Оглавление

Введение:

1 Глава Учет движения товаров в розничной торговли

1.1 Задачи и основы организации Бухгалтерского учета в торговли----3

1.2 Учет поступления товаров в розничной торговле---------- 4

1.3 Учет реализации товаров в розничной торговле---------- --- 6

1.4 Учет товарных потерь в розничной торговли ---------- -- 8

1.5 Учет инвентаризации в розничной торговле ---------- 11

1.6 Учет торговой наценки в розничной торговле ---------- 15

2 Глава Анализ оборота в организациях розничной торговле

2.1 Задачи и последовательность анализа розничного товарооборота -- 19

2.2 Методика Анализа розничного товарооборота по общему объему--- 20

2.3 Методика Анализа по товарным группам---- 23

2.4 Анализ поступления товаров в торговую сеть - 25

2.5 Комплексный Анализ всех показателей розничного товарооборота 27

3 Глава Учет движения товаров и Анализ розничного товарооборота

3.1.Экономическая характеристика исследуемого предприятия - 31

3.2. Учет движения товаров --- 36

3.3. Анализ товарооборота в розничной торговли ------- ----- 57

Заключение.---------- **66**

Список литературы--- **68**

Введение

Торговое предприятие – основное звено сферы обращения, обладающее хозяйственной и юридической самостоятельностью, осуществляющее продвижение товаров от производителей к потребителям посредством купли-продажи и реализующее собственные интересы на основе удовлетворения потребностей людей, представленных на рынке Главной целью современного этапа экономических преобразований, проводимых в торговле, является создание благоприятных условий для эффективной работы торговых предприятий, что требует улучшения работы самих предприятий в условиях рынка.

Деятельность предприятий в условиях рыночной экономики подчинена цели получения прибыли, поскольку предприятия несут полную материальную ответственность за результаты своей торгово-хозяйственной деятельности.. Розничная торговля- это вид предпринимательской деятельности где объектом действия является товарообмен купли-продажи товаров а также обслуживания покупателей в процессе продажи товаров их доставки и подготовки к продаже это огромная отрасль народного хозяйства одна из важнейших сфер жизнеобеспечения населения. При ее посредстве осуществляется рыночное согласование предложения и покупательного спроса являясь источником поступления средств. Торговля тем самым формирует основы финансовой стабильности государства.

Розничный товарооборот относится к числу важнейших экономических индикаторов развития страны характеризует заключительную стадию движения товаров. когда они переходят из сферы обращения в сферу потребления на

основе актов купли-продажи. основным содержанием розничного товарооборота является продажа товаров населению. поэтому показатель розничного товарооборота используется для характеристики потребительского рынка и уровня жизни в стране в регионе.

Актуальность выбранной темы заключается в том, что в условиях конкуренции очень важно для предприятия розничной торговли грамотное ведение учета товаров. Учет должен обеспечивать сохранность материальных ценностей и полную информативность по оборачиваемости тех или иных товаров, ассортиментности и сбалансированности товарооборота.

Целью дипломной работы является изучение порядка и особенностей учета товаров в организациях розничной торговли, а также проведение анализа розничного товарооборота на исследуемом предприятии.

В соответствии с поставленной целью определяются следующие задачи дипломной работы:

- Изучить источники поступления товаров, документальное оформление поступления товаров.
- Исследовать методику расчета торговой наценки и ее влияние на финансовые результаты предприятия.
- Изучить порядок ведения синтетического и аналитического учета товарных операций.
- Исследовать последовательность и методику анализа розничного оборота по общему объему и по ассортименту.
- Исследовать комплексный анализ розничного оборота по всем показателям.

Объектом исследования является Общество с ограниченной ответственностью, основным видом деятельности которого является розничная торговля.

Научно-практическая значимость проведенного исследования состоит в том, что основные теоретические выводы и предложения дипломной работы по совершенствованию бухгалтерского учёта и анализа финансовых результатов деятельности предприятия ООО «Стандарт» и могут быть использованы в его повседневной деятельности.

Рост товарных ресурсов и повышение эффективности их использования – важный фактор успешного экономического развития хозяйствующих субъектов.

Для принятия оптимальных управленческих решений нужна достоверная и своевременная информация о всех сторонах хозяйственно-финансовой деятельности организации. Ценность управленческих решений в этом случае находится в прямой зависимости от достаточности и уместности получаемой руководителем и специалистами организации учётно-аналитической информации. Одним из наиболее ответственных и сложных участков информационного обеспечения в управлении торговы предприятием является учёт товарных операций, в связи с чем его совершенствование приобретает особую актуальность и значимость.

1 Учет движения товаров в розничной торговли.

1.1 задачи и основы организации бухгалтерского учета в торговли

Задачи, стоящие перед бухгалтерским учетом в торговом предприятие, могут быть выполнены только при правильной ее организации. Для правильного руководства деятельностью торгового предприятия необходимо располагать полной, объективной, своевременной и достаточно детальной экономической информацией. Это достигается ведением хозяйственного учета. В основе хозяйственной деятельности торгового предприятия лежат процессы приобретения, хранения и реализации товаров. Поэтому основными целями бухгалтерского учета в торговле являются: контроль за сохранение товаров, своевременное представление руководству предприятия информации о товарообороте и валовом доходе, о состояние товарных запасов и эффективности их использования. Для достижения этих целей решается целый комплекс бухгалтерских задач:

-проверка правильности документального оформления товарных операций, своевременное и правильное отражение их в учете;

-контроль за товарными запасами, выявление неходовых, залежалых и недоброкачественных товаров;

-контроль за финансовыми показателями:

Недостатки в организации бухгалтерского учета вызывают отставание учета, запаздывание предоставления отчетности и другой информации. Недостатки в организации учета приводят к ее запутанности, созданию условий для хищения материальных ценностей и других злоупотреблений. Для успешной розничной торговли эти организации должны иметь широкий ассортимент товаров и в тоже время не допускать сверхнормативных товарных

запасов. При этом работники бухгалтерского учета должны следить за соответствием размеров товарных запасов установленному нормативу, который определяется спросом на потребительском рынке. Такой контроль проводится на основании отчетов материально ответственных лиц и данных инвентаризации. Размер прибыли, источник поступления средств и порядок их расходования, оборотные средства, капитальные вложения, отчисления от прибыли, за правильностью расчетов с поставщиками и покупателями, за своевременное поступления платежей в бюджет. Таким образом, товары в розничной торговле могут учитываться по покупным или продажным ценам, но товары, переданные в торговые отделы для реализации в розницу должны учитываться по продажным ценам, т.е. с учетом торговой наценки.

1.2 Учет поступления товаров

В розничную торговлю товары для продажи поступают от производственных предприятий, оптовых организаций, от фирм, ведущих внешнюю торговлю, со складов.

Товары, поступающие на предприятия розничной торговли, должны иметь сопроводительные документы (счет-фактуры, товарно-транспортные накладные, накладные и др.,предусмотренные условиями поставки товаров, а также правилами перевозки грузов. Если товар поступил на предприятие розничной торговли без сопроводительных документов или с их частичным отсутствием, то он принимается комиссией и оформляется приемным актом.

В учете товарных операций важно обеспечить контроль за своевременным и полным поступлением товаров, а также за правильным их оприходованием со стороны материально ответственных лиц.

Запасы принимаются к бухгалтерскому учету по фактической себестоимости. Фактическая себестоимость запасов состоит из фактических затрат.

К фактическим затратам на приобретение запасов относятся:

- стоимость запасов по ценам приобретения;
- затраты по заготовке и доставке запасов до места их использования,
- включая расходы по страхованию;
- затраты по доведению запасов до состояния, в котором они пригодны к использованию в предусмотренных в организации целях;
- транспортно-заготовительные и иные затраты, непосредственно связанные с приобретением запасов.

Торговые и другие аналогичные скидки не включаются в фактическую себестоимость приобретенных запасов.

В фактическую себестоимость запасов включаются фактические затраты организации на доставку запасов и приведение их в состояние, пригодное для использования.

Учет товаров в магазине ведут в продажных ценах на активном счете 41-2. На этот же счет ведут учет тары.

Счет корреспондирует:

- Дт 41-2-Кт 60: На сумму товаров от поставщиков по отпускным ценам без НДС .
- Дт 19-3-Кт 60:На сумму НДС
- Дт 41-2-Кт 42-2:На сумму наценки в пользу магазина
- Дт 41-2-Кт 42-5:На разницу между продажной и учетной стоимостью
- Дт 94-Кт 60:На сумму недостачи, порчи, боя при приемке
- Дт 44-2-Кт 94:Списание недостачи в пределах нормы
- Дт 76-2-Кт 94:Предъявлена претензия поставщику

- Дт 73-2-Кт 94:На виновное лицо
- Дт 44-2-Кт 60:На сумму транспортных расходов, включенных в счет поставщика без НДС
- Дт 19-3 – Кт 60:НДС
- Дт 41-2 – Кт 41-3:Товар получен со столовой
- Дт 41-2-Кт 41-4:Поступил от заготовительного пункта по закупочным или учетным ценам
- Дт 41-2-Кт 43:От своих предприятий
- Дт 41-2-Кт 71:Приобретен у населения за наличный расчет

В организации розничной торговли могут поступать определенные виды товаров, в отношении которых установлены предельные и фиксированные цены (в первую очередь это касается социально значимых товаров).

Регулируемая цена устанавливаемая соответствующими государственными органами, осуществляющими регулирование ценообразования, или определяемая субъектом ценообразования (юридическим лицом, предпринимателем) с учетом установленных этими органами определенных ограничений.

Учет движения товаров на складах предприятий розничной торговли ведется в количественно-стоимостном измерении; в розничной торговой сети (магазинах, палатках и т.п.) – в стоимостном.

Количественно-стоимостный учет движения товаров в розничной торговле ведется, в порядке исключения, при торговле ювелирными изделиями, антикварными вещами и произведениями искусства, бытовым серебром, продаваемым на вес; при продаже товаров, принятых на комиссию.

1.4 Учет реализации товаров, розничный товарооборот

Предприятие розничной торговли реализует товары за наличный расчет, по расчетным чекам, в кредит с рассрочкой платежа, по договору комиссии.

объем реализации за наличный расчет определяется суммой денежных средств, полученных от покупателей за проданные применением контрольно-кассовых машин. Выручка от покупателей поступает в кассу торгового предприятия, ее размер определяют по показаниям счетчиков контрольно-кассовых машин, зарегистрированных в книге кассира- операциониста (как разница между показаниями счетчиков на конец дня и показаниями счетчиков на начало дня). При этом выручка уменьшается на сумму денег, выданных покупателям из кассы по возвращенным чекам, имеющим разрешительную надпись руководителя и оформленным актом Выручка от реализации сдается кассиром-операциониста кассиру, что отражается в квитанции к приходному кассовому ордену. Правильность отражения полученной выручки от реализации товарном отчетах.

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

Розничная продажа товаров регулируется ст.494-505ГК.РФ.

Моментом реализации товаров считается их передача покупателям.

В состав розничного товарооборота по продаже товаров учреждениям, организациям, предприятиям включается продажа продовольственных и непродовольственных товаров из розничной сети по безналичному расчету

отдельным предприятиям, организациям, учреждениям (здравохранения, образования, культуры и спорта).

Розничный товарооборот торговых организаций отражается на счете 90 "Продажи"

Сдача выручки в кассу отражается в учете следующей записью:

Дт 50-Кт 90-1 Выручка сдана в кассу

Дт 51 - Кт 90-1 Торговая выручка на расчетный счет

Дт 57- Кт 90-1 Выручка сдана инкассаторам

Одна из форм реализации за наличный расчет является оплата покупателями товаров расчетными чеками банков.

Дт 50-3- Кт 90-1

При учете товаров по покупным ценам после отражения выручки по счету учета реализации списываются реализованные товары, что фиксируются записью:

Дт 90-2- Кт 41-2 Товары в рознице по себестоимости

На сумму начислен налог НДС

Дт 90-3- Кт 68-2

Кроме того, следует помнить, что в регионах где действовал налог продаж, его сумма также оплачивалась продавцу

отражалась на счетах

Дт 90-5- Кт 68 «Налог на прибыль»

При использовании покупных цен положительный финансовый результат отражается следующей записью:

Дт 91-9- Кт99" Прибыль "

1.5 Учет товарных потерь

Учет и документальное оформление потерь и уценки товаров - бухгалтерские операции, заключающиеся в следующем: товарные потери, возникающие от естественной убыли, боя исчисляются по нормам (размерам) в установленном порядке. Товарные потери при транспортировании списываются в пределах установленных норм по каждому товарно-транспортному документу в том случае, если при приемке фактическое наличие товаров будет меньше, чем указано в документах поставщика. Каждый случай брака, порчи, боя, понижения качества товаров, выявленных при транспортировании, оформляется актом. Сверхнормативные товарные потери при транспортировании могут относиться за счет поставщика или организации транспорта. Нормы естественной убыли и боя в организациях розничной торговли при хранении и реализации применяются к товарам, реализованным за меж инвентаризационный период. Они являются предельными и применяются только в тех случаях, когда при инвентаризации товаров установлена недостача. Списание недостачи за счет естественной убыли и боя товаров производится после инвентаризации на основе соответствующего расчета, составленного и утвержденного в установленном порядке. Недостача товаров сверх установленных норм убыли и потери от порчи при наличии акта о бое могут быть списаны организациями за счет дохода, когда конкретные виновники недостачи и порчи не установлены. К товарным потерям относится также завес

тары (разница между фактическим весом тары из-под товара и ее массой по трафарету). Все товары, по которым может быть завес тары, регистрируются в «Книге регистрации товаров, материалов, требующих завеса тары». Записи в книгу производятся на основании приемных товарных документов. Завес тары регистрируется в этой книге на основании «Акта о завесе тары». На таре делается отметка несмываемой краской об актировании завеса с указанием даты и номера акта.

Обнаруженные недостачи и потери товаров на счетах бухгалтерского учета отражается:

Дт 94- Кт 41-выявлена недостача по фактической себестоимости

Дт44-Кт 94 Списана недостача по фактической себестоимости

Списана торговая наценка по недостающим товарам:

Дт41-2- Кт42 сторно

.Дт42- Кт 42-2 Списаны по розничной цене

Если, согласно учетной политики организации, списание недостающих товаров со счета 94" Недостачи и потери от порчи ценностей" производится не по фактической себестоимости, а по продажной стоимости товаров, то отражение естественной убыли товаров на счетах бухгалтерского учета будет следующим.

Отражена недостача товаров в пределах норм естественной убыли:

Дт 94" Недостачи и потери от порчи ценностей"

Кт 41-2"Товары в розничной торговле"- по продажной стоимости.

Списана естественная убыль товаров:

Дт 44"Расходы на продажу"

Кт 94"Недостачи и потери от порчи ценностей"- по фактической себестоимости.

Списана торговая наценка по недостающим товарам:

Дт 94- Кт42 сторно

.Некомпенсируемые потери товарно-материальных ценностей, возникшие в результате стихийных бедствий, пожаров, аварий и др.

отражаются проводкой:

Дт 99- Кт41-1 списаны убытки

1.6 Инвентаризация

Основными задачами инвентаризации в организациях розничной торговли являются: проверка фактического наличия товарно-материальных ценностей с целью контроля за их сохранностью у отдельных материально ответственных лиц: проверка состояния товарных запасов и условий хранения товары; выявление потерь товаров, не отраженных в текущем бухгалтерском учете.

Инвентаризация в организациях розничной торговли проводится в сроки, установленные руководствам организаций, как правило, не реже двух раз в год, а в книжных магазинах не реже одного раза в год.

Для обеспечения бесперебойной торговли инвентаризация в мелкорозничной сети и небольших магазинах с узким ассортиментом желательно проводить в нерабочее время. Магазины с большим количеством товаров широкого ассортимента разрешается закрывать на период инвентаризации: продовольственные - не более чем на один день, непродовольственные - не более чем на два дня. В магазинах, имеющих отделы, секции, рекомендуется проводить инвентаризацию по отделам в разное время, не закрывая магазин полностью.

Инвентаризация проводится комиссий, назначенной руководителем организации.

Председателю инвентаризационной комиссии выдаются письменное распоряжение, подписанное руководителем организации и главным бухгалтером. Распоряжение предъявляется материально ответственному лицу как основание для проведения инвентаризации.

Перед началом проверки фактического наличия денежных средств, товаров и тары материально ответственное лицо товарный - денежный отчет, включая в него все имеющиеся на дату проведения инвентаризации документы. Кроме того материально ответственное лицо дает подписку о том, что к началу инвентаризации все документы включены в отчет, все поступившие товары и тара оприходованы, а выбывшие-списаны. Текст подписки содержится на первой странице инвентаризационной описи, которую материально ответственное лицо подписывает до начала инвентаризации.

После получения товарного отчета комиссия подтверждает суммы остатков товаров и тары, заверяет своими подписями включенные в отчет документы, опломбирует помещения, имеющие входы и выходы, проверяют исправность и точность веса измерительных приборов.

Поскольку розничные торговые организации продают товары, в основном, за наличные деньги, инвентаризацию начинают с проверки кассы. Для определения суммы выручки комиссия снимает показания счетчиков кассовых аппаратов. Кассир предъявляет последний кассовый отчет с документам, по данным которого определяют учетный остаток денег на момент инвентаризации. Затем подсчитывают фактическую сумму денежных средств. По результатам проверки кассы составляют специальный акт.

Инвентаризацию товаров комиссия начинает с подсобных помещений магазина, затем проверяет фактическое наличие товаров, тары в торговом зале путем взвешивания, пересчета, перемеривания материальных ценностей. Не распакованные товары распаковывают. Если распаковка товара может привести к снижению его качества, то массу товаров определяют по трафарету (по массе брутто).

Результаты проверки фактически остатков товаров и тары оформляются инвентаризационными описаниями, которые составляются как правило, в трех экземплярах: один экземпляр составляет материально ответственное лицо, а два

члены комиссии. При смене материально ответственного лица опись составляется в пяти экземплярах, по одному экземпляру составляют материально ответственные лица, а три члены комиссии.

Записи фактических остатков во все экземпляры описи должны осуществляться только после проверки фактического наличия ценностей. Недопустимо производить запись со слов материально ответственных лиц.

На товары хранящиеся в отдельных помещениях, описи составляют по местам их хранения. Отдельные инвентаризационные описи можно оформлять на неполноценные товары (неходовые, залежалые). На товары испорченные, поломанные составляют акт о порче, бое, ломе. При инвентаризации тары составляются две описи: на порожнюю и на занятую под товарами.

Товары. имеющие отходы при их подготовке к продаже (колбасные изделия, мясо копчености. битая птица и т. д.), записываются в инвентаризационную описку с пометкой "очищенные" или "не отчищенные". Масса неочищенных товаров указывается в графе "Масса брутто", а очищенных (за минусом отходов по установленным нормам) - в графе "Масса нетто".

Оформление инвентаризационных описей в организациях розничной торговли производится в том же порядке, как и в оптовой торговле.

По окончании инвентаризации сразу же, до открытия магазина, выводят ее предварительный результат (сопоставляя остатки товаров и траты по товарному отчету с инвентаризационной описью), который сообщают руководителю организации. Окончательный результат определяется бухгалтерией в срок не позднее трех дней, а по предприятиям мелкорозничной торговли - не позднее следующего дня после окончания инвентаризации.

В бухгалтерии осуществляется тщательная и всесторонняя проверка последнего отчета, составленного перед началом инвентаризации материально ответственными лицом. Проверенный отчет подвергается бухгалтерской обработке и записываться в регистры.где определяются окончательные остатки

товаров т траты по данным бухгалтерского учета. Производится также проверка правильности составления м оформления описей фактических остатков, цен, таксировки подсчетов итогов.

Окончательные результаты определяются путем сопоставления учетных данных об остатках товаров и траты с фактическими их остатками. Окончательные результаты сличения фактических остатков оформляют сличительной ведомостью. Ведомости подписываются главным бухгалтером, бухгалтером, ведущим учет ценностей, материально ответственным лицом, а в ряде случаев, где это предусмотрено формами сличительной ведомостей, также председателем инвентаризационной комиссии.

Инвентаризационная комиссия тщательно проверяет правильность составления сличительных ведомостей и свои заключения, предложения и решения фиксирует в протоколе. В нем приводится также сведенья о причинах выявленных недостач и о виновных в этом лицах и указывается, какие меры следует принять.

Материалы инвентаризации передаются на рассмотрение руководителю организации, и он принимает по ним решение.

Порядок регулирования расхождений фактического наличия ценностей, выявленных при инвентаризации, с данными бухгалтерского учета в розничной торговле производится аналогично порядку, принятому в организациях оптовой торговли.

Отражение на счета бухгалтерского учета указанны расхождений(при учете товаров по покупным ценам) в организациях розничной торговли аналогично опту.

При учете товаров по продажным ценам излишки товаров приходуются.

Дт 41-2- Кт91 Начислены излишки по покупным ценам

Дт91- Кт 42-1 начислены излишки по продажным цена..

Недостача в приделах норм естественной убыли по вине материально ответственных лиц отражается на счетах.

Дт 91- Кт94Одновременно сторнируется торговая наценка:

Дт 41-2"Товары в розничной торговли"

Кт 42 "Торговая наценка"

1.7 Учет торговой наценки

Как правило, организации розничной торговли учитывают товары по продажным ценам. Такие цены включают в себя торговую наценку. Ее размер на разные виды товаров может значительно различаться. Общая сумма наценки по всем проданным товарам определяется в конце месяца.

Организации, торгующие в розницу, могут учитывать товары как по покупным, так и по продажным ценам (п. 13 ПБУ 5/01). Выбранный способ учета товаров нужно указать в учетной политике предприятия. При этом магазины, учитывающие товары по продажным ценам, должны вести отдельный учет торговых наценок на них.

Продажная цена складывается из покупной стоимости товаров и суммы наценки и учитывается по дебету счета 41 «Товары». Разница между продажной и покупной ценой (наценка) отражается по кредиту счета 42 «Торговая наценка».

Торговая наценка является доходом организации. Если продаваемые товары облагаются налогами: НДС, акцизы, то они включаются и в состав наценки.

Для документального подтверждения размера торговой наценки фирма составляет реестр розничных цен. Он служит первичным документом, на основании которого начисляется наценка.

Примерная форма этого документа приведена в приложении 2 к письму Минэкономики от 20 декабря 1995 г. № 7-1026.

Реестр розничных цен должен содержать следующие реквизиты:

– название фирмы;

– дату составления;

– порядковый номер;

– подпись главного бухгалтера и печать фирмы.

В реестре нужно отразить следующие сведения:

– название товара;

– покупную цену товара (без НДС);

– торговую наценку фирмы;

– сумму начисленного НДС;

– розничную цену за единицу товара.

Учет торговой наценки необходим, если нужно определить розничную цену товара, полученного от поставщика, или рассчитать реализованную наценку. Кроме того, ее сумма может меняться в результате переоценки товаров и их списания.

В отчетном периоде организация может продавать товары с разной торговой наценкой. Поэтому фирма должна определить сумму реализованной наценки расчетным путем. Как правило, она рассчитывается по среднему проценту. Порядок такого расчета приведен в Методических рекомендациях по учету и оформлению операций приема, хранения и отпуска товаров в организациях торговли, утвержденных письмом Комитета по торговле от 10 июля 1996 № 1-794/32-5.

Так, сначала нужно рассчитать средний процент наценки в стоимости товара. Это делается по формуле:

Средний процент = (Тнн+Тнп-Тнв) : (В+Ок) х 100%

Здесь:

Тнн – торговая надбавка на остаток товаров на начало периода.

Тнп – торговая надбавка на товары поступившие за отчетный период.

Тнв - торговая надбавка на товары, выбывшие вследствие порчи, возврата поставщикам, списания.

В – выручка от реализации за отчетный период.

Ок – остаток товаров на конец отчетного периода.

После этого определяется сумма реализованной торговой наценки: выручка от реализации товаров умножаем на средний процент наценки.

При реализации товаров в розницу их продажная стоимость списывается
Дт 90-2- Кт 41– списана учетная стоимость реализованных товаров.
Ее нужно уменьшить на сумму реализованной наценки. Для этого в учете делается проводка:
Дт 90-2 - Кт-42– сторнирована реализованная торговая наценка.

Первичным документом в этом случае служит бухгалтерская справка-расчет. Ее можно составить в произвольной форме. Например, она может выглядеть так:

В деятельности торговых фирм бывают случаи, когда нужно скорректировать сумму торговой наценки. Например, при повышении спроса товар можно до оценить. Уценивают или списывают товар, если истекает срок его годности или он потерял потребительские качества. Кроме того, часть товара организации используют для собственных нужд или списывают в результате недостачи, выявленной по итогам инвентаризации.

Во всех этих случаях нужно сторнировать сумму торговой наценки, учтенной в продажной стоимости товара:
Дт 41- Кт 42– уменьшена торговая наценка на товары в результате их уценки;
Дт 44- Кт 42– списана торговая наценка по товарам, использованным для собственных нужд;

Дт 94-Кт 42– списана торговая наценка по товарам, выбывшим в результате недостачи или порчи.

При списании товара в результате порчи или боя составляется акт по форме ТОРГ-15. Она утверждена постановлением Госкомстата от 25 декабря 1998 № 132.

Переоценка товаров производится на основании приказа руководителя. Ее нужно оформить инвентаризационной описью-актом. В этом документе следует указать:

– наименование товара;

– количество товара;

– старую и новую розничные цены;

– стоимость товара в старых и новых ценах;

– сумму уценки или до оценки

Глава 2 Анализ оборота в организациях розничной торговли

2.1Задачи и последовательность анализа розничного товарооборота по общему объему

Общий объем розничного товарооборота анализирует в целом по потребительскому обществу и по отдельным предприятиям. В процессе анализа по потребительскому обществу в целом изучают:

1.Динамику товарооборота (темп роста и абсолютные приросты суммы товарооборота). Динамика товарооборота изучается за несколько(3-5) лет как в ценах соответствующих лет, так и в сопоставимых ценах. Вместе с оборотом розничной торговли анализу подвергается оптовая продажа организациям социальной сферы. Эти два вида оборота сближает признак конечной продажи. В сумме оборот розничной торговли и оптовая продажа организациям социальной сферы образует чистый оборот, который включает сумму конечных,

последних продаж. Кроме того, вместе с оборотом розничной торговли анализируется оборот общественного питания(розничный). В сумме получается весь оборот. Методика анализа дается на материалах районной кооперативной организации.

1) оборот розничной торговли-22897 тыс. руб

2)оптовая продажа организациям социальной сферы-2276 тыс .руб

3) чистый оборот-25173 тыс. руб.

4)оборот общественного питания(розничный)-1796 тыс. руб.

5)весь оборот-26969 тыс. руб.

В процессе анализа оборота розничной торговли ставятся следующие задачи:

- Оценить уровень, ритмичность и равномерность выполнения намеченных планов, т.е. изучить выполнение плана оборота п общему объему, составу оборота, структурным подразделениям, в целом за год, по кварталами месяцам;
- Изучить тенденции и дать оценку изменений в объеме и структуре оборота, их соответствия денежным доходам и спросу населения на товары, выяснить, как удовлетворяется спрос покупателей;
- Изучить состав оборота по организационным формам продажи, методам торговли, товарному составу;
- Оценить роль и место организации на региональном рынке;
- Изучить факторы, оказавшие влияние на выполнение плана и динамику оборота;
- Выявить достижения и недостатки в работе, а также имеющиеся резервы в развитии оборота;
- Наметить меры и разработать оптимальные управленчиские решения по развитию оборота.

.

2.2 Анализ и методика анализа розничного товарооборота по общему объему.

Цель анализа – выявить резервы развития товарооборота, увеличения своей доли на потребительском рынке в условиях конкуренции. Исходя из этой цели можно выделить следующие основные задачи анализа розничного товарооборота по общему объему:

- Оценить степень выполнения плана.

% выполнения плана = факт/план*100%

- Установить динамику

Д = факт отчетного года/факт прошлого года*100%

- Установить и определить долю торгового предприятия в общем объеме районной деятельности всех торговых систем.
- Выявить неиспользованные возможности повышения конкурентоспособности торгового предприятия

Для осуществления этих задач рассчитывается аналитические показатели в таблице

Показатели	Прошлый год	Отчетный год		Динамика	
		Факт. цены	план. цены	Факт. цены	Сопост. цены
Товарооборот торговой сети	2720,7	3205,2	3201,2	117,8	117,6
Товарооборот района	20026	23546	23544,2	117,5	117,5
Доля торговой сети в обороте района	13,5	13,6	13,6	-0,3	-0,1

Розничный товарооборот для торгового предприятия (план) был составлен – 2950тыс. руб. при прогнозируемом индексе цен – 1,13. Индекс цен составил 1,16

Процент выполнения плана =3205,2 /2950*100%=108,6

Корректируем план с учетом индекса цен = 1,16(2950*1,16)/1,13=3028

Процент выполнения плана при индексе цен = 1.16 3205,2/3028*100%=105,8

Темп роста 105,8-100= +5,8%. План на период отчетного перевыполнен на 5,8%

Вывод: На основе данных в таблице можно сделать вывод о развитии товарооборота за анализируемый год. Товарооборот торговой сети предприятия возрос в сопоставимых ценах на 17,6% при его увеличении в целом по району на 17,5%. Темпы развития товарооборота оказались ниже по сравнению с показателями роста денежных доходов населения, что отрицательно влияет на

удовлетворение спроса населения. Относительно низкие темпы развития товарооборота привели к тому, что торговое предприятие теряет свое место на рынке так как его доля снизилась на -0,1 раза. Объем оборота предприятий питаний в сопоставимых ценах снизился на 4,4%, что привело к сокращению доли этих предприятий в общем объеме района деятельности. Торговое предприятие по составу розничного товарооборота уступает своим партнерам по рынку, так как его доля снизилась на 0,3 раза. Устанавливаемый план товарооборота предприятия не выполнен на 6,3%. Его выполнение позволило бы увеличить реализацию товаров (1128-1057,2=70,8 тыс. руб.) и получить дополнительную прибыль.

Анализ розничного товарооборота продолжается определением еще двух показателей:

- Определяем продажу товаров на одного человека = товарооборот для населения/численность населения
- Процент охвата розничным товарооборотом денежных доходов населения =(розничный товарооборот-продажа товаров организации)/денежный доход населения*100%

Показатели	Прошлый год	Отчетный год		% вып. плана	Динамика
		План	Факт		
Розничный товарооборот	14272	14376	14672	102,1	102,8
Продажа организациям	810	850	870	102,3	107,4
Продажа товаров населению	13462	13526	13802	102	102,5
Денежные доходы	17160	18360	18745	102,1	109,2
Процент охвата розничного товарооборота	78,45	73,67	73,63	-0,04	-4,84

Вывод: На основании данных в таблице можно сделать вывод, чт розничный товарооборот целом за отчетный год выполнен – 102,1%, что в абсолютной сумме составило 296 тыс. руб. А по сравнению с прошлым годом розничный товарооборот перевыполнен на 2,8% или в абсолютной сумме составило 400 тыс. руб. В том числе по продаже товаров населению товарооборот выполнен 102%, что составило 276 тыс. руб.

2.3 Методика анализа розничного оборота по товарным группам

Важная задача торговли – это удовлетворение спроса населения по конкретным товарам для обоснованной оценки конкурентоспособности предприятия и качества торгового обслуживания на одну с изучением общего объема товара оборота нужен подробный его анализ в ассортименте.

Целью данного анализа необходимо выявить:

- какие изменения произошли в структуре оборота предприятия торговли.
- за счет каких товарных групп происходило развитие оборота
- какое влияние на изменение оборота оказали различные факторы (денежные доходы, цены)

В процессе анализа рассчитывается ряд показателей:

- Устанавливается динамика реализации основных групп товара в фактических и сопоставимых ценах. Для этих целей необходимо использовать информацию об индексе розничных цен по товарным группа.
- Удельный вес оборота по реализации товаров по отдельным группам товаров в общей сумме оборота.

Сопоставление розничных цен на товары реализуемые разными торговыми предприятиями позволяют выявить их конкурентоспособность, внести коррективы в ценовую стратегию направленную на повышение своей доли на рынке отдельных товаров.

Таблица 2 - Анализ поступления товаров по товарным группам торгового предприятия за анализируемый период, тыс. ру

Товарные группы	Прошлый год		Отчетный год		Отклонения		Темп роста, %
	Сумма, тыс. руб.	Уд. вес, %	Сумма, тыс. руб.	Уд. вес, %	По сумме	По уд. весу	
А	1	2	3	4	5	6	7
Мясо и мясная продукция	247238	37,40	437 037	30, 20	189 799	-7, 20	176,77
Молоко и молочная продукция	14543	2, 20	78 146	5,40	63 603	3, 20	537,33
Хлеб и хлебобулочные изделия	83294	12,60	182 340	12,60	99 046	0,00	218,91
Бакалейные товары	66767	10,10	176 551	12, 20	109 784	2,10	264,43
Фруктово-овощные товары	55529	8,40	136 031	9,40	80 502	1,00	244,97
Кондитерские изделия	81311	12,30	172 210	11,90	90 899	-0,40	211,79
Алкогольные напитки	84616	12,80	218 519	15,10	133 903	2,30	258,25
Прочие	27765	4, 20	46 309	3, 20	18 544	-1,00	166,79
Итого	661 064	100	1 447 143	100	1439	-	218,91

Проведенный анализ поступления товаров по товарным группам говорит о том, что основную долю поступлений занимает свежая мясная продукция производства птицефабрики 30,2 % (437037 тыс. руб.) Молоко и молочная продукция составила 78146 тыс. руб. в отчетном году, что было больше прошлого на 63603 тыс. руб.

Также небольшую часть поступлений составили группа "хлеб и хлебобулочные изделия" - 12,6% в отчетном году. Таким образом, сумма поступлений в отчетном году была обеспечена в большинстве за счет товарной группы - мясо и мясная продукция и составила 189799тыс. руб.

2.4. Методика анализа поступления товаров в торговую сеть.

Условия развития торгового оборота и нормализации товарных запасов является своевременная доставка товаров в торговую сеть. Основными задачами анализа поступления товаров является:

- Изменение доли отдельных источников поступления в общей сумме поступления товаров.
- Определение ритмичности поступления товаров по месяцам и внутри каждого месяца (по неделям, декадам)
- Оценка степени выполнения плана договорных обязательств по количеству, качеству, ассортименту и срокам поставки.

В процессе анализа необходимо определить процент выполнения плана; динамику и структуру. Источниками поступления товаров в магазины является:

- Оптовые базы
- Промышленные предприятия (фабрики, заводы, сельскохозяйственные предприятия)
- Собственные ресурсы

По результатам анализа принимаются управленческие решения, ориентированные на улучшение состава источников поставок товаров, тщательное обоснование выбора поставщиков, заключение более выгодных договоров, усиление контроля за ритмичным завозом товаров в отдельные магазины, принятие оперативных мер по маневрированию товарными ресурсами.

Источники товарных ресурсов	Прошлый год	Отчетный год	Д	Изменение

						доли
	∑	уд.вес	∑	уд.вес		
Оптовые базы	13985	22,1	17228	21,8	123,2	-0,3
Промышленные предприятия	10372	16,3	12098	15,3	116,6	-1
Сельскохозяйственные Предприятия	10362	16,5	13576	17,2	131	+0,7
Собственные Ресурсы	28530	45,1	35959	45,7	126	+0,6
Всего	63249	100	78861	100	123,6	-

Вывод: Из данных в таблице видно, что увеличилась доля собственных ресурсов на 0,6%. Эти ресурсы позволяют использовать конкурентные преимущества торгового предприятия и обеспечить население экологически чистыми продуктами питания. Уменьшение доли -0,3% и удельного веса оптовых баз в снабжении предприятия. А также уменьшение доли промышленного предприятия и удельного веса говорит о том, что нужно расширять ассортимент ,но доля сельское хозяйство увеличилась 0,7% и удельный вес тоже увеличился это говорит о том что продукция пользуется спросом .

2.5 Комплексный анализ по всем показателям розничного товарооборота

Все показатели торгового оборота (выручка от реализации, запасы и поступление) взаимосвязаны. В свою очередь, они влияют на показатели эффективности использования ресурсов и на финансовые результаты деятельности. Поэтому необходим комплексный анализ этих показателей.

На развитие розничного товарооборота предприятия оказали влияние следующие факторы:

обеспеченность товарными ресурсами;

изменение розничных цен; таблице

Показатели	Прошлый год	Отчетный год	Отклонение (-;+;)	Влияние на изменения товарооборота (-;+;)
Запасы товаров на начало	209,2	243,2	+33,8	+33,8
Поступление товаров	2656,3	3169,3	+513,0	+513,0
Выбытия товаров	1,8	1,0	-0,8	+0,8
Запасы на конец	243,0	306,1	+63,1	-63,1
Розничный товарооборот	2620,7	3105,2	+484,5	+484,5

Розничный товарооборот предприятия возрос в отчетном году по сравнению с прошлым годом на 484,5 тыс. руб. за счет завышенных товарных запасов на начало года (+33,8 тыс. руб.), роста поступления товаров в магазин (+513,0 тыс. руб.) и уменьшения прочего выбытия товаров (+0,8 тыс. руб.). Но возможности роста товарооборота в динамике уменьшились в результате увеличения товарных запасов на конец года (–63,1 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, нарушением ритмичности отгрузки товаров поставщиками, связанными с магазином договорными обязательствами. Часть товаров, поступивших в магазин в излишнем количестве и в конце года, осело на остатках товаров в магазине, что может привести к замедлению оборачиваемости оборотных средств, вложенных в товарные запасы, и возникновению потерь.

На предприятии в отчетном году прочее выбытие товаров снизилось по сравнению с прошлым годом на 0,8 тыс. руб. Прочее выбытие товаров включило товарные потери, бой, лом, недостачу товаров. Следует назвать работу магазина по снижению прочего выбытия товаров в отчетном году положительной.

3**Розничный товарооборот и анализ в розничной торговли на предприятии**.

3.1**Экономическая характеристика исследуемого предприятия**.

. ООО «Стандарт» Общество с ограниченной ответственностью согласно Гражданскому Кодексу юридическое лицо коммерческой структуры имеющие Уставной капитал, Расчетный счет в ОАО сбербанк», г Иркутск круглую печать с полным фирменным названием.

Основными задачами ООО @ Стандарт» являются:

- удовлетворение общественных потребностей в товарах и услугах;
- розничная реализация товаров народного потребления;
- приобретение товаров розничного ассортимента и его продажа.

Предприятие осуществляет свою деятельность в соответствии с Уставом и законодательством Российской Федерации.

Основным видом деятельности предприятия является розничная торговля.

ООО «Стандарт» заключает сделки (договоры, контракты) со многими предприятиями на поставку товаров народного потребления, закупает товары у разных российских юридических и физических лиц. Единственным учредительным документом является устав. Высшим органом в

ООО «Стандарт» является генеральный директор (собственник).

Имеет структуру ООО «Стандарт»


Генеральный
директор(собственник)
Директо магазина
Менеджеры
Главный бухгалтер
Бухгалтерия
Администратор
Товаровед
Оператор
Охрана
Продавцы
Кассиры
Тех персонал.

Генеральный директор следит за всем процессом торговли, подписывает всю документацию, без его подписи ни один документ не рассматривается.

Главный бухгалтер отслеживает финансово-хозяйственную деятельность фирмы. Также главный бухгалтер подписывает документы, связанные с приемом и выдачей денежных средств, товарно-материальных ценностей, кредитные, расчетные и денежные обязательства. Без подписи главного бухгалтера денежные и расчетные документы, финансовые и кредитные обязательства считаются недействительными и не должны приниматься к исполнению.

Бухгалтера ведут прием и контроль первичной документации по соответствующим участкам бухгалтерского учета и подготавливают их к счетной обработке. Ведут бухгалтерский учет имущества, обязательств и хозяйственных операций, таких как учет основных средств, товарно-материальных ценностей, реализации продукции, результатов финансово-хозяйственной деятельности и предоставляемых услуг. На бухгалтеров также возложены обязанности по ведению расчетов с поставщиками и покупателями, по учету приобретения и реализации товаров, по учету кассовых операций и расчетов с подотчетными лицами отслеживают документационную работу магазинов.

Менеджеры заключают с поставщиками договора, отслеживают реализацию товара.

Директор магазина отвечает полностью за всю работу магазина; товарооборот, документацию.

Товаровед отвечает за приемку товара, за выявления брака.

Оператор приходует товар

Администратор отвечает за бесперебойную работу магазина, делает заявки.

Охрана отвечает за сохранность товара.

Продавцы занимаются непосредственной реализацией товара, то есть работают с покупателями, оформляют витрины, поддерживают чистоту витрин и прилавков.

Кассиры отвечают за обслуживание покупателей на кассовых машинах.

Тех персонал отвечает за чистоту всего магазина.

. ООО «Стандарт» самостоятельно выбирает форму бухгалтерского учета исходя из специфики работы предприятия, при этом самостоятельно приспосабливает применяемые регистры бухгалтерского учета к специфике своей работы при соблюдении следующих требований:

- единая методологическая основа (принцип двойной записи);
- взаимосвязь данных аналитического и синтетического учета;
- сплошное отражение всех хозяйственных операций в регистрах учета на основании первичных учетных документов;
- накапливание и систематизация данных первичных документов в разрезе показателей, необходимых для управления и контроля за хозяйственной деятельностью малого предприятия, а также для составления бухгалтерской отчетности.

Начальным этапом бухгалтерского учета является сплошное документирование всех хозяйственных операций путем составления определенных материальных носителей первичной учетной информации.

Для документирования операций могут применяться типовые межведомственные формы, а также формы, самостоятельно разработанные применительно к соответствующим типовым, содержащим обязательные реквизиты и обеспечивающие достоверность отражения в учете совершенным операциям.

К обязательным реквизитам первичных учетных документов относятся:

- наименование документа (форма);
- дата составления;

- содержание хозяйственной операции;
- измерители хозяйственной операции (в количественном и стоимостном выражении);
- наименование должностных лиц, ответственных за совершение хозяйственной операции и правильность ее оформления;
- личные подписи и их расшифровки.

ООО «Стандарт» самостоятельно осуществляет бухгалтерский учет имущества, финансовых обязательств и результатов деятельности. Первичные документы, поступающие в бухгалтерию, проверяются по форме (полнота и правильность их оформления) и по содержанию (законность документированных операций, логическая увязка отдельных показателей).

Следующим этапом учета является:
- регистрация сведений, содержащихся в первичных учетных документах, в применяемых регистрах бухгалтерского учета;
- составление бухгалтерской отчетности;
- использование данных бухгалтерских регистров для получения другой необходимой для предприятия информации. При расчете единого налога ООО «Стандарт» применяет формулу доходы минус расходы, в соответствии со ст. 346.21 Налогового кодекса РФ. ООО «Стандарт», выбравший в качестве объекта налогообложения доходы, уменьшенные на величину расходов, по итогам каждого отчетного периода исчисляет сумму квартального авансового платежа по налогу, исходя из ставки налога и фактически полученных доходов, уменьшенных на величину расходов, рассчитанных нарастающим итогом с начала налогового периода до окончания соответственно первого квартала, полугодия, девяти месяцев с учетом ранее уплаченных сумм квартальных авансовых платежей по налогу. Процентная ставка при данном исчислении

налога составляет 15%, в соответствии со ст. 346.20 Налогового кодекса РФ.

3.2 Бухгалтерский Учет движения товаров

Основной деятельностью ООО «Стандарт» является розничная торговля товаров общего потребления.

ООО «Стандарт» существует на рынке 2 года, за это время успел приобрести много постоянных покупателей и поставщиков.

В ООО «Стандарт» существуют несколько отделов:

- продукты питания (бакалея, хлебобулочные, мясо, рыба, кондитерские изделия, и т.д.);
- бытовая химия (чистящие средства, средства личной гигиены и т.д.);
- отдел не продовольственной продукции (игрушки, текстиль, Электротовары,)
- пред кассовая зона (сопутствующие товары);

Суммарный товарооборот по всем отделам ежемесячно составляет от200 тыс. руб. до 350 тыс. руб. Самая высокая выручка приходится на декабрь и март месяцы, летом ежегодно происходит спад продаж, осенью торговля снова набирает обороты, достигая своего пика в декабре месяце.

Товары, поступающие в магазин, имеют сопроводительные документы, предусмотренные условиями поставки товаров и правилами перевозки грузов. К основным документам, подтверждающим поступление товаров, относятся: накладная, товарно-транспортная накладная, счет-фактура,

Накладная выписывается товароведом при оформлении отпуска товаров со ,2склада и при принятии товаров в магазин. Количество экземпляров выписываемых накладных зависит от разных факторов: условий получения товара покупателем, вида организации поставщика, места передачи товара и др.

Накладная подписывается товароведом, сдавшими и принявшими товар, и заверяется круглыми печатями организаций поставщика и получателя.

При доставке товаров автомобильным транспортом в качестве сопроводительного документа выступает товарно-транспортная накладная, состоящая из двух разделов: товарного и транспортного.

Для оплаты поступающих товаров в ООО «Стандарт» используются "Счет-фактура".

Оприходование поступивших товаров оформляется путем наложения штампа на сопроводительном документе: товарно-транспортной накладной, счете-фактуре, счете и других документах, удостоверяющих количество и качество поступивших товаров.

Товары, поступившие без сопроводительных документов или с их частичным отсутствием, принимаются комиссией и оформляются приемным актом.

Для получения товаров со складов и баз поставщиков товароведам предоставляется доверенность.

В случае выявления при приемке товаров расхождения по количеству и качеству с данными сопроводительных документов приемной комиссией с обязательным участием материально ответственного лица и представителя поставщика (возможно составление акта в одностороннем порядке при согласии поставщика или его отсутствии) составляется "Акт об установлении расхождений в количестве и качестве при приемке товарно-материальных ценностей". Акт составляется в двух экземплярах: один - для учета движения материальных ценностей, другой - для направления претензионного письма.

Учет товаров и тары в розничных торговых предприятиях ведется на счете 41 «Товары», субсчет 2 «Товары и тара в розничной торговле». Учет товаров на этом счете ведется по розничным или окончательным продажным ценам. Разность между стоимостью товаров по розничным или окончательным продажным ценам и их покупной стоимостью учитывается на счете 42 «Торговая наценка».

Поступившие товары и тара от поставщиков, подтвержденные подписью товароведом в документах (счетах-фактурах, товарно-транспортных накладных и др.), приходуются в бухгалтерском учете следующей записью:

Д41/2 К60 - на покупную стоимость товаров и тары.

Если товары учитываются на счете 41 по продажным ценам, то на сумму торговой надбавки, рассчитанной по ее среднему проценту от стоимости фактически поступившего товара, делается дополнительная запись:

Д41/2 К42 - сумма торговой надбавки

В соответствии с договором в счет-фактуру или товарно- транспортную накладную поставщиком могут быть включены транспортные расходы, подлежащие оплате покупателем. На эту сумму, кроме указанной выше записи на оприходование товаров и тары, производится запись на отражение расходов по доставке товаров:

Д44/ 2 К60 - на сумму транспортных расходов

Выявленные при приемке ценностей потери товаров в пути, оформленные документами и утвержденные в установленном порядке, первоначально отражаются на счете 94 «Недостачи и потери от порчи ценностей». В дальнейшем недостачи со счета 94 «Недостачи и потери от порчи ценностей» списываются на издержки обращения по покупным ценам записью:

Д44/ 2 К94 - на сумму недостач в пределах норм естественной убыли и потерь от боя.

В магазин поступил товар от поставщиков. В счете поставщика значится товар на сумму 27180 руб., кроме того НДС – 18%. При приемке товаров выявлена недостача в пределах норм естественной убыли на сумму 350 руб. без НДС. В счет включены транспортные расходы, подлежащие оплате магазином, на сумму 950 руб., в том числе НДС 20%. При оприходовании товара отражена торговая наценка 50%. Бухгалтер рассчитывает фактическое поступление товаров:

Показатели	По счету поставщика	Недостача		Фактически поступило
		В пределах норм естественной убыли	По вине поставщика	
Товары	27180	350	-	26830
НДС – 18%	4892,4	63	-	4829,4
Итого:	32072,4	413	-	31659,4

Бухгалтер сделает следующие записи:

№ п/п	Содержание хозяйственной операции	Д	К	Сумма
1.	Произведена предоплата поставщику	60	51	33022,4
2.	Оприходованы поступившие от поставщиков товары по продажным ценам	41/2	60	26830
3.	Отражен НДС на поступившие товары	19/3	60	4829,4
4.	Начислена торговая наценка	41/2	42	13415
5.	Отражены транспортные расходы	44/2	60	791,7
6.	Отражен НДС на транспортные расходы	19/3	60	158,3
7.	Списана недостача в пределах норм естественной убыли	94 44	60 94	413 413

Реализация – основной объемный показатель деятельности торговой организации ООО «Стандарт». Процессом реализации является совокупность хозяйственных операций, связанных со сбытом и продажей продукции.

Реализация товаров регулируется договорами купли-продажи, поставки и комиссии в соответствии с Гражданским Кодексом РФ.

Объем реализации (товарооборот) является важнейшим показателем хозяйственной деятельности торговой организации ООО «Стандарт». Оборот организации розничной торговли представляет собой выручку от реализации всех видов продукции (товаров), выполненных работ, оказанных услуг.

В связи с Указом президента РФ №224 от 16 февраля 1994 года и последующими нормативными актами во всех местах розничной торговли установлены контрольно-кассовые машины. Они зарегистрированы в налоговой инспекции и находится в исправном состоянии. Работа с контрольно-кассовыми машинами в торговой организации ООО «Стандарт» проводиться в соответствии с действующими директивными и методическими документами. Все расчеты с населением сопровождаться выдачей кассовых чеков. Стоимость товара оплачивается покупателем в кассу. Деньги получают кассиры. На кассовой машине выбивают чек, а копия чека отпечатывается на ее контрольной ленте. Кассиры отпускают товар на сумму указанную в чеке. Кассовые чеки хранят в течение дня на наколках, а в конце дня подсчитывают и определяют сумму выручки за день. Эта сумма должна соответствовать данным показаний суммирующих денежных счетчиков кассового аппарата.

Сумма выручки за проданные товары может, определяется как разница между показаниями счетчика кассовой машины на начало и конец дня или смены. При возврате товаров покупателями выручка, определенная по показаниям кассовой машины, уменьшается. Показатели кассового счетчика регистрируются в книге кассира-операционниста, которая ведется по кассовой машине. Правилами эксплуатации контрольно- кассовых машин предусмотрено, что использованные кассовые чеки хранятся у директора магазина не менее 10 дней со дня продажи по ним товаров и проверки товарного отчета бухгалтерией. Снятые с кассового аппарата использованные контрольные ленты в

опечатанном виде храниться у директора магазина в течение 15 дней после утверждения результатов последней инвентаризации, а в случае недостачи- до окончания рассмотрения дела.

Сумма фактической выручки отражается в кассовой книге. Стоимость проданных товаров записывается старшими кассирами в товарных отчетах. Сумму проданных товаров, отраженную в товарном отчете, сверяется с торговой выручкой, указанной в кассовом отчете. При этом суммы должны быть равными.

Результаты работы кассы ежедневно подтверждают своими подписями директор, администратор и старший кассир магазина. В бухгалтерию предоставляется ежедневно отчет по кассе. Кассиры с касс, установленных в торговом зале, сдают выручку администратору магазина, который выписывает на ее суммы приходные кассовые ордера и квитанции к ним. Квитанции к приходному кассовому ордеру на сумму сданной в кассу выручки прилагаются к товарному отчету и служат основанием для списания стоимости реализованных товаров с подотчета материально ответственных лиц. Ордера старшие кассиры прилагают к своим кассовым отчетам, а выручку отправляют в банк для зачисления на расчетный счет предприятия. Директор магазина на основании приходных и расходных документов составляют товарные отчеты и в установленные главным бухгалтером сроки сдают их в бухгалтерию. Отчеты после проверки и бухгалтерской обработки являются основанием для записи данных о движении товарно-материальных ценностей в учетные регистры.

Товарный отчет составляют на бланках товарно-денежного отчета и в основном аналогичным образом. Отличие имеется лишь в заполнении расходной части отчета, где реализация за наличный расчет отражается на основании показаний счетчиков кассовых машин в сумме фактически полученной выручки кассиром от покупателей. Если при подсчете чеков в конце дня будут выявлены расхождения суммы у кассиров, и показаний счетчиков кассы, то составляется

специальный “Акт проверки чеков на реализованные товары по секциям магазинов”.

Отчет по кассе составляет старший кассир торгового предприятия ежедневно по установленной форме. В графе “Приход” записывается поступившая выручка от реализации товаров по отделам (секциям) на основании показателей кассовых счетчиков, записанных в книге кассира - операциониста. Если имеется возврат денег по неиспользованным чекам, то сумма выручки отражается в отчете за исключением денег, возвращенных покупателям. В графе “Расход” записывают суммы по каждому документу в отдельности на сдачу денег в банк, Отчет составляется в двух экземплярах, один из которых вместе с документами сдается в бухгалтерию под расписку на втором экземпляре.

ООО «Стандарт» сдают выручку в порядке и сроки, согласованные с обслуживающим банком.

- через инкассатора;
- через объединенную кассу организации.

При сдаче выручки непосредственно в банк материально-ответственное лицо, сдающее выручку, предъявляет вместе с суммой денег документ специальной формы – «Объявление на взнос наличными». Лицу, сдающему выручку, выдается квитанция утвержденной формы, подписанная контролером, бухгалтером и кассиром банка и заверенная печатью.

Рациональным способом сдачи торговой выручки является сбор ее инкассатором банка. Инкассаторы принимают выручку на основании договора с банком. Банк выдает две или более (но обязательно четное количество) инкассаторские сумки специального образца. До приезда инкассатора Администратор магазина и старший кассир подбирают выручку по купюрам и заполняют препроводительную ведомость в трех экземплярах:

- первый экземпляр вкладывается в сумку вместе с деньгами;

- второй экземпляр предается инкассатору вместе с опломбированной торговой организацией инкассаторской сумкой с торговой выручкой;
- третий экземпляр остается в магазине у директора с распиской инкассатора в получении сумки с выручкой.

При сдаче выручки через инкассатора администратор обязательно должен проверить наличие:

- удостоверения личности;
- доверенности банка на право сбора выручки;
- разовой явочной карточки.

В отделении банка инкассаторская сумка вскрывается, проверяется ее денежная наличность и сверяется с суммой, указанной во вложенном в сумку экземпляре препроводительной ведомости. Установленные расхождения оформляются актом, форма которого помещена на оборотной стороне препроводительной ведомости.

Сдача торговой выручки инкассаторам приходным кассовым ордером №1; отдается инкассаторам а в №3 ставят печать и роспись, оставляют магазину. При учете реализации в организации розничной торговли применяется счет 90 «Продажи». При учете товаров по продажным ценам счет имеет следующую структуру:

Основные бухгалтерские проводки при реализации товаров:

№п/п	**Содержание хозяйственной операции**	**Д**	**К**
1.	В кассу поступила выручка от реализации товаров	**50/1**	**90/1**
2	Сдача выручки инкассаторам банка	**57**	**90/1**
3.	Зачислена на расчетный счет выручка, ранее сданная инкассатору	**51**	**57**
4.	Списывается себестоимость проданных товаров	**90/2**	**41/2**
5.	Списывается реализованная торговая наценка –	**90/2**	**42**
6.	Начислен НДС по реализованным товарам	**90/3**	**68**
7.	Списываются издержки обращения, относящиеся к реализованным товарам	**90/2**	**44**
8.	Отражается прибыль от реализации товаров	90/9	99
9.	Отражается убыток от реализации товаров	99	90/9

В магазин поступили товары от поставщика. В счете-фактуре значится:

- стоимость товаров – 56780 руб.

- НДС 18% - 10220,4 руб

Итого к оплате: 67000,4 руб.

Наценка на данные товары установлена в размере 29560 руб.

Отразим данный пример в таблице

№п/п	Содержание операции	Сумма	Д	К
1.	Оприходованы поступившие товары от поставщиков	56780	41/2	60
2.	Отражен НДС на поступившие товары	10220,4	19/3	60
3.	Начислена торговая наценка	45101,2	41/2	42
4.	Перечислены денежные средства поставщику	67000,4	60	51
5.	Предъявлен к зачету НДС по оприходованным и оплаченным товарам	10220,4	68	19/3
6.	Поступила выручка от продажи товаров	101881,2	50	90/1
7.	Списана стоимость реализованных товаров по продажным ценам	101881,2	90/2	41/2
8.	Сторнирована реализованная торговая наценка	45101,2	90/2	42
9.	Начислен налог на добавленную стоимость	15541,2	90/3	68
10.	Перечислен НДС в бюджет	5320,8	68	51
11.	Списан финансовый результат	60642,4	90/9	99

Торговая организация ООО «Стандарт» в процессе своей деятельности нередко несет товарные потери, которые отличаются большим многообразием.

Классификация товарных потерь

Классификационный признак	**Виды потерь**
Стадия торговой деятельности	1. Потери, возникающие при приобретении товаров 2. Потери, возникающие при хранении товаров 3. Потери, возникающие при продаже товаров
Необходимость нормирования	1. Нормируемые потери 2. Ненормируемые потери
Источник покрытия	1. Потери, возмещаемые организацией 2. Потери, возмещаемые персоналом организации 3. Потери, возмещаемые контрагентами

Для учета товарных потерь предназначен балансовый счет 94 «Недостачи и потери от порчи ценностей». По дебету счета 94 «Недостачи и потери от порчи ценностей» отражается:

1. по недостающим и полностью испорченным товарам — их учетная стоимость (в покупных или продажных ценах);
2. по частично испорченным товарам — сумма определившихся потерь. При обнаружении недостачи или порчи товара запись производится по дебету счета 94 «Недостачи и потери от порчи ценностей» в корреспонденции со счетом, на котором учитывается товар, то есть балансовым счетом 41 «Товары».

Если недостача или порча произошла сверх норм естественной убыли, то в сумму потерь от недостачи и порчи товаров следует включить НДС, предъявленный поставщиком товара:

Дт 94 «Недостачи и потери от порчи ценностей»

Кт 19 «Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям».

Это связано с тем, что указанная сумма не включается в налоговый вычет при исчислении размера НДС, подлежащего уплате в бюджет. Если предъявленный поставщиком НДС уже был принят к налоговому вычету, то следует сделать проводку:

Дт 94 «Недостачи и потери от порчи ценностей»

Кт 68 «Расчеты по налогам и сборам», субсчет 3 «Расчеты с бюджетом по текущему НДС».

По кредиту балансового счета 94 «Недостачи и потери от порчи ценностей» отражается списание недостач и потерь от порчи товаров на другие балансовые счета в зависимости от причин, приведших к недостачам и потерям. Последствием товарных потерь становится не только, отвлечение из оборота организации товарных ресурсов, но и невозможность получить доход в виде торговой наценки. В этом случае сумму торговой надбавки, приходящейся на списываемый товар, следует отнести на доходы будущих периодов:

Дт 42 «Торговая наценка»

Кт 98 «Доходы будущих периодов», субсчет «Разница между суммой, подлежащей взысканию с виновных лиц, и балансовой стоимостью по недостачам ценностей».

По мере взыскания с виновного лица суммы задолженности она включается в состав прочих доходов:

Дт 98 «Доходы будущих периодов», субсчет «Разница между суммой, подлежащей взысканию с виновных лиц, и балансовой стоимостью по недостачам ценностей»

Кт 91 «Прочие доходы и расходы», субсчет «Прочие доходы».

Виновником товарной потери может являться работник организации. В соответствии со ст. 238 Трудового кодекса РФ неполученные доходы (упущенная выгода) взысканию с работника не подлежат.

До передачи в торговый зал или иное место продажи товары освобождены от тары, оберточных и увязачных материалов, металлических клипс. Загрязненные поверхности или части товара удалены. Продавец обязан произвести проверку качества товаров по внешним признакам, наличия необходимой документации на товар и информации, осуществить отбраковку и сортировку товаров. Возникающие при этом отходы подлежат списанию. Отдельные продовольственные товары сразу приходуют за минусом отходов (колбасу — без веревок и пломб, битую птицу — без бумаги и т.п.).

Нормативный порядок списания потерь при подготовке товаров к розничной продаже действующим законодательством не предусмотрен. В связи с этим в организации ОО «Стандарт» самостоятельно разработано и утверждено для целей бухгалтерского учета соответствующие нормы. Расчет отходов по утвержденным нормам может быть произведен материально-ответственным лицам товароведом непосредственно на сопроводительных документах поставщика при приемке поступивших товаров. На его основании поступившие товары приходуются чистым весом, т.е. за вычетом рассчитанных отходов.

Потери при подготовке товаров к розничной продаже относиться на увеличение фактической себестоимости приобретения товаров (Дт счета 41 «Товары», субсчет 2 «Товары в розничной торговле», Кт счета 94 «Недостачи и потери от порчи ценностей»). Конкретный вариант учета установленной учетной политикой организации. При подготовке товаров к продаже акт на списание отходов не составляется. Проводя инвентаризацию, остатки указанных товаров, не подготовленных к продаже, следует показывать чистым весом (за вычетом отходов по утвержденным нормам). Для этого инвентаризационная комиссия производит специальный расчет. Отмечу, что НК РФ не предусматривает

признания потерь при подготовке товаров к розничной продаже в качестве материальных расходов для целей налогообложения прибыли.

Ненормируемые потери возникают вследствие несоблюдения нормальных условий приемки, хранения и продажи товаров, небрежности персонала организации и в других случаях. В их число входят потери от завеса тары, порчи, боя, лома и пр. Нормы списания на такие потери не устанавливаются.

Отдельно стоит выделить потери от завеса тары. Завес тары — это разница между фактической массой тары из-под товара и ее массой по маркировке. Обусловленные им потери возникают, как правило, в розничной торговле. В процессе приемки некоторых нефасованных продовольственных товаров (растительного масла, повидла и др.) их масса-нетто нередко определяется расчетным путем — посредством вычитания из массы-брутто массы тары, указанной в маркировке. После продажи таких товаров освобожденную тару взвешивают. При этом ее фактическая масса может превысить массу, указанную в маркировке, т.е. происходит завес тары. Наличие завеса тары означает, что фактически товаров поступило меньше, чем оприходовано. Поэтому со счета 41 «Товары», субсчет 2 «Товары в розничной торговле», следует списать сумму искусственно образовавшегося излишка. Порядок документального оформления и списания рассматриваемых потерь зависит от того, предоставил ли поставщик организации скидку на завес тары или нет. В последнее время такие скидки, как правило, не предоставляются. Поэтому все товары, по которым могут возникнуть потери от завеса тары, регистрироваться в книге регистрации товаров и материалов, требующих завеса тары. Записи в книгу производятся на основании приемных товарных документов.

Завес тары устанавливают в весовом и суммовом выражении путем перевешивания тары, освобожденной из-под товара, и оформляют актом о завесе тары по форме ТОРГ-6. Акт должен быть составлен в срок, предусмотренный договором с поставщиком, но не позднее 10 дней после ее

освобождения, а по таре из-под влажных товаров (повидло, варенье и т.д.) — немедленно после ее освобождения. Для усиления контроля за работой товароведом на взвешенной таре рекомендуется делать отметку об актировании завеса с указанием даты и номера акта. Акт о завесе тары служит основанием для отражения в учете товарных потерь:

Дт 94 «Недостачи и потери от порчи ценностей»

Кт 41 «Товары», субсчет «Товары в розничной торговле».

При списании потерь за счет поставщика ему предъявляют претензию вместе с экземпляром акта о завесе тары. Эта операция находит следующее отражение в учете:

Дт 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами», субсчет «Расчеты по претензиям»

Кт 94 «Недостачи и потери от порчи ценностей».

В случае учета товаров по продажным ценам производится также списание торговой наценки, относящейся к завесу тары:

Дт 42 «Торговая наценка»

Кт 94 «Недостачи и потери от порчи ценностей».

В связи с тем, что товарные потери вследствие естественной убыли образуются в течение всего меж инвентаризационного периода, включаться в расходы на продажу они должны не единовременно, а по месяцам этого периода. Поэтому ежемесячно списываются в расходы на продажу плановую сумму потерь путем начисления резерва на естественную убыль. Резерв начисляется в пределах действующих норм. Создание резерва необходимо отразить в приказе по учетной политике организации.

Чтобы определить сумму, на которую следует создать резерв, можно рассчитать средний процент товарных потерь по отношению к товарообороту прошлого периода и применять этот процент к товарообороту отчетного периода. Создание резерва отражается по кредиту балансового счета 96 «Резервы

предстоящих расходов» в корреспонденции со счетом учета расходов на продажу (балансовый счет 44 «Расходы на продажу»). Таким образом, начисление резерва ежемесячно отражается записью:

Дт 44 «Расходы на продажу»

Кт 96 «Резервы предстоящих расходов»

После проведения инвентаризации списание недостачи товара отражают проводками:

Дт 94 «Недостачи и потери от порчи ценностей»

Кт 41 «Товары», субсчет «Товары в розничной торговле» — отражена недостача товара в учетных ценах;

Дт 96 «Резервы предстоящих расходов»

Кт 94 «Недостачи и потери от порчи ценностей» — списана недостача товара в покупных ценах в пределах норм естественной убыли;

Дт 42 «Торговая наценка»

Кт 94 «Недостачи и потери от порчи ценностей» — списана недостача товара в пределах норм в части торговой надбавки (для организаций, учитывающих товар по продажным ценам);

Дт 73 «Расчеты с персоналом по прочим операциям»

Кт 94 «Недостачи и потери от порчи ценностей» — недостача сверх норм отнесена на виновных лиц;

Дт 42 «Торговая наценка»

Кт 98 «Доходы будущих периодов» — в доходы будущих периодов включена торговая надбавка по недостаче, отнесенной на виновных лиц (для организаций, учитывающих товар по продажным ценам).

Как правило, суммы фактической недостачи товаров вследствие естественной убыли и начисленного резерва не совпадают. Поэтому после проведения инвентаризации корректируется сумма начисленного резерва.

Если сумма образованного резерва меньше фактической недостачи в пределах норм, то следует до начисляется резерв на сумму недостачи в покупных ценах:

Дт 44 «Расходы на продажу»

Кт 96 «Резервы предстоящих расходов»

Если сумма образованного резерва больше фактической недостачи в пределах норм, то следует сторнировать излишне начисленный резерв методом «красное сторно»:

Дт 44 «Расходы на продажу

Кт 96 «Резервы предстоящих расходов» (сторно)

Типовая корреспонденция счетов по учету товарных потерь представлена в таблице:

Дт 94- Кт 41-1850 руб отражена недостача

Дт 73- Кт 94- 1850 руб. отнесена на виновное лицо

Дт 50- Кт 94-1850 руб. оплачено в кассу виновным лицом

Основными задачами инвентаризации в организации розничной торговли ООО «Стандарт» являются: проверка фактического наличия товарно-материальных ценностей с целью контроля за их сохранностью у отдельных материально-ответственных лиц; соблюдение утвержденных продажных цен на товары; выявление потерь товаров, не отраженных в текущем бухгалтерском учете.

Инвентаризация в организациях розничной торговли ООО «Стандарт» проводится в сроки, установленные руководством организации, как правило, не реже одного раз в тр месяца. Для обеспечения бесперебойной торговли инвентаризацию в магазине проводят по отделам в рабочее время отдел закрывается и проводится пересчет товара или взвешивание.

Инвентаризация проводится комиссией, назначенной руководителем организации. Председателю инвентаризационной комиссии выдается письменное распоряжение, подписанное руководителем организации и главным бухгалтером.

Распоряжение предъявляется директору магазина как основание для проведения инвентаризации. Перед началом проверки фактического наличия денежных средств, товаров и тары материально-ответственное лицо составляет товарный отчет, включив в него все имеющиеся на дату инвентаризации документы. После получения товарного отчета комиссия подтверждает суммы остатков товаров и тары, заверяют своими подписями включенные в отчет документы.

Инвентаризацию товаров комиссия начинает с торгового зала, затем подсобные помещений магазина, в торговом зале путем взвешивания, пересчета, материальных ценностей. Результаты проверки фактических остатков товаров и тары оформляются инвентаризационными описями, которые составляются, как правило, в трех экземплярах: один экземпляр составляет материально-ответственное лицо, а два – члены инвентаризационной комиссии. Окончательный результат определяется бухгалтерией в срок не позднее трех дней, а по предприятиям мелкорозничной торговли – не позднее следующего дня после окончания инвентаризации.

В последствии инвентаризационная комиссия тщательно проверяет правильность составления сличительных ведомостей и свои заключения, предложения и решения фиксирует в протоколе. Далее материалы инвентаризации передаются на рассмотрение руководителю организации, и он принимает по ним решение.

При учете товаров по продажным ценам излишки товаров приходуются:

Д41/2 – на стоимость товаров по продажным ценам

К91; 42/1 – на сумму товаров по покупным ценам или на сумму торговой наценки.

Также недостача товаров в пределах норм естественной убыли списывается за счет материально ответственного лица, а если виновные лица не установлены, ее списание производится за счет организации:

Д91 К94 – на фактическую себестоимость товаров.

Приведем пример.

В магазине проведена инвентаризация мясного отдела. Была выявлена недостача товаров на сумму 7560 руб. по продажным ценам. Данная сумма должны быть взыскана с материально-ответственного лица. Торговая надбавка 50%.

Д94 К41/2 – 5040 – выявлена недостача товаров по фактической себестоимости.

Д41/2 К42 – 2520 – сторнируется торговая наценка по недостающим товарам.

Д73/2 К94 – 7560 – взыскание недостачи с материально-ответственного лица.

Д50 К73/2 – 7560 – возмещение недостачи в кассу магазина.

Учет торговой наценки ведется по кредиту счета 42 "Торговая наценка". При поступлении товаров в бухгалтерском учете торговой организации ООО «Стандарт» делаются такие записи:

Дебет 41 Кредит 60

- отражена покупная стоимость товаров на основании товарно-транспортной накладной;

Дебет 19-3 Кредит 60

- выделена сумма "входного" НДС;

Дебет 41 Кредит 42

- отражена сумма торговой наценки.

Таким образом, на счете 41 товар будет учтен по продажной стоимости.

На счете 42 делаются проводки только по кредиту этого счета. Начисление торговой наценки отражается прямой проводкой:

Дебет 41 Кредит 42

- начислена торговая наценка.

Списание (уменьшение) торговой наценки отражается такой же проводкой, нтом "красное сторно»

3.ЗАНАЛИЗ ТОВАРООБОРОТА В ОРГАНИЗАЦИЯХ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ

Задачи и последовательность анализа розничного товарооборота по общему объему

Цель анализа розничного товарооборота – выявить резервы развития оборота магазина и повышение качества торгового обслуживания населения в условиях конкуренции.

Исходя из этой цели, можно обозначить следующие основные задачи анализа:

1) оценить степень выполнения торговым предприятием планового задания, по общему объему оборота и по основным товарным группам;

2) установить динамику оборота по реализации товаров в целом и в ассортименте в фактических и в сопоставимых ценах;

3) выявить соответствие фактических товарных запасов установленному нормативу;

4) оценить влияние на развитие торгового оборота изменение ресурсов торгового предприятия;

5) определить возможности повышения конкурентоспособности торгового предприятия.

1. Первый этап анализа товарооборота по общему объему предусматривает исследование выполнения плана и динамики товарооборота во взаимосвязи с анализом развития розничного товарооборота зоны деятельности торгового предприятия и покупательной способности населения. Это позволит выявить результативность торговой деятельности организации и разработать меры по росту товарооборота, улучшению ассортимента. Положительным моментом является повышение доли торговой организации в общем объеме товарооборота города или другого населенного пункта, а также повышение процента охвата розничным товарооборотом покупательных фондов населения.

2. На втором этапе анализа исследуют закономерности развития розничного товарооборота на душу населения. При этом необходимо сравнить фактический объем реализации на душу населения с показателями прошлых лет и плановыми данными, а также физиологическими нормами потребления на душу населения по продовольственным товарам и рациональными нормами по непродовольственным товарам. Это позволит оценить степень удовлетворения населения материальными благами.

3. Третий этап анализа заключается в изучении товарооборота в сравнении с фактическими показателями за ряд лет (как правило, за пять) в действующих и сопоставимых ценах. Для сопоставимости данных товарооборот анализируемых лет пересчитывается в цены базисного года с учетом индекса роста розничных цен. Это позволит проанализировать изменение физического объема товарооборота, а также изменение товарооборота за счет повышения розничных цен, потерю покупателями денежных ресурсов.

4. Четвертый этап анализа – исчисление среднегодового темпа увеличения товарооборота по формуле средней геометрической в действующих и сопоставимых ценах. Если в изучаемом периоде произошли организационно-структурные изменения в сети торговой организации, то анализ нужно производить по сопоставимому числу магазинов. Это позволит перейти к следующему этапу анализа.

5. На пятом этапе определяется прирост товарооборота за счет повышения эффективности использования материально-технической базы торговли (то есть интенсивных факторов). Для этого розничный товарооборот изучается без учета изменений в составе торговой сети, с учетом вновь открытой, присоединенной и выбывшей торговой сети, то есть по сопоставимой торговой сети.

Анализ начинается с основного показателя розничного товарооборота – общего объема продажи товаров. Затем анализ углубляется путем изучения плановых показателей;

Методика анализа розничного товарооборота по товарным группам

Для обоснованной оценки конкурентоспособности предприятия и качества торгового обслуживания наряду с изучением общего объема товарооборота нужен подробный его анализ в ассортименте. В процессе этого анализа необходимо выявить:

– за счет каких групп товаров происходило развитие товарооборота торговой сети;

– какое место занимало торговое предприятие на рынке отдельных групп товаров;

– какие изменения произошли в структуре товарооборота; степень удовлетворения спроса населения на отдельные предметы потребления;

– степень влияния на изменение продажи отдельных групп товаров различных факторов (денежных доходов, цен и др.).

Для изучения товарооборота в ассортименте рассчитывается ряд аналитических показателей.

Вопервых, устанавливается динамика реализации основных групп товаров в фактических и сопоставимых ценах. Для этой цели нужно использовать информацию об индексе розничных цен по товарным группам, так как цены изменяются не в одинаковом размере на отдельные товары.

По отдельным товарам этот анализ при наличии соответствующей информации может быть произведен на основе натуральных показателей (картофель, овощи, мясо, безалкогольные, напитки, мыло, обувь, легковые автомобили и т. п).

Вовторых, по отдельным товарам при наличии данных об объеме их реализации устанавливаются средние цены. Сопоставление розничных цен на товары, реализуемые торговыми предприятиями, позволяет выявить их конкурентоспособность, внести коррективы в ценовую стратегию, направленную на повышение своей доли на рынке отдельных товаров.

Втретьих, определяется доля предприятия в обороте по реализации основных групп товаров по региону в целом.

Вчетвертых, рассчитывается удельный вес оборота по продаже отдельных товаров в общей сумме товарооборота за ряд лет.

Впятых, рассчитываются коэффициенты эластичности оборота по реализации отдельных групп товаров.

Под эластичностью оборота по продаже отдельных товаров понимается относительное их изменение под влиянием денежных доходов населения, цены, объема и структуры товарного предложения.

При изменении денежных доходов размеры покупок населением различных предметов потребления изменяются в различных направлениях и величинах. При отсутствии данных о денежных доходах или покупательных фондах населения при расчете коэффициента можно использовать показатели общего объема розничного товарооборота.

Анализ поступления товаров в торговую сеть проводят как в стоимостных, так и в натуральных показателях:

- в целом по торговой организации;
- по товарным группам и товарам;
- по источникам поступления и поставщикам;
- в разрезе получателей товаров – структурных подразделений и магазинов.

Сначала осуществляется оценка выполнения плана и динамики поступления товаров, которая проводится по данным за каждый месяц и нарастающим итогом с начала квартала и года.

Второй этап предполагает анализ поступления в разрезе товарных групп и товаров, в ходе которого необходимо установить, как в розничной торговой организации соблюдается ассортиментный минимум, удовлетворяется спрос на отдельные товары.

На третьем этапе при изучении источников поступления товаров следует установить, от каких поставщиков и в каком объеме закупались товары в отчетном и прошлых годах, какие имеются возможности расширения их закупки в будущем.

На четвертом этапе изучается частота и своевременность завоза товаров. Равномерный и частый завоз товаров сохраняет их качество и нормализует товарные запасы.

Завершается анализ разработкой рекомендаций по совершенствованию товароснабжения розничной торговой и повышению эффективности использования товарных ресурсов в будущих периодах.

- социально-экономических показателей района деятельности;
- данных бухгалтерской, статистической, оперативной отчетности;
- материалов выборочных обследований состояния торговли;
- данных конъюнктуры рынка и т.д.

При анализе динамики розничного товарооборота данные за отчетный период приводятся в сопоставимый вид с соответствующими данными за предыдущие периоды.

Показатели в сопоставимых объемах и ценах далее используются при анализе динамики розничного товарооборота.

При анализе общего объема розничного товарооборота выявляем:

выполнение плана розничного товарооборота в целом по организации и по отдельным структурным подразделениям;

динамику товарооборота за ряд лет, при этом исчисляют абсолютный прирост товарооборота, темпы роста и прироста, абсолютное значение одного процента прироста;

удельный вес товарооборота организации в общем объеме розничного товарооборота района и его изменение

		Отчетный год			Отчетный год в процентах к предшеству-ющему
Показатели	Предшеству-ющий год	план	факт	процент выполнения плана	
Розничный товарооборот: в действующих ценах в сопоставимых ценах	10367,2 7794,8	10445,0	10476,1 7876,7	111,6	101 101
Численность обслуживаемого населения, тыс. чел.	66,6	70,4	64,2	93,4	132,7
Покупательные фонды обслуживаемого населения	15483,9	21669,3	21967,9	101,3	141,8
Розничный товарооборот торгующих систем района	17102,2	17384,1	19291,4	110,9	142,2
Розничный товарооборот на одного человека: в действующих ценах в сопоставимых ценах	155,6 117,0	148,3	163,0 122,7	109,9	104,7 104,8
Процент охвата покупательных фондов населения розничным товарооборотом	50,3	48,2	47,7	-0,5	-2,6
доля товарооборота организа-ции в общем товарообороте района	45,6	60,1	54,3	-5,8	8,7
Индекс цен	-	-	1,33	-	-

Показатели развития розничного товарооборота торговой организации, млн р.

В процессе анализа показателей табл. 1.1 следует выделить положительные и отрицательные стороны в деятельности торговой организации.

Положительным является выполнение плана розничного товарооборота, а также его увеличение по сравнению с 2014 годом в действующих (темп роста составил 101%), а в сопоставимых ценах (темп роста равен 101%). наблюдаются и в изменении розничного товарооборота в расчете на одного человека. Отрицательным является снижение процента охвата розничным товарооборотом покупательных фондов населения в 2015 году по сравнению с 2014 годом на -2,6 хотя план по данному показателю перевыполнен на 0,1%. Доля товарооборота организации в общем товарообороте района снизилась в 2015 году по сравнению с 2014 годом на -7,7%, план по данному показателю выполнен.

Проведенный анализ позволяет сделать вывод о снижение доли предприятия организации, говорит об уменьшение численности обслуживаемого населения.

Проводим анализ по товарным группам.

По каждой группе товаров определяем выполнение плана товарооборота и изменение удельного веса в общем объеме товарооборота по сравнению с планом и предшествующим периодом. Оборот розничной торговли предприятия по товарным группам.

Наименование товарных групп	2014 год		2015год		Индекс цен	Р.Т.О. в сопостовимых ценах	Динамика
	сумма	уд.вес	сумма	уд.вес			
Мясо, мясопродукты	2061,4	19,9	2098,9	20	1,38	1520,9	101,8
Молоко, молочные продукты	2136,1	20,6	2200,6	21	1,2	1833,8	85,8
Хлеб, хлебобулочные изделия	2099,6	20,2	2101,1	20	1,2	1750,9	100
Кондитерские изделия.	2101,3	20,3	2103,3	20,1	1,33	1581,4	100
Итого продовольственных товаров	8398,4	81	8503,9	81,2	1,28	6643,7	101,2
Электротовары	546,3	5,3	563,3	5,4	1,5	375,5	103,1
Товары бытовой химии.	592,1	5,7	534,4	5,2	1,5	356,3	90,2
Текстиль	467,2	4,5	471,6	4,5	1,5	314,4	100,9
Игрушки	363,1	3,5	402,9	3,8	1,5	268,6	110,9
Итого непродовольственных товаров	1968,7	19	1972,2	18,8	1,5	1314,8	100
Всего:	10367,2	100	10476,1	100	1,39	15960,3	101

Розничный товарооборот в действующих ценах возрос по всем товарным группам. Особенно значительный рост достигнут по реализации продовольственных товаров.

Оборот розничной торговли предприятия по товарным группам.

Исходя из данных таблицы можно сделать вывод: повышение цен оказало значительное влияние на изменение структуры оборота розничной торговли. Это произошло за счет изменения цен. Население вынуждено в новых условиях большую долю средств расходовать на покупку продуктов питания. Это привело к увеличению удельного веса продуктов в товарообороте на 1,2%, чем в прошлом году. Следовательно, выросла доля непродовольственных товаров,. Индекс цен на непродовольственную продукцию отличаются в большом размере. Поэтому при определении оборота розничной торговли на планируемый год должны быть учтены показатели изменения цен, оказывающие влияние на структуру товарооборота

Заключение

Розничная торговля представляет собой продажу товаров конечному потребителю. Товары в розничную торговую сеть поступают с оптовых баз, складов своей системы, от частных предпринимателей, населения. Порядок приемки и оплаты за товар регулируется договором. Приемка товаров оформляется счет - фактурой, товарно-транспортной накладной и накладной. Приемку товаров в организациях розничной торговли осуществляют материально ответственные лица.

Экономической основой розничной торговли является торговая наценка. Торговая наценка – это разность между закупочной и продажной ценой. Торговая наценка является основным доходом розничного предприятия. Учет торговой наценки необходим, если нужно определить розничную цену товара, полученного от поставщика, или рассчитать реализованную наценку. Кроме того, ее сумма может меняться в результате переоценки товаров и их списания. В отчетном периоде организация может продавать товары с разной торговой наценкой. Поэтому фирма должна определить сумму реализованной наценки расчетным путем. Как правило, она рассчитывается по среднему проценту.

Розничный товарооборот является одним из основных показателей, по которому оценивается хозяйственная деятельность предприятий торговли.

Цель анализа – выявить резервы развития товарооборота, увеличения своей доли на потребительском рынке в условиях конкуренции.

Важная задача торговли – это удовлетворение спроса населения по конкретным товарам для обоснованной оценки конкурентоспособности предприятия и качества торгового обслуживания на одну с изучением общего объема товара оборота нужен подробный его анализ в ассортименте.

Для осуществления непрерывного процесса в торговле необходимы непрерывные запасы товаров, которые должны постоянно находиться на рынке, т.е. на складах производственных предприятий, на оптовых базах и в розничной торговле.

Условия развития торгового оборота и нормализации товарных запасов является своевременная доставка товаров в торговую сеть.

Все показатели торгового оборота (выручка от реализации, запасы и поступление) взаимосвязаны. В сою очередь, они влияют на показатели эффективности использования ресурсов и на финансовые результаты деятельности.

По результатам комплексного анализа разрабатываются и осуществляются рекомендации по устойчивому развитию, повышению эффективности и конкурентоспособности торговой деятельности. Они учитываются при планировании этих показателей на предстоящие периоды.

Для эффективного функционирования и развития предприятия необходимо обеспечение стабильности поступления денежной выручки, достаточной для расплаты с поставщиками, кредиторами, своими работниками, местными органами власти, государством. Рост оборота, доходов и прибыли, содействующий наращиванию рентабельности, росту устойчивости предприятия, уменьшению вероятности его банкротства, необходим предприятию для успешной деятельности.

Розничный оборот является основным показателем, характеризующим торговую деятельность торговой организации ООО «Стандарт». Он отражает одновременно стоимость реализованной покупателям торговой массы, а также денежную выручку и расходы покупателей на потребление товаров.

Розничный товарооборот выступает как один из показателей, определяющих мощность предприятия, так как по его величине можно судить об объеме деятельности предприятия. Он характеризует эффективность

использования ресурсов предприятия и общей суммы затрат на реализацию товаров. Поскольку розничный товарооборот является экономическим понятием, отражающим важнейший конечный результат хозяйственной деятельности торгового предприятия, то его сопоставление с объемом затраченных ресурсов (трудовых, материальных, финансовых) дает представление об эффективности их использован

Список литературы

1.Федеральный закон «О бухгалтерском учете» от 21.11.1996 г. №129-ФЗ.

2.Федеральный закон «Об упрощенной системе налогообложения, учете и отчетности для субъектов малого предпринимательства» от 29.12.1996 г. № 222-ФЗ. 3.Гражданский кодекс Российской Федерации. Часть 1 и 2.-М.: Проспект, 1998 г.

4.Положение по ведению бухгалтерского учета и Бухгалтерской отчетности в РФ. Утверждено приказом Минфина РФ от 29.07.1998 г. №34

5.План счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной организации и Инструкция по его применению. Утверждены приказом Минфина РФ от 31.10.2000 г. №94 н.

6.Положение по бухгалтерскому учету «Учетная политика организации». ПБУ 1/98.Утверждено приказом Минфина РФ от 09.12.1998 г. №60н.

7.Положение по бухгалтерскому учету «Бухгалтерская отчетность организации». ПБУ 4/99.Утверждено приказом Минфина РФ от 06.07.1999г. №43н.

8.Положение по бухгалтерскому учету «Учет материально-производственных запасов». ПБУ 5/01.Утверждено приказом Минфина РФ от 09.06.2001г. №44н.

9.Положение по бухгалтерскому учету «Условные факты хозяйственной деятельности». ПБУ 8/01.Утверждено приказом Минфина РФ от 28.11.2001г. №96н.

10.Положение по бухгалтерскому учету «Доходы организации». ПБУ 9/99.Утверждено приказом Минфина РФ от 06.05.1999г. №32н

5.План счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной организации и Инструкция по его применению. Утверждены приказом Минфина РФ от 31.10.2000 г. №94 н.

6.Положение по бухгалтерскому учету «Учетная политика организации». ПБУ 1/98.Утверждено приказом Минфина РФ от 09.12.1998 г. №60н.

7.Положение по бухгалтерскому учету «Бухгалтерская отчетность организации». ПБУ 4/99.Утверждено приказом Минфина РФ от 06.07.1999г. №43н.

8.Положение по бухгалтерскому учету «Учет материально-производственных запасов». ПБУ 5/01.Утверждено приказом Минфина РФ от 09.06.2001г. №44н.

9.Положение по бухгалтерскому учету «Условные факты хозяйственной деятельности». ПБУ 8/01.Утверждено приказом Минфина РФ от 28.11.2001г. №96н.

10.Положение по бухгалтерскому учету «Доходы организации». ПБУ 9/99.Утверждено приказом Минфина РФ от 06.05.1999г. №32н

Кравченко Л.И. Анализ хозяйственной деятельности в торговле. – М.: Новое издание, 2003

инструкция по применению плана счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности предприятий (утв. Приказом Минфина РФ от 28.12.1994 № 173).

Методические указания по инвентаризации имущества и финансовых обязательств (утв. Приказом Минфина РФ от 13.06.95 № 46)

Абрютина, Н.С. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия: учебник / Н.С. Абрютина. - М.: Дело и сервис, 2012. – 256 с.

Баканов, М. И. Анализ хозяйственной деятельности в торговле / М. И. Баканов. – Минск: Новое знание, 2010. - 524с.

Басконов, В.В. Экономика предприятия торговли и сферы услуг: учебное пособие / Под ред. В.В. Басконова – М.: ИНФРА - М, 2012. - 255 с.

Басовский, Л.Е. Теория экономического анализа: учебник / Л.Е. Басовский. – М.: ИНФРА-М, 2011. – 222 с.

Бороненко, С.А. Финансовый анализ предприятий: учебник / С.А. Бороненко, Л.И. Маслова, С.И. Крылов. – Екатеринбург: Изд-во Урал. гос. ун-та, 2012. – 210 с.

Бочаров, В.В. Финансовый анализ: учеб. пособие / В.В. Бочаров. – СПб.: Питер, 2012. – 240 с.

Гиляровская, Л.Т. Экономический анализ: учебник для вузов / Л.Т. Гиляровская. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2013.- 615с.

Гребнев, А.И. Экономика торговой организации: учебник / А.И. Гребнев – М.: Экономика, 2014. - 325 с.

Калинина, Л.А. Экономика и организация деятельности торгового организации: учебное пособие / Л.А. Калинина – М.: Инфра-М, 2011. - 375с.

Крейнина,М. Н. Анализ финансового состояния и инвестиционной привлекательности акционерных обществ в промышленности, строительстве, торговле: учебное пособие / М.Н. Крейнина – М.: ДИС, 2009. – 255 с.

Любашин, Н.П. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия: учебное пособие / Н.П. Любашин – М.: Юнита, 2009. - 471с.

Памбухчиянц, О. В. Организация и технология коммерческой деятельности: учебник для студентов / О.В. Памбухчиянц. – М.: Информационно-внедренческий центр «Маркетинг», 2011. – 450 с.

Петров, П.В. Экономика товарного обращения: учебное пособие / П.В. Петров, А.Н. Соломатин – М.: ИНФРА-М, 2011.- 220 с.

Раицкий, К. А. Экономика предприятия: учебник для ВУЗов / К.А. Раицкий.– М.: «Дашков и К», 2012. – 1012 с.

Савицкая, Г. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятий АПК и других отраслей: учебное пособие / Г.В. Савицкая. – Минск: ООО «Новое знание», 2011. – 457 с.