Организация бухгалтерского учета в торговле

2014

**Вернуться в каталог готовых дипломов и магистерских диссертаций –**

[**http://учебники.информ2000.рф/diplom.shtml**](http://учебники.информ2000.рф/diplom.shtml)

СОДЕРЖАНИЕ

Введение

. Теоретические аспекты бухгалтерского учета и анализа розничного и оптового товарооборота

.1 Значение и виды оптового и розничного товарооборота

.2 Учет товаров в оптовом и розничном товарообороте

.3 Реализация товаров в оптовой и розничной торговле

.4 Методические аспекты анализа оптового и розничного товарооборота

. Особенности бухгалтерского учета оптового и розничного товарооборота в ООО "ТАБАК-СЕРВИС»

.1 Краткая характеристика и динамика основных экономических показателей ООО "ТАБАК-СЕРВИС"

.2. Организация бухгалтерского учета в ООО "ТАБАК-СЕРВИС"..38

.3 Ведение налогового учета ООО "ТАБАК-СЕРВИС"

. Анализ розничного товарооборота в ООО "ТАБАК-СЕРВИС"

.1 Анализ выполнения плана и динамики товарооборота в ООО "ТАБАК-СЕРВИС"

.2 Анализ товарных запасов и товарооборачиваемости в ООО "ТАБАК-СЕРВИС"

.3 Рекомендации по повышению эффективности учета реализации товаров и доходности предприятия ООО «ТАБАК-СЕРВИС»

Заключение

Список использованных источников

ВВЕДЕНИЕ

Торговля возникла несколько тысяч лет назад одновременно с товарным производством. При товарном производстве отдельные, независимые производители вырабатывают продукты не для собственного потребления, а для продажи. Продукты, изготовленные для продажи, становятся товарами. После их продажи каждый производитель на вырученные деньги закупает новые товары, нужные ему для дальнейшего производства. Следовательно, с помощью денег совершается купля-продажа товаров, то есть торговля.

Торговля, как процесс обмена товарно-материальными ценностями, известна начиная с каменного века. Как в то время, так и сейчас, сутью торговли является предложение к обмену, либо к продаже товарно-материальных, а также нематериальных ценностей с целью извлечения выгоды из этого обмена.

Торговля возникла с появлением разделения труда, как обмен излишками производимых продуктов, изделий. Обмен сначала носил натуральный характер; с возникновением денег возникли предпосылки для установления товарно-денежных отношений. Торговля является одним из самых могущественных факторов исторического процесса. Нет такого периода в истории, когда она не оказывала бы в большей или меньшей степени влияние на общественную жизнь. [1]

|  |
| --- |
| [Вернуться в библиотеку по экономике и праву: учебники, дипломы, диссертации](http://учебники.информ2000.рф/index.shtml)  [Рерайт текстов и уникализация 90 %](http://учебники.информ2000.рф/rerait-diplom.shtml)  [Написание по заказу контрольных, дипломов, диссертаций. . .](http://учебники.информ2000.рф/napisat-diplom.shtml) |

Из производства товары народного потребления не сразу поступают в распоряжение населения. Вначале они направляются в многочисленные торговые предприятия. Важная роль в удовлетворении спроса населения принадлежит торговле, для удовлетворения этого спроса существуют оптовая торговля, представляющая собой деятельность торговой организации по продажи товаров юридическим лицам с целью перепродажи их населению. Розничная торговля представляющая деятельность торговых предприятий по продажи товаров конечным потребителям для их личного использования и потребления, то есть населению. Розничный и оптовый товарооборот существенно влияет на денежное обращение в стране и устойчивость валюты, поскольку обращение наличных денег связано главным образом с обслуживанием населения, удовлетворение его потребностей. Одно из центральных мест в системе учета принадлежит учету розничного и оптового товарооборота. От его уровня зависят основные показатели финансово-хозяйственной деятельности предприятий, такие как валовой доход, прибыль, рентабельность, финансовое положение предприятия.

Выбранная тема включающая в себя изучение методики и организации ведения учета и проведения анализа товарооборота организаций торговли является сегодня особенно актуальной и современной, требует дальнейшего исследования и изучения.

Объектом исследования данной дипломной работы является Общество с ограниченной ответственностью «ТАБАК-СЕРВИС».

Предметом исследования является - порядок, последовательность и методы организации оптового и розничного товарооборота

Цель написания работы- исследования организации учета оптового и розничного товарооборота и проведение их анализа.

Исходя из цели дипломной работы поставлены следующие задачи:

изучение теоретических вопросов организации деятельности оптово-розничных предприятий, нормативной базы регулирующих их деятельность а так же теоретических вопросов касающихся бухгалтерского учета оптового и розничного товарооборота

рассмотрение методики проведения анализа оптового и розничного товарооборота

рассмотрение организации бухгалтерского учета по определению оптового и розничного товарооборота в ООО «ТАБАК-СЕРВИС»

поиск резервов повышения оптового и розничного товарооборота

Проблемами учета и анализа розничного товарооборота занимаются ряд ученых экономистов, в том числе Анисимовец Т.П. и Кудрявец З.В.[35 ], Кравченко Л.И.[3], Кожарский В.В.[ 10 ], Абрютина М.С. [ 1], Баканов М.И. [5], Осмоловский В.В. [ 30] и др. их работы использовались при написании данной дипломной работы

1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА И АНАЛИЗА РОЗНИЧНОГО И ОПТОВОГО ТОВАРООБОРОТА

.1 Значение и виды оптового и розничного товарооборота

В настоящее время торговля является одной из важнейших отраслей хозяйственной деятельности. Многие отрасли за последнее время, в том числе и торговля, сильно изменились. За последние десять лет: произошел переход к современным форматам торговли. По сравнению с европейским, российский рынок, розничной и оптовой торговли все еще остается довольно фрагментированным, однако он на нем также наблюдаются процессы консолидации.

Оптовая торговля играет существенную роль в системе экономических связей между районами страны, отраслями производства, изготовителями товаров и розничной торговлей. Например, закупая у одних промышленных предприятий товары производственного назначения и реализует их другим предприятиям промышленности, оптовая торговля становится связующим звеном между двумя промышленными предприятиями. Дальнейшее движение товаров производственного назначения, в частности их поставки предприятиям розничной торговли, также обслуживается оптовой торговлей.

Розничная торговля - это торговля, которая представляет собой конечную стадию при продаже товаров и оказании услуг непосредственно конечным потребителем для их личного не коммерческого использования и потребления в обмен на их денежные средства. Розничная торговля является, как правило, штучной. Основными покупателями при такой торговле является население.

В осуществлении важнейшей функции торговли - доведении товаров до потребителей. Основным показателем работы торговых предприятий является розничный и оптовый товарооборот, который отражает экономические и социальные процессы, происходящие в жизни страны. [2]

Важнейшими задачами в области развития розничной и оптовой торговой сети являются прежде всего дальнейший рост числа торговых предприятия, укрупнение магазинов применительно к конкретным условиям деятельности и ассортиментной структуре товарооборота.

Развитие торговой сети сопровождается качественным улучшением ее состава: повышается уровень специализации, происходит укрупнение размеров магазинов, совершенствуется их техническое оснащение. Все это, несомненно, способствует повышению культуры торговли и созданию больших удобств для населения. Розничная торговая сеть формирует спрос населения на товары, определяет структуру товарооборота.

Сети магазинов - один из наиболее важных и значительных феноменов розничной торговли <http://www.grandars.ru/college/biznes/roznichnaya-torgovlya.html> в XXI веке. Сеть магазинов - это два или более торговых заведения, находящихся под общим владением и контролем, продающих товары аналогичного ассортимента, имеющих общую службу закупок и сбыта, а возможно аналогичное архитектурное оформление.

Преимущества сетевой торговли заключаются в следующем:

 С учетом территориальных сегментов целевого рынка возможно размещение товара с изменением пространства;

 В соответствии с потребительскими предпочтениями возможно изменение ассортимента товаров и формирование привлекательного ассортимента по конкурентоспособным ценам;

 Размеры сетей позволяют им закупать большие партии товаров, получая при этом максимальные скидки и экономя на транспортных расходах;

 Централизация и высокий уровень управления всей коммерческой деятельностью за счет привлечения квалифицированных специалистов позволяют избежать многих недостатков, характерных для отдельного магазина;

 Возможна диверсификация видов деятельности с учетом повышения эффективности;

 Снижение затрат на единицу товара за счет экономии на издержках по стимулированию сбыта, закупая рекламу, выгодную для своих магазинов, и относя расходы на большое количество товара;

 Способность объединить функции оптовой и розничной торговли;

 Сети дают своим магазинам определенную свободу, чтобы те могли с учетом местных потребительских предпочтений успешно вести конкурентную борьбу.

Товарооборот - это обращение товаров, процесс продвижения их от производителя к потребителю.

Различают товарооборот:

 Оптовый - продвижение товаров от производства в розничную торговую сеть;

 Розничный - доведение товаров непосредственно до потребителей.

В свою очередь оптовый товарооборот делится следующим образом:

складской оборот - продажа товаров со склада торговому посреднику для дальнейшей перепродажи или организациям для профессионального использования;

транзитный оборот - продажа товаров со складов поставщиков, минуя склады оптовой организации;

внутрисистемный оборот - отпуск товаров одной базой другим базам одной и той же оптовой организации.

Основное отличие данных видов торговли состоит в потребителе (покупателе) реализуемых товаров и то, каким образом данные товары им используются. Товары, проданные юридическим лицам или индивидуальным предпринимателям для осуществления их про­изводственной деятельности, считаются оптовой торговлей. Оптовый товарооборот тесно связан со многими показателями развития народного хозяйства, с государственным бюджетом, денежным обращением.

Для правильного руководства деятельностью предприятия торговли необходимо вести бухгалтерский учет на предприятии.

Бухгалтерский учёт - упорядоченная система сбора, регистрации и обобщения информации в денежном выражении о состоянии имущества, обязательств организации и их изменениях путём сплошного, непрерывного и документального учёта всех хозяйственных операций[3].

Объектами бухгалтерского учёта являются имущество организаций, их обязательства и хозяйственные операции, осуществляемые организациями в процессе их деятельности.

Бухгалтерский учёт в соответствии с законом о бухгалтерском учёте может вестись: главным бухгалтером, принятым на предприятие по трудовому договору, генеральным директором при отсутствии бухгалтера, бухгалтером, не являющимся главным, либо сторонней организацией.

Основной задачей бухгалтерского учёта является формирование полной и достоверной информации (бухгалтерской отчётности) о деятельности организации и её имущественном положении, на основании которой становится возможным:

 предотвращение отрицательных результатов хозяйственной деятельности организации;

 выявление внутрихозяйственных резервов обеспечения финансовой устойчивости организации;

 контроль соблюдения законодательства при осуществлении организацией хозяйственных операций;

 контроль целесообразности хозяйственных операций;

 контроль наличия и движения имущества и обязательств;

 контроль использования материальных, трудовых и финансовых ресурсов;

 контроль соответствия деятельности утверждённым нормам, нормативам и сметам

Внутренние пользователи бухгалтерской отчётности - руководители, учредители, участники и собственники имущества организации.

Внешние пользователи бухгалтерской отчётности - инвесторы, кредиторы, государство.

Бухгалтерский учет в розничной торговле обязательно включает использование контрольно-кассовой техники, однако не исключает использование более современных средств оплаты. Например, покупателям можно предложить оплату по кредитным картам. При этом необходимо помнить об ограничении в 100 000 рублей в день при расчете наличными между юридическими лицами.

Оптовая торговля часто подразумевает необходимость учета реализации товаров со скидкой, а также нередко при использовании посреднических схем при дистрибуции. Наконец, оптовая торговля требует учета используемой тары для хранения и продажи товаров. К основным формам оплаты относится безналичная оплата с расчетного счета, при этом также возможны варианты наличной оплаты, но с учетом ограничения в 100 000 рублей в день при расчете между юридическими лицами, возникает вопрос в целесообразности его использования

На предприятии ООО «ТАБАК-СЕРВИС» бухгалтерский учет ведется с помощью программ:

С: Предприятие 8. Управление торговлей - данное решение позволяет в комплексе автоматизировать задачи оперативного и управленческого учета, анализа и планирования торговых операций, обеспечивая тем самым эффективное управление современным торговым предприятием.

С: Бухгалтерия 8 - это универсальная программа для автоматизации бухгалтерского и налогового учёта, включая подготовку отчётов в налоговую инспекцию.

Объем продажи товаров народного потребления через розничную торговую сеть и предприятия общественного питания, а так же объем предоставленных услуг, называется розничным товарооборотом. На розничные и оптовые предприятия товары поступают от промышленных производителей, оптовых баз, частных лиц и т.д. Для регулярной поставки товаров предприятия торговли заключают в соответствии с ГК РФ договор купли-продажи с поставщиками.

На предприятиях розничной торговли товары являются основным объектом бухгалтерского учета, поэтому для его изучения необходимо решить следующие задачи:

 обеспечить контроль за наличием, движением и сохранностью товара и тары

 правильно организовать ответственность за товары и тару

 контролировать выполнение объема розничного товарооборота и прибыли

 принимать меры к реализации товаров

 проверять правильность документального оформления приемки и отпуска товаров, законность и целесообразность операции

 своевременно проводить инвентаризацию

 контролировать правильность цен и торговых надбавок

Основными задачами учета операций в оптовой торговле являются:

 контроль за наличием, движением и сохранностью товара и тары, эффективное их использование

 правильная организация материальной ответственности за товары и тару

 контроль за выполнением договорной дисциплины

 проверка правильности документального оформления, законности и целесообразности товарно-тарных операций, своевременное и правильное отражение их в учете

 контроль за соблюдением нормативов товарных запасов, выявление неходовых товаров

 проверка правильности списания товарных потерь

 контроль за правильностью установки цен

Оптовая торговля занимает промежуточное положение между промышленностью и розничной торговлей, активно воздействует на производство и реализацию населению товаров.

Воздействие оптовой торговли на промышленность направлена на увеличение выпуска, расширение ассортимента, повышение качества, ритмичную поставку товара. Основными формами воздействия оптовой торговли на промышленность являются: предварительные заказы, пятилетние соглашения, оптовые ярмарки, договоры поставки, договоры содружества, средства массовой информации. [4]

Пятилетние соглашения между оптовыми и розничными объединениями являются формой долговременной экономической связи между промышленностью и торговлей. В таких соглашениях предусматриваются обновления ассортимента, улучшение внешнего вида изделий, упаковки товаров и другие обязательства, обеспечивающие полное удовлетворение потребностей населения.

Так же оптовая торговля активно воздействует на предприятия розничной торговли, оказывая им помощь в расширении ассортимента, повышении качества товаров, увеличении доли фасованных товаров, организации передовой технологии доставки и продажи товаров, улучшении обслуживания покупателей.

.2 Учет товаров в оптовом и розничном товарообороте

Бухгалтерский учет - формирование документированной систематизированной информации об объектах, предусмотренных настоящим Федеральным законом, в соответствии с требованиями, установленными настоящим Федеральным законом, и составление на ее основе бухгалтерской отчетности.

Бухгалтерская (финансовая) отчетность - информация о финансовом положении экономического субъекта на отчетную дату, финансовом результате его деятельности и движении денежных средств за отчетный период, систематизированная в соответствии с требованиями, установленными настоящим Федеральным законом.

Информационным обеспечением для получения данных об объёмах реализации (товарообороте) выступают формы бухгалтерской и статистической отчётности. Причём они содержат информацию о различающихся показателях: выручке от продажи (бухгалтерская отчётность) и товарообороте (статистическая отчётность).

Для целей бухгалтерского учёта используется показатель выручки от продажи товаров, отражаемый организацией в форме бухгалтерской отчётности ф.-№ 2 «Отчёт о прибылях и убытках», который формируется по данным учётных регистров (счёт 90 «Продажи»).

Статистический учет призван отражать изменения, протекающие в обществе и экономике. Показатель розничного товарооборота показывается в формах статистической отчётности № ПМ-торг для малых предприятий, № 3-торг ПМ (квартальная); форма № 1-конъюнктура (квартальная), №1-торг «Сведения о продаже и запасах товаров в организациях оптовой и розничной торговли» (годовая), №1-торг (сеть) (два раза в 5 лет), №1 торговля (квартальная) и используется для оценки и анализа его объёмов.

Оперативный учет решает узкие, частные задачи, необходимые аппарату управления. Система регистрации фактов хозяйственной жизни осуществляется непосредственно на месте в момент их совершения. Быстрота получения таких данных - основное требование оперативного учета.

Оперативная отчетность строится на основе данных оперативного учета, которые собираются на определенную дату за короткие промежутки времени. Форма оперативной отчетности разрабатывается организацией в зависимости от нужд управления.

Объем розничного товарооборота за рабочий день (а в некоторых случаях и за смену) выражается главным образом в денежной выручке, размер которой определяется показателями кассовых аппаратов или на основе отчетов материально ответственных лиц. Денежную выручку заносят в регистры, позволяющие следить за ежедневной реализацией товаров, ритмом всего торгового процесса. Важно организовать оперативный учет и контроль структуры товарооборота, т.е. реализации продовольственных и непродовольственных товаров.

Налоговый учет реализации товаров в торговых организациях имеет особенности. Основное отличие заключается в том, что производственный процесс на таком предприятии состоит из продажи продукции, которую изготовили другие организации. Все затраты в торговой деятельности делятся на две составляющие: стоимость приобретаемых товаров и издержи обращения, обусловленные приобретением и реализацией закупленных товаров.

В зависимости от установленной на предприятии учетной политики для целей налогового учета и вариантов оплаты реализуемого товара могут применяться разные способы отражения операций по продаже товара в бухгалтерском учете и для целей налогообложения.

Все расходы торгового предприятия подразделяются на две категории:

 стоимость приобретаемых товаров (учитывается на счете 41 «Товары»);

 издержки обращения, связанные с приобретением и продажей закупленных товаров (учитываются на счете 44 «Расходы на продажу»).

В соответствии с Налоговым кодексом РФ для целей налогообложения под товаром понимается любое имущество организации, реализуемое или предназначенное для реализации.

Согласно ПБУ 5/01 «Учет материально-производственных запасов» под товарами понимается часть материально-производственных запасов, приобретенная или полученная от других лиц и предназначенная для продажи. [5]

Стоимость товаров на счете 41 «Товары» в розничной торговле отражается либо по покупной цене, либо по продажной цене.

Стоимость товаров на балансе торговой организации может отражаться одним из следующих методов в соответствии с принятой учетной политикой:

 по стоимости первых по времени приобретения партий (ФИФО);

 по стоимости последних по времени приобретения партий (ЛИФО);

 по средней стоимости;

 по стоимости единиц товаров.

Таким же способом они списываются при продажах.

В соответствии с НК РФ издержки обращения торговых фирм подразделяются на прямые затраты и косвенные. В состав прямых затрат входят текущие расходы по доставке товаров транспортной фирмой до склада торговой организации, если они по условиям договора не включены в цены товаров. Расходы по доставке включают в себя следующие элементы:

 оплату транспортировки товаров;

 стоимость материалов, израсходованных на оборудование и (или) утепление транспортных средств;

 стоимость услуг по погрузке и разгрузке;

 плату за временное хранение в местах погрузки-разгрузки;

 стоимость услуг экспедитора;

 плату организациям железнодорожного транспорта за подачу вагонов, укрепление грузов в вагонах и обслуживание подъездных железнодорожных путей.

Все остальные расходы торговых компаний относятся к категории косвенных затрат. Для ведения налогового учета целесообразно выделять на счете 44 «Расходы на продажу» два субсчета: 44-П «Прямые расходы» и 44-К «Косвенные расходы». [6]

При реализации товаров в соответствии с НК РФ списываются стоимость товаров, часть прямых расходов, исключая прямые расходы на остаток товаров на складе, и вся сумма косвенных расходов текущего периода.

Учет на предприятиях розничной торговли отличается от учета на предприятиях оптовой торговли тремя главными моментами.

Первый момент заключается в том, что реализация товаров осуществляется за наличный расчет.

Второй момент состоит в применении (но не обязательном) счета 42 «Торговая наценка».

Третий момент заключается в том, что предприятия розничной торговли обычно не отгружают товар оптовыми партиями, поэтому счет 45 «Товары отгруженные» в учете реализации не используется.

Если счет 42 «Торговая наценка» не применять, то механизм учета розничной торговли будет равнозначен механизму учета оптовой торговли за наличный расчет. Применение торговой наценки определяет учет товаров по продажным ценам (рисунок 1.1).



Рисунок 1.1- Варианты учета реализации товаров на предприятиях розничной торговли

Магазины, в которых величину реализованной торговой наценки нельзя получить автоматически (в том числе при большом ассортименте товаров), применяют расчетный способ.

Существует четыре способа расчета реализованной торговой наценки: по общему товарообороту; по ассортименту товарооборота; по ассортименту остатка товаров; по среднему проценту. [7]

Способ расчета по общему товарообороту используется, когда на все товары применяется одинаковый процент торговой надбавки.

Способ расчета по ассортименту предполагает обязательный учет товарооборота по группам товаров, каждая из которых включает товары с одинаковой надбавкой.

Сумма выручки за проданные товары определяется как разница между показаниями счетчика кассовой машины на начало и конец дня или смены. При возврате товаров покупателями выручка, определенная по показаниям кассовой машины, уменьшается. Показатели кассового счетчика регистрируются в книге кассира, которая ведется по кассовой машине. Допускается ведение общей книги на все машины. В этом случае записи должны производиться в порядке нумерации всех касс с указанием в числителе заводского номера кассовой машины. Сумма фактической выручки отражается в кассовой книге. Стоимость проданных товаров фиксируется также материально ответственными лицами в товарных отчетах. Стоимость проданных товаров, отраженную в товарном отчете, следует сверять с торговой выручкой, указанной в кассовом отчете. При этом суммы в товарном и кассовом отчетах должны быть равными. [8]

Синтетический учет розничной продажи товаров ведется на счете 90 «Продажи». По кредиту счета отражается стоимость проданных товаров (включая НДС), а по дебету - их себестоимость и налоги. Счет 90 предназначен для выявления:

объема выручки от продажи товаров или товарооборота;

себестоимости проданных товаров;

валового дохода от продажи товаров (валовой прибыли);

финансового результата (прибыли или убытка от продаж).

На основании отчета кассира на сумму выручки от продажи товаров делается запись:

Д-т 50 «Касса», К-т 90 «Продажи», субсчет 1 «Выручка».

Стоимость оплаченных и отпущенных покупателям товаров списывается с материально ответственных лиц на основании их товарных отчетов по продажной стоимости (при учете товаров по продажным ценам согласно учетной политике) или по покупной стоимости (при их учете по покупным ценам), при этом производится следующая запись:

Д-т 90, субсчет 2 "Себестоимость продаж",

К-т 41, субсчет 2 «Товары в розничной торговле».

При учете товаров по продажным ценам в течение месяца (отчетного периода) стоимость проданных товаров отражается по дебету и кредиту счета 90 в одинаковой оценке, т.е. по продажным, розничным ценам. Такой порядок учета позволяет контролировать правильность отражения в учете объема продаж (розничного товарооборота) и списания товаров материально ответственными лицами путем сопоставления оборотов по дебету и кредиту данного счета.

При определении результатов от продажи товаров необходимо по дебету счета 90 отразить покупную стоимость проданных товаров, которая рассчитывается как разность между стоимостью товаров по продажным (розничным) ценам и торговой надбавкой, относящейся к проданным товарам. [9]

Товары поступают - торговая надбавка увеличивается, а при выбытии товаров она уменьшается. При продаже товаров сумма торговой надбавки, относящаяся к проданным товарам, отражается сторнировочной записью по кредиту счета 42 «Торговая наценка» и дебету счета 90, субсчет 2 «Себестоимость продаж» только для того, чтобы рассчитать себестоимость проданных товаров. Однако при выбытии товаров в результате переоценки, недостачи и по другим причинам (кроме продажи) счет 42 должен дебетоваться.

На практике, как правило, применяется метод исчисления торговой надбавки, относящейся к проданным товарам, по среднему проценту.

Затем по дебету счета 90 отражается покупная стоимость проданных товаров. Сопоставление сумм оборотов по кредиту и дебету счета 90 позволит выявить валовой доход от продажи товаров. Поскольку по кредиту данного счета отражена выручка от продажи товаров, включая НДС, то необходимо начислить этот налог в бюджет. Следовательно, на сумму начисленного НДС производится запись:

Д-т 90, субсчет 3 «НДС», К-т 68 «Расчеты по налогам и сборам».

После записи по дебету счета 90 будет отражена покупная стоимость проданных товаров, включая НДС.

Для определения себестоимости проданных товаров необходимо рассчитать сумму расходов, относящихся к проданным товарам, и отразить ее по дебету счета 90, субсчет 2 «Себестоимость продаж». Данный расчет производится в два этапа: определяются по среднему проценту расходы на остаток товаров, а затем расходы на проданные товары. При этом сумма расходов, относящаяся к остатку товаров на конец месяца, исчисляется за отчетный месяц с учетом переходящего остатка на начало месяца в следующем порядке:

 суммируются транспортные расходы на остаток товаров на начало месяца и произведенные в отчетном месяце;

 определяются сумма товаров, проданных в отчетном месяце, и остаток товаров на конец месяца;

 определяется средний процент расходов к общей сумме товаров (отношение суммы расходов (п. 1) к сумме проданных и оставшихся товаров (п. 2));

 определяется сумма расходов, относящаяся к остатку непроданных товаров на конец месяца (умножением суммы остатка товаров на конец месяца на средний процент указанных расходов (п. 3)).

Расходы, относящиеся к проданным товарам, исчисляются по данным счета 44. [10]

В результате сальдо по счету 90 показывает финансовый результат от продаж, на сумму которого ежемесячно делается запись: Д-т 90 К-т 99.

Учет товаров по продажным ценам считается удобным для розницы. В течение месяца суммы выручки и суммы списываемых реализованных товаров являются тождественными. [11]

Для составления отчета о прибылях и убытках в торговых организациях на счете 90 «Продажи» открываются следующие субсчета: 90-1 «Выручка», 90-2 «Себестоимость продаж», 90-3 «Налог на добавленную стоимость», 90-4 «Акцизы» и т.д., 90-9 «Прибыль/убыток от продаж» [6].

За магазином остается право выбора: по каким ценам отражать продаваемый товар в бухгалтерском учете - по покупным или по продажным.

Согласно НК РФ покупные товары при продаже для целей налогообложения прибыли отражаются по стоимости их приобретения.

Таким образом, в зависимости от принятой в организации учетной политики для целей налогообложения и способов оплаты реализуемого товара используются различные варианты отражения операций по продаже товара в бухгалтерском учете и для целей налогообложения.

Для правильного исчисления НДС при одновременной продаже товаров, облагаемых по ставкам 10 и 18%, организации должны вести раздельный учет оборотов по продаже товаров, облагаемых по разным ставкам. Причем порядок ведения раздельного учета не определен. [12]

В этом случае в соответствии с Положением по бухгалтерскому учету «Учетная политика организации» ПБУ 1/98, утвержденного Приказом Минфина России от 09.12.1998 N 60н, организации могут разрабатывать соответствующие способы ведения раздельного учета исходя из требований действующих положений по бухгалтерскому учету. Раздельный учет может осуществляться с отражением на счетах бухгалтерского учета и без отражения информации в бухгалтерском учете на основании бухгалтерских справок, составляемых по данным отчетов кассиров, специальных расчетов по актам инвентаризации и т.п. Избранный организацией способ должен быть зафиксирован в учетной политике.

Сумма выручки от продажи избранной группы товаров (например, облагаемой налогом по ставке 10%) определяется на основании данных инвентаризационных описей и первичных документов на поступление товаров.

Для учета продажи товаров с разными ставками (10% и 18%) НДС в розничной торговле могут открываться к счету 90 «Продажи» отдельные субсчета.

Для организации налогового учета покупных товаров используются следующие регистры:

 регистр учета операций приобретения имущества, работ, услуг, прав;

 регистр-расчет формирования стоимости объекта учета;

 регистр учета операций выбытия имущества, работ, услуг, прав;

 регистр информации о приобретенных партиях товаров, учитываемых по методу ФИФО (ЛИФО), и регистр-расчет стоимости списанных товаров по методу ФИФО (ЛИФО);

 регистр информации о движении приобретенных товаров, учитываемых по методу средней себестоимости (если применяется метод средней себестоимости);

 регистр учета стоимости товаров, списанных в отчетном периоде;

 регистр учета начисления налогов, включаемых в состав расходов;

 регистр-расчет остатка транспортных расходов.

Последний регистр заполняется только в том случае, если организация не учитывает расходы по доставке товаров до своего склада в их покупной стоимости. [13]

Все операции по движению (поступление, перемещение, продажа) товаров должны оформляться первичными учетными документами.

Для оформления приемки товара Госкомстатом утверждено несколько унифицированных актов, однако иногда более широкое практическое применение находит не акт о приемке товаров (ф. № ТОРГ-1), а товарная накладная (ф. № ТОРГ-12). Данные документы предусмотрены для оформления различных операций, в то же время многие организации предпочитают обходиться одной формой - товарной накладной - как при продаже товара, так и при его приемке.

В случае неотфактурованных поставок, когда товары приходится принимать без сопровождающей «первички» поставщика Госкомстатом разработан отдельный акт о приемке товара, поступившего без счета поставщика (ф. № ТОРГ-4). Для оприходования тары, не указанной в счете поставщика, предусмотрен иной акт (ф. № ТОРГ-5).

Для оформления продажи товара чаще всего используется товарная накладная (ф. № ТОРГ-12). Она подтверждает реализацию товаров и является первичным документом, удостоверяющим переход права собственности на товар от продавца к покупателю (если в договоре не указан особый порядок). [14]

Для розничных продавцов, уплачивающих ЕНВД, «первична» гл. 26.3 НК РФ, которая не требует осуществления налогового учета, поэтому таким организациям достаточно систематизировать информацию в бухгалтерском учете, от ведения которого они не освобождены. Продавцы, применяющие упрощенную систему налогооблажения, для расчета единого налога ведут налоговый учет в книге учета доходов и расходов.

Требование ведения торговыми организациями аналитического учета товаров как основного вида активов вытекает из Федерального закона от 21 ноября 1996 г. № 129-ФЗ «О бухгалтерском учете». Как следует из ст. 2 Закона, аналитический учет - учет, который ведется в лицевых, материальных и иных аналитических счетах бухгалтерского учета, группирующих детальную информацию о товаре внутри синтетического счета 41 «Товары». [15]

В соответствии с нормами ПБУ 5/01 товары - приобретенные или полученные торговой организацией от других субъектов хозяйственной деятельности материально-производственные запасы, предназначенные для продажи. Поэтому помимо упомянутого Положения при организации учета нужно руководствоваться также Методическими указаниями по бухгалтерскому учету материально-производственных запасов. Аналитический учет товаров, поступающих в торговую организацию, ведется в бухгалтерии и на складах.

Учет товаров на складе организация торговли может вести либо сортовым, либо партионным методом. При сортовом методе товары учитываются отдельно по каждому наименованию независимо от времени поступления на склад и цены приобретения. Вновь поступивший товар присоединяется к уже имеющемуся на складе аналогичному товару. [16]

Материально ответственное лицо открывает на каждое наименование товара отдельную Карточку количественно-стоимостного учета (форма № ТОРГ-28) или заводит отдельную страницу (несколько страниц) в Журнале учета движения товаров на складе (форма № ТОРГ-18), открываемом на один год. В заголовке Карточки или в Журнале указываются все отличительные признаки товара: тип, марка, сорт, единица измерения, цвет, артикул, цена и т.д. Записи заносятся на основании приходных и расходных документов.

На каждую партию товара материально ответственное лицо открывает отдельную Партионную карту (форма № МХ-10), где отражает поступление и расход товаров только из этой партии. Данная форма заполняется в двух экземплярах: один остается на складе, другой передается в бухгалтерию.

Если складской учет товаров ведется партионным методом, то этот же метод применяется и бухгалтерией. Все первичные учетные документы по движению товара на складах материально ответственные лица передают в установленные сроки в бухгалтерию. Сотрудники бухгалтерской службы проверяют правильность их оформления и законность совершенных операций, после чего производят таксировку, т.е. определяют денежную оценку совершенных товарных операций.

Бухгалтерская служба ведет аналитический учет товаров (суммовой и количественный) на основе оборотных ведомостей либо сальдовым методом. Метод учета с использованием оборотных ведомостей может применяться в двух вариантах. Первый вариант: на каждое наименование товара открывается карточка количественно-суммового учета, в которой отражается движение товара на основании первичной учетной документации, полученной со склада. Практически учет ведется так же, как на складе, с той лишь разницей, что кроме количественного ведется еще и суммовой учет. В карточках ежемесячно определяются обороты товара за месяц и его остатки на конец месяца. На основании этих карточек ежемесячно составляются оборотные ведомости (по каждому складу отдельно), которые затем объединяются в сводные оборотные ведомости, сверяемые с данными синтетического учета. [17]

Второй вариант: итоговые данные, вносимые в оборотные ведомости, берутся из первичных документов, группируемых по каждой номенклатуре товаров. Оборотные ведомости и сводные оборотные ведомости ведутся так же, как в первом варианте. Остатки в оборотных ведомостях сверяются с остатками, выведенными по данным складского учета.

При сальдовом методе учет движения товаров ведется бухгалтерией в разрезе товарных групп только в денежном выражении, определяемом, как правило, исходя из учетных цен. Бухгалтерия принимает от материально ответственного лица первичные документы, проверяет их, сверяет с данными складского учета. Сведения об остатках товара переносятся в сальдовую ведомость, которая составляется по той же форме, что и оборотная, но не содержит информации о приходе и расходе товара.

Для контроля за сохранностью товарных запасов необходимо: определение круга лиц, ответственных за приемку и отпуск запасов (кладовщиков, экспедиторов и др.), за правильное и своевременное оформление этих операций, а также за сохранностью вверенных им запасов; заключение с этими лицами в установленном порядке письменных договоров о материальной ответственности; увольнение и перемещение материально - ответственных лиц по согласованию с главным бухгалтером организации; определение перечня должностных лиц, которым предоставлено право подписывать документы на получение и отпуск со складов продукции, а также выдавать разрешения на вывоз продукции со складов и иных мест хранения; наличие списка лиц, имеющих право подписи первичных документов, утверждаемого руководителем организации по согласованию с главным бухгалтером. [18]

Таким образом, полный и достоверный учёт движения товаров необходим торговой организации для анализа товарооборота, повышения скорости оборота торгового капитала, ликвидации затоваривания, осуществления контроля сохранности товаров, предупреждения образования недостач и, в конечном счёте, получения максимальной прибыли.

.3 Реализация товаров в оптовой и розничной торговле

Розничный товарооборот - это продажа товаров населению за наличный расчет независимо от путей их реализации, для личного потребления.

Оптовый товарооборот- это продажа товаров предприятиями, использующими эти товары либо для последующей реализации, либо для производственного потребления в качестве сырья и материалов, либо для материального обеспечения хозяйственных нужд. [19]

В соответствии с ПБУ 9/99 Доходами организации признается увеличение экономических выгод в результате поступления активов и (или) погашения обязательств, приводящее к увеличению капитала этой организации, за исключением вкладов участников (собственников имущества). Доходы организации подразделяются на:

доходы от обычных видов деятельности;

выручка, принимаемую к бухгалтерскому учету в сумме, исчисленной в денежном выражении, равной величине поступления денежных средств и иного имущества, или величину дебиторской задолженности.

Порядок формирования в бухгалтерском учете выручки от реализации определен в Положении по бухгалтерскому учету 'Доходы организации' (ПБУ 9/99).

Выручкой являются поступления денежных средств от продажи продукции, товаров, выполнения работ и оказания услуг. Помимо указанных поступлений, в составе доходов от обычных видов деятельности могут учитываться:

 арендная плата;

 лицензионные платежи за пользование объектами интеллектуальной собственности;

 поступления, связанные с участием в уставных капиталах других организаций.

Определение выручки дается в статье 249 НК РФ, согласно которой выручкой от реализации признаются не только поступления от продажи продукции, товаров, работ и услуг, но и доходы от реализации имущества (включая ценные бумаги) и имущественных прав. К иным составляющим доходов от реализации могут являться:

 выручка от реализации товаров (работ, услуг) собственного производства;

 выручка от реализации имущественных прав, за исключением доходов от реализации права требования;

 выручка от реализации прочего имущества;

 выручка от реализации покупных товаров;

 выручка от реализации амортизируемого имущества;

 выручка от реализации права требования как реализации финансовых услуг;

 выручка от реализации права требования до наступления срока платежа;

 выручка от реализации права требования после наступления срока платежа;

 выручка от реализации товаров по объектам обслуживающих производств и хозяйств, включая объекты жилищно-коммунальной и социально-культурной сферы. [20]

Счет 90 «Продажи» предназначен для обобщения информации о доходах и расходах, связанных с обычными видами деятельности организации, а также для определения финансового результата по ним. На этом счете отражаются, в частности, выручка и себестоимость по:

 готовой продукции и полуфабрикатам собственного производства;

 работам и услугам промышленного характера;

 работам и услугам непромышленного характера;

 покупным изделиям (приобретенным для комплектации);

 строительным, монтажным, проектно-изыскательским, геологоразведочным, научно-исследовательским и т.п. работам;

 товарам;

 услугам по перевозке грузов и пассажиров;

 транспортно-экспедиционным и погрузочно-разгрузочным операциям;

 предоставлению за плату во временное пользование (временное владение и пользование) своих активов по договору аренды;

 участию в уставных капиталах других организаций (когда это является предметом деятельности организации) и т.п.

В организациях, осуществляющих розничную торговлю и ведущих учет товаров по продажным ценам, по кредиту счета 90 «Продажи» отражается продажная стоимость проданных товаров, а по дебету - их учетная стоимость с одновременным сторнированием сумм скидок (накидок), относящихся к проданным товарам.

К счету 90 «Продажи» могут быть открыты субсчета:

 90-1 «Выручка»;

 90-2 «Себестоимость продаж»;

 90-3 «Налог на добавленную стоимость»;

 90-4 «Акцизы»;

 90-9 «Прибыль/убыток от продаж».

На субсчете 90-1 «Выручка» учитываются поступления активов, признаваемые выручкой.

На субсчете 90-2 «Себестоимость продаж» учитывается себестоимость продаж, по которым на субсчете 90-1 "Выручка" признана выручка.

На субсчете 90-3 «Налог на добавленную стоимость» учитываются суммы налога на добавленную стоимость, причитающиеся к получению от покупателя (заказчика).

На субсчете 90-4 «Акцизы» учитываются суммы акцизов, включенных в цену проданной продукции (товаров).

Субсчет 90-9 «Прибыль/убыток от продаж» предназначен для выявления финансового результата (прибыль или убыток) от продаж за отчетный месяц.

Записи по субсчетам производятся накопительно в течение отчетного года. Ежемесячно сопоставлением совокупного дебетового оборота по субсчетам определяется финансовый результат (прибыль или убыток) от продаж за отчетный месяц. Этот финансовый результат ежемесячно (заключительными оборотами) списывается с субсчета 90-9 «Прибыль/убыток от продаж» на счет 99 «Прибыли и убытки». Таким образом, синтетический счет 90 «Продажи» сальдо на отчетную дату не имеет. [21]

По окончании отчетного года все субсчета, открытые к счету 90 «Продажи» (кроме субсчета 90-9 «Прибыль/убыток от продаж»), закрываются внутренними записями на субсчет 90-9 «Прибыль/убыток от продаж».

Аналитический учет по счету 90 «Продажи» ведется по каждому виду проданных товаров, продукции, выполняемых работ, оказываемых услуг и др.

Счет 90 «Продажи» корреспондирует со счетами:

Таблица 1.3-корреспондирующие счета со счетом 90 «Продажи»

|  |  |
| --- | --- |
| По дебету: | По кредиту: |
| 11 Животные на выращивании и откорме | 50Касса |
| 20 Основное производство | 51Расчетные счета |
| 21 Полуфабрикаты собственного производства | 52 Валютные счета |
| 23 Вспомогательные производства | 57 Переводы в пути |
| 26 Общехозяйственные расходы | 62 Расчеты с покупателями и заказчиками |
| 29 Обслуживающие производства и хозяйства | 76 Расчеты с разными дебиторами и кредиторами |
| 40 Выпуск продукции (работ, услуг) | 79 Внутрихозяйственные расчеты |
| 41 Товары | 98 Доходы будущих периодов |
| 42 Торговая наценка | 99 Прибыли и убытки |
| 43 Готовая продукция |  |
| 44 Расходы на продажу |  |
| 45 Товары отгруженные |  |
| 58 Финансовые вложения |  |
| 68 Расчеты по налогам и сборам |  |
| 79 Внутрихозяйственные расчеты |  |
| 99 Прибыли и убытки |  |

1.4 Методические аспекты анализа оптового и розничного товарооборота

оптовый розничный товарооборот бухгалтерский

Розничный товарооборот оказывает большое влияние на все количественные и качественные показатели работы торговых предприятий и организаций. От объёма и структуры товарооборота зависят также такие показатели, как доходы, прибыль, рентабельность, сумма и уровень издержек обращения, фонд оплаты труда, численность торговых работников, финансовое состояние предприятий и др. Большое значение в выполнении и перевыполнении планов товарооборота, изыскании резервов по его увеличению, улучшению обслуживания населения имеет систематический контроль и тщательный анализ этих планов. [22]

К задачам анализа розничного товарооборота относятся: контроль за выполнением плана розничного товарооборота по общему объёму и по товарным группам; изучение ритмичности выполнения плана розничного товарооборота; изучение динамики розничного товарооборота за ряд лет; выявление изменений, происшедших в объёме и структуре товарооборота, товарных запасов и поступлении товаров; вскрытие и изучение причин, способствующих выполнению или, наоборот, тормозящих выполнение плана товарооборота; изучение качества обслуживания населения; выявление внутренних резервов и разработка мероприятий по устранению выявленных недостатков, дальнейшему увеличению товарооборота и улучшению обслуживания населения.

Для анализа розничного товарооборота используются: планы, составляемые самими организациями и предприятиями; данные бухгалтерской, статистической и оперативной отчётности; первичные документы, товарно-денежные отчёты и учётные регистры, отражающие движение товаров; инвентаризационные описи товаров; акты документальных ревизий, обследований и др. [23]

Изучение существующих тенденций и возможностей предприятия, касающихся реализации товаров, определение факторов, которые позитивно и негативно влияют на объем товарооборота предприятия, достигаются в процессе анализа объема и структуры товарооборота предприятия. Анализ объема и структуры товарооборота предприятия предусматривает проведение аналитической работы.

Изначально осуществляется определение общего объема товарооборота предприятия за отчетный период и оценка степени выполнения плана товарооборота. На этом этапе анализа определяют общий объем реализации товара и платных услуг в стоимостной размере, а по некоторым товарным группам и видам товаров - также в натуральном размере. Оценка степени выполнения плана товарооборота осуществляется путем оценки относительного и абсолютного размеров отклонения в связи с негативным влиянием факторов, которые не были учтены в процессе планирования. Изучение степени выполнения планов производится не только для оценки качества планирования и степени профессионализма работников планово-экономических служб предприятия, а, прежде всего - с целью оценки изменчивости внешней среды предприятия и чувствительности к изменению объемов реализации товаров на данном предприятии. [24]

Далее производится анализ динамики общего товарооборота на протяжении определенного аналитического периода. Для исследования динамических исследований в объеме товарооборота предприятия строится сопоставимый динамический ряд товарооборота. Приведение фактического товарооборота в сопоставимый вид осуществляют по площади торговой сети предприятия, длительности его работы, а также по ценам реализации товаров. Корректировка фактического товарооборота в связи с вводом (выбытием) торговой сети и изменениями в графике реализации товаров осуществляется методом прямого расчета.

Средний индекс изменения цен рассчитывается непосредственно предприятием с учетом структуры товарооборота и информации об изменении цен реализации на определенные товары. Использование для корректировки индекса инфляции за соответствующий период является некорректным в связи с отличиями в структуре товарооборота определенного товарного предприятия. На базе построенного динамичного ряда сопоставимого товарооборота вычисляются абсолютные изменения в объеме реализации товаров, а также темпы роста и прироста что касается предыдущего и базового периода. [25]

Важное значение для планирования и управления имеет также определение средних темпов изменения объема товарооборота (среднеквартальных или среднегодовых) по формуле среднегеометрической:

Следующий этап сводится к анализу товарно-групповой структуры товарооборота торгового предприятия за отчетный период и в динамике, определение закономерностей развития объема продажи по отдельным товарным группам (видами и разновидностями товаров).

На этом этапе аналитической работы изучаются темпы роста и прироста, абсолютный объем изменения товарооборота по отдельным товарным группам (видами и разновидностями товаров), определяется вес отдельных товарных групп (видов товаров) в общем объеме товарооборота предприятия. В процессе проведения этой работы используется информация, полученная в конъюнктурных рейтингах (изучение рынка соответствующих товаров), что позволяет определить объективные (изменение объема и структуры спроса, специализации предприятия, объемов и структуры товарного предложения, налогового регулирования) и субъективные (недочеты в организации закупки и продажи товаров, просчеты в планировании, недобросовестность персонала и др.) причины изменения ассортиментной структуры товарооборота предприятия и объема реализации товаров.

Изучение ассортиментной структуры товарооборота позволяет производить ранжирование товарных групп по степени их значимости (вклада) в общий товарооборот предприятия, а также количественно оценивать положительное или негативное влияние динамики реализации отдельных видов товаров на общий объем товарооборота предприятия и дальнейшие возможности его увеличения. Товарная структура розничного товарооборота включает в себя продовольственные и непродовольственные товары, которые разделены на ассортиментные группы и подгруппы. [26]

Следующий этап сводится к проведению анализа объемов реализации товаров поквартально и помесячно, исследование ритмичности работы и сезонности реализации товаров и определение факторов, которые их обуславливают.

Для проведения анализа за отчетный период и в динамике рассчитывают показатели, которые характеризуют ритмичность реализации товаров: средний за отчетный период фактический товарооборот для товара наименования, среднеквадратическое отклонение товарооборота товара наименования от его среднего объема за отчетный период и коэффициент вариации товарооборота товара наименования в отчетном периоде

Среднеквадратичное отклонение определяет диапазон колебания реализации товаров, то есть минимальный и максимальный объем товарооборота предприятия в среднем за период исследования. Коэффициент вариации оценивает равномерность реализации товаров на протяжении периода, который исследуется, то есть относительный (в процентах) размер отклонения объема товарооборота от среднего размера. Исследования названных показателей дает возможность установить степень равномерности продажи товара по месяцам и кварталам, выявить особенности торговли и спроса на товары, которые реализует предприятие. Чем выше значение имеют показатели, тем не ритмичнее является процесс реализации товаров на данном предприятии.

При анализе розничного товарооборота большое значение имеет изучение факторов, которые имели влияние в отчетном периоде на его объем и структуру.

Основные факторы, влияющие на объем розничного товарооборота, можно подразделить на три группы: 1) факторы, связанные с товарными фондами; 2) факторы, связанные с численностью работников, организацией и производительностью труда; 3) факторы, связанные с использованием основных средств.

В специальной литературе стали выделять и четвертую группу факторов, влияющих на объем товарооборота, - социальные факторы. К ним относят многие из факторов, связанных с рациональным использованием трудовых ресурсов, производительностью и качеством труда. В качестве социального фактора в известном смысле можно рассматривать и сезонные колебания потребительского спроса.

Факторы, связанные с товарными фондами, влияют на объем розничного товарооборота через изменение величин запасов товаров на начало периода, поступления товаров, прочего выбытия и запасов товаров на конец отчетного периода. Между этими величинами имеется определенная балансовая связь.

Изменение каждого из алгебраических слагаемых соответствующим образом влияет па величину реализации. Увеличение начальных запасов и поступления товаров оказывает положительное влияние на сумму реализации товаров; их уменьшение, наоборот, способствует сокращению размеров реализации; уменьшение уценки и прочего выбытия товаров, сокращение конечных запасов товаров положительно повлияют на сумму реализации; их увеличение сказывается на величине реализации данного отчетного периода отрицательно.

Рассматривая направления влияния, необходимо учитывать доброкачественность поступивших товаров в нужном ассортименте и требуемых количествах и то, что товары в запасе также должны отвечать этим требованиям. При нарушении этих условий фактор, оказывающий положительное влияние (например, увеличение завоза товаров), может стать отрицательным. В самом деле нельзя считать положительным фактором увеличение завоза товаров, не пользующихся спросом у покупателей. Нельзя также считать положительным увеличение начальных запасов, если они возрастали за счет неходовых товаров. [27]

Влияние на сумму реализации того или иного слагаемого товарного баланса измеряется способом цепной подстановки или путем определения разниц между фактическими и плановыми величинами.

Оценивая степень влияния товарных запасов, необходимо иметь в виду, что их положительное отклонение имеет такое значение лишь для данного отчетного периода. Для предшествующего и последующего периодов оно приобретает отрицательное значение.

Однако сам факт значительного отклонения фактических товарных запасов от норматива - явление отрицательное. Запасы товаров всегда должны быть в пределах норматива или отклоняться от него незначительно.

Методику исчисления влияния различных элементов товарного баланса на объем розничного товарооборота можно использовать и применительно к подразделению товаров на продовольственные и непродовольственные.

Анализ выполнения плана товарооборота по товарным группам ведется с использованием данных формы № 3-торг, а также соответствующих плановых документов. Более детально структуру розничной реализации можно изучить на основе выборочных обследований и материалов периодических инвентаризаций.

Анализ зависимости объема реализации от товарных фондов позволяет определить лишь исходные данные; он не раскрывает причин, вызвавших в свою очередь изменения в отдельных элементах товарооборота. Каждый из этих элементов необходимо подвергнуть дальнейшему и более глубокому анализу.

Анализ ведется по источникам поступления: от промышленных предприятий, выходных и оптовых торговых баз, заготовительных организаций и др. Удельный вес поступления товаров из различных источников связан со специализацией розничной торговой сети. Чем уже специализация, тем выше удельный вес поступлений товаров непосредственно от промышленных предприятий на основе прямых связей. При анализе необходимо учитывать также и то, что в основном товары в розничную торговую сеть поступают с распределительных баз и складов своей торговой организации. На практике иногда осуществляют переброску товаров из магазина в магазин, что является следствием неправильного планирования завоза, плохого изучения спроса населения, формального подхода к оперативному руководству торговыми предприятиями. Анализируя переброски товаров из магазина в магазин, следует установить, в достаточной ли мере они обоснованы. [28]

Товары могут поступать и от собственных подсобных предприятий торговых организаций.

На предприятиях торговли детально анализируются отношения с отдельными поставщиками. Следует иметь в виду, что и в розничной торговле, где учет ведется преимущественно в стоимостном измерении, выполнение поставщиками договоров поставки необходимо анализировать при широком использовании натуральных показателей.

На объем розничного товарооборота оказывает влияние прочее выбытие товаров. Из магазинов товары выбывают не только в порядке их продажи населению, но и в подсобные производственные предприятия для переработки, осуществляется переброска в другие магазины, возврат поставщикам. Стремление к сокращению таких форм выбытия товаров в целом является оправданным: оно расширяет возможности реализации товаров населению.

Особое место в деятельности предприятий торговли занимает уценка товаров. Сейчас она довольно широко применяется в отношении товаров устаревших фасонов и моделей, товаров, потерявших свое первоначальное качество. Сумма уценки, уменьшает стоимость товаров; на эту величину сокращается и возможный объем розничного товарооборота. Анализ уценки товаров проводится прежде всего с точки зрения соответствия между ее размерами и созданным для этой цели фондом. Далее проверяется обоснованность уценки тех или иных товаров. Для этого тщательнейшим образом изучаются акты на уценку товаров, выявляются все обстоятельства, связанные с уцененными товарами. Выводы по материалам анализа актов на уценку и других данных должны быть направлены на устранение начальных причин, порождающих уценку.

Факторы, связанные с численностью работников, организацией и производительностью труда, оказывают на объем розничного товарооборота непосредственное влияние.

Розничный товарооборот необходимо рассматривать и в качестве показателя, активно воздействующего на приток в торговую сеть новых товаров. Организации розничной торговли должны способствовать появлению новых товаров, вовлекать в товарооборот новые товарные ресурсы, воздействуя на ассортимент и качество товаров, вырабатываемых промышленными и сельскохозяйственными предприятиями. Работники розничных торговых предприятий, непосредственно общаясь с населением в процессе продажи, определяют объем и характер потребительского спроса, определенным образом воздействуют на формирование товарного потока, направляемого в розничную торговую сеть. [29]

Численность торговых работников - важный показатель торговли. Число работников, рабочих мест в торговле возрастает в связи с открытием новых предприятий. Вместе с тем исключительно актуальными становятся вопросы рациональной организации труда, повышения его производительности.

В качестве показателя производительности труда в торговле применяется сумма товарооборота на одного торгового работника. Понятно, что повышение среднего оборота на одного работника можно положительно оценить только в том случае, если это не сопровождается ухудшением качества обслуживания покупателей. Объем товарооборота магазина при анализе можно представить произведением численности работников на производительность их труда. Способом цепной подстановки можно подсчитать, в какой мере повлияли на объем розничного товарооборота изменение численности работников и производительность их труда.

Анализ взаимосвязи товарооборота и производительности труда может проводиться с применением статистико-математических методов, т.е. с использованием группировки и корреляционного метода. Между товарооборотом и производительностью труда существует корреляционная связь, поскольку объем розничного товарооборота зависит не только от уровня производительности труда торговых работников, но и от других факторов.

Корреляционная связь между названными показателями определяется при помощи группировки, которая позволяет выявить характер связи (прямая или обратная). Однако количественно измерить соотношения между объемом товарооборота и производительностью труда торговых работников можно лишь на основе корреляционного анализа.

Факторы, связанные с использованием основных средств, оказывают на объем розничного товарооборота также значительное влияние. [30]

Увеличение объема розничного товарооборота может произойти за счет прироста торговой площади и более рационального ее использования. Зная прирост рабочих мест и сумму среднего товарооборота, можно определить и пророст розничного товарооборота за счет данного фактора.

Сложнее методика анализа прироста товарооборота за счет более рационального использования имеющихся помещений. Это связано с тем, что возможности рационализации в использовании торговых помещений весьма разнообразны, а отсюда и разнообразие в аналитических расчетах.

Экономический эффект внедрения прогрессивных методов продажи товаров и обслуживание покупателей достигается за счет увеличения пропускной способности торговых объектов, роста их товарооборота, улучшения использования торговых площадей и торгово - технологического оборудования, снижении затрат, повышении производительности труда торговых работников и ряда других факторов.

Влияние рационального использования торгового оборудования на розничный товарооборот выражается в увеличении объема товарооборота, ускорении оборачиваемости товаров, улучшении качества обслуживания населения.

Повышение в товарообороте товаров более высокого качества, являющихся престижными, позволяет повысить долю прибыли в цене товара, т.к. покупатели чаще приобретают данные товары именно из-за их престижности и в расчете на большие удобства в эксплуатации. Также это способствует повышению рентабельности.

Таким образом, показатель розничного товарооборота имеет количественную и качественную характеристики. Количественная характеристика товарооборота - объем реализации в денежном исчислении, качественная - структура товарооборота. Расширение ассортимента товаров способствует росту товарооборота. Основными резервами роста товарооборота являются: дополнительная закупка товаров непосредственно у производителей на льготных условиях; повышение производительности труда торговых работников; оптимизация времени работы торгового предприятия; дополнительное открытие торговых точек и внедрение прогрессивных форм торговли.

Анализ товарооборота осуществляется с целью выявления несоответствия сложившихся представлений в торговом предприятии о рынке с реальной ситуацией, чтобы произвести необходимые изменения, которые позволят увеличить объем продаж и прибыль. В ходе анализа определяется правильность оценки предприятием своих возможностей и возможностей конкурентов, а также правильность подходов к требованиям рынка. [31]

Розничный товарооборот является одним из основных показателей, по которому оценивается экономическая, социальная и другая деятельность предприятий торговли. Он включает продажу товаров населению для личного потребления, а также предприятиям и учреждениям за наличный расчет - для коллективного потребления и текущих хозяйственных нужд.

Анализ розничного и оптового товарооборота производится в фактических и сопоставимых ценах в следующей последовательности:

 изучается объем товарооборота, динамика, состав, структура, по методам продажи.

 строится индексная цепочка взаимосвязи показателей.

 делается факторный анализ.

 выявляются резервы роста.

 определяются возможности учета неиспользованных резервов при планировании объема реализации на будущий период.

Развитие розничного и оптового товарооборота оценивается с применением следующих видов анализа:

 анализа по временным рядам;

 оперативного;

 сравнительного;

 стратегического.

Проводя анализ, следует учитывать, что товарные ресурсы предприятия формируются за счет поступления товаров и товарных запасов и являются главным фактором развития товарооборота.

Влияние на объем продажи через изменение величин запасов товаров на начало и конец периода, поступления товаров и их прочего выбытия.

Степень обеспеченности товарооборота ресурсами характеризует коэффициент обеспеченности, который определяется путем деления товарных ресурсов на розничный товарооборот

Показателем оценки эффективности использования товарных ресурсов является объем товарооборота на 1 руб. товарных ресурсов. Исходя из вышеизложенного, основные задачи анализа розничного и оптового товарооборота могут быть сведены к следующим:

 проверка обоснованности плановой величины товарооборота;

 проверка выполнения плана товарооборота в целом за отчетный период (год, полугодие, квартал, месяц) а также по отдельным составляющим данного периода;

 изучение динамики розничного товарооборота, т. е. изменения его объема по сравнению с предыдущим отчетным периодом;

 рассмотрение состава товарооборота;

 изучение структуры розничного товарооборота;

 факторный анализ товарооборота;

 выявление резервов увеличения объема розничного товарооборота.

Источниками информации для анализа розничного товарооборота являются плановые данные, формы статистической отчетности, учетные регистры, первичная документация. Важнейшими первичными документами служат товарные и денежные отчеты материально ответственных лиц, к которым прилагаются документы, подтверждающие сдачу торговой выручки и расходы, произведенные из выручки.

В процессе внутреннего анализа необходимо выявить и изучить причины, способствовавшие выполнению плана розничного товарооборота, а также причины, вызвавшие его невыполнение.

После рассмотрения выполнения плана следует изучить динамику розничного товарооборота. В этих целях товарооборот за данный отчетный период сравнивается с соответствующим показателем предыдущего периода. Предварительно в целях обеспечения сопоставимости данных товарооборот отчетного периода пересчитывается на индекс цен и показывается в ценах предыдущего периода. [32]

Затем необходимо рассмотреть состав розничного товарооборота в разрезе отдельных видов продаж, организационных форм товарооборота, форм обслуживания, а также форм оплаты

Анализ розничного и оптового товарооборота позволяет исследовать процесс развития товарооборота во времени. Сравниваются показатели отчетного периода с данными за предыдущие периоды. Анализ проводится путем исчисления таких показателей динамики, как абсолютный прирост, темпы роста, прироста, абсолютное значение 1% прироста.

При анализе динамики товарооборота необходимо определить и изучить среднегодовой темп его роста.

Ритмичность товарооборота это соответствие его фактического объема плановому за каждый отрезок времени внутри периода, предусмотренного оперативным планом.

2. ОСОБЕННОСТИ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА ОПТОВОГО И РОЗНИЧНОГО ТОВАРООБОРОТА В ООО "ТАБАК-СЕРВИС"

.1 Краткая характеристика и динамика основных экономических показателей ООО "ТАБАК-СЕРВИС"

Общество с ограниченной ответственностью «ТАБАК-СЕРВИС», является юридическим лицом и строит свою деятельность на основании устава и законодательства РФ.

Регистрация и внесение информации о предприятии ООО "ТАБАК-СЕРВИС", в ЕГРЮЛ были произведены 21.04.2006. Компания ООО "ТАБАК-СЕРВИС", зарегистрирована по адресу 455017, Челябинская область, г Магнитогорск, ул. Советская, д 55. Налоговой инспекцией организации присвоены ИНН 7444048198, ОГРН 1067444012679, ОКПО 94837554.

Целями деятельность ООО "ТАБАК-СЕРВИС" являются расширения рынка товаров и услуг, извлечения прибыли и удовлетворение потребностей.

К основным видам деятельности относятся:

 Оптовая, розничная и комиссионная торговля, в том числе номерными агрегатами и транспортными средствами

 Посредничество

 Общестроительные, ремонтные, монтажные, пусконаладочные и отделочные работы

 Предоставление имущества в аренду

 Консультационная деятельность

 Внешнеэкономическая деятельность

 Системное проектирование

 Производство строительных материалов

 Транспортное и складское обслуживание

 Оптовая и розничная торговля ГСМ, хранение и транспортировка ГСМ.

 Производство продуктов питания

 Производство, переработка и реализация сельскохозяйственной продукции

 Операции с ценными бумагами

 Рекламная деятельность

 Розничная и оптовая торговля алкогольными напитками и табачными изделиями

Общество обладает универсальной правоспособностью и может заниматься любыми не запрещенными видами деятельности.

Уставный капитал определяет минимальный размер имущества, гарантирующий интересы его кредиторов и составляющий 200 тысяч рублей. Имеют право размещать облигации и иные эмиссионные ценные бумаги на сумму не превышающую размера уставного капитала или величины обеспечения.

Имущество ООО "ТАБАК-СЕРВИС" образуется за счет вкладов в уставный капитал и иных источников образования имущества.

Ежегодно в резервный фонд отчисляется не более 5% от чистой прибыли, пока сумма резервного фонда не достигнет 15% уставного капитала то есть 30 тысяч рублей.

Организационная структура управления отражена на рисунке 2.1.



Рисунок 2.1- Организационная структура управления ООО «ТАБАК-СЕРВИС»

Руководство текущей деятельностью ООО «ТАБАК-СЕРВИС» осуществляется генеральным директором. В его непосредственном подчинении находятся: главный бухгалтер, заместитель директора, кадровик. Структура управления ООО «ТАБАК-СЕРВИС» является линейной. На это указывает тот факт, что генеральному директору подчиняются его заместители, главный бухгалтер, а им в свою очередь исполнители на местах, что полностью соответствует описанию линейной структуры управления.

В настоящее время штат сотрудников ООО «ТАБАК-СЕРВИС» укомплектован всеми необходимыми сотрудниками. Генеральный директор, его заместители и специалисты организации имеют высшее образование.

Среднесписочная численность работников составляет 126 человек, в том числе работников бухгалтерии 2 человека (главный бухгалтер и бухгалтер-кассир).

Главный бухгалтер осуществляет организацию бухгалтерского учета хозяйственно-финансовой деятельности и контроль экономного использования материальных, трудовых и финансовых ресурсов, сохранности собственности предприятия, обеспечивает составление баланса и оперативных сводных отчетов о доходах и расходах средств, проверяет правильность отражения бухгалтерских операций по синтетическим и аналитическим счетам бухгалтерии предприятия, Обрабатывает документы по специальным счетам в банке.

Бухгалтер-кассир выполняет работу по ведению бухгалтерского учета в соответствии с положениями действующего законодательства РФ, осуществляет прием и контроль первичной документации на данном участке бухгалтерского учета и подготавливает их к счетной обработке.

В функции бухгалтерской службы в ООО «ТАБАК-СЕРВИС» входит:

 формирование полной и достоверной информации о хозяйственных процессах и результатах деятельности организации;

 обеспечение контроля за наличием и движением имущества, использованием материальных, трудовых и финансовых ресурсов;

 своевременное предупреждение негативных явлений в хозяйственной деятельности, выявление и мобилизация внутрихозяйственных резервов.

Бухгалтерский учет ведется с использованием компьютерной программы «1С: Бухгалтерия 8». Бухгалтерский учет ведется по журнально-ордерной системе.

Бухгалтерские документы оставляются на предприятии в соответствии с представленной ниже схемой документооборота (рисунок 2.2).

|  |
| --- |
| Первичные документы |
|  |
| Сводные документы |
|  |
| Учетные регистры |
|  |
| Главная книга |
|  |
| Бухгалтерская отчетность |

Рисунок 2.2- Схема документооборота в ООО «ТАБАК-СЕРВИС»

Первичные документы, регистры бухгалтерского учета, бухгалтерская отчетность подлежат обязательному хранению в соответствии с установленным порядком и сроками.

Ответственность за организацию хранения несет руководитель. Ответственность за обеспечение сохранности в период работы с ними и своевременную сдачу их в архив несет главный бухгалтер.

Учетная политика ООО «ТАБАК-СЕРВИС» разработана в соответствии с: Федеральным законом «О бухгалтерском учете» №402- ФЗ от 06.12.2011 г.;

Учетной политикой организации закреплена совокупность способов бухгалтерского учета, используемых в организации, - первичного наблюдения, стоимостного измерения, текущей группировки и итогового обобщения фактов хозяйственной жизни предприятия (Приложение 2).

В соответствии с требованиями законодательства учетная политика, принятая предприятием, формируется на каждый год и не подлежит изменению за исключением: изменения законодательства Российской Федерации или нормативных актов по бухгалтерскому учету; разработки организацией новых способов ведения бухгалтерского учета; существенного изменения условий деятельности в результате реорганизации, смены собственников, изменения видов деятельности и т.п.

Положение об учетной политике ООО ««ТАБАК-СЕРВИС»» в целях бухгалтерского учета состоит из следующих разделов:

 учет и оценка основных средств

 учет и оценка нематериальных активов

 учет материально-производственных запасов;

 учет товаров

 учет затрат на продажу

 учет расходов будущих периодов

 учет реализации товаров

 финансовые результаты деятельности предприятия

 чистая прибыль и ее использование

Контроль за хозяйственными операциями осуществляет генеральный директор и главный бухгалтер.

Внутренний контроль на предприятии является важнейшей частью современной системы управления им, позволяющей достичь поставленных целей с минимальными затратами. По решению учредителей на предприятии внутренний контроль осуществляется службой внутреннего аудита в лице главного бухгалтера.

Внутренний аудит проводится по общеустановленным правилам. Внутренняя аудиторская проверка имеет своей целью не только подтверждение (не подтверждение) бухгалтерской (финансовой) отчетности, но и оказание практической пользы: предупреждение существенных налоговых санкций, оптимизация налогообложения, оптимизация организации бухгалтерского учета; предупреждение убытков, связанных с выполнением хозяйственных договоров, предупреждение трудовых споров, и другое.

Основная задача при проведении внутреннего контроля состоит в обеспечении наблюдения и проверки функционирования любого объекта внутреннего контроля на предмет соответствия их деятельности законам, стандартам, планам, нормам, правилам, приказам, принимаемым управленческим решениям.

Бухгалтерская отчетность ООО «ТАБАК-СЕРВИС» включает в себя:

бухгалтерский баланс - форма № 1;

отчет о прибылях и убытках - форма № 2.

ООО «ТАБАК-СЕРВИС» представляют годовую бухгалтерскую отчетность в соответствии с учредительными документами, собранию учредителей, а также территориальным органам государственной статистики по месту их регистрации.

На сегодняшний день розничные торговые точки отличает неповторимый дизайн, четкая концепция, широкий ассортимент и высокий уровень обслуживания. Как результат потребитель вознаграждает организацию лидерством в объеме продаж и ростом доходности, позволяя сотрудникам и партнерам жить и работать на перспективу. Компания реализует около 4000 наименований изделий, расходные материалы и специальное оборудование для хранения и представления продукции. Компания обладает статусом официального дистрибьютора большинства брендов в альтернативной продукции, которые представлены на Российском рынке.

Сильной стороной успешной концепции является постоянный обмен знаниями и опытом между магазинами. Это уникальное партнерство внутри сети магазинов позволяет на высоком уровне предлагать покупателю персональное обслуживание, подкрепленное всеми преимуществами сетевого бизнеса.

Основные поставщики ООО «ТАБАК-СЕРВИС»:

 ООО «Холод-Торг»

 ООО «Абсолют»

 ОАО «Бумпром»

 ЗАО «Урал-Трейд»

 ООО НПП "Инновация"

 ОАО «Южноуральский завод «Кристалл»

 ЗАО «ПромТорг»

 ООО «КАСКАД-ЛОГИСТИК»

 ООО «Лидер-М»

 ООО «БашНефть»

 ИП Ганеев Радик Нажипович

 ИП Ершова Ангелина Александровна

Основные покупатели ООО «ТАБАК-СЕРВИС»

 ООО "ТоргСнаб-М"

 ООО "ПрофКомплекс"

 ЗАО "Папа Карло"

 ООО "Реал"

 ООО "SPrint"

 ООО "Домашний очаг"

 ЗАО "МагТент"

 ЗАО «Mobiles Service»

 ООО "PromoDevice"

 ООО "Маклер"

 ООО "Гранд Грузоперевозки"

Динамика основных показателей деятельности ООО «ТАБАК-СЕРВИС» представлена в таблице 2.3

Таблица 2.3 Динамика основных показателей деятельности ООО «ТАБАК-СЕРВИС»

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели | Значения показателей | | Отклонения | |
|  | 2012 | 2013 | Абсолютные | Относительные, % |
| Среднесписочная численность, чел. | 119 | 126 | +7 | +5,8 |
| Выручка от продаж, тыс.руб. | 8257 | 5322 | -2935 | -35,5 |
| Себестоимость продаж, тыс.руб. | 7137 | 4195 | -2942 | -41,2 |
| Прибыль, тыс.руб. | 184 | 377 | +193 | +104,9 |
| Рентабельность, % | 2,2 | 7,1 | +4,9 | +222,7 |

На основании приведенных в таблице основных экономических показателей ООО «ТАБАК-СЕРВИС» за 2012, 2013 года можно сделать следующий вывод, что организация находится в удовлетворительном состоянии. Прибыль увеличилась на 193 тыс.руб. или на 104,9%, в связи с уменьшением себестоимости продаж на 2942 тыс.руб. или на 41,2%; Положительным результатом деятельности является рост рентабельности на 222,7%.



Рисунок 2.4 - Основные экономические показатели ООО «ТАБАК-СЕРВИС»

.2 Организация бухгалтерского учета в ООО "ТАБАК-СЕРВИС"

Отдел бухгалтерии выполняет текущую работу по сбору, регистрации и учету первичной документации. Отдел бухгалтерии состоит из нескольких участков.

Структура бухгалтерии ООО " ТАБАК-СЕРВИС " представлена на рисунке 2.5



Рис. 2.4 Структура бухгалтерии ООО " ТАБАК-СЕРВИС "

Обязанность по ведению счета "Касса" на данном предприятии возложена на кассира. В его обязанности входит: ведение кассовых отчетов на основании приходных и расходных кассовых ордеров, выплата заработной платы и аванса сотрудникам, выдача денежных средств под отчет.

Оплата за товар проводится по безналичному расчету и осуществляется на счете 51 "Расчетный счет". Данный счет ведется бухгалтером, в обязанности которого входит: своевременное внесение в базу данных банковских выписок, набор платежных поручений.

Оплата за услуги, учитываемые на счете 76, также проходит по безналичному расчету. В обязанности бухгалтера данного участка входит своевременная оплата за коммунальные услуги, услуги связи и т.д. Также бухгалтер этого участка проводит контроль над оплатой транспортных услуг. Счета на оплату транспорта в бухгалтерию этого участка передают менеджеры по закупкам после получения данной услуги.

Счет 41 "Товар" ведет бухгалтер-материалист, который контролирует движение товара. В обязанности бухгалтера-материалиста входит: своевременное выявление расхождения данных складского и бухгалтерского учета, а так же выяснить в чем заключаются причины расхождений, организация ревизий как плановых, так и внеплановых.

Расчеты с поставщиками ведутся на счете 60. Важным моментом в работе предприятия является контроль за правильным оформлением накладных и счетов-фактур, соответствие фактического поступления товара данным, указанным в накладных. Помимо всего бухгалтер сверяет данные учета с данными поставщиков с помощью актов сверки.

Практически аналогичные функции исполняет бухгалтер, ведущий счет 62 "Покупатели". Разница на этом участке заключается в том, что взаимодействие бухгалтерии и менеджмента проходит в рамках продажи.

В его обязанности бухгалтера ведущего счета 01 "Основные средства", 04 "НМА" входит составления всей необходимой первичной документации, правильное отнесение объектов к основным средствам и НМА, правильное применение выбранного способа начисления амортизации. Бухгалтер данного участка контролирует сохранность основных средств и момент передачи основного средства от одного материально-ответственного лица другому.

По окончании отчетного месяца все участки бухгалтерии обязаны сдать отчет о выполненной работе главному бухгалтеру, в которых отражены данные дебиторской и кредиторской задолженности, вопросы, которые требуют решения в ближайшее время, долги менеджеров по первичной документации и т.д.

На предприятии применяется журнально-ордерная форма учета. При использовании для ведения бухгалтерского учета вычислительной техники журналы-ордера формируются применяемым программным обеспечением.

В организации ООО " ТАБАК-СЕРВИС " используется компьютерная программа "1С: Предприятие", а именно 1С: Бухгалтерия;

Налоговый учет ведется организацией на основании унифицированных форм первичной учетной документации и регистров по компьютерной программе 1С версия 7.7.

Порядок документооборота в организации также определяется главным бухгалтером в учетной политике. Документооборот - это путь, который проходят документы от момента их выписки до сдачи в архив. В графике документооборота определяется круг лиц, ответственных за оформление документов, указывается порядок, место и время прохождения документа с момента составления до сдачи в архив.

Записи в счетах бухгалтерского учета основываются на документах. Бухгалтерский документ является письменным подтверждением на право совершения или действительного совершения хозяйственной операции.

Распорядительные документы содержат распоряжение на совершение определенных хозяйственных операций. Такими документами являются приказы, распоряжения и т.п. Распорядительные документы не подтверждают факты совершения хозяйственных операций и поэтому не являются основанием для отражения их в учете

Оправдательные документы - это документы, удостоверяющие факт совершения хозяйственных операций. К таким документам относятся накладные, приемо-сдаточные акты и пр.

Комбинированные документы - это бухгалтерские документы, сочетающие в себе признаки нескольких видов документов. Например, расходные кассовые и приходные кассовые ордера являются одновременно распорядительными.

Документы учетного оформления составляются для подготовки и упрощения учетных записей. Это распределительные и группировочные ведомости, расчеты, бухгалтерские справки, и т.д.

Первичные документы - это документы, которые составляются в момент совершения хозяйственных операций и являются первым свидетельством их совершения. Составление первичного документа является началом учетной регистрации хозяйственных операций. Первичными документами являются приходные и расходные кассовые ордера, накладные, наряды, квитанции и пр. Первичные документы составляются на бумажных и машинных носителях информации.

После завершения хозяйственной операции надлежащим образом оформленные и подписанные документы передаются в бухгалтерию. В бухгалтерии также устанавливается определенный порядок обработки документов. Здесь документы проверяются по форме и содержанию, группируются по однородным признакам и служат основанием для записей в учетных регистрах.

По окончании отчетного периода (месяца, квартала, года) документы переплетаются в папки и хранятся в архиве организации.

Работу по составлению графика документооборота организует главный бухгалтер. Утверждает график документооборота руководитель организации.

По данным бухгалтерского и налогового учета программа 1С версия 7.7 формирует бухгалтерскую и налоговую отчетность.

Отчетным годом для предприятии устанавливается период с 1 января по 31 декабря включительно.

Бухгалтерская отчетность как единая система данных о финансовом положении организации, финансовых результатах ее деятельности и изменениях в ее финансовом положении составляется на основе данных бухгалтерского учета.

Организация представляет в обязательном порядке годовую бухгалтерскую отчетность:

. учредителям, участникам юридического лица в соответствии с учредительными документами;

. государственной налоговой инспекции (в одном экземпляре).

Учетной политикой закреплена совокупность способов бухгалтерского учета, используемых обществом, - первичного наблюдения, стоимостного измерения, текущей группировки и итогового обобщения фактов хозяйственной жизни предприятия.

Ответственность за организацию бухгалтерского учета на предприятии, соблюдение законодательства при выполнении хозяйственных операций несет руководитель предприятия.

Главный бухгалтер подчиняется непосредственно руководителю организации и несет ответственность за формирование учетной политики, ведение бухгалтерского учета, своевременное представление полной и достоверной бухгалтерской отчетности. Требования главного бухгалтера по документальному оформлению хозяйственных операций и представлению в бухгалтерию необходимых документов и сведений обязательны для всех работников организации.

Для обеспечения достоверности данных бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности на предприятии проводится инвентаризация имущества и обязательств, в ходе которой проверяются и документально подтверждаются их наличие, состояние и оценка. Инвентаризация производится в соответствии с Методическими указаниями по инвентаризации имущества и финансовых обязательств, утв. Приказом Минфина РФ №49 от 13.06.1995 (ред. от 08.11.2010). Проведение инвентаризации обязательно: при смене материально ответственных лиц; при выявлении фактов хищения, злоупотребления или порчи имущества; в случае стихийного бедствия, пожара или других чрезвычайных ситуаций; в других случаях, предусмотренных законодательством РФ

В случаях, когда проведение инвентаризации обязательно, но сроки ее проведения не установлены настоящей учетной политикой, или когда проведение инвентаризации не обязательно, инвентаризация проводится на основании отдельного приказа руководителя предприятия.

В качестве основных средств к бухгалтерскому учету принимается имущество, в отношении которого единовременно выполняются следующие условия: имущество используется в производстве продукции при выполнении работ или оказании услуг либо для управленческих нужд организации, либо для предоставления за плату во временное владение и пользование; имущество используется в течение длительного времени, т.е. срока полезного использования, продолжительностью свыше 12 месяцев или обычного операционного цикла, если он превышает 12 месяцев; организацией не предполагается последующая перепродажа данного имущества; имущество способно приносить организации экономические выгоды (доход) в будущем.

Амортизация всех основных средств в бухгалтерском учете производится линейным способом.

Объекты основных средств стоимостью не более 20000 рублей за единицу, а также приобретенные книги, брошюры и т.п. издания отражаются в бухгалтерском учете и бухгалтерской отчетности в составе МПЗ длительного использованиям списываются на затраты производства по мере их отпуска в производство или эксплуатацию.

Доходами от обычных видов деятельности признаются все виды доходов от реализации.

Расходы будущих периодов, в том числе расходы на страхование, расходы на приобретение компьютерных программ, учитываются на счете 97 "Расходы будущих периодов". Списание расходов будущих периодов производится равными долями в течение их срока полезного использования в дебет счетов учета затрат.

Моментом определения налоговой базы по налогу на добавленную стоимость является дата день отгрузки (передачи) товаров (работ, услуг), имущественных прав.

При определении налоговой базы по налогу на прибыль доходы и расходы определяются по методу начисления.

В целях исчисления налога на прибыль амортизация основных средств начисляется линейным методом.

Пониженные нормы начисления амортизации не применяются.

При реализации покупных товаров их стоимость определяется по средней стоимости. При этом в целях исчисления налога на прибыль затраты, связанные с приобретением товаров, в стоимость их приобретения не включаются.

При формировании учетной политики основным критерием выбора и установления способов и методов учета активов и обязательств являлось формирование в бухгалтерском учете и отчетности максимально полной и достоверной информации, экономическая целесообразность, учет отраслевых и организационных особенностей предприятия.

.3 Ведение налогового учета ООО "ТАБАК-СЕРВИС"

ООО " ТАБАК-СЕРВИС " находится на общей системе налогообложения, которая предполагает ведение бухгалтерского учета в полном объеме и уплату всех общих налогов (НДС, налога на прибыль, на имущество, единого социального налога). До 2010 года организация являлась плательщиком единого социального налога. Так как в соответствии с новым законодательством произошла отмена главы 24 НК РФ "Единый социальный налог", с 2010 года ООО " ТАБАК-СЕРВИС " является плательщиком взносов, перечисляемых во внебюджетные фонды.

Налог на прибыль с 1 января 2002 года регулируется главой 25 Налогового кодекса РФ. Базовая ставка в 2013 году составляет 20 %: 2 % - зачисляется в федеральный бюджет, 18 % - зачисляется в бюджеты субъектов Российской Федерации. Расчет налога на прибыль производится по следующей схеме:

Налог на прибыль = Налогооблагаемая прибыль \* Налоговая ставка

Налогооблагаемая прибыль = Налогооблагаемые доходы - Вычитаемые расходы - Убытки прошлых лет

Налоговые декларации по налогу на прибыль представляются по итогам отчетного периода не позднее 28 дней со дня окончания соответствующего отчетного периода (I квартала, I полугодия, 9 месяцев), по итогам налогового периода - не позднее 28 марта года, следующего за истекшим налоговым периодом (годом) (п. 3, п. 4 ст. 289 Кодекса). Для составления налоговой декларации по налогу на прибыль согласно Налоговому кодексу берутся данные налогового учета. Предприятие уплачивают квартальные авансовые платежи по итогам отчетного периода, т.к доходы от реализации за предыдущие четыре квартала не превышали в среднем трех миллионов рублей за каждый квартал (п. 3 ст. 286 НК РФ). Квартальные авансовые платежи уплачиваются не позднее срока, установленного для подачи налоговой декларации за соответствующий отчетный период. Сумма, подлежащая уплате в бюджет, определяется с учетом ранее внесенных платежей.

В соответствии с планом счетов налог на прибыль учитывается на счете 68 "Расчеты по налогам и сборам" субсчет 4 "Налог на прибыль". Начисление налога учитывается по кредиту счета, уплата авансовых платежей относится на дебет счета 68 "Расчеты по налогам и сборам" субсчет 4 "Налог на прибыль".

НДС. Сумма налога, подлежащая уплате в бюджет определяется как разница между суммой налога, исчисленной по установленной ставке 18% с налоговой базы, определяемой в соответствии с положениями законодательства, и суммой налоговых вычетов. Объект налогообложения определяется как реализация товаров, а также суммы авансовых платежей. Налоговый период с 1 января 2008 г. устанавливается как квартал. Декларация подается в срок не позднее 20-го числа месяца, следующего за истекшим налоговым периодом. НДС уплачивается за истекший налоговый период равными долями не позднее 20-го числа каждого из трех месяцев, следующего за истекшим налоговым периодом. Данный порядок установлен с 3 квартала 2008 года. Закон от 13 октября 2008 года № 172-Ф3.

В соответствии с планом счетов налог на добавленную стоимость учитывается на счете 68 "Расчеты по налогам и сборам" субсчет 2 "Налог на добавленную стоимость". Начисление налога учитывается по кредиту счета, уплата налоговых платежей относится на дебет счета 68 "Расчеты по налогам и сборам" субсчет 2 "Налог на добавленную стоимость".

Единый социальный налог (ЕСН) - отменённый федеральный налог зачисляемый в Федеральный бюджет и государственные внебюджетные фонды - Пенсионный фонд Российской Федерации, Фонд социального страхования Российской Федерации. С 2010 года единый социальный налог отменён, вместо него уплачивают страховые взносы в ПФР, ФСС, федеральный и территориальные ФОМСы, согласно закону № 212-ФЗ от 24.07.2009 (ред. от 02.04.2014). В течение отчетного периода по итогам каждого календарного исчисляются ежемесячные авансовые платежи. Налоговым периодом является календарный год. Налоговая база определяется исходя из величины выплат и иных вознаграждений, начисленных с начала налогового периода до окончания соответствующего календарного месяца.

Общая величина налоговой ставки для организаций, производящей выплаты физическим лицам, при величине налоговой базы до 280 000 руб. определена в размере 26%, из которых:

22% направляется в федеральный бюджет;

2,9% - в ФСС России;

5,1% - ФФОМС;

Налоговым периодом является календарный год. Отчетными периодами признаются первый квартал, полугодие и девять месяцев календарного года. Уплата ежемесячных авансовых платежей производится не позднее 15-го числа следующего месяца.

Отчетность в налоговые органы предоставляется не позднее 20-го числа месяца, следующего за отчетным периодом. По окончании налогового периода не позднее 30 марта года, следующего за истекшим налоговым периодом в налоговый орган предоставляется налоговая декларация.

В региональные отделения ФСС РФ сведения предоставляются ежеквартально не позднее 15-го числа месяца, следующего за отчетным периодом (квартал, полугодие, 9 месяцев).

Взносы на обязательное пенсионное страхование. База для расчета пенсионных взносов та же, что и для ЕСН, который при перечислении в бюджет уменьшается на сумму этих взносов. Ежеквартально представляется в налоговую инспекцию и ПФР расчет авансовых платежей по взносам, а в конце года рассчитывают и перечисляют в бюджет конечную сумму. Она представляет собой разницу между величиной, рассчитанной по итогам года, и авансовыми платежами. За 2013 год перечислить ее надо не позднее 14 апреля 2010 года. Крайний срок для подачи декларации - 30 марта. Кроме этого до 1 марта представляется отчет по персонифицированному учету в Пенсионный фонд Российской Федерации. С 2010 года работодатель обязан представить отчета по персонифицированному учету за 1 полугодие и год.

Начиная с 2011 года данный отчет представляться ежеквартально.

Налог на имущество. Налоговым периодом по налогу на имущество организаций признается календарный год. Отчетными периодами признаются первый квартал, полугодие и девять месяцев календарного года.

Объектом налогообложения признается движимое и недвижимое имущество, учитываемое на балансе в качестве объектов основных средств в соответствии с установленным порядком ведения бухгалтерского учета.

Размер ставки налога составляет 2.2% от налогооблагаемой базы. Сумма налога исчисляется ООО " ТАБАК-СЕРВИС " самостоятельно ежеквартально нарастающим итогом с начала года исходя из определяемой за отчетный период фактической среднегодовой стоимости имущества по специальному расчету. Сумма налога, подлежащая уплате в бюджет, определяется за вычетом ранее уплаченных платежей, а в конце года производится перерасчет суммы налога за год.

По истечении каждого отчетного периода в налоговые органы предоставляются налоговые расчеты по авансовым платежам по налогу на имущество организаций. Срок предоставления расчетов - 30 число месяца, следующего за отчетным периодом.

По итогам налогового периода предоставляется налоговая декларация не позднее 30 марта года, следующего за налоговым периодом.

3. АНАЛИЗ РОЗНИЧНОГО ТОВАРООБОРОТА В ООО "ТАБАК-СЕРВИС"

.1 Анализ выполнения плана и динамики розничного товарооборота в ООО "ТАБАК-СЕРВИС"

Анализ динамики и структуры товарооборота ООО «ТАБАК-СЕРВИС» поквартально следует провести по данным, отраженным в таблице 3.1

Таблица 3.1 Динамика товарооборота ООО «ТАБАК-СЕРВИС» поквартально за 2012-2013 гг.

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Квартал | 2012 | | 2013 | | Отклонение | |
|  | тыс. руб. | % | тыс. руб. | % | Абсолютные | Относительные |
| I | 3140 | 25 | 4120 | 25 | 981 | 23,8 |
| II | 3768 | 30 | 3296 | 20 | -472 | -14,3 |
| III | 2512 | 20 | 4120 | 25 | 1608 | 39 |
| IV | 3140 | 25 | 4944 | 30 | 1805 | 36,5 |
| Итого | 12559 | 100 | 16481 | 100 | 3922 | 23,8 |

Объем товарооборота за 2013 г. уменьшился по сравнению с 2012 г. на 707 тыс. руб. в результате снижения выручки в 1 и 4 кварталах, и увеличения выручки во 2 и 3 кварталах, в 2013 г. увеличился на 3922 тыс. руб. во всех кварталах за исключением второго, что связано со снижением объема товарооборота. План по товарообороту в 2013 г. был не довыполнен только во втором квартале на сумму 1413 тыс. руб., что было связано со снижением объема продаж. Изменение суммы товарооборота за исследуемый период обусловлено влиянием спроса покупателей на продукцию предприятия, изменением цен. Наибольший удельный вес в структуре товарооборота занимает продажа товаров в 1 и 4 кварталах в 2013 гг. В 2012г. структура продаж по кварталам была примерно одинакова. Анализ сезонности представлен в таблице 3.2

Таблица 3.2 Анализ сезонности продажи товаров ООО «ТАБАК-СЕРВИС»

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Квартал | Объем товарооборота, тыс. руб. | | Индекс сезонности | | |
|  | 2012 | 2013 | 2012 | 2013 |
| I | 3140 | 3925 | 1,000 | 1,000 |
| II | 3768 | 4710 | 1,200 | 0,800 |
| III | 2512 | 3140 | 0,800 | 1,000 |
| IV | 3140 | 3925 | 1,000 | 1,200 |
| Итого | 12559 | 15699 |  |  |
| Среднее значение | 3140 | 4120 |  |  |

По кварталам розничный товарооборот предприятия распределялся неравномерно и развивался неритмично (рисунок.3.3).



Рисунок 3.3 Динамика сезонных колебаний товарооборота за 2012-2013 гг.

Неритмичному развитию розничного товарооборота послужило неравномерная сумма товарооборота по кварталам. Анализ сезонных колебаний свидетельствует о снижении объемов продаж во втором и третьем квартала. Это можно объяснить динамикой спроса на продукты питания, вызванных уменьшением покупок во втором и третьем кварталах в результате роста продаж продукции домашних хозяйств или употребления продуктов, выращенных на своих участках, увеличением количества уезжающих в отпуска.

Далее следует провести анализ динамики и структуры товарооборота по товарным группам, структурных сдвигов. На сегодняшний день ассортимент продукции, реализуемой на предприятии, составляет более 3000 наименований, поставляемых поставщиками. Динамика и структура товарооборота по товарным группам представлена в таблице 3.4

Таблица 3.4-Динамика и структура товарооборота ООО «ТАБАК-СЕРВИС» за 2012-2013 гг. по товарным группам

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Группы товаров | 2012 | | 2013 | | Абсолютный прирост, (+,-) | | Относительный прирост, (%) | |
|  | тыс. руб. | % | тыс. руб. | % | за 2012 | за 2013 | за 2012 | за 2013 |
| Автомобильные комплектующие | 1281 | 10,2 | 1632 | 9,9 | -377 | 351 | -22,7 | 27,4 |
| Автохимия | 1733 | 13,8 | 2093 | 12,7 | -310 | 360 | -15,2 | 20,8 |
| Алкогольная продукция | 615 | 4,9 | 791 | 4,8 | -128 | 176 | -17,2 | 28,6 |
| Табачные изделия | 276 | 2,2 | 346 | 2,1 | -55 | 70 | -16,7 | 25,3 |
| Молочные продукты | 1055 | 8,4 | 1335 | 8,1 | -152 | 280 | -12,6 | 26,5 |
| ГСМ | 239 | 1,9 | 280 | 1,7 | -27 | 42 | -10,1 | 17,4 |
| Бакалея | 716 | 5,7 | 956 | 5,8 | 291 | 240 | 68,6 | 33,5 |
| Кондитерские изделия | 502 | 4 | 692 | 4,2 | -161 | 190 | -24,3 | 37,8 |
| Хлеб и хлебобулочные изделия | 1093 | 8,7 | 1417 | 8,6 | -221 | 325 | -16,8 | 29,7 |
| Галантерея | 1507 | 12 | 2143 | 13 | 313 | 635 | 26,2 | 42,2 |
| Прочие продовольственные товары | 2436 | 19,4 | 3642 | 22,1 | 314 | 1206 | 14,8 | 49,5 |
| Непродовольственные товары | 1105 | 8,8 | 1154 | 7,0 | -195 | 48 | -15,0 | 4,4 |
| Всего товаров | 12559 | 100 | 16481 | 100 | -707 | 3922 | -5,3 | 31,2 |

Как показывает, анализ динамики розничного товарооборота за 2 года он увеличился в 2011 г. на 3922 тыс. руб.

В динамике розничный товарооборот «ТАБАК-СЕРВИС» представлен на рисунке 3.5



Рисунок 3.5 Динамика розничного товарооборота предприятия за 2012-2013 гг., тыс. руб.

Из таблицы видно, что основную часть выручки составляет выручка от продажи продовольственных товаров. В общей структуре она растет в течение всего периода (рисунок 3.6).



Рисунок 3.6 Структура товарооборота предприятия за 2012-2013гг., по товарным группам, %

Розничный товарооборот в 2013 г. по сравнению с 2012 г. возрос по всем товарным труппам. Особенно значительный рост достигнут по реализации прочих продовольственных товаров.

Неравномерность развития розничного товарооборота в ассортиментном разрезе привела к изменению его структуры. В частности, по сравнению с 2012 и 2013 годами в общем объеме товарооборота возросла доля продажи сахара, мучных изделий, прочих продовольственных товаров при: относительном снижении реализации мяса и птицы, копченых изделий, молока и молочной продукции, кондитерских изделий, хлебобулочных изделий, непродовольственных товаров. Это говорит об ухудшении структуры розничного товарооборота предприятия.

.3 Анализ товарных запасов и товарооборачиваемости в ООО "ТАБАК-СЕРВИС"

Главный фактор успешного развития товарооборота - обеспеченность и рациональность использования товарных ресурсов.

Выполнение плана и динамика розничного товарооборота зависят от трех основных групп факторов:

 обеспеченности товарными ресурсами, правильности из распределения и использования;

 обеспеченности трудовыми ресурсами и эффективности труда торговых работников;

 состояния, развития и эффективности использования материально-технической базы торговли.

По организации данные о движении товарных ресурсов приведены в таблице 3.7

Таблица 3.7-Товарный баланс ООО «ТАБАК-СЕРВИС» за 2012-2013 гг.

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели | 2012 | 2013 | Отклонение в сумме, (+,-) | | Влияние на товарооборот, (+,-) | |
|  |  |  | за 2012 | за 2013 | за 2012 | за 2013 |
| Запасы товаров на начало года, тыс. руб. | 2648 | 3352 | 470 | 704 | +470 | +704 |
| Поступление товаров, тыс. руб. | 13363 | 17401 | -436 | 4038 | -436 | +4038 |
| Прочее выбытие товаров, тыс. руб. | 100 | 445 | 37 | 345 | -37 | -345 |
| Запасы товаров на конец года, тыс. руб. | 3352 | 3827 | 704 | 475 | -704 | -475 |
| Розничная реализация товаров, тыс. руб. | 12559 | 16481 | -707 | 3922 | -707 | +3922 |

Розничный товарооборот предприятия уменьшился в 2010 г. по сравнению с 2009 г. на 707 тыс. руб.: в результате роста запасов на начала года товарооборот вырос на 470 тыс. руб., за счет снижения поступления товаров в магазин - уменьшился на 436 тыс. руб., увеличения выбытия - снизился на 37 тыс. руб., из-за роста запасов на конец года - снизился на 704 тыс. руб. За 2013г. товарооборот увеличился на 3922 тыс. руб. в том числе в результате роста запасов на начало года товарооборот увеличится на 704 тыс. руб., за счет повышения объемов поступления товаров товарооборот вырос на 4038 тыс. руб., из-за увеличения прочего выбытия - уменьшился на 475 тыс. руб.

Следует назвать работу магазина по снижению прочего выбытия товаров отрицательной (таблица 3.8).

Таблица 3.8-Динамика прочего выбытия товаров ООО «ТАБАК-СЕРВИС» за 2012-2013гг.

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели | 2012, тыс. руб. | 2013, тыс. руб. | Абсолютный прирост, (+,-) | | Темп прироста, (%) | |
|  |  |  | за 2012 | за 2013 | за 2012 | за 2013 |
| Недостачи и потери в том числе: | 100 | 445 | 37 | 345 | 58,7 | 345, |
| потери от естественной убыли | 31 | 85 | 1 | 54 | 3,3 | 174,2 |
| потери от порчи продуктов | 45 | 295 | 32 | 250 | 246,2 | 555,6 |
| недостачи товаров | 24 | 65 | 4 | 41 | 20 | 170,8 |

Отрицательное влияние на прочее выбытие товаров оказал рост потерь от естественной убыли товаров, порчи продуктов продовольственных товаров и увеличением недостач. Наибольшее влияние оказало увеличение потерь от порчи продуктов, что было вызвано сбоями в работе холодильного оборудования, недостаточным контролем за хранением товаров, отсутствием спроса на некоторые виды продукции.

Товарооборачиваемость является одним из важнейших качественных показателей в торговле. Анализ товарооборачиваемости представлен в таблице 3.9

Таблица 3.9- Анализ товарооборачиваемости ООО «ТАБАК-СЕРВИС» за 2012-2013 гг.

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели | 2012 | | 2013 | | Абсолютный прирост, (+,-) | | Темп прироста, (%) | |
|  |  | |  | | за 2012 | за 2013 | за 2012 | за 2013 |
| 1 | 3 | | 4 | | 5 | 6 | 7 | 8 |
| Розничный товарооборот, тыс. руб. в т.ч. | 12559 | | 16481 | | -707 | 3922 | -5,3 | 31,2 |
| Автомобильные комплектующие | 1281 | | 1632 | | -377 | 351 | -22,7 | 27,4 |
| Автохимия | 1733 | | 2093 | | -310 | 360 | -15,2 | 20,8 |
| Алкогольная продукция | 615 | | 791 | | -128 | 176 | -17,2 | 28,6 |
| Табачные изделия | 1570 | | 1961 | | -234 | 391 | -13 | 24,9 |
| Молочные продукты | 1595 | | 2110 | | -382 | 515 | -19,3 | 32,3 |
| ГСМ | 2223 | | 3098 | | 604 | 875 | 37,3 | 39,4 |
| Бакалея | 2436 | | 3642 | | 314 | 1206 | 14,8 | 49,5 |
| Кондитерские изделия | 1105 | | 1154 | | -195 | 48 | -15,0 | 4,4 |
| Средние остатки товарных запасов, тыс. руб. в том числе по группам | 3000 | | 3590 | | 587 | 590 | 24,3 | 19,7 |
| Автомобильные комплектующие | 280 | | 340 | | 30 | 60 | 12 | 21,4 |
| Автохимия | | 270 | | 350 | 45 | 80 | 20 | 29,6 |
| Алкогольная продукция | | 340 | | 380 | 50 | 40 | 17,2 | 11,8 |
| Табачные изделия | | 140 | | 170 | 51 | 30 | 57,3 | 21,4 |
| Молочные продукты | | 110 | | 130 | 61 | 20 | 124,5 | 18,2 |
| ГСМ | | 670 | | 780 | 90 | 110 | 15,5 | 16,4 |
| Бакалея | | 470 | | 640 | 140 | 170 | 42,4 | 36,2 |
| Кондитерские изделия | | 720 | | 800 | 120 | 80 | 20 | 11,1 |
| Скорость обращения товаров в оборотах | | 4,2 | | 4,6 | -1,3 | 0,4 | -23,9 | 9,7 |
| по группам | |  | |  |  |  |  |  |
| Автомобильные комплектующие | | 4,6 | | 4,8 | -2,1 | 0,2 | -31 | 4,9 |
| Автохимия | | 6,4 | | 6,0 | -2,7 | -0,4 | -29,3 | -6,8 |
| Алкогольная продукция | | 1,8 | | 2,1 | -0,8 | 0,3 | -29,3 | 15,0 |
| Табачные изделия | | 11,2 | | 11,5 | -9,1 | 0,3 | -44,7 | 2,9 |
| Молочные продукты | | 14,5 | | 16,2 | -25,8 | 1,7 | -64,1 | 11,9 |
| ГСМ | | 3,3 | | 4,0 | 0,5 | 0,7 | 18,9 | 19,7 |
| Бакалея | | 5,2 | | 5,7 | -1,2 | 0,5 | -19,4 | 9,8 |
| Кондитерские изделия | | 1,5 | | 1,4 | -0,6 | -0,1 | -29,2 | -6,1 |
| Время обращения товаров в днях (Удi Тдн) | | 86 | | 78 | 21 | -8 | 31,3 | -8,8 |
| по группам | |  | |  |  |  |  |  |
| Автомобильные комплектующие | | 79 | | 75 | 24 | -4 | 45,0 | -4,7 |
| Автохимия | | 56 | | 60 | 16 | 4 | 41,5 | 7,3 |
| Алкогольная продукция | | 199 | | 173 | 58 | -26 | 41,5 | -13,1 |
| Табачные изделия | | 32 | | 31 | 14 | -1 | 80,8 | -2,8 |
| Молочные продукты | | 25 | | 22 | 16 | -3 | 178,2 | -10,6 |
| ГСМ | | 109 | | 91 | -21 | -18 | -15,9 | -16,5 |
| Бакалея | | 69 | | 63 | 13 | -6 | 24,1 | -8,9 |
| Кондитерские изделия | | 235 | | 250 | 68 | 15 | 41,2 | 6,4 |
| Время обращения товаров в днях прошлого года при фактической структуре товарооборота | | 70 | | 84 |  |  |  |  |

В динамике оборачиваемость товаров снизилась в 2012 г. на 1,3 оборота, в 2013г. увеличилась на 0,4. (рисунок 3.10).



Рисунок 3.10- Динамика оборачиваемости товарных запасов 2012-2013 гг., оборотов

Отрицательно на товарооборачиваемости предприятия сказывается увеличение товарных запасов. Среднегодовые товарные запасы за 2012-2013гг. постепенно повышались. В 2013 г. по сравнению с 2012 г. оборачиваемость улучшилась: время обращения сократилось на 8 дней и составило 78 дней, что ниже уровня 2012 г. (рисунок 3.11).



Рисунок 3.11- Динамика времени обращения товарных запасов ООО «ТАБАК-СЕРВИС» 2012-2013гг., дней

Изменение товарооборачиваемости в днях в целом по торговому предприятию складывается под воздействием двух факторов: 1) изменения структуры розничного товарооборота; 2) изменения времени обращения отдельных товарных групп и товаров.

Для факторного анализа товарооборачиваемости необходимо найти время обращения товаров в днях в прошлом периоде при фактической структуре: Оно составило в 2012 г. 70 дней, в 2013 г. 84 дня (таблица 3.11).

Товарооборачиваемость в 2013 г. по сравнению с 2012 г. ускорялась за счет роста оборачиваемости по группам товаров: автомобильные комплектующие, автохимия,алкогольная продукция,табачные изделия, молочные продукты, ГСМ, бакалея, кондитерские изделия. Оборачиваемость по непродовольственным запасам замедляла товарооборачиваемость товарных запасов.

Снижение товарооборачиваемости требует дополнительного привлечения кредитов и займов, ведет к росту издержек обращения, уменьшению прибыли, ухудшению финансового положения предприятия. Для улучшения результатов деятельности следует ускорять оборачиваемость по непродовольственным запасам и другим неликвидным товарам. В 2013 г. в результате ухудшения оборачиваемости по непродовольственным товарам и копченым изделиям предприятие недополучило выручку в сумме 80 тыс. руб. (-0,1 х 800) и 140 тыс. руб. (-0,4 х 350)

Одним из факторов успешного развития розничного товарооборота является обеспеченность трудовыми ресурсами и эффективность труда торговых работников.

Большое влияние на динамику розничного товарооборота оказывает эффективность использования материально-технической базы предприятия.

Анализ эффективности использования торговых площадей отражен в табл. 3.12

Таблица 3.12-Анализ эффективности использования торговых площадей за 2012-2013 гг.

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели | 2012 | 2013 | Абсолютный прирост, (+,-) | | Темп прироста, (%) | |
|  |  |  | за 2012 | за 2013 | за 2012 | за 2013 |
| Розничный товарооборот, тыс. руб. | 12559 | 16481 | -707 | 3922 | -5,3 | 31,2 |
| Торговая площадь, м 2 | 20 | 20 | 0 | 0 | 0,0 | 0,0 |
| Количество рабочих дней за год | 292 | 302 | 6 | 10 | 2,1 | 3,4 |
| Средняя продолжительность рабочего дня, час | 8 | 9 | 1 | 1 | 14,3 | 12,5 |
| Выработка на 1 кв.м торговой площади за час работы, руб. | 269 | 303 | -63 | 34 | -18,9 | 12,8 |

Для выявления резервов повышения прибыли предприятия за счет оптимизации издержек обращения следует проводить их анализ.Анализ динамики и структуры издержек обращения ООО «ТАБАК-СЕРВИС» за 2012-2013 гг. отражен в таблице 3.14

Таблица 3.14-Анализ динамики и структуры издержек обращения за 2012-2013 гг.

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатель | 2012 | | 2013 | | Абсолютный прирост, (+,-) | | Темп прироста, (%) | |
|  | тыс. руб. | % | тыс. руб. | % | за 2012 | за 2013 | за 2012 | за 2013 |
| Транспортные расходы | 228 | 9,8 | 350 | 11,2 | -93 | 122 | -29,0 | 53,5 |
| Расходы на оплату труда | 1774 | 76,4 | 2130 | 68,0 | 307 | 356 | 20,9 | 20,1 |
| Расходы на содержание зданий | 70 | 3,0 | 72 | 2,3 | 5 | 2 | 7,7 | 2,9 |
| Износ санитарной и специальной одежды | 8 | 0,3 | 5 | 0,2 | 4 | -3 | 100,0 | -37,5 |
| Расходы на упаковку товаров | 53 | 2,3 | 51 | 1,6 | -3 | -2 | -5,4 | -3,8 |
| Недостачи и потери | 100 | 4,3 | 445 | 14,2 | 37 | 345 | 58,7 | 345,0 |
| Прочие расходы | 90 | 3,9 | 78 | 2,5 | 31 | -12 | 52,5 | -13,3 |
| Итого издержек обращения | 2323 | 100 | 3131 | 100 | 288 | 808 | 14,2 | 34,8 |

Из представленной таблицы 3.14 можно сделать вывод: сумма издержек обращения постепенно повышалась. Абсолютная сумма перерасхода издержек обращения в 2012 г. 288 тыс. руб., в 2013 г. 808 тыс. руб.

Издержки обращения за 2012 -2013 гг. постепенно увеличивались, на что повлияло повышение объема товарооборота. Основные факторы, оказавшие влияние на изменение издержек обращения: в 2013 г. по сравнению с 2012г. за счет роста оплаты труда издержки обращения увеличились на 356 тыс. руб., роста транспортных расходов - на 122 тыс. руб., увеличения недостачи и потерь - на 345 тыс. руб., расходов на упаковку - на 3 тыс. руб. Динамика расходов издержек обращения была положительной в результате роста численности, увеличения объема товарооборота.

Анализ издержек обращения по общему уровню, издержкоотдачи, издержкорентабельности в магазине ООО «ТАБАК-СЕРВИС» проведен на основе данных таблицы 3.15

Таблица 3.15-Анализ эффективности использования издержек обращения предприятия за 2012-2013 гг.

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели | 2012 | 2013 | Абсолютный прирост, (+,-) | | Темп прироста, (%) | |
|  |  |  | за 2012 | за 2013 | за 2012 | за 2013 |
| Товарооборот, тыс. руб. | 12559 | 16481 | -707 | 3922 | -5,3 | 31,2 |
| Прибыль от продажи, тыс. руб. | 225 | 324 | -151 | 99 | -40,2 | 44,0 |
| Издержки обращения, тыс. руб. | 2323 | 3131 | 188 | 808 | 8,8 | 34,8 |
| Издержкоемкость на 100 руб. товарооборота, руб. | 18,50 | 19,00 | 2,40 | 0,50 | 14,9 | 2,7 |
| Издержкоотдача, руб. | 5,41 | 5,26 | -0,81 | -0,14 | -13,0 | -2,6 |
| Издержкорентабельность, % | 9,7 | 10,3 | -7,93 | 0,66 | -45,0 | 6,8 |

Уровень издержек обращения увеличился в 2013 г. по сравнению с 2012г. на 0,5 руб. В том числе за счет увеличения издержек обращения уровень издержек обращения на 100 рублей товарооборота повысился на 6,43 руб.:

По данным таблицы можно сказать, что в 2013 г. на один рубль издержек обращения приходилось меньше товарооборота, 5,26 руб.

Издержкоотдача уменьшилась в 2013 г. по сравнению с 2012 г. на 0,14 руб. В том числе за счет увеличения товарооборота издержкоотдача увеличилась на 1,69 рублей: за счет увеличения издержек обращения издержкоотдача снизилась на 1,83 руб.:

Эффективность затрат на предприятии увеличилась в 2013 г. по сравнению с 2012 г. на 0,66 пунктов. В том числе за счет увеличения прибыли от продаж издержкорентабельность увеличилась на 4,26 пункта:за счет увеличения издержек обращения издержкорентабельность снизилась на 3,6 пунктов.

За анализируемый период уровень издержек обращения вырос, издержкоотдача снизилась, издержкорентабельность увеличилась, темпы роста издержек обращения превышают темпы роста товарооборота, что отрицательно характеризует деятельность предприятия.

Расходы на продажу увеличились в основном за счет роста расходов на оплату труда, транспортных расходов, недостач и потерь. Увеличение расходов на оплату труда связано с повышением численности торгового персонала. Транспортные расходы увеличились за счет роста объема перевозок. Недостачи и потери были связаны с ростом потерь от порчи продуктов питания.

В структуре издержек обращения наибольший удельный вес занимают расходы на оплату труда, транспортные расходы, увеличивается доля недостач и потерь.

Основными резервами снижения издержкоемкости и роста издержкоотдачи в ООО «ТАБАК-СЕРВИС» являются увеличение объема товарооборота и улучшение структуры издержек обращения в сторону увеличения продажи менее издержкоемких товаров. Снижение потерь и недостач в результате порчи продуктов скажется на повышении прибыли и издержкорентабельности.

По результатам анализа розничного товарооборота можно сделать следующие выводы. Динамика розничного товарооборота была неравномерна. В 2012 г. розничный товарооборот предприятия снизился. Снижение товарооборота обусловлено неэффективным использованием всех видов ресурсов, товарных, трудовых, основных фондов. В 2013 г. по сравнению с 2012 г. наблюдается рост важнейших технико-экономических показателей деятельности: фондоотдачи, фондорентабельность, оборачиваемости, производительности, рентабельности. Предприятие достигло повышения эффективности деятельности за счет повышения деловой активности и роста объема продаж. Товарооборот предприятия по кварталам года распределялся неравномерно и развивался неритмично. Анализ сезонных колебаний свидетельствует о снижении объемов продаж во втором и третьем квартала.

В ходе анализа торговой деятельности были выявлены следующие проблемы, снижающие эффективность деятельности:

 ухудшение структуры товарооборота;

 рост товарных потерь от порчи продуктов и недостач в сумме и в структуре издержек обращения;

 снижение товарооборачиваемости за счет замедления оборачиваемости непродовольственных товаров и копченых изделий;

 снижение товарооборота за счет уменьшения производительности труда продавцов, вызванного неэффективной организацией труда, низкой оплатой труда;

 снижение товарооборота на 1 кв.м торговой площади за час работы магазина.

В результате влияния данных факторов товарооборот предприятии снизился. Сумма снижения представлена в таблице 3.19

Таблица 3.19-Снижение розничного товарооборота ООО «ТАБАК-СЕРВИС» за 2013 г.

|  |  |
| --- | --- |
| Влияние на товарооборот | Сумма, тыс. руб. |
| Влияние структурных сдвигов | 224 |
| Рост в динамике прочего выбытия товаров | 345 |
| Рост товарных запасов на конец года по отдельным товарным группам | 475 |
| Ухудшение оборачиваемости отдельных групп товаров | 220 |
| Снижение среднечасовой выработки на одного продавца | 6905 |
| Снижение выработки на 1 кв.м за час работы магазина | 2920 |
| Всего | 11089 |

Таким образом, можно сделать вывод, на предприятии имеются резервы увеличения объема товарооборота в сумме 11089 тыс. руб.

Основными резервами роста товарооборота и эффективности деятельности на предприятии ООО «ТАБАК-СЕРВИС» являются:

 снижение потерь от порчи продуктов за счет модернизации холодильного оборудования;

 повышение оборачиваемости непродовольственных товаров (по данным анализа товарооборачиваемости отдельных товаров в 2013 г. по сравнению с 2012 г. было выявлено увеличение времени обращения по непродовольственным товарам на 15 дней и копченым изделиям на 4 дня, что замедляло оборачиваемость запасов, по остальным категориям товаров оборачиваемость ускорялась. Наибольшее влияние на сокращение времени обращения товаров оказало снижение скорости оборачиваемости непродовольственных товаров. Кроме того, товарооборачиваемость непродовольственных товаров высока, 250 дней, копченых изделий - 60 дней. Поэтому необходимо провести мероприятие по стимулированию сбыта непродовольственных товаров);

 более полное использование торговой площади предприятия;

 сокращение потерь рабочего времени.

Освоение данных резервов позволит обеспечить рост производительности труда, а соответственно рост розничного товарооборота и прибыли.

Таким образом, для повышения доходности предприятия, роста товарооборота в ООО «ТАБАК-СЕРВИС» рекомендуется реализовать следующие мероприятия:

 замена холодильного оборудования;

 сокращение запасов непродовольственных товаров за счет снижения цен;

 оптимизация времени работы магазина.

В бухгалтерском учете движения товаров ООО «ТАБАК-СЕРВИС» необходимо устранить нарушения и недочеты в организации учета недостач и потерь от порчи ценностей.

Рекомендации по повышению эффективности учета реализации товаров и доходности предприятия

Для повышения эффективности учета формирования товарооборота было предложено:

 исправить бухгалтерские проводки по отражению в учете недостач и потерь от порчи ценностей;

 удержание недостач с виновных лиц производить по продажным ценам

 в учетной политике предприятии отразить порядок отражения на счетах недостач и потерь от порчи ценностей;

 открыть субсчет 73-2 «Расчеты по возмещению материального ущерба» к счету 73 «Расчеты с персоналом по прочим операциям»;

 в рабочем плане счетов открыть счет 98 «Доходы будущих периодов», субсчет 98-4 «Разница между суммой, подлежащей взысканию с виновных лиц, и учетной стоимостью по недостачам ценностей».

Эффектом от совершенствования учета движения товаров и формирования доходов ООО «ТАБАК-СЕРВИС» является повышение качества учета товарных операций, рост прочих доходов.

Результаты деятельности предприятия ООО «ТАБАК-СЕРВИС» после совершенствования учета движения товаров и формирования доходов

Таблица 3.20- Учет движения товаров и формирования доходов после совершенствования

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели | 2013г. | После внедрения | Абсолютный прирост, (+,-) | Темп прироста, (%) |
| Выручка от продажи, тыс. Руб. | 16481 | 16481 | 0 | 0 |
| Себестоимость товаров, тыс. Руб. | 13026 | 13026 | 0 | 0 |
| Коммерческие расходы, тыс. Руб. | 3131 | 3131 | 0 | 0 |
| Прибыль от продажи, тыс. Руб. | 324 | 324 | 0 | 0 |
| Прочие доходы, тыс. Руб. | 1005 | 1043 | 38 | 3,8 |
| Прочие расходы, тыс. Руб. | 1117 | 1117 | 0 | 0 |
| Чистая прибыль, тыс. Руб. | 189 | 227 | 38 | 20,1 |

Таким образом, в результате совершенствования учета движения товаров и формирования доходов предприятия, прочие доходы увеличатся на 38 тыс. руб. или на 3,8 %

Устранение недочетов и исправление ошибок в результате неправильного ведения учета позволит предприятию избежать налоговых санкций. После совершенствования учета недостач и потерь от порчи товаров порядок аналитического и синтетического учета движения товаров будет соответствовать положениям по бухгалтерскому учету и принятой учетной политике на предприятии.

Для повышения доходности предприятия, роста товарооборота, в ООО «ТАБАК-СЕРВИС» было предложении провести следующие мероприятия:

 замена холодильного оборудования;

 сокращение запасов непродовольственных товаров за счет снижения цен;

 оптимизация времени работы магазина;

 материальное стимулирование труда работников.

Оценка влияния модернизации оборудования на результаты деятельности предприятия представлена в таблице

Расчеты проведены с учетом того, что выручка от продажи после установки морозильного аппарата останется неизменной.

Расходы предприятия увеличатся на сумму амортизационных отчислений по холодильному оборудованию.

Результаты деятельности предприятия ООО «ТАБАК-СЕРВИС» после установки холодильного оборудования

Таблица 3.22-Внедрение холодильного оборудования

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели | 2013г. | После внедрения | Абсолютный прирост, (+,-) | Темп прироста, (%) |
| Выручка от продажи, тыс. руб. | 16481 | 16481 | 0 | 0 |
| Себестоимость товаров, тыс. руб. | 13026 | 13026 | 0 | 0 |
| Коммерческие расходы, тыс. руб. в том числе | 3131 | 3117 | -14 | -0,4 |
| - затраты на обслуживание и ремонт холодильных и морозильных установок, тыс. руб. | 78 | 39 | -39 | -50 |
| - амортизация, тыс. руб. | 72 | 97 | 25 | 34,8 |
| Прибыль от продажи, тыс. руб. | 324 | 338 | 14 | 4,3 |
| Прочие доходы, тыс. руб. | 1005 | 1005 | 0 | 0 |
| Прочие расходы, тыс. руб. | 1117 | 822 | -295 | -26,4 |
| - том числе потери от порчи товаров, тыс. руб. | 295 | 0 | -295 | -100 |
| Чистая прибыль, тыс. руб. | 189 | 498 | 309 | 163,5 |
| Среднегодовая стоимость основных фондов, тыс. руб. | 713 | 838 | 125 | 17,6 |
| Фондоотдача, руб. | 23,131 | 19,674 | -3,457 | -14,9 |
| Фондорентабельность, руб. | 0,455 | 0,403 | -0,051 | -11,3 |
| Рентабельность продаж, % | 1,97 | 2,05 | 0,1 | - |

Из приведенных данных видно, что внедрение холодильного оборудования позволит предприятию сократить коммерческие расходы на 14 тыс. руб., снизить потери от порчи товаров на 295 тыс. руб. В результате экономии затрат на предприятии увеличится прибыль от продажи на 14 тыс. руб. или на 4,3 %, чистая прибыль на 309 тыс. руб. или на 163,5 %

Изменение чистой прибыли в ООО «ТАБАК-СЕРВИС» в связи с приобретением холодильного оборудования, тыс. руб.

За счет роста среднегодовой стоимости основных фондов фондоотдача и фондорентабельность немного снизятся.

Рост прибыли от продаж за счет экономии затрат повлияет на увеличение рентабельности продаж на 0,1 пункта.

Таким образом, приведенные расчеты свидетельствуют об эффективности мероприятия по покупке холодильного оборудования.

Далее следует подсчитать через какое время выявленная экономия затрат окупит вложения в холодильное оборудование. Для этого необходимо сумму расходов на приобретение оборудования разделить на сумму выявленной экономии: 250,4 тыс. руб.: 334 тыс. руб. = 0,75 года.

Затраты по приобретение холодильного оборудования окупятся примерно через 0,75 года (9 месяцев)

Оценка эффективности мероприятия по снижению цен на неликвидные товары представлена в таблице. Результаты деятельности предприятия ООО «ТАБАК-СЕРВИС» после снижения цен на непродовольственные товары

Таблица 3.24-Снижение цен на товары

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели | 2013 г. | После внедрения | Абсолютный прирост, (+,-) | Темп прироста, (%) |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| Выручка от продаж, тыс. руб. | 16481 | 17057 | 576 | 3,5 |
| в том числе |  |  |  |  |
| от продажи непродовольственных товаров, тыс. руб. | 1154 | 1730 | 576 | 50,0 |
| Себестоимость реализации, тыс. руб. | 13026 | 13494 | 468 | 3,6 |
| Коммерческие расходы, тыс. руб. | 3131 | 3131 | 0 | 0,0 |
| Прибыль от продаж, тыс. руб. | 324 | 433 | 109 | 33,6 |
| Средние остатки запасов, тыс. руб. | 3590 | 3356 | -234 | -6,5 |
| Средние остатки запасов непродовольственных товаров, тыс. руб. | 800 | 566 | -234 | -29,2 |
| Оборачиваемость запасов, оборотов | 4,6 | 5,1 | 0,5 | 10,7 |
| Длительность одного оборота запасов, дни | 78 | 71 | -8 | -9,7 |
| Товарооборачиваемость запасов непродовольственных товаров, оборотов | 1,4 | 3,1 | 1,6 | 111,9 |
| Время обращения запасов непродовольственных товаров, дни | 250 | 118 | -132 | -52,8 |
| Рентабельность продаж, % | 1,97 | 2,54 | 0,57 | - |
| Рентабельность затрат, % | 2,01 | 2,60 | 0,60 | - |

В результате снижения цены на непродовольственные товары на предприятии: увеличится объем товарооборота на 576 тыс. руб. или на 3,5 %; сумма средних остатков запасов всех товаров снизится на 6,5 %, непродовольственных товаров - на 29,2 %.

Динамика средних остатков товарных запасов после снижения цен на непродовольственные товары, тыс. руб.

Сокращение товарных запасов скажется на ускорении товарооборачиваемости непродовольственных товаров. Коэффициент оборачиваемости запасов непродовольственных товаров увеличится на 1,6 оборота или на 111,9 %. Время обращения непродовольственных товаров снизится на 132 дня.

Динамика времени обращения запасов непродовольственных товаров в ООО «ТАБАК-СЕРВИС» после снижения цен, дни

Таким образом, данное мероприятие повысит эффективность использования оборотных средств предприятия.

В результате ускорении оборачиваемости товарных запасов прибыль от продаж увеличится на 109 тыс. руб., рентабельность продаж вырастет на 0,57 пунктов, рентабельность затрат повысится на 0,6 пункта.

Для повышения товарооборота на предприятии было предложено увеличить время работы магазина.

Продолжительность рабочего дня увеличится на 2 часа или на 22 %:

При удлинении времени работы магазинов на 22 % прирост товарооборота составит примерно 24 %.

Оценка эффективности данного мероприятия отражена в таблице.

Результаты деятельности предприятия ООО «ТАБАК-СЕРВИС» после увеличения продолжительности рабочего дня.

Таблица 3.27-Увеличение продолжительности рабочего дня

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели | 2011 г. | После внедрения | Абсолютный прирост, (+,-) | Темп прироста, (%) |
| Выручка от продаж, тыс. руб. | 16481 | 20436 | 3955 | 24 |
| Себестоимость реализации, тыс. руб. | 13026 | 16152 | 3126 | 24 |
| Коммерческие расходы, тыс. руб. | 3131 | 3630 | 499 | 15,9 |
| Прибыль от продаж, тыс. руб. | 324 | 654 | 330 | 101,9 |
| Среднесписочная численность, персонала, чел. | 8 | 9 | 1 | 12,5 |
| Производительность труда, тыс. руб. | 2060 | 2271 | 211 | 10,2 |
| Фонд оплаты труда, тыс. руб. | 2130 | 2316 | 186 | 8,8 |
| Торговая площадь, м 2 | 20 | 20 | 0 | 0 |
| Выработка на 1 кв. м. торговой площади, тыс. руб. | 824 | 1022 | 198 | 24 |
| Количество рабочих дней за год | 302 | 302 | 0 | 0 |
| Средняя продолжительность рабочего дня, час | 9 | 11 | 2 | 22,2 |
| Выработка на 1 кв.м. торговой площади за час работы, руб. | 303 | 308 | 4 | 1,5 |
| Рентабельность продаж, % | 1,97 | 3,20 | 1,24 | 62,8 |

Произведенные расчеты говорят о том, что увеличение продолжительности рабочего дня на 2 часа позволят дополнительно получить 330 тыс. руб. товарооборота.

Таким образом, годовой экономический эффект от увеличения продолжительности рабочего дня говорит об экономической эффективности от внедрения данного мероприятия.

По данным расчетам видно также, что средняя численность работников в результате увеличения продолжительности рабочего дня увеличится на 1 человека, фонд оплаты труда возрастет на 186 тыс. руб.

В результате повышения товарооборота эффективность использования торговых площадей увеличится на 24 %.

Динамика товарооборота на 1 кв. м. торговой площади в ООО «ТАБАК-СЕРВИС» после увеличения продолжительности рабочего дня, тыс. руб.

Сводная оценка эффективности внедрения мероприятий произведена в таблице

Таблица 3.29-Сводная оценка эффективности мероприятий по совершенствованию учета формирования розничного товарооборота и повышению доходности предприятия

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели | 2011 г. | После внедрения | Абсолютный прирост, (+,-) | Темп прироста, (%) |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| Выручка от продаж, тыс. руб. | 16481 | 21013 | 4532 | 27,5 |
| Себестоимость покупных товаров, тыс. руб. | 13026 | 16620 | 3594 | 27,6 |
| Коммерческие расходы, тыс. руб. | 3131 | 3616 | 485 | 15,5 |
| Прибыль от продаж, тыс. руб. | 324 | 777 | 453 | 139,8 |
| Прочие доходы, тыс. руб. | 1005 | 1043 | 38 | 3,8 |
| Прочие расходы, тыс. руб. | 1117 | 822 | -295 | -26,4 |
| Чистая прибыль, тыс. руб. | 189 | 975 | 786 | 415,9 |
| Среднесписочная численность, персонала, чел. | 12 | 13 | 1 | 8,3 |
| Производительность труда, тыс. руб. | 1373 | 1616 | 243 | 17,7 |
| Фонд оплаты труда, тыс. руб. | 2130 | 2316 | 186 | 8,8 |
| Средние остатки запасов товаров, тыс. руб. | 3590 | 3356 | -234 | -6,5 |
| Оборачиваемость запасов, оборотов | 4,6 | 6,3 | 1,7 | 36,4 |
| Длительность одного оборота запасов, дни | 78 | 58 | -21 | -26,7 |
| Среднегодовая стоимость основных фондов, тыс. руб. | 713 | 838 | 125 | 17,6 |
| Фондоотдача, руб. | 23,131 | 25,084 | 1,953 | 8,4 |
| Фондорентабельность, руб. | 0,455 | 0,922 | 0,467 | 102,7 |
| Торговая площадь, м 2 | 20 | 20 | 0 | 0,0 |
| Выработка на 1 кв. м. торговой площади, тыс. руб. | 824 | 1051 | 227 | 27,5 |
| Рентабельность продаж, % | 1,97 | 3,70 | 1,73 | - |
| Рентабельность затрат, % | 2,01 | 3,84 | 1,83 | - |

Таким образом, динамика основных экономических показателей свидетельствует об эффективности предложенных мероприятий и повышении доходности ООО «ТАБАК-СЕРВИС».

В результате совершенствования учета формирования розничного товарооборота и повышения доходности на предприятии прирост товарооборота составит 4532 тыс. руб.

Товарооборачиваемость запасов снизится на 21 день.

О повышении эффективности деятельности предприятия после внедрения предложений по повышению доходности свидетельствует положительная динамика показателей рентабельности.

Таким образом, в результате внедрения мероприятий по совершенствованию учета реализации товаров и повышению доходности ООО «ТАБАК-СЕРВИС» достигнет следующих эффектов:

 улучшения организации учета формирования розничного товарооборота;

 сокращения потерь от порчи продуктов;

 сокращения излишних запасов;

 повышения производительности труда;

 ускорения товарооборачиваемости наиболее выгодного товара;

 повышения эффективности использования торговой площади;

 роста прибыли на один рубль выручки, и на один рубль затрат.

Итак, эффективность предлагаемых мероприятий доказана.

Цель выпускной квалификационной работы достигнута.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Актуальность и практическая значимость моей темы дипломной работы «Бухгалтерский учет и анализ оптового и розничного товарооборота в ООО «Табак-Сервис»» не вызывает сомнений, так как бухгалтерский учет является неотъемлемой частью современной торговли.

Цель написания работы- исследования организации учета оптового и розничного товарооборота и проведение их анализа.

При написании данной дипломной работы были изучены товары в оптовом и розничном товарообороте. Можно сделать выводы что предприятие ООО «ТАБАК-СЕРВИС» имеет хорошую товарооборачиваемость и эффективность использования товарных ресурсов изменчива.

В теоретической части мною было рассмотрено экономическое значение оптового и розничного товарооборота.

Особое внимание в данной дипломной работе уделено второй и третей главе.

Вторая глава посвящена непосредственно предприятию ООО «ТАБАК-СЕРВИС». В ней мною были отражены:

 особенности организации и ведения бухгалтерского учета

 ведение налогового учета

 изучение нормативно - правовых актов, регулирующих учет товаров в ООО «ТАБАК-СЕРВИС».

Так же во второй главе отражены основные направления и результаты деятельности ООО «ТАБАК-СЕРВИС». То как ведется бухгалтерский учет на данной организации, особенности ведения бухгалтерского и налогового учета, как осуществляется реализация товаров, а также состояние документального оформления реализации товаров в ООО «ТАБАК-СЕРВИС».

.В 3 главе отражен анализ оптового и розничного товарооборота в ООО «ТАБАК-СЕРВИС», в которой мы проанализировали влияние факторов на изменение товарооборота в организации.

Проведенный анализ выявил положительные и отрицательные стороны деятельности ООО «ТАБАК-СЕРВИС». Я хотела бы отметить, что организация ООО «ТАБАК-СЕРВИС» является прибыльной организацией. На протяжении нескольких лет предприятие получает положительные результаты по торговле.

По результатам проведенного исследования товарооборота ООО «ТАБАК-СЕРВИС» можно сделать вывод о том, что торговая организация динамично развивается, постоянно наращивает объем товарооборота.

Проведенный в третей главе анализ позволил выявить неиспользованные резервы и разработать направления повышения прибыльности деятельности ООО «ТАБАК-СЕРВИС». Предложенные направления и резервы роста подтверждены расчетами представленными так же в третей главе данной дипломной работы. Таким образом предложенные направления не только увеличат объем товарооборота, но и повысят прибыть деятельности ООО «ТАБАК-СЕРВИС».

Учет розничного товарооборота в ООО «ТАБАК-СЕРВИС» полностью автоматизирован. Учет ведется с применением системы «1С: Предприятие» и «1С: Бухгалтерия». В дипломной работе анализ товарооборота на предприятии ООО «ТАБАК-СЕРВИС». Данные работы предприятия представлены в виде аналитических таблиц, которые получены с использованием математических вычислений показателей, а также графиков. Использованные в данной дипломной работе компьютерные средства позволили наглядно представить результаты финансово-хозяйственной деятельности предприятия, сыграли существенную роль в исследовании постановки учета розничного товарооборота на предприятии и проведении экономического анализа.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Налоговый кодекс Российской Федерации [Текст]: 1 и 2. - М.: Издательство ОМЕГА-Л, 2013. - 640 с.

. ПБУ 1/2008 "Учетная политика организации". Утверждено приказом Министерства финансов Российской Федерации от 06.10.08 г. № 106н. [Текст]. // Бухгалтерский учет, 2008. - №44. - с. 10-14.

. Положение по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации. Утверждено приказом Минфина РФ от 06.12.2006. № 402

. Бабаев Ю.А., Комисарова И.П. Бухгалтерский учет. - М.: Юнити-Дана, 2012. - 527 с.

. Басовский Л.Е., Лунева А.М. Экономический анализ. - М.: Инфра-М, 2009 - 582 с.

. Блюмин С.Л., Суханов В.Ф. Экономический факторный анализ. - Липецк: ЛЭГИ, 2011. - 148 с.

. Бородин В.А. Бухгалтерский учет. - М.: Юнити-Дана, 2012. - 528 с.

. Бухгалтерский учет в торговле / Под. ред. проф. М.И. Баканова. - М.: Финансы и статистика, 2009. - 576 с.

. Бухгалтерский учет в торговле: учеб. пособие/ Под ред. М.И. Баканова. - 2-е изд., перераб. и доп. - М.: Финансы и статистика,2010. - 624 с.

. Бухгалтерский учет в торговле: Учебник / Под ред. В.В. Кожарского. - Мн.: Новое знание, 2004 - 812 с.

. Ковалев, В.В. Основы теории финансового менеджмента: Учебное пособие [Текст] / В.В. Ковалев. - М.: ТК Велби, Проспект, 2012. - 544 с.

. Когденко, В.Г. Экономический анализ: Учебное пособие [Текст] / В.Г. Когденко. - 2-е изд. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2011. - 392 с.

. Маркарьян, Э.А. Экономический анализ хозяйственной деятельности: Учебник [Текст] / Э.А. Маркарьян, Г.П. Герасименко, С.Э. Маркарьян. - 2-е изд. - Ростов н/Д: Феникс, 2012. - 560 с.

. Пласкова, Н.С. Экономический анализ: Учебник [Текст] / Н.С. Пласкова. - 2-е изд. - М.: Эксмо, 2009. - 704 с.

. Савицкая, Г.В. Экономический анализ: Учебник [Текст] / Г.В. Савицкая. - 10-е изд. - М.: Новое знание, 2009. - 640 с.

. Савицкая, Г.В. Теория анализа хозяйственной деятельности: Учебное пособие [Текст] / Г.В. Савицкая - М.: ИНФРА-М, 2011. - 288 с.

. Чечевицына, Л.Н. Анализ финансово-хозяйственной деятельности: Учебник [Текст] / Л.Н. Чечевицына. - 4-е изд. - Ростов н/Д: Феникс, 2012. - 379 с.

. Чуев, И.Н. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: Учебник [Текст] / И.Н. Чуев, Л.Н. Чуева. - 2-е изд. - М.: "Дашков и К", 2011. - 368 с.

. Шеремет, А.Д. Анализ финансово-хозяйственной деятельности [Текст]/ А.Д. Шеремет - М.: Институт профессиональных бухгалтеров России; Информационное агентство "ИПБ-БИНФА", 2013. - 312 с.

. Шеремет, А.Д. Финансы предприятий: менеджмент и анализ: Учебное пособие [Текст] / А.Д. Шеремет, А.Ф. Ионова. - 2-е изд.-М.: ИНФРА-М, 2010.-479 с.

. Шеремет, А.Д. Методика финансового анализа [Текст] / А.Д. Шеремет, Р.С. Сайфулин, Е.В. Негашев. - М.: ИНФРА-М, 2010. - 208 с.

. Методические рекомендации по определению рациональных товарных запасов на предприятиях розничной торговли, 2009.

. Николаева Г.А., Щур Д.Л. Оптовая торговля. - М.: Приор,2008.

. Николаева Т.И. Адаптация торговли к условиям рынка. Екатеринбург, 2005.

. Николаева Т.И., Егорова Н.Р. Потребительский рынок и торговля: проблемы развития и регулирования. Екатеринбург, 2008. - 270 с.

. Общероссийский классификатор видов экономической деятельности (ОКВЭД). Справочная правовая система КонсультантПлюс - электронный ресурс.

. Основы предпринимательской деятельности. Под ред. проф.В.М. Власовой.М., 2004.

. Памбухчиянц О.В. Организация и технология коммерческой деятельности: Учебник. М.: ИВЦ Маркетинг, 2009.

. Панкратов Ф.Г., Серегина Т.К. Коммерческая деятельность: Учеб. М.: ИВЦ Маркетинг, 2007.

. Планирование на предприятии. Учебник. В.А. Горемыкин, Э.Р. Бугулов, А.Ю. Богомолов. М.: Филинъ, 2009.

. Раицкий К.А. Экономика предприятия. М.: Дашков, 2002.

. Рузавин Г.И., Мартынов В.Т. Курс рыночной экономики. М., 2004.

|  |
| --- |
| [Вернуться в библиотеку по экономике и праву: учебники, дипломы, диссертации](http://учебники.информ2000.рф/index.shtml)  [Рерайт текстов и уникализация 90 %](http://учебники.информ2000.рф/rerait-diplom.shtml)  [Написание по заказу контрольных, дипломов, диссертаций. . .](http://учебники.информ2000.рф/napisat-diplom.shtml) |