

ФЕДЕРАЛЬНОЕ Государственное АВТОНОМНОЕ образовательное учреждение Высшего образования

**«БЕЛГОРОДСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ  
ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»  
( НИУ «БелГУ» )**

**ИНСТИТУТ ЭКОНОМИКИ  
КАФЕДРА УЧЕТА, АНАЛИЗА И АУДИТА**

**БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ И АНАЛИЗ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ И  
ПУТИ ИХ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ**

Магистерская диссертация  
обучающегося по направлению подготовки 38.04.01 Экономика  
заочной формы обучения, группы 06001572  
Сазоновой Асият Курбанмагомедовны

Научный руководитель  
к.э.н., доцент  
Матвийчук Л.Н.

Рецензенты  
к.э.н., доцент кафедры  
финансов, инвестиций и инноваций  
ФГАОУ ВО НИУ «БелГУ»  
Аулов Ю.Л.

главный бухгалтер  
ООО «Потуданский кооператор»  
Клевцова С.В.

БЕЛГОРОД 2018  
ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	3
ГЛАВА 1. УЧЕТНО-АНАЛИТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА ТОРГОВЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ	7
1.1. Понятие, состав и значение оборота розничной торговли	7
1.2. Виды и задачи учета и анализа оборота розничной торговли	14
ГЛАВА 2. БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ ПРОДАЖИ ТОВАРОВ В ПРЕДПРИЯТИЯХ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ	18
2.1. Анализ деятельности торговых предприятий в Белгородской области	18
2.2. Организационно-экономическая характеристика ООО «Потуданский кооператор»	21
2.3. Учёт продажи товаров в розничной торговле	28
2.4. Раскрытие информации об объёме выручки и себестоимости проданных товаров организации в бухгалтерской отчётности	36
ГЛАВА 3. РЕКОМЕНДАЦИИ ПО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЮ УЧЕТА ТОВАРООБОРОТА И ЕГО УВЕЛИЧЕНИЕ В РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛЕ	40
3.1. Анализ выполнения плана и динамики оборота розничной торговли ООО «Потуданский кооператор»	40
3.2. Анализ структуры и ассортимента оборота розничной торговли	

организации	47
3.3. Факторный анализ и резервы роста оборота розничной торговли	52
3.4. Мероприятия по совершенствованию учёта и роста товарооборота в ООО «Потуданский кооператор»	58
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	66
БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК	70
ПРИЛОЖЕНИЯ	74

## ВВЕДЕНИЕ

Торговля является одной из ведущих отраслей экономики. В хозяйственной деятельности страны торговые предприятия занимают одно из первых мест по численности.

Розничный товарооборот выступает как один из показателей определяющий мощность торгового предприятия, так как по его величине можно судить об объёме деятельности предприятия, он характеризует эффективность использования ресурсов предприятия и общей суммы затрат на реализацию товаров.

Оборот розничной торговли относится к числу важнейших народнохозяйственных показателей. Он отражает экономические и социально-экономические процессы, происходящие в жизни страны.

В сфере товарного обращения оборот розничной торговли влияет на другие показатели торговли, в частности на товарные запасы и их оборачиваемость труда в торговле и т.д. Вместе с тем он сам испытывает известное воздействие товарных запасов, трудовых и денежных затрат, состояния материальной базы торговли т.п.

Бухгалтерский учет служит источником информации для проведения экономического анализа. Уровень и качество анализа оборота розничной торговли определяются следующими важными условиями: компетентностью руководства организации на всех уровнях управления; квалификацией специалистов, работающих в функциональных подразделениях; наличием информационной базы и обеспеченностью компьютерной техникой. Качественно проведенный анализ позволяет выявить «узкие места» в использовании средств труда, а объективная и адекватная оценка полученных результатов позволяет наиболее четко организовать оперативную и перспективную работу в данном направлении.

Целью магистерской диссертации является разработка мероприятий по совершенствованию учёта и роста товарооборота на предприятиях розничной торговли.

Для реализации поставленной цели необходимо решить следующие задачи:

1. Выявить специфические особенности бухгалтерского учета оборота розничной торговли с помощью характеристики понятия, состава и значения оборота розничной торговли;
2. Сформулировать и обосновать основные виды и задачи учета и анализа оборота розничной торговли;
3. Проанализировать деятельности торговых предприятий в Белгородской области;
4. Оценить организационно-экономическую характеристику ООО «Потуданский кооператор»;

5. Раскрыть основные аспекты учёта продажи товаров в ООО «Потуданский кооператор»;
6. Раскрыть информацию об объёме выручки и себестоимости проданных товаров организации в бухгалтерской отчётности;
7. Проанализировать выполнение плана и динамики оборота розничной торговли ООО «Потуданский кооператор»;
8. Проанализировать структуру и ассортимент оборота розничной торговли ООО «Потуданский кооператор»;
9. Провести факторный анализ и определить резервы роста оборота розничной торговли.
10. Выявить пути совершенствования бухгалтерского учёта и анализа товарных операций розничной торговли.

Предметом исследования являются теоретические, методические и практические аспекты бухгалтерского учета оборота розничной торговли торговых организаций. Объектом наблюдения является ООО «Потуданский кооператор».

Теоретической и методической основой послужили отечественная научная и учебно-методическая литература, материалы научно-практических конференций и семинаров, законодательные и нормативные акты, методические материалы. При рассмотрении теоретических основ учета товарных операций использовались работы таких авторов как Пошерстник Н.В., Агафонова М.Н., Касьянова Г.Ю., Патрова В.В. При проведении анализа товарных операций использовались методы таких авторов, как Бакаев М.И., Кондраков Н.П., Кравченко Л.И., Любушин Н.П., Маркарьян Э.А., Николаева Г.А. и др. В качестве информационной базы для написания работы использовались данные оперативного, текущего бухгалтерского учёта, первичные и сводные документы, данные о реализации товаров предоставленные бухгалтерией предприятия.

Методология магистерской работы. Для решения поставленных в работе задач были использованы диалектический и общенаучные методы исследования: комплексного анализа и синтеза, формальной и диалектической логики, обобщения, сравнительно-экономического, а также факторного анализа.

Научная новизна заключается во введении нового ассортимента товаров, таких как «модельные резиновые сапоги» и саженцы плодовых деревьев. Из-за специфики нахождения магазинов – сельская местность, данные группы товаров всегда будут в спросе. За счёт введения новшества в реализацию данных товаров, можно увеличить конкурентоспособность ООО «Потуданский кооператор» по отношению к другим хозяйствующим субъектам сёл.

Теоретическая значимость работы заключается в систематизации и обобщении теоретических, практических и методических основ учета оборота розничной торговли.

Практическая значимость работы заключается в том, что выводы и рекомендации по результатам исследования руководство организации может использовать для принятия управленческих решений по повышению эффективности деятельности и увеличению товарооборота.

Структура диссертации. Диссертационное исследование состоит из введения, трех глав, библиографического списка и приложений.

Во введении раскрыты основные моменты актуальности выбранной тематики исследования, сформулирована цель и задачи работы, выделены предмет и объект исследования.

В первой главе рассмотрены учетно-аналитические аспекты бухгалтерского учета и анализа торговых предприятий, включающие в себя следующие вопросы: понятие, состав и значение оборота розничной торговли; а так же виды и задачи учета и анализа оборота розничной торговли.

Во второй главе проведен анализ деятельности торговых предприятий в Белгородской области, дана оценка организационно-экономической характеристики ООО «Потуданский кооператор», рассмотрен учёт продажи товаров в розничной торговле, а так же раскрыта информация об объёме выручки и себестоимости проданных товаров организации в бухгалтерской отчётности.

В третьей главе проведен анализ выполнения плана и динамики оборота розничной торговли ООО «Потуданский кооператор», анализ структуры и ассортимента оборота розничной торговли, факторный анализ оборота розничной торговли, а так же найдены пути совершенствование бухгалтерского учёта и анализа товарных операций розничной торговли.

В заключении обобщены и сформулированы основные результаты диссертационного исследования по теме.

## ГЛАВА 1. УЧЕТНО-АНАЛИТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА ТОРГОВЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

### 1.1. Понятие, состав и значение оборота розничной торговли

Оборот розничной торговли – это один из наиболее значимых экономических показателей, который во многом позволяет оценить деятельность предприятий торговли.

Проблемами учета розничного товарооборота занимаются ряд ученых экономистов, в том числе Баскакова О.В., Раицкий К.А., Пошерстник Н.В., Агафонова М.Н., Касьянова Г.Ю., Патрова В.В., Шеремет А.Г., Никифорова Н.А., Герасимова В.И., Подольский В.И. и др.

По мнению О.В. Баскаковой, оборот розничной торговли – экономический показатель, используемый для характеристики потребительского рынка страны, отдельных регионов, а также для оценки объемов деятельности торговых предприятий. Основная цель предприятий – извлечение наибольшей прибыли при реализации. Оборот торговли в этом случае является необходимым условием, без которого данная цель не будет достигнута [13].

По мнению А.Н.Соломатина розничный товарооборот - продажа потребительских товаров населению за наличный расчет независимо от каналов их реализации.

Г.Н. Франовская в своем учебном пособии для вузов пишет: «Под товарооборотом торгового предприятия понимается сумма продажи потребительских товаров за определенный период времени».

Подольский В.И. характеризует розничный товарооборот как «результат деятельности не только розничной торговой организации. В нем отражаются



состояние экономики в целом, эффективность производства, закупок, обстановка в стране, грамотность управления процессом товародвижения, степень развитости рынка, конъюнктура его развития, правильность выбора целей».

Брагин Л.А. и Данько Т.П. под розничным товарооборотом понимают передачу товаров конечным потребителям. На этом процесс обращения товара завершается — он поступает в сферу потребления.

По мнению Касьяновой Г.Ю. розничный товарооборот - это реализация товаров населению за наличный и безналичный расчёт организациями розничной торговли и общественного питания, индивидуальными предпринимателями, а также организациями других отраслей экономики, имеющими на своём балансе сеть розничной торговли или предприятия общественного питания.

Так как торговое предприятие имеет определенную сумму дохода с одного рубля реализуемой продукции, ставится задача по максимальному повышению прибыли, путем постоянного увеличения объёма розничного товарооборота, как главного аспекта роста доходов и прибыли, относительного снижения издержек обращения и затрат на заработную плату.

Розничный товарооборот - количественный показатель, характеризующий объём продаж и определяющий экономические взаимоотношения на завершающей стадии движения товаров из сферы обращения в личное потребление путём их обмена на денежные средства.

В соответствии с Приказом Росстата от 26.10.2015 № 498 «Об утверждении Указаний по заполнению форм федерального статистического наблюдения № П-1 «Сведения о производстве и отгрузке товаров и услуг», № П-2 «Сведения об инвестициях в нефинансовые активы», № П-3 «Сведения о финансовом состоянии организации», № П-4 «Сведения о численности и заработной плате работников», № П-5(м) «Основные сведения о деятельности

организации» оборот розничной торговли, который представляет собой выручку от продажи товаров населению для личного потребления или использования в домашнем хозяйстве за наличный расчет или оплаченных по кредитным карточкам, по расчетным чекам банков, по перечислениям со счетов вкладчиков, по поручению физических лиц без открытия счета, посредством платежных карт (электронных денег) [7].

В розничный товарооборот включается выручка от продажи:

- товаров, реализованных по договорам комиссии (поручения или агентским договорам) по моменту продажи в размере полной стоимости товаров, а также включая вознаграждение;

- товаров, отправленных покупателям почтой, с оплатой путём безналичного расчета (по моменту сдачи посылки отделению связи);

- товаров, реализованных кредитным путём (по моменту отпуска товаров покупателям);

- стоимость товаров длительного пользования, реализованных по образцам (по моменту выписки счета фактуры или доставки покупателю, независимо от периода фактической оплаты товара покупателем);

- стоимость товаров реализованных с помощью телемагазинов и компьютерных сетей (электронная торговля, включая Интернет) (по моменту выписки счета-фактуры или доставки покупателю, независимо от времени фактической оплаты товара покупателем); стоимость товаров, реализованных через торговые автоматы;

- полная стоимость лекарственных средств, отпущенных определённым категориям граждан бесплатно или по льготным рецептам;

- полная стоимость товаров, реализованных отдельным категориям населения с использованием скидки (топливо и т.д.);

- стоимость реализованных товаров по подписке печатных изданий (по моменту выписки счета, без учета стоимости доставки);

- стоимость упаковочного материала, имеющего продажную цену, не входящую в цену товара;

- стоимость проданной порожней тары;

- в розничный товарооборот включается стоимость стеклянной посуды, проданной вместе с товаром (за исключением стоимости возвращенной населением порожней стеклянной посуды) или принятой путём обмена на товар;

- стоимость товаров, отпущенных населению через розничную торговлю или через торговые подразделения неторговых организаций в счет задолженности по заработной плате, пенсиям, пособиям и т.п. с последующей оплатой торговым организациям предприятиями, органами социального обеспечения или др.

Не включаются в оборот розничной торговли:

- стоимость реализованных товаров с истёкшим гарантийным сроком службы;

- стоимость проездных билетов, талонов на все без исключения виды транспорта, лотерейных билетов, телефонных карт, карт экспресс-оплаты услуг связи;

- стоимость товаров, отпущенных через розничную торговую сеть юридическим лицам (в том числе и организациям социальной сферы, спецпотребителям и т.п.) и индивидуальным предпринимателям [42].

Товарооборот общественного питания в оборот розничной торговли не включается. Обязательный признак операции, относимой к розничной торговле, - наличие кассового чека (счета) или другого заменяющего чек документа. Розничный товарооборот приводится в фактических продажных ценах, в которые включается торговая наценка, налог на добавленную стоимость и подобные обязательные платежи.

Оборот розничной торговли можно охарактеризовать наличием, действующих одновременно, двух признаков: товар, выступающий объектом продажи и продажи как формы движения товара от производителя к потребителю. К объектам оборота розничной торговли можно отнести потребительские товары, к субъектам - продавцов и покупателей этих товаров.

При этом можно выделить следующие каналы реализации товаров:

- юридические лица, для которых торговая деятельность является основной (магазины, предприятия питания и другое);
- юридически лица, для которых торговая деятельность не является основной (магазины при промышленных предприятиях, фирменные магазины и другое);
- физические лица, осуществляющие продажу товаров на вещественных, продовольственных, смешанных рынках.

Оборот розничной торговли формируется под влиянием ряда факторов, которые можно классифицировать по следующим группам:

Экономические – факторы, оказывающие влияние на величину спроса. Цены на товары растут с разной скоростью, поэтому очень важно проанализировать воздействие различных показателей инфляции на различные типы товаров, которые продает предприятие.

Политические факторы тесно переплетены как на общегосударственном, так и на местном уровне. Особенно важны для торговых предприятий налоги, ограничения в ценообразовании.

Социально-демографические - очень важно своевременно определять потребности и запросы покупателей.

Научно-технический прогресс ведет к возникновению новых рынков, внедрение новых технологий может полностью изменить способы работы торговых предприятий.

В развитии экономики страны оборот розничной торговли выражает главные народнохозяйственные пропорции, структуру валового внутреннего продукта, распределение национального дохода и тому подобное. Объем продажи товаров в розницу оказывает огромное влияние на денежное обращение страны, поскольку выручка хозяйствующих субъектов составляет значимую часть налично-денежного обращения.

Структура и объем оборота розничной торговли показывает рост или снижение благосостояния населения. Розничная продажа оказывает непосредственное воздействие на развитие объема и структуры производства товаров народного потребления: возрастает производство недостающих товаров, либо происходит сокращение производства тех товаров, на которых отсутствует спрос у покупателей.

Экономическое значение объема и структуры товарооборота на государственном уровне заключается в следующем:

1. Оборот розничной торговли считается одним из основополагающих показателей уровня социального и экономического развития государства или региона, который характеризует завершающий этап процесса движения товаров в сферу конечного потребления (таблица 1).

Исключительно посредством розничного товарооборота торговой отрасли осуществляется изменение формы стоимости потребительских товаров, работ и услуг, созданных в процессе промышленного производства. В результате возмещаются производственные затраты и создаются условия для дальнейшего развития производства [40].

2. Розничный товарооборот хозяйствующих субъектов характеризует величину займа покупных фондов потребителей в денежном эквиваленте,

выражающемся в доходах, которые получены как оплата труда и обмениваются в розничной торговле на товары согласно потребительскому спросу населения.

3. Оборот розничной торговли можно считать одним из важных показателей, по которому оценивается материальный и культурный уровни жизни населения в стране.

Для комплексной характеристики уровня жизни населения государства используется система аналитических показателей, которые являются исходящими из объема товарооборота: объем и структура потребления определенных разновидностей продовольственных и непродовольственных товаров, уровень обеспечения населения товарами культурно-бытового назначения, степень соответствия потребления рациональным нормам [29].

4. Оборот розничной торговли в определённой пропорции влияет на состояние денежного оборота в государстве, стойкость национальной валюты.

Таблица 1

## Значение оборота розничной торговли

Экономическое значение оборота розничной торговли	Социальное значение оборота розничной торговли
1	2
- служит одной из характеристик масштабов товарного обращения	- является одной из характеристик уровня жизни населения

<p>- способствует окончательному возмещению израсходованных в процессе производства затрат труда и средств труда</p>	
<p>- обеспечивает нормальное функционирование денежного обращения в стране, затрат и средств труда</p>	

Исходя из этого следует вывод, что все протекающие в стране как экономические, так и социальные процессы – взаимосвязаны между собой. К примеру, снижение инвестиций может способствовать разрушению научно-производственного потенциала страны в целом, также потере основных производственных фондов и источников их воспроизводства, сокращению в большей мере оборотного капитала и к уменьшению объёма производства, что в свою очередь отражается на величине оборота розничной торговли хозяйствующего субъекта. Рост денежной массы в стране, девальвация рубля, инфляция, сокращение покупательской способности населения – всё перечисленное может привести к негативным изменениям в объёме и структуре оборота розничной торговли предприятия.

## 1.2. Виды и задачи учета и анализа оборота розничной торговли

Оборот розничной торговли любого хозяйствующего субъекта можно объединить по следующим признакам: по формам торговли, по территориальной характеристике, в зависимости от форм расчёта, по составу, в зависимости от учёта влияния цен, по измерителям, по структуре, по составлению отчётности (таблица 2).

## Классификация оборота розничной торговли

Признак классификации	Виды оборота розничной торговли
1	2
1. по формам торговли	1.1. оборот государственной торговли
	1.2. оборот не государственных форм торговли
2. по территориальной характеристике	2.1. оборот страны или государства
	2.2. оборот краев, областей
	2.3. оборот городов
3. по форме расчёта	3.1. налично-денежный оборот
	3.2. безналичный оборот
	3.3. смешанный оборот
4. по составу	4.1. продажа непосредственно населению
	4.2. мелкооптовая продажа
5. по измерителям	5.1. оборот в стоимостных измерителях
	5.2. оборот в натуральных измерителях
6. в зависимости от учёта влияния цен	6.1. оборот в действующих ценах
	6.2. оборот в сопоставимых ценах
1	2
7. по структуре	7.1. оборот продовольственных товаров
	7.2. оборот непродовольственных товаров
8. по составлению отчётности	8.1. плановый (прогнозируемый) оборот
	8.2. фактический оборот
	8.3. ожидаемый оборот

По формам торговли классифицируют оборот государственной торговли и оборот не государственных форм торговли, в том числе:

- кооперативная форма торговли, основанная на кооперативной собственности, выступает одним из первостепенных видов деятельности потребительской кооперации. Выполняет следующее: функции торговли, производства товаров и заготовки сельскохозяйственных продуктов. В



результате вступительных и паевых взносов пайщиков, а также прибыли, полученной в результате деятельности предприятия, происходит становление собственных средств кооперативной торговли.

- частная форма торговли, основанная в первую очередь на реализации товаров населению непосредственно для коммерческой выгоды предприятия и другие формы торговли. На сегодняшний день наибольший удельный вес в структуре оборота может занимать именно частная торговля.

В зависимости от охваченного масштаба оборот розничной торговли можно классифицировать по территориальной характеристике, как оборот страны или государства, краёв, областей и городов.

По формам расчётов оборот розничной торговли бывает налично-денежным, безналичным и смешанным.

Налично-денежный оборот - движение наличных денег в сфере обращения и выполнение ими функций средства платежа и средства обращения. То есть это часть денежного оборота, которая равна сумме всех платежей, осуществлённых в наличной форме за определённый промежуток времени, также это процесс непрерывного обращения денежных знаков, а именно банкнот, разменной монеты и бумажных денег.

Безналичный оборот осуществляется путём перечисления денежных средств по счетам клиентов в кредитных организациях или взаимных расчётов.

Смешанный оборот розничной торговли - это сочетание в одном целом как налично-денежной, так и безналичной форм расчётов [39].

Также можно выделить оборот в стоимостных измерителях (тыс. руб., млн. руб., и т.д.) и оборот в натуральных измерителях (штуки, килограммы, метры, литры и т.д.).

По структуре розничный товарооборот можно классифицировать на оборот продовольственных товаров - реализация продуктов в натуральном или переработанном виде, находящиеся в обороте и употребляемые человеком в пищу и оборот непродовольственных товаров- реализация не предназначенных для употребления в пищу и не являющийся сырьем для приготовления пищи товаров, реализуемые в первую очередь с целью удовлетворения разнообразного потребительского спроса.

В зависимости от учёта влияния цен выделяют оборот в действующих ценах и в сопоставимых ценах (скорректированных на индекс потребительских цен).

По составлению отчётности оборот розничной торговли может быть плановый, фактический и ожидаемый.

Основными задачами розничного товарооборота являются:

- проверка степени выполнения планов (прогнозов) оборота розничной торговли, в полной мере удовлетворение спроса покупателей на отдельные товарные группы, освоения долгосрочных нормативов по показателям торговой деятельности хозяйствующего субъекта; определение тенденций экономического и социального развития предприятий розничной торговли; установление обоснованности, напряженности, оптимальности планов;

- изучение, количественное измерение и обобщение влияния факторов на выполнение плана и динамику розничного товарооборота; комплексная оценка торговой деятельности организации;

- оценка выполнения плана по внедрению прогрессивных методов торговли и их эффективности;

- выявление путей, возможностей и резервов роста оборота розничной торговли предприятия, повышение уровня качества обслуживания покупателей, эффективности использования материально-технической базы торговли;

- изучение ритмичности выполнения плана розничного товарооборота как в целом по системе, так и по организациям;

- выявление изменений, происшедших в объёме и структуре товарооборота, товарных запасов и поступлении товаров;

- вскрытие и изучение причин, способствующих выполнению или, наоборот, тормозящих выполнение плана товарооборота;

Главными задачами бухгалтерского учёта розничного товарооборота являются:

- обеспечение увеличения оборота розничной торговли в хозяйствующем субъекте; для осуществления данной задачи необходимо своевременно осуществлять проверку товарных и кассовых отчётов, производить в ежедневном порядке сдачу выручки, осуществлять контроль за правильной приёмкой товаров по количеству и качеству, соблюдать интересы предприятия в случае поставки товара ненадлежащего качества путём своевременного предъявления претензий к предприятиям поставляемым товар;

- контроль наличия товарных запасов в магазинах в соответствии со спросом на потребительском рынке, путём осуществления анализа при проверке товарных отчётов, инвентаризационных описей, а также другой документации;

- контроль за сохранностью товарно-материальных ценностей, находящихся в торговых точках, путём правильной организации материальной ответственности в торговой организации.

Таким образом, розничный товарооборот может выступать как один из показателей, определяющих мощьность торгового предприятия, так как по его величине можно судить об объёме деятельности предприятия.

## ГЛАВА 2. БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ ПРОДАЖИ ТОВАРОВ В ПРЕДПРИЯТИЯХ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ

### 2.1. Анализ деятельности торговых предприятий в Белгородской области

На сегодняшний день наиболее значимым показателем политической и экономической стабильности в обществе является потребительский рынок. За последние десять лет сфера торговли улучшила свои показатели развития. Устойчивое равновесное состояние потребительского рынка по качеству и количеству товаров на рынке, а так же их ценам, характеризуется показателем качества жизни населения. Основное влияние на развитие потребительского рынка оказывает производство и потребление товаров, работ и услуг, необходимых населению. В зависимости от конкретной территории и жителей, ее населяющих, свойства товаров и услуг, представляемых на потребительском рынке, могут заметно отличаться.

Потребительский рынок — это приобретение населением и отдельными домашними хозяйствами товаров и услуг для личного потребления. Каждый участник потребительского рынка должен удовлетворить поставленную цель: производитель стремится покрыть свои издержки и получить прибыль, а

потребитель — приобрести качественные товары и услуги по низкой цене. Для достижения устойчивого равновесного состояния потребительского рынка и разрешения данного противоречия необходимо государственное вмешательство со стороны органов власти. Для достижения развития потребительского рынка, стимулирования конкуренции, преодоления монополизма в сфере розничной торговли и создания условий для быстрого развития торговой и посреднической сети в условиях либерализации цен в Российской Федерации был разработан и принят Указ Президента РФ от 29 января 1992 г. № 65 «О свободе торговли».

В настоящее время малые и средние предприятия розничной торговли стали существенным фактором регионального развития. Некоторые регионы не только преуспели в развитии данного направления, но уже накопили ощутимый опыт, выражающийся в сильной отдаче от этого сегмента экономики. Так, в Москве, например, торговые предприятия обеспечивают до 40% налоговых поступлений в бюджет города.

Развитие малых и средних предприятий розничной торговли способствует более эффективному развитию экономики Белгородской области. В Белгородской области был разработан комплекс мер, направленных на развитие малого и среднего предпринимательства области. Так, Постановлением Правительства Белгородской области от 16 декабря 2013 года №522-ПП была разработана региональная целевая программа поддержки малого и среднего предпринимательства: "Развитие экономического потенциала и формирование благоприятного предпринимательского климата в Белгородской области на 2014 - 2020 годы" (изм. от 10 февраля 2014 года № 37-пп). Данная программа дает предпринимателям прочную юридическую и организационную основу, обеспечивают мотивацию граждан к созданию собственного дела, устраняют административные барьеры и давление на бизнес. Проанализировав оборот розничной торговли области в январе-

августе 2017 года, можно сказать в целом об эффективности реализации данной программы (таблица 3).

Таблица 3

Оборот розничной торговли Белгородской области в январе-августе 2017 года

	Фактически, млн. руб. за январь-август:		Темп роста, %
	2017г.	2016 г.	
1	2	3	4
Оборот розничной торговли - всего	202368,5	195047,1	103,8
Торгующие организации и индивидуальные предприниматели, реализующие товары вне рынка	184290,9	169370,4	108,8
в т.ч. крупные организации и субъекты среднего предпринимательства	73716,0	71163,9	103,6
Розничные рынки и ярмарки	18077,6	25676,7	70,4
1	2	3	4
из оборота розничной торговли Оборот пищевыми продуктами, включая напитки, и табачными изделиями	76084,1	75447,8	100,8
Оборот непродовольственными товарами	126284,4	119599,3	105,6

Из данных, представленных в таблице видно, что в целом оборот розничной торговли в Белгородской области в 2017г. вырос на 3,8% по сравнению с 2016г. Особенно заметен рост непродовольственными товарами. Сократился лишь показатель товарооборота розничных рынков и ярмарок почти на 30%. Это связано с наличием на территории области большого числа сельских населенных пунктов, которые не имеют собственных рынков и ярмарок, и являются труднодоступными. Развитию малого и среднего предпринимательства препятствует постоянный рост торговых сетей в области,

в том числе объектов торговли направленных на реализацию специализированных товаров. В связи с этим в сельской местности необходимо поддерживать развитие малого и среднего предпринимательства в сфере розничной торговли, чем обеспечить повышение уровня доступности и разнообразия товаров в населенных пунктах труднодоступных и отдаленных от объектов торговых сетей. Мелкие сельхозпроизводители, которые находятся на территории области, испытывают постоянные затруднения в сбыте производимой ими продукции, особенно при реализации ее в розничной торговой сети. В связи с этим целесообразно проводить работу по активизации деятельности потребительской кооперации в сельских населенных пунктах. А также необходимо постоянно увеличивать количество ярмарочных мероприятий и создание дополнительных торговых мест нестационарной торговли для реализации произведенной продукции сельхозпроизводителями региона.

Таким образом, для достижения целей, предусмотренных программой развития экономического потенциала и формирования благоприятного предпринимательского климата в Белгородской области на 2014 - 2020 годы, необходимо обеспечить качественно новый образ потребительского рынка, который сможет удовлетворять потребности населения, живущего в сельской местности, обеспечит создание новых рабочих мест для жителей сельских поселений.

## 2.2. Организационно-экономическая характеристика

### ООО «Потуданский кооператор»

Общество с ограниченной ответственностью «Потуданский кооператор» является коммерческой организацией. Местонахождение и почтовый адрес

Общества: 309556, Россия, Белгородская область, Старооскольский район, село Потудань, улица Придорожная, дом 17.

В период с 2001 по 2003 годы в системе потребительской кооперации Старооскольского района происходили структурные изменения. Проводилась большая работа по созданию на базе предприятий Старооскольского райпо обществ с ограниченной ответственностью, которые будут осуществлять розничную продажу как продовольственных, так и промышленных товаров, торгово-закупочную деятельность, заготовку, переработку, а также реализацию сельскохозяйственной продукции, оказывающих автотранспортные услуги. В 2003 году на собрании уполномоченных пайщиков Старооскольского райпо была принята Программа экономического оздоровления Старооскольского райпо, утвержденная впоследствии сессией территориального Совета депутатов города Старый Оскол и Старооскольского района, первостепенной целью которой являлось развитие малого бизнеса на селе, улучшение качества обслуживания сельских жителей, оздоровление экономики села, создание новых рабочих мест. Именно в этот период и при таких обстоятельствах ООО «Потуданский кооператор» начал вести самостоятельную хозяйственно-финансовую деятельность.

Предприятие системы потребительской кооперации Старооскольского района ООО «Потуданский кооператор» обслуживает 10 тыс. человек сельского населения. Из 75 населенных пунктов Старооскольского городского округа ООО «Потуданский кооператор» осуществляет торговое обслуживание населения в 4 населенных пунктах.

Общество создано в целях извлечения прибыли за счёт осуществления предпринимательской деятельности и удовлетворения общественных потребностей в предоставляемых Обществом товарах и услугах (приложение 1).



Видом деятельности является розничная торговля в неспециализированных магазинах преимущественно пищевыми продуктами, включая напитки, и табачными изделиями. Общество осуществляет розничную торговлю универсальным ассортиментом товаров в магазинах, которые наряду с основной продажей (более 50% в обороте) пищевых продуктов, включая напитки, и табачных изделий, продают также непродовольственные товары (одежду, косметические товары и другое).

Единственным учредителем Общества является генеральный директор, в подчинении которого находятся персонал, представленный на рисунке 1.

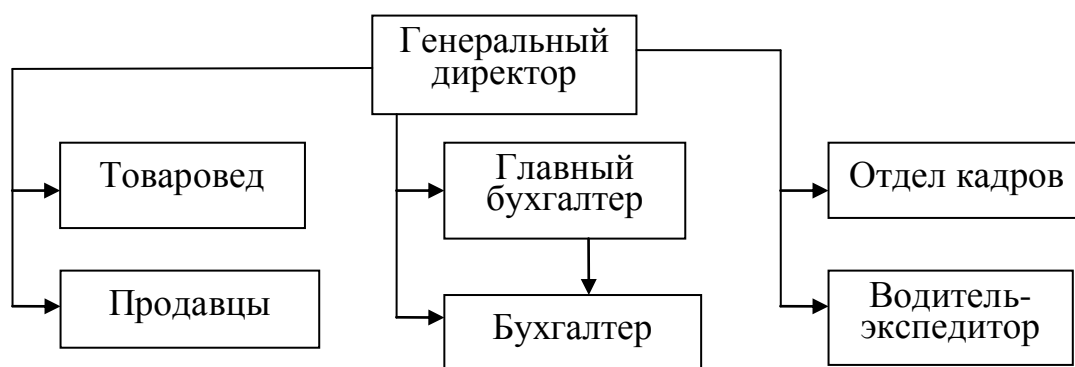


Рис. 1. Структура управления ООО «Потуданский кооператор»

В состав ООО «Потуданский кооператор» входит 6 магазинов расположенных в сельской местности.

Генеральный директор в своей деятельности соблюдает требования действующего законодательства, руководствуется Уставом организации.

Главный бухгалтер организывает бухгалтерский учёт в соответствии с Федеральным Законом Российской Федерации «О бухгалтерском учёте» от 06.12.2011г. № 402-ФЗ (ред.01.11.14г.), положениями по бухгалтерскому учёту

и отчётности, планом счетов, учётной политикой и другими документами в области бухгалтерского учёта.

ООО «Потуданский кооператор» используются передовые формы и методы учёта и обработки информации на базе широкого применения современной вычислительной техники. Форма ведения учёта автоматизированная. Используются такие программы, как 1С Предприятие, Налогоплательщик ЮЛ, Клиент-банки другие.

Бухгалтерская служба выполняет следующие задачи:

- выполняет предварительный контроль за своевременным, правильным оформлением документации и законностью совершаемых операций;
- осуществляет контроль за правильным, рациональным и бережливым расходованием средств в соответствии с открытыми кредитами;
- контролирует рациональное и экономное использование материальных, трудовых и денежных ресурсов, ведёт настойчивую борьбу с бесхозяйственностью и расточительностью, принимает меры к предупреждению данных негативных фактов;
- осуществляет организацию по формированию полной и достоверной информации о хозяйственных процессах и результатах экономической деятельности организации, необходимой для оперативного руководства и управления, а также для её использования поставщиками, заказчиками, налоговыми, финансовыми, банковскими и казначейскими органами;
- в установленные сроки финансирует начисления и выплату пособий и заработной платы;
- ведёт учёт и расчёты с дебиторами и кредиторами;

- составляет отчётность, а также предоставляет её соответствующим органам в установленные сроки, обеспечивает достоверность отчётов и балансов;

- соблюдает установленный порядок хранения бухгалтерских документов, регистров, а также других специальных документов; своевременно и в установленном порядке сдаёт их в архив.

В бухгалтерской службе ООО «Потуданский кооператор» главный бухгалтер ведёт сводный бухгалтерский учёт и составляет отчётность. Бухгалтер ведёт бухгалтерский учёт на стадии первичной обработки документов.

В целом информационное поле ООО «Потуданский кооператор» можно подразделить на собственное и внешнее.

Собственное информационное поле объединяет информацию, зарождающуюся внутри организации. К собственной информации относятся:

- данные бухгалтерского учёта и другой обязательной отчётности за текущий и прошлые периоды;

- первичные документы бухгалтерского, торгового и оперативного учёта;

- приказы и распоряжения руководителя (письменные и устные);

- данные внутреннего документооборота (бумажного и электронного);

- результаты собственного анализа финансово- хозяйственной деятельности;

К внешней информации ООО «Потуданский кооператор» относятся:

- законы, указы, приказы и другие нормативные документы федерального уровня;

- нормативные акты отраслевого, регионального и местного уровня;

- комментарии к указанным выше нормативным актам;
- информация от клиентов (обратная связь).

Материальный поток ООО «Потуданский кооператор» - поток закупок, сбыта, хранения и доставки товаров, представляемый как единое целое и состоящий из поставщиков, складов, распределения и потребителей.

Финансовые потоки ООО «Потуданский кооператор» - притоки: выручка от продажи товаров; оттоки: расчёты с поставщиками, выплата заработной платы с отчислениями.

Генеральный директор и главный бухгалтер ООО «Потуданский кооператор» несут личную ответственность за соблюдение порядка ведения, достоверность учёта и отчётности.

Рассмотрим основные показатели деятельности ООО «Потуданский кооператор» (приложение 2). Из данных таблицы видно следующее: в ООО «Потуданский кооператор» товарооборот в действующих ценах возрос на 15% в 2015 году по сравнению с 2014 годом и на 6% в 2016 году по отношению с 2015 годом, что в суммарном выражении составило 4545 тыс. руб. и 2208 тыс. руб. соответственно.

Товарооборот в сопоставимых ценах так же увеличился на 7,7% в 2015 году по отношению к 2014 году, что в денежном выражении равно 2363,1 тыс. руб. и немного возрос в 2016 году по отношению к 2015 году- 6,4%, что в суммарном выражении составило 2104,3тыс. руб.

Наблюдается тенденция роста себестоимости, а именно темп роста в 2015 году по отношению к 2014 году составил 116%, а в 2016 году к 2015 году- 106%. Данное увеличение себестоимости повлияло на объём розничного товарооборота ООО «Потуданский кооператор», что в свою очередь непосредственно связано с ростом цен на товары.

Не смотря на то, что коммерческие расходы возросли, прибыль, в данной организации, имеет тенденцию к увеличению. В 2016 году по отношению к 2014 году чистая прибыль увеличилась на 823 тыс. руб. Следовательно, можно утверждать, что на рост показателя прибыли повлиял другой фактор, а именно производительность труда, темп роста которой составил в 2015 году к 2014 году – 110%, в 2016 году к 2015 году – 115,9%.

Таким образом, исходя из данных анализа основных показателей ООО «Потуданский кооператор» можно сделать вывод, что рентабельность продаж выросла - с 2014 года по отношению к 2016 году на 2,07%, что говорит об эффективной деятельности организации в целом.

Для определения способности ООО «Потуданский кооператор» погашать текущую задолженность за счет имеющихся оборотных активов рассчитаем коэффициенты ликвидности по данным Бухгалтерского баланса за 2016г. (Приложение 16):

Коэффициент текущей ликвидности = Оборотные активы, без учета долгосрочной дебиторской задолженности / Краткосрочные обязательства =  $4606 / 2426 = 1,9$ .

Коэффициент быстрой ликвидности = (Денежные средства + Краткосрочные финансовые вложения + Краткосрочная дебиторская задолженность) / Краткосрочные обязательства =  $(65 + 349) / 2426 = 0,17$ .

Коэффициент абсолютной ликвидности = (Денежные средства + Краткосрочные финансовые вложения) / Текущие обязательства =  $349 / 2426 = 0,14$ .

Данные расчеты свидетельствуют о том, что денежные средства и предстоящие поступления от текущей деятельности не покрывают текущие долги организации. Для повышения уровня срочной и абсолютной ликвидности следует принимать меры, направленные на рост собственных оборотных

средств и привлечение долгосрочных кредитов и займов. Однако, в случае чрезвычайных обстоятельств, организация может расплатиться за текущие обязательства имеющимися на балансе товарными и материально-производственными запасами.

Одним из важных моментов в организации хозяйственных связей выступают личные контакты между коммерческими партнерами.

При долгосрочном сотрудничестве возникает необходимость создания отношений доверия.

Когда достигнуто принципиальное соглашение между производителем и потребителем по поводу сотрудничества, следует наиболее жесткий и наиболее трудный момент в маркетинге закупок: переговоры, возникающие по поводу условий договора.

В данном случае следует обговаривать конкретные условия и способы платежа, на основе которых будут осуществляться поставки.

Следует рассмотреть две возможности:

Долгосрочная привязка поставщика в форме периодических поставок в рамках основного договора – это первая возможность.

ООО «Потуданский кооператор» имеет более 70 договоров-поставок, как с предприятиями области, так и поставщиками из различных регионов России.

Более 50% поставщиков работают с ООО «Потуданский кооператор» на постоянной основе многие годы. Обе стороны выражают волю к долгосрочному сотрудничеству и определяют рамки и условия этого сотрудничества. В первую очередь это касается цен и условий поставок. Каждый участник договора принимает на себя определенные права и обязанности, которые обязует выполнить. В рамках договоренностей об условиях проводятся отдельные поставки, которые в свою очередь могут

осуществляться уже без крупных отдельных соглашений и отдельных договоров.

В результате возникновения привычности отдельных отношений происходят эффекты рационализации, которые ведут к меньшим издержкам при закупках. В тоже время, гарантируются постоянные контакты с покупателями на основе стабильных связей.

Следует отметить, что подобные соглашения имеют и недостатки. Здесь сужаются сфера принятия решений и гибкость предприятий торговли.

В зависимости от обстоятельств в рамках договора возможно в отдельных соглашениях обговорить особые условия (например, для особенно больших объемов закупок или при проведении рекламных акций).

Второй формой поручения являются отдельные сделки (от случая к случаю). В таком случае обговаривается и заключается договор по определённой поставке. В подобном договоре обычно обговариваются все частности.

Большей гибкости в данном случае в качестве недостатка обычно противопоставляются худшие условия закупок, а также проблематичность регулярного и долгосрочного доступа к товарам.

Таим образом, в ситуации дефицитной экономики и недостатка товаров именно надежность закупок должна иметь приоритет для любого предприятия занимающегося розничной торговлей.

Заключение долгосрочных основных договоров с поставщиками - гарантируют надежное распоряжение товарами.

Рассмотрим материально – техническую базу ООО «Потуданский кооператор» - совокупность вещественных элементов производительных сил, технологических процессов и форм организации деятельности.

Под материально-технической базой ООО «Потуданский кооператор» подразумевается совокупность средств и предметов труда, которые имеют выражение как в натуральной, так и в стоимостной форме, используемых для

осуществления торгово-технологических процессов (вне зависимости от их ведомственной принадлежности).

Фундамент материально-технической базы ООО «Потуданский кооператор» составляют основные фонды. Экономическая сущность основных фондов состоит в том, что они как материально-вещественные ценности используются в торговом процессе и постепенно (частями) переносят свою стоимость на цену товара через расходы на реализацию товаров. К ним относятся: 6 магазинов, 2 транспортных средства.

Таким образом, была рассмотрена организационно-экономическая характеристика ООО «Потуданский кооператор», которая в целом говорит о эффективной деятельности предприятия.

### 2.3. Учёт продажи товаров в розничной торговле

Синтетический учет розничной продажи товаров ведется на счете 90 «Продажи». По кредиту счета отражается продажная стоимость проданных товаров (включая НДС), а по дебету - себестоимость проданных товаров, расходы на продажу, НДС и акциз.

На основании данных отчета кассира ООО «Потуданский кооператор» в ежедневном порядке формирует проводки, которые отражают объем выручки от продажи товаров.

В дальнейшем списывается себестоимость товара и определяется валовой доход от торговой деятельности хозяйствующего субъекта. Отражение данных операций в розничной торговле зависит от выбранного организацией метода оценки товарных запасов (по покупным или продажным ценам).



В ООО «Потуданский кооператор» учет товаров ведется по продажным (розничным) ценам. При учете товаров по продажным ценам стоимость проданных товаров отражается в течение отчетного периода (месяца) по дебету и кредиту балансового счета 90 «Продажи», в одинаковой оценке, то есть по продажным (розничным) ценам. На основании отчета кассира и товарно-денежного отчета (приложение 3,4,5) ежедневно в ООО «Потуданский кооператор» ведется журнал хозяйственных операций, который выглядит следующим образом (таблица 4):

Таблица 4

Журнал хозяйственных операций по счету 90 «Продажи»  
в ООО «Потуданский кооператор»

№ п/п	Наименование операции	Проводки		Сумма
		Дебет	Кредит	
1	2	3	4	5
1	На основании отчета кассира выручка от продажи товаров оприходована в кассу организации	50	90.1	43000
2	На основании товарно-денежного отчета списана себестоимость реализованных товаров	90.2	41	43000

Такой порядок учета даёт возможность контролировать в течение месяца правильность отражения в бухгалтерском учете объема продаж (кредитовый оборот по счету 90 «Продажи») и списания товаров материально-ответственными лицами (дебетовый оборот по счету 90 «Продажи»). До момента закрытия отчетного периода других проводок по балансовому счету 90 «Продажи» бухгалтер не производит.

В конце месяца бухгалтером составляется предварительный баланс (без проводок закрытия) и происходит сопоставление кредитовых и дебетовых оборотов по счёту 90 «Продажи». Данные обороты обязательно должны совпадать. Себестоимость проданных товаров, в свою очередь, учитываемых по розничным ценам, определяется разностью между стоимостью товаров по продажным ценам и торговой наценкой, которая относится к проданным товарам.

При списании товаров на реализацию списывается начисленная торговая наценка на реализованный товар с применением метода под названием «красное сторно», что отражается в бухгалтерском учете следующими записями:

**Дебет счёта 90 «Продажи», субсчёт «Себестоимость продаж»**

**Кредит счёта 42 «Торговая наценка» (сторно).**

Так как ООО «Потуданский кооператор» также производит безналичные расчеты с покупателями с помощью пластиковых карт. Продажа товаров в подобных случаях оформляется с помощью выписки товарных чеков (слипов), которые прокатываются на специальных машинах. В слипе указывают следующие данные: имя держателя карты, номер карты, дату совершения покупки, израсходованную сумму, тип платежной системы (VISA, Mastercard и др.), адрес организации-продавца (магазина).

Слип заполняется в трех экземплярах: один вручается покупателю, другой сдается инкассатору, а оставшийся третий передается в бухгалтерию организации с кассовым отчетом. Покупатель расписывается в слипе, подлинность его подписи проверяет работник организации-продавца. Слипы сдаются инкассатору по реестру с указанием их числа и суммы. Реестр заполняют в двух экземплярах: первый — для инкассатора, второй — с распиской инкассатора остается у организации-продавца. Реестры со слипами сдаются в банк. Банк зачисляет на расчетный счет ООО «Потуданский

кооператор» принадлежащие ей денежные средства за проданные товары. В документах на зачисление денег банк указывает даты реестров слипов и суммы денежных средств.

При продаже товаров, исходя из даты выписки слипа, делается запись (на продажную стоимость):

**Дебет счета 57 «Переводы в пути»**

**Кредит счета 90 «Продажи», субсчет «Выручка».**

При поступлении денежных средств на расчетный счет организации:

**Дебет счета 51 «Расчетные счета»**

**Кредит счета 57 «Переводы в пути».**

Записи по счетам 90 «Продажи», субсчет «Выручка», 90 «Продажи», субсчет «Себестоимость продаж», производятся накопительным образом в течение отчетного года. Ежемесячно сопоставлением совокупного дебетового оборота по субсчетам 90/2 «Себестоимость продаж» и т.д. и кредитового оборота по субсчету 90/1 «Выручка» определяется финансовый результат (прибыль или убыток) от продаж за отчетный месяц. Этот финансовый результат ежемесячно (заключительными оборотами) списывается со счета 90 «Продажи», субсчет 9 «Прибыль/убыток от продаж», на счет 99 «Прибыли и убытки». Таким образом, синтетический счет 90 «Продажи» сальдо на отчетную дату не имеет [45].

На основании анализа счета 90 «Продажи» (приложение 6) в таблице №5 представлена корреспонденция счетов по реализации товаров в ООО «Потуданский кооператор» за декабрь 2016г.

Таблица 5

Корреспонденция счетов по реализации товаров в ООО «Потуданский кооператор» за декабрь 2016г.

№ п/п	Содержание операций	Дт	Кт	Сумма
1	2	3	4	5
1	Отражена выручка от продажи	50	90.1	2201000,00
2	Списаны расходы на продажу за месяц	90.2	44	498716,24
1	2	3	4	5
3	Списаны реализованные товары (учет ведется по продажным ценам)	90.2	41	2573683,70
4	Списана начисленная торговая наценка на реализованный товар	90.2	42	-457541,78
5	Сдана выручка инкассатору	57	90.1	372683,70
6	Получен финансовый результат	99	90.9	41174,46
8	Оприходование полученных товаров на баланс (без учета НДС):	41	60	2573683,70
9	Списана себестоимость реализованных товаров	90.2	41	2201000,00

В ООО «Потуданский кооператор» по счёту 90 «Продажи» записи производятся в систематических бухгалтерских регистрах, с помощью группировки хозяйственных фактов по однородному содержанию в соответствии с определенными признаками, а также в хронологических учётных регистрах. Записи составляются на бухгалтерских счетах синтетического и аналитического учета. Систематическая и хронологическая записи объединяются в одном учетном регистре — журнале-ордере, где они дополняют друг друга.

По объекту содержания учётные регистры можно разделить на регистры синтетического и аналитического бухгалтерского учета, то есть синтетические и аналитические регистры.

В синтетических регистрах учет ведется с помощью общих итоговых сумм, на основании ранее сгруппированной информации только в денежном выражении с указанием корреспондирующих счетов без пояснительного текста.

В аналитических регистрах записи осуществляются досконально с пояснениями каждого документа в отдельном порядке или по группам однородных документов. Что касается материального учёта, так там записи производятся как в количественном, так и в натуральном измерениях (ведомость движения материалов).

Учетные регистры по счёту 90 «Продажи» получают путём распечатки данных с компьютера или других ЭВМ. Информация может быть сгруппирована как в разрезе по аналитическим счетам, так и в общем по синтетическим счетам.

Записи в регистрах бухгалтерского учета ООО «Потуданский кооператор» производятся с помощью вычислительной техники (компьютеров).

К учетным записям предъявляются определённые требования, а именно документальность, своевременность, краткость, точность, ясность.

Записи в учетные регистры осуществляются только на основании оформленной, проверенной и утвержденной документации. В определённых случаях проставляется корреспонденция счетов, что помогает обеспечить своевременность учета хозяйственных фактов.

Важно, чтобы каждый хозяйственный факт, оформленный тем или иным документом, нашел свое отражение в бухгалтерской проводке, составляемой в определённом учетном регистре.

Перед произведением записей в учётные регистры сводная документация должна подвергаться дополнительной бухгалтерской обработке, которая заключается в следующем: по проставленной корреспонденции счетов и содержанию отдельных простых документов составляются общие бухгалтерские проводки согласно сводному документу в целом, которые, в свою очередь, служат основанием для записи в определённый учетный регистр.

По осуществлению проверки и проставления корреспонденции в бухгалтерской документации возникает необходимость произвести записи в учётные регистры бухгалтерского учёта.

Таким образом, каждый день или в другие сроки (по мере поступления документов в бухгалтерию) осуществляется отражение в учётных регистрах операций, связанных с реализацией товаров.

При включении в учётные регистры бухгалтерского учёта заранее сгруппированных по определенным признакам массовых (рутинных) хозяйственных фактов накопительными итогами за отчетный период в большей мере уменьшается количество учётных записей, что соответственным образом снижает трудоемкость обобщения данных и подсчета итоговых оборотов.

Таким образом, можно сделать вывод, что первоисточником всех бухгалтерских записей, в первую очередь бухгалтерских проводок, выступают документы. В тоже время каждый документ служит основанием для осуществления записей в определённый учётный регистр. В ООО «Потуданский кооператор» учётным регистром является оборотно - сальдовая ведомость (приложение 7,8,9). Важнейшей предпосылкой постановки учёта, разделения учётного труда, а соответственно, существенным резервом снижения его трудоемкости и стоимости выступает, в свою очередь, обоснованное распределение документации между учётными регистрами.

В учёте товарно-материальных ценностей, выступающих в качестве товаров для дальнейшей перепродажи, ООО «Потуданский кооператор» использует счет 41 "Товары" и производит учет товаров по продажным ценам.

Продажная цена соответственно складывается из покупной стоимости товаров и суммы торговой наценки:

$$\boxed{\begin{array}{c} \text{Продажная цена} \\ \text{товаров} \end{array}} = \boxed{\begin{array}{c} \text{Покупная} \\ \text{стоимость товара} \end{array}} + \boxed{\begin{array}{c} \text{Торговая наценка} \end{array}}$$

Наценка представляет собой добавленную стоимость к покупной цене товара. Благодаря торговой наценки хозяйствующие субъекты покрывают расходы на продажу, получают определённую прибыль и уплачивают косвенные налоги (НДС и акцизы).

$$\boxed{\text{Торговая наценка}} = \boxed{\text{Валовый доход}} + \boxed{\text{НДС с продажной стоимости}}$$

Предприятия самостоятельно определяют размер торговой наценки. Действующее законодательство не ограничивает максимальный размер розничных цен для большинства видов товаров. В ООО «Потуданский кооператор» размер торговой наценки на молочные продукты составляет 15%, на хлеб, хлебобулочные изделия и крупы 17% , на все оставшиеся группы продовольственных и непродовольственных товаров 23%.

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

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

**Дебет счета 41 «Товары»**

**Кредит счета 60 «Расчёты с поставщиками»**

- отражена сумма торговой наценки:

**Дебет счета 41 «Товары»**

**Кредит счета 42 «Торговая наценка»**

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

По моменту реализации товаров сумма торговой наценки списывается.

После продажи товаров сумма торговой наценки списывается. Общая сумма наценки на реализованные товары (реализованная наценка) определяется по окончании месяца. ООО «Потуданский кооператор» валовой торговый доход исчисляет по среднему проценту.

В основе расчёта валового дохода по среднему проценту лежит расчёт средней торговой наценки по реализованным товарам. При этом средняя торговая наценка (П) рассчитывается по формуле:

$$П = ( ТНн + ТНп - ТНв ) / ( Т + ОК ) \times 100 , \quad (1)$$

где ТНн – торговая надбавка на остаток товаров на начало отчётного периода;

ТНп – торговая надбавка на товары, поступившие за отчётный период;

ТНв – торговая надбавка по товарам, выбывшим за учётный период (возврат поставщику, списание);

ОК – остаток товаров на конец отчётного периода [30].

На основе рассчитанной средней наценки в дальнейшем определяется валовой доход.

Ежемесячно бухгалтер оформляет расчет реализованной торговой наценки в свободной форме.

Сумма торговой наценки по проданным товарам сторнируется со счета 42 в дебет счета 90 "Продажи", субсчет 2 "Себестоимость продаж".

Таким образом, был рассмотрен учёт продажи товаров в ООО «Потуданский кооператор».

#### 2.4. Раскрытие информации об объёме выручки и себестоимости проданных товаров организации в бухгалтерской отчётности

Бухгалтерская отчётность представляет собой единую систему учётных данных об имущественном и финансовом положении предприятия, а также о результатах ее финансово - хозяйственной деятельности, представляемая на основе данных бухгалтерского учета по установленным формам. Из данной формулировки можно сделать следующий вывод: информация, отраженная в бухгалтерской отчетности по существу представляет особый вид учетных записей, являющихся извлечением из текущего учета итоговых данных о



состоянии и результатах хозяйственной деятельности предприятия (хозяйствующего субъекта) за определенный период.

Бухгалтерская отчётность о финансовых результатах представляется в «Отчёте о финансовых результатах», которая является второй важнейшей составляющей бухгалтерской отчётности.

Отчёт о финансовых результатах (приложение 10,11,12) отражает результаты деятельности хозяйствующего субъекта за определённый отчётный период, а также то, каким путём формировалась и получена прибыль (или убыток). Информация, отражённая в отчёте показывает уровень деловой активности предприятия и в дальнейшем может выступать в качестве оценки деятельности организации.

Все показатели в отчёте о финансовых результатах приводятся нарастающим итогом с начала года до отчётной даты, что позволяет определить динамику финансового результата, сопоставляя её с аналогичным периодом прошлого года.

Для нахождения результатов от продажи продукции, товаров, работ и услуг используются следующие показатели.

Доходы и расходы по обычным видам деятельности:

«Выручка (строка 2110 «Отчёта о финансовых результатах») от продажи товаров, продукции, работ, услуг (за минусом налога на добавленную стоимость, акцизов и аналогичных обязательных платежей)». Выручка в ООО «Потуданский кооператор» отражается в бухгалтерском учёте с использованием счёта 90 «Продажи».

Принятие выручки в бухгалтерском учёте должно осуществляться в соответствии с условиями её признания. На основании требований ПБУ 9/99 выручка признаётся в бухучёте при одновременном соблюдении определённых условий:

1-е условие. Хозяйствующий субъект имеет право на получение выручки, то есть имеет договор между сторонами, выставление счёта, предъявление счёт - фактуры и т.д.

2-е условие. Сумма выручки может быть определена.

3-е условие. Имеется уверенность в том, что в результате конкретной операции произойдёт увеличение экономических выгод организации. В соответствии с НК РФ доходами организации признаётся увеличение активов (денежных средств или иного имущества) или погашение обязательств, приводящее к увеличению капитала этой организации. В ПБУ 9/99 определено, что доходами не являются следующие поступления:

- сумма налога на добавленную стоимость, акцизов, налога с продаж, экспортных пошлин и иных аналогичных обязательных платежей;

- по договорам комиссии, агентским и иным аналогичным договорам в пользу комитента, принципала;

- авансы в счёт оплаты продукции (работ, услуг);

- задаток;

- в залог, если договором предусмотрено, что заложенное имущество будет передано залогодержателю;

- в погашение кредита или займа.

Если в отношении денежных средств и иных активов, полученных хозяйствующим субъектом в оплату, не исполнено хотя бы одно из выше указанных условий, то в бухгалтерском учёте организации признаётся кредиторская задолженность, а не выручка [30].

Сумма выручки от продажи товаров, признанные ООО «Потуданский кооператор» в бухгалтерском учёте в соответствии с условиями, определёнными для их признания в Положении по бухгалтерскому учёту

«Доходы организации» ПБУ 9/99 определяются на основании данных о суммарном за отчётный период кредитовом обороте по субсчёту 90/1 «Выручка».

Себестоимость проданных товаров в ООО «Потуданский кооператор» включает в себя расходы по обычным видам деятельности, которые, в свою очередь, сформировали себестоимость проданных товаров. Эти данные отражается в строке 2120 «Отчёта о финансовых результатах».

В себестоимость проданных товаров ООО «Потуданский кооператор» включаются расходы, связанные с приобретением товаров.

В бухгалтерском учёте себестоимость проданных товаров списывается со счёта 41 «Товары» в дебет счёта 90 «Продажи», субсчёт 90/2 «Себестоимость продаж».

Рассмотрим на примере ООО «Потуданский кооператор» Отчет о финансовых результатах за 2016г. Из приложения 10 видно следующее:

«Выручка (строка 2110 «Отчёта о финансовых результатах») от продажи товаров, продукции, работ, услуг (за минусом налога на добавленную стоимость, акцизов и аналогичных обязательных платежей)» составляет 37449 тыс.руб.

Себестоимость продаж (строка 2120 «Отчёта о финансовых результатах») составляет 30716 тыс.руб.

Рассчитаем валовую прибыль (строка 2100 «Отчёта о финансовых результатах»):  $37449 - 30716 = 6733$  тыс.руб.

Коммерческие расходы (строка 2210 «Отчёта о финансовых результатах») составили 5708 тыс.руб. (Дебетовые обороты по счёту 90 «Продажи» субсчет 7 «Расходы на продажу»)

Рассчитаем прибыль (убыток) от продаж (строка 2200 «Отчёта о финансовых результатах»):  $6733-5708=1025$  тыс. руб.

К полученному результату прибавим прочие доходы и отнимем прочие расходы и проценты к уплате:  $1025-92+39-94=878$  тыс. руб. Данный показатель характеризует прибыль (убыток) до налогообложения (строка 2300 «Отчёта о финансовых результатах»)

Для получения чистой прибыли (убытка) (строка 2400 «Отчёта о финансовых результатах») из показателя прибыль (убыток) до налогообложения отнимем текущий налог на прибыль:  $878-24=854$  тыс. руб.

Таким образом, раскрыта информация об объёме оборота продаж и себестоимости проданных товаров в бухгалтерской отчётности ООО «Потуданский кооператор».

### ГЛАВА 3. РЕКОМЕНДАЦИИ ПО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЮ УЧЕТА ТОВАРООБОРОТА И ЕГО УВЕЛИЧЕНИЕ В РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛЕ

#### 3.1. Анализ выполнения плана и динамики оборота розничной торговли

##### ООО «Потуданский кооператор»

Анализ выполнения плана розничного товарооборота проводят не только за год, но и по кварталам. Это помогает установить, как ритмично развивается розничная реализация, равномерно удовлетворяется спрос покупателей на товары.

Проведём анализ выполнения плана розничного товарооборота на основании таблиц 6,7,8:

Таблица 6

#### Анализ выполнения плана оборота розничной торговли

##### ООО «Потуданский кооператор» за 2014 год

Период	2014 год		% выполнения плана, %
	Плановый объем оборота розничной торговли, тыс. руб.	Фактический объем оборота розничной торговли, тыс. руб.	
1	2	3	4
I квартал	4100	4250	103,7
II квартал	5050	5047	99,9
III квартал	11000	12352	112,3

IV квартал	8900	9047	101,7
Год	29050	30696	105,7

Анализируя деятельность ООО «Потуданский кооператор» в 2014 году выявлено невыполнение плана товарооборота во 2 квартале на 0,1 %, что в целом не так сильно повлияло на фактический объем оборота розничной торговли за год - 30696 тыс. руб., что на 5,7% больше установленного организацией плана.

Таблица 7

## Анализ выполнения плана оборота розничной торговли

## ООО «Потуданский кооператор» за 2015 год

Период	2015 год		% выполнения плана, %
	Плановый объем оборота розничной торговли, тыс. руб.	Фактический объем оборота розничной торговли, тыс. руб.	
1	2	3	4
I квартал	5200	5138	98,8
II квартал	6800	6738	99,1
III квартал	11500	13434	116,8
IV квартал	9700	9931	102,4
Год	33200	35241	106,1

Таким образом, в ходе анализа выполнения плана оборота розничной торговли ООО «Потуданский кооператор» за 2015 год было выявлено невыполнение плана в 1 квартале на 1,2% и во 2 квартале на 0,9%, что привело

к потере оборота в 1 и 2 кварталах на 62 тыс.руб., но в целом это не сказалось на общем товарообороте, процент выполнения плана которого составил 6,1%.

Таблица 8

## Анализ выполнения плана оборота розничной торговли

## ООО «Потуданский кооператор» за 2016 год

Период	2016 год		% выполнения плана, %
	Плановый объем оборота розничной торговли, тыс. руб.	Фактический объем оборота розничной торговли, тыс. руб.	
1	2	3	4
I квартал	5100	5140	100,8
II квартал	6800	6892	101,4
III квартал	12000	14500	120,8
IV квартал	10000	10917	109,2
Год	33900	37449	110,5

Анализ деятельности ООО «Потуданский кооператор» в 2016 году показал хорошие результаты, так как во всех кварталах и в целом за год был выполнен план товарооборота.

В целом при анализе деятельности предприятия за 2014-2016гг. были выявлены основные причины недовыполнения плана в 2014-2015гг. - недостатки в снабжении товарами, изучении покупательского спроса, организации торговли, а также внеплановый ремонт отдельных структурных подразделений ООО «Потуданский кооператор».

Одним из важных этапов анализа оборота розничной торговли считается анализ его динамики, который необходим для оценки тенденций его развития в том или ином анализируемом периоде. Динамику можно охарактеризовать темпами изменения оборота розничной торговли (цепными, базисными и среднегодовыми); за счёт характера их изменения оценивают положительные или отрицательные результаты экономической деятельности хозяйствующего субъекта, поэтому динамику следует оценивать первоначально в сопоставимых ценах.

Анализ динамики оборота розничной торговли ООО «Потуданский кооператор», таким же образом, как и изучение выполнения плана, подразумевает анализ показателей по кварталам. Этот анализ в значительной мере отличается от динамики показателей за год, так как изменения, произошедшие в квартальных объемах оборота розничной торговли тех же товаров в рамках года, характеризуются, как правило, большей неравномерностью, а также значительно выраженными колебаниями.

Проведем анализ динамики оборота розничной торговли предприятия ООО «Потуданский кооператор» за период с 2014 по 2016 гг. Для осуществления анализа динамики оборота розничной торговли хозяйствующего субъекта рассчитаем цепные, базисные и среднегодовые темпы роста оборота в действующих, а также в сопоставимых ценах.

Потребительская кооперация играет огромную роль в социально-экономической жизни страны. В то время, как социально-ориентированная система тесно связана с удовлетворением материальных и бытовых запросов сельских жителей.

Общий объём оборота розничной торговли кооперативных магазинов зависит от ряда факторов. К ним можно отнести следующее:

- типы населённых пунктов и месторасположение магазина;



- численность, состав и доходы обслуживаемого населения;
- площадь магазина и мощность оборудования;
- профиль и установленный ассортиментный перечень товаров и т.д.

При проведении оценки розничного товарооборота ООО «Потуданский кооператор» необходимо было определить, как он изменяется, в какой мере удовлетворяется спрос на товары, с помощью чего торговое предприятие улучшает структуру товарооборота, обеспечивает повышение в нем доли высококачественных товаров, активным образом оказывает влияние на формирование потребностей, а также эстетических вкусов покупателей.

Одним из важным этапом при анализе оборота розничной торговли выступает анализ его динамики, который необходим для оценки тенденций его развития в том или ином анализируемом периоде. Динамика характеризуется темпами изменения оборота розничной торговли (цепными, базисными и среднегодовыми); по характеру их изменения можно давать положительную или отрицательную оценку результатам деятельности хозяйствующего субъекта, именно поэтому динамику следует оценивать в первую очередь в сопоставимых ценах.

Проведем анализ динамики оборота розничной торговли предприятия ООО «Потуданский кооператор» за период с 2014 по 2016 гг. Для осуществления анализа динамики оборота розничной торговли торгового предприятия рассчитаем цепные, базисные и среднегодовые темпы роста оборота в действующих и сопоставимых ценах.

Таблица 9

#### Динамика оборота розничной торговли

ООО «Потуданский кооператор» за 2014-2016гг., тыс. руб.

Годы	Оборот розничной торговли в действующих ценах, тыс. руб.	Индекс цен	ценах 2014 года, тыс. руб.	Абсолютное отклонение, тыс. руб.		Темпы роста, %		Темпы прироста, %	
				базисные	цепные	базисные	цепные	базисные	цепные
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
2014	30696	1	30696	100	100	100	100	-	-
2015	35241	1,066	33059	4545	4545	114,81	114,81	14,81	14,81
2016	37449	1,065	32986	6753	32904	122,0	823,96	22,0	723,96

В ходе анализа общего объема оборота розничной торговли предприятия за последние три года, было выявлено, что объем оборота как в действующих, так и в сопоставимых ценах, увеличивался, что расценивается положительно.

Рост оборота розничной торговли за анализируемый период в действующих ценах от 30696 тыс. руб. в базовом году до 37449 тыс. руб. в отчетном году, а анализируя объем реализации в ценах 2014 года, можно заметить рост товарооборота, а именно в 2014 году от составил 30696 тыс. руб., в 2015 году -33059 тыс. руб., а в 2016 году-32986 тыс. руб.

Проанализируем динамику розничного товарооборота по кварталам за 2014-2016 года. Для этого произведём расчет удельного веса товарооборота и его отклонение по каждому кварталу. Данный анализ приведём в таблицах 10, 11:

Таблица 10

Анализ динамики оборота розничной торговли

ООО «Потуданский кооператор» по кварталам 2014-2015 годов

Период	2014 год		2015 год		Отклонение		2015год к 2014 году
	сумма, тыс. руб.	удельный вес, %	сумма, тыс. руб.	удельный вес, %	(+;-)	%	
1	2	3	4	5	6	7	8
I квартал	4250	13,8	5138	14,6	888	0,8	120,9
II квартал	5047	16,4	6738	19,1	1691	2,7	133,5
III квартал	12352	40,2	13434	38,1	1082	-2,1	108,8
IV квартал	9047	29,6	9931	28,2	884	-1,4	109,8
Год	30696	100	35241	100	4545		114,8

Таким образом, самый низкий темп роста товарооборота достигнут в третьем квартале 2015 года – 108,8%, а самый высокий во втором квартале 2015 года – 133,5%. Неритмичное развитие розничного товарооборота по кварталам привело к изменению удельного веса оборота каждого квартала в годовом объёме товарооборота. Так, в 2015 году снизился удельный вес оборотов третьего квартала на 2,1% и четвёртого квартала на 1,4% по сравнению с 2014 годом, потому что в этих кварталах темпы роста оборотов ниже, чем в целом за год, а именно в 2015 году- 114,8%. Доля оборота в первом квартале возросла с 13,8% в 2014 году до 14,6% в 2015 году, где темп роста составил 120,9% и во втором квартале с 16,4% в 2014 году до 19,1% в 2015 году, где темп роста равен 133,5%.

Таблица 11

Анализ динамики оборота розничной торговли

ООО «Потуданский кооператор» по кварталам 2015-2016 годов

Период	2015 год		2016 год		Отклонение		2016 год к 2015 году
	сумма, тыс. руб.	удельный вес, %	сумма, тыс. руб.	удельный вес, %	(+;-)	%	
1	2	3	4	5	6	7	8
I квартал	5138	14,6	5140	13,7	2	-0,9	100
II квартал	6738	19,1	6892	18,4	154	-0,7	102,3
III квартал	13434	38,1	14500	38,7	1066	0,6	107,9
IV квартал	9931	28,2	10917	29,2	986	1	109,9
Год	35241	100	37449	100	2208		106,3

В итоге анализируя динамику оборота розничной торговли ООО «Потуданский кооператор» за 2015-2016 года было выявлено, что самый низкий темп роста товарооборота достигнут в первом квартале 2016 года- 100,0%, а самый высокий в четвёртом квартале 2016 года- 109,9%. Неритмичное развитие розничного товарооборота по кварталам привело к изменению удельного веса оборота каждого квартала в годовом объёме товарооборота. Так, в 2016 году наблюдается снижение удельного веса оборотов первого квартала на 0,9% и второго квартала на 0,7% по сравнению с 2015 годом, потому что в этих кварталах темпы роста оборотов ниже, чем в целом за год, а именно в 2016 году- 106,3%. Доля оборота в третьем квартале увеличилась с 38,1% в 2015 году до 38,7% в 2016 году и в четвёртом квартале с 28,2% в 2015 году до 29,2% в 2016 году, где темп роста составил 107,9% и 109,9%.

Таким образом, данные таблиц 10,11 свидетельствуют о том, что товарооборот ООО «Потуданский кооператор» по кварталам года распределялся неравномерно и развивался неритмично.

Динамика равномерности развития оборота розничной торговли ООО «Потуданский кооператор» по кварталам 2014-2016гг. представлена в приложении 13.

Рассчитаем коэффициент ритмичности ООО «Потуданский кооператор»:

$$K_p_{2015/2014} = \frac{\sqrt{\frac{503643,1}{4}}}{472,93} = 0,75 \text{ или } 75\%; \quad (2)$$

$$K_p_{2016/2015} = \frac{\sqrt{\frac{397320,4}{4}}}{420,19} = 0,75 \text{ или } 75\%; \quad (3)$$

$$K_p_{2016/2014} = \frac{\sqrt{\frac{552770}{4}}}{495,56} = 0,75 \text{ или } 75\%. \quad (4)$$

Данные расчеты не показали отклонения в обороте розничной торговли по кварталам в среднем, в сравнении 2015 года к 2014 году, 2016 года к 2015 году и 2016 года к 2014 году - 75%.

Коэффициент ритмичности поставок показывает стабильные объёмы продаж. Следовательно, оценив показатели ритмичности предприятия ООО «Потуданский кооператор» можно сделать вывод, что предприятие работает эффективно.

### 3.2. Анализ структуры и ассортимента оборота розничной торговли организации

Анализ, выраженный внешним окружением и внутренним состоянием ООО «Потуданский кооператор» в сфере торгового обслуживания сельского населения говорит о необходимости разработки новых подходов в области формирования ассортимента, суть которых, в свою очередь, заключается в

выработке решений, ориентированных на приведение в соответствии со структурой спроса конкретных типов потребителей предложения конкретных групп товаров.

Произведённые товары в рыночной экономике, с точки зрения маркетинга, должны быть нацелены на удовлетворение различных запросов населения с учётом местных, национальных, а также климатических условий, именно поэтому основное внимание в магазинах кооператора должно быть обращено на формирование товарного ассортимента, как развивающегося во времени процесса установления такой номенклатуры товаров, которая удовлетворяла бы товарную структуру спроса населения.

Формирование ассортимента товаров в ООО «Потуданский кооператор» - является сложным процессом, осуществляемым с учётом действия большого ряда факторов. Эти факторы, в свою очередь, можно разделить на общие (не зависящие от конкретных условий работы торговой организации) и специфические (отражающие конкретные условия работы торговой организации). Рассмотрим данные факторы на рисунке 2.



Рис. 2. Факторы, влияющие на формирование ассортимента товаров в магазинах

Процесс формирования ассортимента товаров в магазинах ООО «Потуданский кооператор» можно классифицировать по трём этапам. На первом этапе устанавливается групповой ассортимент товаров в магазинах

кооператора (тем самым определяется его ассортиментный профиль). Данная работа осуществляется на основании маркетинговых исследований в области целевого рынка. На основании этого определяется место и роль магазинов в общей системе торгового обслуживания населения сёл.

Ассортиментный профиль магазинов ООО «Потуданский кооператор» выбирается с учётом изучения характера и периодичности спроса на товар, анализа, обеспеченности населения торговой площадью по определённым группам товаров, местонахождения магазинов кооператора аналогичного типа и иной специализации. Анализируется исключительно ведомственная торговая сеть и рассматривается она как взаимосвязанная система.

Размещая основные товарные группы в торговых организациях, следует установить рациональное соотношение между сетью универсальных и специализированных магазинов. В тоже время необходимо учесть, что в специализированных магазинах представительность и глубина ассортимента часто более значительна, чем в универмагах, и уровень удовлетворения спроса на товары соответственно выше. Из этого следует: чем меньше групп товаров представлено в структуре товарооборота магазинов ООО «Потуданский кооператор», тем шире ассортимент этих товаров.

Во время второго этапа формирования ассортимента осуществляются расчёты структуры группового ассортимента, а именно определяются количественные соотношения отдельных групп товаров. Структура группового ассортимента устанавливается с учётом торговой площади магазина, его размещения, а также других факторов.

На третьем, завершающем этапе определяется внутригрупповой (развёрнутый) ассортимент, то есть производится подбор конкретных разновидностей товаров в пределах каждой группы. Это наиболее ответственный этап, поскольку процесс преобразования промышленного ассортимента в торговый по звеньям товародвижения завершается в последнем



звене - магазине и от того, насколько правильно сформирован здесь ассортимент товаров, в конечном итоге зависит удовлетворение спроса покупателей целевого рынка.

Во время этого этапа работа по формированию ассортимента ведётся, учитывая ожидаемые изменения в спросе населения, а также исходя из имеющихся торговых и складских площадей, расчётных показателей товарооборота, контингента обслуживаемых покупателей и других факторов [16].

Таким образом, экономически обоснованный и установленный для магазинов ООО «Потуданский кооператор» ассортиментный перечень товаров оказывает, в конечном итоге, положительное влияние на экономические показатели деятельности хозяйствующего субъекта. Широта ассортимента товаров, заложенная, в свою очередь, в перечень, создаёт нормальные условия для организации товароснабжения, а также осуществления расчётных показателей товарооборота, способствует таким образом увеличению средней стоимости покупки, росту объёма товарооборота на 1 кв. м площади торгового зала. При правильно заложенном в ассортимент соотношении, возникающем между товарами высокой и медленной оборачиваемости, осуществляется поддержание оптимального уровня средних товарных запасов. Помимо этого, при расчётах уровня издержек обращения в процессе формирования ассортимента магазина можно достичь и запланированного уровня рентабельности с помощью правильного сочетания в ассортименте товаров с высокими и низкими торговыми надбавками.

Из-за перехода к рыночным отношениям условия работы по формированию ассортимента в магазинах усложняются в значительной мере. Широта и глубина ассортимента реализуемых товаров во многом зависят от квалификации работников магазинов хозяйствующего субъекта и коммерческих служб организаций, которые соответственно должны располагать обширной информацией о спросе покупателей, источниках

предполагаемого поступления товаров, ценах на товары и иной коммерческой информацией.

Магазины ООО «Потуданский кооператор» являются универсальными, а также со смешанным ассортиментом - совокупность непродовольственных и продовольственных товаров различных групп.

Проведя анализ структуры и ассортимента оборота ООО «Потуданский кооператор» (приложение 14,15) можно сделать следующие выводы: розничный товарооборот в действующих ценах возрос практически по всем товарным группам. В целом по пищевым продуктам, включая напитки и табачные изделия, в 2015 году по сравнению с 2014 годом рост составил 2102 тыс. руб., что в процентном соотношении -108,1%, в 2016 году к 2015 году товарооборот увеличился на 2468 тыс. руб., то есть на 108,8% соответственно. По группе непродовольственных товаров выручка в действующих ценах в 2015 году равна 7108 тыс. руб., что на 52,4% больше, чем в 2014 году, в котором выручка составила 4665 тыс.руб. и в 2016 году- 6848 тыс. руб., что на 3,7% меньше, чем в 2015 году, где товарооборот в действующих ценах составил 7108 тыс. руб.

Значительный рост достигнут по реализации мяса, продуктов и консервов из мяса – 1055 тыс.руб. в 2014 году, в 2015 году- 1418 тыс.руб., в 2016 году- 1556 тыс.руб., в процентном соотношении 2015 года к 2014 году товарооборот от реализации данных товаров составил 134,4%, в 2016 году к 2015 году- 108,8%.. также наблюдается рост в реализации рыбы и морепродуктов, яиц, макаронных изделий, круп, муки и прочих продовольственных и непродовольственных товаров.

Однако в сопоставимых ценах темпы роста товарооборота по товарным группам значительно ниже. По пищевым продуктам, включая напитки и табачные изделия, розничный товарооборот 2015 года к 2014 году составил 101,4%, что на 6,7% меньше, чем в действующих ценах. В 2016 году в

отношении к 2015 году товарооборот составил 102,1%, что на 6,7% меньше, товарооборота в действующих ценах. Вышеотмеченное говорит о том, что большой заслуги предприятия в росте суммы товарооборота нет, так как она растет за счет увеличения цен. Снизился физический объем товарооборота (количество реализованных товаров) по таким товарным группам, как сахар, безалкогольные напитки, алкогольные напитки, пиво и другие продовольственные товары. Неравномерность развития розничного товарооборота в ассортиментном разрезе привела к изменению его структуры. В частности, в 2014 году удельный вес пищевых продуктов, включая напитки и табачные изделия, составил 84,8%, в 2015 году - 79,8%, в 2016 году - 81,7%. В общем, наблюдается изменение в динамике структуры товарооборота - уменьшение на 5% в 2015 году по сравнению с 2014 годом и увеличение в 2016 году по сравнению с 2015 годом на 1,9%. Наблюдается увеличение удельного веса непродовольственных товаров в 2015 году по отношению к 2014 году на 5%, и уменьшение удельного веса этой же группы товаров в 2016 году по сравнению с 2015 годом - 1%.

### 3.3. Факторный анализ и резервы роста оборота розничной торговли

Факторный анализ является немаловажным в изучении розничного товарооборота. Он выступает в качестве основных средств выявления неиспользованных резервов увеличения продажи товаров, обеспечение более полного удовлетворения спроса населения на них.

В ходе анализе используются различного рода балансовые сопоставления и увязки. К примеру, сопоставляется товарный баланс для определения суммы реализации товарной продукции и анализа влияния различных факторов на эту продукцию. Сопоставляется баланс влияния различных факторов на конечные показатели хозяйственной деятельности.

Балансовый способ может быть использован при построении детерминированных аддитивных факторных моделей. В анализе можно встретить модели, построенные на основе товарного баланса. Например,  $Z_n + П = Р + ПВ + З_k$ , отсюда  $Р = Z_n + П - ПВ - З_k$ , где  $Z_n$  — запасы товаров на начало года;  $П$  - поступление товаров;  $Р$  - продажа товаров;  $ПВ$  - другие источники расхода товаров;  $З_k$  - запасы товаров на конец года.

Таблица 12

Оценка влияния факторов на изменение объема реализации за 2014 год с использованием балансового метода ООО «Потуданский кооператор», тыс. руб.

Показатели	План	Факт	Отклонение (+;-)	Влияние факторов
1	2	3	4	5
Зн	3843	4035	192	+192
П	30674	31017	343	+343
Баланс	34517	35052	535	
Р	30161	30696	535	+535
ПВ		200	200	-200
Зк	4356	4156	-200	+200
Баланс	34517	35052	535	

На основании таблицы 12, которая показывает оценку влияния факторов на изменение объема реализации за 2014 год с использованием балансового метода ООО «Потуданский кооператор», можно сделать вывод, что влияние запасов на начало года и поступление товаров прямо пропорционально их отклонению. Влияние других источников расхода

товаров и запасов товаров на конец года- обратно пропорционально их абсолютному отклонению.

Таблица 13

Оценка влияния факторов на изменение объема реализации за 2015 год с использованием балансового метода ООО «Потуданский кооператор»,  
тыс. руб.

Показатели	План	Факт	Отклонение (+;-)	Влияние факторов
1	2	3	4	5
Зн	3777	4156	379	+379
1	2	3	4	5
П	36488	37126	638	+638
Баланс	40265	41282	1017	
Р	34224	35241	1017	+1017
ПВ		803	803	-803
Зк	6041	5238	-803	+803
Баланс	40265	41282	1017	

Таким образом, при оценке влияния факторов на изменение объема реализации за 2015 год с использованием балансового метода было выявлено следующее: влияние запасов на начало года и поступление товаров прямо пропорционально их отклонению, в то время, когда влияние других источников расхода товаров и запасов товаров на конец года- обратно пропорционально их абсолютному отклонению.

Оценка влияния факторов на изменение объема реализации за 2016  
год с использованием балансового метода ООО «Потуданский  
кооператор»,  
тыс. руб.

Показатели	План	Факт	Отклонение (+;-)	Влияние факторов
1	2	3	4	5
Зн	5106	5238	132	+132
П	29732	31246	1514	+1514
Баланс	34838	36484	1646	
Р	29050	30696	1646	+1646
ПВ		1043	1043	-1043
Зк	5788	4745	-1043	+1043
Баланс	34838	36484	1646	

В итоге после завершения анализа таблицы 14 можно сделать вывод, что влияние запасов на начало года и поступление товаров прямо пропорционально их отклонению. Влияние других источников расхода товаров и запасов товаров на конец года- обратно пропорционально их абсолютному отклонению.

Проведём анализ розничного товарооборота методом абсолютных разниц. Применение данного способа на практике даёт возможность получить более точные результаты вычисления влияния факторов по сравнению со способами цепной подстановки, абсолютных и относительных разниц и избежать неоднозначной оценки влияния: в данном случае

результаты не зависят от местоположения факторов в модели, а дополнительный прирост результативного показателя, возникающий из-за взаимодействия факторов, распределяется между ними в равной мере.

Таблица 15

Влияние численности работников и производительности труда на изменение объёма реализации ООО «Потуданский кооператор» за 2014-2015 года

Показатели	ед. измерения	2014 год	2015 год	Отклонение (+;-)
1	2	3	4	5
Численность работников	чел.	23	24	+1
Производительность труда	тыс.руб.	1334,6	1468,4	+133,8
Оборот розничной торговли	тыс.руб.	30696	35241	+4545

$$PTO = Ч * ПТ, \quad (5)$$

где Ч-численность сотрудников, ПТ - производительность труда.

$$PTO(Ч) = (Ч_1 - Ч_0) * ПТ_0 + ((Ч_1 - Ч_0) * (ПТ_1 - ПТ_0))/2; \quad (6)$$

$$PTO(Ч) = 1 * 1334,6 + (1 * 133,8/2) = 1334,6 + 66,9 = 1401,5$$

$$PTO(ПТ) = (ПТ_1 - ПТ_0) * Ч_0 + ((Ч_1 - Ч_0) * (ПТ_1 - ПТ_0))/2; \quad (7)$$

$$PTO(ПТ) = 133,8 * 23 + (1 * 133,8 / 2) = 3077,4 + 66,9 = 3144,3$$

Совокупное влияние факторов:  $PTO(Ч) + PTO(ПТ) = 1401,5 + 3144,3 = 4545,8$ .

Таблица 16

Влияние численности работников и производительности труда на изменение объема реализации ООО «Потуданский кооператор» за 2015-2016 года

Показатели	ед. измерения	2015 год	2016 год	Отклонение (+;-)
1	2	3	4	5
Численность работников	чел.	24	22	-2
Производительность труда	тыс.руб.	1468,4	1702,2	+233,8
Оборот розничной торговли	тыс.руб.	35241	37449	+2208

$$РТО(Ч) = -2 * 1468,4 + ((-2) * 233,8) / 2 = - 3170,6;$$

$$РТО(ПТ) = 233,8 * 24 + ((-2) * 233,8) / 2 = 5377,4;$$

$$\text{Совокупное влияние факторов: } РТО(Ч) + РТО(ПТ) = (-3170,6) + 5377,4 = 2206,8.$$

Проведя анализ методом абсолютных разниц, можно сделать вывод, что из-за уменьшения численности в 2016 году по сравнению с 2015 на 2 человека, наблюдается снижение товарооборота, а с увеличением численности в 2015 году к 2014 году на 1 человека наблюдается рост оборот розничной торговли, зато влияние производительности труда благоприятно сказалось на общем товарообороте, как в 2015 году к 2014 году, так и в 2016 году к 2015 году. Влияние численности работников и производительности в целом за 2014-2015 гг. составило 4545,8 тыс.руб., за 2015-2016 гг. - 2206,8 тыс. руб.



Следующая группа факторов, оказывающих влияние на оборот розничной торговли, связана с наличием и эффективностью использования основных фондов торгового предприятия.

Таблица 17

Влияние среднегодовой стоимости ОФ и фондоотдачи на изменение объёма реализации ООО «Потуданский кооператор» за 2014-2015 года

Показатели	ед. измерения	2014 год	2015 год	Отклонение (+;-)
1	2	3	4	5
Среднегодовая стоимость основных фондов	тыс.руб.	2533	2533	0
Фондоотдача	тыс.руб.	12,118	13,912	1,794
Оборот розничной торговли	тыс.руб.	30696	35241	+4545

$$РТО = ОФ * \Phi O, \quad (8)$$

где ОФ – среднегодовая стоимость основных фондов,  $\Phi O$  - фондоотдача

Расчеты осуществляются методом цепных подстановок по следующей формуле:

$$РТО(ОФ) = ОФ1 * \Phi O0 - ОФ0 * \Phi O0; \quad (9)$$

$$РТО(ОФ) = 2533 * 12,118 - 2533 * 12,118 = 0 \text{ тыс.руб.};$$

$$РТО(\Phi O) = ОФ1 * \Phi O1 - ОФ1 * \Phi O0; \quad (10)$$

$PTO(\Phi O) = 2533 * 13,912 - 2533 * 12,118 = 35239,096 - 30694,894 = 4544,2$   
тыс.руб.;

Совокупное влияние факторов:  $PTO(O\Phi) + PTO(\Phi O) = 0 + 4544,2 = 4544,2$   
тыс.руб.

Таблица 18

Влияние среднегодовой стоимости ОФ и фондоотдачи на изменение  
объёма реализации ООО «Потуданский кооператор» за 2015-2016 года

Показатели	ед. измерения	2015 год	2016 год	Отклонение (+;-)
1	2	3	4	5
Среднегодовая стоимость основных фондов	тыс.руб.	2533	2533	0
Фондоотдача	тыс.руб.	13,912	14,784	0,872
Оборот розничной торговли	тыс.руб.	35241	37449	+2208

$PTO(O\Phi) = 2533 * 13,912 - 2533 * 13,912 = 35239,1 - 35239,1 = 0$   
тыс.руб.;

$PTO(\Phi O) = 2533 * 14,784 - 2533 * 13,912 = 37447,87 - 35239,09 = 2208,8$  тыс. руб.

Совокупное влияние факторов:  $PTO(O\Phi) + PTO(\Phi O) = 0 + 2208,8 = 2208,8$  тыс. руб.

Таким образом, среднегодовая стоимость основных фондов не повлияла на розничный товарооборот ООО «Потуданский кооператор», так как на протяжении ряда лет оставалась без изменения, в то время когда фактор фондоотдачи повлиял на общий товарооборот. Влияние фондоотдачи на розничный товарооборот за 2014-2015 года составило 4544,2 тыс.руб., а за 2015-2016 года - 2208,8 тыс. руб.

Анализ экономических показателей деятельности розничного предприятия ООО «Потуданский кооператор» показал относительно положительные результаты хозяйственной деятельности, в тоже время, стремясь к достижению большей эффективности, рекомендуется использовать дополнительные резервы роста предприятия.

Основными резервами роста розничного оборота предприятия являются такие факторы, как:

- объемы реализации товаров;
- уровень цен, как закупочных, так и цен реализации;
- формы и методы продаж товаров;
- качество обслуживания;
- предоставление дополнительных услуг;
- применение менее затратных способов стимулирования продаж;

Таким образом, резервы роста оборота розничной торговли предприятия заключаются, в первую очередь, в совершенствовании и модернизации как внутренней, так и внешней сферы деятельности хозяйствующего субъекта.

#### 3.4. Мероприятия по совершенствованию учёта и роста товарооборота в ООО «Потуданский кооператор»

При исследовании ведения бухгалтерского учёта и учёта продажи товаров в розничном торговом предприятии ООО «Потуданский кооператор», можно сделать вывод о том, что организация в целом соблюдает правила и форму ведения бухгалтерского учета, руководствуется

учетной политикой, а также нормативными актами. Все операции, совершаемые на предприятии, находят правильное и полное отражение на счетах бухгалтерского учета, но имеют место и совершенствование бухгалтерского учёта товарных операций розничной торговли.

Важным направлением совершенствования учета товарных операций считается эффективное проведение инвентаризации, так как она является основным приемом в решении множества задач обеспечения сохранности товарно-материальных ценностей ООО «Потуданский кооператор», следствием достоверных данных о фактическом наличии товаров, а также инструментом контроля исполнения материально-ответственными лицами возложенных на них организацией обязанностей.

Вместо того чтобы проводить авральные работы, которые возникают при сплошной инвентаризации, допустимо более простое решение, а именно, в ежедневном порядке проведение сотрудником бухгалтерии сверки сведений об учетных остатках с их фактическим наличием по нескольким группам наименований товарно-материальных ценностей. Этот метод дисциплинирует разноску учетных данных, а также позволяет держать кладовщиков под стабильным контролем.

Усовершенствовать бухгалтерский учёт ООО «Потуданский кооператор» можно путём перехода с программы 1С: Предприятие 7.7 на более удобную в настоящее время версию - 1С:Предприятие 8.3. Данная версия программы имеет закономерность постоянно развиваться и улучшаться. В ней появляется большое количество автоматизированных участков, которые, в свою очередь, требуют всё меньше усилий в работе от бухгалтера предприятия. Данная программа быстрее и надежнее работает, в тоже время, при росте объемов данных в базе. Целесообразность приобретения программы 1С: Предприятие 7.7, которая вынуждает вести учет с применением большого количества "ручного труда", как минимум

сомнительно, что нельзя сказать о версии 1С: Предприятие 8.3, где слово «Автоматизация» говорит само о себе.

Наличие у ООО «Потуданский кооператор» спектра определённых товаров и продукции, которые, в настоящее время, не пользуются спросом у покупателей, делают явной необходимость создания резерва под снижение стоимости товарно-материальных ценностей в аналогичных случаях. Планом счетов для этих целей предусмотрен счет 14 «Резервы под снижение стоимости материальных ценностей», который предназначен для обобщения данных о резервах под отклонения стоимости сырья, материалов, товаров и так далее ценностей, определившейся на счетах бухгалтерского учета, от рыночной стоимости. Образование резерва под снижение стоимости материальных ценностей может отражаться в бухгалтерском учете ООО «Потуданский кооператор» по кредиту счета 14 «Резервы под снижение стоимости материальных ценностей» и дебету счета 91 «Прочие доходы и расходы». В следующем отчетном периоде по мере списания материальных ценностей, по которым, в свою очередь, образован резерв, зарезервированная сумма имеет свойство восстанавливаться: в учете делается запись по дебету счета 14 "Резервы под снижение стоимости материальных ценностей" и кредиту счета 91 «Прочие доходы и расходы». Аналогичная запись делается при повышении рыночной стоимости материальных ценностей, по которым ранее были созданы соответствующие резервы. Товары ООО «Потуданский кооператор», которые в тот или иной период не будут пользоваться спросом, утратят потребительские характеристики, можно будет продать по стоимости, уменьшенной на величину резерва.

В ходе проведения анализа было выявлено, что ООО «Потуданский кооператор» в целом работает эффективно, и наблюдается рост товарооборота за период 2014-2016гг. Однако, для наиболее эффективной хозяйственной деятельности ООО «Потуданский кооператор» следует максимально наладить рациональную и в меньшей мере затратную по

трудовым силам схему товародвижения. Для этого рекомендуется создать систему рациональных путей и форм товародвижения для того, чтобы сократить себестоимость реализуемых товаров.

Необходимо снизить статью расходов путём пересмотра списка поставщиков, выявления недобросовестных, которые в большей мере нарушают договорные обязательства поставки товара. Что в дальнейшем приводит к отсутствию в продаже различных товарных групп и соответственно недовольству покупателей, возникает большой процент незавершенности покупок.

В условиях повышенной конкурентной борьбы за предпочтение потребителей важной рекомендацией является процесс ускорения товарооборачиваемости с применением грамотно составленной ценовой политики.

Улучшать товароснабжение хозяйствующего субъекта, а также повышать эффективность использования товарных ресурсов. С применением этой цели ООО «Потуданский кооператор» рекомендуется осуществлять закупки товаров непосредственно у производителей, в большей мере расширить закупку и реализацию сопутствующих товаров, имеющих в большом количестве у производителей и других поставщиков, больше внимания уделять заключению договоров с различными поставщиками.

Добиться большей эффективности труда торговых работников предприятия. С данной целью привлекать на работу лиц на неполный рабочий день, осуществить установку современных кассовых аппаратов, электронных весов, осуществлять совмещение профессий, должностей, производить работу по предупреждению прогулов и сокращению потерь рабочего времени в случае временной нетрудоспособности и другим причинам.

Осуществить улучшение пользования материально-технической базы предприятия. Таким образом, установить оптимальный режим работы, вести внедрение прогрессивных форм торговли, сократить до минимума проведение инвентаризаций, а также проверок.

Прогнозировать развитие розничного товарооборота на предстоящий период и вести оперативный контроль за ходом осуществления прогнозов. Это позволит руководству ООО «Потуданский кооператор» и его службам оперативно решать вопросы обеспечения и эффективности использования всех видов ресурсов, добиться как ритмичного, так и равномерного развития розничного товарооборота по периодам года и по магазинам кооператора. Осуществлять выявление неиспользованных резервов роста общего объема оборота розничной торговли по отдельным товарам и товарным группам, которые, в свою очередь, можно использовать в процессе текущей торговой деятельности или в предстоящем периоде (учесть при обосновании прогнозов и планов на предстоящий период).

Совершенствовать систему материального стимулирования труда работников ООО «Потуданский кооператор» (увеличение количества реализованных товаров, обслуживание наибольшего количества покупателей, получение доходов от реализации товаров и тому подобное).

Реальные пути повышения экономической эффективности деятельности предприятия на сегодняшний день — это рост объема оборота розничной торговли. Рассмотрим такую категорию товаров, как резиновые сапоги, которые в настоящее время, являются «ходовым» товаром в магазинах ООО «Потуданский кооператор». Из-за специфики нахождения магазинов — сельская местность, данная группа товаров всегда будет в спросе. За счёт введения новшества в реализацию данного товара, можно увеличить конкурентоспособность ООО «Потуданский кооператор» по отношению к другим хозяйствующим субъектам сёл. Помимо привычных всем резиновых сапог рекомендуется начать реализовывать «модельные

резиновые сапоги», которые не будут уступать в объёмах реализации их. Население обратит своё внимание на модельные резиновые сапоги со стильным дизайном. Модель, которых выполнена из надёжной резины яркого цвета и украсит любой образ. Лаконичная форма и плавность линий оценят даже самые притязательные натуры. Подошва с рельефным протектором обеспечит комфортный микроклимат для стопы. Итак, закупая партию модельных сапог оптом ООО «Потуданский кооператор» выигрывает в цене и может реализовывать данную группу товаров с наценкой 23% - 650 рублей за пару, в то время когда резиновые сапоги имеют цену 600 рублей за пару. Внешний вид модельных сапог выигрывает по сравнению с обыкновенными резиновыми сапогами, а разница для покупателя в 50 рублей не сыграет большой роли в то время, когда в общем объёме товарооборота ООО «Потуданский кооператор» получит намного больше прибыли и увеличит свой оборот. Произведём расчёты:

Таблица 19

Сравнительный анализ оборота розничной торговли ООО «Потуданский кооператор» по всем магазинам «резиновых сапог» и «модельных резиновых сапог» за квартал, тыс. руб.

Наименование товара	Количество, штук	Цена, руб.	Сумма, тыс. руб.
1	2	3	4
Резиновые сапоги	700	600	420
Модельные резиновые сапоги	700	650	455

Итак, реализации модельных резиновых сапог за квартал составляет 455 тыс. руб., что на 35 тыс. руб. больше по сравнению с реализацией обыкновенных резиновых сапог. За год увеличение прибыли состав 140 тыс.



руб., что существенно увеличивает оборот розничной торговли ООО «Потуданский кооператор».

Также одним из резервов роста розничного оборота предприятия может выступать продажа саженцев плодовых деревьев, которая до настоящего времени не осуществлялась в ООО «Потуданский кооператор». Приступая к облагораживанию своего участка, к наполнению его растительностью, у покупателя встаёт вопрос, стоит ли его засаживать плодовыми деревьями. Если да, то следующим этапом стоит выбор, а какие именно плодовые деревья лучше всего подойдут к участку. В любом случае, прекрасные плодоносящие деревья станут восхитительным украшением любого сада, а вкусные и полезные плоды будут на столе каждого покупателя, приобретающего саженцы плодовых деревьев в ООО «Потуданский кооператор». Для сельского населения данная группа товаров достаточно актуальна и будет пользоваться спросом, особенно в рамках аграрной политики государства и миграции городского населения в частные дома. Произведём расчёты за квартал:

Таблица 20

Анализ реализации саженцев плодовых деревьев магазинами ООО «Потуданский кооператор» за квартал, руб.

Наименование товара	Количество, штук	Цена за штуку закупочная, руб.	Закуплено товаров, руб.	Цена за штуку продажная, руб.	Продано товаров, руб.
1	2	3	4	5	6
<u>Яблоня:</u>					
Антоновка	40	250	10000	330	13200
Белый налив	30	250	7500	330	9900
<u>Груша:</u>					

Белорусская поздняя	40	260	10400	335	13400
Северянка	20	260	5200	335	6700
<u>Черешня:</u>					
Мулатка	20	260	5200	340	6800
Фатеж	40	270	10800	350	14000
<u>Вишня:</u>					
Загорьевская	40	500	20000	650	26000
Итого:			69100		90000

Итак, проанализировав продажу саженцев плодовых деревьев, было выявлено, что за квартал ООО «Потуданский кооператор» сможет увеличить оборот розничной торговли на 90 тыс.руб., а прибыль, в свою очередь, составит 20900 рублей.

Таким образом, розничное предприятие ООО «Потуданский кооператор» имеет возможности и резервы для повышения розничного товарооборота в будущем году, поэтому для достижения большей эффективности деятельности предприятия их необходимо реализовать.

Разработанные предложения по совершенствованию организации бухгалтерского учета и анализа товарных операций позволят применительно к организационно-техническим условиям ООО «Потуданский кооператор» осуществить систему мер, которые будут направлены на повышение оперативности, аналитичности бухгалтерского учета, уменьшение количества ошибок, возникающих при расчетах, расширение возможностей компьютерных программ и универсальность их использования в интересах хозяйствующего субъекта, осуществляющих учет товаров; достаточно сильно снизить величину расходов отчетного периода при наличии товаров, которые в тот или иной период торговой деятельности не пользуются спросом.

## ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В данной магистерской работе был изучен оборот розничной торговли и пути их совершенствования. При реализации поставленной цели был рассмотрен вопрос экономического содержания оборота розничной торговли, изложена организационно-экономическая характеристика ООО

«Потуданский кооператор», проанализированы динамика объёма и структуры оборота розничной торговли, обоснованы выводы и предложения по увеличению оборота розничной торговли предприятия.

Главный бухгалтер организует бухгалтерский учёт в соответствии с Федеральным Законом Российской Федерации «О бухгалтерском учёте» от 06.12.2011г. № 402-ФЗ (ред.01.11.14г.), положениями по бухгалтерскому учёту и отчётности, планом счетов, учётной политикой и другими документами в области бухгалтерского учёта.

ООО «Потуданский кооператор» используются передовые формы и методы учёта и обработки информации на базе широкого применения современной вычислительной техники. Форма ведения учёта автоматизированная. Используются такие программы, как 1С Предприятие, Налогоплательщик ЮЛ, Клиент-банки другие.

Проведенный на основе данных бухгалтерского учета анализ оборота розничной торговли предприятия ООО «Потуданский кооператор» за 2014-2016 гг. позволяет сделать следующие выводы:

- розничный товароборот предприятия из года в год увеличивается, а именно на 15% в 2015 году по сравнению с 2014 годом и на 6% в 2016 году по отношению с 2015 годом, что в суммарном выражении составило 4545 тыс. руб. и 2208 тыс. руб. соответственно.

- анализируя структуру и ассортимент оборота ООО «Потуданский кооператор» был выявлен рост розничного товарооборота практически по всем товарным группам. В целом по пищевым продуктам, включая напитки и табачные изделия, в 2015 году по сравнению с 2014 годом рост составил 2102 тыс. руб., что в процентном соотношении -108,1%, в 2016 году к 2015 году товароборот увеличился на 2468 тыс. руб., то есть на 108,8% соответственно. По группе непродовольственных товаров выручка в действующих ценах в 2015 году равна 7108 тыс. руб., что на 52,4% больше,

чем в 2014 году, в котором выручка составила 4665 тыс.руб. и в 2016 году- 6848 тыс. руб., что на 3,7% меньше, чем в 2015 году, где товарооборот в действующих ценах составил 7108 тыс. руб.

- анализируя выполнение плана ООО «Потуданский кооператор» в 2014-2016 годах было выявлено следующее: предприятие не выполнило план товарооборота во 2 квартале 2014 года на 0,1 %, в 2015 году- в 1 квартале на 1.2% и во 2 квартале на 0,9%, что привело к потере товарооборота. Основными причинами невыполнения плана являются недостатки в снабжении товарами, изучении покупательского спроса, организации торговли, а также внеплановый ремонт отдельных структурных подразделений ООО «Потуданский кооператор». В целом за год предприятие успешно выполнило план розничного товарооборота, а также перевыполнило на 5,7 % в 2014 году, 6,1% в 2015 году и 10,5% в 2016 году.

- прирост товарооборота, в основном, достигнут за счет эффективного использования всех видов ресурсов: товарных, трудовых и др.; был отмечен рост коммерческих расходов, в то время, когда прибыль, в данной организации, имела тенденцию к увеличению. В 2016 году по отношению к 2014 году чистая прибыль увеличилась на 823 тыс. руб. Следовательно, можно утверждать, что на рост показателя прибыли повлиял другой фактор, а именно производительность труда, темп роста которой составил в 2015 году к 2014 году – 110%, в 2016 году к 2015 году – 115,9%.

- предприятие в 2016 году активно вело работу по дополнительной закупке товаров у производителей и других поставщиков.

Вместе с этим предприятие не использовало всех возможностей роста товарооборота в 2014-2016 годах. Так, объем розничного товарооборота мог бы возрасти за счет: улучшения обеспеченности и эффективности использования товарных ресурсов; повышения эффективности

использования трудовых ресурсов; повышения эффективности использования материально-технической базы предприятия и т.д.

В целом предприятие ООО «Потуданский кооператор» сработало успешно. Выполнение плана товарооборота было достигнуто не только за счёт повышения цен на товары, но и за счёт своевременной поставки товара, изучения покупательского спроса.

Предложения по дальнейшему развитию розничного товарооборота предприятия ООО «Потуданский кооператор»: совершенствовать товароснабжение предприятия и повышать эффективность пользования товарных ресурсов.

В качестве резерва роста оборота розничной торговли ООО «Потуданский кооператор» были предложены такие рекомендации, как продажа новой товарной группы – «модельные резиновые сапоги», реализация которых по расчётам может привести к увеличению оборота ООО «Потуданский кооператор» за год на 140 тыс.рублей. Также продажа «саженцев плодовых деревьев» сможет увеличить товарооборот на 90 тыс.руб. и принести кооператору прибыль в размере 20900 рублей, что в значительной мере отразится на общем финансовом результате хозяйственной деятельности ООО «Потуданский кооператор».

Выбранное в качестве объекта исследования предприятие ООО «Потуданский кооператор» считается малым, так как в Российской Федерации к таковым относятся те организации в сфере розничной торговли, предельная численность работников которых не превышает 30 человек. Следует заметить, что мелкие торговые предприятия наилучшим образом приспособлены к удовлетворению тех потребностей, которые не могут в полном объёме обеспечить крупные и средние предприятия. Для этих мелких предприятий характерны простота в организации товародвижения и учёта, работа на местный рынок, высокая гибкость вплоть

до полной смены вида деятельности, профиля, ассортимента товаров, более экономное использование ресурсов, незначительные управленческие расходы, повышенная скорость оборота капитала, заинтересованность каждого работника в конечных результатах труда и другие факторы конкурентоспособности. Результаты проделанной работы демонстрируют, что исследуемое предприятие соответствует вышеприведённой характеристике.

## БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Гражданский кодекс РФ [Электронный ресурс]: часть третья от 26.01.1996 г. №14-ФЗ: принят Гос. Думой 01.11.2001 г.: [с послед. изм. и доп.] Ресурс доступа: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_34154/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_34154/);
2. Налоговый кодекс РФ [Электронный ресурс]: часть первая от 28.12.2017г. Ресурс доступа: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_19671/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_19671/);



3. О бухгалтерском учете [Электронный ресурс]: фед. закон от 06.12.2011г. № 402-ФЗ (ред. от 31.12.2017г.). Ресурс доступа: [http://legalacts.ru/doc/402\\_FZ-o-buhgalterskom-uchete/](http://legalacts.ru/doc/402_FZ-o-buhgalterskom-uchete/);
4. О применении контрольно-кассовой техники (ККТ) при осуществлении наличных расчетов и (или) расчетов с использованием платежных карт [Электронный ресурс]: фед. закон от 22.05.2003 №54-ФЗ. Ресурс доступа: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_42359/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_42359/);
5. Приказ Министерства Финансов РФ от 6 июля 1999 г. N 43н «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Бухгалтерская отчетность организации» (ПБУ 4/99)» [Электронный ресурс] / Компания «Консультант Плюс». – посл. обновление 05.12.2017;
6. Приказ Министерства Финансов РФ от 06.05.1999 г. № 32н «Об утверждении положения по бухгалтерскому учету «Доходы организации» (ПБУ 9/99)» [Электронный ресурс] / Компания «Консультант Плюс». – посл. обновление 05.12.2017;
7. Приказ Росстата от 26.10.2015 № 498 «Об утверждении Указаний по заполнению форм федерального статистического наблюдения № П-1 «Сведения о производстве и отгрузке товаров и услуг», № П-2 «Сведения об инвестициях в нефинансовые активы», № П-3 «Сведения о финансовом состоянии организации», № П-4 «Сведения о численности и заработной плате работников», № П-5(м) «Основные сведения о деятельности организации» [Электронный ресурс]. Ресурс доступа: <http://legalacts.ru/doc/prikaz-rosstata-ot-26102015-n-498-ob/>;
8. Аверина, О.И. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: Учебник / О.И. Аверина, В.В. Давыдова, Н.И. Лушенкова. - М.: КноРус, 2013. - 432 с.
9. Алексеева Г.И. Бухгалтерский учет: Учебник / С.Р. Богомолец, Г.И. Алексеева, Т.П. Алавердова; Под ред. С.Р. Богомолец. - М.: МФПУ Синергия, 2013. - 720 с.;

10. Астахов В. П. Теория бухгалтерского учета. Учебное пособие. М.: Издательский центр "МарТ", 2014, 608с.;
11. Базылева Н.И. Экономическая теория: Учеб. пособие.- М.: ИНФРА – М, 2012. – 662 с.
12. Бариленко В.И., Бердников В.В., Бородина Е.И. Экономический анализ. ЭКСМО, 2011.;
13. Баскакова О.В. Экономика организаций (предприятий): Учебное пособие. - М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2015. – 272 с.
14. Баснукаев И.Ш. Финансовый анализ состояния предприятия: задачи и методы оценки используемых ресурсов // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. – 2015. - № 45. – С. 43.
15. Бердникова Т.Б. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия. - М.: Инфра-М, 2014. - 224 с.
16. Бреславцева, Н.А. Бухгалтерский учет: Учебное пособие / Н.А. Бреславцева, Н.В. Михайлова, О.Н. Гончаренко. - Рн/Д: Феникс, 2015. - 318 с.;
17. Бунеева Р.И., Формирование ассортимента товаров в розничных торговых предприятиях. Учебное пособие. – Белгород: Кооперативное образование, 2009.-74с.;
18. Варламов, С. Бухгалтерский учет в торговле / С. Варламов, М.В. Марчук. - СПб.: Питер, 2013. - 128 с.;
19. Вещунова Н.Л. Бухгалтерский и налоговый учет: учеб.- 3-е изд., перераб. и доп.- М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2011;
20. Видяпина В.И. Экономическая теория: Учебное пособие.– М.: ИНФРА – М, 2015. – 714 с.
21. Дмитриева И.М. Бухгалтерский учет и аудит. М.: ФБК Пресс, 2010.;
22. Жилкина А.Н. Непрерывный контроль управления финансами на предприятии: проблемы и пути решения//Вестник университета.- 2015.- №3.-с.121-125.

23. Климova, М.А. Бухгалтерский учет : Учебное пособие / М.А. Климova. - М.: ИЦ РИОР, 2014. - 193 с.;
24. Кондраков, Н.П. Бухгалтерский учет: Учебное пособие / Н.П. Кондраков. - М.: ИНФРА-М, 2010. - 832 с.;
25. Косолапова, М.В. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности / М.В. Косолапова, В.А. Свободин. - М.: Дашков и К, 2015. - 248 с.
26. Кузнецов, С.И. Комплексный анализ хозяйственной деятельности предприятия: Учебное пособие / В.В. Плотникова, Л.К. Плотникова, С.И. Кузнецов. - М.: Форум, 2015. - 464 с.
27. Ладутько Н.И. Бухгалтерский (финансовый) учет. М.: ИНФРА-М, 2014.
28. Лебедева, Е.М. Бухгалтерский учет: Практикум: Учебное пособие для студентов учреждений сред. проф. образования / Е.М. Лебедева. - М.: ИЦ Академия, 2013. - 176 с.;
29. Маркин В.М. Основы финансового менеджмента на предприятии : учеб. пособие / В.М. Маркин, Л.Н. Зимин, В.П. Прус. - Минск: БГЭУ, 2014.;
30. Медведева О.В., Попкова О.Н., Чернышова З.Д. Бухгалтерский учёт в торговле: учебно- практический курс; под ред. Медведевой О.В.- Ростов н/Д:Феникс, 2012.-604 с.;
31. Миславская, Н.А. Бухгалтерский учет: Учебник / Н.А. Миславская, С.Н. Поленова. - М.: Дашков и К, 2013. - 592 с.;
32. Неселовская, Т.М. Бухгалтерский учет: Учебник / Т.М. Неселовская. - М.: ИНФРА-М, 2013. - 717 с.;
33. Панченко Т.М. Отдельные хозяйственные операции: бухгалтерский учет и налогообложение - ('Бухгалтерский учет в целях налогообложения- Выпуск № 3'). М.: Налоговый вестник, 2015.- 319 с.;
34. Патров В.В. Бухгалтерский учёт в торговле и общественном питании. 2-е издание.- СПб.:Питер, 2014;М.: Издательский дом БИНФА, 2014.-224с.;
35. Пожидаева Т.А. Анализ финансовой отчетности. М.: КноРус, 2010.;

36. Пястолов С.М. Анализ финансово-хозяйственной деятельности. - М.: Академия, 2015. - 384 с.
37. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия. – М.: Инфра-М, 2013. – 544 с.
38. Сысоева, Г.Ф. Бухгалтерский учет, налогообложение и анализ внешнеэкономической деятельности: Учебник для магистров / Г.Ф. Сысоева, И.П. Малецкая. - М.: Юрайт, 2013. - 424 с.;
39. Тарасова Е.Е., Кадацкая Д.В. Торговое обслуживание потребителей в предприятиях розничной торговли: Учебное пособие.- Белгород: Издательство БУКЭП, 2013.-88с.;
40. Ткалич Т.А. Челноков М.А. Кочетова Н.А. Анализ финансового состояния предприятий с использованием табличного процессора EXCEL. Мн.: БГЭУ, 2015.;
41. Шеремет, А.Д. Комплексный анализ хозяйственной деятельности: Учебное пособие / А.Д. Шеремет. - М.: ИЦ РИОР, 2012. - 255 с.
42. [www.buhgalteria.ru](http://www.buhgalteria.ru) - Бухгалтерия.ру - сайт для бухгалтеров, аудиторов, налоговых консультантов, актуальная информация ежедневно. Бухгалтерский учет и налогообложение;
43. [www.grandars.ru](http://www.grandars.ru) - Энциклопедия Экономиста;
44. [www.klerk.ru](http://www.klerk.ru) - Клерк.Ру - все о бухгалтерском учете, менеджменте, налоговом праве, банках, 1С и программах автоматизации;
45. [www.provodka.ru](http://www.provodka.ru)-Информационный портал для бухгалтеров «Проводка»;
46. [www.glavbukh.ru](http://www.glavbukh.ru) - Главбух - бумажный и электронный журнал, сообщество, справочная система и онлайн-сервисы;
47. [www.buhonline.ru](http://www.buhonline.ru) - Бухгалтерия Онлайн;
48. [www.glavbuh-info.ru](http://www.glavbuh-info.ru) - Главбух-Инфо-
49. [www.audit-it.ru](http://www.audit-it.ru)- Аудит.