

Управленческий учет по методу ABC в оптовой торговле

Ванюкова Д.С, магистрант

Штакал А.К, магистрант

Конвисарова Е.В, канд. экон. наук, доцент

«Кафедра экономики»

ФГБОУ ВПО «Владивостокский государственный университет экономики и сервиса»

Россия, Владивосток

e-mail: avakyanc_dasha@mail.ru

Россия, Владивосток

Метод ABC появился совсем недавно и применяется не более 30 лет. По-нашему мнению, этот метод является наиболее подходящим для организаций оптовой торговли. Но вместе с тем он еще и очень трудоемкий с точки зрения его внедрения. Руководство часто не желает вводить какие-то новшества, перестраивать действующую систему учета, так как любое улучшение работы компании – это не только инвестиция, которая выводит денежные средства из оборота, но это и обязательное замедление бизнеса. Также нужно учитывать технические сложности перехода и человеческий фактор.

Между тем, преимущество метода ABC заключается в главном: он полностью меняет представление о калькулировании себестоимости, разделяя все процессы на операции и виды деятельности, а также помогает разобраться в сущности расходов, их поведении, важности, интенсивности [1].

Недостатки метода ABC:

1. Трудоемкость внедрения.

На первый взгляд, метод ABC кажется простым. Однако, чтобы его внедрить, необходимо полностью пересмотреть ведение бизнеса. Нужно провести опрос сотрудников, разделить учет по операциям, классифицировать операции, расходы и ресурсы. Трудность внедрения метода ABC заключается еще и в том, что к любым нововведениям большинство сотрудников относятся отрицательно, они не понимают необходимость изменений и не хотят их принимать. Это может привести к увольнению ценных сотрудников и высококвалифицированных специалистов [2].

2. Некорректные результаты анкетирования сотрудников.

Если у компании есть цель оценить эффективность работы отделов, подразделений и каждого сотрудника в отдельности, то метод ABC позволяет как нельзя лучше провести этот анализ. Для этого проводится опрос сотрудников. В этом случае многие сотрудники могут указывать функции, которые они не выполняют, или ставить завышенное время исполнения на каждую

операцию, проводимую этим сотрудником. В результате этого будет тяжело провести точную оценку эффективности сотрудников [3].

3. Большая продолжительность внедрения метода ABC.

Для апробации метода ABC и его внедрения в компанию, требуется немало времени. Процесс этот может длиться в течение нескольких лет. Это будет негативно сказываться на отношении сотрудников к нововведениям, особенно если у них прибавится из-за этого функционал без дополнительной оплаты.

4. Метод ABC имеет ряд допущений, основанных на субъективных оценках.

Основным видом деятельности по методу ABC в организациях оптовой торговли является деятельность по закупке и реализации товаров. Второй вид деятельности – обеспечение функционирования бизнеса (логистика и транспортировка груза, товара, юридическое, финансовое и бухгалтерское сопровождение деятельности).

Этапы внедрения метода ABC:

1. Распределение расходов на ресурсы.

На данном этапе выделяются необходимые ресурсы, и определяется перечень расходов для этого ресурса. Ресурсы могут быть человеческие, финансовые и имущественные [4].

Например, в человеческий ресурс «менеджер по продажам» входят расходы:

- заработная плата;
- налоговые отчисления в бюджет от заработной платы;
- амортизация и эксплуатация офисной техники, канцтовары;
- арендные платежи (площадь, занимаемая менеджером по продажам);
- телефонная связь, используемая менеджером;
- социальный пакет (приходящийся на одного менеджера по продажам);
- обучение, переподготовка менеджера по продажам;
- прочие расходы.

После того, как определены ресурсы, необходимо распределить на них косвенные расходы. Для распределения расходов на ресурсы применяются драйверы расходов [5].

Например, на человеческий ресурс нужно распределить расходы по аренде помещения. Сначала необходимо определить стоимость единицы драйвера расходов – одного квадратного метра. Далее, исходя из количества потребляемых единиц драйвера (площади помещения, занимаемой одним сотрудником), рассчитывается сумма расходов, которую нужно перенести на этот ресурс.

2. Распределение ресурсов на операции.

На этом этапе используется драйвер ресурсов. Например, ресурс «бухгалтер-кассир» распределяется на операции по взаимоотношениям с клиентами пропорционально количеству сформированных и выданных

контрагентам товарных накладных и счет-фактур, а также в зависимости от количества проведенных кассовых операций с клиентами.

Иногда компании вместо распределения ресурсов пропорционально драйверам используют анализ фактических данных выполнения операций. С этой целью используют хронометраж, фотографию рабочего дня, анкетирование сотрудников [6].

Например, операция по взаимоотношениям с клиентами будет иметь драйвер расходов – количество клиентов; операция по выписыванию первичных документов (в оптовой торговле сахаром) – количество приложений к договорам или количество вагонов с сахаром; операция по управлению складскими запасами – количество заявок на перемещение товаров.

Определив стоимость единицы драйвера ресурсов и количество единиц драйвера, необходимых для выполнения той или иной операции, можно вывести стоимость данного ресурса и в последующем стоимость операции [7].

3. Распределение операций на конечные объекты расходов.

Операции в оптовой торговле могут быть основные, обслуживающие и управленческие. Между ними существует пропорциональная зависимость [8].

Основные операции – самые значимые для компании. Без них не будет деятельности. Основные операции проводятся с помощью обслуживающих операций. Например, для продажи товара (основной операции) используются маркетинговые исследования рынка, планирование и прогнозирование (обслуживающие операции). Хранение и перевозка товара (основная операция) не может быть без грамотной логистики (обслуживающая операция). Основные операции прямо относятся к объектам расходов [9].

Обслуживающие операции – обеспечивают деятельность всей компании, помогают в ведении бизнеса. К ним относятся, например: ведение бухгалтерского учета, логистика, заключение договоров, реклама, маркетинг, обеспечение жизнедеятельности офиса, информационное обеспечение, юридические услуги и другие операции [10].

Управляющие операции – являются главными над основными и обслуживающими операциями. Например, операция по продаже товаров входит в часть управляющей операции по управлению отделом продаж. Управляющие операции, например это управление: расходами, движением денежных средств, персоналом, центрами ответственности, оперативными данными и так далее [11].

Таким образом, стоимость одной операции распределяется на другие операции. Все операции взаимосвязаны друг с другом. В распределении стоимости операций на конечные объекты расходов также участвуют ресурсы операций, которые могут принимать участие и в других операциях. Вследствие этого процесс распределения расходов на объекты усложняется. Для этого необходима полная автоматизация процесса, чтобы исключить вероятность ошибки [12].

После того, как определена окончательная стоимость операций, нужно выбрать для каждой операции или группы драйвер операций, чтобы затем

распределить эту стоимость на объекты или виды деятельности [13]. Драйверами операций могут выступать количественные характеристики объекта расходов, например, количество поставок или объем для объекта расходов «клиент» [14].

Преимущества использования метода учета расходов по видам деятельности:

1. С помощью метода ABC можно проанализировать объективность ценовой политики, выявить возможности уменьшения или увеличения цен [15].

2. Используя данный метод, можно эффективнее управлять расходами, понять их возникновение и пути их снижения [16].

Например, при традиционной системе учета расходов, в случае уменьшения стоимости операции по созданию заказа покупателя благодаря внедрению новой компьютерной программы, будет такое снижение расходов казаться несущественным, так как трудно выявить источник возникновения [17]. В то же время, при использовании метода ABC можно увидеть, насколько уменьшилась стоимость операции по созданию заказа покупателя путем расчета времени создания заказов до изменения и после [18]. Благодаря этому, у сотрудников, которые занимаются выполнением таких операций, останется больше времени для других функций, например, переговоры с клиентами, ведение карточки клиентов, отслеживание дебиторской задолженности [19].

Таким образом, использование ABC-анализа по видам деятельности позволяет выявить результаты малейших изменений в организации, а также действия, которые необходимо предпринять для более эффективной работы, что является важным для ведения управленческого учета [20].

Список литературы:

1. Атаманов Д.Ю. Определение себестоимости методом Activity Based Costing / Д.Ю. Атаманов. // Журнал «Финансовый директор». – № 7. – 2013.
2. Чернов В.А. Управленческий учет и анализ коммерческой деятельности / Под ред. М.И. Баканова. М.: Финансы и статистика, – 2012. – 320 с.
3. Керимов В.Э. Управленческий учет: Практикум / В.Э. Керимов. // Учебник. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К». – 2013.
4. Варкулевич Т.В. Современные подходы к методам учета затрат в системе управленческого учета российских компаний // Сборник материалов конференций, форумов, симпозиумов, семинаров ВГУЭС. – 2014. – С. 286-288.
5. Варкулевич Т.В. Внутренний аудит в системе управления финансовой устойчивостью организации // Сборник материалов конференций ВГУЭС. – 2012. – № 1 (14). – С. 156-160.

6. Терентьева Т.В., Шитова В.И. Проблемы принятия управленческих решений при оценке фальсифицированной финансовой отчетности // Экономические науки. – 2008. – № 10(47). – С. 384-388.
7. Konvisarova E., Samsonova I., Vorozhbit O. The nature and problems of tax administration in the Russian federation. Mediterranean Journal of Social Sciences. 2015. Т. 6. № 5 S3. С. 78-83.
8. Раметов А.Х. Управленческий учет по сегментам деятельности предприятия/ А.Х. Раметов. // Бухгалтерский учет. – 2014. – № 20. – С. 58-59.
9. Вахрушина М.А. Бухгалтерский управленческий учет / М.А. Вахрушина. М.: Омега-Л.; Высш. школа, – 2011. – 528 с.
10. Безус О.Н. Организация управленческого учета в новых условиях хозяйствования / О.Н. Безус. // Советник бухгалтера в сфере образования и науки. – 2013. – № 2. – С. 8-12.
11. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия / Г.В. Савицкая. Минск: Новое знание. – 2013.
12. Чередников М. Внутренняя отчетность для менеджера: кому верить?/ М. Чередников. // РЦБ. Управление компанией. – 2012. – № 11. – С. 35-39.
13. Шеремет А.Д. Управленческий учет / А.Д. Шеремет. М.: ФБК-ПРЕСС, 2013. – 512 с.
14. Аверчев И.В. Управленческий учет и отчетность / И.В. Аверчев. // Постановка и внедрение. М.: Вершина, – 2016.
15. Шульга Н.В. Учет и аудит расчетов по оплате труда и анализ эффективности использования трудовых ресурсов / Н.В. Шульга; МГУ. – Москва, 2012. – 89 с.
16. Фролова Т.А. Экономика предприятия: конспект лекций / Т.А. Фролова. – Таганрог: ТТИ ЮФУ. – 2014.
17. Вахрушина М.А. Внутрипроизводственный учет и отчетность. Сегментарный учет и отчетность. Российская практика: проблемы и перспективы / М. А. Вахрушина. М.: АКДИ Экономика и жизнь, 2015. – 192 с.
18. Даниловских А.А., Конвисарова Е.В. Финансовые аспекты обеспечения информационной безопасности предприятия // Международный студенческий научный вестник. – 2015. – № 4-3. – С. 398-399.
19. Друри К. Управленческий и производственный учет / К. Друри. М.: ЮНИТИ, – 2012. – 1412 с.
20. Конвисарова Е.В. Учет затрат на производство автодорожных работ по центрам ответственности//Автодорожный комплекс России. Проблемы управления, финансирования, учета и способы их преодоления сборник статей / Дальневосточный федеральный университет. Владивосток. – 2008. – С. 86-89.

Контактный телефон +79143243875