

Бычкова Гульфира Мубараковна,
к.э.н., доцент, Ангарский государственный технический университет,
e-mail: gulfira_agta49@mail.ru

ОСОБЕННОСТИ ПОСТАНОВКИ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА В ОПТОВОЙ ТОРГОВЛЕ

Bychkova G.M.

FEATURES OF MANAGEMENT ACCOUNTING IN WHOLESALE TRADE

Аннотация. Предложен подход к систематизации обслуживающих операций при постановке управленческого учета в оптовой торговле и на их основе предложена модель распределения обслуживающих и управленческих операций, позволяющая определить доход и доходность каждого вида товара.

Ключевые слова: модель, валовая прибыль, маржинальный доход, обслуживающие операции, управленческие операции, управленческий учет.

Abstract. The article proposes an approach to systematizing maintenance operations when setting up management accounting in wholesale trade, and based on this, a model for distributing maintenance and management operations is proposed, which allows for determining the income and profitability of each type of product.

Keywords: model, gross profit, marginal income, service operations, management operations, and management accounting.

Исследование особенностей постановки управленческого учета в бизнесе остается актуальным, исходя из того, что эта сфера является коммерческой тайной и предполагает индивидуальный подход в каждом конкретном случае.

Цель исследования – выявление наиболее характерных для оптовой торговли факторов, влияющих на постановку управленческого учета. Задачи исследования: систематизация особенностей организации оптовой торговли (ОТ) и особенностей бухгалтерского учета (БУ) торговых организаций, влияющих на постановку управленческого учета (УУ).

Объекты исследования – процессы товародвижения от производителя к покупателю в оптовой торговле. Предмет исследования – факторы, влияющие на эффективность организации УУ в торговой организации.

В оптовой торговле, в наиболее общем виде, организация деятельности представляет собой совокупность процессов: закупка, хранение, сбыт и управление [1]. Наиболее сложным в учете является процесс распределения расходов на объекты учета. На начальном этапе постановки УУ в опте считаем целесообразным распределение операций на конечные объекты расходов: основные, обслуживающие и управленческие.

Систематизируем основные операции и соответствующие им обслуживающие операции в таблице 1.

Таблица 1 – Основные и соответствующие им обслуживающие операции в оптовой торговле

Основные операции	Обслуживающие операции
1. Закупка товара	1.1 Маркетинговые исследования рынка производителей товара
	1.2. Планирование и прогнозирование продаж
	1.3. Заключение и сопровождение договоров с поставщиками товара (в т.ч. юридическое сопровождение)
	1.4 Перевозка товара от производителя (транспортная логистика)
	1.4. Бухгалтерский учет процесса закупки
2. Хранение товара	2.1. Складская логистика
	2.2. Бухгалтерский учет процесса хранения
3. Сбыт	3.1. Маркетинговые исследования рынка сбыта
	3.2. Реклама
	3.3. Заключение и сопровождение договоров с покупателями (в т.ч. юридическое сопровождение)
	3.4 Доставка товара покупателю (транспортная логистика)
	3.5. Бухгалтерский учет процесса сбыта

Предложенная в таблице 1 систематизация может стать типовой и дополняться в зависимости от финансовой и организационной структуры управления в бизнесе. Основные операции прямо относятся на объекты учета. Объекты учета предлагаем детализировать по видам товара (номенклатуре). Это позволит отдельно рассчитывать ключевой показатель «Валовая прибыль».

Валовая прибыль = Выручка от продаж (без НДС) – покупная цена товара. Такой подход, детализирует учет по видам товара, и позволит определять валовую прибыль по каждому виду товара и рентабельность продаж по валовой прибыли. А формирование подхода к распределению обслуживающих операций на каждую из основных операций и будет являться ключевой задачей в постановке УУ в опте. Для этого будут выбираться драйверы затрат и формироваться маржинальный доход. На этом этапе появится возможность увидеть, какая доля валовой прибыли «съедается» обслуживающими операциями.

Управленческие операции, например, такие как управление расходами, движением денежных средств, персоналом, центрами ответственности, оперативными данными и так далее, рассматриваются как главные.

Полагаем, что в качестве базы распределения управленческих операций целесообразно принять маржинальную прибыль, определяемую по формуле:

Маржинальная прибыль = Валовая прибыль – Обслуживающие операции. Такой подход позволит «мягко» распределить управленческие расходы по принципу, какая позиция доходнее, на ту и придется большая доля управленческих расходов, и рассчитать рентабельность продаж по каждому виду товара отдельно.

ЛИТЕРАТУРА

1. **Магомедов А.М.** Экономика организаций торговли: учебное пособие / А.М. Магомедов. Махачкала: Изд-во ДГУНХ, 2019 – 239 с. 21 см. – Библиогр.: с. 237–239. – 100 экз. — ISBN 978-5-9916-2629-3. – Текст : непосредственный.