

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
Федеральное государственное автономное образовательное
учреждение высшего образования
«Южно-Уральский государственный университет
(Национальный исследовательский университет)»
Институт открытого и дистанционного образования
Кафедра «Современные образовательные технологии»

ДОПУСТИТЬ К ЗАЩИТЕ

Заведующий кафедрой

_____ А.В. Прохоров

_____ 2019 г.

Бухгалтерский учёт и анализ товаров в розничной торговле

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА
ЮУрГУ – 38.03.01.2019.48526. ВКР

Руководитель работы

профессор кафедры СОТ, д.э.н.

_____ Е.А. Попова

_____ 2019 г.

Автор работы

студент группы ДО–446

_____ А.Р. Янбаева

_____ 2019 г.

Нормоконтролер

ст. преподаватель кафедры СОТ

_____ Е.Н. Бородина

_____ 2019 г.

Челябинск 2019

АННОТАЦИЯ

Янбаева А.Р. Бухгалтерский учёт и анализ товаров в розничной торговле. – Челябинск: ЮУрГУ, 2019, ДО–446, 68 с., 9 рис., 21 табл., библиогр. список – 50 наим., 3 прил., 12 л. плакатов ф. А4.

Объект выпускной квалификационной работы – деятельность индивидуального предпринимателя ИП Павлов «Водолей».

Цель выпускной квалификационной работы – предложить мероприятия по эффективному управлению объёмами продаж в розничной торговле.

В работе изучены основные теоретические и методологические основы, связанные с процессом формирования объёма товарооборота у торговых организаций, изучена нормативная база, на основе которой происходит регулирование торговых операций у субъектов хозяйствования, изучена методика проведения анализа розничного товарооборота.

На примере исследуемой торговой организации определена организационная структура управления, проведён анализ экономических показателей деятельности, рассмотрена организация бухгалтерского учёта поступления и выбытия товаров в торговой организации, порядок формирования выручки (розничного товарооборота) на счетах бухгалтерского учёта.

Проведён анализ динамики и структуры розничного товарооборота, определены факторы, влияющие на формирование и изменение розничного товарооборота.

Предложены мероприятия по совершенствованию учёта и управления объёмами продаж товаров у индивидуального предпринимателя.

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	6
1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ УЧЁТА И АНАЛИЗА ТОВАРОВ В ТОРГОВОЙ ОРГАНИЗАЦИИ	7
1.1 Понятие, роль и состав розничного товарооборота	7
1.2 Система нормативного регулирования бухгалтерского учёта в торговой организации.....	12
1.3 Цель, задачи анализа товаров в розничной торговле	15
2 ОРГАНИЗАЦИЯ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЁТА И АНАЛИЗ ПРОДАЖИ ТОВАРОВ В ИП ПАВЛОВ «ВОДОЛЕЙ»	21
2.1 Организационно-экономическая характеристика организации	Ошибка!
Закладка не определена.	
2.2 Учёт покупки и продажи товаров в организации	25
2.3 Бухгалтерский учёт издержек обращения.....	31
2.4 Анализ розничного товарооборота	34
3 РЕКОМЕНДАЦИИ ПО УВЕЛИЧЕНИЮ ОБЪЁМОВ ПРОДАЖ В ОРГАНИЗАЦИИ ИП ПАВЛОВ «ВОДОЛЕЙ»	51
3.1 Мероприятия по увеличению объёмов продаж	51
3.2 Оценка эффективности от предложенных мероприятий.....	55
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	61
БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК	63
ПРИЛОЖЕНИЯ	
ПРИЛОЖЕНИЕ А. Учётная политика ИП Павлов «Водолей»	66
ПРИЛОЖЕНИЕ Б. Бухгалтерский баланс за 2016–2018 гг	67
ПРИЛОЖЕНИЕ В. Отчёт о финансовых результатах за 2017–2018 гг.....	68

ВВЕДЕНИЕ

Актуальность темы исследования. Основной функцией торгующих товаром организаций является достижение максимально возможной прибыли. Поскольку торговая организация получает конкретную сумму финансов с каждого практически рубля реализуемых продуктов, то максимизации прибыли вызывает необходимую реальность неизменного роста величины размера денежных отношений – как главного фактора роста доходных активов и прибыли. Именно за счет увеличения товарооборота можно достичь условного снижения издержек обращения, увеличения валового дохода, а также показателей прибыли и рентабельности. Данные факторы определили актуальность темы исследования.

Объект выпускной квалификационной работы – деятельность индивидуального предпринимателя ИП Павлов «Водолей».

Предмет выпускной квалификационной работы – социально-экономические отношения, возникающие в процессе управления объёмами продаж в розничной торговле.

Цель выпускной квалификационной работы – предложить мероприятия по эффективному управлению объёмами продаж в розничной торговле.

Задачи выпускной квалификационной работы:

- 1) изучить теоретические аспекты учёта и анализа розничного товарооборота организаций;
- 2) дать организационно-экономическую характеристику торговой организации;
- 3) изучить организацию бухгалтерского учёта в торговой организации;
- 4) провести анализ формирования розничного товарооборота в организации в динамике;
- 5) провести анализ факторов, влияющих на динамику розничного товарооборота;
- 6) провести анализ оборачиваемости товарных запасов в организации;
- 7) разработать мероприятия по увеличению объёмов продаж в организации.

Результаты выпускной квалификационной работы, в частности разработанные мероприятия по увеличению объёмами продаж носят практическую значимость, могут быть использованы в ИП Павлов «Водолей» для более рациональной организации и управления объёмами продаж.

При написании выпускной квалификационной работы в качестве информационной базы использовалась бухгалтерская финансовая отчётность индивидуального предпринимателя ИП Павлов «Водолей» за отчётные периоды 2016–2018 года, труды авторов, законы, нормативные акты РФ.

1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ УЧЁТА И АНАЛИЗА В ТОРГОВОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

1.1 Понятие, роль и состав розничного товарооборота

Экономика страны с каждым годом приобретает формы динамического развития. Множество отраслей народного хозяйства, вступая на путь экономического развития, применяют рыночные механизмы, направленные на удовлетворение потребительских потребностей населения страны в товарах, работах, оказываемых услугах.

Большое и значимое значение отводится розничной торговле. Являясь одной из перспективных отраслей развития народного хозяйства, именно розничная торговля обеспечивает в большей степени удовлетворение потребительского спроса, устанавливая зависимость цены, предложения товарной продукции, учитывая конкурентную среду.

В такой конкурентной среде осуществляют свою деятельность торговые организации, которые реализуя свои товары покупателям, получают выручку, в экономическом значении данный показатель рассматривается в литературных источниках как розничный товарооборот [35, с. 410].

Розничный объём продаж определяет величину спроса покупателей, который формирует именно платежеспособный спрос, и способствует получению торговыми организациями дохода, который формирует в большей степени финансовые показатели деятельности таких субъектов хозяйствования на конкурентном потребительском рынке.

Розничная продажа основана на получении наличных денежных средств субъектами, осуществляющими торговую деятельность товарами народного потребления. Розничная реализация товаров в обязательном порядке должна планироваться субъектами хозяйствования, анализироваться как по отдельным группам ассортимента и номенклатуры товаров, так и в общем объёме розничной продажи [35, с. 412].

Показатель розничной продажи (выручки от продажи товаров в розницу) в конечном счёте у субъектов хозяйствования формируют сумму валового дохода, который служит основным источником для покрытия всех расходов, связанных с торговой деятельностью.

Значение данного показателя должно в большей степени достигаться у торговых организаций не за счёт баснословных торговых наценок на реализуемые товары, услуги и выполненные работы, а за счёт увеличения физического объёма продаж товаров потребителям.

На современном этапе развития применяются всё более совершенствованные методы и механизмы, связанные с предоставлением товарной продукции покупателям. Применяются новые формы выкладки и методы продаж товаров покупателям.

Всё это нацелено на то, чтобы торговые организации могли в большей степени обеспечить обслуживание покупателей на должном уровне [17, с. 221].

И конечно же получить взамен достойные показатели выручки от продаж.

Важным при этом для розничных торговых организаций остаётся тот факт, чтобы уровень и качество обслуживания, а также доступные и приемлемые цены являлись одним из факторов для привлечения потенциальных покупателей.

Розничная торговля занимает довольно значительное место в секторе услуг, поскольку благодаря розничной торговле большая потребность в людях встречается, именно благодаря этому создается общественный продукт, который получает общественное признание в обществе.

На сегодняшний день, являясь незаменимым условием для распределения общественных благ, именно торговля способствует товарному продвижению от их производителя до конечного потребления.

Розничная продажа – это процесс формирования обмена материальных и денежных сбережений для определенного продукта, выгодного для принимающих сторон. В то же время потребитель в этом обмене стремится приобрести для своих сбережений продукт хорошего качества, который ему очень нужен, в то время как розничный торговец стремится получить наибольшую выгоду в виде получения большего дохода [10, с. 228].

Если рассматривать розничную торговлю с позиции рыночных отношений, то все торговые организации должны приобретать и реализовывать товары с торговой наценкой [28, с. 258], для того чтобы получать передвигной актив для осуществления дальнейшей финансово-хозяйственной деятельности.

Розничная продажа по своей сути является личным проявлением инициативы обмена, связанной с продажей продуктов конечным потенциальным клиентам для личного, внутреннего, внутреннего или корпоративного использования.

В экономике страны важная роль отводится торговле. Ведь являясь одним из источников поступлений средств в виде денежного ресурсного потенциала, именно торговля формирует доход бюджетов различных уровней в нашей стране, а также вносит значимый вклад в развитие её регионов. Не секретом является тот факт, что каждое предприятие торговли стремится улучшить своё положение на конкурентном рынке.

При этом, для торговых организаций одним из самых перспективных направлений их развития является повышение их конкурентоспособности, достичь которого можно используя эффективные меры по управлению закупочной деятельностью и увеличению объёмов продаж [32, с. 377].

Практика многих торговых компаний показывает, что даже небольшое снижение доли товарных запасов на складах, а также увеличение их оборачиваемости, приводит к значительному увеличению показателя рентабельности. При этом важным и значимым фактором является для торговых компаний изучение розничного товарооборота, получение достоверной и полной, оперативной информации о его фактическом состоянии у торговых компаний.

Организации розничной торговли выполняют важнейшие функции для удовлетворения материальных потребностей населения страны, а также повышения его благосостояния. Так, к основным из них относятся [14, с. 176]:

- 1) принимают участие в формировании ассортимента товаров и услуг, определяя их глубину и ширину;
- 2) предоставляют информацию потенциальным покупателям о товаре и оказываемых услугах;
- 3) производят приёмку, сортировку и маркировку товаров, устанавливают реализационные цены;
- 4) совершают сделки, связанные с куплей-продажей товаров конечному потенциальному потребителю;
- 5) выполняют различные виды услуг сервиса и т. д.

Автор трудов А.С. Пелих считает, что розничный товарооборот – это один из важнейших показателей организаций торговли [41, с. 350].

О значимости такой торговой организации можно судить по объёму продаж, который, прежде всего, выражается определённым размером выручки в виде денежных средств за реализованные населению товары.

Автор трудов Л.Л. Ермолович рассматривает понятие розничного товарооборота в большей степени с экономической точки зрения для субъекта хозяйствования.

Так, по мнению автора, экономическое значение розничного товарооборота, прежде всего, выражается отношениями на покупательском рынке, связанными с обменом средств в денежном эквиваленте за товары [21, с. 167]. При этом розничный товарооборот формирует завершающий процесс, связанный с обращением товаров. Как правило, при этом товары поступают из сферы обращения в сферу потребления, приобретая собственника, образуют при этом фонд потребления, иными словами перестают быть товарами.

Авторы трудов определяют, что розничный товарооборот, в первую очередь нужно рассматривать для торговых организаций как показатель, связанный с объёмом продаж, т. е. передачи потребительских товаров населению в обмен на их денежные доходы.

По мнению автора Н.П. Любушина объём увеличения продаж является определяющим фактором при формировании валового дохода хозяйствующих субъектов [33, с. 415].

Автор трудов В.В. Осмоловский, при этом указывает, что данные факторы непосредственно оказывают влияние на структуру рынка потребительских услуг и товаров в сторону их улучшения влияют на изменение структуры потребительского рынка в сторону улучшения [38, с. 212], однако также следует учитывать, что для большинства современных организаций розничной торговли характерен минимальный учёт пожеланий потребителей и стандартный уровень обслуживания.

Важным при этом для розничных торговых организаций остаётся тот факт, чтобы уровень и качество обслуживания, а также доступные и приемлемые цены являлись одним из факторов для привлечения потенциальных покупателей.

Розничная продажа – это, прежде всего, процесс формирования обмена материальных и денежных сбережений для определённого продукта, выгодного для принимающих сторон.

В то же время потребитель в этом обмене стремится приобрести, как правило, за счёт своих сбережений продукт хорошего качества, который ему нужен, в то время как розничный торговец стремится получить наибольшую выгоду в виде получения большего дохода [34, с. 388].

Если рассматривать розничную торговлю с позиции рыночных отношений, то по мнению автора Д. Стоуна все торговые организации должны приобретать и реализовывать товары с торговой наценкой [46, с. 194], для того чтобы получать передвигной актив для осуществления дальнейшей финансово-хозяйственной деятельности».

Автор трудов Д. Стоун правильно определяет ту позицию, что товары потенциальным потребителям должны, прежде всего, реализовываться с торговой наценкой, ведь за счёт торговой наценки торговые компании покрывают свои издержки, связанные с закупкой товаров у производителей или у организаций, осуществляющих оптовую продажу партий товаров, формируют фонд оплаты труда работников.

Розничная торговля занимает довольно значительное место в секторе услуг, поскольку благодаря розничной торговле большая потребность в людях встречается, именно благодаря этому создается общественный продукт, который получает общественное признание в обществе.

На сегодняшний день, являясь незаменимым условием для распределения общественных благ, именно торговля обеспечивает товародвижение на потребительском рынке от стадии производства до стадии потребления (продажи покупателю).

Розничная продажа по своей сути является личным проявлением инициативы обмена, связанной с продажей продуктов конечным потенциальным клиентам для личного, внутреннего, внутреннего или корпоративного использования.

Отличительной особенностью розничной торговли от оптовой торговли является то, что товары продаются через розничную сеть, как правило, не для перепродажи, а для конечного потребления частными лицами [47, с. 351].

В то же время не отметить форму, в которой розничная торговля проводилась по телефону, через интернет и т. д. Кроме того, тот факт, что товары продаются в розницу, не имеет фундаментального значения. Это может быть магазин, киоск, рынок и т. д.

В качестве экономической основы своего существования организации розничной торговли применяют торговую наценку, представляющую разность между ценой покупки товаров у производителей или через сеть оптовых закупок и ценой продажной, которую принято называть розничной.

При этом, именно торговая наценка составляет основной доход организаций розничной торговли. «В продуктовом секторе экономики торговая наценка, как правило, составляет около 30 %, при этом в розничной торговле одеждой данный процент намного выше, может достигать до 200 % и более» [36, с. 385].

Из суммы дохода, которую получает продавец, необходимо оплатить все текущие расходы, связанные с деятельностью хозяйствующего субъекта.

Эти виды расходов, как правило, включают расходы на аренду недвижимости, основные средства, безопасность, заработную плату работников торговой организации, связь и т. д. Остальные средства, как правило, формируют прибыль торговой организации.

Организации розничной продажи можно поделить по товарным категориям и группам, которые доминируют в предлагаемом выборе; по методикам продажи и уровню обслуживания клиентов; по признаку принадлежности торгового предприятия к тем либо другим обладателям; по месту расположения, структуре и стратегии магазина [25, с. 84].

Розничная продажа включает такие составляющие как заготовку и получение продуктов, их перевозку и сохранение; принятие на себя риска, материально-денежную инициативу и т. д.

Розничные продажи занимают важное место во всей системе товарооборота, но также гарантируют, что клиент получит необходимые для него продукты с минимально возможными затратами усилий и продолжительностью выбора продуктов из имеющегося ассортимента, интерьер магазинов часто облегчает покупку.

Покупатели удовлетворяют свои потребности в предметах употребления не столько методом их личного потребления, но и через разные модели содержания совокупного потребления.

Розничная продажа – содержит непростой, конструктивный порядок, действующий функционально в критериях потребительского конкурентного рынка услуг и товаров. Неустанно учитывает желания, потребности клиентов, перемены и конфигурации социально-экономической среды, конъюнктуру рынка, и гарантирует подходящий предлагаемый выбор товаров, добавочных услуг и удобств [44, с. 262].

Чтобы отлично вести продажу и реализацию, нужно знать, кто клиент, кто изготавливает продукты важного свойства и по денежной стоимости, применимой для клиентов, а еще следует узнать, какие продукты реализуются на продажу в иных торговых точках соперниками.

Автор трудов О.А. Крюкова определяет объекты, формирующие розничный товарооборот. По мнению автора, ведущее место в фонде потребляемых населением страны материальных и культурных благ, занимают продовольственных и непродовольственных групп товаров. Именно данные группы являются основными объектами, которые формируют розничный товарооборот торговых организаций благосостояния. Поэтому увеличение объёмов продаж свидетельствуют не только об улучшении работы торговой организации, но и о повышении более полного удовлетворения потребительского спроса населения, а также его материального удовлетворения [29, с. 162].

Также в своей научной статье автор определяет тот факт, что розничный товарооборот характеризуется выручкой от продажи услуг (товаров) населению за расчёт наличными денежными средствами, или оплачиваемых по кредитным картам, по расчётным чекам банковских структур, по перечислениям со счетов вкладчиков, посредством платёжных банковских карт [29, с. 163].

К розничной торговле, вместе с магазинами и другими торговыми государственными объектами, относятся организации питания, а также сфера обслуживания.

Продажа продуктов компаниям и производственным объединениям может выполняться, как по безналичному, так и за наличный расчёт [42, с. 325].

Розничный товароборот субъектов классифицируют по следующим разновидностям [42, с. 335]:

- 1) товароборот постоянно фиксированной торговой сети;
- 2) оборот от передвижной торговли;
- 3) оборот от продажи и реализации товаров по эталонам и каталогам;
- 4) оборот от продажи и реализации по заказам.

Формы обслуживания потребителей [15, с. 84]:

- 1) форма обслуживания покупателей через прилавки;
- 2) самообслуживание;
- 3) интернет торговля.

Формы оплаты:

- 1) оплата за расчёт наличными средствами;
- 2) оплата с поддержкою доверительных финансовых карточек и расчётных чеков;
- 3) оплата по безналичному расчёту;
- 4) продажа товаров в кредит.

1.2 Система нормативного регулирования бухгалтерского учёта в торговой организации

Важная роль отводится нормативному регулированию организации учётных операций на предприятиях различных организационно-правовых форм.

Одним из нормативных документов является Гражданский кодекс РФ. Именно Гражданским кодексом РФ определяется значение и роль договора в розничной торговле, который составляется между покупателями и поставщиками и имеет юридическую силу [1].

Налоговый кодекс РФ классифицирует виды розничной торговли, определяя особенности предпринимательской деятельности, связанной с розничной торговлей с использованием платёжных банковских карт, а также при расчёте наличными платежами.

В налоговом кодексе даётся понятие и определение стационарной и нестационарной торговой сети, магазина, павильона, торговой площади и т. д.

При этом данным законодательным документом установлен порядок формирования документов на объекты стационарной розничной торговли, организаций общественного питания, порядок составления разрешений на право обслуживания на открытой площадке посетителей и т. д. [3].

Налоговый кодекс является основным нормативным документом, регулирующим порядок признания выручки для субъектов хозяйствования, доходов и расходов, определение объектов торговли [26,87].

Определяет порядок признания для целей налогового учёта подакцизных товаров, определение налогоплательщиков, а также порядок определения налоговой базы, ставки налога, порядок и сроки уплаты налоговых платежей.

Организация документооборота и ведение бухгалтерского учёта в организациях розничной торговли должна быть строго регламентирована, и опираться на ряд законов.

Входят также нормативные акты, Положения, приказы, методические указания и рекомендации по учёту операций, связанных с торговой деятельностью субъектов хозяйствования [19, с. 219].

Любое отклонение от данных законодательных и нормативных документов может привести к возникновению ошибок в учёте и документообороте.

Законом, регулирующим организацию ведения бухгалтерского учёта в РФ, является закон № 402–ФЗ [4].

Объекты для целей бухгалтерского учёта, а также обязанности по ведению документооборота всех учётных документов в организациях, порядок закрепления способов ведения бухгалтерского учёта, фактов хозяйственных операций регулируются законом № 402–ФЗ.

Законом определяется порядок проведения инвентаризаций в организациях, определяются общие требования к составлению бухгалтерской финансовой отчётности, её составу, также законом устанавливается обязанность осуществления внутреннего контроля за ведением документооборота в организациях, соблюдая при этом стандартов федерального уровня, отраслевых стандартов финансового и бухгалтерского учёта [4].

Таким образом, именно Закон «О бухгалтерском учёте» является основным документом, который с нормативной точки зрения регулирует постановку организации бухгалтерского учёта, а также порядок ведения бухгалтерской финансовой отчётности, всеми субъектами хозяйствования, в том числе и торговых организаций.

Положение по бухгалтерскому учёту от 6.10.2008 г. № 106н «Учётная политика организации» ПБУ 1/2008 определяет правила и порядок формирования всех хозяйственных учётных процессов организации, а также правила раскрытия учётной политики для каждого отдельного субъекта хозяйствования [5].

Положением по бухгалтерскому учёту от 06.05.99 г. № 32н «Доходы организации» [7] определено, что доходом от обычного вида деятельности признается выручка от продажи продукции (товаров), поступления, связанные с выполнением работ или оказанием услуг, содержит информацию о том, какие доходы признаются прочими.

Положение по бухгалтерскому учёту от 06.05.99 г. № 33н «Расходы организации» ПБУ 10/99 содержит правила формирования в учёте хозяйственных операций на счетах бухгалтерского учёта информации о расходах коммерческих организаций, являющимися юридическими лицами по законодательству РФ [6]. Содержит информацию о том, что расходами от обычного вида деятельности признаются расходы, которые связаны с изготовлением и продажей продукции,

приобретением и продажей товаров, а также с выполнением работ и оказанием услуг.

План счетов бухгалтерского учёта финансово-хозяйственной деятельности организации и Инструкция по его применению от 03.10.2000 г. № 94н составляется для каждого субъекта хозяйствования и закрепляется его учётной политикой [9].

Учёт товаров и признание выручки основано на Плане счетов бухгалтерского учёта для предприятий и организаций, а также инструкции по его применению от 03.10.2000 г. № 94н [9].

Приобретённые товары от поставщиков оформляются следующими проводками [28, с. 96]:

- 1) дебет 41счёта учёта субсчёт 2 (товары в розничной торговле) кредит 60 счёта учёта (расчёты с поставщиками и заказчиками);
- 2) дебет счёта учёта 19 (ндс по приобретённым ценностям) кредит счёта 60 учёта по расчётам с поставщиками и заказчиками [20, с. 214].

Если учёт товаров, согласно учётной политике торговой организации, ведётся по продажным ценам, то в данном случае торговая организация использует счёт учёта 42 «торговая наценка» [21, с. 315].

При этом размер торговой наценки в организациях розничной торговли должен устанавливаться с таким расчётом, чтобы торговая организация могла покрыть все издержки, связанные с издержками обращения. Для этих целей предусмотрен синтетический 44 счёт учёта «расходы на продажу».

Если организован бухгалтерский учёт по продажным ценам, то у торговой организации появляется возможность вести учёт любой реализованной единицы товарной продукции.

При этом списывая с кредита счёта учёта 41 «товары» в дебет 90 счёта учёта «продажи» цену всех реализованных по продажной цене группы товаров, отражая выручку за реализованные ассортиментные группы товаров [19, с. 290].

Важным в процессе организации учётных операций за движением товаров у субъектов хозяйствования является проведение инвентаризаций товаров на определённый отчётный период времени.

В процессе инвентаризации выявляются товарные остатки по отдельным структурным подразделениям, где они находятся. Как правило, у торговых организаций это нахождение товаров на складе (на местах хранения), а также в торговых залах [16, с. 465].

С этой целью организуется комиссия, в состав которой входят материально-ответственные лица, бухгалтер. По результатам инвентаризации составляются инвентаризационные ведомости, в которых отражается информация, выявленная по результатам проведённой проверки.

Сумма порчи или недостачи на счетах учёта у предприятия будет отражена по 94 счёту учёта [20, с. 99].

Недостача и порча материальных ценностей выше нормы естественной убыли определяется по фактической себестоимости, включая при этом расходы,

связанные с заготовкой и транспортировкой товаров, сумму налога на добавленную стоимость, сумму акцизов [24, с. 120].

Ведение документооборота в организациях торговли регулируется нормативно-правовой базой, методическими указаниями и рекомендациями по ведению бухгалтерского учёта товаров, признание доходов, расходов, выручки от продажи товаров [22, с. 71].

Определяются правовые отношения, которые возникают в процессе торговой деятельности, указываются методы, при помощи которых происходит регулирование учетных операций в торговых организациях.

Законами, актами, положениями установлены требования для осуществления торговой деятельности для субъектов хозяйствования, определяются их права и обязанности.

Устанавливаются антимонопольные правила для торговых организаций, а также для организаций, осуществляющих поставку продовольственных товаров на потребительский рынок, регулирует развитие торговой деятельности при помощи установленных мер по дальнейшему их развитию.

1.3 Цель, задачи анализа товаров в розничной торговле

Важное значение уделяется анализу движения товаров в торговых организациях, в результате чего формируется показатель выручки у субъектов хозяйствования. В розничной торговле данный показатель характеризует розничный товарооборот.

В процессе проведения анализа необходимо решить ряд важных вопросов, связанных с формированием розничного товарооборота, определить основные причины снижения объёмов продаж, определить резервы увеличения продаж товаров в розничной торговле.

Основная цель анализа формирования объёмов продаж товаров в розницу строится в определении резервов и путей увеличения продаж потенциальным покупателям.

Для того чтобы поставленная цель была достигнута, необходимо в процессе анализа решить основные задачи [25, с. 189]:

- 1) определить, в какой степени происходит выполнение плановых (прогнозных) показателей по выполнению товарооборота;
- 2) изучить динамику розничного товарооборота за ряд лет;
- 3) определить динамику структуры розничного товарооборота за ряд лет;
- 4) выявить ассортиментные группы товаров, способствующих в большей степени формированию розничного товарооборота у субъектов хозяйствования;
- 5) определить ритмичность выполнения планов товарооборота в разрезе по декадам (неделя, месяц, квартал);
- 6) определить показатель товарооборачиваемости в торговой организации;
- 7) выявить факторы, оказывающие влияние на изменение розничного товарооборота;
- 8) определить резервы, пути увеличения объёмов продаж в розницу.

Оценку всем экономическим процессам, возникающим в период производственно-хозяйственной деятельности хозяйствующих субъектов различных организационно-правовых форм, следует проводить в количественных показателях и в качественных [42, с. 285].

Количественные показатели для анализа, как правило, отражаются в анализе в абсолютных, относительных, в средних величинах. Качественные же показатели, отражают экономическое содержание, а также эффективность конкретного экономического явления, например сортность продукции.

На практике экономического анализа часто применяются основные методы анализа, такие как: горизонтальный, вертикальный, трендовый, коэффициентный, факторный.

Так горизонтальный экономический анализ строится на сравнении каждой позиции бухгалтерской финансовой отчетности хозяйствующего субъекта с предыдущим периодом.

Такой вид анализа в экономической литературе также принято называть «временным анализом» [28, с. 377].

Вертикальный экономический анализ строится на определении структуры итоговых результативных показателей субъекта хозяйствования с выявлением влияния каждого показателя бухгалтерской финансовой отчетности на результат оценки в целом по предприятию.

Трендовый экономический анализ основан на сравнении каждой отдельной позиции бухгалтерской финансовой отчетности с рядом предшествующих отчетных периодов и определение тренда.

Определение тренда – это определение основной тенденции динамики изменения определенных показателей, очищенных от случайных влияний факторов за отдельный отчетный период времени.

Коэффициентный экономический анализ строится на анализе относительных показателей, основан на расчёте отношений между отдельными показателями отчетности, а также определении взаимосвязей показателей в общей совокупности.

Факторный экономический анализ строится на определении влияния отдельных факторов или причин на определённый результативный показатель в исследуемой совокупности деятельности анализируемого показателя.

В зависимости от поставленной цели факторный анализ может быть как прямым, при этом результативный показатель разбивают на отдельные составные части в моделях детерминированного факторного анализа, так и обратным. Применяя методику факторного анализа можно определить влияние отдельных факторов, формирующих результативный показатель субъекта хозяйствования. При этом можно по результатам факторного анализа определить влияние каждого отдельного фактора в совокупности на изменение суммы выручки.

Объём продаж продукции может оказывать положительное и отрицательное влияние на сумму прибыли. При этом увеличение объёма продажи высокорентабельной продукции приводит к увеличению прибыли хозяйствующего субъекта [50, с. 187].

Структура товарной продукции может оказывать отрицательное и положительное влияние на сумму прибыли предприятия. Если субъект хозяйствования будет увеличивать долю высокорентабельных видов товарной продукции в общем объёме продаж, то прибыль, как правило, будет расти, и, наоборот.

По результатам проведённых исследований авторских методик отдельных авторов можно сделать вывод, что методы анализа, как правило, тесно взаимосвязаны между собой и имеют большую схожесть.

Это указывает не только на процесс их реализации в процессе плана действий по планированию объёма розничного товарооборота, но и на последовательность проведения этапов анализа показателей розничного товарооборота.

В качестве важнейшего элемента методик анализа розничного товарооборота выступают технические приёмы и способы анализа, которые применяются для изучения закономерностей развития исследуемого объекта.

Определяется влияние факторов на результат деятельности субъекта хозяйствования, проводится подсчёт неиспользованных и перспективных резервов повышения эффективности финансово-хозяйственной деятельности.

По результатам анализа обобщаются его результаты, а также предоставляется комплексная оценка деятельности субъекта хозяйствования.

Необходимым фактором является обоснование планов дальнейшего экономического и социального развития субъекта хозяйствования, принятие управленческих решений для различных мероприятий в области улучшения показателей его деятельности в будущем.

Г.В. Савицкая придерживается в своих работах в большей степени к системному подходу в анализе финансового состояния субъекта хозяйствования. По мнению автора, системный подход базируется на динамичности взаимодействия, взаимозависимости и взаимосвязи элементов системы, учитывая комплексность, целостность, соподчиненность, выделение ведущего звена.

Рассмотрим основные источники, необходимые при проведении анализа розничного товарооборота в организациях торговли [42, с. 288].

Важнейшими основными документами для проведения анализа в качестве информационных источников выступают формы бухгалтерской финансовой отчётности торговых организаций, регистры учёта фактов хозяйственных операций, первичные документы учёта.

К отчётам материально-ответственных лиц, как правило, прикладываются документы, подтверждающие факт получения выручки, а также все виды расходов, произведённые за счёт данного показателя.

Важным моментом при проведении анализа является определение изменения объёма розничного товарооборота в сопоставлении с ценами, по которым происходит продажа товаров.

В процессе анализа, поэтому, необходимо определять товарооборот в сопоставимых ценах и выявлять в дальнейшем, какой из факторов в большей степени повлиял на изменение розничного товарооборота, фактический объём продаж товаров или увеличение цены на реализуемые товары.

В процессе анализа необходимо определять изменения показателей в динамике [19, с. 122]. В данном случае принято определять темпы роста и темпы прироста показателей в сравнении с базисным периодом или с периодами прошлых лет.

Рассчитывается темп роста по формуле.

$$Tr = \frac{T_k - T_n}{T_n} 100\%,$$

где Tr – темп роста;

T_k – показатель на конец периода;

T_n – показатель на начало периода.

На этапе анализа товарной структуры необходимо определить, какая доля общего торгового оборота торговой организации занята товарами, которые обеспечивают высокую рентабельность, а также для определения менее продаваемых товаров.

Этот анализ основан на определении более прибыльных товарных групп и менее прибыльных, для которых можно просмотреть объем закупок у поставщика, чтобы свести к минимуму затраты на их хранение.

Чтобы оценить эффективность управления запасами, необходимо проанализировать их эффективность использования [19, с. 124].

С этой целью необходимо определить в процессе анализа оборот товаров. Данный процесс в формировании розничного товарооборота называется товарооборачиваемостью. Значение данного показателя определяется в двух расчётных показателях: в оборотах (в разах) и в днях.

Данный показатель характеризует скорость обращения у торговых организаций товаров с момента принятия их к учёту, до поступления средств от реализации товаров (или признания выручки).

Товары (их запасы) определяются в показателях натуральных (штук, метров, тонн и т. д.), и в стоимостных (в рублях) [21, с. 177].

Расчёт среднего значения товарных запасов.

$$TЗ_{ср} = \frac{\frac{1}{2} TЗ_0 + TЗ_1 + TЗ_2 \dots + \frac{1}{2} TЗ_n}{n - 1},$$

где $TЗ_{ср}$ – товарные запасы (среднее значение);

$TЗ_0, TЗ_1, TЗ_2, TЗ_n$ – запасы товаров на определённые даты;

n – количество периодов.

Исчисление значения товарооборачиваемости в днях.

$$T_{об} = \frac{TЗ_{ср}}{O_t},$$

где $T_{об}$ – время обращения (товарооборачиваемость);

$TЗ_{ср}$ – товарные запасы (среднее значение);

O_t – однодневный объём товарооборота.

Исчисление товарооборачиваемости числом оборотов (раз).

$$T_{об} = \frac{P_{то}}{TЗ_{ср}},$$

где $T_{об}$ – товарооборачиваемость в оборотах (разах).

Ритмичность продаж в деятельности хозяйствующих субъектов является важнейшей задачей в деятельности каждого из них.

Принцип ритмичности означает, что весь процесс торговой деятельности должен основываться скорее на ритмической доставке товаров в торговую организацию, а также в целях работы поступления товаров от производителей должны планироваться с учетом изменений в потребителе спрос [21, с. 179].

Ритмичной можно считать работу тех хозяйствующих субъектов, у которых выпуск продукции и их реализация имел место в таких количествах, в которых это предусматривалось графиком.

Причём график должен выполняться за любой период, а не только за год, квартал, месяц. Обычно за длительные периоды существенные отклонения от графика не имеют места, из чего ещё не следует, что предприятие работает ритмично.

В процессе анализа розничного товарооборота торговых организаций очень важно изучать отдельные факторы, которые в определенной степени повлияли на изменение эффективного показателя, то есть на увеличение или уменьшение выручки от продаж [33, с. 345].

В то же время можно выявить, повлияло ли изменение цены, структура товарных групп или объём продаж на изменение торгового оборота торговой организации.

Рассмотрим формулу товарного баланса.

$$T_o = Z_n + Z_p - Z_v + Z_k,$$

где T_o – товарооборот (розничный);

Z_n – на начало периода товарные остатки;

Z_p – сумма поступивших товаров;

Z_v – сумма выбывших товаров;

Z_k – конец периода остаток товаров.

Увеличение суммы запасов товаров на начало периода и сумм поступлений товаров оказывает влияние положительного характера на сумму продажи товаров; наоборот, их уменьшение, приводит к сокращению объёмов продаж [50, с. 198].

Анализ объёма продаж товаров (продажи товаров в розницу) для организаций, осуществляющих продажу товаров в розницу является необходимым с целью эффективного управления объёмами продаж.

Только в процессе анализа возможно выявить основные отклонения, которые привели к невыполнению запланированных показателей субъектов хозяйствования, что привело к ухудшению финансовых показателей организации.

Именно в процессе анализа можно выявить резервы, определить пути увеличения объёмов продаж товаров покупателям, спрогнозировать на будущее развитие торговой организации. Грамотно проведённый анализ показателей, определяющих движение товаров в торговой организации и формированию выручки в виде розничного товарооборота позволяет внедрять более совершенствованные методы управления товародвижением в торговых организациях, реализующих товары потенциальным покупателям в розницу.

Выводы по разделу 1

В первом разделе выпускной квалификационной работы изучены основные теоретические и методологические основы, связанные с процессом формирования объёма товарооборота у торговых организаций.

С этой целью в работе дано понятие розничного товарооборота, определена его роль для торговых организаций, а также его состав.

Изучена нормативная база, на основе которой происходит регулирование торговых операций у субъектов хозяйствования.

К таким документам относятся кодексы, законы федерального уровня, положения, методические указания и т. д.

Определены цель и задачи анализа розничного товарооборота для торговых организаций. Анализ формирования розничного товарооборота в современных условиях ведения хозяйственных операций занимает важное место в деятельности любого субъекта хозяйствования.

Изучена методика проведения анализа розничного товарооборота на основе сравнительной характеристики методик, представленной в экономической литературе различными авторами, определены задачи, этапы, приёмы анализа розничного товарооборота, применяемые на практике.

Именно в процессе анализа возможно определить основные причины снижения объёмов продаж для организаций, осуществляющих продажу товаров в розницу, определить основные направления резервов увеличения продажи товаров в розницу для субъектов хозяйствования.

Оборот от продажи товаров в розницу на потребительском рынке может быть использован субъектами хозяйствования для эффективного использования всех имеющихся у него ресурсов: трудовых, финансовых т. д.

Являясь важнейшим показателем торговых организаций, осуществляющих продажу товаров покупателям в розницу, его объём напрямую сопоставляется с величиной затраченных ресурсов в процессе хозяйственной деятельности, даёт прямое представление об эффективности их использования, так как именно показатель розничного товарооборота в обобщённом виде определяет соотношение затрат и результата от финансово-хозяйственной деятельности.

Если субъект хозяйствования будет увеличивать долю высокорентабельных видов товарной продукции в общем объёме продаж, то прибыль, как правило, будет расти, и, наоборот.

Значение показателя розничного товарооборота может быть применено при расчётах таких значимых показателей для субъектов хозяйствования как затратноёмкости, капиталоемкости, трудоёмкости и т. д.

Планирование объёмов продаж товаров населению в розницу должно быть связано с такими показателями как потребительский спрос, поступление и выбытие товаров, остатки товаров, численность работников, прибыль и т. д.

2 ОРГАНИЗАЦИЯ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЁТА И АНАЛИЗ ПРОДАЖИ ТОВАРОВ В ИП ПАВЛОВ «ВОДОЛЕЙ»

2.1 Организационно-экономическая характеристика организации

Магазин ИП Павлов «Водолей» осуществляет свою деятельность в соответствии со свидетельством предприятия, Конституцией РФ и действующим законодательством РФ. Имеет в частной собственности помещение общей площадью 456,6 квадратных метров, торговой площадью 135 квадратных метров.

Магазин находится на втором этаже торгового комплекса «Орфей», расположенного по адресу: г. Озерск, ул. Карла Маркса, д. 29 Б. Режим работы магазина: с 9-00 до 20-00 без обеда и выходных.

Режим работы: Согласно ст. 42 Трудового кодекса РФ нормальная продолжительность рабочего времени работников на предприятии, в учреждениях, организациях не может превышать 40 часов в неделю. Законодательством регулируется рабочее время работников всех предприятий, независимо от их форм собственности.

Магазин оснащён компьютерной техникой, холодильным оборудованием, кассовыми аппаратами, терминалами и витринами. Телефонная связь обусловлена наличием телефонных точек, по которым осуществляется связь с поставщиками, клиентами и другими лицами.

По форме продаж магазин «Водолей» является магазином самообслуживания. В магазине «Водолей» производится продажа товаров, как методом самообслуживания, так и через прилавок.

К основным видам деятельности магазина «Водолей» относится розничная торговля продуктами питания и сопутствующими товарами, реализация мирового ассортимента продовольственных товаров.

Ассортиментные группы товаров довольно разнообразны, предлагаются покупателям на основе изученного спроса, исследовании рынка потребительских услуг и товаров конкурентов.

Номенклатурные группы товаров включают разнообразный ассортимент бакалейной продукции, гастрономии, овощи, фрукты и т. д.

Главными целями деятельности магазина «Водолей» являются:

- 1) совершенствование деятельности;
- 2) получение максимальной прибыли;
- 3) освоение новых товаров и видов услуг;
- 4) изучение спроса товара.

Организация документооборота в организации возложена на главного бухгалтера, который ведёт весь процесс организации бухгалтерского учёта, проводит расчётные операции с поставщиками, банковскими, страховыми структурами, начисляет заработную плату работникам торговой организации, формирует отчётность для целей налогообложения.

Директором исследуемой организации является индивидуальный предприниматель Сергей Викторович Рокотов.

Рассмотрим организационную структуру управления (рисунок 1).



Рисунок 1 – Организационная структура управления

У директора в подчинении находится администратор магазина, в должностные обязанности которого входит выбор стратегического курса развития торговой организации на перспективу, организация акций и распродаж товаров потребителям, организация ведения контроля за всеми операционными действиями, связанными с продажей товаров.

Проведём анализ финансово-экономических показателей деятельности организации. Информационной базой для анализа служит бухгалтерская финансовая отчётность организации (Приложение В).

Данные для анализа основных экономических показателей за отчётный период 2017–2018 года (таблица 1).

Таблица 1 – Динамика основных показателей деятельности

Показатели	2017 год	2018 год	Отклонение, +/-	Темп роста, %
Товарооборот, тыс. руб.	20 738,3	22 260,40	1522,10	107,34
Валовый доход (торговая наценка), тыс. руб.	3960,2	4086,20	126,00	103,18
Уровень валового дохода, %	19,1	18,36	-0,74	96,13
Расходы на продажу (издержки обращения), тыс. руб.	1721,2	1 933,52	212,32	112,33
Удельный вес издержек обращения, %	8,3	8,69	0,39	104,70
Прибыль от продаж товаров, тыс. руб.	2239,0	2152,68	-86,32	96,15
Прибыль (чистая), тыс. руб.	2276,0	2220,00	-56,00	97,54
Рентабельность (продаж) %	10,8	9,67	-1,13	89,54

Из информации видно, что в динамике за отчётный период 2017–2018 года показатель товарооборота (выручки) у индивидуального предпринимателя увеличился на 1522,10 тыс. руб., темп роста показателя составил 107,34 %.

Валовой доход вырос на сумму 126 тыс. руб., уровень ВД (торговой наценки) составил 19,10 % в 2017 году и 18,36 % за отчётный период 2018 года. Как видно уровень валового дохода у организации снижается на 0,74 %, следовательно, данная динамика оказала отрицательное воздействие на формирование показателя прибыли от продаж, значение данного показателя в динамике снижается на сумму 86,32 тыс. руб., темп снижения составил 3,85 %.

На снижение данного показателя также оказало воздействие изменение расходов на продажу организации (коммерческих расходов). В динамике расходы на продажу увеличились на сумму 212,32 тыс. руб., темп роста составил 112,33 %.

При этом удельный вес издержек обращения в общем объёме товарооборота в динамике имеет тенденцию к увеличению, в 2017 году значение показателя составило 8,3 %, а в 2018 году увеличилось на 0,39 % до значения в 8,69 %.

Чистая прибыль организации снижается в динамике на 56 тыс. руб., темп снижения составил 2,46 %.

Чистая прибыль за 2017 год составила 2276 тыс. руб., а за период 2018 года 2220 тыс. руб.

Рентабельность продаж организации в динамике в результате деятельности организации снижается, в 2017 году значение показателя составило 10,8 %, а отчётном 2018 году лишь 9,67 %, снижение составило на 1,13 %.

Все эти расчётные значения свидетельствуют о том, что в динамике у субъекта хозяйствования финансовые показатели деятельности снижаются, такие как прибыль от продаж, чистая прибыль, рентабельность продаж.

Это отрицательная динамика в работе хозяйствующего субъекта.

Представим динамику основных экономических показателей (рисунок 2).

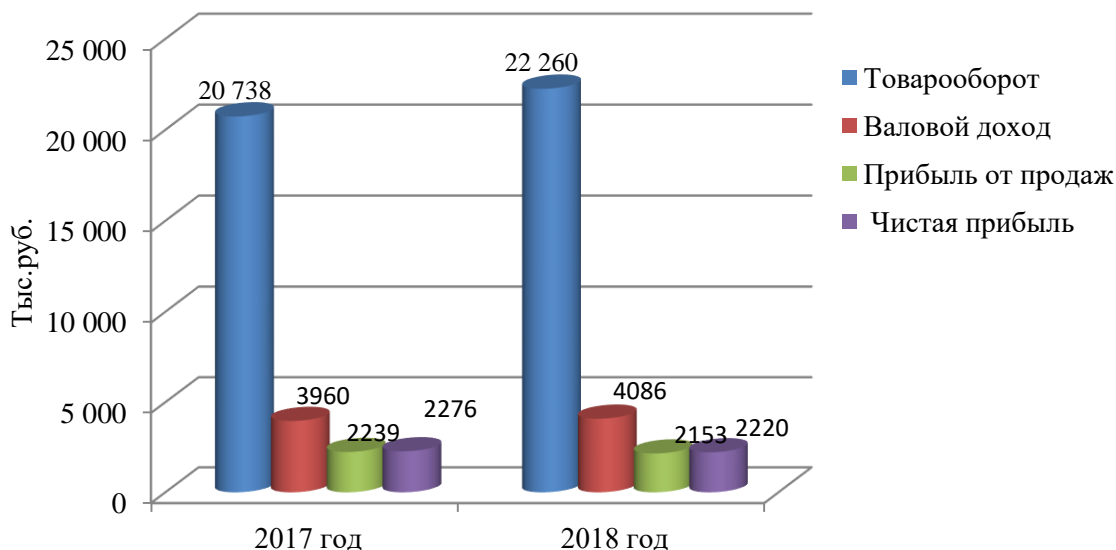


Рисунок 2 – Динамика основных экономических показателей организации ИП Павлов «Водолей» в качестве объекта налогообложения применяет режим ЕНВД.

ЕНВД в г. Озерске разрешен для розничной торговли, осуществляемой через магазины и павильоны с площадью торгового зала не более 150 квадратных метров.

Налог зависит не от реально получаемого при этой деятельности дохода, а от вмененного, рассчитываемого для каждого из месяцев путем умножения величины базовой доходности на размер показателя, которому эта доходность соответствует.

Значения базовой доходности отражены в п. 3 ст. 346.29 НК РФ в привязке к допускаемым при ЕНВД видам деятельности и следующим показателям: число работников; площадь или количество мест ведения деятельности; число единиц имущества.

Базовая месячная доходность – это денежная сумма, которая соответствует условной доходности определенного вида предпринимательской деятельности на 1 единицу физического показателя. Базовая месячная доходность ИП считается условной, поскольку её размер не зависит от реального заработка индивидуального предпринимателя.

Физический показатель ЕНВД – это совокупность вышеперечисленных единиц, которые участвуют в производстве (в предоставлении услуг).

Таким образом, и размер базовой доходности, и величина физического показателя для каждого вида предпринимательской деятельности ИП на ЕНВД будет отличаться. Физический показатель для базовой доходности может быть численно равен количеству работников, площади помещения в «квадратах», числу посадочных мест.

Величина базового дохода при режиме налогообложения на ЕНВД установлена статьей 346.29 Налогового кодекса РФ, в которой перечислены все виды деятельности базовой доходности ЕНВД [3].

Для удобства все виды предпринимательской деятельности, физические показатели и базовая доходность представлена в рублях в НК РФ.

Представим порядок расчёта ЕНВД.

$$\text{ЕНВД} = (\text{БД} \cdot \text{ФП} \cdot \text{K1} \cdot \text{K2} \cdot 15 \%),$$

где ЕНВД – сумма налога (в рублях);

БД – доходность (базовая) по видам деятельности;

ФП – показатель (физический) для индивидуального предпринимателя;

K1 – коэффициент-дефлятор, который устанавливается Правительством РФ на год;

K2 – корректирующий коэффициент (установлен на период местной администрацией);

15 % – налоговая ставка для ЕНВД.

Расчёт суммы ЕНВД налогоплательщик (индивидуальный предприниматель ИП Павлов «Водолей») самостоятельно проводит, учитывает доходность (базовую) за месяц, коэффициенты, физический показатель, ставку налога.

ЕНВД уплачивает ежеквартально по итогам отчётного периода.

По итогам налогового отчётного периода подаёт налоговую декларацию по ЕНВД.

Представим исходную информацию для расчёта единого налога на вменённый доход (таблица 2).

Таблица 2 – Расчёт суммы единого налога на вменённый доход

Показатель	Значение показателя	
	2017 г.	2018 г.
Базовая доходность на единицу физического показателя в месяц, руб.	1800,000	1800,009
Корректирующий коэффициент К1	1,798	1,868
Корректирующий коэффициент К2	0,800	0,800
ФЗ- физический показатель, кв. метр	135,000	135,000
Налоговая база за год .	4 194 374,4000	4 357 670,400
Сумма исчисления ЕНВД за год, руб.	629 156,160	653 650,560
Налоговый вычет за год	288 600,000	290 352,000
Общая сумма ЕНВД за год, руб.	340 556,000	363 298,560

Таким образом торговая организация ИП Павлов «Водолей» осуществляет свою предпринимательскую деятельности на рынке потребительских товаров, предлагая покупателям товары для продажи в розницу, удовлетворяя при этом покупательский спрос, а также получая финансовые результаты в виде прибыли от ведения предпринимательской деятельности.

2.2 Учёт покупки и продажи товаров в организации

ИП Павлов «Водолей» согласно документам имеет в штате работников, в качестве объекта налогообложения применяет ЕНВД, уплачивая при этом ставку налога 15 %. Вся организация бухгалтерского учёта в торговой организации ведётся в программе 1С: «Предприятие, Бухгалтерия 8.2» на основании первичных учётных документов.

В организации разработаны внутренние учётные документы, на основании которых организован весь документооборот. Основным внутренним учётным документом в торговой организации служит разработанная и утверждённая учётная политика.

Наличные расчёты осуществляются через кассу предприятия. Безналичные расчёты осуществляются через расчётный счёт, открытый в ОАО «Сбербанк».

По учёту кассовых операций применяются бланки: приходный кассовый ордер № КО–1, расходный кассовый ордер № КО–2, журнал регистрации приходных и расходных кассовых документов № КО–3, кассовая книга № КО–4, книга учёта денежных средств № КО–5, авансовый отчёт АО–1.

При организации расчётов через кассу предприятия оформляются бланки отчётности.

На предприятии операции по банковским расчётам оформляются платёжным поручением.

По учёту труда и заработной платы работников в учётной политике утверждены формы первичных документов: Приказ (распоряжение) о приёме работника на работу, Форма Т–1, Табель учёта рабочего времени и расчёта

оплаты труда Форма Т–12, Табель учёта рабочего времени Форма Т–13, ведомость Форма Т–49 и т. д.

Руководство организации предоставляет отчётность по доходам, полученным работниками. При этом организация предоставляет в качестве отчётности декларации 6–НДФЛ, 3–НДФЛ, также составляет справку 2–НДФЛ на каждого работника.

Основными целями ведения бухгалтерского учёта в торговой организации являются:

- контроль за сохранностью товаров;
- контроль за объёмами продаж населению;
- получение точной и достоверной информации об остатках товаров;
- получение данных о финансовых расчётных потоках;
- получение информации о состоянии дел в организации.

Поступивший товар от поставщика на основании сопроводительных документов приходится по дебету на 41 счёте учёта «товары», который предназначен для обобщения и сбора информации о наличии, а также движении товарно-материальных ценностей, которые приобретены торговой организацией для их дальнейшей перепродаже [39, с. 42].

Приобретённые товары от поставщиков оформляются следующими проводками:

- 1) дебет 41 счёта учёта субсчёт 2 (товары в розничной торговле) кредит 60 счёта учёта (расчёты с поставщиками и заказчиками);
- 2) дебет счёта учёта 19 (ндс по приобретённым ценностям) кредит счёта 60 учёта по расчётам с поставщиками и заказчиками.

Учёт товаров, согласно учётной политике торговой организации, ведётся по продажным ценам, в данном случае торговая организация использует счёт учёта 42 «торговая наценка».

Учётные операции по оприходыванию товаров ведутся бухгалтерией в натуральном и стоимостном выражении.

Учёт товаров ведётся по продажным ценам, при этом разница между ценой продажи и ценой покупки отражается с применением счёта учёта 42 (торговая наценка).

Товары, поступившие в организацию, принимаются на основании договора-поставки, а также наличия сопроводительных документов, в качестве которых, как правило, выступают счёта-фактуры, товарно-транспортные накладные.

При этом при приёмке проверяется наличие товара по количеству и качеству. Так как индивидуальный предприниматель работает на режиме ЕНВД освобождается от уплаты суммы НДС, то входной налог в данном случае не принимается к вычету, а включается в стоимость поступивших товаров.

Ежедневно в конце рабочего дня кассир подсчитывает итоги операций за день, выводит остаток денег в кассе на следующее число и передает в бухгалтерию 2-ой отрывной листок кассовой книги.

Счёт учёта 50 корреспондирует со субсчетами:

50/1 (касса организации) – наличные деньги организации,
50/2 (операционная касса) – наличие и движение денег в кассах,
50/3 (денежные документы).

В конце месяца выводят сальдо наличных денег на конец месяца, которое сравнивают с остатком по книге учёта операций.

В сроки, определенные руководством проводится инвентаризацию наличных средств в кассе, результаты которой необходимо завизировать, составив акт инвентаризации.

Если выявлены излишки в кассе, то их оприходуют в состав прочих доходов субъекта хозяйствования в корреспонденции с 50 счётом учёта по дебету.

Если выявлены недостатки денежных наличных средств в кассе, то сумма выявленной недостачи подлежит взысканию с материально-ответственных лиц. Для отражения недостачи применяется счёт учёта 94. Проводки в данном случае будут иметь вид: Д 94 К 50 и одновременно Д 73 К 94.

У индивидуального предпринимателя ИП Павлов «Водолей» товары отражаются по продажной стоимости, НДС не выделяется отдельной строкой, а отражается в покупной стоимости товаров, которые поступают от поставщиков.

Эта особенность связана с тем, что индивидуальный предприниматель применяет режим налогообложения, уплачивая ЕНВД.

Предприятие розничной торговли ИП Павлов «Водолей» реализовывает товары за наличный расчёт через кассу предприятия.

Выручка от объёма продаж товаров покупателям определяется той суммой денежных средств, которые получены индивидуальным предпринимателем за проданные товары потенциальным покупателям.

Поступившие за день денежные средства в кассу индивидуального предпринимателя, осуществляющего продажу товаров в розницу формируют однодневную выручку. На конец рабочего дня снимаются показания счётчиков кассы.

При этом выручка может уменьшаться на сумму денежных средств, которые были возвращены покупателям по чекам, при этом должна быть разрешительная надпись руководителя субъекта хозяйствования.

Если в период приёмки товаров выявляется несоответствие фактического наличия товаров, указанного в сопроводительных документах, материально-ответственным лицом, принимавшим товар, составляется акт, который в свою очередь является основанием для того, чтобы выставить претензию поставщику.

В практике учета организаций розничной торговли продуктами питания зачастую имеет место возврат некачественных товаров покупателями в случаях, предусмотренных законодательством.

При учете операций по возврату товара необходимо оприходовать полученные от покупателей товары, откорректировать ранее сделанные записи по учету их продажи и отразить претензионные расчеты с поставщиками некачественного товара [43, с. 19].

Д 50 «касса» К 90, субсчет «выручка» (отражается выручка от продажи товара по продажной цене с учётом скидки).

Согласно учётной политике списание товаров происходит по средней стоимости приобретённых товаров. При этом должны соблюдаться следующие условия:

- поступившие товары от поставщика оприходованы;
- стоимость поступивших товаров оплачена поставщику;
- приобретённые товары для перепродажи проданы покупателю.

В конце рабочего дня, как правило, старший кассир суммирует показания кассовых счётчиков наличных средств, определяя тем самым дневную выручку.

В книге кассира-операциониста записывают показания суммирующих счётчиков денег в конце рабочего дня и в начале следующего дня, а также сумму денег, возвращенную покупателям.

Общий размер дохода торговой организации в день определяется как разница в общей сумме счётчиков кассовых аппаратов в начале и конце рабочего дня, а также сумма денег, возвращаемых покупателям по возвращенным, ошибочно пробитым чекам.

Полученная сумма сравнивается с суммой наличных денег в кассовом аппарате, при этом сумма выручки выписывается наличным чеком в организации формы № КО–1.

Приходящие денежные поручения прилагаются к отчёту кассира, а квитанция к входящему денежному приказу предоставляется материально-ответственному лицу и прилагается к товарному отчёту.

Для обеспечения достоверности данных бухгалтерского учёта и отчётности в торговой организации необходимо проводить инвентаризацию имущества, и в том числе товаров. В ходе инвентаризации проверяется и документально подтверждается фактическое наличие товаров (их количество, состояние и оценка).

Сведения, полученные при инвентаризации, сравниваются с данными бухгалтерского учёта.

Порядок и сроки проведения инвентаризации определяются руководителем организации, за исключением случаев, когда проведение инвентаризации обязательно. Обязательная инвентаризация проводится в следующих случаях:

- 1) перед составлением годовой бухгалтерской отчетности;
- 2) при смене материально-ответственных лиц;
- 3) при выявлении фактов хищения, злоупотребления или порчи имущества;
- 4) в случае стихийного бедствия, пожара или других чрезвычайных ситуаций, вызванных экстремальными условиями;
- 5) при реорганизации или ликвидации организации;
- 6) в других случаях, предусмотренных законодательством РФ.

В ИП Павлов «Водолей» инвентаризация товарных запасов проводится ежемесячно. Основными задачами инвентаризации товаров являются:

- 1) выявление фактического наличия товаров;
- 2) контроль за сохранностью товаров, путем сопоставления фактического наличия с данными бухгалтерского учета;
- 3) выявление товаров, потерявших свои первоначальные качества;

- 4) проверка соблюдения правил и условий хранения товаров;
- 5) проверка полноты отражения в учете;
- 6) проверка правильности установления цены на товары.

В состав комиссии по инвентаризации в ИП Павлов «Водолей» входят: руководитель – председатель комиссии, бухгалтер, материально-ответственное лицо и представитель общественности.

Устанавливается количество товарных запасов в бухгалтерском учете на дату проведения инвентаризации. Бухгалтерия предоставляет все последние приходные и расходные документы на прием и отпуск товаров.

Материально-ответственное лицо даёт расписку, что все приходные и расходные документы на товары сданы в бухгалтерию, все поступившие товары оприходованы, а выбывшие списаны.

Инвентаризация начинается с проверки наличных денежных средств в кассе. Проверка оформляется актом снятия остатков кассы в магазине.

Кассир составляет кассовый отчет и передает его для проверки и визирования документов председателю комиссии. Определяется результат по кассе (недостачу, излишек), который отражается в акте.

Председатель комиссии и счетный работник проверяют и визируют товарные отчеты и все приходные и расходные документы, приложенные к нему, и ставят штамп «До инвентаризации».

С материально ответственного лица берут подписку об отсутствии претензий к инвентаризационной комиссии.

Для оформления инвентаризации применяются формы первичной учетной документации по инвентаризации имущества и финансовых обязательств (таблица 3).

Таблица 3 – Формы инвентаризации

Номер формы	Наименование формы
ИНВ-2	Инвентаризационный ярлык
ИНВ-3	Инвентаризационная опись товарно-материальных ценностей
ИНВ-4	Акт инвентаризации товарно-материальных ценностей отгруженных
ИНВ-5	Инвентаризационная опись товарно-материальных ценностей, принятых на ответственное хранение
ИНВ-19	Сличительная ведомость результатов инвентаризации товарно-материальных ценностей
ИНВ-22	Приказ (постановление, распоряжение) о проведении инвентаризации
ИНВ-23	Журнал учета контроля за выполнением приказов (постановлений, распоряжений) о проведении инвентаризаций
ИНВ-26	Ведомость учета результатов, выявленных инвентаризацией

Установленные недостачи или излишки в бухгалтерском учете отражаются в том месяце, в котором была закончена инвентаризация.

Выявленные излишки собственного товара приходятся в бухгалтерском учете на счете учета товаров по рыночной цене на дату проведения

инвентаризации: дебет 41 счёта учёта кредит счёта учёта 91 (рыночная стоимость излишков включена в состав внереализационных доходов).

При реализации товарных излишков, выявленных при инвентаризации, в состав доходов будет включена выручка от их реализации. При этом в состав расходов можно будет списать только расходы, связанные с реализацией.

Выявленные недостачи отражаются в бухгалтерском учете следующим образом: дебет счёта учёта 94 кредит счёта учёта 41 (выявлены недостачи).

При отсутствии виновных лиц недостачи сверх норм можно отразить: дебет счёта учёта 91 кредит счёта учёта 94.

Списание недостачи за счет виновного лица производится следующим образом:

1) дебет счёта учёта 73 кредит счёта учёта 94 (сумма недостачи отнесена за счет виновного лица);

2) дебет счёта учёта 50 кредит счёта учёта 73/2 (сумма поступивших денег в кассу от виновного лица на сумму недостачи товаров по продажным ценам).

При этом разница между стоимостью товара, оплаченной виновным лицом, и суммой, выплаченной комитенту, отражается записью: дебет счёта учёта 98/4 кредит счёта учёта 91.

Представим результаты проведения инвентаризации (таблица 4).

Таблица 4 – Журнал хозяйственных операций после проведения инвентаризации

Содержание хозяйственной операции	Бухгалтерская запись		Сумма, руб.
	Дебет счёта	Кредит счёта	
Выявление недостатка товаров	41/2	94	10 000
Выявление излишек товаров	41/2	91	2000
Списана недостача в пределах норм естественной убыли	91	94	500
Сумма недостачи за счёт виновных лиц	73	94	9500
Внесены деньги в кассу виновным лицом в счёт погашения недостачи	50	73/2	9500
Отнесена за счёт виновного лица разница между суммой, подлежащей взысканию и стоимостью недостающих товаров по продажным ценам	98/4	91	2300

Таким образом организован документооборот учётных операций по поступлению и выбытию товаров у индивидуального предпринимателя.

Все операции, по учёту поступления и выбытия товаров в исследуемой торговой организации закреплены документально, оформляются соответствующими первичными документами.

Рассмотрим далее, каким образом учитываются издержки обращения у индивидуального предпринимателя.

2.3 Бухгалтерский учёт издержек обращения

В деятельности любого субъекта хозяйствования продажа товаров потребителям, оказание услуг либо выполнение работ связано с определёнными видами затрат, как финансовых, трудовых затрат, так и материальных.

При этом торговля товарами потенциальным покупателям относится к отрасли, которая характерна для товарного обращения, и затраты в данной отрасли формируются как затраты, связанные с обращением товаров. В экономической литературе данное понятие относят к издержкам обращения.

Издержки обращения – это затраты (расходы), которые связаны с процессом доведения товаров от производителя до потребителя, которые выражены в денежной (стоимостной) форме [40, с. 20].

Корректный учёт издержек обращения для торговых организаций важен, поскольку их участие в формировании финрезультата – почти решающее.

Ведь издержки обращения – одни из основных показателей итогового функционирования субъекта хозяйствования и величина издержек напрямую оказывает влияние на размер дохода, полученного торговой организацией от продажи товаров.

Поэтому их оптимизация – серьёзный фактор возрастания прибыльности и рентабельности. Уровень издержек обращения – главный ориентир для определения торговой надбавки (её минимальной величины).

От издержек обращения и их уровня зависит то, насколько торговая организация сможет конкурировать с компаниями, которые работают в той же сфере на конкурентном рынке товаров и услуг.

Все сведения у торговых организаций об издержках обращения отражаются в составе коммерческих расходов и имеют место в бухгалтерской финансовой отчётности. Все сведения о коммерческих расходах (издержках обращения) отражаются у торговых организаций по строке 2210 Отчёта о финансовых результатах (форма 2).

Они показываются, планируются, учитываются в отчётности как в абсолютных суммах, то есть в тыс. руб., так и в относительных величинах, то есть в процентах к товарообороту.

Уровень издержек обращения – это соотношение суммы издержек обращения к величине товарного оборота, которое выражено в процентах.

Этот показатель характеризует качество работы торговой организации. Чем торговая организация работает лучше, тем меньше уровень ее издержек обращения, и наоборот.

Оценка товаров у индивидуального предпринимателя ИП Павлов «Водолей», отражается на 41/2 счёте.

Все прочие расходы, которые связаны с закупкой товаров на конкурентном рынке поставщиков, учитываются отдельно и списываются на уменьшение доходов от продажи товаров в том периоде (отчётном), в котором они имели место.

Списываться транспортные расходы могут пропорционально стоимости проданных товаров и их остатка на складе.

Для ведения синтетического учёта издержек обращения у индивидуального предпринимателя ИП Павлов «Водолей» предназначен активный счет учёта 44.

Данный счёт отражает издержки обращения индивидуального предпринимателя (коммерческие расходы).

По его дебету бухгалтер собирает суммы расходов, возникшие в процессе основной деятельности, а по кредиту рассчитанные суммы всех издержек индивидуального предпринимателя списываются в себестоимость товарной закупки.

Счёт учёта 44 – это издержки обращения, туда попадает зарплата, взносы в фонды от зарплаты, аренда, амортизация, канцтовары, услуги связи и т. п.

В конце месяца списывается на себестоимость продажи продукции.

Остаток может быть, если не вся продукция реализована, тогда расходы распределяются пропорционально стоимости реализации продукции.

Сальдо по дебету показывает, какие издержки обращения на ещё не проданные товары. Бухгалтерский учет издержек обращения представляет собой систему строго документированного, сплошного, непрерывного, взаимосвязанного отражения средств и финансово-хозяйственных операций в денежном выражении по определенным правилам. Строго документированный означает, что основанием для отражения любой хозяйственной операции в бухгалтерском учёте должен служить соответствующим образом оформленный документ.

Первичными документами по учёту издержек обращения является:

- 1) акты на текущий ремонт оборудования,
- 2) таблицы учёта рабочего времени, приказы, ведомости для начисления заработной платы;
- 3) счета, предъявленные за оказание услуг (за электроэнергию, отопление, водоснабжение, канализацию, за охрану объектов, за рекламные объявления, дератизацию);
- 4) материалы инвентаризаций и проверок;
- 5) акты на списание товаров и т. д.

В ИП Павлов «Водолей», согласно типовому Плану счетов, синтетический учет издержек обращения ведётся на счёте учёта 44 «расходы на продажу».

По дебету 44 счёта учёта накапливаются суммы произведенных расходов. Эти суммы в конце месяца списываются в дебет счёта учёта 90 «продажи». Аналитический учёт по счёту 44 в ИП Павлов «Водолей» ведётся по следующим статьям расходов:

- 1) расходы на хранение и упаковку товаров;
- 2) затраты на оплату труда;
- 3) отчисления на социальные нужды;
- 4) прочие расходы.

Смена тарифов на транспортировку, ставок по арендной плате – все это вызывает колебания размера издержек обращения в целом и по их отдельным статьям.

Представим структуру 44 счёта в ИП Павлов «Водолей» (таблица 5) .

Таблица 5 – Структура 44 счёта в ИП Павлов «Водолей»

Балансовый счёт	Группа расходов	Статьи расходов
44 «расходы на продажу»	материальные расходы	упаковочный материал
	содержание и эксплуатация зданий, помещений	техническое обслуживание холодильного оборудования; техническое обслуживание торгового оборудования и кассы; дератизация помещений; банковское обслуживание; пожарная охрана; вневедомственная охрана; электроэнергия; водоснабжение и отопление; канализация; другие коммунальные услуги; уход за помещениями и прилегающей территорией
	расходы на оплату труда и социальные отчисления	оплата труда работников торговли; отчисления на социальное страхование и обеспечение
	прочие расходы	расходы на рекламу; налоги и сборы; услуги: - консультационные; - информационные; - аудиторские; расходы (почтовые и телеграфные); услуги связи; расходы, связанные с охраной труда и техникой

Представим на счетах бухгалтерского учёта в ИП Павлов «Водолей» операции, связанные с издержками обращения (таблица 6).

Таблица 6 – Учёт издержек обращения в ИП Павлов «Водолей» за август 2018 года

Содержание операции	Бухгалтерская запись		Сумма, руб.
	Дебет счета	Кредит счета	
Поступление упаковочного материала	44	10	1000
Техобслуживание холодильного оборудования	44	60	4000
Техобслуживание торгового оборудования	44	60	1850
Техобслуживание кассы	44	60	1850
Дератизация помещений	44	60	1650
Банковское обслуживание расчётного счёта	44	60	150

Окончание таблицы 6

Содержание операции	Бухгалтерская запись		Сумма, руб.
	Дебет счета	Кредит счета	
Начислена заработная плата работникам	44	70	82 000
Начислен НДС от заработной платы работникам	44	68/4	10 660
Учтены отчисления в ПФР, ФСС, ФОМС (30,2%)	44	69	24 764
Учтены расходы за электроэнергию	44	60	13 000
Учтены расходы за водоснабжение	44	60	500
Учтены расходы за отопление	44	60	5000
Учтены расходы за услуги телефонной связи и интернет	44	60	2250
Учтены расходы по ремонту услугами ЖЭУ	44	60	6000
Списание издержек обращения	90	44	157 350

В конце месяца в ИП Павлов «Водолей» делают следующие проводки: дебет счёта учёта 90 субсчет 2 кредит счёта учёта 44.

Записи по счёту учёта 90/1 субсчёта 1, счёту учёта 90 субсчёта 2 ведётся накопительными оборотами в течение отчётного периода, ежемесячно собирая дебетовые обороты по субсчетам счёта учёта 90/2 и кредитового оборота по субсчёту 90/1 определяется финансовый результат (прибыль или убыток) от продажи товаров за отчётный период.

Финансовый результат при помощи заключительных оборотов ежемесячно будет списываться со счёта учёта 90 субсчёта 9 на счёт учёта 99 (прибыль будет отражать или убыток).

Положительный финансовый результат от финансово-хозяйственной деятельности в ИП Павлов «Водолей» будет отражаться записью проводками: Дебет счёта учёта 90 субсчёта 9 кредит счёта учёта 99.

Если результат отрицательный, то запись на счетах отражается проводками: дебет счёта учёта 99 в корреспонденции со счётом учёта 90 субсчета 9.

Таким образом, счёт учёта 90 сальдо на отчётную дату иметь не будет.

Розничная торговая организация ИП Павлов «Водолей», в целом соблюдает правила и форму ведения бухгалтерского учёта.

2.4 Анализ розничного товарооборота

В розничной торговле важным является проведение анализа формирования выручки от продажи товаров покупателям. Значение данного показателя характеризует розничный товарооборот.

В процессе проведения анализа необходимо решить ряд важных вопросов, связанных с формированием розничного товарооборота, определить основные причины снижения объёмов продаж, определить резервы увеличения продажи товаров в розничной торговле.

Розничная торговля завершает товародвижение. Товары поступают в сферу личного потребления через розничные торговые предприятия. Основными критериями оценки их хозяйственной деятельности являются:

- 1) план розничного товарооборота;
- 2) доходность (рентабельность);
- 3) ассортимент товаров;
- 4) степень соблюдения правил торговли;
- 5) уровень торгового обслуживания населения.

Проведём анализ динамики розничного товарооборота ИП Павлов «Водолей» за период 2016–2018 года.

При анализе динамики товарооборота необходимо сопоставить его не только с данными предшествующего года, но и с данными ряда прошлых лет. Это позволяет глубже изучить тенденцию развития товарооборота.

Анализ товарооборота ведётся не только в действующих, но и в сопоставимых ценах. Для пересчёта товарооборота в сопоставимые цены необходимо его фактический объём с момента действия новых розничных цен разделить на индекс цен.

Такая корректировка особенно важна при изучении динамики товарооборота. Средний индекс цен в 2017 году составил 106,1 % к 2016 году, а в 2018 году 108,2 % к 2017 году.

Представим данные для анализа динамики розничного товарооборота в действующих и сопоставимых ценах за 2016–2018 годы (таблица 7).

Таблица 7 – Динамика розничного товарооборота за 2016–2018 гг

Годы	Фактический розничный товарооборот (тыс. руб.)		Цепные темпы роста товарооборота, %		Базисные темпы роста товарооборота, %	
	в действующих ценах	в сопоставимых ценах	в действующих ценах	в сопоставимых ценах	в действующих ценах	в сопоставимых ценах
2016	20 932,675	20 932,675	-	-	100,00	100,00
2017	20 738,277	19 545,973	99,07	93,38	99,07	93,38
2018	22 260,400	19 390,558	107,30	99,20	106,34	92,63

Показатели, представленные в таблице свидетельствуют о следующей динамике в изменении розничного товарооборота индивидуального предпринимателя. В динамике рост розничного товарооборота снижается в сопоставимых ценах.

В отчётном 2017 году такая тенденция снижения наблюдается на 6,62 %. В отчётном 2018 году снижение составило на 7,37 %. На данную динамику повлиял такой фактор как снижение цен, средний индекс цен в 2017 году к 2016 году равен значению 1,061 или 106,1 %.

В отчётном 2018 году к 2016 году составил 1,15 или 115 %. Количество проданных товаров потребителям уменьшилось в отчётном периоде 2017 года на 0,93 %, а за период 2018 года увеличилось на 6,34 %.

Темпы роста физического объёма товарооборота (количества проданных товаров) у торговой организации невысокие, это является отрицательным фактом в работе индивидуального предпринимателя.

Динамика выручки (розничного товарооборота) у индивидуального предпринимателя в действующих ценах в отчётном периоде 2017 года по отношению к 2016 году снижается. Уменьшение значения розничного товарооборота составило в абсолютном измерении (стоимостном) на 194,398 тыс. руб., темп снижения составил 0,93 %.

В отчётном периоде 2018 года по отношению к базисному 2016 году значение розничного товарооборота в стоимостном выражении имеет тенденцию к увеличению.

В динамике сумма увеличения составила 1327,725 тыс. руб., темп увеличения при этом составил 6,34 %. На данный фактор повлияло в большей степени увеличение розничных цен.

Следующим этапом необходимо провести анализ динамики выручки (розничного товарооборота) по кварталам за 2017–2018 год.

Представим информацию для анализа (таблица 8).

Таблица 8 – Динамика розничного товарооборота ИП Павлов «Водолей» по кварталам года

Показатель	Абсолютные значения, тыс. руб.				Отклонение факт 2018 г от факт 2017 г +,-	Темп роста, %
	2017 год		2018 год			
	план	факт	план	факт		
I квартал	5170	5088	5170	5400	312	106,13
II квартал	5450	5370	5480	6140	770	114,34
III квартал	5530	5140	5570	5210	70	101,34
IV квартал	5500	5140	5580	5510	370	107,20
Итого	21 650	20 738	21 800	22 260	1522	107,34

Как видно из информации расчётных показателей таблицы, в динамике наблюдался рост розничного товарооборота (выручки) во втором квартале, увеличение в стоимостном выражении составило на сумму 770 тыс. руб., темп увеличения при этом 14,34 %, также в 4 квартале на сумму 370 тыс. руб., или на 7,2 %, в первом квартале на 312 тыс. руб., или на 6,23 %.

Наименьший прирост товарооборота составил в 3 квартале у индивидуального предпринимателя, прирост показателя составил лишь на 1,34 %.

В целом у индивидуального предпринимателя ИП Павлов «Водолей» в динамике увеличение розничного товарооборота (выручки) составило на 7,34 %. Представим графически динамику розничного товарооборота (выручки) за отчётный период 2017–2018 года (рисунок 3).

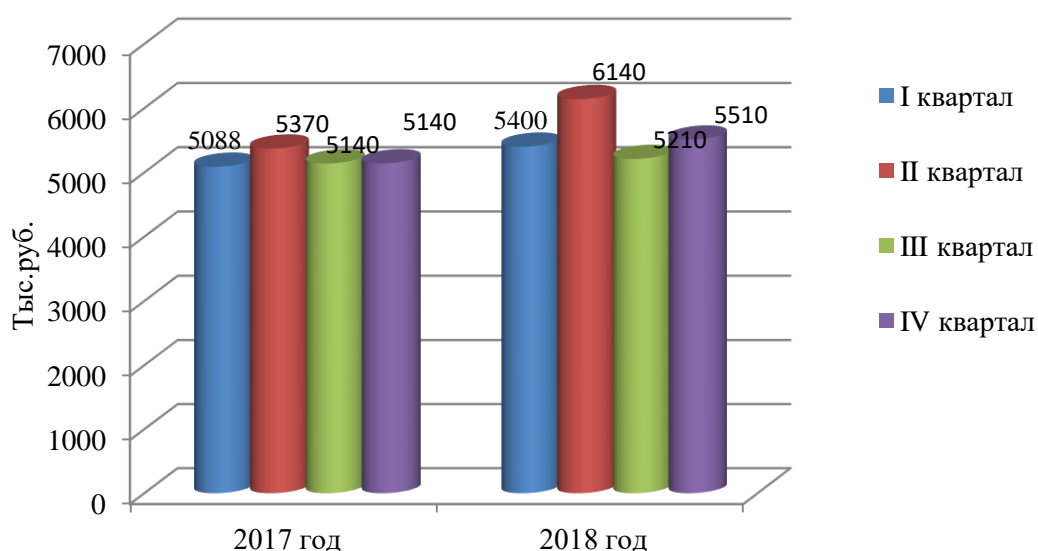


Рисунок 3 – Динамика розничного товарооборота по кварталам

Рассмотрим динамику розничного товарооборота у ИП Павлов «Водолей» по месяцам (таблица 9).

Таблица 9 – Динамика розничного товарооборота ИП Павлов «Водолей» по месяцам

Показатель	Абсолютные значения, тыс. руб.		Отклонение, +,-	Темп роста, %
	2017 год	2018 год		
Январь	1685	1580	-105	93,77
Февраль	1623	1800	177	110,91
Март	1780	2020	240	113,48
Итого за 1 квартал	5088	5400	312	106,13
Апрель	1800	2080	280	115,56
Май	1810	2160	350	119,34
Июнь	1760	1900	140	107,95
Итого за 2 квартал	5370	6140	770	114,34
Июль	1800	1780	-20	98,89
Август	1720	1730	10	100,58
Сентябрь	1620	1700	80	104,94
Итого за 3 квартал	5140	5210	70	101,36
Октябрь	1732	1850	118	106,81
Ноябрь	1678	1800	122	107,27
Декабрь	1730	1860	130	107,51
Итого за 4 квартал	5140	5510	370	107,20
Итого в год	20 738	22 260	1522	107,34

Информационные расчётные данные таблицы свидетельствуют о том, что у индивидуального предпринимателя в отдельные периоды наблюдалось и снижение розничного товарооборота в динамике. Данная динамика наблюдается в январе месяце (снижение розничного товарооборота на 105 тыс. руб., темп снижения 6,23 %), а также в июле месяце (снижение на сумму 20 тыс. руб., темп снижения составил 1,11 %).

К концу года намечается незначительный подъём товарооборота, но это связано с предновогодним повышением цен на продукты питания.

Рассмотрим динамику розничного товарооборота по месяцам (рисунок 4).

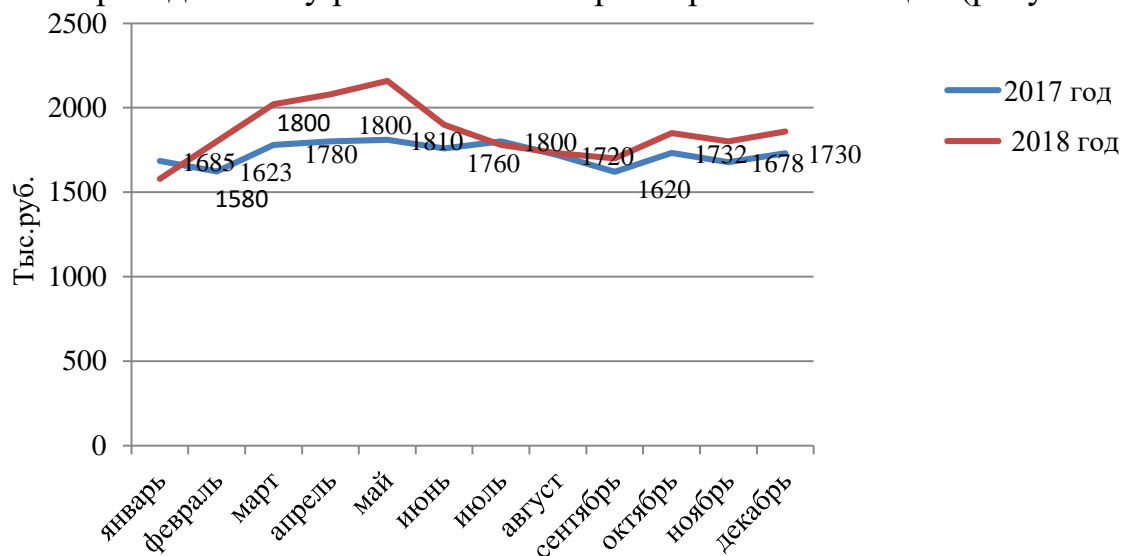


Рисунок 4 – Динамика розничного товарооборота по месяцам

Проведём анализ ритмичности выполнения плана розничного товарооборота по кварталам. Для анализа необходима информация, определяющая удельный вес розничного товарооборота по кварталам в общей его структуре.

Представим расчётные значения для анализа ритмичности розничного товарооборота ИП Павлов «Водолей» (таблица 10).

Таблица 10 – Динамика структуры розничного товарооборота по кварталам

Показатель	Удельный вес, %				Отклонение факт 2018 г. от факта 2017 г.
	2017 год		2018 год		
	план	факт	план	факт	
I квартал	23,88	24,53	23,72	24,26	-0,27
II квартал	25,18	25,89	25,14	27,58	1,69
III квартал	25,54	24,79	25,54	23,41	-1,38
IV квартал	25,40	24,79	25,60	24,75	-0,04
Итого	100,00	100,00	100,00	100,00	-

Проведём расчёт коэффициентов ритмичности.

1. Ритмичность выполнения плана розничного товарооборота за отчётный период 2017 года.

$$\text{Критм} = (23,88 + 25,18 + 25,54 + 24,79)/100 = 0,99 \%$$

2. Ритмичность выполнения плана розничного товарооборота за отчётный период 2018 года.

$$\text{Критм} = (23,72 + 25,14 + 23,41 + 24,75)/100 = 0,97 \%$$

Исходя из полученных расчётных значений, можно сделать заключение, что более ритмично выполнялся план розничного товарооборота у ИП Павлов «Водолей» в отчётном 2017 году, так как значение расчётного показателя ритмичности составляет практически 99 %, при том, как в 2018 году коэффициент ритмичности оставил лишь 97 %.

Это ещё раз доказывает, что не смотря на тот факт, что в динамике, в общем объём розничного товарооборота увеличивается на 7,34 %, у торговой организации имеются проблемы определённого характера, связанные с увеличением объёмов продаж. Проведём анализ формирования розничного товарооборота в анализируемой торговой организации в ИП Павлов «Водолей».

Рассмотрим информационные расчётные показатели для анализа (таблица 11).

Таблица 11 – Динамика розничного товарооборота по товарным группам

Группы товаров	2017г		2018г				2018г. в % к 2017г.
	в сумме тыс. руб.	в %	в действующих ценах		в сопоставимых ценах		
			в сумме, тыс. руб.	в %	в сумме, тыс. руб.	в %	
Водка	1659,1	8,00	1949,50	8,76	1801,8	8,76	117,50
Пиво	2719,4	13,11	2662,32	11,96	2460,6	11,96	97,90
Коньяк, шампанское, вина	804,3	3,88	922,81	4,15	852,9	4,15	114,73
Колбасы, сыр, яйца	925,1	4,46	934,99	4,20	864,1	4,20	101,07
Молоко, молочные продукты	1544,1	7,45	1 705,10	7,66	1575,9	7,66	110,43
Хлебо- булочные изделия	1373,3	6,62	1522,29	6,84	1406,9	6,84	110,85
Консервная продукция	456,5	2,20	376,12	1,69	347,6	1,69	82,39
Чай, кофе, шоколад	1066,6	5,14	1 232,44	5,54	1139,0	5,54	115,55
Мука, крупа, макаронные изделия	1102,5	5,32	1750,8	7,87	1618,1	7,87	158,80
Овощи, фрукты	1312,2	6,33	1652,43	7,42	1527,2	7,42	125,93
Соки, воды, слабоалк. продукция	2100,3	10,13	1459,69	6,56	1349,1	6,56	69,50
Табачные изделия	2189,7	10,56	3088,73	13,88	2854,6	13,88	141,06
Бытовая химия	2100,8	10,13	1584,44	7,12	1464,4	7,12	75,42
Прочие продтовары	531,5	2,56	915,32	4,11	846,0	4,11	172,21
Непродтовары	852,9	4,11	503,42	2,26	465,3	2,26	59,02
Итого	20 738,3	100,00	22 260,40	100,00	20573,4	100,00	

Розничный товарооборот в действующих ценах возрос не по всем товарным группам. Значительный рост достигнут по реализации табачных изделий (141,6 %), муки, крупы, макаронных изделий (158,8 %), прочих продовольственных товаров (172,21 %).

Однако в сопоставимых ценах темпы роста товарооборота по этим товарным группам ниже, и это говорит о том, что большой заслуги предприятия в росте суммы товарооборота нет, так как она растет за счет увеличения цен.

Снизился физический объем товарооборота (количество реализованных товаров) по таким товарным группам, как пиво (2,1 %), консервная продукция на 17,61 %, и особенно на соки, воды, слабоалкогольную продукцию на 30,5 %.

В сопоставимых ценах наблюдаются аналогичные изменения, что и в действующих ценах.

Изменения удельных весов товарных групп в общем объеме товарооборота магазина незначительны. Уменьшилась продажа пива, колбас, консервной продукции, соков, воды и слабоалкогольной продукции.

Неравномерность развития розничного товарооборота в ассортиментном разрезе не привела к изменению его структуры.

Факторный анализ общего розничного товарооборота.

На развитие розничного товарооборота предприятия оказали следующие факторы:

- 1) обеспеченность трудовыми ресурсами,
- 2) эффективность труда торговых работников,
- 3) обеспеченность и рациональность использования товарных ресурсов.

Проведём анализ влияния движения товарных ресурсов у индивидуального предпринимателя ИП Павлов «Водолей» (таблица 12).

Таблица 12 – Движение товарных запасов в динамике за 2017–2018 гг

Показатели	2017 год	2018 год	Отклонение, (+-)
Запасы товаров на начало года	123,0	120,2	-2,8
Поступление товаров	20 756,3	22 306,3	+1550,0
Прочее выбытие товаров	0,9	0,8	-0,1
Запасы товаров на конец года	140,1	165,3	+25,2
Розничная реализация товаров	20 738,3	22 260,4	+1522,1

Розничный товарооборот предприятия увеличился в 2018 году по сравнению с 2017 годом на 1522,1 тыс. руб. за счёт снижения товаров запасов на начало года, за счёт повышения поступления товаров в магазин 1517,3 тыс. руб.), за счёт незначительного уменьшения прочего выбытия товаров (-0,1 тыс. руб.), хотя были увеличены запасы товаров на конец года (+25,2 тыс. руб.).

Недостатком использования поступающих в предприятие товарных ресурсов является их неполное вовлечение в товарооборот, что явилось следствием завоза в магазин товаров, имеющих высокую цену. Что снижало спрос покупателей на них.

Кроме того, некоторые поставщики, связанные с магазином договорными обязательствами, нарушали ритмичность отгрузки товаров в магазин.

Часть товаров, поступивших в магазин в излишнем количестве и в конце года, осталась непроданной в магазине.

Это может привести к замедлению оборачиваемости оборотных средств, вложенных в товарные запасы, и возникновению потерь.

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

Рассмотрим информацию расчётных данных для оценки показателей по труду в ИП Павлов «Водолей» (таблица 13).

Таблица 13 – Информация для оценки показателей по труду организации

Показатели	2017 г.	2018 г.	Отклонение, (+,-)	2018 г. в % к 2017 г.
Товарооборот, тыс. руб.	20 738,30	22 260,40	1522,10	107,34
Среднесписочная численность работников всего, чел.				
в том числе:	9,00	8,00	-1,00	88,89
- продавцов	6,00	6,00	-	-
Удельный вес продавцов в общей численности работников, %	66,70	75,00	8,30	112,44
Среднегодовая выработка на одного торгового работника, тыс.руб.	2304,26	2782,55	478,29	120,76
Среднегодовая выработка на одного продавца, тыс. руб.	3456,38	3710,07	253,69	107,34

Проведём расчёт показателей.

1. Удельный вес продавцов в общей численности за период 2017 года.

$$\text{Уд. вес продавцов} = \left(\frac{6}{9}\right) 100 \% = 66,7 \%$$

2. Удельный вес продавцов в общей численности за период 2018 года.

$$\text{Уд. вес продавцов} = \left(\frac{6}{8}\right) 100 \% = 75 \%$$

3. Среднегодовая выработка на одного торгового работника за отчётный период 2017 года.

$$\text{Свна 1 тр} = \left(\frac{20\,738,3}{9}\right) = 2304,26 \text{ тыс. руб.}$$

4. Среднегодовая выработка на одного торгового работника за отчётный период 2018 года.

$$\text{Свна 1 тр} = \left(\frac{22\,260,4}{8}\right) = 2782,55 \text{ тыс. руб.}$$

5. Среднегодовая выработка на одного продавца за период 2017 года.

$$\text{Свна 1 пр} = \left(\frac{20\,738,3}{6} \right) = 3456,38 \text{ тыс. руб.}$$

б. Среднегодовая выработка на одного продавца за период 2018 года.

$$\text{Свна 1 пр} = \left(\frac{22\,260,4}{6} \right) = 3710,07 \text{ тыс. руб.}$$

По результатам расчётных показателей видно, что численность торговых работников в организации сократилась на 1 чел, и составила в отчётном периоде 2017 года 9 чел., а в отчётном периоде 2018 года 8 чел., темп снижения составил в целом по организации 11,11 %.

Численность продавцов осталась в динамике неизменной, количество работников составило 6 чел. Удельный вес продавцов в динамике за отчётный период 2017–2018 года увеличился на 8,3 % по отношению к 2017 году, значение данного показателя в 2017 году составило 66,7 %, а в 2018 году 75 %.

Увеличился показатель среднегодовой выработки на одного торгового работника. За период 2017 года деятельности торговой организации значение показателя составило на сумму 2304,26 тыс. руб., а в отчётном 2018 году значение показателя увеличилось на сумму 478,29 тыс. руб. до 2782,55 тыс. руб., темп увеличения 20,76 %.

Показатель среднегодовой выработки продавцов в динамике увеличился на сумму 253,69 тыс. руб., темп увеличения показателя 7,34 % и составил в отчётном периоде 2018 года 3710,07 тыс. руб.

Рассмотрим изменение показателя среднегодовой выработки работников у индивидуального предпринимателя ИП Павлов «Водолей» (рисунок 5).

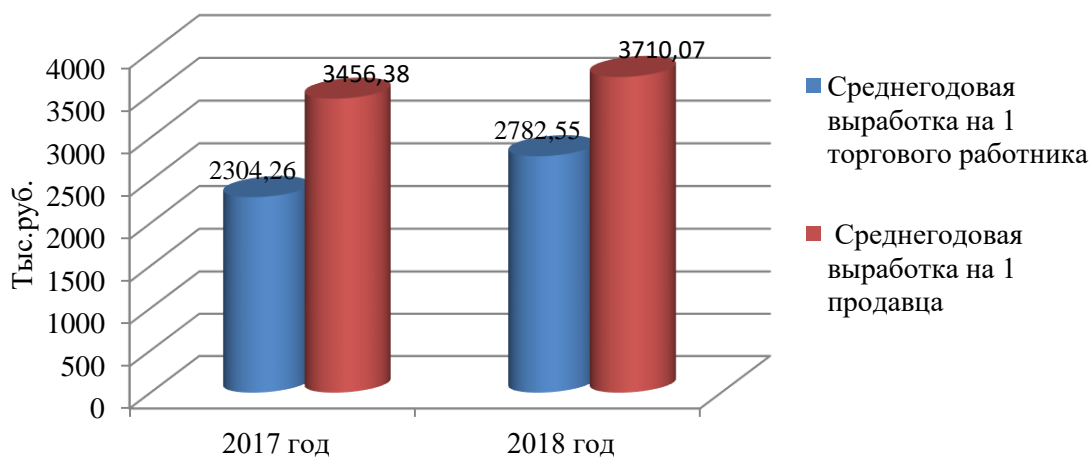


Рисунок 5 – Динамика среднегодовой выработки работников за период 2017–2018 гг

Важным в процессе проведения анализа является определить влияние факторов на изменение результативного показателя.

В выпускной квалификационной работе для исследования принят показатель объёма продаж (розничного товарооборота) у индивидуального предпринимателя ИП Павлов «Водолей».

Так по расчётным показателям определили, что в динамике розничный товарооборот увеличился на сумму 1521,1 тыс. руб.

Проведём расчёт влияния факторов на изменение розничного товарооборота, связанных с общей численностью торговых работников и их среднегодовой выработки.

1. Влияние численности торговых работников.

$$\Delta RT_{\text{чтр}} = (\text{Чтр}_{2018} - \text{Чтр}_{2017}) \text{Свытр}_{2017},$$

где $\Delta RT_{\text{чтр}}$ – изменение розничного товарооборота за счёт влияния фактора «численность торговых работников»;

Чтр_{2018} – численность торговых работников в 2018 году;

Чтр_{2017} – численность торговых работников в 2017 году;

Свытр_{2017} – среднегодовая выработка на 1 торгового работника в 2017 году.

$$\Delta RT_{\text{чтр}} = (8 - 9) 2304,26 = -2304,26 \text{ тыс. руб.}$$

2. Влияние среднегодовой выработки на 1 торгового работника.

$$\Delta RT_{\text{свытр}} = (\text{Свытр}_{2018} - \text{Свытр}_{2017}) \text{Чтр}_{2018},$$

где $\Delta RT_{\text{свытр}}$ – изменение розничного товарооборота за счёт влияния фактора «среднегодовая выработка»;

Свытр_{2018} – среднегодовая выработка на 1 торгового работника (2018 год);

Свытр_{2017} – среднегодовая выработка на 1 торгового работника (2017 год);

Чтр_{2018} – численность торговых работников в 2018 году.

$$\Delta RT_{\text{свытр}} = (2782,55 - 2304,26) 8 = 3826,32 \text{ тыс. руб.}$$

3. Расчёт влияния двух факторов.

$$\Delta RT_{\text{общ}} = -2304,26 + 3826,32 = 1522,1 \text{ тыс. руб.}$$

Проведём расчёт влияния факторов на изменение розничного товарооборота, связанных с численностью продавцов и их среднегодовой выработки.

1. Влияние численности продавцов.

$$\Delta RT_{\text{чп}} = (\text{Чп}_{2018} - \text{Чп}_{2017}) \text{Свырп}_{2017},$$

где $\Delta RT_{\text{чп}}$ – изменение розничного товарооборота за счёт влияния фактора «численность продавцов»;

Чп_{2018} – численность продавцов в 2018 году;

Чп_{2017} – численность продавцов в 2017 году;

Свырп_{2017} – среднегодовая выработка на 1 продавца в 2017 году.

$$\Delta RT_{\text{чп}} = (6 - 6) 3456,38 = 0 \text{ тыс. руб.}$$

2. Влияние среднегодовой выработки на 1 торгового работника.

$$\Delta RT_{\text{свырп}} = (\text{Свырп}_{2018} - \text{Свырп}_{2017}) \text{Чп}_{2018},$$

где $\Delta RT_{\text{свырп}}$ – изменение розничного товарооборота за счёт влияния фактора «среднегодовая выработка»;

Свытр_{2018} – среднегодовая выработка на 1 продавца (2018 год);

Свытр_{2017} – среднегодовая выработка на 1 продавца (2017 год);

Чп_{2018} – численность продавцов в 2018 году.

$$\Delta RT_{\text{свытр}} = (3710,07 - 3456,38) 6 = 1522,1 \text{ тыс. руб.}$$

3. Расчёт влияния двух факторов.

$$\Delta RT_{\text{общ}} = 0 + 1522,1 = 1522,1 \text{ тыс. руб.}$$

За счёт снижения численности торговых работников на 1 чел., значение розничного товарооборота в динамике у индивидуального предпринимателя ИП Павлов «Водолей» уменьшилось на сумму 2304,26 тыс. руб.

За счёт увеличения среднегодовой выработки на 1 торгового работника на сумму 478,29 тыс. руб., показатель розничного товарооборота увеличился на сумму 3826,32 тыс. руб.

За счёт влияния двух факторов, розничный товароборот индивидуального предпринимателя увеличился на 1522,1 тыс. руб.

Изменение численности продавцов не оказало влияния на изменение розничного товарооборота в динамике.

Так как значение данного показателя не изменилось в 2018 году по отношению к 2017 году (численность продавцов составила 6 чел.).

При этом за счёт увеличения значения показателя среднегодовой выработки на 1 продавца на сумму 253,69 тыс. руб., показатель розничного товарооборота увеличился в динамике у индивидуального предпринимателя на 1522,1 тыс. руб.

Представим результаты расчётов факторного анализа (таблица 14).

Таблица 14 – Результаты факторного анализа

Фактор	Изменение розничного товарооборота (влияние фактора), тыс. руб.
Изменение численности торговых работников	-2304,26
Изменение среднегодовой выработки на 1 торгового работника	3826,32
Влияние двух факторов	+1522,10
Изменение численности продавцов	0
Изменение среднегодовой выработки на 1 продавца	1522,10
Влияние двух факторов	+1522,10

Следующим этапом проведём анализ оборачиваемости товаров. Данный фактор оказывает влияние на значение показателя розничного товарооборота, так как характеризует скорость оборота товарной продукции в разрезе ассортиментных и номенклатурных групп товаров у индивидуального предпринимателя.

Представим данные для анализа (таблица 15).

Таблица 15 – Данные для анализа показателей оборачиваемости товаров

Показатель	2017 г.	2018 г.	Отклонение (+, -)	Темп изменения, %
Товарооборот, тыс. руб.	20 738,30	22 260,40	1522,10	107,34
Однодневный оборот, тыс. руб.	56,82	60,99	4,17	107,34
Товарные запасы (среднее значение), тыс. руб.	2258,00	2415,26	157,26	106,96
Количество оборотов:				
- в днях	39,80	39,60	-0,20	99,50
- в разгах (оборотах)	9,18	9,23	0,05	100,54

Проведём расчёт показателей оборачиваемости.

Для анализа расчёта оборачиваемости товаров необходимо определить среднее значение товарных запасов.

Среднее значение товарных запасов определим исходя из информации (Приложение Б), а именно бухгалтерского баланса.

1. Расчёт среднего значения показателя товарных запасов:

$$ТЗ_{ср17} = \frac{ТЗ_{н} + ТЗ_{к}}{2},$$

где $ТЗ_{ср17}$ – среднее значение товарных запасов (за 2017 год);

$ТЗ_{н}$ – товарные запасы на начало отчётного периода;

$ТЗ_{к}$ – товарные запасы на конец отчётного периода.

$$ТЗ_{ср17} = \frac{1963 + 2553}{2} = 2258 \text{ тыс. руб.}$$

$$ТЗ_{ср18} = \frac{2553 + 2277,52}{2} = 2415,26 \text{ тыс. руб.}$$

2. Расчёт показателей оборачиваемости товарных запасов в оборотах (Тобоб).

$$Тобоб17 = \frac{20\,738,4}{2258} = 9,18 \text{ оборотов.}$$

$$Тобоб18 = \frac{22\,260,4}{2415,26} = 9,23 \text{ оборота.}$$

3. Расчёт показателей оборачиваемости товарных запасов в днях (Тобдн).

$$Тобдн17 = \frac{365}{9,18} = 39,8 \text{ дней.}$$

$$Тобдн18 = \frac{365}{9,23} = 39,6 \text{ дней.}$$

По расчётным показателям видно, в динамике значение товарооборота (однодневной выручки) у индивидуального предпринимателя увеличивается на сумму 4,17 тыс. руб., в 2017 году значение показателя составило 56,82 тыс. руб., а в 2018 году 60,99 тыс. руб., темп увеличения составил 7,34 %.

Сумма средних товарных запасов у индивидуального предпринимателя в динамике увеличивается на 157,26 тыс. руб., темп роста составил 6,96 %. Значение показателя в 2017 году 2258 тыс. руб., а в 2018 году 2415,26 тыс. руб.

Данные расчётные значения послужили информационной базой для расчёта показателей оборачиваемости товаров в ИП Павлов «Водолей».

Оборачиваемость товаров в динамике (в количестве оборотов) увеличилась на 0,05 оборота и составила в 2018 году 9,23 оборота по отношению к 2017 году (в данном отчётном периоде значение показателя оборачиваемости товаров составило 9,18 оборотов).

Скорость оборота товаров в днях у ИП Павлов «Водолей» в динамике увеличилась на 0,2 дня и составила в 2018 году 39,8 дней по отношению к отчётному 2017 году (в 2017 году значение исследуемого показателя составило 38,6 дней).

Такая динамика оказывает положительное воздействие на формирование розничной продажи товаров потребителям, хотя следует отметить при этом, что изменение в динамике показателей оборачиваемости очень незначительное,

следовательно, необходимо разработать более эффективные методы управления для продвижения товарной продукции в исследуемой организации.

Снижение показателей оборачиваемости товаров у индивидуального предпринимателя может привести к снижению показателя розничного товарооборота, и в целом повлиять на формирование показателей прибыли исследуемого объекта, на формирование финансовых результатов, и, как следствие на ликвидность и платежеспособность.

Представим динамику показателей оборачиваемости товаров (рисунок 6).

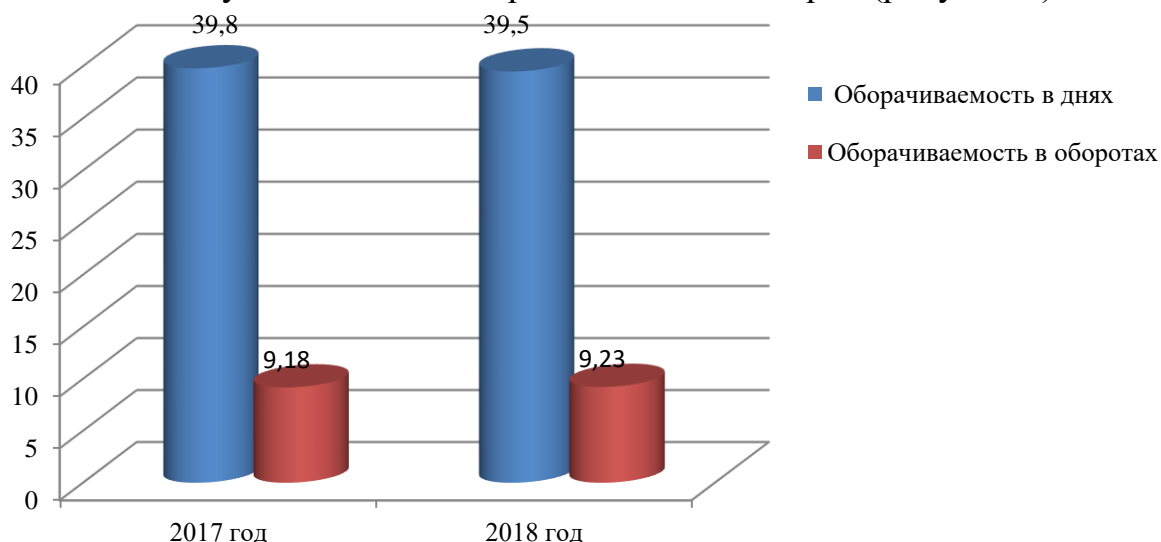


Рисунок 6 – Динамика показателей оборачиваемости товаров за период 2017–2018 гг

Таким образом изменялись показатели оборачиваемости запасов у индивидуального предпринимателя в динамике за период 2017–2018 года.

Проведём анализ издержек обращения у ИП Павлов «Водолей».

Для анализа динамики издержек обращения применяется специальная система показателей. Она включает в себя расчет абсолютного и относительного уровня издержек обращения, динамики уровня издержек обращения, размера изменения уровня издержек обращения.

Изменение уровня издержек обращения охарактеризуется двумя показателями: размером и темпом снижения. Размер снижения определяется как разность уровней издержек обращения. Поскольку уровни издержек обращения в отдельных торговых организациях и в разные периоды различны, то необходимо определить интенсивность снижения издержек обращения.

Это достигается с помощью темпа изменения издержек обращения. Он рассчитывается как отношение размера изменения к первоначальному уровню.

Темп снижения (повышения) по сравнению с базисным периодом.

$$ТИ = \frac{(Иотч - Ибаз)}{Иотч} \cdot 100 \%,$$

где ТИ – темп изменения издержек обращения;

Иотч – издержки обращения отчётного периода;

Иобаз – издержки обращения базисного периода.

Задачи анализа издержек обращения состоят в том, чтобы установить факторы и размеры их влияния на уровень издержек обращения и разработать мероприятия по мобилизации выявленных резервов в ходе анализа.

Анализ издержек обращения проводится по данным бухгалтерской отчётности.

Представим информационные расчётные показатели для анализа издержек обращения у ИП Павлов «Водолей» в динамике за 2017–2018 год (таблица 16).

Таблица 16 – Динамика издержек обращения ИП Павлов «Водолей»

Наименование статьи издержек обращения	2017год		2018год		Отклонение в сумме (+, -)	Темп 2018 г. в % к 2017г.
	сумма, руб.	уд. вес, %	сумма, руб.	уд. вес, %		
Упаковка	12 000	0,70	12 000	0,62	0	0
Обслуживание холодильного оборудования	48 000	2,79	48 000	2,48	0	0
Обслуживание торгового оборудования	22 200	1,29	22 200	1,15	0	0
Обслуживание кассы	22 200	1,29	22 200	1,15	0	0
Дератизация помещений	19 800	1,15	19 800	1,02	0	0
Банковское обслуживание счёта	16 200	0,94	16 200	0,84	0	0
Зарплата работникам	958 056	55,66	1 080 737	55,89	122 681	12,8
Отчисления в ПФР, ФСС, ФОМС (30,2%)	289 333	16,81	326 383	16,88	37 050	12,8
Расходы за эл.энергию	130 000	7,55	156 000	8,07	26 000	20,0
Расходы за водоснабжение	5000	0,29	6000	0,31	1 000	20,0
Расходы за отопление	108 831	6,32	125 000	6,46	16 169	14,9
Расходы за телефонную связь, интернет	27 000	1,57	27 000	1,40	0	0,0
Расходы по услугами ЖЭУ	62 600	3,64	72 000	3,72	9 400	15,0
Всего за год	1 721 220	100,00	1 933 520	100,00	212 300	12,3

По общему объёму издержки обращения в 2018 году составили 1 933 20 руб., в 2017 году 1 721 220 руб. Произошло их увеличение на 212 300 руб., темп увеличения 12,3 %.

Размах колебаний роста издержек обращения по составу невелик. Темп роста издержек обращения колеблется от 0 % до 20 %. Наибольший темп увеличения наблюдается в услугах по водоснабжению и по снабжению электроэнергией.

Увеличились и услуги по отоплению и ЖКХ (15 %). Состав издержек обращения в 2018 год не изменился по отношению к 2017 году.

Структура издержек обращения предприятия характеризуется отношением различных категорий издержек к их общему количеству.

В 2018 году в структуре издержек обращения произошли незначительные изменения. Наибольший удельный вес издержек обращения в 2017 году занимали расходы на оплату труда (50,68 %). В 2018 году удельный вес расходов на оплату труда составил 50,89 %. Произошло увеличение на 0,21 %.

Увеличился в 2018 году соответственно и удельный вес отчислений в пенсионный фонд, в фонд социального страхования и ФОМС (6,62% вместо 6,59 % в 2017 году).

Уменьшение удельного веса произошло по техобслуживанию холодильного оборудования (0,31 %), техобслуживанию торгового оборудования и кассы (0,14 %).

Для определения эффекта от изменения уровня издержек обращения рассчитывается абсолютная сумма экономии (удорожания) при изменении уровня издержек обращения. Экономия (удорожание) определяется умножением размера снижения (повышения) уровня издержек обращения на товарооборот отчетного периода и делением полученного произведения на 100.

Приведём расчётные показатели, определяющие эффект от изменения уровня издержек (таблица 17).

Таблица 17 – Расчет уровня издержек обращения ИП Павлов «Водолей»

Показатель	Ед. измерения	2017 г.	2018 г.
Розничный товарооборот	тыс. руб.	20 738,277	22 260,400
Сумма издержек обращения	тыс. руб.	1 721,220	1 933,520
Уровень издержек обращения к товарообороту	%	8,300	8,680
Динамика уровня издержек обращения: 2017 год принят за 100 %	%	-	1,046
Размер повышения (-) издержек обращения по сравнению с 2017 годом	%	-	-0,380
Индекс снижения (повышения), % к уровню 2017 г	%	-	0,046
Перерасход от повышения издержек обращения, по сравнению с 2017 г.	тыс. руб.	-	-1023,978

За период с 2017 по 2018 г. уровень издержек обращения повысился на 0,38 % по отношению к объему товарооборота розничной торговли, что в сумме равно 1023,978 тыс. руб.

Уровень издержек (издержкоёмкость) должен соответствовать оптимальному размеру затрат. Не следует считать, что наиболее эффективным во всех случаях является снижение издержкоёмкости. Рост уровня издержек оправдан, когда эффект от повышения затрат связан с улучшением сервиса, направлен на рост оборачиваемости товаров предприятия, совершенствование товародвижения и в конечном счете приведет к росту продажи товаров, увеличению доли рынка, завоеванной организацией.

Исходные данные для факторного анализа общей суммы издержек обращения у индивидуального предпринимателя (таблица 18).

Таблица 18 – Факторный анализ издержек обращения

Показатели	2017г	2018г	Отклонение, (+,-)	2018 г. в. к 2017 г.
Розничный товароборот, тыс. руб.	20 738,300	22 260,400	1 522,100	107,34
Издержки обращения, тыс. руб.	1 721,220	1 933,520	212,300	112,33
Уровень издержек обращения, в процентах к товарообороту	8,300	8,690	0,391	104,58
Изменение издержек обращения за счёт изменения товарооборота, тыс. руб.	-	-	-	26,01
Изменение издержек обращения за счёт изменения уровня издержек, тыс. руб.	-	-	-	86,29

Увеличение уровня издержек обращения на 4,58 % обусловлено тем, что рост суммы издержек обращения превысил рост товарооборота на 4,99 %. Абсолютный прирост суммы издержек составил 212,3 тыс. руб.

Проведём расчёт влияния факторов на увеличение абсолютного прироста суммы издержек.

1. Влияние изменения суммы розничного товарооборота.

$$\Delta \text{ИОрто} = (\text{РТО18} - \text{РТО17}) \cdot \text{УИО17} / 100,$$

где $\Delta \text{ИОрто}$ – изменение издержек обращения за счёт влияния розничного товарооборота;

РТО18 – показатель розничного товарооборота (2018 год);

РТО17 – показатель розничного товарооборота (2017 год);

УИО17 – уровень издержек обращения (2017 год).

$$\Delta \text{ИОрто} = 1522,1 \cdot \frac{8,3}{100} = 126,01 \text{ тыс. руб.}$$

2. Влияние изменения уровня издержек.

$$\Delta \text{ИОуио} = (\text{УИО18} - \text{УИО17}) \cdot \text{РТО18} / 100,$$

где $\Delta \text{ИОуио}$ – изменение издержек обращения за счёт влияния уровня издержек обращения;

УИО18 – издержки обращения (уровень 2018 год);

УИО17 – издержки обращения (уровень 2017 год);

РТО18 – показатель розничного товарооборота (2018 год).

$$\Delta\text{ИО}_{\text{уио}} = 22\,260,4 \cdot \frac{0,39}{100} = 86,29 \text{ тыс. руб.}$$

3. Влияние двух факторов.

$$\Delta\text{ИО}_{\text{общ}} = 126,01 + 86,29 = 212,3 \text{ тыс. руб.}$$

За счёт увеличения объёма розничного товарооборота в динамике у индивидуального предпринимателя на сумму 1522,1 тыс. руб., издержка обращения увеличились на 126,01 тыс. руб., за счёт увеличения уровня издержек обращения по отношению к розничному товарообороту, сумма издержек обращения увеличилась на 86,29 тыс. руб.

В результате влияния двух факторов сумма издержек обращения у индивидуального предпринимателя увеличилась на 212,3 тыс. руб.

В большей степени на рост суммарных издержек производства оказало увеличение розничного товарооборота ИП Павлов «Водолей».

Выводы по разделу 2

Во втором разделе выпускной квалификационной работы дана краткая организационно-экономическая характеристика деятельности индивидуального предпринимателя ИП Павлов «Водолей».

Исследованы основные экономические показатели деятельности организации за период 2017–2018 года

Рассмотрена особенность отражения на счетах бухгалтерского учёта покупка и продажа товаров, порядок формирования доходов и расходов.

Определён порядок отражения на счетах бухгалтерского учёта расходов на продажу.

Проведён анализ динамики и структуры розничного товарооборота за два года, определены показатели выполнения плана товарооборота в поквартальном разрезе, а также по отдельным ассортиментным группам товаров.

Рассчитаны показатели ритмичности выполнения плана розничного товарооборота, определён средний товарный запас на отдельные отчётные даты в динамике за два года, показатели товарооборачиваемости.

Проведён анализ влияния факторов на изменение розничного товарооборота, исследовано влияние таких факторов как численность работников, среднегодовая выработка на одного работника.

Исследованы показатели, формирующие издержки обращения индивидуального предпринимателя в динамике, определены факторы, влияющие на изменение издержек обращения в связи с изменением объёма продаж в розницу (изменения розничного товарооборота).

3 РЕКОМЕНДАЦИИ ПО УВЕЛИЧЕНИЮ ОБЪЁМОВ ПРОДАЖ В ОРГАНИЗАЦИИ ИП ПАВЛОВ «ВОДОЛЕЙ»

3.1 Мероприятия по увеличению объёмов продаж

В современных условиях хозяйствования каждая торговая организация стремится максимизировать свою прибыль, иными словами, получить максимальную выгоду от результатов своей деятельности.

Для достижения данной цели необходимым фактором является то, что доходы, формируемые в торговой организации должны покрывать все расходы, а для этого организация должна получить необходимую для этого выручку, что в торговых организациях является товарооборотом от продаж.

Как экономическая составляющая, товарооборот представляет собой движение товарных запасов в организации в обмен на денежные доходы. Для того, чтобы обеспечить непрерывный процесс деятельности, необходимым фактором является то, что организация должным образом должна формировать товарный запас: на складах, в торговых залах, в пути.

Товарный запас в розничной торговле должен в большей степени соответствовать реальному спросу на него, только в данном случае можно достичь большей оборачиваемости товаров по ассортиментным и номенклатурным группам.

Поэтому в рамках выпускной квалификационной работы индивидуальному предпринимателю ИП Павлов «Водолей» необходимо уделить внимание грамотному и более эффективному управлению товарными запасами.

С целью более эффективного управления за оборачиваемостью товарных запасов предложим ИП Павлов «Водолей» рекомендации.

1. Проводить нормирование запасов по товарным группам. При этом необходимо разрабатывать и устанавливать необходимые нормы товарных запасов для каждого отдельного вида.

2. Организовывать их системный, оперативный учёт и контроль. Данная аналитическая процедура должна строиться на основании действующих форм учёта первичных документов в торговой организации по поступлению, выбытию запасов, а также форм отчётности в виде карточек учёта, инвентаризационных описей, товарных отчётов, в которых отражаются остатки товаров на начало месяца, данные о поступлении и продаже.

3. Регулирование товарных запасов в организации. Иными словами поддержание их наличия на определённом уровне.

4. Управлять частотой завоза товаров. Как правило, чем чаще проводится завоз товарных запасов в торговую сеть, тем с меньшим товарным запасом можно выполнить план товарооборота.

При этом также необходимо помнить, что такой фактор как удалённость, местонахождение торговой точки, а также условия транспортировки могут влиять

на частоту завоза по причинам недоступности в определённый момент времени сезонного характера.

5. Совершенствование в большей степени материальной и технической базы, а также основных фондов торговой организации, так как именно наличие в организации развитой торговой сети, а также оснащение более современным технологическим оборудованием для хранения товарных запасов в торговой организации позволит не только формировать широкий их ассортимент, но и обеспечивать качество и сохранность.

Также к одним из важных факторов для увеличения розничного товарооборота в организации можно отнести эффективность использования трудовых ресурсов организации. Как правило, к таким факторам относятся: численность работников торговой организации, уровень квалификации кадрового состава, организация их труда, а также производительность.

Численный состав работников торговой организации, их качественный состав, прежде всего, влияет на уровень обслуживания потребителей, а, следовательно, на выполнение плана товарооборота. Не секрет, что порой нехватка торгового персонала приводит к тому, что потребитель долгое время обслуживается у кассовых расчётных узлов.

Мало того, частым фактором можно отметить, что на расчётных узлах работают сотрудники с малым опытом работы, что приводит к тому, когда требуется время на исправление той или иной операции старшим кассиром, а это дополнительно сокращает скорость обслуживания потребителей.

Нехватка персонала в торговой организации также может приводить к тому, что не вовремя обновляется информация на ценниках о предоставлении скидок, акций на ассортимент товаров. Приобретая товар, покупатель иной раз только при расчётно-кассовом обслуживании узнаёт, что цена товара не соответствует действующей информации на ценнике на момент продажи, это приводит, как правило, к недовольству покупателя.

Также считаем, что повышение производительности труда работников торговой организации является продуктивным методом сотворения вещественной заинтересованности работников в итогах труда.

В связи с этим, с целью увеличения и повышения эффективности от производительности труда торговых работников для торговой организации предлагается внедрить конструктивные порядки материального, а также нематериального стимулирования труда продавцов в торговой организации.

Таким образом, данные факторы могут способствовать снижению потребительского спроса, а, следовательно, на снижение объёма продаж в связи с тем, что покупатель откажется в следующий раз от услуг данной торговой организации, и выберет более удобный вариант обслуживания в другой торговой сети.

Считаем, что одним из важных факторов в увеличении розничного товарооборота является прогнозирование показателей работы организации. В исследуемой торговой организации данной динамике не уделяется должного внимания, а ведь именно основной целью таких прогнозов является, как правило,

определение возможного объёма продаж, а также ожидаемой прибыли в планируемом периоде.

Также, именно расчёты на планируемый период работы позволят выявить возможные источники в качестве финансирования и развития материальной и технической базы торговой организации.

Исходя из этого, считаем необходимым для торговой организации составлять прогноз деятельности на будущий период.

С этой целью предлагаем ИП Павлов «Водолей» включить в разработку следующие виды прогнозов:

- 1) прогнозировать реализацию товаров в целом по торговой сети организации, а также по товарным ассортиментным группам;
- 2) проводить прогноз среднего товарного чека покупки в зависимости от времени, дня недели и т. д.;
- 3) прогнозировать показатель прибыли торговой организации;
- 4) прогнозировать все расходы, связанные с реализацией товаров;
- 5) проводить прогноз показателя товарооборота, а также прибыли на квадратный метр торговой площади.

По нашему мнению, прогнозирование розничного товарооборота должно в себя включать как субъективные методы, основанные на мнении специалистов, экспертных оценок, так и объективные методы, которые в большей степени содержат элементы экономических показателей, а также экономико-математические расчёты.

В деятельности по составлению прогнозов должны сочетаться как краткосрочные, так и среднесрочные и долгосрочные прогнозы. Как правило, долгосрочные и среднесрочные прогнозы – должны касаться, прежде всего, стратегических подходов к управлению объёмами продаж, краткосрочные прогнозы – это, конечно же, тактический подход торговой организации для достижения своих целей.

При прогнозировании объёма продаж в торговой организации необходимо использовать и применять комплекс как сложных, так и простых методов прогнозирования, для того чтобы решить задачи различного уровня сложности, повысить точность расчётных операций, так как ни тот ни другой метод в полной мере не может учесть все тенденции развития товарного рынка.

При прогнозировании розничного товарооборота на перспективу развития необходимо учитывать как больше факторов, оказывающих непосредственное или косвенное влияние на его увеличение.

Поэтому считаем, что составление прогнозных значений должно проводиться с учётом минимальных, а также максимальных границ показателей. Под максимальной границей уровня развития и увеличения товарооборота необходимо определять такую величину, которая обеспечила бы торговой организации достижение максимальной эффективности от использования материальных, информационных, финансовых, трудовых и других видов ресурсов.

При этом переход от оптимального значения в сторону снижения приведёт к снижению эффективности торговой деятельности организации, а, следовательно, к снижению товарооборота.

Если рассматривать минимальную границу, то, как правило, при этом понимается нижний предел, ниже которого уровень розничного товарооборота в торговой организации может быть признан нецелесообразным, и повлечёт за собой не только снижение объёмов продаж, но и ухудшение финансового положения торговой организации в целом: сложности с заключением договоров поставок с поставщиками, текучесть персонала, снижение уровня и качества обслуживания потребителей.

В рамках рекомендаций в выпускной квалификационной работы также считаем, что необходимо стимулировать посредников торговой организации, а, следовательно, считаем необходимым фактором изыскивать возможности наиболее гибкого подхода в организации продаж, обуславливающих формирование товарооборота в организации, а также разрабатывать более эффективную стратегию ценообразования и маркетинга в торговой организации.

По нашему мнению, в основе такой системы стимулирования должны найти отражение два подхода, такие как нематериальное и материальное стимулирование.

В качестве рекомендаций ИП Павлов «Водолей» можно предложить предоставлять скидки покупателям, проводить акции продаж товарной продукции.

Руководство ИП Павлов «Водолей» должным образом должно быть заинтересовано в продвижении товарной продукции, а, следовательно, выбирать наиболее выгодные условия сотрудничества с посредниками, в сравнении с конкурентами на рынке, при этом снижение цен на товарную продукцию будет способствовать увеличению продаж, а данная динамика положительно сказывается на увеличении товарооборота торговой организации.

В качестве рекомендаций также рекомендуем руководству усилить рекламную деятельность по сбыту товарной продукции.

При этом считаем, что цели рекламной деятельности торговой организации должна строиться на следующих принципах:

- 1) формирование благоприятного имиджа торговой организации на конкурентном рынке товаров и услуг;
- 2) предоставление потребителям информации о предлагаемой товарной продукции;
- 3) увеличение роста объёма продаж, и как фактор увеличение прибыли торговой организации;
- 4) достижение лидирующей позиции на конкурентном рынке.

Также руководству ИП Павлов «Водолей» возможно просчитать следующие меры для улучшения экономических показателей.

1. Провести оптимизацию использования торговой площади и складских помещений, с целью выделения освободившихся площадей в аренду сторонним организациям.

Приоритет в выборе арендатора, будет отдан тем арендаторам, кто при равной цене аренды сможет привлечь дополнительных покупателей в торговой организации ИП Павлов «Водолей».

Таким как: миниателье по ремонту и пошиву одежды, услуги по ксерокопированию, услуги по оплате коммунальных платежей населения (система Город).

2. Провести исследование в виде опроса покупателей магазина, для того чтобы покупатели высказали мнение о том, что необходимо улучшить в работе магазина, какой ассортимент товаров необходимо добавить для удовлетворения их потребностей.

3. Провести анализ новых предложений от поставщиков с целью оказания им маркетинговых услуг.

Считаем, что основной целью эффективности проведения рекламной деятельности для торговой организации это, прежде всего, получение роста объёмов валовой прибыли, и как фактор показателя выручки.

Сама рекламная идея для ИП Павлов «Водолей» заключается в разработке более эффективных направлений стимулирования сбыта товарной продукции.

3.2 Оценка эффективности от предложенных мероприятий

В процессе исследования учётной политики индивидуального предпринимателя было определено, что данный документ соответствует нормативным актам РФ в области бухгалтерского учёта и закреплена отдельным приказом.

Но в учётной политике не раскрыта информация о том, что в организации существует инвентаризационная группа для проведения инвентаризации товаров и соответственно, нет графика инвентаризации.

Исследование порядка ведения бухгалтерского учёта и учёта продажи товаров в розничной торговой организации ИП Павлов «Водолей» показало, что в организации организован документооборот по учётным операциям товаров, их порядок поступления и выбытия и в целом соблюдаются правила и форма ведения бухгалтерского учёта, руководствуясь учётной политикой и нормативными актами.

Все операции, совершаемые в торговой организации, находят правильное и полное отражение на счетах бухгалтерского учёта. В целях совершенствования бухгалтерского учёта, рекомендуются следующие предложения.

При проведении инвентаризации в инвентаризационную комиссию входят постоянно разные сотрудники предприятия. Поэтому, зачастую инвентаризационные комиссии действуют как временный орган.

Проверяющие лица, плохо ознакомлены с нормативными актами и слабо знают свои права, обязанности и ответственность, отсутствует чёткая регламентация инвентаризаций, т. е. проведения, оформления, подведения итогов и принятия решений по результатам проверки.

Отсутствует контроль за состоянием инвентаризационной работы.

В организации нет утвержденной руководителем инвентаризационной комиссии и нет приказа или распоряжения на это.

Проведение инвентаризации и отражение её результатов в бухгалтерском учёте является одним из факторов, направленных на обеспечение требования достоверности бухгалтерской отчётности. Необходимо ввести систему оплаты за купленный товар пластиковой картой.

Для этого организация должна заключить договор с любым банком или с тем банком, с которым сотрудничает и имеет свой расчётный счёт.

Покупая товар и расплачиваясь пластиковой картой, деньги покупателя автоматически с карты снимаются и поступают на расчётный счёт торговой организации.

Такая форма расчёта очень удобна и может привлечь более обеспеченных покупателей, тем самым так же способствует увеличению прибыли и ставит торговую организацию в разряд современных и высоко автоматизированных организаций.

В целях улучшения учётной политики рекомендуется разделить товары по группам и проводить инвентаризацию отдельных групп ежемесячно.

Это позволит сократить недостачу товаров и приведёт к увеличению финансового результата, т. е. прибыли магазина.

Для чего необходимо внести поправки в протокол учётной политики.

Для повышения оперативности учётного процесса и качества учётной информации необходимо составить график документооборота.

Это способствует тому, что будет усилен контроль за формированием товарных запасов на складе, в торговом зале.

Будет постоянно отслеживаться поток товаров от поступления до их выбытия, иными словами отслеживаться товарооборот, что в свою очередь будет оказывать влияние на формирование товарооборота от их продажи в розницу.

Представим форму, рекомендуемую графика документооборота для индивидуального предпринимателя ИП Павлов «Водолей» (таблица 19).

Таблица 19 – Рекомендуемая форма графика документооборота

Наименование документа	Оформление документа			Проверка и обработка документа		
	Кол-во экз.	Ответственный за оформление	Периодичность оформления	Кто представляет, в какие сроки	Ответственный за обработку	Срок
Накладная на передачу товаров ТОРГ-13	1-склад 1-продавцу	Кладовщик	При отпуске товаров	Продавец по окончании каждого рабочего дня	Бухгалтер по товарным операциям	1 раз в 3 дня при обработке товарного отчета
Товарный отчет ТОРГ – 29	1 экз.	Материально-ответственное лицо	Ежедневно	Продавец по окончании третьего рабочего дня	Бухгалтер по товарным операциям	1 раз в 3 дня
Отчет кассира-операциониста КМ – 4	1 экз.	Кассир-операционист	Ежедневно	Кассир ежедневно по окончании рабочего дня (отражает ежедневную выручку)	Бухгалтер по товарным операциям	До 16 часов следующего рабочего дня

Окончание таблицы 19

Наименование документа	Оформление документа			Проверка и обработка документа		
	Кол-во экз.	Ответственный за оформление	Периодичность оформления	Кто представляет, в какие сроки	Ответственный за обработку	Срок
Справка кассира-операциониста КМ – 6	1 экз.	Кассир-операционист	Ежедневно	Кассир ежедневно по окончании рабочего дня (отражает ежедневную выручку)	Бухгалтер по товарным операциям	До 16 часов следующего рабочего дня
Сведения о показаниях счетчиков ККМ и выручке организации КМ – 7	1 экз.	Старший кассир	Ежедневно	Старший кассир ежедневно (вместе с приходными расходными кассовыми ордерами)	Бухгалтер по товарным операциям	До 16 часов следующего рабочего дня

Одним из следующих мероприятий предлагается индивидуальному предпринимателю увеличить объём розничного товарооборота на 5 % (за счёт привлечения новых потенциальных покупателей), для этого необходимо усилить рекламную деятельность торговой организации.

Планирование является важным составляющим фактором в развитии деятельности торговых организаций, поэтому считаем, что за счёт усиления рекламной деятельности, планируемый розничный товарооборот у индивидуального предпринимателя увеличится.

Значение розничного товарооборота за отчётный период 2018 года составляет на сумму 22 260 тыс. руб., тогда планируемый розничный товарооборот торговой организации увеличится.

$$ТО = 22\,260 + 5\% = 1113 \text{ тыс. руб.}$$

Для того, чтобы улучшить рекламную деятельность в краткосрочном периоде, предлагаем индивидуальному предпринимателю разместить наружную рекламу, а именно установку баннеров. Заказ и установка таких баннеров потребует определённых затрат.

Поэтому предлагается воспользоваться услугами рекламной компании. На данный момент стоимость одного баннера в компании в среднем составляет 25 000 руб., иными словами издержки на изготовление и размещение десяти таких баннеров составят:

$$25\,000 \cdot 10 = 250\,000 \text{ руб.}$$

Следует иметь в виду, что полученный прогноз может и не оправдаться. Но в любом случае риск превышения издержек торговой организации над доходами от данного мероприятия минимален.

За счёт предоставления скидки покупателям в размере 3 %, планируется увеличить объём продаж товаров в розницу на 7 %, или на сумму 1558,2 тыс. руб.

Представим данные для расчёта экономического эффекта от предложенных мероприятий (таблица 20).

Таблица 20 – Данные для расчёта эффективности предложенных мероприятий

Мероприятие	Планируемый результат
1. Внедрить форму документооборота в организации	Жёсткий контроль за поступлением, оборачиваемостью товаров
2. Усилить рекламную деятельность	Планируемое увеличение розничного товарооборота на сумму 1113 тыс. руб.
4. Предоставление скидки покупателю	Объём розничного товарооборота увеличится на 1558,2 тыс. руб.

Из расчётных показателей таблицы видно, что за счёт предложенных мероприятий у индивидуального предпринимателя объём продаж товаров в розницу увеличится на сумму 2671,2 тыс. руб.

Представим сводный расчёт эффективности от расчётных предложенных мероприятий (таблица 21).

Таблица 21 – Оценка эффективности предложенных мероприятий

Показатель	Факт 2018 года	Планируемое значение	Отклонение, +,-	Темп изменения, %
Розничный товарооборот, тыс. руб.	22 260,00	24 931,20	2671,20	112,0
Валовая прибыль, тыс. руб.	4086,00	6757,2	2671,20	165,4
Коммерческие расходы, тыс. руб.	1933,00	2183,00	250,00	112,9
Прибыль от продаж, тыс. руб.	2153,00	4574,20	2421,2	212,5
Товарные запасы (среднее значение), тыс. руб.	2115,26	2115,26	-	-
Однодневный товарооборот, тыс. руб.	60,99	68,30	7,31	112,0
Товарооборачиваемость в количестве оборотов	9,23	11,79	2,56	127,7
Товарооборачиваемость в днях	39,6	30,96	-8,64	78,2

По расчётным планируемыми показателям можно сделать вывод о том, что планируемый объём продаж товаров в розницу у индивидуального предпринимателя ИП Павлов «Водолей» после предложенных мероприятий увеличится на сумму 2671,2 тыс. руб., темп увеличения составит 12 %.

При этом однодневный объём продаж товаров в розницу увеличится, сумма увеличения составит 7,31 тыс. руб., значение планируемого показателя составит в сумме 68,3 тыс. руб., темп увеличения показателя 12 %.

Планируемые показатели товарооборачиваемости также улучшились.

Так показатель товарооборачиваемости в количестве оборотов увеличится на 2,56 оборота, и составит 11,79 оборотов, показатель при этом товарооборачиваемости в днях ускорится на 8,64 дней.

В среднем товарооборачиваемость в днях в планируемом периоде составит 30,96 дней.

Это положительная динамика для индивидуального предпринимателя. Рассмотрим изменение основных показателей после предложенных мероприятий (рисунок 7).



Рисунок 7 – Изменение основных показателей после внедрения мероприятий

Рассмотрим изменение показателей товарооборачиваемости в количестве оборотов у индивидуального предпринимателя после внедрения мероприятий (рисунок 8).

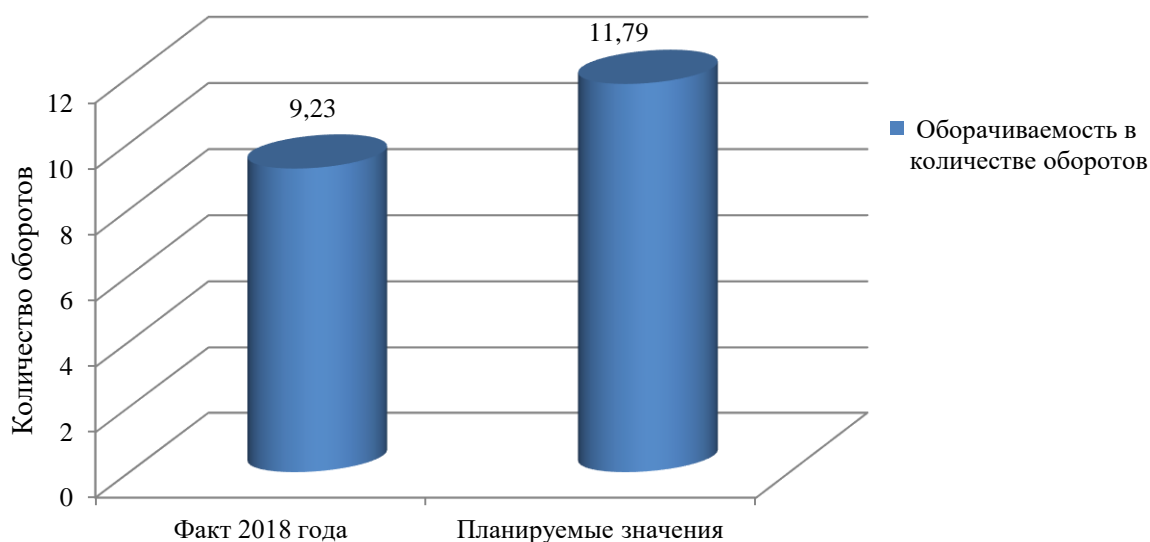


Рисунок 8 – Изменение основных показателей после внедрения мероприятий

Рассмотрим изменение показателей товарооборачиваемости в днях после внедрения мероприятий (рисунок 9).

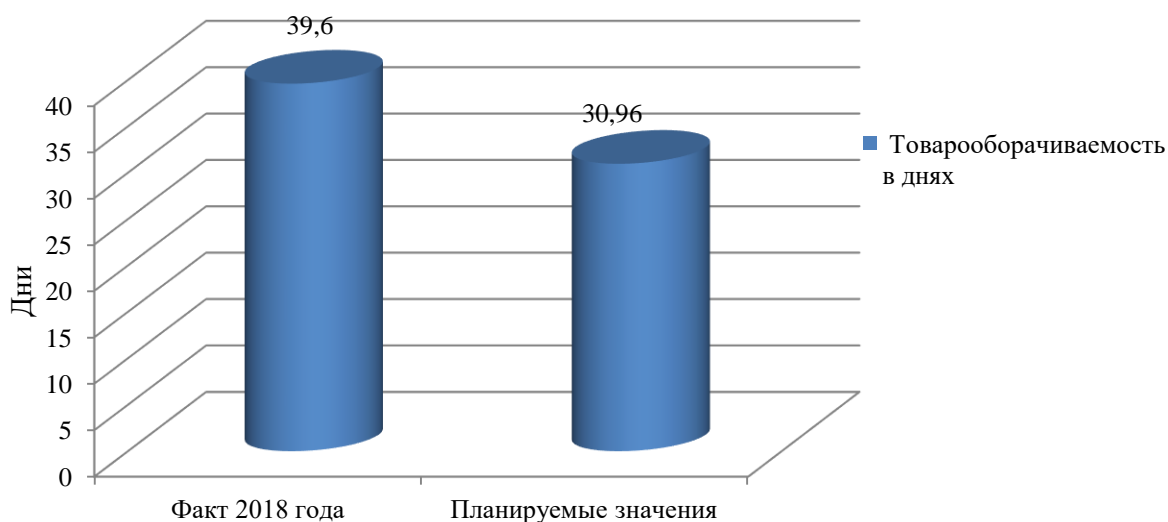


Рисунок 9 – Динамика оборачиваемости товарных запасов в днях

Таким образом, в выпускной квалификационной работе на основе предложенных мероприятий дана оценка их эффективности в результате внедрения.

Выводы по разделу 3

В третьем разделе выпускной квалификационной работы предложены основные рекомендации по более эффективному управлению объемами продаж товаров в розницу у индивидуального предпринимателя.

Предложены практические мероприятия, внедрение которых способствует увеличению основных экономических показателей в планируемом периоде, в частности увеличению розничного товарооборота, увеличению товарооборачиваемости запасов.

К основным мероприятиям, направленным на увеличение объемами продаж товаров потенциальным покупателям в розницу относятся:

- 1) необходимость проведения нормирования запасов по товарным группам;
- 2) организация системного, оперативного учёта и контроля за поступлением и выбытием товаров;
- 3) управление частотой завоза товаров;
- 4) прогнозирование объемов продаж в розницу, а также прибыли на квадратный метр торговой площади;
- 5) совершенствование в большей степени материальной и технической базы в магазине;
- 6) усиление рекламной, маркетинговой деятельности по сбыту товарной продукции.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Выпускная квалификационная работа выполнена на тему: Бухгалтерский учёт и анализ товаров в розничной торговле.

Основной функцией торгующих товаром организаций является достижение максимально возможной прибыли. Поскольку торговая организация получает конкретную сумму финансов с каждого практически рубля реализуемых продуктов, то максимизации прибыли вызывает необходимую реальность неизменного роста величины размера денежных отношений – как главного фактора роста доходных активов и прибыли.

Именно за счет увеличения товарооборота можно достичь условного снижения издержек обращения, увеличения валового дохода, а также показателей прибыли и рентабельности.

В условиях рыночных экономических отношений в обществе большая роль отводится торговле. Каждый день покупатель совершает покупки, необходимые для удовлетворения потребностей.

Для субъектов же хозяйствования, оборот реализованных товаров потенциальным потребителям формирует его основной показатель деятельности, определяющий выручку, который в розничной торговле характеризует показатель розничного товарооборота. Выбор более оптимальных и эффективных методов продаж товаров в розницу потенциальным потребителям определило цель исследования при выполнении данной работы.

В работе изучены основные теоретические и методологические основы, связанные с процессом формирования объёма товарооборота у торговых организаций. С этой целью в работе дано понятие розничного товарооборота, определена его роль для торговых организаций, а также его состав.

Изучена нормативная база, на основе которой происходит регулирование торговых операций у субъектов хозяйствования.

Определены цель и задачи анализа розничного товарооборота для торговых организаций. Изучена методика проведения анализа розничного товарооборота на основе сравнительной характеристики методик, представленной в экономической литературе различными авторами, определены задачи, этапы, приёмы анализа розничного товарооборота, применяемые на практике. Именно в процессе анализа возможно определить основные причины снижения объёмов продаж для организаций, осуществляющих продажу товаров в розницу, определить основные направления резервов увеличения продажи товаров в розницу для субъектов хозяйствования.

Рассмотрена организационная структура управления в ИП Павлов «Водолей», проведён анализ экономических показателей в динамике за период 2017–2018 года на основе бухгалтерской финансовой отчётности.

По результатам исследования основных расчётных показателей деятельности индивидуального предпринимателя было определено, что в динамике за 2 года (отчётный период 2017–2018 года) показатель выручки (показатель розничного товарооборота) увеличился на сумму 1522,1 тыс. руб., темп увеличения составил

7,34 %. В динамике снижается уровень валового дохода по отношению к розничному товарообороту на 0,74 %, увеличиваются издержки обращения на сумму 2121,32 тыс. руб. Данная динамика привела к снижению показателя прибыли от продаж на сумму 86,32 тыс. руб., темп снижения составил 3,85 %.

Чистая прибыль у индивидуального предпринимателя по итогам работы снизилась на сумму 56 тыс. руб., темп снижения оставил 2,46 %. Это отрицательная динамика для исследуемого объекта.

Рентабельность продаж также снижается с 10,8 % до 9,67 %, это ещё раз доказывает, что эффективность работы индивидуального предпринимателя снижается.

В процессе анализа определили динамику и структуру розничного товарооборота по ассортиментным группам товаров. В результате выявлены основные группы товарной продукции у индивидуального предпринимателя, по которым розничный товарооборот составил наибольший удельный вес в общей структуре.

В работе проведён факторный анализ. По результатам факторного анализа было определено, что за счёт снижения численности торговых работников значение розничного товарооборота в динамике у индивидуального предпринимателя ИП Павлов «Водолей» уменьшилось на сумму 2304,26 тыс. руб.

За счёт увеличения среднегодовой выработки на 1 торгового работника показатель розничного товарооборота увеличился на сумму 3826,32 тыс. руб.

За счёт увеличения среднегодовой выработки на 1 продавца розничный товарооборот увеличился на сумму 1522,1 тыс. руб.

По результатам расчёта показателя ритмичности выполнения плана розничного товарооборота определено, что более ритмично выполнялся план розничного товарооборота у ИП Павлов «Водолей» в отчётном 2017 году, так как значение расчётного показателя ритмичности составляет практически 99 %, при том, как в 2018 году коэффициент ритмичности оставил лишь 97 %.

По расчётным показателям оборачиваемости товаров определено, что значения показателей увеличивается в динамике, однако очень низкими темпами.

В качестве мероприятий, направленных на увеличение объёмов продаж и на более эффективное управление движением и оборачиваемостью товаров руководству ИП Павлов «Водолей» предложено:

- 1) проводить нормирование запасов по товарным группам;
- 2) организовывать системный, оперативный учёт и контроль за поступлением и выбытием товаров;
- 3) управлять частотой завоза товаров;
- 4) проводить прогноз показателя товарооборота, а также прибыли на квадратный метр торговой площади;
- 5) совершенствовать в большей степени материальную и техническую базу в магазине;
- 6) усилить рекламную деятельность по сбыту товарной продукции.

Разработанные рекомендации носят практическую значимость для индивидуального предпринимателя ИП Павлов «Водолей».

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Гражданский кодекс РФ от 30.11.1994 г. № 51–ФЗ. – СПС «Гарант».
2. Гражданский кодекс РФ от 26.01.1994 г. № 14–ФЗ. – СПС «Гарант».
3. Налоговый кодекс Российской Федерации от 05.08.2000 № 117–ФЗ. – СПС «Гарант».
4. Федеральный закон от 06.12.2011г. № 402–ФЗ «О бухгалтерском учете». – СПС «Гарант».
5. Положение по бухгалтерскому учёту от 06.10.2008 г. № 106н «Учётная политика организации». – СПС «Гарант».
6. Положение по бухгалтерскому учёту от 6.05.1999 г. № 33н «Расходы организации» (ПБУ 10/99). – СПС «Гарант».
7. Положение по бухгалтерскому учёту от 06.05.1999 г. № 32н «Доходы организации» (ПБУ 9/99). – СПС «Гарант».
8. Положение по бухгалтерскому учёту от 09.06.2001 г. № 44н «Учёт материально-производственных запасов» (ПБУ 5/01). – СПС «Гарант».
9. План счетов бухгалтерского учёта финансово-хозяйственной деятельности организации и Инструкция по его применению от 03.10.2000 г. № 94н. – СПС «Гарант».
10. Агафонова, М.Н. Розничная торговля: учебник / М.Н. Агафонова. – М.: Дашков и К, 2015. – 442 с.
11. Анциферова, И.В. Бухгалтерский финансовый учет: учебник / И.В. Анциферова. – М.: Дашков и К, 2017. – 556 с.
12. Бабаев, Ю.А. Теория бухгалтерского учета: учебник / Ю.А. Бабаев. – М.: ЮНИТИ–ДАНА, 2015. – 403 с.
13. Богаченко, В.М. Бухгалтерский учёт: учебник / В.М. Богаченко, Н.А. Кириллова. – М.: Дашков и К, 2015. – 510 с.
14. Борисенко, Т.Н. Учет в розничной торговле: учебник / Т.Н. Борисенко. – М.: Налоговый вестник, 2015. – 388 с.
15. Бугаев, А.В. Бухгалтерский учёт розничной торговли: учебное пособие / А.В. Бугаев. – М.: ИПА «Регистр», 2015. – 152 с.
16. Вещунова, В.Л. Бухгалтерский учет: учебник / В.Л. Вещунова, Л.Ф. Фомина. – М.: Финансы и статистика, 2014. – 624 с.
17. Ворот, И.В. Экономика фирмы: учебник / И.В. Ворот. – М.: Высшая школа, 2014. – 384 с.
18. Гиляровская, Т.В. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учебник / Т.В. Гиляровская. – М.: Проспект, 2016. – 178 с.
19. Гуккаев, В.Б. Розничная торговля. Правила, учет и налогообложение: учебник / В.Б. Гуккаев. – М.: Берратор, 2016. – 368 с.
20. Давыдова, О.А. Бухгалтерский учет: учебное пособие / О.А. Давыдова. – СПб.: Издательство Санкт-Петербургского ун-та управления и экономики, 2016. – 199 с.
21. Ермолович, Л.Л. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учебник / Л.Л. Ермолович. – М.: БГЭУ, 2015. – 256 с.

22. Ерофеева, В.А. Бухгалтерский учет: учебное пособие / В.А. Ерофеева. – М.: Юрайт, 2015. – 137 с.
23. Завилевский, Г.Г. Бухгалтерский учет в торговле: учебник / Г.Г. Завилевский. – М.: Амалфея, 2014. – 132 с.
24. Касьянова, Г.Ю. Инвентаризация: бухгалтерская и налоговая: учебник / Г.Ю. Касьянова. – М.: Аргумент, 2015. – 272 с.
25. Ковалев, В.В., Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учебник / В.В. Ковалев. – М.: Велби, 2014. – 356 с.
26. Кондраков, Н.П. Бухгалтерский учёт: учебник / Н.П. Кондраков. – М.: ИНФРА–М, 2015. – 157 с.
27. Командирова, Е.А. Бухгалтерский учёт поступления и реализации товаров в организациях торговли: учебное пособие / Е.А. Командирова. – Спб.: Торговля, 2014. – 215 с.
28. Кравченко, Л.И. Анализ хозяйственной деятельности в торговле: учебник / Л.И. Кравченко. – М.: Новое издание, 2015. – 526 с.
29. Крюкова, О.А. Методика анализа розничного товарооборота хозяйственно бытовых товаров / О.А. Крюкова // Молодой учёный. – 2017. – № 43. – С. 158–161.
30. Кудрявцев, М.К. Учет товарных операций в розничной торговле: учебное пособие / М.К. Кудрявцев. – М.: ИНФРА–М, 2014. – 64 с.
31. Лукин, Е.Е. Розничная торговля: бухгалтерский учет и налогообложение: учебное пособие / Е.Е. Лукин. – М.: Дана–М, 2014. – 468 с.
32. Лысенко, Д.В. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учебник / Д.В. Лысенко. – М.: ИНФРА–М, 2015. – 278 с.
33. Любушин, Н.П. Экономический анализ: учебник / Н.П. Любушин. – М.: ЮНИТИ–ДАНА, 2015. – 575 с.
34. Маркарьян, Э.А. Экономический анализ хозяйственной деятельности: учебник / Э.А. Маркарьян. – М.: КноРус, 2015. – 536 с.
35. Меняйкин, Д.В. Современное состояние розничной торговли в России / Д.В. Меняйкин // Молодой учёный. – 2015. – № 21. – С. 408–411.
36. Николаева, Г.А. Бухгалтерский учет в торговле: учебное пособие / Г.А. Николаева, Л.П. Блицуа. – М.: Приориздат, 2014. – 332 с.
37. Осипова, Л.В. Основы коммерческой деятельности: учебное пособие / Л.В. Осипова, И.М. Синяева. – М.: Банки и биржи, 2015. – 268 с.
38. Осмоловский, В.В. Теория анализа хозяйственной деятельности: учебное пособие / В.В. Осмоловский. – М.: Новое знание, 2015. – 384 с.
39. Патров, В.В. Учет товарных операций в розничной торговле / В.В. Патров // Новое знание. – 2014. – № 9. – С. 7–11.
40. Патров, В.В. Учет товарных операций в розничной торговле / В.В. Патров // Новое знание. – 2014. – № 2. – С. 18–22.
41. Пелих, А.С. Экономика предприятия: учебник / А.С. Пелих. – Ростов н/Д: «Феникс», 2016. – 416 с.
42. Савицкая, Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учебник / Г.В. Савицкая. – М.: ИНФРА–М, 2015. – 452 с.

43. Соколов, В.Я. Учет скидок в розничной торговле / В.Я. Соколов // Бухгалтерский учет. – 2014. – № 8. – С. 18–20.
44. Соломатин, А.И. Экономика и организация деятельности торгового предприятия: учебное пособие / А.И. Соломатин. – М.: ИНФРА-М, 2015. – 362 с.
45. Соснаускене, О.И. Бухгалтерский учет в торговле: учебное пособие / О.И. Соснаускене. – М.: Омега-Л, 2014. – 328 с.
46. Стоун, Д. Бухгалтерский учёт и финансовый анализ: учебник / Д. Стоун. – М.: КноРус, 2014. – 390 с.
47. Чуев, И.Н. Комплексный экономический анализ финансово-хозяйственной деятельности: учебник / И.Н. Чуев, Л.Н. Чуева. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и Ко», 2014. – 384 с.
48. Черемисина, С.В. Бухгалтерский и налоговый учёт: учебник / С.В. Черемисина. – М.: ПРИОР, 2014. – 588 с.
49. Шаляпина, Р.Г. Бухгалтерская отчётность: учебник / Р.Г. Шаляпина. – М.: Просвет, 2014. – 304 с.
50. Шеремет, А.Д. Комплексный анализ хозяйственной деятельности: учебное пособие / А.Д. Шеремет. – М.: РИОР, 2015. – 255 с.
