С О Д Е Р Ж А Н И Е

 **Введение** …………………………………………………………………………5

1. **Розничный товарооборот – один из важнейших показателей в торговле**……………………………………………………………………..8
	1. Значение, закономерности и основные направления развития розничного товарооборота. .……………………………………………. 8
	2. Нормативно-правовое регулирование учета и отчетности розничного товарооборота. …………………………………………………………..14
2. **Учет розничного товарооборота**………………………………………...18
	1. Характеристика ЗАО «Дом торговли Рамонак» ………………… 18
	2. Документальное оформление реализации товаров в розничной торговле …………………………………………………………………. 26
	3. Методика и организация учета розничного товарооборота ………… 29
3. **Анализ розничного товарооборота**…………………………………….. 34
	1. Анализ выполнения плана и динамики товарооборота, равномерности и ритмичности развития розничного товарооборота ……………….. 34
	2. Анализ влияния основных факторов на изменение розничного товарооборота …………………………………………………………. 40
	3. Обобщение неиспользованных возможностей и экономическое обоснование прогнозных резервов розничного товарооборота…….. 58
	4. Разработка рекомендаций по компьютеризации учета и анализа розничного товарооборота…………………………………………….. 60

**Заключение**……………………………………………………………………65

**Список использованных источников**……………………………………...69

**Приложения**…………………………………………………………………..72

ВВЕДЕНИЕ

 Развитие рыночных отношений повышает ответственность и самостоятельность работников предприятий в выработке и принятии управленческих решений по обеспечению эффективной их работы. Предприятиям предоставлено право самостоятельно планировать свою деятельность и определять перспективы развития, исходя из спроса на товары, уровня конкурентоспособности, самостоятельно определять численность и состав работников, выбирать формы и системы оплаты труда, определять размер фонда оплаты труда и фонда потребления.

Для эффективной деятельности субъектов хозяйствования в условиях рынка необходима полная информация, позволяющая правильно ориентироваться в выборе различного рода решений. В создании такой информации заметную роль играет бухгалтерский учет, благодаря которому отражается и обобщается экономическая информация для выявления общественных процессов во всей их сложности и конкретности. Такая информация нужна не только для внутреннего, но и для внешнего пользования.

 Бухгалтерский учет занимает одно из главных мест в системе управления. Он отражает реальные процессы изменения стоимостных показателей субъектов хозяйствования всех форм собственности, служит основой для планирования их деятельности. Являясь частью процесса управления, бухгалтерский учет позволяет осуществлять контроль за обоснованностью и законностью хозяйственных операций, а также за соблюдением платежной и финансовой дисциплины субъектов хозяйствования.

 Одно из центральных мест во всей системе учета принадлежит учету розничного товарооборота. От его уровня зависят основные показатели финансово-хозяйственной деятельности предприятий, такие как валовой доход, прибыль, рентабельность, финансовое положение предприятия.

 Розничный товарооборот – один из важнейших показателей качества торгового обслуживания населения. В Республике Беларусь товарооборот растет высокими темпами, но за счет инфляции.

 Розничный товарооборот – один из основных показателей, по которому оценивается деятельность предприятий и организаций торговли. Он включает в себя продажу товаров населению для личного потребления, а так же предприятиям, организациям и учреждениям для коллективного потребления и текущих хозяйственных нужд. В настоящее время население страны расходует на покупки товаров 77% своих денежных доходов и через розничный товарооборот получает более 90% фонда личного потребления.

 Продажа товаров и тары населению производится за наличный расчет, по чекам банка, по перечислениям со счета вкладчиков банка. При этом продажа товаров по расчетным чекам банка, по перечислениям со счетов вкладчиков (по их перечислениям) учитывается как продажа за наличный расчет.

 Продажа товаров организациям, учреждениям и предприятиям производится, как правило, по безналичному расчету. Исключение составляет отпуск непродовольственных товаров, продаваемых за наличный расчет в пределах разрешенных сумм. Реализация из торговой сети товаров учреждениям, предприятиям и организациям называется мелкооптовым оборотом. В розничном товарообороте торговли он занимает, приблизительно, около 5% в общем товарообороте.

 Розничный товарооборот существенно влияет на денежное обращение в стране и устойчивость валюты, поскольку обращение наличных денег связано главным образом с обслуживанием розничного товарооборота.

 Анализ розничного товарооборота позволяет определить, в какой степени выполнен план товарооборота и удовлетворен спрос покупателей, какие изменения произошли в товарообороте за отчетный период и чем они были вызваны, вскрыть новые явления, а также имеющиеся резервы в развитии товарооборота. Анализ товарооборота используется не только для разработки прогноза, но и как действенное средство хозяйственного руководства, с помощью которого осуществляется контроль за ходом реализации товаров и разрабатываются меры, обеспечивающие успешный рост товарооборота.

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

Главная цель дипломной работы предусматривает критическую оценку существующей методики и организации учета и анализа товарооборота в торговле, разработку рекомендаций по совершенствованию учетной работы и проведению экономического анализа, использованию ЭВМ в учете и анализе товарооборота.

Поставленная в работе цель предопределила комплекс взаимосвязанных и взаимообусловленных задач, важнейшими из которых явились следующие:

1. Рассмотреть экономическое содержание товарооборота и задачи его учета и анализа.

 2. Определить нормативно-правовое регулирование и информационное обес-печение продажи товаров предприятиями торговли.

 3. Изучить документальное оформление реализации товаров.

 4. Описать методику и организацию синтетического и аналитического учета реализации товаров.

 5. Проанализировать выполнение плана и динамику товарооборота по предприятию розничной торговли – ЗАО «Дом торговли Рамонак».

 6. Анализ обеспеченности и эффективности использования товарных ресурсов.

 7. Анализ обеспеченности и эффективности использования трудовых ресурсов.

 8. Анализ состояния, развития и использования материально-технической базы торговли.

 9. Обобщение неиспользованных возможностей и экономическое обоснование прогнозных резервов розничного товарооборота.

 10. Разработать рекомендации по компьютеризации учета и анализа товарооборота.

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

 В учебнике «Бухгалтерский учет в торговле и общественном питании» под общей редакций Кравченко Л.И. изложены организация и основные принципы учета товаров и тары на предприятиях розничной торговли, особенности ценообразования и контроля за ценами на товары в розничной торговле, порядок документального оформления и учета реализации товаров юридическим лицам и индивидуальным предпринимателям, населению в кредит, в комиссионных магазинах [3].

 Экономистами в учебнике «Бухгалтерский учет в торговле» под общей редакцией Кожарского В.В. подчеркивается, что «осуществляя контроль за розничным товарооборотом, бухгалтер должен следить за реализацией товаров, проданных за наличный расчет, путем сопоставления ежедневной выручки с плановым заданием» [9].

 Методологической основой написания дипломной работы явились Законы Республики Беларусь, Указы Президента Республики Беларусь, Постановления и решения правительства Республики Беларусь, инструктивный и методологический материал по теме исследования, специальная экономическая литература.

1. РОЗНИЧНЫЙ ТОВАРООБОРОТ – ОДИН ИЗ ВАЖНЕЙШИХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ В ТОРГОВЛЕ
	1. Значение, закономерности и основные направления развития розничного товарооборота

 Торговля – это форма товарного обращения, осуществляемого при посредстве денег.

 Торговля – особая деятельность людей, связанная с осуществлением актов купли-продажи и представляющая собой совокупность специфических технологических и хозяйственных операций, направленных на обслуживание процесса обмена.

 Обособление торговли в отдельную отрасль экономики связано с общественным разделением труда и выделением торгового капитала как части промышленного капитала, что обусловлено стремлением к более эффективному использованию имеющихся ресурсов.

 Функции торговли во многом определены ее сущностью как формы товарного обращения. Важнейшими функциями торговли являются:

 реализация произведенной потребительной стоимости (товаров). Исполнение этой функции создает экономическую предпосылку воспроизводства совокупного общественного продукта, связывая производство с потреблением;

 доведение предметов потребления до потребителей. Выполняя данную функцию, торговля организует пространственное перемещение товаров от производителей к потребителям, осуществляя при этом ряд операций по продолжению процесса производства в сфере обращения (например, транспортировку, хранение);

 поддержание баланса между предложением и спросом с одновременным активным воздействием на производство в части объема и ассортимента выпускаемой продукции;

 сокращение издержек обращения в сфере потребления (затрат покупателей на приобретение товаров) путем совершенствования технологии продаж, информационных услуги и др.;

 функции, обусловленные концепцией маркетинга: разработка товара, рыночные исследования, организация распределения, определение цены, создание служб сервиса и др.

 Различают следующие виды торговли:

 оптовая – реализация товаров, как правило, крупными партиями, что предполагает их дальнейшую перепродажу или переработку. Товары в результаты оптового товарооборота в конечное потребление не поступают;

 розничная – реализация товаров конечному потребителю, что является завер-шающим звеном движения товара в сфере обращения.В розничной торговле заканчивается процесс обращения товаров. Они переходят в сферу личного потребления в обмен на денежные доходы населения. Розничную продажу товаров ведут предприятия всех форм собственности различных торговых систем.

 Одним из основных экономических показателей хозяйственной деятельности торгового предприятия является товарооборот – процесс обмена товаров на деньги. Владелец товара – торговое предприятие – за деньги продает товар в собственность другому юридическому или физическому лицу. Товарооборот характеризует процесс движения товаров посредством актов купли-продажи. Как экономическая категория товарооборот характеризуется наличием одновременно двух признаков:

 товар как объект продажи;

 продажи как формы движения товара от производителя к потребителю.

 Товарооборот торгового предприятия можно рассматривать:

 во-первых, как результат деятельности предприятия торговли, его экономический эффект;

 во-вторых (в социально-экономическом аспекте), как показатель товарного снабжения населения, один из показателей уровня жизни.

 В торговом предприятии товарооборот выражается в объеме денежной выручки за проданные товары – по его размеру можно судить о значимости данного предприятия на потребительском рынке.

 В экономической литературе существуют различные определения розничного товарооборота.

 По мнению экономиста Лебедева С.Н., «розничный товарооборот – это количественный показатель, характеризующий объем продаж. Он выражает экономические отношения, возникающие на заключительной стадии движения товаров из сферы обращения в сферу потребления путем их обмена на денежные доходы. Розничный товарооборот отражает состояние национальной экономики, эффективность производства и управления процессом товародвижения, степень развитости рынка и его конъюнктуру» [ 40].

 По мнению профессора Брагина Л.А. и профессора Данько Т.П., «под рознич-ым товарооборотом понимают передачу товаров конечным потребителям. На этом процесс обращения товара завершается – он поступает в сферу потребления»[33].

 Экономистами в учебнике под общ. ред. Кожарского В.В. подчеркивается, что «товарооборот розничной торговли – это продажа товаров населению как через специально организованную торговую сеть, так и непосредственно на предприятиях, в организациях и учреждениях; продажа товаров рыночного фонда из розничной торговой сети организациям, учреждениям и предприятиям по мелкому опту для их хозяйственных нужд или для организации питания соответствующих контингентов населения; продажа порожней тары населению» [ 10].

 Согласно Инструкции по учету розничного товарооборота и товарных запасов в торговле, утвержденной приказом Министерства статистики и анализа Республики Беларусь от 05.08.1998 г. № 188, «розничным товарооборотом является продажа продовольственных и непродовольственных товаров населению через специально организованную торговую сеть, рынки, а также непосредственно на предприятиях, в организациях, учреждениях, т.е. продажа товаров населению через все каналы их реализации, независимо от того, является ли для субъектов хозяйствования торговая деятельность основной или нет» [19].

 Согласно Инструкции розничный товарооборот делится на:

 розничный товарооборот торговой сети;

 розничный товарооборот общественного питания.

 В состав розничного товарооборота торговой сети включается:

* 1. Продажа товаров населению:

 а) за наличный расчет, по кредитным, пластиковым карточкам банков, электронным картам, расчетным чекам сберегательных банков, по перечислениям со счетов вкладчиков банков по их поручениям, включая ссуды молодым семьям на приобретение товаров за иностранную валюту, в том числе по перечислениям с валютных счетов населения; продажа товаров на борту самолетов, в пассажирских поездах, с аукционов, через комиссионные магазины, реализация товаров непосредственно производителями с оплатой через кассу предприятия;

 б) в кредит с рассрочкой платежа, при этом в объем товарооборота включается полная стоимость товаров по ценам фактической реализации по моменту получения товара покупателем;

 в) по безналичному расчету организациями, фирмами, выполняющими заказы населения на покупку товаров по почте (по времени сдачи ими посылок в отделения связи);

 г) в порядке встречной торговли между производственными предприятиями и населением при закупках сельскохозяйственной продукции (концентрированных кормов и других товаров из магазинов, сахара с сахарных заводов, масла с маслозаводов и масложирокомбинатов и т.п.).

 1.2. Продажа через торговую сеть юридическим лицам и их обособленным подразделениям:

 а) продовольственных товаров по безналичному расчету для питания обслуживаемых ими контингентов населения, а именно: детским, лечебным, лечебно-оздоровительным учреждениям, интернатам для престарелых, домам инвалидов, учебным заведениям, оздоровительным детским лагерям; судам речного флота для организации питания экипажей судов, туристов и пассажиров в судовых ресторанах; геологопоисковым группам для организации питания работников экспедиций; производственным предприятиям лечебно-профилактического питания для рабочих и служащих, занятых в цехах с вредными условиями труда;

 б) продовольственных и непродовольственных товаров за наличный расчет;

 в) продовольственных и непродовольственных товаров по безналичному расчету исправительно-трудовым учреждениям для отпуска спецконтингентам за счет их личных денежных средств.

 Порядок отражения отдельных продаж в объеме розничного товарооборота торговой сети:

 а) по кредитным, пластиковым карточкам, электронным картам, расчетным чекам сберегательных банков, по перечислениям со счетов вкладчиков по их поручениям, включая ссуды молодым семьям на приобретение товаров отражается, как продажа за наличный расчет;

 б) за иностранную валюту – в пересчете на национальную валюту исходя из среднемесячного курса валют, установленного Национальным банком республики;

 в) на борту самолетов, в пассажирских поездах – в розничном товарообороте магазина-склада по моменту сдачи ему выручки бортпроводниками и проводниками;

 г) на аукционах, через комиссионные магазины – по ценам фактической реализации;

 д) товаров длительного пользования по образцам (мебели, холодильников, легковых автомобилей и т.п.) – по времени фактической доставки их покупателю, независимо от времени уплаты денег;

 е) печатных изданий (книг, газет, журналов), изданий видео и грамзаписей по подписке – по времени фактической выдачи подписных изданий;

 ж) некоторых товаров (лекарств, топлива, транспортных средств, инвалидных колясок и т.п.) отдельным категориям населения со скидкой – в размере оплачиваемой населением стоимости;

 з) форменной одежды рабочим и служащим со складов материально-технического снабжения предприятий, организаций, учреждений – по времени ее выдачи в размере оплачиваемой стоимости;

 и) выдача товаров по всем видам выигрышей (денежно-вещевым лотереям, при проведении спортивных и других мероприятий), при погашении товарами облигаций государственных целевых беспроцентных займов – по их фактической стоимости по времени отпуска населению.

 В розничный товарооборот включается стоимость стеклянной посуды, проданной населению с товаром, за вычетом суммы возвращенной стеклянной посуды, а также стоимости стеклопосуды, принятой от населения в обмен на товар.

 В объем торговой выручки предприятий, колхозов, совхозов, организаций, учреждений, подсобных хозяйств, подведомственных юридическим лицам и их обособленным подразделениям включаются реализация населению продукции собственного производства, в том числе живой скот и птица, отходы производства, потребительские товары, полученные по бартеру, а также в порядке самостоятельных закупок.

 Стоимость расфасованных в предприятиях торговли продовольственных товаров учитывается в розничном товарообороте, с учетом стоимости упаковки.

 2. В состав розничного товарооборота торговой сети не включается:

 2.1. Продажа по безналичному расчету непродовольственных товаров юридическим лицам, их обособленным подразделениям, включая организации социального назначения; продовольственных товаров – юридическим лицам, их обособленным подразделениям, не относящимся к организациям социального назначения.

 2.2. Выдача рабочим и служащим товаров в погашение заработной платы.

 2.3. Стоимость возвращенных покупателями товаров, а также стоимость порожней стеклянной посуды, возвращенной в торговую сеть или принятой в обмен на товар.

 2.4. Отпуск товаров в счет взаиморасчетов или в порядке товарообмена между магазинами и другими организациями (кроме организаций социального назначения).

 2.5. Стоимость товаров, числящихся на балансе предприятия торговли и использованных на его внутрихозяйственные нужды.

 2.6. Продажа в предприятиях торговли проездных билетов, талонов на все виды транспорта, лотерейных билетов, телефонных карточек.

 2.7. Продажа населению почтовых марок, конвертов и почтовых открыток с марками, телефонных карточек отделениями связи.

 2.8. Стоимость входных билетов на рынки, ярмарки, аукционы, выставки-продажи и т.п..

 Как экономический показатель розничный товарооборот отражает объем товарной массы (в денежном выражении), переходящей в сферу личного потребления, и характеризует, с одной стороны, денежную выручку торговли, с другой – сумму расходов населения на покупку товаров. Динамика розничного товарооборота отражает пропорции между производством и потреблением, потребности предприятий в материальных и трудовых ресурсах, развитие торговой сети.

 Розничный товарооборот как статистический показатель отражает объем продажи товаров населению через все каналы реализации: в официально учтенных предприятиях, на вещевых, смешанных и продуктовых рынках.

 Объем розничного товарооборота во многом характеризует состояние национальной экономики, отражая положение дел в промышленности и сельском хозяйстве, инфляционные процессы, изменение благосостояния населения, конъюнктуру и емкость внутреннего рынка.

 Показатель розничного товарооборота имеет количественную и качественную характеристики.

 Количественная характеристика товарооборота – объем реализации в денежном исчислении, качественная – структура товарооборота. Структура (или ассортиментный состав) товарооборота – это доля отдельных товарных групп в общем объеме реализации. Товарная структура розничного товарооборота включает в себя продовольственные и непродовольственные товары, которые разделены на ассортиментные группы и подгруппы.

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

 Розничный товарооборот торговых организаций включая общественное питание по областям представлен в таблице 1.1:

*Таблица 1.1.* Розничный товарооборот торговых организаций включая общественное питание по областям

(в фактически действующих ценах, млрд. руб.)

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  | 2000 | 2001 | 2002 | 2003 |
| Республика БеларусьВ т.ч. по областям:БрестскаяВитебская ГомельскаяГродненскаяГ. МинскМинскаяМогилевская | 3018,7403,2375,5436,0331,7796,2367,5310,6 | 5369,3717,3661,9770,8585,71432,7656,0544,9 | 7597,41020,4917,81057,2839,92105,4927,3729,4 | 9405,51243,51099,41299,31041,32718,91150,0853,1 |

Примечание. Источник [28, с. 8]

 «Увеличение денежных доходов населения и своевременность выплаты заработной платы способствовало перевыполнению прогнозных параметров развития потребительского рынка. Рост розничного товарооборота за 2004 год оценивается на уровне 113% (прогноз 109,7 – 110,7%)» [23, с. 3].

 Необходимо четко разграничить понятия “состав” и “величина” товарооборота: состав товарооборота складывается из различных видов продаж, а величина – из сумм торговой выручки, сданной в банк или кассу, объема мелкооптовых продаж (по безналичному расчету), расходов, произведенных за счет кассовой выручки (по документам).

 К показателям, характеризующим товарооборот торгового предприятия относят:

 объем товарооборота в стоимостном выражении в текущих ценах;

 объем товарооборота в стоимостном выражении в сопоставимых ценах;

 ассортиментная структура товарооборота по отдельным группам товаров ( в рублях, процентах);

 однодневный объем товарооборота (руб.);

 объем товарооборота в расчете на одного работника, в том числе работника торговой группы;

 объем товарооборота на 1 кв.м общей площади, в том числе торговой площади;

 время обращения товаров, дни оборота;

 скорость товарооборота, число оборотов.

 Основными резервами роста товарооборота являются:

дополнительная закупка товаров непосредственно у производителей на льготных условиях;

 повышение производительности труда торговых работников;

 оптимизация времени работы торгового предприятия;

 дополнительное открытие торговых точек и внедрение прогрессивных форм торговли.

Таким образом, выполнение указанных задач содействует правильному учету движения товаров на торговом предприятии.

* 1. Нормативно-правовое регулирование учета и отчетности розничного товарооборота

 На начало 2003 года в сфере обслуживания населения республики работало не более 700 тыс. человек. Из них около полумиллиона – в сфере торговли, включая общественное питание. За последние 100 лет количество работающих в торговле увеличилось на 50%. Имея такую численность, динамику и перспективы, документа, определяющего и регулирующего основы внутренней торговли – не было. В связи с этим, с 08.02.2004г. вступил в силу Закон Республики Беларусь «О торговле» от 28.07.2003г. №231 – З. Данный Закон позволит более эффективно развивать рыночные отношения [15 ].

 Cовременные условия развития экономических отношений требуют повышения самостоятельности и ответственности всех субъектов хозяйствования независимо от форм собственности. В этой связи значительно возрастает роль бухгалтерского учета, так как он формирует информацию о результатах и состоянии всех сфер их деятельности. Данная информация используется для принятия обоснованных управленческих решений самим предприятием и его внешними пользователям, к которым относятся и потенциальные инвесторы, проверяющие органы, органы управления. Таким образом, информационная функция бухгалтерского учета заключается в обеспечении учетно-экономической информацией для принятия решений на различных ступенях управления хозяйственной деятельностью.

 Согласно Закону Республики Беларусь «О бухгалтерском учете и отчетности» от 18.10.1994г. № 3321 – XII (в редакции Закона Республики Беларусь от 25.06.2001г. № 42-З «О внесении изменений и дополнений в Закон Республики Беларусь «О бухгалтерском учете и отчетности») «Бухгалтерский учет – система непрерывного и сплошного документального отражения информации о состоянии и движении имущества и обязательств организации методом двойной записи в денежном выражении на счетах бухгалтерского учета в соответствии с законодательством Республики Беларусь» [16].

 Необходимость ведения бухгалтерского учета в организациях различных видов деятельности определена Законом Республики Беларусь от 25.06.2001г. № 42 – З «О внесении изменений и дополнений в Закон Республики Беларусь «О бухгалтерском учете и отчетности»» и учетной политикой организации, разработанной в соответствии с положением по бухгалтерскому учету «Учетная политика организации», утвержденная постановлением Министерства финансов Республики Беларусь от 30.05.2003г. № 89. Согласно Закону Республики Беларусь «О бухгалтерском учете и отчетности», «учетная политика – совокупность способов и методов ведения бухгалтерского учета, используемых организацией. Положения по бухгалтерскому учету и отчетности – нормативно-правовые акты, устанавливающие общие правила составления и представления бухгалтерской отчетности, принципы, порядок и способы ведения организациями учета отдельных видов имущества, обязательств и хозяйственных операций» [26].

 Нормативно-правовое регулирование учета и отчетности розничного товарооборота в Республики Беларусь следующее:

 Законом Республики Беларусь «О ценообразовании», подписанный Президентом Республики Беларусь 10.05.99г. № 255-З (с учетом изм. и доп.), устанавливаются правовые основы государственной политики в области ценообразования в республи-ке, категории, принципы свободного ценообразования, государственного регулирова-ния и контроля цен.

 Положением «О порядке формирования и применения цен и тарифов, утвержденного постановлением Министерства экономики Республики Беларусь от 22.04.1999г. № 43, с изм. и доп. от 08.06.1999г. №58; от 30.06.1999г. №69; от 03.09.1999г. №111; от 12.11.1999г. №149; от 03.05.200г. №85; от 30.03.200г. №89; от 30.04.2004г. №111, регулирует процесс формирования цен.

 Указом Президента Республики Беларусь «О некоторых мерах по стабилизации цен (тарифов) в Республики Беларусь « от 19.05.1999г. № 285, с изм. и доп. от 12.11.1999г. №670; от 12.04.2000г. №179 регулируются вопросы ценообразования в Республики Беларусь.

 Инструкция «О порядке учета, хранения и использования бланков строгой отчетности субъектами хозяйствования» (утверждена приказом Министерства финансов Республики Беларусь от 22.03.1995г. № 13 и Государственного налогового комитета при Кабинете Министров Республики Беларусь от 20.03.1995г. №1) регулирует учет и использование ТТН, ТН и других бланков строгой отчетности.

 Инструкция по учету розничного товарооборота и товарных запасов в торговле (утверждена постановлением Министерства статистики и анализа Республики Беларусь № 59 от 02.07.2002г.) регулирует понятие и состав розничного товарооборота.

 Методические указания по определению индексов физического объема розничного товарооборота на территориальном уровне (утверждены приказом Министерства статистики и анализа Республики Беларусь от 05.01.2000г. № 7) регулируют порядок пересчета товарооборота в сопоставимые цены.

 Мелкооптовая торговля регулируется Правилами продажи товаров и продукции общественного питания из розничной торговой сети юридическим лицам и индивидуальным предпринимателям, утвержденными приказом Министерства торговли Республики Беларусь от 14.05.1999г. № 53.

 Порядок комиссионной торговли непродовольственными товарами через специализированные магазины (секции, отделы) регулируется Временными правилами комиссионной торговли непродовольственными товарами, утверж-денными приказом Министерства торговли Республики Беларусь от 30.05.1997г. № 73.

 Приказом Министерства статистики и анализа Республики Беларусь № 53 от 05.03.2004г. утверждена Методика по расчету общего объема розничного товарооборота через все каналы реализации на территориальном уровне.

 Постановлением Министерства статистики и анализа Республики Беларусь № 106 от 28.08.2003г. утверждена форма государственной статистической отчетности № 3-торг (краткая) «Отчет о продаже и запасах товаров» и указания по ее заполнению.

 К обязательным платежам, которые в соот­ветствии с установленным порядком исключаются из выручки при определении финансового результата от реализации, в частности, относятся налоги и сборы, установленные законодательством и включаемые в цену продукции (товаров, работ, услуг). К таким платежам относится налог на добавленную стоимость, исчисленный в соответствии с Инструкцией о порядке исчисления и уплаты налога на добавленную стоимость, утвержденная постановлением Государственного налогового комитета Республики Беларусь от 29.06.2001 г. № 94, в редакции постановления Министерства по налогам и сборам Республики Беларусь от 31.01.2004г. № 16.

 В соответствии с постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 04.07.2001 г. № 989 «О мерах по оздоровлению финансового состояния организаций, осуществляющих торговую и торгово-производственную деятельность» на пополнение оборотных средств направляется 6% валового дохода, полученного от реализации товаров.

 Из валового дохода в торговле производятся следующие отчисления:

**-** Согласно Постановления МНС РБ от 29.03.2004г. № 47 «Об утверждении Инструкции о порядке исчисления, сроках уплаты и представления налоговым органам налоговых декларация (расчетов) о суммах исчисленного сбора на формирование местных целевых бюджетно-инвестиционных фондов и сбора на финансирование расходов, связанных с содержанием и ремонтом жилищного фонда в 2004г.», в размере 1,15%.

**-** Согласно Постановления МНС РБ от 29.03.2004г. № 48 «Об утверждении Инструкции о порядке исчисления, сроках уплаты и представления налоговым органам налоговых декларация (расчетов) о суммах исчисленного сбора в республиканский фонд поддержки производителей сельскохозяйственной продукции, продовольствия и аграрной науки и налога с пользователей автомобильных дорог в дорожные фонды в 2004г.» в размере 3%**.**

 Таким образом, нормативно-правовое регулирование учета и отчетности по реализации товаров включает в себя большое количество законодательных и нормативных актов. Постоянное совершенствование учетного процесса требует обновления нормативно-законодательных актов.

1. УЧЕТ РОЗНИЧНОГО ТОВАРООБОРОТА
	1. Характеристика ЗАО «Дом торговли Рамонак»

 Дипломная работа написана по материалам Закрытого акционерного общества «Дом торговли Рамонак». Общество является юридическим лицом, действует на принципах хозяйственного расчета, имеет самостоятельный баланс, не имеет структурных подразделений (филиалов, представительств). Предприятие основано на коллективной форме собственности.

 Основным предметом деятельности ЗАО «Дом Торговли Рамонак» является розничная торговля продовольственными и непродовольственными товарами, мелкооптовая торговля. ЗАО «Дом Торговли Рамонак» на основе полного хозяйственного расчета обеспечивает самоокупаемость, финансирование затрат по совершенствованию производства, социальному развитию и материальному стимулированию работников за счет заработанных средств, всецело отвечает за результаты своей производственно-хозяйственной деятельности и выполнения обязательств перед бюджетом, поставщиками, кредиторами и банком.

 Структура управления предприятия представлена на рисунке 1:

## Генеральный директор

**Коммерч. директор**

**продтоваров**

**Коммерч. директор**

**промтоваров**

## Главный

**бухгалтер**

**Бухгалтерия**

**Торговый**

**отдел**

**Торговый**

**отдел**

### Обслуживающий

**персонал**

*Рисунок 2.1* Организационная структура ЗАО «ДТ Рамонак»

Примечание. Источник: собственная разработка

 В соответствии с принятым на предприятии Приказом «Об учетной политике предприятия» бухгалтерский учет на предприятии ведется в соответствии с Законом Республики Беларусь от 25.06.2001 г. № 42-З «О внесении изменений и дополнений в Закон Республики Беларусь «О бухгалтерском учете и отчетности».

 Бухгалтерский учет ведется бухгалтерией, являющейся самостоятельным структурным подразделением. Обязанности между работниками бухгалтерии распределяются согласно утвержденным должностным инструкциям. Руководство бухгалтерским учетом осуществляет главный бухгалтер.

 Первичные учетные документы составляются по форме, утвержденной Приказом Министерства торговли Республики Беларусь от 27.01.97 г. № 12 «Об использовании специальных форм учетных документов, применяемых в торговле».

 Учет и использование бланков строгой отчетности ведется в соответствии с Инструкцией о порядке учета, хранения и использования бланков строгой отчетности субъектами хозяйствования, утвержденной Министерством финансов Республики Беларусь 22.03.1995 г. № 13 и ГГНИ при кабинете Министров Республики Беларусь 20.03.1995 г. № 1.

 Бухгалтерия ведет суммовой учет товаров; учет ведется компьютеризировано с использованием бухгалтерской программы «1С: Бухгалтерия 6.0» (2002г.), и «1С:Бухгалтерия 7.7» (2003г., 2004г.).

 Далее представим динамику основных показателей хозяйственной деятельности за 2000-2003 гг. в таблице 2.1.

*Таблица 2.1.*Динамика основных экономических показателей

ЗАО «Дом торговли Рамонак» за 2000-2003гг.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Показатели | Годы | Базисные индексы | Цепные индексы |
| 2000г.  | 2001г. | 2002г. | 2003г. | 2001 к 2000 | 2002 к 2000 | 2003 к 2000 | 2001 к 2000 | 2002 к 2001 | 2003 к 2002 |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 |
| Товарооборот, млн. руб.- в действующих ценах- в сопоставимых ценах | 13681368 | 27421703 | 41803073 | 61543599 | 2,0041,245 | 3,0552,246 | 4,4992,631 | 2,0041,245 | 1,5241,804 | 1,4721,171 |
| Валовой доход | 210 | 423 | 632 | 926 | 2,014 | 3,012 | 4,41 | 2,014 | 1,495 | 1,465 |
| Уровень валового дохода, в % к товарообороту | 15,334 | 15,411 | 15,120 | 15,047 | 1,005 | 0,986 | 0,981 | 1,005 | 0,981 | 0,995 |
| Расходы на реализацию (издержки обращения), млн. руб. | 159 | 335 | 532 | 664 | 2,103 | 3,338 | 4,176 | 2,103 | 1,587 | 1,248 |
| Уровень издержек обращения, в % к товарообороту | 11,622 | 12,217 | 12,727 | 10,790 | 1,051 | 1,095 | 0,928 | 1,051 | 1,042 | 0,848 |
| Прибыль от реализации, млн. руб. | 28 | 52 | 41 | 170 | 1,905 | 1,473 | 6,071 | 1,905 | 0,774 | 4,146 |
| Прибыль отчетного года, млн. руб.  | 29 | 57 | 43 | 176 | 1,964 | 1,490 | 6,069 | 1,964 | 0,759 | 4,093 |
| Среднегодовая стоимость основных средств, млн. руб. | 329 | 982 | 1297 | 1711 | 2,985 | 3,942 | 5,201 | 2,985 | 1,321 | 1,319 |
| Фондоотдача исходя из товарооборота - в действующих ценах, р. - в сопоставимых ценах, р | 4,1584,158 | 2,7921,734 | 3,2232,369 | 3,5972,103 | 0,6720,417 | 0,7750,570 | 0,8650,506 | 0,6720,417 | 1,1541,366 | 1,1160,888 |
| Торговая площадь, м2 | 864 | 864 | 864 | 864 | 1,000 | 1,000 | 1,000 | 1,000 | 1,000 | 1,000 |
| Товарооборот на 1 м2 торг. площади, млн. руб. - в действующих ценах  | 1,583 | 3,174 | 4,838 | 7,123 | 2,004 | 3,056 | 4,499 | 2,004 | 1,524 | 1,472 |

 *Окончание таблицы 2.1.*

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 |
| - в сопоставимых ценах | 1,583 | 1,971 | 3,557 | 4,166 | 1,245 | 2,246 | 2,631 | 1,245 | 1,804 | 1,171 |
| Среднесписочная численность, человек | 93 | 98 | 97 | 103 | 1,054 | 1,043 | 1,108 | 1,054 | 0,99 | 1,062 |
| Товарооборот на 1торгового работника, млн. руб.- в действующих ценах- в сопоставимых ценах | 14,714,7 | 2817,4 | 4331,7 | 59,734,9 | 1,9021,181 | 2,9292,154 | 4,0612,374 | 1,9021,181 | 1,5401,823 | 1,3851,101 |
| Средние товарные запасы, млн. руб. | 172 |  292 | 560 | 1001 | 1,700 | 3,255 | 5,820 | 1,700 | 1,915 | 1,788 |
| Товарооборачиваемость, дни | 45,3 | 38,4 | 48,2 | 58,6 | 0,848 | 1,064 | 1,294 | 0,848 | 1,255 | 1,216 |
| Рентабельность продаж, в % к товарообороту  | 2,05 | 1,90 | 0,98 | 2,76 | 0,927 | 0,479 | 1,350 | 0,927 | 0,517 | 2,816 |

Примечание. Источник: собственная разработка

 В соответствии с данными таблицы 2.1 можно отметить, что наблюдается быстрый рост товарооборота в действующих ценах за анализируемый период 2000-2003 гг. За это время он возрос с 1368 млн. руб. в 2000 г. до 6154 млн. руб. в 2003г. (на 4786 млн. руб. или на 449,9%). Товарооборот в 2003 г. возрос по сравнению с 2002 г. на 1974 млн. руб. (6154 – 4180) или на 147,2%.

 Товарооборот в сопоставимых ценах в 2003 г. составил 3599 млн. руб. По сравнению с 2002 г. товарооборот возрос на 526 млн. руб. (3599 – 3073) или же на 117,1%.

 Прибыль отчетного 2003 года составила 176 млн. руб. По сравнению с 2000 г. она возросла на 147 млн. руб. (176 – 29) или на 606,9%, а по сравнению с 2002 г. – возросла на 133 млн. руб. (176 – 43) или на 409,3%.

 Значительно увеличилась выработка на одного торгового работника в действующих ценах в 2003 г. она составила 59,7 млн. руб. и возросла по сравнению с 2000 г. на 45 млн. руб. (59,7 – 14,7) или на 398%, а по сравнению с 2002 г. – на 16,6 млн. руб. (59,7 – 43,1) или на 138,5%.

 Валовой доход в 2003г. составил 926 млн. руб. и возрос по сравнению с 2002г. на 294 млн. руб. (926-632) или на 146,5%. Размер снижения уровня валового дохода составил по сравнению в 2003г. 0,073% к обороту (15,047-15,120).

 Размер снижения среднего уровня издержек обращения в отчетном периоде (2003г.) составил 1,937% к обороту (10,790-12,727).

 Среднегодовые товарные запасы в 2003г. составили 1001 млн. руб. и возросли по сравнению с 2000г. на 829 млн. руб. (1001 – 172) или на 482%, а по сравнению с 2002г. – на 441 млн. руб. (1001- 560) или на 78,8%. Товарооборачиваемость товаров в 2003г. составила 58,6 дней и замедлилась (замедлилась реализация промышленных товаров в связи с низкими покупательскими способностями) по сравнению с 2002г. на 10,4 дня (58,6 – 48,2).

 Проанализируем основные показатели хозяйственной деятельности за первое полугодие 2001 – 2004гг. (таблица 2.2).

|  |
| --- |
| ***Таблица 2.2*** Результаты хозяйственной деятельности ЗАО "ДТ Рамонак" за 1-ое полугодие 2001 - 2004гг. |
| Показатели | Фактически за 1-ое полугодие | Базисные индексы | Цепные индексы  |
|  | 2001 | 2002 | 2003 | 2004 | 2002 к 2001 | 2003 к 2001 | 2004 к 2001 | 2002 к 2001  | 2003 к 2002 | 2004 к 2003  |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 |
| Товарооборот, млн. руб.- в действующих ценах- в сопоставимых ценах  | 997997 | 18241086 | 27402228 | 29672374 | 1,8291,089 | 2,7482,235 | 2,9762,381 | 1,8291,089 | 1,5022,052 | 1,0831,066 |
| Валовой доход, млн. руб. | 178 | 282 | 416 | 462 | 1,584 | 2,337 | 2,596 | 1,584 | 1,475 | 1,111 |
| Уровень валового дохода, в % к товарообороту | 17,854 | 15,461 | 15,182 | 15,571 | 0,866 | 0,850 | 0,872 | 0,866 | 0,982 | 1,026 |
| Расходы на реализацию, млн. руб. | 147 | 241 | 324 | 373 | 1,639 | 2,204 | 2,537 | 1,639 | 1,344 | 1,151 |
| Уровень издержек обра-щения, в % к товарообороту | 14,744 | 13,213 | 11,825 | 12,572 | 0,896 | 0,802 | 0,853 | 0,896 | 0,895 | 1,063 |
| Прибыль от реализации, млн. руб. | 23 | 12 | 51 | 71 | 0,522 | 2,217 | 3,087 | 0,522 | 4,250 | 1,392 |
| Прибыль отчетного года, млн. руб. | 24 | 13 | 53 | 76 | 0,542 | 2,208 | 3,167 | 0,542 | 4,077 | 1,434 |
| Торговая площадь, м2 | 864 | 864 | 864 | 864 | 1,000 | 1,000 | 1,000 | 1,000 | 1,000 | 1,000 |
| Т/о на 1 м2 торговой площади, млн. руб. - в действующих ценах- в сопоставимых ценах | 1,1541,154 | 2,1111,257 | 3,1712,579 | 3,4342,748 | 1,8291,089 | 2,7482,235 | 2,9762,381 | 1,8291,089 | 1,5022,052 | 1,0831,066 |
| Среднесписочная численность, человек  | 94 | 97 | 103 | 96 | 1,032 | 1,096 | 1,021 | 1,032 | 1,062 | 0,932 |
| Товарооборот на 1 работника, млн. руб.- в действующих ценах;- в сопоставимых ценах  | 10,6110,61 | 18,8011,20 | 26,6021,63 | 30,9124,73 | 1,7731,056 | 2,5082,039 | 2,9142,332 | 1,7731,056 | 1,4151,932 | 1,1621,143 |

 *Окончание таблицы 2.2*

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 |
| Средние товарные запасы, млн. руб. | 236 | 490 | 745 | 989 | 2,076 | 3,157 | 4,191 | 2,076 | 1,520 | 1,328 |
| Товарооборачиваемость, дни | 42,6 | 48,4 | 48,9 | 60,0 | 1,135 | 1,149 | 1,408 | 1,135 | 1,012 | 1,226 |
| Рентабельность продаж, в % к товарообороту | 2,41 | 0,71 | 1,93 | 2,56 | 0,296 | 0,804 | 1,064 | 0,296 | 2,714 | 1,324 |

Примечание. Источник: собственная разработка

 В соответствии с данными таблицы 2.2 можно отметить, что наблюдался рост розничного товарооборота в действующих ценах за анализируемый период 1-е полугодие 2001-2004гг. За это время он возрос с 997 млн. руб. в 1-ом полугодии 2001г. до 2967 млн. руб. в 1-ом полугодии 2004г. (на 1970 млн. руб. или на 197,6%). Товарооборот в 1-ом полугодии 2004г. возрос по сравнению с 1-ым полугодием 2003г. на 227 млн. руб. (2967 – 2740) или на 8,3%.

 Прибыль отчетного периода в 1-ом полугодии 2004г. составила 76 млн. руб. По сравнению с 1-ым полугодием 2001г. она возросла на 52 млн. руб. (76 – 24), или на 216,7%, а по сравнению с 1-ым полугодием 2003г. – возросла на 23 млн. руб. (76 – 53), или на 43,4%.

 Среднесписочная численность работников составила в 1-ом полугодии 2004г. 96 человек и возросла по сравнению с 1-ым полугодием 2001г. на 2 чел. (96 – 94), или на 2,1%, а по сравнению с 1-ым полугодием 2003г. – снизилась на 7 чел. (96 – 103).

 Выработка на одного торгового работника в действующих ценах в 1-ом полугодии 2004г. составила 30,91 млн. руб. и возросла по сравнению с 1-ым полугодием 2002г. на 12,11 млн. руб. (30,91 – 18,80) или 64,4% , а по сравнению с 1-ым полугодием 2003г. – на 4,31 млн. руб. (30,91 – 26,60) или на 16,2%.

 Средние товарные запасы в 1-ом полугодии 2004г. составили 989 млн. руб. и возросли по сравнению с 1-ым полугодием 2002г. на 499 млн. руб. (989 – 490) или 101,8%, а по сравнению с 1-ым полугодием 2003г. – на 244 млн. руб. (989 – 745) или 32,8%.

 Валовой доход в 1-ом полугодии 2004г. составил 462 млн. руб. и возрос по сравнению с 1-ым полугодием 2003г. на 46 млн. руб. (462 – 416) или на 11,1%.

 Товарооборачиваемость товаров в 1-ом полугодии 2004г. составила 60,0 дней и замедлилась по сравнению с 1-ым полугодием 2003г. на 11,1дня (60,0 – 48,9), а по сравнению с 1-ым полугодием 2002г. замедлилась на 11,6 дня (60,0 – 48,4).

 Показатель рентабельности продаж, являющийся важным показателем эффективности деятельности предприятия, на протяжении 1-ого полугодия 2002 – 2003 годов характеризуется ростом с 0,66% в 1-ом полугодии 2002г. до 2,39% в 1-ом полугодии 2004г. (на 1,73%).

 По цепным темпам роста основных показателей в действующей оценке методом математического моделирования определен лучший год в работе предприятия (за 2001 – 2003гг.). Лучшим годом по результатам работы в действующей оценке назван 2003г., что обусловлено самыми высокими темпами роста показателей (приложение М).

 Для полного и всестороннего анализа товарооборота предприятия по фактическим данным за 2001 – 2003гг. на материалах изучаемого торгового предприятия проведем множественный корреляционно-регрессионный анализ зависимости товарооборота от основных факторов (приложение Н).

2.2 Документальное оформление реализации товаров

 в розничной торговле

 Реализация товаров населению розничной торговлей производится:

 за наличный расчет;

по чекам банка.

 Как правило, розничная торговля производит реализацию товаров населению в основном за наличный расчет.

 При расчетах за непродовольственные товары чеками сберегательного банка используются книжки сберегательного банка Республики Беларусь и чековые книжки нового образца, изготовленные по заказу Национального банка Республики Беларусь и выдаваемые вкладчикам коммерческими банками. Кроме того, при расчетах за товары применяются разовые расчетные чеки сберегательного банка Республики Беларусь, а также перечисления по поручениям вкладчиков со счетов по вкладам на счета организаций розничных структур. Контроль и учет платежных средств, документальное оформление отпуска товаров зависит от методов организации торговли (традиционным методом с помощью продавца через прилавки, методом самообслуживания, продажи по предварительным заказам) и оснащенности торговых предприятий соответствующими техническими средствами.

 Платежеспособность наличных денег при приеме от покупателей в оплату за товары кассиры розничных торговых предприятий проверяют, как правило, визуально по установленным признакам защиты.

 При приеме чеков на оплату за товары (как правило, непродовольственные товары) работники торговли по паспорту (или другому документу, удостоверяющему личность) проверяют принадлежность чека (чековой книжки) покупателям, наличие разовой доверенность чекодателя на распоряжение чеком из чековой книжки другому лицу; правильность и достоверность всех заполненных реквизитов; срок действия чека (30 дней), чековой книжки (1 год); отсутствие подчисток и помарок; а в чековой книжке – и правильность веления остатка по корешку оплаченного чека. Если в корешке предыдущего чека имеется надпись «Испорчен», а сам испорченный чек отсутствует, то оплата за товар не производится. После проверки правильности оформленный чек принимают в оплату за товары и на его обороте (и корешке чека чековой книжки) работник торгового предприятия проставляет дату оплаты, штамп (печать) торгового предприятия и заверяет своей подписью. Обмен чеков на наличные деньги не допускается. В тот же день полученные чеки материально ответственные лица сдают в бухгалтерию. Бухгалтер оформляет поручение-реестр чеков (приложение П ) на имя каждого банка- чекодателя в четырех экземплярах и не позднее третьего рабочего дня после получения чеков передает чек (чеки) с поручением-реестром в обслуживающее отделение банка для оплаты и зачисления денег на расчетный счет торгового предприятия.

 При безналичных расчетах за товары банковскими карточками, работники торговли произведенные платежи фиксируют в карт-чеке с указанием платежной системы, наименования и адреса торгового предприятия, номер карточки, суммы и валюты платежа, даты и времени совершения операции, один экземпляр которого выдают держателю карточки.

 Все субъекты хозяйствования, осуществляющие реализацию товаров за наличный расчет через стационарные торговые пункты, производят прием денежных средств с использованием кассовых суммирующих аппаратов или специальных компьютерных систем, предварительно зарегистрированных в районной Инспекции Министерства по налогам и сборам. К регистрации принимают только технические средства, включенные в государственный реестр кассовых суммирующих аппаратов и компьютерных систем, используемых на территории республики Беларусь, и при наличии у владельца договора с соответствующим предприятием на техническое обслуживание и ремонт. Одновременно на каждый аппарат регистрируют книгу кассира-операциониста, которая должна быть пронумерована, прошнурована и скреплена подписями руководителя, главного бухгалтера и печатью предприятия.

 Требования к работе кассиров и порядок эксплуатации кассового оборудования установлены Типовыми правилами эксплуатации кассовых суммирующих аппаратов и компьютерных систем.

 Работники торгового предприятия на кассовом суммирующем аппарате регистрируют все платежи, полученные за товары наличными, чеками, по банковским карточкам с выдачей кассового чека на получение приобретенного им товара.

 В конце рабочего дня (смены) кассир центральной кассы снимает показания счетчиков кассового аппарата и подписывает конец снятой контрольной кассовой ленты с указанием типа и номера кассового аппарата, показания суммирующих кассовых счетчиков на конец рабочего дня (смены), дневную (сменную) выручку. В книгу кассира–операциониста производят записи показаний суммирующих денежных счетчиков на конец рабочего дня (смены) и начало следующего дня, а также суммы возвращенных денег покупателям, ошибочно пробитых чеков, на которые составлены акты.

 Сумма выручки магазина (секции, отдела) за день (смену) определяется как разность показаний суммирующих счетчиков кассовых аппаратов на начало и конец рабочего дня (смены), а также заактированных сумм возврата денежных средств покупателям по возвращенным, ошибочно пробитым чекам и не погашенным до конца рабочего дня (смены). Полученную сумму сравнивают с суммой наличных денег в кассе. На сумму выручки выписывают приходный кассовый ордер формы №КО-1 (приложение Р). Приходные кассовые ордера прикладывают к отчету кассира (приложение С**)**, а квитанция к приходному кассовому ордеру отдается материально ответственному лицу секции (отдела) и прикладывается в товарный отчет.

 Объем розничного товарооборота определяют суммой наличных денег, сданной материально-ответственными лицами в центральную кассу организации. На предприятии ЗАО «Дом Торговли Рамонак», на материалах которого написана дипломная работа, выручка в целом по магазину определяется путем суммирования выручек всех 7 (семи) секций.

 Администрация торгового предприятия по согласованию с обслуживающим отделением банка утверждает график сдачи торговой выручки с указанием сроков и способов ее сдачи и перевода в учреждение банка.

 В ЗАО «Дом Торговли Рамонак» выручка сдается старшим кассиром центральной кассы через инкассаторов. Обслуживающий банк выдает две инкассаторские сумки. К моменту инкассации выручки кассир центральной кассы оформляет под копирку препроводительную ведомость в трех экземплярах и первый ее экземпляр вместе с деньгами вкладывает в инкассаторскую сумку и пломбирует ее. Второй экземпляр (накладную к препроводительной ведомости) вручает инкассатору банка вместе с инкассаторской сумкой с выручкой в обмен на свободную сумку под его роспись в третьем экземпляре (копии препроводительной ведомости (приложение Т)), заверенную штампом банка, которая остается у кассира центральной кассы для отчета и подтверждает сдачу выручки.

Использование торговой выручки на цели розничного торгового предприятия администрация согласует с обслуживающим отделением банка. В магазине наличные деньги из выручки могут быть использованы на выплату заработной платы работникам, на выплату покупателям за принятую от них стеклянную посуду, на хозяйственные неотложные нужды. Сданная выручка в банк зачисляется на расчетный счет предприятия.

 Мелкооптовая торговля – это форма организации розничной торговли мелкими партиями определенных наименований товаров субъектам хозяйствования. Продажа товаров мелким оптом включается в розничный товарооборот.

 Продажа товаров мелким оптом производится только местными учреждениями, организациями и предприятиями всех форм собственности, в том числе и торговыми организациями и предприятиями на внутрихозяйственные потребности.

 Мелкооптовый товарооборот включает продажу:

 одежды, обуви, мелкого инвентаря, имущества и др. товаров детским интернатам, учреждениям, высшим, средним, специальным и профессионально-техническими учебным заведениям;

 продовольственных товаров из розничной торговой сети и сети предприятий общественного питания, учреждениям и организациям социально-культурной сферы для организации питания соответствующих контингентов населения.

 Расчеты с покупателями в ЗАО «Дом торговли Рамонак» при реализации товаров мелким оптом ведутся при помощи платежных поручений, или плановыми платежами. Плановые платежи, как правило, осуществляются учреждениями и организациями социально-культурной сферы (школы, интернаты, детские сады и т.п.), с которыми заключены договора. Плановые платежи производятся ими на основании договора, а всеми другими предприятиями и организациями расчеты производятся платежными поручениями.

 При расчетах платежными поручениями покупателю вручаются два экземпляра счет-фактуры, а один – остается в магазине. При перечислении денег через банк один экземпляр счет-фактуры покупатель оставляет в банке для контроля за правильностью осуществления операции. В целях недопущения дебиторской задолженности при разовых расчетах с покупателями счет-фактура оплачивается предварительно платежным поручение (приложение У**)**, а потом производится отпуск товаров. Товары отпускаются при безналичных расчетах по доверенности у покупателя, заверенной бухгалтером магазина. Виза бухгалтера ставится только в том случае, когда за покупателем не числится задолженности.

 Продажа товаров мелким оптом производится по свободным розничным ценам с НДС без предоставления торговых скидок и надбавок.

 Моментом реализации товаров мелким оптом считается отпуск товаров из магазина на основании завизированной доверенности (приложение Ф**)** и ТТН или ТН (приложение Х). В реализацию товаров мелким оптом включается стоимость проданных товаров по продажным ценам.

2.3 Методика и организация учета розничного товарооборота

 Для правильности отражения в синтетическом учете реализации товаров населению в розничных торговых структурах необходимо знать момент реализации, назначения и состав счета, на котором учитывается реализация, момент начисления НДС и других налогов, выплачиваемых за счет валового дохода организации.

 Согласно Инструкции по учету розничного товарооборота и товарных запасов, моментом реализации считается момент момент отпуска товаров покупателю независимо от времени уплаты денег. Следовательно, моментом реализации товаров за наличный расчет или расчетными чеками является момент поступления денег или расчетных чеков в операционную кассу магазина или продавцу, так как без этого товар не отпускается. Методическими указаниями «О порядке исчисления НДС», моментом реализации при расчетах наличными деньгами считается день поступления денег в кассу. Отражение момента реализации товаров в бухгалтерском учете производиться при поступлении денег в главную кассу магазина.

 С 1 января 2004г. организации всех форм собственности и видов деятельности независимо от организационно-правовых форм, ведущие учет методом двойной записи, должны вести бухгалтерский учет с применением Типового плана счетов бухгалтерского учета и Инструкции по применению Типового плана счетов бухгалтерского учета, утвержденных постановлением Министерства финансов Республики Беларусь от 30.05.2003г. № 89.

 В соответствии с Типовым планом счетов синтетический учет реализации товаров, как за наличные деньги и расчетные чеки, так и по безналичному расчету, ведется при всех методах продажи товаров на сопоставляющем, операционно-результативном счете 90 «Реализация» (старый сч. 46 «Реализация продукции (работ, услуг)»). Этот счет предназначен для учета и контроля выручки и выявления финансового результата от реализации товаров в розничной торговле.

 К счету 90 «Реализация» могут быть открыты субсчета:

 90/1 «Выручка от реализации»;

 90/2 «Себестоимость реализации»;

 90/3 «Налог на добавленную стоимость»;

 90/4 «Акцизы»;

 90/5 «Прочие налоги и сборы»;

 90/6 «Экспортные пошлины»;

 90/9 «Прибыль/убыток от реализации» и др.

 Записи по субсчетам 90/1, 90/2, 90/3, 90/4, 90/5, 90/6 производятся накопительно в течение отчетного года.

 Учет выручки от реализации товаров населению, другим организациям по кредиту счета 90/1 «Выручка от реализации» ведут на основании первичных документов, подтверждающих ее регистрацию, сдачу в банк и ее использование на нужды торговой организации. По этим же документам учитывают розничный товарооборот. Товары в розничной торговле учитывают по розничным ценам с налогом с продаж. Для соблюдения принципа единства оценки товаров при поступлении и выбытии стоимость реализованных товаров на счете 90/2 «Себестоимость реализации» в течение месяца отражают по розничным ценам с налогом с продаж.

 При организации стоимостного учета товаров в розничной торговле валовой доход и налоги на реализованные товары определяют методом среднего процента, так как детализированный стоимостной учет выручки от реализации с налогом и без налога с продаж, по установленным ставкам налога на добавленную стоимость и по другим характеристикам является очень трудоемким.

 На основании составленных расчетов торговые надбавки (скидки) (приложение Ц), налог на добавленную стоимость (приложение Ш) и налог с продаж на реализованные товары (приложение Щ) в розничной торговле списываются сторнировочными записями. Это позволяет довести стоимость реализованных товаров до покупной, а после списания издержек на обращения на реализованные товары – определить их полную себестоимость. Одновременно налоги на добавленную стоимость и с продаж начисляются в бюджет.

 По действующему законодательству торговые организации являются плательщиками обязательных сборов и отчислений в бюджет с валового дохода по установленным ставкам. Часть валового дохода после налогообложения в установленном размере торговые организации обязаны направить на пополнение собственных оборотных средств и зачислять в добавочный фонд.

 После отражения всех операций за отчетный месяц, сопоставляя доходы и расходы по реализации товаров в розницу, по данным счета 90 «Реализация» прибыль (убыток) от реализации товаров в розничной торговле выявляют следующим образом: из выручки вычитают полную себестоимость реализованных товаров, налоги и отчисления с реализации товаров. Прибыль (убыток), полученный за отчетный месяц отражается на счете 90/9 «Прибыль (убыток) от реализации» в корреспонденции со счетом 99 «прибыли и убытки». В целом счет 90 «Реализация» сальдо не имеет.

 Корреспонденцию счетов по учету реализации товаров населению по ЗАО «Дом торговли Рамонак» за июнь 2004 года приведена в таблице 2.3 (на основании приложения Э).

*Таблица 2.3.* Бухгалтерские проводки по учету реализации

товаров населению в ЗАО «Дом торговли Рамонак»

за июнь 2004 года

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Содержание операций |  |  | Сумма, руб. | Примечание |
| Дебет | Кредит |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| Сдана выручка от реализации товаров в кассу магазина | 50 | 90/1.1 | 519726795 | Приходный кассовый ордер |
| Списана стоимость реализованных товаров по розничным ценам | 90/2.1 | 41/2 | 540242024 | Товарный отчет |
| Списаны торговые надбавки и скидки на реализованные товары (сторнировочная запись) | ***90/2.1*** | ***42/1*** | ***-84727752*** |  Расчет реализованных торговых ски-док (Приложе-ние Ц) |
| Списан налог на добавленную стоимость на реализованные товары (стонировочная запись) | ***90/2.1*** | ***42/3*** | ***-67190718*** | Расчет НДС на реализованные товары (Прило-жение Ш) |
| Списан налог с продаж на реализованные товары (сторнировочная запись) | ***90/2.1*** | ***42/4*** | ***-17329860*** | Расчет реализо-ванного налога с продаж (При-ложение Щ) |

 *Продолжение таблицы 2.3*

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| Списаны издержки обращения на реализованные товары | 90/2.1 | 44 | 73292792 |  |
| Взаимозачет | 60 | 90/1.1 | 161480 | Письмо |
| Мелкооптовая торговля | 62 | 90/1.1 | 23427794 | ТТН, ТН |
| Начислен НДС | 90/3 | 68/2.1 | 67659639 | Расчет |
| Начислен сбор с валового дохода в республиканский фонд поддержки производителей сельскохозяйственной продукции, продовольствия и налог с пользователей автомобильных дорог в дорожные фонды |  90/5 | 68/2.2 | 2619986 | Расчет |  |
| Начислен сбор с валового дохода в местные целевые бюджетные жилищно-инвестиционные фонды, на финансирование расходов, связанных с содержание и ремонтом жил. фонда  | 90/5 | 68/2.3 | 974198 | Расчет |
| Начислен налог с продаж | 90/5 | 68/2.4 | 17329860 | Расчет реализо-ванного налога с продаж (Приложение Щ) |
| Уменьшении реализации на стоимость возврата товаров от покупателей и на стоимость принятой стеклопосуды от населения (сторно) | ***90/1.1*** | ***90/1.1*** | ***-3070440*** |  |
| Прибыль | 90/9 | 99 | 10445900 | Расчет |

 В американской системе учета реализация – это момент перехода право собственности на ценность. В белорусском учете момент реализации понимается как момент поступления денег от покупателей продавцу и не совпадает с моментом перехода права собственности. Таким образом, согласно белорусского учета прибыль возникает в момент получения денег, а согласно американской системе учета – в момент отгрузки товаров [21, с. 31].

 Учет реализации по составляющим финансового результата имеет свою положительную сторону. Теперь нет необходимости осуществлять ежемесячную выборку данных по учет реализации продукции, товаров (работ, услуг) для заполнения финансовой и статистической отчетности. Фактически каждый показатель финансовой отчетности находит свое отражение на отдельном субсчете счета 90, где осуществляется его накопление в течение года.

 На мой взгляд, целесообразным было бы разбиение субсчета 90/3 «Налог на добавленную стоимость на два дополнительных подсубсчета: 90/3.1 «Налог на добавленную стоимость по розничной реализации товаров» и 90/3.2 Налог на добавленную стоимость по выполненным работам, предоставленным услугам». На данный момент это доставляет неудобства в работе бухгалтера. Приходится вручную производить выборку налога на добавленную стоимость по предоставленным услугам, так как при заполнении налоговой декларации по налогу на добавленную стоимость НДС по услугам выделен отдельной строкой, по товару – производится расчет суммы НДС, подлежащей уплате по реализации товаров по розничным ценам (приложение Ш).

1. АНАЛИЗ РОЗНИЧНОГО ТОВАРООБОРОТА
	1. Анализ выполнения плана и динамики товарооборота, равномерности и ритмичности развития розничного товарооборота

 Розничный товарооборот торговой организации является составной частью товарооборота города и в определенной мере покрывает покупательные фонды населения. Поэтому выполнение плана и динамику товарооборота ЗАО «Дом торговли Рамонак» следует изучать во взаимосвязи с анализом развития розничного товарооборота города и покупательской способности населения. Розничный товарооборот анализируют как с учетом, так и без учета реализации алкогольных напитков. Такой анализ помогает выявить положительные и отрицательные моменты в деятельности торговой организации.

 Анализ выполнения плана розничного товарооборота проводится не только за год, но и по кварталам, месяцам и за более короткие промежутки времени. Это помогает установить, как ритмично выполняется план товарооборота, как равномерно удовлетворяется спрос покупателей на товары. Для анализа розничного товарооборота воспользуемся следующими данными о выполнении плана товарооборота по кварталам и месяцам (таблица 3.1).

 ЗАО «Дом торговли Рамонак» успешно выполнил план розничного товарооборота во всех месяцах отчетного года (2003г.), за исключением: апреля, июня, сентября и ноября месяцев. Потери в товарообороте в связи с недовыполнением плана розничной реализации товаров в указанные месяцы составили – 60556 тыс. руб. (7248+9943+18647+24718), что составляет – 1,02% к плановому объему товарооборота (60556/5964420 \*100). Основной причиной недовыполнения плана товарооборота являются недостатки в снабжении отдельными товарами, отсутствие сезонного спроса на отдельные группы товаров.

 Равномерность развития товарооборота можно проанализировать по таблице 3.2.

*Таблица 3.1* Выполнение ЗАО «Дом торговли Рамонак» плана товарооборота по месяцам

и кварталам, тыс. руб.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Месяцы и кварталы | Фактически запрошлый 2002 год | Отчетный 2003 год | Отклонение | В % к прошлому году |
| план | факт | % выполнения  | от плана | от прошлого года |
| январь | 246700 | 359400 | 400359 | 111,4 | 40959 | 153659 | 162,3 |
| февраль | 268700 | 349700 | 398066 | 113,8 | 48366 | 129366 | 148,1 |
| март | 322000 | 413740 | 459252 | 111,0 | 45512 | 137252 | 142,6 |
| **ИТОГО за 1 квартал** | **837400** | **1122840** | **1257677** | **112,0** | **134837** | **420277** | **150,2** |
| апрель | 310000 | 454800 | 447552 | 98,4 | -7248 | 137552 | 144,4 |
| май | 344000 | 502800 | 521455 | 103,7 | 18655 | 177455 | 151,6 |
| июнь | 326900 | 523250 | 513307 | 98,1 | -9943 | 186407 | 157,0 |
| **ИТОГО за 2 квартал** | **980900** | **1480850** | **1482314** | **100,1** | **1464** | **501414** | **151,1** |
| **ИТОГО ЗА 1ПОЛУГОДИЕ** | *1818300* | *2603690* | *2739991* | *105,2* | *136301* | *921691* | *150,7* |
| июль | 352000 | 534830 | 547131 | 102,3 | 12301 | 195131 | 155,4 |
| август | 363000 | 537500 | 553063 | 102,9 | 15563 | 190063 | 152,4 |
| сентябрь | 352200 | 550000 | 531353 | 96,6 | -18647 | 179153 | 150,9 |
| **ИТОГО за 3 квартал** | **1067200** | **1622330** | **1631547** | **100,6** | **9217** | **564347** | **152,9** |
| Итого за 9 мес. | **2885500** | **4226020** | **4371538** | **103,4** | **145518** | **1486038** | **151,5** |
| октябрь | 406000 | 567400 | 598608 | 105,5 | 31208 | 192608 | 147,4 |
| ноябрь | 400000 | 570000 | 545282 | 95,7 | -24718 | 145282 | 136,3 |
| декабрь | 488000 | 601000 | 638842 | 106,3 | 37842 | 150842 | 130,9 |
| **ИТОГО за 4 квартал** | **1294000** | **1738400** | **1782732** | **102,6** | **44332** | **488732** | 137,8 |
| **ИТОГО ЗА 2 ПОЛУГОДИЕ** | *2361200* | *3360730* | *3414279* | *101,6* | *53549* | *1053079* | *144,6* |
| **ВСЕГО ЗА ГОД** | ***4179500*** | ***5964420*** | ***6154270*** | ***103,2*** | ***189850*** | ***1974770*** | ***147,2*** |

## Примечание. Источник: собственная разработка

## *Таблица 3.2* Удельный вес каждого квартала в годовом объеме

товарооборота ЗАО «Дом торговли Рамонак», **%**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Кварталы | Фактически за прошлый 2002 год | Отчетный 2003 год | Отклонение |
| план | факт | от плана | от прошлого года |
| I | 20,0 | 18,8 | 20,4 | +1,6 | +0,4 |
| II | 23,5 | 24,9 | 24,1 | -0,8 | +0,6 |
| III | 25,5 | 27,2 | 26,5 | -0,7 | +1,0 |
| IV | 31,0 | 29,1 | 29,0 | -0,1 | -2,0 |
| ВСЕГО за год | 100 | 100 | 100 | --- | --- |

Примечание. Источник: собственная разработка

 По данным прошлого года (2002г.) видно, что товарооборот ЗАО «Дом торговли Рамонак» по кварталам распределялся неравномерно. Наиболее напряженным был IV квартал, наименее – I квартал. Как видно из таблицы 3.1.2 2003 год оказался менее напряженным.

 Для оценки равномерности и ритмичности выполнения плана розничного товарооборота целесообразно также составить график его выполнения по месяцам (рисунок 1), определить и проанализировать коэффициенты ритмичности и равномер-ности выполнения плана розничного товарооборота.

#### Примечание. Источник: собственная разработка

*Рисунок 3.1.*Равномерность выполнения плана товарооборота по месяцам отчетного 2003 года

 Коэффициент ритмичности устанавливают отношением числа периодов, за которые выполнен план, к общему их количеству. Отсюда коэффициент ритмичности выполнения плана розничного товарооборота по месяцам равен:

 **Критм.=** 8:12 = 0,67

Ритмичным выполнение плана розничного товарооборота по месяцам было к сожалению только на 67%.

 Для определения коэффициента равномерностинеобходимо по следующим формулам предварительно рассчитать среднее квадратическое отклонение (б) и коэффициент вариации, или равномерности (v):

 **б = ∑(Х – Х)2** **;** (3.1)**, V = б \* 100** ,(3.2)**, Кравн.= 100 – v** (3.3)

 n Х

где Х – процент выполнения плана товарооборота за каждый месяц;

 Х – процент выполнения плана товарооборота за год;

 n – число месяцев;

б = (111,4 – 103,2)2 +(113,8 – 103,2)2 +(111,0 – 103,2)2+(98,4 – 103,2)2+

 12

 + (103,7 – 103,2)2+(98,1 – 103,2)2+(102,3 – 103,2)2+(102,9 – 103,2)2+

 12

 +(96,6 – 103,2)2+(105,5 – 103,2)2+(95,7 – 103,2)2+(106,3 – 103,2)2 =

 12

 = 405,35 = 5,81;

 12

 Коэффициент вариации (неравномерности) выполнения плана товарооборота по месяцам отчетного года (2003г.) по ЗАО “Дом торговли Рамонак”:

 V = 5,81 х 100 = 5,6

 103,2

 Следовательно, выполнение плана розничного товарооборота было равномерным только на 94,4% (100,0 – 5,6).

 При изучении динамики товарооборота следует сопоставить его не только с фактическими данными предшествующего периода, но и сданными ряда прошлых лет. При анализе динамики розничного товарооборота ЗАО “Дом торговли Рамонак” за 3 года составим таблицу 3.3.

*Таблица 3.3*Динамика товарооборота ЗАО “ДТ Рамонак”

за 3 года, тыс. руб.

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Годы | Розничный товарооборот | Прирост объема товарооборота, по сравнению с предыдущим годом | Прирост объема товарооборота, по сравнению с базисным годом | Цепные темпы роста товаро-оборота, % | Базисные темпы роста товарообо-рота, % |
| 2001 | 2742300 | ---- | ---- | 100,0 | 100,0 |
| 2002 | 4179500 | +1437200 | +1437200 | 152,4 | 152,4 |
| 2003 | 6154270 | +1974770 | +3411970 | 147,2 | 224,4 |

Примечание. Источник: собственная разработка.

Розничный товарооборот по ЗАО “Дом торговли Рамонак” увеличился за 3 года на 224,4% или на 3411970 тыс. руб.

 Среднегодовой темп роста товарооборота может быть определен с помощью логарифмов по формуле средней геометрической:

 **Троста=n–1 Хn**

 **Х0** (3.4)

гдеТроста – среднегодовой темп роста изучаемого показателя (розничного товарооборота) за n-лет;

 Хn – изучаемый показатель в отчетном периоде;

 Х0 - изучаемый показатель в базисном периоде;

 n – число периодов.

Среднегодовой темп роста розничного товарооборота по ЗАО «ДТ Рамонак» за 3 года составил:

Троста=  3-1  6154270 = 1,498 или 149,8%

 2742300

 После изучения общего объема розничного товарооборота переходят к анализу его состава. По составу розничный товарооборот подразделяется на продажу товаров населению, мелкооптовый их отпуск и другие виды розничной реализации. Продажа товаров населению включает реализацию за наличный расчет и в кредит. Состав товарооборота анализируют как по сравнению с данными планов. так и в динамике. При изучении состава розничного товарооборота составляется таблица 3.4.

*Таблица 3.4* Выполнение ЗАО «Дом торговли Рамонак»

плана товарооборота по составу, тыс. руб.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Виды розничной реализации | Фактически за прошлый год | Отчетный 2003 год | В % к прошлому году  |
| сумма, руб. | уд. вес, % | план | факт | % вып. |
| сумма, руб. | уд.вес, % | сумма, руб. | уд.вес, % |
| Продажа товаров населению ВСЕГО, в т.ч.----за наличный расчет ---- в кредит | 40885314088531------ | 97,897,8----- | 58643505864350----- | 98,398,3----- | 60049956004995----- | 97,697,6----- | 102,4102,4----- | 146,9146,9----- |
| Мелкооптовый отпуск товаров | 90969 | 2,2 | 100070 | 1,7 | 149275 | 2,4 | 149,2 | 164,1 |
| Др. виды розной реализации | ---- | ----- | ----- | ----- | ----- | ----- | ----- | ------ |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **ВСЕГО** | **4179500** | **100,0** | **5964420** | **100,0** | **6154270** | **100,0** | **103,2** | **147,2** |

Примечание. Источник: собственная разработка

 ЗАО «ДТ Рамонак» перевыполнил план продажи товаров населению на 2,4% или на 140645 тыс. руб. (6004995 – 5864350) и перевыполнил план по мелкооптовому их отпуску на 49,2% или на 49205 тыс. руб. (149275 – 100070). Высокими темпами растет реализация товаров в динамике, что вызвано в основном повышением розничных цен. К сожалению, ЗАО «Дом торговли Рамонак» на производит реализацию товаров в кредит. На современном этапе эта форма реализации товаров является прогрессивной. Покупательская способность населения в данный момент очень низкая. Это вызвано нехваткой денежных средств у большей части населения Республики Беларусь. На будущее предприятию было порекомендовано рассмотреть и такую форму реализации товаров, как реализация в кредит, реализацию товаров через палатки, ларьки, киоски, развозную и разносную торговлю. Розничные торговые предприятия должны обеспечивать население всеми необходимыми продовольственными и непродовольственными товарами, обеспечивать бесперебойную торговлю, соблюдать ассортиментный перечень (минимум) в отделах и секциях магазина, удовлетворять спрос покупателей на отдельные товары.

3.2 Анализ влияния основных факторов на изменение

розничного товарооборота

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

1. обеспеченности товарными ресурсами, правильности из распределения и использования;
2. обеспеченности трудовыми ресурсами и эффективности труда торговых работников;
3. состояния, развития и эффективности использования материально-технической базы торговли.

 Главный фактор успешного развития товарооборота – обеспеченность и рациональность использования товарных ресурсов. Проводя анализ, прежде всего проверяют, как товарные ресурсы обеспечивали успешное выполнение плана и динамику развития розничного товарооборота, удовлетворение спроса покупателей на отдельные товары. Розничный товарооборот зависит от поступления товаров и состояния товарных запасов. На его объем оказывает влияние прочее выбытие товаров. Эта зависимость может быть выражена формулой товарного баланса (3.5):

 **Зн + П = Р + В + Зк ,** (3.5)

где Зн – запасы товаров на начало отчетного периода; П – поступление товаров; Р – розничный товарооборот; В – прочее выбытие товаров; Зк – запасы товаров на конец отчетного периода.

 Влияние показателей товарного баланса на развитие розничного товарооборота можно определить, применив следующую формулу (3.6):

 **Р = Зн + П – В – Зк ,** (3.6)

 Следовательно, на выполнение плана и динамику розничного товарооборота положительное влияние оказывают завышенные товарные запасы на начало изучаемого периода (если товары пользуются спросом) и рост поступления товаров, отрицательное – увеличение прочего выбытия и завышенные товарные запасы на конец анализируемого периода.

 Анализ товарных ресурсов торгового предприятия начинают с составления и изучения товарного баланса. Причем все показатели отражаются в товарном балансе по розничной стоимости. Если отсутствуют плановые или фактические данные о поступлении товаров, то их можно определить по следующей формуле 3.7:

 **П = Р + В + Зк – Зн ,** (3.7)

 У ЗАО «Дом торговли Рамонак» имеются следующие данные о движении товаров (таблица 3.5).

*Таблица 3.5* Товарный баланс по ЗАО «Дом торговли Рамонак»

в действующих ценах, млн. руб.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  Показатели | Фактически за прошлый 2002 год | Отчетный 2003 год | Отклонение  | Повлияли  |
| план | факт | от плана | от прошлого года | на план | на динамику товарообо-рота |
| Товарные запасы на начало года  | 433 | 649 | 726 | 77 | 293 | 77 | 293 |
| Поступление товаров | 4476,2 | 6260,3 | 6433,9 | 173,6 | 1957,7 | 173,6 | 1957,7 |
| Прочее выбытие товаров | 3,7 | 4,9 | 4,7 | -0,2 | 1 | 0,2 | -1 |
| Товарные запасы на конец года  | 726 | 940 | 1001 | 61 | 275 | -61 | -275 |
| Реализация | 4179,5 | 5964,4 | 6154,2 | 189,8 | 1974,7 | 189,8 | 1974,7 |

Примечание. Источник: собственная разработка

 Розничный товарооборот по сравнению с планом возрос за счет сверхнормативных товарных запасов на начало года (+77 млн. руб.), перевыполнения плана поступления товаров (+173,6 млн. руб.), за счет снижения прочего выбытия товаров (+0,2 млн. руб.). Возможности увеличения товарооборота уменьшились в связи с увеличением товарных запасов на конец года (- 61 млн. руб.). ЗАО «Дом торговли Рамонак» в прочее выбытие товаров включает товарные потери, бой, лом, порчу и уценку товаров, их недостачу. По сравнению с прошлым годом объем товаро-оборота увеличился за счет завышенных товарных запасов на начало года (+293 млн. руб.), роста поступления товаров (+1957,7 млн. руб.). Возможности роста товаро-оборота в динамике уменьшились в результате увеличения товарных запасов на конец года (- 275 млн. руб.) и роста прочего выбытия товаров (- 1 млн. руб.).

 Далее изучают влияние показателей товарного баланса на изменение реализации отдельных товарных групп и товаров (таблица 3.6) по данным формы 3-торг «Отчет по розничной торговле» (приложение Ю). Показатели товарного баланса оказали влияние на реализацию отдельных товарных групп и товаров в различных направлениях: одни – в сторону увеличения объема продаж (товарные запасы на начало года и поступление товаров); другие – в сторону уменьшения розничной реализации (товарные запасы на конец года). Если бы по отдельным товарным группам не было роста прочего выбытия товаров, то их реализация возросла бы на 1,51 млн. руб. (0,1+0,4+0,81+0,1+0,1), а в частности по: рыбе и рыбным товарам, кондитерским изделиям, трикотажу, обуви. На уменьшение розничного товарооборота значительное влияние оказали завышенные товарные остатки на конец года по: колбасным изделиям, кондитерским товарам, бакалеи и особенно завышенные товарные запасы по непродовольственным товарам.

*Таблица 3.6*  Товарный баланс по ЗАО «Дом торговли Рамонак» в разрезе товарных групп и товаров

 в действующих ценах, млн. руб.

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Товарные группы и товары | Остаток на начало | Поступление | Реализация | Прочее выбытие | Остаток на конец | Отклонение от плана по реализации |
| план | факт | план | факт | план | факт | план | факт | план | факт | Всего | Он | Пост. | Пр. выб. | Ок |
| **1** | **2** | **3** | **4** | **5** | **6** | **7** | **8** | **9** | **10** | **11** | **12** | **13** | **14** | **15** | **16** |
| Колбасные изделия | 7 | 8 | 300 | 317,1 | 300 | 315 | 0,2 | 0,1 | 6,8 | 10 | 15 | 1 | 17,1 | 0,1 | -3,2 |
| Рыба, морепродукты, сельди | 4 | 8 | 100 | 106,2 | 96 | 109 | 0,1 | 0,2 | 7,9 | 5 | 13 | 4 | 6,2 | -0,1 | 2,9 |
| Масло животное, растительное | 3 | 2 | 96 | 111 | 95 | 111 |  |  | 4 | 2 | 16 | -1 | 15 | 0 | 2 |
| Молоко, сыр, молочная продукция | 5 | 6 | 495 | 503,1 | 495 | 506 | 0,2 | 0,1 | 4,8 | 3 | 11 | 1 | 8,1 | 0,1 | 1,8 |
| Консервы | 4 | 5 | 239 | 243,1 | 235 | 241 | 0,2 | 0,1 | 7,8 | 7 | 6 | 1 | 4,1 | 0,1 | 0,8 |
| Кондитерские товары | 23 | 27 | 285 | 297,4 | 280 | 292 |  | 0,4 | 28 | 32 | 12 | 4 | 12,4 | -0,4 | -4 |
| Хлеб, хлебобулочные изделия | 0,5 | 1 | 210 | 218,3 | 210 | 218 | 0,5 | 0,3 |  | 1 | 8 | 0,5 | 8,3 | 0,2 | -1 |
| Бакалея | 7 | 8 | 150 | 155,1 | 150 | 153 | 0,2 | 0,1 | 6,8 | 10 | 3 | 1 | 5,1 | 0,1 | -3,2 |
| Виноводочная продукция, пиво  | 42 | 47 | 1640 | 1659,2 | 1550 | 1606 | 0,4 | 0,2 | 131,6 | 100 | 56 | 5 | 19,2 | 0,2 | 31,6 |
| Прочие продовольственные товары | 41 | 47 | 535 | 542,4 | 545 | 552 | 0,59 | 1,4 | 30,41 | 36 | 7 | 6 | 7,4 | -0,81 | -5,6 |
| Одежда, белье | 145 | 153 | 370 | 358,8 | 270 | 259,5 | 0,4 | 0,3 | 244,6 | 252 | -10,5 | 8 | -11,2 | 0,1 | -7,4 |
| Трикотаж | 60 | 67 | 270 | 253 | 230 | 227,9 |  | 0,1 | 100 | 92 | -2,1 | 7 | -17 | -0,1 | 8 |
| Обувь | 74 | 83 | 260 | 262,4 | 215 | 211,4 | 0,1 | 0,2 | 118,9 | 133,8 | -3,6 | 9 | 2,4 | -0,1 | -15 |
| Посуда | 20 | 19 | 110 | 106,6 | 90 | 97 | 0,3 | 0,1 | 39,7 | 28,5 | 7 | -1 | -3,4 | 0,2 | 11,2 |
| Электротовары | 42 | 50 | 300 | 296,5 | 280 | 282,5 | 0,2 |  | 61,8 | 64 | 2,5 | 8 | -3,5 | 0,2 | -2,2 |
| Парфюмерно-косметические товары, галантерея | 43,5 | 57 | 295 | 306,7 | 270 | 288,2 | 0,2 | 0,1 | 68,3 | 75,4 | 18,2 | 13,5 | 11,7 | 0,1 | -7,1 |
| Прочие непродовольственные товары | 128,0 | 138 | 605,3 | 697 | 653,4 | 684,7 | 1,31 | 1 | 78,59 | 149,3 | 31,3 | 10 | 91,7 | 0,31 | -71 |
| ВСЕГО | **649** | **726** | **6260,3** | **6433,9** | **5964,4** | **6154,2** | **4,9** | **4,7** | **940** | **1001** | **189,8** | **77** | **173,6** | **0,2** | **-61** |

 Важным вопросом анализа в дипломной работе является изучение эффективности использования товарных ресурсов, правильности их распределения. Основным показателем оценки эффективности использования товарных ресурсов является объем товарооборота на один рубль товарных ресурсов (Этов.), который определяется по формуле 3.8:

 **Этов. =  \_\_\_\_\_\_\_Р\_\_\_\_\_\_\_\_ ,** (3.8)

 **Зн + П – Зк**

где Этов.- показывает, сколько рублей товарооборота приходится на каждый рубль товарных ресурсов.

 По ЗАО «Дом торговли Рамонак» показатель эффективности товарных ресурсов составил:

1. Этов. (2002г.) =  4179,5\_\_\_\_ = 0,9991р.

 433+4476,2 - 726

2) Этов. план (2003г.) =  5964,4\_\_\_\_ = 0,9992р.

 649+6260,3-940

3) Этов. план (2003г.) =  \_\_\_6154,2\_\_\_\_ = 0,9992р.

 726+6433,9-1001

 Для анализа и оценки эффективности использования товарных ресурсов ЗАО «Дом торговли Рамонак» составляют таблицу 3.7.

*Таблица 3.7* Информация об эффективности использования товарных ресурсов по ЗАО «Дом торговли Рамонак»

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели  | Фактически за прошлый 2002 год | Отчетный 2003 год | Отклонение | В % к прошлому году |
| план | факт | % выпол-нения | от плана | от прошлого года |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 |
| Розничный товарооборот, млн. руб. | 4179,5 | 5964,4 | 6154,2 | 103,18 | 189,80 | 1974,7 | 147,25 |
| Объем товарных ресурсов,млн. руб. | 4183,2 | 5969,3 | 6158,9 | 103,18 | 189,60 | 1975,7 | 147,23 |
| Прочее выбытие товаров | 3,7 | 4,9 | 4,7 | 95,92 | -0,2 | 1 | 127,03 |
| Объем товароо-борота на один рубль товарных ресурсов (стр.1:стр.2), руб. | 0,9991 | 0,9992 | 0,9992 | 100,01 | 0 | 0,00012 | 100,01 |

*Окончание таблицы 3.7*

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 |
| Объем товарооборота на один рубль товарооборота (стр.2:стр.1),р. | 1,0009 | 1,0008 | 1,0008 | 99,99 | 0 | -0,00012 | 99,99 |
| Прочее выбытие товаров к объему товарооборота (стр.3:стр.1 х100), % | 0,0885 | 0,0822 | 0,0764 | 92,96 | -0,0058 | -0,01216 | 86,27 |
| Прочее выбытие товаров к объему товарных ресур-сов(стр.3:стр.2 х100), % | 0,0884 | 0,0821 | 0,0763 | 92,97 | -0,0058 | -0,01214 | 86,28 |

Примечание. Источник: собственная разработка

 Эффективность использования товарных ресурсов не изменилась по сравнению с планом и незначительно возросла в динамике. При последующем анализе необходимо установить причины изменения эффективности использования товарных ресурсов и разработать меры по минимизации прочего выбытия товаров, оптимизации товарных ресурсов и запасов товаров.

 Также при анализе розничного товарооборота целесообразно проанализировать товарооборачиваемость. Товарооборачиваемость является одним из важнейших качественных показателей в торговле. Под товарооборачиваемостью понимается время обращения товаров со дня их поступления до дня реализации, а также скорость оборота товаров. Время обращения характеризует среднюю продолжительность пребывания товаров в виде товарных запасов. Скорость оборота показывает, сколько раз в течение изучаемого периода произошло обновление товарных запасов. Следует отметить, что оборачиваются не сами товары, а вложенные в них средства. После продажи товары в торговлю не возвращаются, а идут на удовлетворение материальных и духовных потребностей покупателей. Ускорение товарооборачиваемости имеет большое значение: высвобождаются оборотные средства, вложенные в товарные запасы, снижаются потери товаров и другие торговые расходы, сохраняется качество товаров, улучшается обслуживание покупателей. Замедление времени обращения товаров требует дополнительного привлечения кредитов и займов, ведет к росту издержек обращения, уменьшению прибыли, ухудшению финансового положения предприятия.

 Товарооборачиваемость в днях (время обращения товаров) определяют на основе данных о средних товарных запасах и товарообороте по следующим формулам:

 **Тдн. = (Зср. х Д) / Р ,** (3.9)

**или**

 **Тдн. = Зср. / Рдн. ,** (3.10)

где Тдн. – товарооборачиваемость в днях; Д – количество дней анализируемого периода (год – 360 дней, квартал – 90 и месяц – 30 дней); Р – розничный товарооборот за изучаемый период; Рдн. – среднедневной объем розничного товарооборота; Зср. – средние товарные запасы.

 **1/2 З1+З2+З3+ ….+Зn-1+1/2 Зn**

 **Зср. = ,** (3.11)

 **n – 1**

где З1, З2, ……. Зn – запасы товаров на отдельные даты изучаемого периода; n – число дат, на которые взяты данные.

 Имеются следующие фактические товарные запасы по ЗАО «Дом торговли Рамонак» в розничных ценах за 2002 – 2003гг. (таблица 3.8):

*Таблица 3.8* Фактические товарные запасы по ЗАО «Дом торговли Рамонак» в розничных ценах за 2002 – 2003гг., тыс. руб.

|  |  |
| --- | --- |
| Даты | Товарные запасы по розничной стоимости |
| 2002 год | 2003 год |
| На начало года | 433821 | 726058 |
| на 1 февраля | 435589 | 682633 |
| на 1 марта | 499917 | 725919 |
| на 1 апреля | 483073 | 717136 |
| на 1 мая | 550946 | 791599 |
| на 1 июня | 560169 | 791063 |
| на 1 июля | 546741 | 814510 |
| на 1 августа | 564605 | 802996 |
| на 1 сентября | 551627 | 867749 |
| на 1 октября | 568936 | 944484 |
| на 1 ноября | 658456 | 998607 |
| на 1 декабря  | 718311 | 1031521 |
| На конец года | 726058 | 1000991 |

Примечание. Источник: собственная разработка

 По формуле 3.11 определим среднегодовые товарные запасы по ЗАО «Дом торговли Рамонак» за 2002г., 2003г.

Зср.(2002г.)= (1/2 433821+435589+499917+483073+550946+560169+546741+564605

 + 551627+568936+658456+718311+1/2 726058) /12 = 6718309,5 : 12 =

 = 559859,12 тыс. руб.

Зср. (2003г.) = (1/2 726058+682633+725919+717136+791599+791063+814510+802996

 +867749+944484+998607+1031521+1/2 1000991) /12 =10031741,5 : 12 =

 = 835978,46 тыс. руб.

 По формуле 3.9 определим время обращения товаров за год по ЗАО «Дом торговли Рамонак»:

2002 год - Тдн.= (559859,12 х 360) : 4179500 = 48,2 дня

2003 год - Тдн.= (835978,46 х 360) : 6154270 = 48,9 дня

 По сравнению с прошлым годом (2002г.) по ЗАО «Дом торговли Рамонак» товарооборачиваемость замедлилась на 0,7 дня (48,9 – 48,2). Это свидетельствует о том, что покупательская способность населения снизилась. Для определения суммы средств, высвобожденных или дополнительно вложенных за счет изменения товарооборачиваемости, необходимо ускорение (замедление) времени обращения в днях умножить на фактический среднедневной товарооборот отчетного года. По ЗАО «Дом торговли Рамонак» фактический среднедневной товарооборот в отчетном году составил 17095,19 тыс. руб. Замедление времен обращения товаров по сравнению с прошлым годом на 0,7 дня потребовало дополнительного вложения средств в товарные запасы в сумме 11966,63 тыс. руб. (17095,19 х 0,7).

 Товарооборачиваемость в количестве оборотов (скорость обращения товаров) можно рассчитать по следующим формулам:

 **Тоб.= Р : Зср. ,** (3.12)

**или**

 **Тоб.= Д : Тдн. ,** (3.13)

где Тоб. – товарооборачиваемость в количестве оборотов (скорость обращения товаров).

 По ЗАО «Дом торговли Рамонак» скорость обращения товаров составила (в оборотах):

* фактически за прошлый 2002 год 4179500 : 559859,12 = 7,5 оборота;
* фактически за отчетный 2003 год 6154270 : 835978,46 = 7,3 оборота.

 Следовательно, товарные запасы в отчетном году (2003г.) обновились 7,3 раза, тогда как в прошлом году (2002г.) они сделали 7,5 оборота. В динамике оборачиваемость товаров замедлилась на 0,2 оборота.

 Анализ средних товарных запасов и товарооборачиваемости проводят не только в целом по торговому предприятию, но и по отдельным товарным группам и товарам, а также отдельным секциям.

 Изменение товарооборачиваемости в днях в целом по торговому предприятию складывается под воздействием двух факторов: 1) изменения структуры розничного товарооборота; 2) изменения времени обращения отдельных товарных групп и товаров. В связи с тем, что каждая товарная группа имеет различную товарооборачиваемость, изменение структуры товарооборота оказывает определенное влияние на время обращения товаров по торговому предприятию в целом. Если в товарообороте возрастает доля товаров с ускоренной товарооборачиваемостью, то за счет этого общая (средняя) товарооборачиваемость ускорится, и наоборот.

 Для выявления резервов нормализации товарных запасов, ускорения товарооборачиваемости необходимо проанализировать состав товарных запасов и прежде всего наличие залежалых и неходовых товаром. Необходимо также проанализировать правильность размещения товарных запасов в магазинах. На практике нередки случаи, когда на торговых предприятиях большая часть товаров находится в подсобных складских помещениях, что ведет к замедлению товарооборачиваемости, образованию залежалых и неходовых товаров. Снизить товарные запасы до оптимальных размеров можно за счет равномерного и частого завоза товаров, совершенствования организации торговли, рекламы, проведение выставок-продаж и т.д.

 Одним из факторов успешного развития розничного товарооборота являются обеспеченность трудовыми ресурсами, правильность установления режима труда, эффективность использования рабочего времени, рост производительности труда.

 Эффективность труда - это синтетический показатель. В отличие от производительности труда, эффективность труда характеризует процесс формирова-ния общественно необходимых затрат, связанных с достижением конечного результа-та – удовлетворение той или иной общественной потребности. Одновременно при анализе дается общая оценка выполнения плана по труду (таблица 3.9):

## *Таблица 3.9*  Выполнения ЗАО «Дом торговли Рамонак» плана по труду

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели | Фактически за прошлый 2002 год  | Отчетный 2003 год | Отклонение | В % к прошломугоду |
| план | факт | % вып. | от плана | отпрошлогогода |
|  |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 |
| 1.Розничный товарооборот,тыс.р. | 4179500 | 5964420 | 6154270 | 103,2 | 189850 | 1974770 | 147,2 |
| 2.Среднесписочная численность торго-вых работников, человек В том числе:2.1 торгово-опера-тивных работни-ков, человек | 9777 | 9980 | 10387 | 104,0108,8 | 47 | 610 | 106,2113,0 |
| 3. Удельный вес торгово-оператив-ных работников в общей числен-ности, % (стр. 2.1:стр. 2 х100) | 79,4 | 80,8 | 84,5 | 104,5 | 3,7 | 5,1 | 106,4 |

 *Окончание таблицы 3.9*

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 |
| 4. Среднегодовая выработка на 1 торг. работника, тыс. р. (стр.1 : стр. 2) | 43087,6 | 60246,7 | 59750,2 | 99,2 | -496,5 | 16662,6 | 138,7 |
| 5. Среднегодовая выработка на 1 торгово-опера-тивного работни-ка, тыс. руб. (стр.1 : стр. 2.1) | 54279,2 | 74555,3 | 70738,7 | 94,9 | -3816,5 | 16459,5 | 130,3 |

Примечание. Источник: собственная разработка

Анализ влияния трудовых ресурсов на торговую деятельность обычно начинают с изучения обеспеченности ими розничного предприятия, укомплектованности штатов продавцов, кассиров и др. работников и эффективности использования рабочего времени.

 ЗАО «Дом торговли Рамонак» успешно выполнил план по укомплектованию численности торговых работников и производительности их труда, что положительно сказалось на развитии товарооборота. План розничного товарооборота перевыполнен на 3,2%, в том числе в связи с ростом численности торгово-оперативных работников – на 8,8% и недовыполнен за счет снижения производительности их труда. 64,2% прироста объема товарооборота в динамике получено благодаря повышению производительности труда торгово-оперативных работников (30,3:47,2 х 100) и 35,8% - за счет роста их численности (100,0 – 64,2).

 В розничной торговле производительность труда характеризуется выработкой (суммой товарооборота) на одного торгового работника и выработкой на одного торгово-оперативного работника. Применив прием абсолютных разниц, можно количественно измерить влияние среднесписочной численности торгово-оперативных работников и производительности их труда на выполнение плана товарооборота. Для этого отклонение от плана по численности торгово-оперативных работников умножают на плановую их выработку, а отклонение от плана по выработке – на фактическую среднесписочную численность торгово-оперативных работников. Результаты расчетов оформим в таблицу 3.10.

*Таблица 3.10* Расчет влияния изменения численности торгово-оперативных работников и их выработки на выполнение плана и динамику товарооборота ЗАО «Дом торговли Рамонак», тыс. руб.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Наименование трудовых факторов | Повлияли на выполнение плана товарооборота | Повлияли на динамику товарооборота |
|  | расчет  | сумма | расчет  | сумма |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| Численность торгово-оперативных работников | 7 х 74555,3 | 521887,1 | 10 х 54279,2 | 542792 |

 *Окончание таблицы 3.10*

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| Производительность труда торгово-оперативных работников | - 3816,5 х 87 | -332035,5 | 16459,5 х 87 | 1431976,5 |
| **ВСЕГО по магазину** | **Х** | **189851,6** | **Х** | **1974768,5** |

Примечание. Источник: собственная разработка

 Среднегодовую выработку на 1торгового работника можно представить как произведение среднечасовой выработки на среднюю продолжительность рабочего дня и среднее количество рабочих дней, отработанных одним работником за год. В результате на выполнение плана и динамику розничного товарооборота влияют следующие факторы:

1. Среднесписочная численность торговых работников;
2. Среднее количество дней, отработанных одним торговым работником за год;
3. Средняя продолжительность рабочего дня;
4. Среднечасовая выработка на 1 торгового работника.

 При этом предварительно составляются специальные таблицы (таблица 3.11 и 3.12) и применяется прием цепных подстановок.

*Таблица 3.11* Разработочная таблица для изучения влияния трудовых факторов на выполнение плана розничного товарооборота

по ЗАО «Дом торговли Рамонак» за отчетный 2003г.

|  |  |
| --- | --- |
| Показатели | Расчеты |
|  | **I** | **II** | **III** | **IV** | **V** |
| Среднесписочная численность торговых работников | план 99  | фактически 103 | фактически 103 | фактически 103 | фактически 103 |
| Среднее количество дней отработанных одним работникм за год | план 232 | план 232 | фактически 231  | фактически 231  | фактически 231  |
| Средняя продолжи-тельность рабочего дня, часов | план 8,1  | план  8,1  | план 8,1  | фактически 8,3 | фактически 8,3 |
| Среднечасовая выра-ботка на 1 торгового работника, тыс. руб. | план 32,060 | план 32,060 | план 32,060 | план 32,060 | фактически 31,164 |
| **Объем розничного товарооборота за год, тыс. руб. (стр. 1 х стр.2 х стр.3 х стр.4)** | план 5964420 | пересчит. 6205457 | пересчит. 6178709 | пересчит. 6331270 | фактически 6154270 |

Примечание. Источник: собственная разработка.

*Таблица 3.12* Разработочная таблица для изучения влияния трудовых факторов на динамику розничного товарооборота

 ЗАО «Дом торговли Рамонак»

|  |  |
| --- | --- |
| Показатели | **Расчеты** |
|  | **I** | **II** | **III** | **IV** | **V** |
| Фактическая среднесписочная численность торговых работников | прошлый год 97 | отчетный год 103 | отчетный год 103 | отчетный год 103 | отчетный год 103 |
| Фактическое среднее число дней отработанных одним торговым работником за год | прошлый год 233  | прошлый год  233  | отчетный год 231 | отчетный год 231 | отчетный год 231 |
| Фактическая средняя продолжительность рабочего дня, часов | прошлый год 8,2 | прошлый год 8,2  | прошлый год 8,2  | отчетный год 8,3 | отчетный год 8,3 |
| Фактическая среднечасовая выработка на 1 торгового работника, тыс. руб. | прошлый год 22,552  | прошлый год 22,552  | прошлый год 22,552  | прошлый год 22,552  | отчетный год 31,164 |
| **Объем розничного товарооборота за год, тыс. руб. (стр. 1 х стр.2 х стр.3 х стр.4)** | прошлый год 4179500 | пересчит. 4438049 | пересчит. 4399954 | пересчит. 4453612 | отчетный год 6154270 |

Примечание. Источник: собственная разработка.

 На выполнение плана розничного товарооборота ЗАО «Дом торговли Рамонак» оказали влияние следующие факторы (в тыс. руб.):

1) Рост численности торговых работников: 6205457 – 5964420= +241037;

2) Уменьшение числа дней, отработанных одним торговым работником за год: 6178709 – 6205457 = - 26748;

3) Увеличение средней продолжительности рабочего дня:

6331270 – 6178709 = +152561;

1. Уменьшение среднечасовой выработки на одного торгового работника:

6154270 – 6331270 = - 177000.

ИТОГО: 6154270 – 5964420 = + 189850 тыс. руб.

 На динамику развития товарооборота ЗАО «Дом торговли Рамонак» оказали влияние следующие факторы (в тыс. руб.):

1) Рост численности торговых работников: 4438049 – 4179500 = +258549;

2) Уменьшение числа дней, отработанных одним торговым работником за год: 4399954 – 4438049 = - 38095;

3) Увеличение средней продолжительности рабочего дня:

4453612 – 4399954 = +53658;

1. Повышение среднечасовой выработки на одного торгового работника:

6154270 – 4453612 = +1700658.

 ИТОГО: 6154270 – 4179500 = +1974770 тыс. руб.

 Проведенные исследования показывают, что в связи с неравномерностью покупательских потоков потери рабочего времени у продавцов, кассиров и других торгово-оперативных работников составляют 50% и более. Причем поток покупателей изменяется не только по часам, но и по дням недели. В этих условиях важное значение приобретает привлечение на работу в розничной торговле лиц с неполным рабочим днем. У лиц, работающих в режиме неполного рабочего дня, наблюдается более высокая среднечасовая производительность труда по сравнению с работниками, занятыми в режиме полного рабочего дня. В отчетном году ЗАО «ДТ Рамонак» для работы в час пик привлекло на неполный рабочий день (на 0,5 ставки) – 6 человек на фасовку и зал самообслуживания в продовольственный отдел (студентов, учащихся техникумов). В результате относительное высвобождение численности составило 3 человека, или 2,9% к фактической численности торговых работников (3:103х100). За счет этого производительность их труда возросла на 3% (2,9/(100 – 2,9) х100), или на 1732,8 тыс. руб. (59750,2 х 2,9 : 100).

 За счет совмещения профессий, должностей и функций в магазине относительно можно высвободить – 4 человека (продавец и контролер-кассир(2 человека), продавец 1 кат. и администратор торгового зала (2 человека)), что составляет 3,9% к фактической численности торговых работников. В результате производительность их труда возрастет на 4,1% (3,9/(100 – 3,9) х 100), или на 2330,3 тыс. руб. (59750,2 х 3,9 : 100).

 Только за счет этих двух факторов, в следующем году ЗАО «Дом торговли Рамонак» может повысить производительность труда торговых работников на 4063,1 тыс. руб. или на 6,8%. Относительное высвобождение численности торговых работников составит 6,4% (6,8/(100,0+6,8) х 100), или 7 человек (103 х 6,4 : 100). За счет этого объем товарооборота в магазине возрастет на 418251,4 тыс. руб. (59750,2 х 7).

 Большое влияние на повышение производительности труда работников оказывает внедрение в практику достижений научно-технического прогресса. Так, при переходе на работу на суммирующие кассовых аппаратах кассиры освобождаются от подсчета стоимости покупок, предупреждаются ошибки и примерно на 25% повышается производительность их труда. Кроме того, улучшается работа узлов расчета и экономится время покупателей. При работе продавцов на электронных весах, указывающих цену и стоимость товара вместе с его весом, эффективность труда возрастает в 2,0 – 3,0 раза. Внедрение в торговлю новейших машин и оборудования должно нацеливать на комплексную механизацию и автоматизацию торгово-технологических и производственных процессов [3, с. 81].

 Повышению эффективности труда может посодействовать улучшение использования рабочего времени, разработка рациональных графиков выхода на работу, расширение зон обслуживания покупателей, совмещение профессий, должностей и функций, прием на работу на неполный рабочий день студентов, учащихся техникумов, внедрение рациональных систем хозяйствования.

 Таким образом, можно сделать вывод, что основными резервами роста эффективности труда, а следовательно и роста объема товарооборота являются:

 механизация и автоматизация торгово-технологических операций, внедрение передовых технологий, повышение качества обслуживания покупателей;

 более полное использование торговой и производственной площади предприятия;

 сокращение потерь рабочего времени;

 повышение удельного веса торгово-оперативных работников.

 Реализация предлагаемых мероприятий позволит обеспечить рост производительности труда, а соответственно рост розничного товарооборота и прибыли.

 На выполнение плана и динамику товарооборота большое влияние оказывает состояние, развитие и эффективность использования материально-технической базы торговли. Под материально-технической базой прежде всего имеются в виду основные средства (фонды). В торговле по принадлежности они подразделяются на собственные и арендованные. В процессе анализа основные средства должны изучаться комплексно и, независимо от их принадлежности.

 Анализ материально-технической базы торговли обычно начинают с изучения и оценки состава и структуры основных производственных фондов. В торговле, как и в других отраслях народного хозяйства, происходит перевооружение предприятий современными машинами и оборудованием, и поэтому их доля в общем объеме основных средств должна расти. Необходимо отметить, что техническая оснащенность многих розничных торговых предприятий низка. Далеко не полностью удовлетворяются потребности отрасли по выпуску торгово-технологического и подъемно-транспортного оборудования. В связи с этим ставится задача улучшать использование имеющегося парка машин и оборудования, своевременно и полно оснащать торговые предприятия современной техникой.

 На основания формы № 11 (приложение Я), изучим состав и структуру производственных и непроизводственных основных средств ЗАО «Дом торговли Рамонак», составив таблицу 3.13.

*Таблица 3.13* Информация о динамике основных средств по первоначальной стоимости по ЗАО «Дом торговли Рамонак» за отчетный 2003 год, тыс. руб.

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Вид основных средств | Остаток на начало года | Поступило за год  | Вы-было за год | Остаток на конец года | Наличие основных средств на конец года в % к началу года |
| сумма, руб. | уд. вес, % | всего, руб. | в т.чвводновых | сумма, руб. | уд.вес % |
|  |
| Здания  | 1560699 | 91,4 | 487406 |  |  | 2048105 | 91,1 | 131,2 |
| Сооружения |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Передаточные устройства |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Машины и оборудование | 127186 | 7,4 | 49329 | 12040 |  | 176515 | 7,8 | 138,8 |
| в т. ч.силовые машиныи оборудование |  |  |  |  |  |  |  |  |
| рабочие машины | 89666 | 5,3 | 40907 | 9478 |  | 130573 | 5,8 | 145,6 |
| измерительные и регулирующие приборы и устройства и лабораторная техникавычислительная техника | 303217199 | 1,80,4 | 54802942 | 7341828 |  | 3580110141 | 1,60,5 | 118,1140,9 |
| Транспортные средства | 13070 | 0,8 | 3636 |  |  | 16706 | 0,7 | 127,8 |
| Инструмент, производственный и хозяйственный инвентарь, и др. виды основных фондов | 6405 | 0,4 | 1384 |  |  | 7789 | 0,4 | 121,6 |
| ИТОГО | 1707360 | 100,0 | 541755 | 12040 | Х | 2249115 | 100,0 | 131,7 |
| в т.ч. активные производственные основные фонды | 133591 | 7,8 | Х | Х | Х | 184304 | 8,2 | 138,0 |
| **ВСЕГО** | **1707360** | **100,0** | **541755** | **12040** |  | **2249115** | **100,0** | **131,7** |
| Износ основных средств | 305674 | Х | Х | Х | Х | 447847 | Х | 146,5 |
| Остаточная стоимость основных средств | 1401686 | Х | Х | Х | Х | 1801268 | Х | 128,5 |

Примечание. Источник: собственная разработка.

 Основные средства по ЗАО «Дом торговли Рамонак» за отчетный год возросли на 541755 тыс. руб. (2249115 – 1707360), или на 31,7%. Как положительное, следует отметить более высокие темпы роста активных основных средств (машин и оборудования). Доля активных основных фондов увеличилась с 7,8% на начало года до 8,2% - на конец. Увеличение стоимости основных средств на конец года по сравнению с началом в основном связано с их переоценкой. Дооценка основных средств за отчетный год составила 529715 тыс. руб., а их поступление – 12040 тыс. руб. (в основном машин и оборудования).

 Большое значение для развития розничного товарооборота и улучшения обслуживания покупателей имеет правильное размещение торговой сети. Улучшению обслуживания покупателей и повышению эффективности использования материально-технической базы способствует развитие прогрессивных методов торговли, в частности самообслуживания. По ЗАО «Дом торговли Рамонак" товарооборот по самообслуживанию занимает около 62% в общем объеме товарооборота магазина. Практика показывает, что в торговых залах магазинов самообслуживания можно разместить и реализовать на 20 – 30% больше разновидностей товаров.

 Показателями эффективности использования материально-технической базы розничных торговых предприятий является фондоотдача (товарооборот на 1 рубль всех основных производственных средств или активной их части), фондоемкость (основные производственные средства на 1 рубль товарообо-рота). Анализ показателей фондоотдачи и фондоемкости в торговле чаще всего проводится в динамике, так как сложно определить плановую среднегодовую стоимость основных производственных средств. В таблице 3.14 приведены данные по использованию основных производственных средств.

*Таблица 3.14* Информация об обеспеченности и эффективности использования производственных основных средств ЗАО «Дом торговли Рамонак»

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  Показатели | Фактически за прошлый 2002 год | Фактически за отчетный 2003 год | Отклонение от прошлого года | В % к прошлому году |
| Розничный товарооборот, тыс. руб. | 4179500 | 6154270 | 1974770 | 147,2 |
| Среднегодовая стоимость основных производствен-ных средств, тыс. руб. | 1297428 | 1710865 | 413437 | 131,9 |
| Фондоотдача всех основных производственных средств, р. (стр.1 : стр.2) | 3,221 | 3,597 | 0,376 | 111,7 |
| Фондоемкость всех основных производствен-ных средств, р.(стр.2 : стр.1) | 0,310 | 0,278 | -0,032 | 89,6 |
| Среднесписочная числен-ность торговых работников, человек | 97 | 103 | 6 | 106,2 |
| Фондовооруженность труда торговых работников, тыс. руб. (стр.2 : стр. 5) | 13375,5 | 16610,3 | 3234,79 | 124,2 |

 В динамике розничный товарооборот возрос на 47,2%, в том числе за счет увеличения среднегодовой стоимости производственных основных средств на 31,9% и благодаря повышению фондоотдачи на 15,3% (47,2 – 31,9).

 В отчетном году фондоотдача всех основных производственных основных средств составила 3,597 р., что на 0,376 р. выше прошлого года.

 На фондоотдачу большое влияние оказывает переоценка (дооценка или уценка) основных средств. При дооценке основных средств фондоотдача снижается, при уценке – растет. Для измерения влияния этого фактора на фондоотдачу необходимо определить ее уровень с учетом переоценки основных средств и сравнить с фактической фондоотдачей отчетного года. За счет дооценки среднегодовая стоимость основных производственных средств по предприятию возросла на 529715 тыс. руб. Определим фондоотдачу за отчетный год с учетом дооценки основных средств: 6154270 : (1710865-529715) = 5,210 р. Таким образом, дооценка производст-венных основных фондов на 529715 тыс. руб. привела к снижению фондоотдачи на 1,613 р. (3,597 – 5,210), что составляет 50,1% к фактическому ее размеру за прошлый год (1,613 : 3,221х100).

 Фондоемкость всех производственных основных средств в отчетном году составила 0,278 р. и снизилась по сравнению с прошлым годом на 0,032 р.. Как положительное необходимо отметить увеличение фондовооруженности труда торговых работников.

 Для изучения и оценки влияния материально-технической базы торговли на раз-витие розничного товарооборота ЗАО «Дом торговли Рамонак» составим табл. 3.15.

*3.15* Алгоритм расчета влияния материально-технической базы торговли на развитие розничного товарооборота в действующих ценах

ЗАО «Дом торговли Рамонак», тыс. руб.

|  |  |
| --- | --- |
| Факторы | Влияние на динамику товарооборота |
| расчет | сумма, тыс. руб. |
| Изменение среднегодовой стоимости производственных основных средств | +413437 х 3,221 | +1331680,6 |
| Изменение фондоотдачи производственных основных средств | +0,376 х 1710865 | +643285,2 |
| **ВСЕГО** |  | **+1974965,8** |

Примечание. Источник: собственная разработка

 Рост среднегодовой стоимости всех производственных основных средств обеспечил увеличение объема товарооборота по сравнению с прошлым годом на 1331680,6 тыс. руб. Повышение фондоотдачи в динамике способствовало росту розничного товарооборота на 643285,2 тыс. руб.

 В процессе анализа эффективности использования материально-технической базы магазина следует определить, как изменилось по сравнению с планом торговая площадь площадь, количество рабочих дней за год, средняя продолжительность рабочего дня и выработка (объем товарооборота) на 1 м2 торговой площади за 1 час работы и как повлияли эти факторы на развитие товарооборота.

 По данным таблицы 3.16 изучим режим работы структурных подразделений ЗАО «Дом торговли Рамонак».

*Таблица 3.16* Информация о режиме работы структурных подразделений ЗАО «Дом торговли Рамонак»

|  |  |
| --- | --- |
| Показатель | Отчетный 2003 год |
| план | фактически | отклонение | % вып. плана |
| Торговая площадь, м2 | 864 | 864 | --- | 100,0 |
| Количество рабочих дней за год | 330 | 328 | -2 | 99,4 |
| Средняя продолжи-тельность рабочего дня, часов | 11,5 | 11,2 | -0,3 | 97,4 |
| Выработка на 1 м2 торговой площади за час работы, тыс. руб. | 1,819 | 1,939 | +0,120 | 106,6 |
| Розничный т/о в действующих ценах за год, млн. руб. | 5964 | 6154 | +190 | 103,2 |

Примечание. Источник: собственная разработка.

 Показатели, характеризующие режим работы структурных подразделений торгового предприятия, повлияли на выполнение плана розничного товарооборота в различных направлениях: одни способствовали его росту; другие привели к уменьшению розничной реализации товаров. Для измерения влияния изменения режима работы структурных подразделений ЗАО «Дом торговли Рамонак» на выполнение плана товарооборота применим прием цепных подстановок, предварительно составив таблицу 3.17.

*Таблица 3.17* Разработочная таблица для изучения влияния режима работы структурных подразделений ЗАО «Дом торговли Рамонак» на выполнение плана товарооборота за отчетный год

|  |  |
| --- | --- |
| **Показатель** | **Расчет** |
| **1-й** | **2-й** | **3-й** | **4-й** | **5-й** |
| 1. Торговая площадь, м2 | План864 | Факт864 | Факт864 | Факт864 | Факт864 |
| 2. Количество рабочих дней за год | План330 | План330 | Факт328 | Факт328 | Факт328 |
| 3. Средняя продолжительность рабочего дня, часы | План11,5 | План11,5 | План11,5 | Факт11,2 | Факт11,2 |
| 4. Выработка на 1 м2 торговой площади за час работы, тыс. руб. | План1,819 | План1,819 | План1,819 | План1,819 | Факт1,939 |
| 5. Розничный товарооборот в действующих ценах за год (стр.4 х стр.3 х стр.2 х стр.1 : :1000), млн. руб. | План5964 | Пересчит.5964 | Пересчит.5928 | Пересчит.5773 | Фактич.6154 |

 Из данных таблицы 3.17 следует, что на выполнение плана розничного товарооборота повлияли следующие факторы (в млн. руб.):

 уменьшение количества рабочих дней в году:

5928 – 5964 = - 36;

 уменьшение продолжительности рабочего дня:

5773 – 5928 = - 155;

 повышение выработки на 1 м2 торговой площади за час работы:

6154 – 5773 = +381.

 ИТОГО: 6154 – 5964 = +190.

 Материально-техническая база торговли непосредственно связана с режимом работы магазина и, в частности, со сменностью их работы, временем начала и окончания рабочего дня., временем обеденного перерыва, выходными и санитарными днями.

 По ЗАО «Дом торговли Рамонак» следует изучить возможность повышения эффективности работы в отдельные часы, особенно в вечернее время, когда идет основной поток покупателей. При проведении такого анализа следует использовать хронометражные наблюдения и провести подсчет выручки в отдельные часы работы магазина. Так, можно увеличить время работы отдела магазина с 9 до 11 ч, или 22% [(11 - 9) : 9 х 100]. Исследования показывают, что при удлинении времени работы магазинов на 10% прирост товарооборота составляет примерно 7% [3, с.104]. Следовательно, удлинение времени работы магазина позволит увеличить розничный товарооборот в предстоящем году на 948 млн. руб. [(6154х22х7) : (100х10)].

 Изучение потоков покупателей в отдельные часы по дням рабочей недели позволит разработать оптимальные графики выхода на работу продавцов, кассиров, других работников, обеспечить в часы пик привлечения максимально возможного числа работающих.

 Для полного и всестороннего анализа товарооборота предприятия по фактическим данным за 2001 – 2003гг. на материалах изучаемого торгового предприятия проведем множественный корреляционно-регрессионный анализ зависимости товарооборота от основных факторов (приложение Н).

 Для анализа влияния факторов на товарооборот м млн. руб. (Ух) отобрана информация по четырем факторам: фондоотдача, руб. (х1); товарооборачиваемость, дни (х2); удельный вес розничного товарооборота продовольственной группы в общем объеме товарооборота магазина, % (х3); выработка на одного торгового работника, млн. руб. (х4).

 Основная задача корреляционно-регрессионного анализа – построение регрессионной модели, которая позволяет количественно измерить влияние основных факторов на результативный показатель.

 По торговому предприятию ЗАО «Дом торговли Рамонак» получена следующая функция товарооборота:

Ух= 0,0095 – 0,0023х1 – 0,0069х2+0,0005х3+0,5984х4.

 Таким образом, рост фондоотдачи на 1 руб. (первый фактор) привел к снижению товарооборота на 0,0023 млн. руб.; замедление товарооборачиваемости (второго фактора) привело к снижению розничного товарооборота на 0,0069 млн. руб.; при увеличении удельного веса товарооборота продовольственной группы (третий фактор) на 1%, розничный товарооборот магазина увеличится на 0,0005 млн. руб.; рост выработки на одного торгового работника (четвертый фактор) на 1 млн. руб. увеличил товарооборот на 0,5984 млн. руб..

 Множественный коэффициент детерминации (R2), показывающий долю влияния учтенных факторов, включенных в корреляционную модель, на товарооборот очень велик. Он составил 0,9976 , то есть на объем товарооборота повлияло 99,76% от всех отобранных факторов. Коэффициент корреляции (R) составил 0,9973 , что теоретически свидетельствует об очень высокой степени связи между отобранными факторами и товарооборотом.

 Сопоставление рассчитанных на основе корреляционно-регрессионного анализа прогнозных значений товарооборота с ее фактическими значениями выявляет тенденцию оптимального развития этого показателя.

 Таким образом, проведенный корреляционно-регрессионный анализ позволил выявить резервы роста товарооборота, а именно увеличение фондоотдачи основных производственных средств и ускорение товарооборачиваемости.

3.3 Обобщение неиспользованных возможностей и экономическое обоснование прогнозных резервов розничного товарооборота

 После изучения степени выполнения плана и динамики товарооборота, измерения влияния факторов на его размер производят подсчет неиспользованных возможностей и резервов роста розничной реализации товаров. Такими возможностями являются: предупреждение недостатков в торговой деятельности предприятия, более эффективное использование материально-технической базы торговли, товарных и трудовых ресурсов. Для их обобщения составляют табл. 3.18.

*Таблица 3.18* Подсчет возможностей роста розничного товарооборота по ЗАО «Дом торговли Рамонак» за отчетный год

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Номер страницы, где взяты данные** | Возможности роста розничного товарооборота | **Сумма,****млн. руб.** |
| 34 | Недовыполнение плана розничного товарооборота в апреле, июне, сентябре и ноябре месяцах | 61 |
| 42 | Снижение физического объема розничной реализации по отдельным товарам и товарным группам | 16,2 |
| 41 | Рост в динамике прочего выбытия товаров | 1 |
| 41 | Рост по сравнению с планом прочего выбытия товаров по отдельным товарам и товарным группам | 1,51 |
| 42 | Рост по сравнению с планом товарных запасов на конец года по отдельным товарным группам | 119,7 |
| 42 | Уменьшение по отдельным товарным группам физического объема поступления товаров по сравнению с планом | 35,1 |
| 49 | Снижение производительности труда торгово-оперативных работников по сравнению с планом | 332 |
| 50 | Уменьшение по сравнению с планом числа дней, отработанных 1 торговым работником за год | 27 |
| 50 | Снижение среднечасовой выработки на 1 торгового работника | 177 |
| 57 | Потери товарооборота в связи с уменьшением количества дней работы структурных подразделений ЗАО «Дом торговли Рамонак» | 36 |
| 57 | Уменьшение средней продолжительности рабочего дня магазина | 155 |
|  | Всего | **961,51** |

 В отчетном году ЗАО «Дом торговли Рамонак» имел возможность увеличения товарооборота на 961,51 млн. руб. Объем товарооборота мог бы возрасти за счет: 1) улучшения обеспеченности и эффективности использования товарных ресурсов – на 172,51 млн. руб. (16,2+1,51+119,7+35,1); 2) за счет повышения эффективности использования трудовых ресурсов – на 536 млн. руб. (332+27+177); 3) повышения эффективности использования материально-технической базы торговли – на 191 млн. руб. (36+155). При подсчете резервов обычно берут наименьшую сумму возможностей роста розничного товарооборота по трем указанным выше факторам. Следовательно, реальным резервом роста розничного товарооборота магазина в отчетном году следует считать сумму 172,51 млн. руб. (за счет более эффективного использования товарных ресурсов), так как другие факторы (повышение эффективности использования трудовых ресурсов и материально-технической базы торговли) позволяют увеличить его объем в значительно больших размерах.

 Одновременно подсчитывают прогнозные резервы роста розничного товарооборота, имеющие реальный характер и которые могут быть использованы в будущей хозяйственной деятельности. По магазину за счет выявленных прогнозных резервов повышения производительности труда торговых работников объем товарооборота может увеличиться на 418 млн. руб. (см. с. 51). За счет оптимизации времени работы магазина возможно увеличение объема товарооборота на 948 млн. руб. (см. с. 57). Увеличение объема розничного товарооборота возможно за счет внедрения прогрессивных методов торговли, дополнительных форм торгового обслуживания населения, арендных отношений. Большое значение для развития розничного товарооборота и улучшения обслуживания покупателей имеет правильное размещение торговой сети.

 Все эти резервы должны быть учтены при планировании розничного товарооборота торгового предприятия на будущий год.

3.4 Разработка рекомендаций по компьютеризации учета и анализа розничного товарооборота

 Развитие рыночных отношений в экономике на современном этапе в значительной степени зависит от использования новых высокоэффективных компьютерных и информационных технологий во всех сферах деятельности. Одной их сфер применения компьютерных технологий является бухгалтерский учет. При больших объемах учетной информации достичь своевременного, полного и достоверного получения данных возможно лишь используя новые информационные технологии. Однако, низкая система автоматизации учета, в основном из-за нехватки денежных средств на предприятии, не в состоянии заменить квалифицированного бухгалтера. Основными предпосылками автоматизации учета розничного товарооборота являются большая трудоемкость сбора, регистрации и обработки информации, сложность выполняемых расчетов, разнообразие форм входной и выходной информации, постоянное совершенствование и изменение нормативно-правовых актов по учету реализации товаров. Высококвалифицированный бухгалтер должен обладать не только знаниями бухгалтерского учета, анализа и аудита, но и владеть знаниями и навыками обработки данных на компьютере.

 Правильно выбранный пакет программ играет огромное значение при автоматизации учета и анализа хозяйственной деятельности.

Полностью автоматизированный бухгалтерский учет, в частности учет товарооборота, позволяет вести более точный учет, избежать ошибок, сокращает время ведения учетных работ, тем самым повышает производительность труда торговых работников, финансовое положение предприятия.

 Для обработки учетной информации в бухгалтерии ЗАО «Дом торговли Рамонак» установлены персональные компьютеры, которые объединены между собой в локальную сеть. Учет розничного товарооборота в ЗАО «Дом торговли Рамонак» полностью автоматизирован. Аналитический и синтетический учет ведется с применением системы «1С: Предприятие» - блок программа автоматизации бухгалтерского учета «1С: Бухгалтерия 7.7».

 Программа 1С: Бухгалтерия является универсальной бухгалтерской программой и предназначена для ведения синтетического и аналитического бухгалтерского учета по различным разделам. Аналитический учет ведется по объектам аналитического учета (субконто) в натуральном и стоимостном выражениях. Программа предоставляет возможность ручного и автоматического ввода проводок. Все проводки заносятся в журнал операций. При просмотре проводок в журнале операций их можно ограничить произвольным временным интервалом, группировать и искать по различны параметрам проводок. Кроме журнала операций программа поддерживает несколько списков справочной информации (справочников):

 план счетов;

 справочник валют;

 набор справочников для ведения списков объектов аналитического учета;

 набор документов, предназначенных для ввода, хранения и печати первичных документов;

 набор констант, используемых для настройки общих параметров ведения учета;

 справочник стандартных отчетов;

 справочник регламентированных отчетов (налоговых, бухгалтерских и др.) и механизм их обновления.

 «1С: Бухгалтерия 7.7» - это мощная универсальная бухгалтерская программа нового поколения. Ее возможности позволяют не только эффективно автоматизировать учет практически любого участка работы бухгалтерии, но и вести учет параллельно в нескольких учетных системах, а также в разрезе обособленных подразделений, выделенных на отдельный баланс. Типовая конфигурация реализует стандартную схему ведения бухгалтерского учета. Набор документов 1С: Бухгалтерии максимально соответствует набору реально используемых в деятельности организации. Важным свойством документа 1С: Бухгалтерии является возможность автоматически документы формировать в бухгалтерские проводки. По каждой проводке в журнале отображается полная информация: дата проводки; сведения о документе, которым проводка сформирована; корреспондирующие счета; сумма проводки; содержание проводки.

 Программа «1С:Бухгалтерия 7.7» имеет гибкие возможности учета:

 использование нескольких планов счетов одновременно;

 многоуровневые планы счетов;

 многомерный аналитический учет;

 многоуровневый аналитический учет;

 количественный учет;

 валютный учет по неограниченному числу валют;

 ведение на одном компьютере учета нескольких предприятий;

 ведение консолидированного учета.

 Набор стандартных отчетов в данной версии дополнен отчетом «Диаграмма», который позволяет представлять бухгалтерскую информацию в графическом виде.

 Для большей детализации получаемой информации используются субсчета (например счет 90 «Реализация» - синтетический счет может содержать следующие субсчета: 90/1 «Выручка от реализации», 90/2 «Себестоимость реализации», 90/3 «НДС», 90/5 «Прочие налоги и сборы из выручки», 90/7 «Налог с продаж», 90/8.1 «Расходы на продажу», 90/8.2 «Управленческие расходы», 90/9 «Прибыль/убыток от реализации»). Программа «1С: Бухгалтерия» дает возможность автоматического ввода документов для учета розничного товарооборота (Документы Учет товаров, реализации (отгрузка товаров, продукции; продажа в розницу; поступление товаров; перемещение товаров); Документы Касса Приходный кассовый ордер). После заполнения документов, производится автоматическое формирование проводок по реализации.

 На основании введенных проводок может быть выполнен расчет итогов. Итоги могут выводиться за квартал, год, месяц и за любой период, ограниченный двумя датами. После расчета итогов программа формирует различные ведомости: анализ счета 90 (приложение Э ), карточка счета 90 (приложение D); обороты по счету 90 (главная книга) (приложение F).

 В качестве предложений по автоматизации учета розничного товарооборота в ЗАО «Дом торговли Рамонак»» можно предложить установить в каждом отделе магазина компьютерно-кассовые системы, которые будут работать в сети с программой «1С: Предприятие». Через компьютерно-кассовые системы каждый день можно прослеживать реализацию товаров. Компьютерно-кассовая система в конце рабочего дня формирует отчет, с ее помощью можно распечатать какой именно товар реализовался и в каком количестве.

 Компьютеризация учетно-аналитической работы на современном этапе позволяет развивать и совершенствовать анализ хозяйственной деятельности на предприятии и анализ розничного товарооборота, в частности.

 В ЗАО «Дом торговли Рамонак» отсутствует специальная программа по анализу хозяйственной деятельности предприятия и, в частности, розничного товарооборота. В данной ситуации предприятию следует порекомендовать использовать пакет общего назначения Microsoft Excel.

 Как известно, анализ хозяйственной деятельности выполняется на основании данных бухгалтерских документов, представляющих собой таблицы. Поэтому наиболее универсальным инструментом для автоматизации анализа розничного товарооборота являются табличные процессоры.

 Интерфейс Microsoft Excel содержит сервисные средства, предназначенные для облегчения работы с программой.

 Excel обеспечивает эффективную обработку больших объемов информации. Автоматически производятся:

 приведение данных в сопоставимый вид;

 сравнительный анализ;

 оформление результатов с выбором различных шрифтов и стилей, автоформати-рование;

 графический анализ (одно-, двух- и трехмерная графика, наличие мастера диаграмм);

 коэффициентный, корреляционный, регрессионный, дисперсионный, факторный анализ. (С помощью пакета «Анализ»);

 формирование профессиональных отчетов.

 В дипломной работе анализ розничного товарооборота на предприятии ЗАО «Дом торговли Рамонак» проведен при помощи табличного процессора Microsoft Excel. Данные работы предприятия представлены в виде аналитических таблиц, которые получены с использованием математических вычислений показателей, а также графиков (табл.3.1 «Выполнение ЗАО «Дом торговли Рамонак» плана товарооборота по месяцам и кварталам» (определен % выполнения плана товарооборота по месяцам, кварталам и за год; рассчитано отклонение товарооборота от плана и от прошлого года); табл.3.2 «Удельный вес каждого квартала в годовом объеме товарооборота»; табл.3.4 «Выполнение плана товарооборота ЗАО «ДТ Рамонак» по составу»; табл. 3.5 «Товарный баланс по ЗАО «ДТ Рамонак» в действующих ценах»; табл.3.6 «Товарный баланс в разрезе товарных групп и товаров» (определено отклонение в динамике по реализации товаров за 2003 год); табл.3.7 «Показатели эффективности использования товарных ресурсов»; табл. 3.9 «Выполнение ЗАО «ДТ Рамонак» плана по труду» (при помощи табличного процессора Microsoft Excel определен удельный вес торгово-оперативных работников в общей численности; среднегодовая выработка на одного работника; рассчитано отклонение показателей от плана и от прошлого года); табл. 3.10 «Расчет влияния изменения численности торгово-оперативных работников и их выработки на выполнение плата и динамику товарооборота»; табл. 3.13 «Информация о динамике основных средств по магазину за 2003 год»; табл. 3.14 «Информация об обеспеченности и эффективности использования основных средств по ЗАО «Дом торговли Рамонак»» и др..

 Таким образом, Microsoft Excel можно использовать как мощный инструмент для проведения внутрихозяйственного управленческого анализа с привлечением данных управленческого учета.

 Использованные в данной дипломной работе компьютерные средства позволили наглядно представить результаты финансово-хозяйственной деятельности предприятия, сыграли существенную роль в исследовании постановки учета розничного товарооборота на предприятии и проведении экономического анализа. Автоматизация бухгалтерского учета и финансового анализа на предприятии позволит повысить эффективность управления за счет обеспечения руководителей и специалистов максимально полной, оперативной и достоверной информацией.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

 В результате проведенного исследования можно сделать следующие выводы.

1. Развитие рыночных отношений повышает ответственность и самостоятельность работников предприятий в выработке и принятии управленческих решений по обеспечению эффективной их работы. Для эффективной деятельности субъектов хозяйствования в условиях рынка необходима полная информация, позволяющая правильно ориентироваться в выборе различного рода решений. В создании такой информации заметную роль играет бухгалтерский учет, благодаря которому отражается и обобщается экономическая информация для выявления общественных процессов во всей их сложности и конкретности. Одно из центральных мест во всей системе учета принадлежит учету розничного товарооборота. От его уровня зависят основные показатели финансово-хозяйственной деятельности предприятий, такие как валовой доход, прибыль, рентабельность, финансовое положение предприятия. Продажа товаров и тары населению производится за наличный расчет, по чекам банка, по перечислениям со счета вкладчиков банка. При этом продажа товаров по расчетным чекам банка, по перечислениям со счетов вкладчиков (по их перечислениям) учитывается как продажа за наличный расчет. Продажа товаров организациям, учреждениям и предприятиям производится, как правило, по безналичному расчету. Розничный товарооборот существенно влияет на денежное обращение в стране и устойчивость валюты, поскольку обращение наличных денег связано главным образом с обслуживанием розничного товарооборота. Анализ розничного товарооборота позволяет определить, в какой степени выполнен план товарооборота и удовлетворен спрос покупателей, какие изменения произошли в товарообороте за отчетный период и чем они были вызваны, вскрыть новые явления, а также имеющиеся резервы в развитии товарооборота. Анализ товарооборота используется не только для разработки прогноза, но и как действенное средство хозяйственного руководства, с помощью которого осуществляется контроль за ходом реализации товаров и разрабатываются меры, обеспечивающие успешный рост товарооборота.

2. За последние 100 лет количество работающих в торговле увеличилось на 50%. Имея такую численность, динамику и перспективы, документа, определяющего и регулирующего основы внутренней торговли – не было. В связи с этим, с 08.02.2004г. вступил в силу Закон Республики Беларусь «О торговле» от 28.07.2003г. №231 – З. Данный Закон позволит более эффективно развивать рыночные отношения.

3. В соответствии с принятым на предприятии Приказом «Об учетной политике предприятия» бухгалтерский учет в ЗАО «Дом торговли Рамонак» ведется в соответствии с Законом Республики Беларусь от 25.06.2001 г. № 42-З «О внесении изменений и дополнений в Закон Республики Беларусь «О бухгалтерском учете и отчетности». На основе Типового плана счетов с учетом особенностей финансово-хозяйственной деятельности предприятия разработан внутренний план счетов с разбивкой по субсчетам и аналитическим счетам. Бухгалтерия ведет суммовой учет товаров; учет ведется компьютеризировано с использованием бухгалтерской программы «1С: Бухгалтерия».

 4. В ходе дипломного исследования была проведена характеристика основных экономических показателей по ЗАО «Дом торговли Рамонак». По цепным темпам роста основных показателей в действующей оценке методом математического моделирования определен лучший год в работе предприятия (за 2001 – 2003гг.). Лучшим годом по результатам работы в действующей оценке назван 2003г., что обусловлено самыми высокими темпами роста показателей. Для полного и всестороннего анализа товарооборота предприятия проведем множественный корреляционно-регрессионный анализ зависимости товарооборота от основных факторов. Сопоставление рассчитанных на основе корреляционно-регрессионного анализа прогнозных значений товарооборота с ее фактическими значениями выявляет тенденцию оптимального развития этого показателя. Проведенный корреляционно-регрессионный анализ позволил выявить резервы роста товарооборота, а именно увеличение фондоотдачи основных производственных средств и ускорение товарооборачиваемости.

5. Все субъекты хозяйствования, осуществляющие реализацию товаров за наличный расчет через стационарные торговые пункты, производят прием денежных средств с использованием кассовых суммирующих аппаратов или специальных компьютерных систем, предварительно зарегистрированных в районной Инспекции Министерства по налогам и сборам. Работники торгового предприятия на кассовом суммирующем аппарате регистрируют все платежи, полученные за товары наличными, чеками, по банковским карточкам с выдачей кассового чека на получение приобретенного им товара. На сумму выручки выписывают приходный кассовый ордер формы №КО. Объем розничного товарооборота определяют суммой наличных денег, сданной материально-ответственными лицами в центральную кассу организации.

6. В соответствии с Типовым планом счетов синтетический учет реализации товаров, как за наличные деньги и расчетные чеки, так и по безналичному расчету, ведется при всех методах продажи товаров на сопоставляющем, операционно-результативном счете 90 «Реализация» (старый сч. 46 «Реализация продукции (работ, услуг)»). Этот счет предназначен для учета и контроля выручки и выявления финансового результата от реализации товаров в розничной торговле. К счету 90 «Реализация» могут быть открыты субсчета: 90/1 «Выручка от реализации»; 90/2 «Себестоимость реализации»; 90/3 «Налог на добавленную стоимость»; 90/4 «Акцизы»; 90/5 «Прочие налоги и сборы»; 90/6 «Экспортные пошлины»; 90/9 «Прибыль/убыток от реализации» и др. Записи по субсчетам 90/1, 90/2, 90/3, 90/4, 90/5, 90/6 производятся накопительно в течение отчетного года. После отражения всех операций за отчетный месяц, сопоставляя доходы и расходы по реализации товаров в розницу, по данным счета 90 «Реализация» прибыль (убыток) от реализации товаров в розничной торговле выявляют следующим образом: из выручки вычитают полную себестоимость реализованных товаров, налоги и отчисления с реализации товаров. Прибыль (убыток), полученный за отчетный месяц отражается на счете 90/9 «Прибыль (убыток) от реализации» в корреспонденции со счетом 99 «Прибыли и убытки».

7. Розничный товарооборот находит отражение в таких отчетных формах как: «Отчет о прибылях и убытках» (форма №2); статистическая отчетность: форма №1-торг «Отчет о товарообороте и запасах товаров» (приложение G) и 3-торг «Отчет по розничной торговле». Недостатком, на наш взгляд, в форме 3-торг является то, что эта форма составляется в суммовом выражении только за полугодие и год, тогда как по месяцам она заполняется в количественном выражении. Это создает определенные трудности при проведении экономического анализа розничного товарооборота – необходимо производить выборку данных по реализации и остатках отдельных товаров в суммовом выражении.

8. В ходе дипломного исследования проведен анализ розничного товарооборота по ЗАО «Дом торговли Рамонак». Во время анализа розничного товарооборота использовались приемы сравнения и детализации, балансовая увязка показателей. Было изучено влияние основных факторов на изменение розничного товарооборота. Выполнение плана и динамика розничного товарооборота зависят от трех групп факторов: 1) обеспеченности товарными ресурсами, правильности их распределения и использования; 2) обеспеченности трудовыми ресурсами и эффективности труда торговых работников; 3) состояния, развития и эффективности использования материально-технической базы торговли. В отчетном году ЗАО «Дом торговли Рамонак» имел возможность увеличения товарооборота на 961,51 млн. руб. Объем товарооборота мог бы возрасти за счет: а) улучшения обеспеченности и эффективности использования товарных ресурсов – на 172,51 млн. руб.; б) за счет повышения эффективности использования трудовых ресурсов – на 536 млн. руб.; в) повышения эффективности использования материально-технической базы торговли – на 191 млн. руб. Реальным резервом роста розничного товарооборота магазина в отчетном году следует считать сумму 172,51 млн. руб. (за счет более эффективного использования товарных ресурсов). Одновременно подсчитаны прогнозные резервы роста розничного товарооборота. По магазину за счет выявленных прогнозных резервов повышения производительности труда торговых работников объем товаро-оборота может увеличиться на 418 млн. руб. За счет оптимизации времени работы магазина возможно увеличение объема товарооборота на 948 млн. руб.

9. В ходе исследования были разработаны рекомендации по компьютеризации учета и анализа розничного товарооборота. Основными предпосылками автоматизации учета розничного товарооборота являются большая трудоемкость сбора, регистрации и обработки информации, сложность выполняемых расчетов, разнообразие форм входной и выходной информации, постоянное совершенствование и изменение нормативно-правовых актов по учету реализации товаров. Полностью автоматизиро-ванный бухгалтерский учет, в частности учет товарооборота, позволяет вести более точный учет, избежать ошибок, сокращает время ведения учетных работ, тем самым повышает производительность труда торговых работников, финансовое положение предприятия. Учет розничного товарооборота в ЗАО «Дом торговли Рамонак» полностью автоматизирован. Аналитический и синтетический учет ведется с применением системы «1С: Предприятие» - блок программа автоматизации бухгал-терского учета «1С: Бухгалтерия 7.7». В дипломной работе анализ розничного товарооборота на предприятии ЗАО «Дом торговли Рамонак» проведен при помощи табличного процессора Microsoft Excel. Данные работы предприятия представлены в виде аналитических таблиц, которые получены с использованием математических вычислений показателей, а также графиков. Использованные в данной дипломной работе компьютерные средства позволили наглядно представить результаты финансово-хозяйственной деятельности предприятия, сыграли существенную роль в исследовании постановки учета розничного товарооборота на предприятии и проведении экономического анализа.

 Итак, внедрение предложений по совершенствованию учета и анализа будет способствовать росту розничного товарооборота. Рост розничного товарооборота следствие улучшения благосостояния трудящихся г. Минска.

 СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Абрютина М.С. Экономический анализ торговой деятельности: Учеб. пособие. М.: изд-во «Дело и сервис», 2000. 512с.
2. Анализ деятельности субъектов хозяйствования: Учебно-метод. пособие / В.А. Березовский, Т.П. Анисимовец, Т.Г. Ускевич. Мн.: БГЭУ, 2004. 31с.
3. Анализ хозяйственной деятельности в торговле: Учеб. / Л.И. Кравченко. 7-е изд., перераб. М.: Новое знание, 2004. 544с.
4. Бухгалтерский учет в Республики Беларусь. Методическая разработка. Витебск: Минобразования Республики Беларусь , УО «ВГТУ», 2003. 158с.
5. Бухгалтерский учет в торговле: Учеб. пособие / М.И. Баканов, И.М. Дмитриев, М.Б. Чиркова и др.; Под ред. М.И. Баканова. М.: Финансы и статистика, 2002. 576с.
6. Бухгалтерский учет в условиях нового Типового плана счетов: Практ. пособие: в 3ч. / Л.Н. Филипенко. Мн.: Изд. О.М. Филипенко, 2004. 536с.
7. Бухгалтерский учет: Учеб.-практич. пособие/ Н.И. Ладутько, П.Е. Борисевский, А.В. Крупнова, Е.Н. Ладутько; Под общ. ред. Н.И. Ладутько. 4-е изд., перераб. и доп. Мн.: ФУАинформ, 2004. 742с.
8. Бухгалтерский учет розничной торговли: Практ. пособие/ А.В. Бугаев. Мн.: ИПА «Регистр», 2004. 152с.
9. Бухгалтерский учет в торговле: Учеб. / Л.Ф. Жилинская, Е.В. Ильющенко, В.В. Кожарский и др.; Под общ. ред. В.В. Кожарского. Мн.: ИП «Экоперспектива», 1999. 608с.
10. Бухгалтерский учет в торговле: Учеб. / В.А. Березовский, В.Б. Гурко, Л.Ф. Жилинская и др.; Под общ. ред. В.В. Кожарского. Мн.: Новое знание, 2004. 812с.
11. Бухгалтерский учет в торговле: Пособие / Г.Г. Завилевский, Н.В. Мартынов. Мн.: Амалфея, 2004. 132с.
12. Бухгалтерский учет на персональном ЭВМ: Учеб. практикум / Под ред. Э.А. Умновой, Д.В. Чистова. М.: Фирма «1С», 1996.
13. Ванкевич В.Е., Шибеко Е.Н., Сушкевич АН. Типовой план счетов бухгалтерского учета: Инструкция по его применению. Типовые бухгалтерские записи по основным операциям хозяйственной деятельности. Мн.: Фонд «Редакция журнала» Финансы, учет, аудит», 2003.
14. Головкова Е.А. Автоматизация учета, анализа и аудита: Учебное пособие/ Головкова Е.А., Прохорова Т.В., Шиманский К.А. Мн.: ООО «Мисанта», 2001. 220с.
15. Закон Республики Беларусь от 28 июля 2003г. № 231 – З «О торговле» // НЭГ. Информбанк. 17 октября 2003г. № 81. С. 21.
16. Закон Республики Беларусь от 26 июня 2001г. № 42 – З «О бухгалтерском учете и отчетности»: Мн.: ООО «Информпресс», 2002. 24с.
17. Изменения в бухгалтерском учете при переходе на новый план счетов / И.Н. Бурцева, О.А. Левкович. Мн.: Дикта, 2003. 190с.
18. Ильющенко Е.В., Кожарский В.В. Бухгалтерский учет: вопросы и ответы. Мн.: Экоперспектива, 2004. 218с.
19. Инструкция по учету розничного товарооборота и товарных запасов в торговле. Мн.: ООО «Информпресс», 2001. 12с.
20. Казиначикова, А.В. Гавриков; Под общ. ред. С.Н. Лебедевой. 3-е изд. Мн.: Новое знание, 2003. 240с.
21. Кожарский В.В. Особенности бухгалтерского учета в Республики Беларусь и США // Планово-экономический отдел. 2004. №5. С. 31.
22. Командирова Е. Бухгалтерский учет поступления и реализации товаров в орга-низациях торговли в 2004 году // Главный бухгалтер. Торговля. 2004. №1. С. 65.
23. Немова И. Качество жизни народа: стратегия развития Республики Беларусь // Минский курьер. 2005. 20 января. С. 3.
24. Ничипор Д.Н. Анализ розничного товарооборота // Планово-экономический отдел. 2004. № 12. С. 53.
25. Панков Д.А. Бухгалтерский учет и анализ в зарубежных странах. Мн.: ИП «Экоперспектива», 1998.
26. Положение по бухгалтерскому учету «Учетная политика организаций», утвержденное Министерством финансов РБ 17.04.02г №62 с изм. и доп. // Гермес. 2004. №6. С. 12.
27. Постановление Министерства финансов Республики Беларусь от17.02.2004г.№16 «О бухгалтерской отчетности организаций» с изм. и доп. // НРПА РБ №8/11946 от 05.01.2005г.
28. Розничная торговля Республики Беларусь. Статистический сборник. 2004. Мн. / Министерство статистики и анализа Республики Беларусь.
29. Самец К. Исчисление НДС по расчетной ставке // Главный бухгалтер. Торговля. 2003. № 2. С. 8.
30. Теория анализа хозяйственной деятельности: Учеб. для вузов/ Л.И. Кравченко, В.В. Осмоловский, Н.А. Русак и др.; Под ред. Л.И. Кравченко. 2-е изд., перераб. и доп. Мн.: Новое знание, 2004. 384с.
31. Технологии автоматизированной обработки учетно-аналитической информации: Учеб. пособие/ Ю.Ю.Королев, Л.А. Попкова, Т.В. Прохорова и др. Мн.: УП «ИВЦ Минфина», 2002. 352с.
32. Ткалич Т.А. Челноков М.А. Кочетова Н.А. Анализ финансового состояния предприятий с использованием табличного процессора EXCEL. Мн.: БГЭУ, 1999.
33. Торговое дело: экономика, маркетинг, организация: Учеб. / Л.А. Брагин, Т.П. Данько, Г.Г. Иванова и др.; Рос. экон. академия им. Г.В. Плеханова. 2-е изд., перераб. и доп. М.: ИНФРА-М, 2000. 559с.
34. Учет: международная перспектива: пер. с англ./ Г. Мюллер, Х. Гернон, Г. Минк. М.: Финансы и статистика, 2003. 136с.
35. Учет товарных операций в розничной торговле / З.В. Кудрявец. Мн.: РДУП ОСПИ, 2004. 64с.
36. Финансовая отчетность торговых организаций/ В.В. Кожарский, Е.В. Ильющенко. Мн.: ТетраСистем, 2002.
37. Харитонов С.А. Компьютерная бухгалтерия 7.7 в системе гибкой автоматизации бухгалтерского учета: Научно-методическое издание. 2000. 520с.
38. Экономика предприятия: Учеб. / М.С. Абрютина. М.: Дело и сервис, 2004. 527с.
39. Экономика торгового предприятия: Учеб. / А.И. Гребнев, Ю.К. Баженов, О.А. Габриэлян и др.; Под общ. ред. А.И. Гребнева. М.: Экономика, 1997. 238с.
40. Экономика торгового предприятия: Учеб. пособие/ С.Н. Лебедева, Н.А. Казиначикова, А.В. Гаврикова; Под общ. ред. С.Н. Лебедевой. 2-е изд. Мн.: Новое знание, 2002. 240с.
41. Экономический анализ: Учеб. для вузов/ Под ред. Л. Т. Гилявской. М.: Финансы и статистика, 2002. 416с.
42. Antony Robert N., Ruce James S. Accounting principles, 7-eh. Ghicago: IRWIN, 1998 – XVIII, 686p.
43. Morse Dale C., Zimmerman Jerold L. Managerial accounting. Boston: IRWIN/ Nc Craw-Hill, 1999. XVI. 619p.