МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

УО "БЕЛОРУССКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ"

Кафедра бухгалтерского учёта,

анализа и аудита в торговле

**ДИПЛОМНАЯ РАБОТА**

на тему: **Учёт реализации товаров и анализ товарооборота торговой организации**

Студент-дипломник В.И.Байкова

УЭФ, 4 курс, УТ-С

Руководитель Н.А.Лесневская

канд. экон. наук,

доцент

МИНСК 2006

**СОДЕРЖАНИЕ**

Реферат…………………………………………………………………………….3

Введение…………………………………………………………………………...5

1. Товарооборот – один из важнейших показателей в торговле

1.1. Значение, состав, закономерности и основные направления развития товарооборота………………………………………………………………………..8

1.2. Нормативно-правовое регулирование учёта и отчётности реализации…13

2. Учёт реализации товаров торговой организации

2.1. Краткая характеристика деятельности организации, на материалах которой выполнено исследование………………………………………………...16

2.2. Документальное оформление реализации товаров в оптовой и розничной торговле……………………………………………………………………………..21

2.3. Методика и организация учёта реализации торговой организации……..27

3. Анализ товарооборота торговой организации

3.1. Анализ состава, структуры, выполнения плана и динамики товарооборота……………………………………………………………………34

3.2. Анализ равномерности и ритмичности товарооборота…………………..38

3.3. Анализ влияния основных факторов на изменение товарооборота……..41

3.4. Оптимизация цен в оптовой торговле и прогнозный анализ оптового товарооборота………………………………………………………………………56

3.5. Обобщение неиспользованных возможностей и экономическое обоснование прогнозных резервов………………………………………………..63

3.6. Особенности учёта и признания выручки от реализации в отечественной и международной практике учёта реализации товаров………………………….66

## Заключение……………………………………………………………….…………71

Список использованной литературы……………………………………………...77

## Приложения…………………………………………………………………………80

**ВВЕДЕНИЕ**

Торговля − это область хозяйства, обслуживающая обращение товаров. Экономическое содержание данного вида деятельности заключается в доведении продукта, созданного в материальной сфере производства, до его потребителя. Основной задачей торговли является удовлетворение спроса потребителя, то есть предоставление последнему товара определённого свойства и качества в определённом месте, в определённое время и за определённую плату.

Торговля – одна из главных отраслей национальной экономики любого государства, в частности, и Республики Беларусь. Показатель товарооборота, характеризующий объём продаж (в том числе в оптовой и розничной торговле), является важнейшим показателем хозяйственной деятельности торговых организаций. Оптовый товарооборот характеризует объём товарной массы, реализованной одними организациями другим с целью последующей продажи или переработки. Розничный товарооборот выражает экономические отношения, возникающие на заключительной стадии движения товаров из сферы обращения в сферу потребления путём их обмена на денежные доходы. В любом случае это показатель, характеризующий масштабы деятельности любой организации, занимающейся торговлей товарами и услугами.

Товарооборот отражает состояние национальной экономики, эффективность производства и управления процессом товародвижения, степень развитости рынка и его конъюнктуру. Он является основой для определения потребности во всех видах ресурсов (материальных, трудовых, финансовых) и вместе с тем занимает соподчинённое положение по отношению к прибыли.

Максимизация прибыли – основная цель деятельности любой торговой организации. Её достижение невозможно без определения оптимального объёма товарооборота, обеспечивающего достижение наибольшей прибыли. Для торговых организаций необходимо достичь такого объёма реализации, который может обеспечить максимально возможную прибыль при условии качественного обслуживания покупателей.

От объёма реализации товаров (работ, услуг) (товарооборота) зависят многие показатели эффективности работы организаций торговли (чем выше товарооборот, тем, как правило, ниже издержки обращения, выше рентабельность, устойчивее финансовое положение организации), поэтому учёт и анализ процесса реализации занимают важное место в системе управления субъектом хозяйствования. Правильно организованный учёт реализации имеет огромное значение как для самой торговой организации в части определения результатов от её хозяйственной деятельности, так и для государства в целом, получающего налоги от реализации товаров, которые уплачивают субъекты хозяйствования. Налаженная же система анализа товарооборота позволяет выявлять резервы увеличения его объёма и принимать обоснованные управленческие решения по повышению эффективности работы организаций.

Таким образом, товарооборот признаётся одним из основных показателей социально-экономического развития страны и рассматривается на макроуровне в числе важнейших целевых ориентиров, поступательная динамика которых характеризует стабилизацию экономической ситуации на рынке, способность экономики к устойчивому развитию, поэтому учёт процесса реализации и анализ товарооборота должны являться неотъемлемой и обязательной частью деятельности всех торговых организаций.

Целью данной дипломной работы является комплексное изучение методик бухгалтерского учета реализации товаров, оценка и комплексный анализ товарооборота торговой организации на примере частного унитарного предприятия Белкоопсоюза «Белкоопоптторг», а также разработка рекомендаций, направленных на увеличение и оптимизацию структуры объёмов продаж.

Для решения этой цели поставлены следующие задачи:

- изучить теоретические основы, значение, состав и основные направления развития товарооборота на современном этапе;

- изучить нормативно-правовые акты, регулирующие учёт реализации;

- изучить и охарактеризовать основные направления и результаты деятельности рассматриваемой организации;

- изучить и проанализировать состояние учёта и документального оформления реализации товаров;

- проанализировать состав, структуру, динамику, равномерность и ритмичность развития товарооборота;

- проанализировать влияние факторов на изменение товарооборота;

- провести управленческий анализ в части оптимизационного ценообразования и прогнозный анализ оптового товарооборота;

- выработать рекомендации по совершенствованию учёта реализации товаров и повышению эффективности деятельности организации.

Для достижения поставленных задач автором были использованы различные литературные источники как белорусских, так и российских авторов. В книгах Кожарского В.В., Пономаренко П.Г., Завилейского Г.Г. и др. подробно рассмотрены понятие товарооборота, учёт оптовой и розничной реализации, детально описано документальное оформление реализации товаров. Такие авторы, как Баканов М.И., Кравченко Л.И., Чернов В.А. и др. проводят глубокий анализ товарооборота в общем и по его составу и структуре, анализ равномерности развития товарооборота; факторный анализ реализации.

Кроме того, были использованы труды российских экономистов (Вахрушина М.А., Бороненкова С.А. и др.) по управленческому анализу, раскрывающие методы оптимального формирования цен и обоснование необходимого объёма продаж при помощи маржинального анализа.

Была использована периодическая литература, в которой были изложены некоторые актуальные аспекты учёта реализации и анализа товарооборота, а также нормативно-правовые акты, регулирующие эту сферу.

**1. ОПТОВЫЙ ТОВАРООБОРОТ – ОДИН ИЗ ВАЖНЕЙШИХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОПТОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ**

**1.1. Значение, состав, закономерности и основные направления развития товарооборота**

Придавая большое значение реализации как одной из стадий круговорота хозяйственных средств, торговлю справедливо считают связующим звеном между производителем и потребителем, поэтому показатель товарооборота является одним из важнейших экономических показателей, характеризующих хозяйственную деятельность любой организации. Так как в современных условиях торговые организации, как правило, занимаются и оптовой, и розничной торговлей, то изучать необходимо не только валовой товарооборот, показывающий общие масштабы деятельности, но также и объёмы реализации в разрезе отдельных направлений деятельности субъекта хозяйствования.

Оптовая торговля – самостоятельное звено в полном цикле товарного обращения, которое обеспечивает коммерческое посредничество в установлении экономических связей между субъектами рынка и участвует в преобразовании производственного ассортимента товаров в торговый, а также обеспечивает создание сезонных, текущих, страховых и иных запасов для комплексного обеспечения розничной торговой сети и покупателей товаров с оказанием услуг производственного, производственно-коммерческого и методологического характера.

Оптовая торговля сложилась в условиях господства централизованного управления. Переход к рыночным отношениям и создавшаяся хозяйственно-экономическая ситуация в республике резко изменили условия работы оптовой торговли, её функции и задачи. Ослабление роли госорганов в регулировании работы опта и внедрение коллективных и других форм собственности способствуют созданию коммерчески активного оптового торгового звена, становлению единого рынка республики и формированию взаимовыгодных хозяйственных связей между предприятиями, регионами, странами. [25, с.5-7].

Оптовый товарооборот представляет собой реализацию товаров крупными партиями организациям розничной торговли и общественного питания для последующей продажи населению, промышленным и другим предприятиям и учреждениям – для производственных целей и внерыночного потребления. В зависимости от использования товарных ресурсов различают три вида оптового товарооборота по реализации: продажу товаров розничным и промышленным организациям, а также на экспорт; межгосударственный отпуск (продажу товаров за пределы республики другим государствам на основе заключённых межправительственных соглашений); внутрисистемный отпуск (продажу внутри республики одним оптовым продавцом другому).

Оптовый товарооборот подразделяют также по направлениям реализации товаров. Поставка товаров по рыночному фонду включает их отпуск организациям розничной торговли и массового питания для продажи населению. К внерыночному фонду относится поставка товаров организациям промышленности для производственных нужд, отпуск спецодежды, фонд госбюджетных организаций и т.д. [10, с.9-10].

Оптовая продажа товаров может осуществляться в двух формах – транзитом и со складов оптового предприятия. При транзитной форме оптовое предприятие продаёт товары без завоза на свои склады, поставляя их покупателям непосредственно от поставщиков-изготовителей. Оптовый складской оборот предусматривает поставки товаров организациям розничной торговли со складов оптовых организаций. [25, с.74-75].

Розничная же торговля обеспечивает товарами население страны (в настоящее время оно расходует на покупки товаров примерно 80% своих денежных доходов и через розничный товарооборот получает около 90% фонда личного потребления), а также организации для коллективного потребления и текущих хозяйственных нужд. Розничный товарооборот – это реализация товаров населению за наличный и безналичный расчёт организациями розничной торговли и общественного питания, индивидуальными предпринимателями, а также организациями других отраслей экономики, имеющими на своём балансе сеть розничной торговли или предприятия общественного питания. Розничный товарооборот делится на розничный товарооборот в торговле и розничный товарооборот общественного питания.

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

Для целей учёта используется показатель выручки от реализации товаров, продукции, работ, услуг, отражаемый организацией в форме бухгалтерской отчётности ф.-№ 2 "Отчёт о прибылях и убытках", который формируется по данным учётных регистров (счёт 90 "Реализация"). Показатель товарооборота же (в разрезе направлений деятельности) показывается в формах статистической отчётности ф.-№ 1-опт "Отчёт о деятельности организации оптовой торговли" (полугодовая), 1-торг "Отчёт о товарообороте и запасах товаров" (месячная), 3-торг "Отчёт о розничной торговле" (квартальная) и используется для оценки и анализа его объёмов.

Объём товарооборота субъекта хозяйствования определяется путём корректировки показателя выручки от реализации (в разрезе сфер деятельности и в целом по организации), полученного по данным учёта и отражённого в бухгалтерской отчётности, согласно указаниям по заполнению соответствующей формы государственной статистической отчётности и другим нормативным-правовым актам, содержащим порядок расчёта показателя товарооборота.

Учёт товаров и их реализации в торговых организациях предполагает соблюдение следующих принципов:

1) *Принцип материальной ответственности* работников за товарно-материальные ценности при их приёмке, хранении и отпуске. Применение полной индивидуальной или бригадной материальной ответственности определяет ведение учёта товаров и тары по местам хранения и материально ответственным лицам.

2) *Принцип документального оформления хозяйственных операций*. Этот принцип торговые организации реализуют путём применения типовых и специализированных форм товарных документов для учёта поступления и реализации товаров и тары, которые являются бланками строгой отчётности.

3) *Принцип периодической отчётности материально ответственных лиц* обусловлен периодичностью бухгалтерской отчётности и необходимостью своевременной обработки и обобщения текущих данных по движению товаров и тары с целью получения информации о товарных запасах, об их реализации, выявления валового дохода от реализации товаров и т.п.

4) *Принцип использования в учёте денежного и натурального измерителей* определяет ведение натурально-стоимостного и стоимостного учёта в натуральных единицах и национальной денежной единице независимо от валюты контрактов.

5) *Выбор учётной цены* должен обеспечить удобную схему учёта реализации товаров. В организациях оптовой торговли товары, как правило, учитываются по отпускным ценам организаций-изготовителей и импортёров Республики Беларусь, а товары, ввезённые из-за пределов республики, - по контрактным ценам зарубежного поставщика без налога на добавленную стоимость, пересчитанным в белорусские рубли.

6) *Принцип соответствия в учёте товарных операций* требует:

- отражения в учёте поступления, выбытия, внутреннего перемещения товаров и тары, результатов их инвентаризации в том отчётном периоде, в котором совершены хозяйственные операции, проведена инвентаризация;

- единства оценки поступивших и выбывших товаров, что обусловливает списание с материально ответственных лиц выбывших товаров и тары по тем же ценам, по которым они были оприходованы под отчёт;

- соответствия учётных и отчётных данных фактическому наличию товаров и тары, что обеспечивается их инвентаризацией и отражением в учёте выявленных отклонений;

- тождества данных натурально-стоимостного и стоимостного учёта, синтетического и аналитического учёта товаров, что обусловлено отражением одной и той же информации на счетах бухгалтерского учёта и обеспечено сверкой соответствующих учётных данных в регистрах бухгалтерского учёта.

7) *Оценка реализованных товаров и отражение товаров в отчётности по себестоимости*. Себестоимость реализованных товаров (товаров в остатке) в торговле – их покупная без налогов с реализации. В оптовых торговых организациях учёт товаров осуществляют по отпускным ценам (без налога на добавленную стоимость) или фиксированным розничным ценам. Полную себестоимость продаж (остатка) товаров в оптовой торговле определяют суммированием себестоимости реализованных товаров (остатка товаров) по покупным ценам и расходов на их реализацию (на остаток товаров).

8) *Определение момента реализации (признания выручки) и оценки доходов от видов деятельности* позволяет обеспечить единые методические основы учёта выручки, валового дохода и прибыли, контролировать уплату налоговых платежей в бюджет. В бухгалтерском учёте реализацию товаров отражают: по оплате расчётных документов покупателями (по дате перевода долга, уступки требования); по моменту отпуска товаров и перехода права собственности на них покупателю [5, с.33-38].

Таким образом, полный и достоверный учёт и глубокий анализ движения товаров даёт возможность торговой организации влиять на скорость оборота торгового капитала, не допускать затоваривания, осуществлять контроль сохранности товаров, предупреждать образование недостач и, в конечном счёте, получить максимальную прибыль. [10, с.9-10]

**1.2. Нормативно-правовое регулирование учёта и отчётности реализации товаров (работ, услуг)**

Хозяйственные операции по реализации товаров, работ и услуг регламентируются следующими нормативно-правовыми актами:

Закон Республики Беларусь «О бухгалтерском учёте и отчётности» 18.10.1994 № 3321-XII (с изменениями и дополнениями). Определяет правовые и методологические основы организации и ведения бухгалтерского учёта; основные требования к ведению бухгалтерского учёта; первичные учётные документы, регистры бухгалтерского учёта; состав и порядок представления бухгалтерской отчётности. Данный законодательный акт является фундаментальным для организации учёта в любой организации, в том числе занимающейся оптово-розничной торговлей.

Закон Республики Беларусь 28.07.2003 № 231-З «О торговле» (с изменениями и дополнениями). Рассматривает основные понятия, касающиеся сферы торговых отношений; виды торговли с выделением оптовой, розничной торговли и общественного питания, особенности их организации; формы осуществления торговли и их особенности; правила торговли и т.д.

Указ Президента Республики Беларусь 07.03.2000 № 117 «О некоторых мерах по упорядочению посреднической деятельности при продаже товаров» (с изменениями и дополнениями). Определяет содержание основных понятий, касающихся посреднической деятельности, состав посредников, их права, порядок и условия осуществления посреднической деятельности на территории Республики Беларусь. Так как исследуемая организация широко практикует посредническую деятельность, то нормы данного законодательного акта имеют к ней прямое отношение.

Постановление Совета министров Республики Беларусь 07.04.1994 № 384 «Об утверждении Правил осуществления розничной торговли отдельными видами товаров и общественного питания». Рассматривает правила розничной торговли отдельными видами товаров и общественного питания.

Постановление Министерства экономики Республики Беларусь 22.04.1999 № 43 «Об утверждении Положения о порядке формирования и применения цен и тарифов» (с изменениями и дополнениями). Определяет порядок формирования отпускных цен на продукцию производственно-технического назначения, товаров народного потребления и тарифов на услуги; порядок формирования розничных цен; порядок оформления документов и информации по ценам, изменения цен и тарифов. Рассматриваемый субъект хозяйствования формирует цены на реализуемые товары и в этом руководствуется данным нормативным документом.

Постановление Министерства экономики Республики Беларусь и Министерства торговли Республики Беларусь 25.07.2000 № 143/11 «О некоторых вопросах порядка осуществления оптовой торговли». Рассматривает формы совершения сделок, существенные условия договора купли-продажи, порядок составления и представления первичных документов по реализации в оптовой торговле, порядок осуществления импортных сделок.

Постановление Министерства финансов Республики Беларусь 30.05.2003 № 89 «Об утверждении Типового плана счетов бухгалтерского учёта и Инструкции по применению Типового плана счетов бухгалтерского учёта» (с изменениями и дополнениями). Утверждает Типовой план счетов бухгалтерского учёта и Инструкцию по его применению всеми субъектами хозяйствования; рассматривает конкретное содержание операций, отражаемых на тех или иных счетах, условия применения счетов бухгалтерского учёта.

Постановление Министерства финансов Республики Беларусь 26.12.2003 № 181 «Об утверждении Инструкции по бухгалтерскому учёту «Доходы организации» (с изменениями и дополнениями). Определяет основные понятия, касающиеся доходов; состав доходов, принимаемых к учёту; порядок оценки и учёта доходов от видов деятельности; признание доходов и т.д. Нормы данного нормативно-правового акта имеют прямое отношение к рассматриваемой теме работы, так как определяют понятие выручки от реализации товаров (работ, услуг), то есть доходов от основной деятельности.

Постановление Министерства торговли Республики Беларусь 29.09.2000 № 17 «Об утверждении правил работы магазинов-складов» (с изменениями и дополнениями). Даёт общее понятие магазина-склада, указывает порядок продажи в нём товаров, порядок расчётов, учёт и отчётность в магазине-складе (ЧУП «Белкоопоптторг» руководствуется данным актом законодательства, так как на его балансе имеется магазин-склад «Оптовик»).

Постановление Министерства по налогам и сборам Республики Беларусь 31.01.2004 № 16 «Об утверждении Инструкции о порядке исчисления и уплаты налога на добавленную стоимость» (с изменениями и дополнениями). Определяет объекты налогообложения; плательщиков налога; налоговую базу; ставки налога; обороты по реализации, освобождаемые от налога; порядок исчисления налога на добавленную стоимость.

Постановление Министерства статистики и анализа Республики Беларусь 02.07.2002 № 59 «Об утверждении Инструкции по учёту розничного товарооборота, товарных запасов в торговле» (с изменениями и дополнениями).

Определяет состав розничного товарооборота, состав розничного товарооборота общественного питания, состав товарных запасов, перечень товаров, входящих в укрупнённые товарные группы, отражаемые в государственной статистической отчётности.

Постановление Министерства статистики и анализа Республики Беларусь 28.06.2004 № 93 «Об утверждении формы государственной статистической отчётности 1-опт «Отчёт о деятельности организации оптовой торговли» и указаний по её заполнению». Перечисляются формы государственной статистической отчётности и лица, на которых они распространяются (в том числе ЧУП «Белкоопоптторг», так как оно занимается оптовой торговлей).

Таким образом, регулирование процесса реализации, его учёта и отчётности осуществляется в законодательном порядке и регламентируется различными нормативно-правовыми актами в сфере товарного обращения, и исследуемая организация в своей деятельности руководствуется данными нормативными документами.

**2. УЧЕТ РЕАЛИЗАЦИИ ТОВАРОВ ТОРГОВОЙ ОРГАНИЗАЦИИ**

**2.1. Характеристика организации, на материалах которой выполнено исследование**

Частное унитарное предприятие «Белкоопоптторг» зарегистрировано решением Мингорисполкома от 20.06.2000 № 695, ЕГР № 100603606.

Частное унитарное предприятие Белкоопсоюза «Белкоопоптторг» является юридическим лицом, коммерческой организацией, созданной в форме унитарного предприятия, основанного на праве хозяйственного ведения, имеет самостоятельный баланс, расчётный и иные счета в учреждениях банка.

Собственником имущества предприятия является Белорусский республиканский союз потребительских обществ. Органом, уполномоченным от имени собственника управлять имуществом предприятия, является Правление Белкоопсоюза.

Предприятие основано на частной форме собственности юридического лица и создано на неопределённый срок.

Предприятие имеет обособленное структурное подразделение «Магазин-склад «Оптовик», с отдельным расчётным счётом, действующее на основании Положения, а также на балансе предприятия имеется несколько складов, магазинов и предприятие общественного питания (столовая) (приложение А).

Главной целью деятельности ЧУП «Белкоопоптторг» является хозяйственная деятельность, направленная на получение прибыли.

Основным видами деятельности, осуществляемыми предприятием, являются: оптовая торговля потребительскими товарами (продовольственными, непродовольственными), розничная торговля товарами (продовольственными, непродовольственными), деятельность агентов по торговле товарами, предоставление услуг столовыми при предприятиях и учреждениях, поставка готовой продукции, деятельность автомобильного грузового транспорта, хранение и складирование, сдача в наём собственного недвижимого имущества и т.д., а также осуществление некоторых лицензируемых видов деятельности.

Динамика основных показателей, характеризующих деятельность исследуемой организации, представлена в таблице 1:

*Таблица 1.* Информация об основных показателях деятельности

ЧУП «Белкоопоптторг» за период с 2000 по 2004 гг.

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели | Ед.изм. | 2000 г. | 2001 г. | 2002 г. | 2003 г. | 2004 г. |
| Валовой товарооборот в действующих ценах | млн.руб. | 960,61 | 2633,32 | 10270,8 | 13162,9 | 21311,9 |
| Валовой товарооборот в сопоставимых ценах | млн.руб. | 960,61 | 1635,6 | 4725,5 | 4829,4 | 6626,5 |
| Оптовый товарооборот в действующих ценах | млн.руб. | 98,36 | 190,66 | 5025,7 | 12080,2 | 19735,6 |
| Оптовый товарооборот в сопоставимых ценах | млн.руб. | 98,36 | 118,4 | 2312,3 | 4432,2 | 6136,4 |
| Валовой доход (от реализации) | млн.руб. | 285,57 | 663,64 | 1636,8 | 1085,5 | 2285 |
| Уровень валового дохода | % | 29,73 | 25,2 | 28,05 | 8,25 | 10,72 |
| Издержки обращения | млн.руб. | 157,61 | 717,89 | 1913,6 | 1815,8 | 2506 |
| Уровень издержек обращения | % | 16,41 | 27,26 | 32,8 | 13,79 | 11,75 |
| Прибыль от реализации | млн.руб. | 127,96 | -54,24 | -34,8 | -368,7 | -159 |
| Прибыль отчётного года | млн.руб. | 49,35 | -112,12 | 92,2 | 241,1 | 557 |
| Рентабельность | % | 5,14 | - | 1,58 | 1,83 | 2,61 |
| Товарооборот на 1 работника в сопоставимых ценах | млн.руб. | 4,8 | 7,79 | 9,9 | 41,99 | 59,7 |

Примечание. Источник: собственная разработка

Динамику основных показателей деятельности ЧУП «Белкоопоптторг» можно проследить в таблице Б.1 и на рисунках Б.1 и Б.2 (приложение Б).

Лучшим годом по показателям валового товарооборота, оптового товарооборота (всё в сопоставимых ценах), уровня валового дохода, уровня издержек обращения и производительности труда в сопоставимых ценах является 2002 год. По этим же показателям последнее место занимает 2001 год, однако результаты проведенного исследования показывают, что в ЧУП «Белкоопоптторг» наблюдается тенденция к постепенному снижению эффективности хозяйствования после 2002 года (приложение В). Следовательно, данному субъекту хозяйствования необходимо проанализировать свою деятельность и принять соответствующие управленческие решения по повышению её эффективности.

В целях соблюдения в течение отчётного года единообразия ведения учёта имущества, обязательств и хозяйственных операций ЧУП «Белкоопоптторг» ежегодно утверждает Положение об учётной политике (приложение Г). Данным Положением при ведении бухгалтерского учёта руководствуются все подразделения организации. Учётная политика изменению в течение отчётного года не подлежит.

Согласно учётной политике ЧУП «Белкоопоптторг» бухгалтерский учёт в организации осуществляет бухгалтерия, являющаяся самостоятельным структурным подразделением. Руководство бухгалтерским учётом осуществляет главный бухгалтер.

Бухгалтерский учёт в организации ведётся по книжно-журнальной форме учёта с соблюдением нормативных актов о бухгалтерском учёте и отчётности, в соответствии с Типовым планом счетов бухгалтерского учёта и Инструкцией по его применению, рабочим планом счетов бухгалтерского учёта финансово-хозяйственной деятельности предприятий и организаций потребительской кооперации Республики Беларусь, утверждённого постановлением Правления БКС от 30.12.2003 № 515 и рабочим планом счетов бухгалтерского учёта финансово-хозяйственной деятельности по предприятию.

Книжно-журнальная форма бухгалтерского учёта рекомендована Белкоопсоюзом. Эта форма учёта имеет следующие особенности:

- учётными регистрами являются книги и журналы;

- журналы открываются по основным счетам и запись операций в них производится по дебету и кредиту соответствующего счёта;

- хронологическая фиксация хозяйственных операций и фактов хозяйственной жизни в мемориальных ордерах и регистрационном журнале;

- ведение книг (карточек) аналитического учёта по счетам;

- записи в Главную книгу производятся на основе мемориальных ордеров.

При книжно-журнальной форме синтетический и аналитический учёт активов, отражаемых по основным счетам, ведут в журналах (К-1 – К-10). Журналы предназначены для систематизации данных о хозяйственных операциях, совершаемых постоянно и в массовом масштабе. Записи в журналы производятся на основании обработанных бухгалтером отчётов материально ответственных лиц и выписок по счетам в банках. В журналах учитываются обороты и остатки как по аналитическим счетам, так и в целом по синтетическому счёту, которые сверяются с Главной книгой.

В отчётах суммы группируются по корреспондирующим счетам, а затем записываются в журнал. Для записи отчёта в журнале отводится одна строка. После записи данных из отчётов за месяц в журнал в нём подсчитываются обороты по каждому аналитическому и синтетическому счёту в разрезе корреспондирующих счетов. Таким образом, журналы обеспечивают систематизацию данных аналитического и синтетического учёта по счёту (субсчёту). По счетам, по которым ведутся журналы, оборотные ведомости аналитического учёта не составляются.

Обороты, подсчитанные в журналах по окончании отчётного месяца по корреспондирующим счетам, включаются в мемориальные ордера. Причём встречная сумма может быть включена в мемориальный ордер один раз. При составлении мемориальных ордеров установлено следующее правило исключения встречных сумм:

- встречные суммы, записанные в одном журнале, отражаются в мемориальном ордере, составляемом по дебетовой части журнала; при составлении мемориального ордера по кредитовой части этого журнала встречную сумму из него исключают;

- встречные суммы, записанные в разных журналах, включают в мемориальный ордер исходя из порядковой последовательности их номеров, т.е. встречная сумма отражается по дебету счёта в том мемориальном ордере, который имеет меньший порядковый номер.

Разовые операции, по которым предусмотрено ведение журналов, регистрируются в сводных или разовых мемориальных ордерах.

# По счетам и субсчетам, по которым не предусмотрено ведение журналов, аналитический учёт организуют в бухгалтерских книгах. Записи в них производят на основании первичных документов и составленных мемориальных ордеров. Аналитический учёт в книгах ведут в суммовом выражении. Товары, материалы на складах, товары, принятые на комиссию, и т.п. также учитывают по количеству (массе), цене и сумме.

По окончании месяца в Главной книге по каждому счёту (субсчёту) подсчитываются обороты, выводят остатки на конец месяца и составляют оборотную ведомость по синтетическим счетам. По аналитическим счетам, учёт операций по которым ведётся в книгах или на карточках, также составляются оборотные ведомости аналитического учёта. По оборотным ведомостям производится сверка оборотов и сальдо аналитических счетов с соответствующими им синтетическими счетами.

Книжно-журнальная форма учёта создаёт необходимые предпосылки для надлежащего контроля сохранности товарно-материальных и денежных средств. Основные недостатки: дублирование учётных записей, большое число учётных регистров, отрыв синтетического учёта хозяйственных операций и фактов хозяйственной жизни от хронологической их регистрации [5, с.16-21].

Таким образом, частное унитарное предприятие Белкоопсоюза «Белкоопоптторг» осуществляет деятельность на территории Республики Беларусь в установленном законодательством порядке и при ведении бухгалтерского учёта руководствуется принятой учётной политикой. Однако данному субъекту хозяйствования в связи с недостаточно высокими показателями работы необходимо глубоко проанализировать свою деятельность и принять соответствующие управленческие решения по повышению её эффективности.

**2.2. Документальное оформление реализации товаров в оптовой и розничной торговле**

Реализацию товаров покупателям с оптовых складов производят на основании заключённых с ними договоров (приложение Д) по предварительно представленным заказам и заявкам.

*Документальное оформление отпуска товаров с оптовых складов при их доставке покупателям автотранспортом*.

ЧУП «Белкоопоптторг», как правило, отгружает товары на розничные торговые организации автомобильным транспортом. Заявки-заказы покупателей на завоз товаров документально в данной организации не оформляются и соответственно нигде не регистрируются.

При отборе товаров заведующий складом ЧУП «Белкоопоптторг» оформляет и вкладывает в каждое тарное место упаковочный ярлык или спецификацию. В них за подписью материально ответственного лица указывают все сведения о товарах и таре. Каждое тарное место пломбируют и маркируют. В случае установления покупателем расхождений при приёмке товаров по количеству и качеству он может установить виновных лиц, допустивших недостачу или пересортицу товаров при их упаковке и отправке.

На фактически отпущенные со склада товары и тару оператор ПЭВМ выписывает товарно-транспортную накладную формы № ТТН-1 (приложение Е, Ж) в четырёх экземплярах [7, с.40-41]. Второй экземпляр остаётся у грузоотправителя и предназначается для списания товарно-материальных ценностей. Первый, третий и четвёртый экземпляры, заверенные подписями (штампами) грузоотправителя, вручаются водителю. Первый экземпляр сдаётся водителем (экспедитором) грузополучателю и предназначается для оприходования товарно-материальных ценностей у получателя груза. Третий и четвёртый экземпляры сдаются перевозчику.

Обработка товарно-транспортных накладных в ЧУП «Белкоопоптторг» производится автоматизированным способом на ПЭВМ [10, с.11-12]. Компьютерная программа автоматизации учёта БФТ, используемая в ЧУП «Белкоопоптторг», позволяет оперативно вносить данные о реализации: оператор выписывает товарно-транспортную накладную автоматизированным способом, и автоматически отражается сумма реализуемых товаров и соответственная сумма задолженности покупателя, то есть выручка от реализации. Таким образом, оперативно полученная информация о реализации может быть применена для принятия соответствующих управленческих решений (необходимость осуществления новых дополнительных закупок товаров, принятия мер для стимулирования продаж неходовых товаров и т.п.).

В товарных и товарно-транспортных накладных операторы ПЭВМ ЧУП «Белкоопоптторг» указывают все необходимые реквизиты. Стеклопосуду указывают отдельной строкой, так как оптовая надбавка с неё не взимается. Однако недостатком является то, что ЧУП «Белкоопоптторг» систематически нарушает порядок заполнения товарно-транспортных накладных: на накладных нет подписи водителя, удостоверяющей прием грузов к перевозке от грузоотправителя, как того требует законодательство.

В товарно-транспортной накладной бухгалтер ЧУП «Белкоопоптторг» своей подписью подтверждает правильность таксировки и подсчёта итогов, руководитель организации даёт разрешение на отпуск товаров и тары, а заведующий складом подтверждает их отпуск. Журнал передачи товаров со склада в экспедицию в ЧУП «Белкоопоптторг» не ведётся [5, с.70-71].

Далее на основании товарно-транспортной накладной в бухгалтерии ЧУП «Белкоопоптторг» выписывается платёжное требование (приложение И), в котором указывается её номер и стоимость отпущенного товара. Желательно, чтобы для получения оперативных сведений об отгрузке товаров, контроля своевременности и точности расчётов с покупателями платёжные требования регистрировались в специальном журнале (в рассматриваемой организации такой журнал не составляется) [10, с.12-13].

Важным вопросом является определение продажных цен. ЧУП «Белкоопоптторг» реализует товары по ценам, согласованным с покупателями и включающим оптовую надбавку в размерах, не превышающих установленные предельные уровни. На некоторые товары покупателям предоставляются скидки со сформированной отпускной цены [14, с.62-63].

Отпускные цены фиксируются в протоколе согласования (приложение К), который подписывается руководителями организаций - продавца и покупателя.

Для усиления контроля сохранности товаров на складах, выполнения плана товарооборота и финансовых результатов в ЧУП «Белкоопоптторг» организована отчётность материально-ответственных лиц.

В ЧУП «Белкоопоптторг» товарный отчёт (приложение Л), отражающий поступление товаров от поставщиков, внутреннее перемещение, отгрузку товаров в разрезе покупателей (указывается номер и дата договора, наименование покупателя), стоимость, а также номера корреспондирующих счетов со счётом 41/1 «Товары и тара на оптовых складах», составляется заведующим каждым складом в двух экземплярах согласно графику документооборота по мере накопления документов в автоматизированном виде. Затем (по окончании месяца) составляется журнал (проводок) по складам за месяц (приложение М). На основании данных из него по окончании месяца получают сводные мемориальные ордера № 12, 13, 13а «Товары и тара на складах» по оптовой торговле за месяц в целом по организации (приложение Н), в которых видна сумма выручки от реализации ЧУП «Белкоопоптторг».

В конце месяца бухгалтер ЧУП «Белкоопоптторг» по всем направлениям деятельности составляет расчёты реализованной торговой надбавки (приложение П), издержек на реализованный товар (приложение Р) и НДС на реализованный товар (приложение С). Эти суммы обобщаются в мемориальном ордере № 40 «Расчёты реализованного наложения и издержек обращения на остаток товаров» (приложение Т).

По истечении месяца товарные отчёты вместе с приложенными к ним документами и расчётами подшиваются в книги. Второй экземпляр товарного отчёта остаётся у материально ответственного лица. Бухгалтерией ЧУП «Белкоопоптторг» в конце месяца, кроме того, составляется справка по оптовому товарообороту (приложение У), которая также подшивается в книгу вместе с товарными отчётами.

В целях обеспечения контроля наличия и движения товаров, а также для предотвращения фактов злоупотребления со стороны материально ответственных лиц ЧУП «Белкоопоптторг» организует количественно-суммовой учёт товарно-материальных ценностей в местах хранения [6, с.13-14].

*Документальное оформление реализации товаров самовывозом.*

Представитель покупателя принимает товары непосредственно со склада оптовой организации. На отобранные товары в установленном порядке оператор ЭВМ ЧУП «Белкоопоптторг» выписывает товарно-транспортную накладную. Представитель покупателя предъявляет удостоверение личности (паспорт) и передаёт заведующему складом доверенность (приложение Ф) на получение товарно-материальных ценностей. Однако зачастую отгрузка производится по доверенностям, в которых не указывается перечень товаров, подлежащих получению, что является нарушением инструктивных документов, регламентирующих порядок заполнения доверенностей.

Приёмку товаров представитель покупателя производит по количеству и качеству, о чём расписывается во всех экземплярах товарных документов.

На основании товарно-транспортных накладных бухгалтерия ЧУП «Белкоопоптторг» выписывает платёжное требование (приложение И) и вместе товарными документами направляет их покупателю [7, с.42].

*Документальное оформление реализации товаров, принятых на комиссию.* При реализации комиссионером (ЧУП «Белкоопоптторг») товаров, переданных ему комитентами, продажа осуществляется по утверждённым отпускным ценам предприятий-изготовителей без права взимания оптовой надбавки. За исполнение поручения комитент выплачивает комиссионеру комиссионное вознаграждение, определённое в договоре.

По исполнении поручения ЧУП «Белкоопоптторг» обязано представить комитенту отчёт (акт выполненных работ) (приложение Х) и передать ему всё полученное по договору комиссии, то есть отчёт комиссионера является первичным документом, подтверждающим факт исполнения комиссионером поручения по договору комиссии [3, с. 47].

В конце месяца данные о реализации товаров, принятых на комиссию, систематизируются в мемориальном ордере № 39 «Разработочная ведомость по актам комиссионного вознаграждения» (приложение Ц). Суммы, полученные в качестве комиссионного вознаграждения, отражаются в Главной книге.

*Документальное оформление реализации товаров в розничной торговле.*

Продажа товаров за наличный расчёт в ЧУП «Белкоопоптторг» производится с использованием кассовых суммирующих аппаратов. При закрытии магазина заведующий магазином в присутствии кассира снимает показания денежных суммирующих счётчиков (получает распечатку), которые записываются в книгу кассира-операциониста. Контрольная лента позволяет увидеть сумму выручки за день, которую также записывают в эту книгу.

Выручка ежедневно сдаётся в главную кассу ЧУП «Белкоопоптторг», и она показывается в приходной части отчёта кассира главной кассы на основании приходных кассовых ордеров (приложение Ш) [6,с.113]. Сумма реализованных товаров отражается в расходной части товарно-денежного отчёта (приложение Щ) на основании квитанций к приходным кассовым ордерам. Эти суммы должны быть тождественны. Сдача выручки из главной кассы в банк оформляется расходным кассовым ордером (приложение Э).

Серьёзным нарушением требований нормативных документов со стороны ЧУП «Белкоопоптторг» является тот факт, что приходные кассовые ордера регулярно не подписываются главным бухгалтером, а расходные, кроме того, не подписываются директором.

Товарно-денежный отчёт по розничной торговле сдаётся в бухгалтерию раз в неделю. По истечении отчётного месяца, как и в опте, составляется журнал проводок и все данные обобщаются в мемориальных ордерах 14, 15, 15а «Товары и тара в предприятиях розничной торговли» (приложение Ю).

Так как оперативных данных о реализации товаров в рознице, как по оптовой торговле, получить нельзя и они зачастую заносятся в компьютерную программу с запозданием, то и исключается возможность принятия оперативных управленческих решений, построенных на достоверной и качественной информации об объёмах розничной реализации.

Таким образом, в целом реализация товаров в ЧУП «Белкоопоптторг» оформляется должным образом, однако имеются некоторые упущения: не составляются некоторые документы (заявки-заказы организаций-покупателей товаров, журнал регистрации заказов покупателей – для последующего контроля за их исполнением, журнал передачи товаров со склада в экспедицию – для контроля за своевременностью доставки грузов покупателям и возвратом окончательно оформленных документов); систематически нарушается порядок заполнения товарно-транспортных накладных: нет подписи водителя, удостоверяющей прием грузов к перевозке от грузоотправителя, как того требует законодательство; регулярно отгрузка товаров производится по доверенностям, в которых не указывается перечень товаров, подлежащих получению, что является нарушением инструктивных документов, регламентирующих порядок заполнения доверенностей; серьёзным нарушением требований нормативных документов со стороны ЧУП «Белкоопоптторг» является то, что приходные и расходные кассовые ордера не всегда подписываются главным бухгалтером, а расходные периодически не имеют подписи директора организации. Все недочёты требуют исправления и надлежащего контроля в последующем со стороны администрации исследуемого субъекта хозяйствования.

**2.3. Методика и организация учёта реализации товаров**

Для правильного определения финансового результата деятельности торговой организации важное значение имеет определение момента, когда реализация как состоявшийся процесс должна быть отражена в её синтетическом учёте. Соответственно в этот момент должны быть начислены все налоги в соответствии с действующим законодательством.

На практике в качестве момента реализации принимается либо поступление денежных средств на расчётный счёт в банке или в кассу торговой организации (кассовый метод), либо момент отгрузки товаров и предъявление покупателю расчётных документов к оплате (метод «по начислению»).

При использовании кассового метода значительно снижается возможность неплатежей покупателей, особенно при высоком проценте предварительной оплаты за товары. Недостаток кассового метода заключается в невозможности регулирования оборотов по реализации, так как все суммы уже находятся на расчётном счёте или в кассе организации. Следует учитывать и то, что по истечении 60 дней со дня отгрузки при непоступлении денежных средств обороты по этим товарам включаются в базу обложения по НДС.

Достоинством метода «по начислению» является то, что торговая организация получает возможность некоторого маневра объёмами реализации на конец учётного периода, поскольку в основе их исчисления лежат суммы по отгрузочным документам по датам до конца учётного периода. Например, стоимость товаров, отгруженных оптом покупателю до последнего числа месяца, которым заканчивается очередной учётный период (первый квартал, шесть месяцев, девять месяцев, год), войдёт в объём реализации, а стоимость товаров, отгруженных первого числа месяца, следующего за учётным периодом, не войдёт в данный объём реализации.

При определении момента реализации по отгрузке право собственности переходит к покупателю с момента отгрузки. Следовательно, после отгрузки за сохранность и доставку товаров отвечает их покупатель [11, с.4-5].

Организации обязаны начислять и уплачивать причитающиеся бюджету налоги и сборы по моменту отгрузки за счёт временно свободных средств на расчётном счёте. Это «заставляет» субъектов хозяйствования иметь в распоряжении некоторую сумму собственных оборотных средств, а не расходовать их на различные непроизводительные цели, следовательно, у организаций имеется больше возможностей для погашения своих краткосрочных обязательств собственными оборотными средствами, в результате чего финансовое положение и платёжеспособность субъектов хозяйствования становятся более устойчивыми.

Согласно учётной политике ЧУП «Белкоопоптторг» (приложение Г) определение выручки от реализации товаров (работ, услуг) и признание прибыли, соответствующей полученной выручке, производится по моменту отгрузки товаров, выполнения работ, оказания услуг.

Реализация товаров учитывается на операционно-результативном счёте 90 «Реализация». Этот счёт предназначен для обобщения информации о доходах и расходах, связанных с видами деятельности, указанными в уставе организации, а также для определения финансового результата по ним. На счёте 90 «Реализация» отражаются выручка от реализации товаров, продукции, работ, услуг и себестоимость реализованных товаров, работ, услуг. Сумма выручки от реализации товаров, продукции, работ, услуг отражается в бухгалтерском учёте на момент её признания в соответствии с учётной политикой организации, то есть по дебету счёта 62 «Расчёты с покупателями и заказчиками» и других и кредиту счёта 90 «Реализация». Одновременно стоимость реализованных товаров, продукции, работ, услуг списывается с кредита счёта 41 «Товары» в дебет счёта 90 «Реализация» [33, с.163-165]

Согласно учётной политике (приложение Г) ЧУП «Белкоопоптторг» учёт товаров и тары на оптовых складах ведётся на счёте 41/1 «Товары и тара на оптовых складах» по материально ответственным лицам в натурально-стоимостном выражении по оптово-отпускным ценам товаропроизводителей (ценам, сформированным первым покупателем на импортные товары), а также по установленным фиксированным ценам, тару по ценам поступления.

Учёт товаров и тары в розничной торговле ведётся на счёте 41/2 «Товары и тара в розничных торговых предприятиях» по материально ответственным лицам в стоимостном выражении.

Учёт товаров, принятых на комиссию, ведётся на забалансовом счёте 004 «Товары, принятые на комиссию» по материально ответственным лицам в стоимостном выражении, с последующим отражением на счёте 90 «Реализация» только суммы комиссионного вознаграждения.

Организации торговли, реализующие товары (работы, услуги) на территории Республики Беларусь, признаются плательщиками налога на добавленную стоимость исходя из стоимости реализованных товаров без НДС.

Объектами налогообложения признаются: обороты по реализации товаров (работ, услуг), имущественных прав на объекты интеллектуальной собственности на территории Республики Беларусь; обороты по реализации товаров (работ, услуг), имущественных прав на объекты интеллектуальной собственности за пределы Республики Беларусь; товары, ввозимые на таможенную территорию Республики Беларусь. Для целей исчисления НДС под выручкой понимается сумма оборота. Суммой оборота признаётся сумма налоговой базы и налога, исчисленного от этой налоговой базы [14, с.11].

При этом исчисленные налогоплательщиком суммы налога отражаются по кредиту счёта 68 «расчёты с бюджетом» субсчёт «Налог на добавленную стоимость» по реализованным товарам (работам, услугам) в корреспонденции с дебетом счёта 90 «Реализация» [2, с.52-53].

Согласно учётной политике ЧУП «Белкоопоптторг» (приложение Г) налог на добавленную стоимость начисляется от реализации товаров по ставкам 10% или 18%, утверждённым для каждой товарной группы. По товарам, учитываемым по фиксированным розничным ценам, и в розничной торговле исчисление налога на добавленную стоимость производится по расчётной ставке, определяемой методом среднего процента.

При осуществлении посреднической торговли налог на добавленную стоимость уплачивается от суммы комиссионного вознаграждения.

Валовые доходы в оптовой и розничной торговле учитываются на субсчёте 42 «Торговая наценка» по соответствующим субсчетам. Валовые доходы на реализованные товары определяются методом среднего процента.

В соответствии с Инструкцией о порядке исчисления и уплаты целевых платежей (в размере 3,9% от валового дохода от реализации товаров), утверждённой постановлением Министерства по налогам и сборам 25.01.2005 № 6, организации потребительской кооперации на территории Республики Беларусь, в т.ч. ЧУП «Белкоопоптторг», освобождены от их уплаты.

Валовой доход определяют вычитанием из полученной выручки суммы налога на добавленную стоимость (в рознице и налога с продаж) и стоимости проданных товаров по покупным ценам. Эта сумма идёт на покрытие расходов ЧУП «Белкоопоптторг» и получение прибыли от реализации [29, с.302].

Затраты по приобретению товаров в оптовой и розничной торговле, согласно учётной политике ЧУП «Белкоопоптторг», учитываются на счёте 44 «Расходы на реализацию» по соответствующим субсчетам и списываются ежемесячно в дебет счёта 90 «Реализация», за исключением издержек, подлежащих распределению на остаток товаров. Распределение расходов, приходящихся на реализацию и на остаток товаров, производится по статьям «Транспортные расходы» и «Проценты за кредит» методом среднего процента.

В конце каждого месяца результаты от реализации товаров ЧУП «Белкоопоптторг» списываются со счёта 90 «Реализация» на счёт 99 «Прибыли и убытки», то есть счёт 90 «Реализация» закрывается. В балансе сальдо по этому счёту никогда не отражается [14, с.105].

Синтетический учёт товарных операций на ЧУП «Белкоопоптторг» ведётся в мемориальных ордерах (приложения Н, Ю), открываемых к различным счетам, корреспондирующим со счётом 90 «Реализация» (сводный ордер по счёту 90 «Реализация» не составляется). В конце каждого месяца обороты переносятся в Главную книгу (приложение Я), где показываются все операции за месяц по счёту 90 «Реализация» (по соответствующим субсчетам, открытым к нему согласно рабочему плану счетов организации) в разрезе корреспондирующих с ним счетов. По дебету и кредиту счёта 90 «Реализация» подсчитываются обороты (которые должны быть тождественны), и счёт закрывается, то есть сальдо в Главной книге по данному счёту не бывает.

Бухгалтерские записи по счёту 90 «Реализация» представим в таблице 2:

*Таблица 2.* Бухгалтерские записи, формирующие объём реализации товаров и финансовый результат ЧУП «Белкоопоптторг» в сентябре 2005 года, тыс.руб.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Содержание хозяйственной операции | Корреспондиру-ющий счёт | | Сумма | При-ложе-ние |
| дебет | кредит |
| А | 1 | 2 | 3 | 4 |
| 1. Отражается задолженность покупателей за реализованные им товары оптом | 62/1 | 90/1 | 1325468,2 | Н, Я |
| 2. Списываются с материально ответственного лица товары в связи с их реализацией оптом | 90/1 | 41/1 | 1118585,0 |
| 3. Отражается начисление оптовой надбавки в связи с реализацией товаров | 90/1 | 42/1 | 11597,3 |
| 4. Начисление задолженности бюджету по НДС от реализации товаров | 90/1 | 68 | 195285,9 |
| 5. Внесены исправительные записи в связи с ошибочно сделанными проводками в июне, июле 2005 года | 42/1  42/8  62/1  62/1  90/1  90/1  42/1  42/8  90/1 | 90/1  90/1  41/1  90/1  41/1  42/1  41/1  41/1  42/8 | 3802528  684230  1000000  5801068  5486451  307  3802563  684237  6801068 | Н, 3, Я |
| 6. Отражается выручка (комиссионное вознаграж-дение) по операциям с товарами, принятыми на комиссию (счёт 60/0 «Расчёты с комитентами») | 60/0 | 90/1 | 14060,7 | Ц, Я |
| 7. Начисление задолженности бюджету по НДС от выручки по операциям с товарами, принятыми на комиссию | 90/1 | 68 | 2144,9 |
| 8. Отражается финансовый результат (прибыль) от комиссионных операций | 90/1 | 99/1 | 11915,9 |
| 9. Списывается сумма акциза на реализованный подакцизный товар (способом «красное сторно») | 90/1 | 42/9 | 3582,5 | Я |
| 10. Начисляется задолженность бюджету по акцизу в связи с реализацией подакцизных товаров | 90/1 | 68 | 3582,5 |
| 11. Списывается сумма НДС на реализованный товар, на который установлены фиксированные цены (способом «красное сторно») | 90/1 | 42/8 | 2986,7 |
| 12. Начисляется задолженность бюджету по НДС в связи с реализацией этих товаров | 90/1 | 68 | 2986,7 |
| *Продолжение таблицы 2* | | | | |
| А | 1 | 2 | 3 | 4 |
| 13. Списываются реализованные оптовые надбавки на проданные товары (способом «красное сторно») | 90/1 | 42/1 | 84638,2 | Т, Я |
| 14. Списываются издержки обращения на реализо-ванные товары | 90/1 | 44/1 | 239413,7 |
| 15. Отражается финансовый результат (убыток) от реализации товаров в оптовой торговле (способом «красное сторно») | 90/1 | 99/1 | 154775,5 | Я |
| 16. Отражается задолженность покупателей за реализованные им товары (поступившие со скидкой поставщика) оптом | 62/1 | 90/11 | 786598,0 | Н, 1 |
| 17. Списываются с материально ответственного лица товары (поступившие со скидкой поставщика) в связи с их реализацией оптом | 90/11 | 41/1 | 675184,0 |
| 18. Начисление задолженности бюджету по НДС от реализации товаров (поступивших со скидкой поставщика) | 90/11 | 68 | 111414,0 |
| 19. Списывается реализованная торговая скидка поставщика на проданные товары (способом «красное сторно») | 90/11 | 42/11 | 71881,8 | Т, 1 |
| 20. Отражается финансовый результат (прибыль) от реализации товаров (поступивших со скидкой поставщика) в оптовой торговле | 90/11 | 99/1 | 71881,8 | 1 |
| 21. Списываются товары в связи с реализацией в розничной торговле | 90/2 | 41/2 | 91821 | Ю, 2 |
| 22. Списывается налог на продажу по реализо-ванным товарам в розничной торговле (способом «красное сторно») | 90/2 | 42/2 | 3016,2 | 2 |
| 23. Начисляется задолженность бюджету по налогу на продажу в связи с реализацией товаров | 90/2 | 68 | 3016,2 |
| 24. Списывается сумма НДС на реализованный товар в розничной торговле (способом «красное сторно») | 90/2 | 42/8 | 11663,5 |
| 25. Начисляется задолженность бюджету по НДС в связи с реализацией товаров | 90/2 | 68 | 11663,5 |
| 26. Списываются реализованные торговые над-бавки в розничной торговле («красное сторно») | 90/2 | 42/3 | 11146,0 | Т, 2 |
| 27. Списываются издержки обращения на реализо-ванные товары в розничной торговле | 90/2 | 44/2 | 16291,2 |
| 28. Отражается реализация товаров за наличный расчёт (сдача выручки в главную кассу) | 50 | 90/2 | 16940 | 2 |
| 29. Отражается реализация товаров за наличный расчёт (сдача выручки сразу в банк) | 51 | 90/2 | 71504 |
| 30. Отражается реализация товаров за наличный расчёт (сдача выручки сразу в банк – выручка последнего дня) | 57/3 | 90/2 | 3377 | Ю, 2 |
| 31. Отражается финансовый результат (убыток) от реализации товаров в розничной торговле (способом «красное сторно») | 90/2 | 99/2 | 5145,2 | 2 |

Примечание. Источник: собственная разработка

Аналитический учёт товаров и тары в ЧУП «Белкоопоптторг» ведётся автоматизированным способом в учётном регистре, предусмотренном программой «БФТ», в котором показано движение различных товаров в течение месяца (программа не предусматривает вывод данного регистра на печать). Записи производят на основании обработанных отчётов. Каждому товарному отчёту отводится 1 строка. В конце месяца по каждому складу (магазину) подсчитываются итоги. По истечении месяца бухгалтер составляет журнал (проводок) по складам (магазинам) в целом за месяц (приложение М), где отражается движение товаров (приход, расход) и выводится их остаток на конец месяца. На основании журналов (проводок) составляются соответствующие мемориальные ордера № 12, 13, 13а «Товары и тара на складах»(приложение Н), № 14, 15, 15а «Товары и тара в предприятиях розничной торговли» (приложение Ю), содержащие итоговые бухгалтерские записи и показывающие итоговые суммы, которые затем переносятся в Главную книгу.

Таким образом, синтетический и аналитический учёт реализации товаров в ЧУП «Белкоопоптторг» организован в соответствии с требованиями законодательства и утверждённой учётной политикой. Однако в рассматриваемой организации синтетический учёт реализации товаров ведётся в различных мемориальных ордерах, из которых впоследствии суммы по счёту 90 «Реализация» переносятся в Главную книгу. Это означает, что единого сводного мемориального ордера, то есть учётного регистра по счёту 90 «Реализация», не составляется, а суммы по операциям реализации товаров необходимо брать из разных ордеров, составляемых разными работниками бухгалтерии. Такой раздельный учёт реализации создаёт значительные неудобства, так как данные приходится смотреть в нескольких учётных регистрах, а систематизированную и наглядную информацию по реализации товаров можно получить только из Главной книги. Кроме того, имеется вероятность допущения ошибок со стороны бухгалтеров в связи с раздельным ведением синтетического учёта оптовой и розничной реализации товаров.

**3. АНАЛИЗ ТОВАРООБОРОТА ТОРГОВОЙ ОРГАНИЗАЦИИ**

**3.1. Анализ состава, структуры, выполнения плана и динамики товарооборота**

Торговая деятельность торговых организаций характеризуется, прежде всего, степенью выполнения плана и динамикой товарооборота. ЧУП «Белкоопоптторг» наряду с оптовой торговлей занимается розничной реализацией товаров. В связи с этим возникает необходимость определения и анализа общего (валового) товарооборота, включающего оптовую и розничную реализацию товаров (приложение 4) в таблице 3:

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| *Таблица 3*. Информация о выполнении плана по валовому товарообороту  ЧУП "Белкоопоптторг" за 3 квартала 2005 г. (в тыс.руб.) | | | | | | | |
| Состав валового товарооборота | Факт. за 3 кв.пр. г. | 3 квартала отчётного года | | | Отклонение | | В % к пр.году |
| план | факт | % вып.пл. | от плана | от пр. г. |
| 1. Оптовый товарооборот: |  |  |  |  |  |  |  |
| а) в дейст.ценах | 17983486 | 26100000 | 22469664 | 86,1 | -3630336 | 4486178 | 124,9 |
| б) в сопост.ценах | 17983486 | х | 21481514 |  |  | 3498028 | 119,5 |
| В т.ч. без оборота по дилерским опе-рациям (очищ.): |  |  |  |  |  |  |  |
| а) в дейст.ценах | 14082606 | 26100000 | 18302601 | 70,1 | -7797399 | 4219995 | 130,0 |
| б) в сопост.ценах | 14082606 | х | 17497707 |  |  | 3415101 | 124,3 |
| 2. Розничный товароборот: |  |  |  |  |  |  |  |
| а) в дейст.ценах | 1962864 | 2975000 | 3265505 | 109,8 | 290505 | 1302641 | 166,4 |
| б) в сопост.ценах | 1962864 | х | 3121898 |  |  | 1159034 | 159,0 |
| 3. Товарооборот  по общепиту: |  |  |  |  |  |  |  |
| а) в дейст.ценах | 272599 | 310000 | 417912 | 134,8 | 107912 | 145313 | 153,3 |
| б) в сопост.ценах | 272599 | х | 399533 |  |  | 126934 | 146,6 |
| 3. Валовой товарооборот: |  |  |  |  |  |  |  |
| а) в дейст.ценах | 20218950 | 29385000 | 26153081 | 89,0 | -3231919 | 5934131 | 129,3 |
| б) в сопост.ценах | 20218950 | х | 25002946 |  |  | 4783996 | 123,7 |

Примечание. Источник: собственная разработка.

План товарооборота ЧУП «Белкоопоптторг» перевыполнен по розничной торговле и общественному питанию, но вследствие значительно большего удельного веса оптовой реализации (86%), по которой план не выполнен, план валового товарооборота недовыполнен на 11%. В ЧУП «Белкоопоптторг» обеспечены значительные темпы роста товарооборота в динамике. Индекс продажных цен для расчёта товарооборота в сопоставимых ценах за 9 месяцев 2005 года составляет 1,046. Таким образом, повышение цен на товары привело к росту валового товарооборота на 1150135 тыс.руб. (26153081 – 25002946), что составляет 5,7% к фактическому его объёму за три квартала прошлого года.

В валовом товарообороте ЧУП «Белкоопоптторг» оптовая реализация имеет основной удельный вес [32, с.207-208]. По составу оптовый товарооборот подразделяется на реализацию товаров со складов и транзитом с участием и без участия в расчётах. Однако ЧУП «Белкоопоптторг» транзитной реализацией не занимается, и поэтому провести такой анализ не представляется возможным.

Далее проанализируем ассортимент и структуру оптового товарооборота (приложения 6, 7), данные о которых указаны в таблице 8.1 (приложение 8).

По большинству товарных групп ЧУП «Белкоопоптторг» обеспечены довольно высокие темпы роста оптовой реализации, однако по некоторым группам товаров наблюдается резкое сокращение объёмов реализации (консервы мясные, мука, водка, пиво, хлеб, кассовые аппараты и др.). Неравномерность развития оптового товарооборота по отдельным товарным группам привела к изменению его структуры. Потери составили 1016 млн.руб.

Анализ товарооборота также проведём в динамике за ряд лет (приложения 9-13). Для этого построим таблицу 4:

*Таблица 4.* Динамика оптового (очищенного) и розничного товарооборота

ЧУП «Белкоопоптторг» за 2002 – 2004 гг., тыс.руб.

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели | Фактически за | | | Отклон-ие 2004г. от | | 2004 г. в % к | | 2003 г. в % к 2002г. |
| 2002 г. | 2003 г. | 2004 г. | 2002 г. | 2003 г. | 2002 | 2003 |
| Оптовый товарооборот: |  |  |  |  |  |  |  |  |
| а) в действующих ценах | 5025747 | 12080220 | 19735600 | 14709853 | 7655380 | 392,69 | 163,37 | 240,37 |
| б) в сопоставимых ценах | 5025747 | 9633349 | 13757096 | 8731349 | 4123747 | 273,73 | 142,81 | 191,68 |
| Розничный товарооборот: |  |  |  |  |  |  |  |  |
| а) в действующих ценах | 606008 | 815021 | 1244886 | 638878 | 429865 | 205,4 | 152,7 | 134,5 |
| б) в сопоставимых ценах | 606008 | 649937 | 841298 | 235290 | 191361 | 138,8 | 129,4 | 107,2 |

Примечание. Источник: собственная разработка.

ЧУП «Белкоопоптторг» добилось высоких темпов роста оптового и розничного товарооборота в динамике за три года как в действующих, так и в сопоставимых ценах.

Имея динамический ряд по оптовому товарообороту ЧУП «Белкоопоптторг», можем выявить основную тенденцию развития товарооборота за достаточно длительный период времени и определить, как может в дальнейшем развиваться оптовая реализация товаров, которая занимает наибольший удельный вес. Прежде чем производить расчёты по экстраполяции, необходимо наиболее точно определить общую тенденцию развития оптового товарооборота ЧУП «Белкоопоптторг» математически через уравнение кривой типа параболы второго порядка (так как товарооборот растёт неравномерно).

Уравнение параболы второго порядка выражается формулой (1):

yt = a0 + a1t+ a2t2, (1)

где a0,1,2 – параметры уравнения (a1 – постоянный рост товарооборота, а2 – ускорение товарооборота); t – порядковый номер года (2000-2004 гг.); yt - выровненный объём товарооборота за период t.

Параметры a0, а1, а2 определяются путём решения системы уравнений (2):

a0n + a2 ∑t2 = ∑y,

a1∑t2 = ∑yt, (2)

a0∑t2 + a2 ∑t4 = ∑yt2,

где n – число лет; y – фактический оптовый товарооборот (очищенный) в сопоставимых ценах.

Необходимые расчёты проведём в таблице 5.

Система уравнений (2) будет выглядеть следующим образом:

5a0 + 10a2 = 14657,5

10a1 = 18534,9 (3)

10a0 + 34a2 = 33356,7

Имеем: a1 = 1853,5; a2 = 288,7; a0 = 2354,1

Тогда, yt = 2354,1 + 1853,5 t + 288,7 t2 (4)

### *Таблица 5.* Расчёт параметров уравнения параболы для определения тенденции развития товарооборота ЧУП «Белкоопоптторг»

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Годы | Товаро-оборот, млн.руб., y | t | t2 | yt | t4 | yt2 | Выравнен- ный ТО по параболе, млн.руб., yt | Отклон-ие факт. знач-ия от выравнен-ного, млн. руб., (y-yt) | (y - yt)2 |
| t1 | 98,4 | -2 | 4 | -196,7 | 16 | 393,4 | -198,1 | 296,5 | 87888,5 |
| t2 | 130,5 | -1 | 1 | -130,5 | 1 | 130,5 | 789,3 | -658,8 | 434017 |
| t3 | 2551,9 | 0 | 0 | 0,0 | 0 | 0,0 | 2354,1 | 197,8 | 39109 |
| t4 | 4891,4 | 1 | 1 | 4891,4 | 1 | 4891,4 | 4496,3 | 395,1 | 156136 |
| t5 | 6985,3 | 2 | 4 | 13970,7 | 16 | 27941,3 | 7215,9 | -230,6 | 53162,5 |
| **Итого** | **14657,5** | **0** | **10** | **18534,9** | **34** | **33356,7** | **14657,5** |  | **770313** |

Примечание. Источник: собственная разработка.

Если предположить, что оптовый товарооборот будет расти по данному уравнению, то можно прогнозировать его на ближайшие периоды. Так, в t7 (2006 г.), номер которого должен быть +4, оптовый товарооборот будет равен: yt7 = 2354,1 + 1853,5 \* (+4) + 288,7 \* 16 = 14387,3 (млн.руб.)

Также рассчитаем среднеквадратическое отклонение и коэффициент вариации, для чего сделаем необходимые расчёты (см. таблицу 5).

Среднеквадратическое отклонение и коэффициент вариации составят:

σ = 770313 : 5 = ±392,5, υ = (392,5 \* 100) : 2931,5 = 13,4%

Таким образом, неравномерность развития товарооборота ЧУП «Белкоопоптторг» по годам составляет 13,4% [38, с.291-298].

Кроме того, следует выявить возможности и резервы развития оптовой продажи товаров с предварительной оплатой (что для ЧУП «Белкоопоптторг» является актуальным, так как данный способ оплаты им почти не применяется), минимизации отпуска товаров с рассрочкой платежа и т.п.[12, с.99].

Таким образом, ЧУП «Белкоопоптторг» обеспечены значительные темпы роста товарооборота в динамике. Что же касается плана товарооборота, то он перевыполнен только по розничной торговле и общественному питанию, но вследствие значительно большего удельного веса оптовой реализации, по которой план не выполнен, план валового товарооборота не выполнен, в связи с чем потери в валовом товарообороте составляют 3231919 тыс.руб.

**3.2. Анализ ритмичности и равномерности развития товарооборота**

Своевременная и равномерная поставка товаров обеспечивает успешное выполнение плана товарооборота, высокие темпы его роста в динамике. Для характеристики поставки по месяцам составим таблицу 14.1 (приложение 14).

ЧУП «Белкоопоптторг» выполнило план товарооборота за девять месяцев 2005 года (приложения 4, 15-23) в марте, апреле, мае, августе и сентябре, однако это оказалось недостаточным, в результате чего план в целом по организации был недовыполнен на 14%. В связи с этим потери оптового товарооборота составляют 4553712 тыс.руб.

Для определения равномерности развития товарооборота ЧУП «Белкоопоптторг» также составим график выполнения плана по месяцам.



*Рисунок 1*. Выполнение плана товарооборота ЧУП «Белкоопоптторг» по месяцам 2004 года

Кроме того, определим коэффициент ритмичности. Коэффициент ритмичности определяется отношением числа периодов, за которые план оптового товарооборота был выполнен, к общему количеству периодов. Критм = 5 / 9 = 0,556, то есть выполнение плана оптового товарооборота ЧУП «Белкоопоптторг» за 9 месяцев 2005 года было ритмичным на 55,6%.

В случаях, когда неритмичная поставка произошла по вине поставщиков, следует предусмотреть создание на складах резервных товарных запасов и принять соответствующие меры воздействия на поставщиков [21, с.286-290].

Также рассчитывается коэффициент равномерности. Основное его достоинство – это то, что он позволяет оценивать фактические отклонения реализации от среднего за период значения продаж как в меньшую, так и в большую сторону: если отклонения допущены в сторону уменьшения среднего значения, значит, продавали меньше, чем продают обычно (в среднем); если отклонения превышают среднее значение, значит, обычно продавали меньше, чем могут продавать в периоды наилучшей работы. Очевидно, и в том и в другом случаях упущены возможности увеличения продаж, которые следует учесть и использовать в будущем [13, с. 108-111].

Для определения коэффициента равномерности предварительно рассчитаем среднее квадратическое отклонение (σ) и коэффициент вариации, или неравномерности (ν ) по следующим формулам (5), (6):

σ = Σ (Х – Х)2 / n, (5) υ = σ\*100 / X, (6)

где Х – процент выполнения плана оптовой реализации за каждый месяц; Х - процент выполнения плана за 3 квартала; n – число месяцев периода.

Расчёты произведём в таблице 14.2 (приложение 14).

Согласно расчётам σ = 24,66; ν = 28,64%

Коэффициент равномерности (Кравн) рассчитывают по формуле (7):

Кравн = 100 – ν (7)

Кравн = 100 – 28,64 = 71,36%.

То есть выполнение плана оптового товарооборота за три квартала 2005 года было равномерным на 71,36% [35, с.103-110].

Однако нельзя обоснованно делать выводы о выполнении плана товарооборота по средним и сводным показателям, ибо за хорошими показателями в целом по организации могут скрываться недостатки в работе отдельных структурных подразделений. Вскрытие этих недостатков позволит выявить неиспользованные резервы, имеющиеся в торговой организации. Соответствующие данные представлены в таблице 24.1 (приложение 24).

Структурные подразделения ЧУП «Белкоопоптторг» неравномерно выполняли план товарооборота (только один склад № 3 перевыполнил план, причём значительно), что свидетельствует о недостатках в их торговой деятельности и резервах роста оптовой реализации товаров.

Произведём группировку подразделений организации в таблице 24.2 (приложение 24). Из четырёх подразделений три (т.е. 75%) не справились с плановым заданием. В связи с этим потери оптового товарооборота ЧУП «Белкоопоптторг» составили 5134907 тыс.руб.

Проанализируем ритмичность и равномерность товарооборота структурных подразделений ЧУП «Белкоопоптторг» в таблицах 25.1 и 25.2 (приложение 25). Согласно расчётам:

по складу № 2 σ = 82,67, ν = 86,11%, Кравн = 13,89%

по складу № 3 σ =193,75, ν = 69,42%, Кравн = 30,58%

по складу ювелирных изделий σ =30,34, ν = 56,08%, Кравн = 43,92%

по магазину «Оптовик» σ =28,58, ν = 36,50%, Кравн = 63,5%

По всем структурным подразделениям ЧУП «Белкоопоптторг» наблюдается несколько большая неравномерность выполнения плана оптового товарооборота, чем в целом по организации (причём по складу № 2 она очень высока), что свидетельствует об их недостаточно налаженной работе и необходимости разработки мер по внедрению выявленных резервов роста оптовой реализации в дальнейшей деятельности субъекта хозяйствования.

Таким образом, ЧУП «Белкоопоптторг» выполнило план товарооборота за три квартала 2005 года в пяти месяцах из девяти (55,56%), однако это оказалось недостаточным, в результате чего план в целом по организации не был выполнен. В связи с этим потери оптового товарооборота составляют 4553712 тыс.руб. Проанализировав равномерность развития товарооборота организации, получили, что выполнение плана оптового товарооборота за три квартала 2005 года было относительно равномерным (71,36%). Однако структурные подразделения ЧУП «Белкоопоптторг» неравномерно выполняли план товарооборота (причём только один склад № 3 перевыполнил план), что свидетельствует о недостатках в их торговой деятельности и резервах роста оптовой реализации товаров.

**3.3. Анализ влияния основных факторов на изменение товарооборота**

Выполнение плана и динамика как оптового, так и розничного товарооборота зависят от трёх групп факторов:

1) Обеспеченность и использование товарных ресурсов.

2) Обеспеченность трудовыми ресурсами, режим и эффективность труда.

3) Состояние, развитие и использование материально-технической базы.

*Анализ обеспеченности и эффективности использования товарных ресурсов.*

Анализ товарных ресурсов обычно начинают с составления товарного баланса и изучения его показателей, формула (8) которого следующая:

Зн + П = Р + В + Зк (8)

где Зн (Зк) – запасы товаров на начало (конец) отчётного периода; П – поступление товаров; Р – оптовый товарооборот; В – прочее выбытие товаров естественная убыль, уценка, товарные потери и др.).

Влияние показателей товарного баланса на развитие товарооборота можно определить, применив следующую формулу (9):

Р = Зн + П – В – Зк (9)

Следовательно, на выполнение плана и динамику товарооборота положительное влияние оказывают увеличение товарных запасов на начало изучаемого периода и рост поступления товаров, отрицательное – увеличение прочего выбытия товаров и завышенные товарные запасы на конец изучаемого периода. Говоря о направлении влияния (+,-) этой группы факторов, необходимо учитывать доброкачественность поступивших товаров в требуемых количествах и ассортименте, это относится и к товарам в запасе [36, с.206-207].

Так как ЧУП «Белкоопоптторг» применяет метод реализации по отгрузке, то не учитываются остатки товаров отгруженных на начало и конец анализируемого периода, как это делается, если моментом оптовой реализации является поступление платежей за поставленные товары.

Товарный баланс (приложения 13, 26) представим в таблицах 6, 7:

### *Таблица 6.* Товарный баланс по ЧУП «Белкоопоптторг» (по оптовой реализации) в 2003-2004 гг. в действующих ценах, тыс. руб.

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели | Фактичес-ки за прош. год | Фактиче-ски за отч. год | Отклоне-ние от прошл. г. | В % к пр.году | Повлияли на динамику ТО |
|
| Остатки товаров на скла-дах на начало года | 545807 | 1753264 | 1207457 | 321,22 | 1207457 |
| Поступление товаров | 15814311 | 24129806 | 8315495 | 152,58 | 8315495 |
| Прочее выбытие товаров | 80 | 110 | 30 | 137,50 | -30 |
| Остатки товаров на скла-дах на конец года | 1753264 | 790374 | -962890 | 45,08 | 962889 |
| Оптовый товарооборот | 14606774 | 25092585 | 10485811 | 171,79 | 10485811 |

Примечание. Источник: собственная разработка.

Оптовый товарооборот ЧУП «Белкоопоптторг» в 2004 году по сравнению с 2003 годом возрос на 10485811 тыс.руб. за счёт увеличения товарных запасов на начало года (+1207457 тыс.руб.), поступления товаров (+8315495 тыс.руб.) и снижения запасов на конец года (+962889 тыс.руб.). Возможности увеличения товарооборота в динамике незначительно уменьшились в связи с ростом прочего выбытия (-30 тыс.руб.).

### *Таблица 7.* Товарный баланс по ЧУП «Белкоопоптторг» (по розничной реализации) в 2003-2004 гг. в действующих ценах, тыс. руб.

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели | Фактичес-ки за прош. год | Фактиче-ски за отч. год | Отклоне-ние от прошл. г. | В % к пр.году | Повлияли на динамику ТО |
|
| Остатки товаров на начало года | 300340 | 97453 | -202887 | 32,4 | -202887 |
| Поступление товаров | 612185 | 1263527 | 651342 | 206,4 | 651342 |
| Прочее выбытие товаров | 51 | 69 | 18 | 135,3 | -18 |
| Остатки товаров на конец года | 97453 | 116025 | 18572 | 119,1 | -18572 |
| Розничный товарооборот | 815021 | 1244886 | 429865 | 152,7 | 429865 |

Примечание. Источник: собственная разработка.

Розничный товарооборот ЧУП «Белкоопоптторг» в 2004 году по сравнению с 2003 годом возрос на 429865 тыс.руб. только за счёт увеличения поступления товаров (+651342 тыс.руб.). На уменьшение розничного товарооборота в динамике повлияли снижение товарных запасов на начало года (-202887 тыс.руб.), увеличение товарных запасов на конец года (-18572 тыс.руб.) и рост прочего выбытия (-18 тыс.руб.).

На объём товарооборота значительное влияние оказывает величина поступления товаров, так как нормальное развитие торговли может происходить только при постоянном увеличении товарного потока. При этом необходимо выявить пути, возможности и резервы увеличения их завоза от местных поставщиков, особенно на льготных условиях, улучшения товароснабжения [38, 306-309]. Программа автоматизации учёта, установленная в ЧУП «Белкоопоптторг», позволяет получить информацию лишь об общей сумме по поступлению товаров (поступление товаров в 2004 году увеличилось против 2003 года на 8315495 тыс.руб. в опте и на 651342 тыс.руб. в рознице).

Для определения степени обеспеченности запланированного объёма оптового товарооборота договорами поставки рассчитаем коэффициент обеспеченности товарооборота (Кот), равный отношению поступления товаров по договорам к оптовому товарообороту [36, с.209-210]:

Кот = 24129806034 : 25092585000 = 0,962

Таким образом, оптовый товарооборот ЧУП «Белкоопоптторг» обеспечен поступлением товаров на 96,2%.

Для обеспечения ритмичной работы, широкого выбора товаров и наиболее полного удовлетворения покупательского проса должны быть определённые товарные запасы. Завышенные запасы товаров ведут к замедлению товарооборачиваемости, росту товарных потерь и других издержек обращения, к ухудшению качества и порче товаров, ухудшению финансового состояния. Заниженные товарные запасы могут привести к перебоям в торговле, снижению оптового товарооборота.

Так как в ЧУП «Белкоопоптторг» норматив товарных запасов не составляется, то их анализ будем проводить в динамике.

Для определения товарных запасов в днях (Зд) необходимо их сумму разделить на объём складской (или розничной) реализации товаров за изучаемый период и умножить на количество дней этого периода [27, с.43].

Товарные запасы ЧУП «Белкоопоптторг» в днях на начало и конец 2004 года соответственно составляют (приложение 26):

в оптовой торговле: Зд нач = 1753263708 : 25092585000 \* 360 = 25,15 (дня)

Зд кон = 790373869 : 25092585000 \* 360 = 11,34 (дня)

в розничной торговле: Зд нач = 97453351 : 1244886000\* 360 = 28,18 (дня)

Зд кон = 116024872 : 1244886000 \* 360 = 33,55 (дня)

Как видно из расчёта, запасы в днях на складах ЧУП «Белкоопоптторг» сократились на 13,81 дня, что свидетельствует об улучшении торговой и иной коммерческой деятельности организации. В розничной торговле же наблюдается обратная ситуация: запасы в днях выросли на 5,37 дня, следовательно, субъекту хозяйствования необходимо принять меры по сокращению товарных запасов (стимулирование продаж товаров, в том числе не пользующихся спросом, изучение конъюнктуры рынка, обеспечение равномерного поступления товаров, правильное распределение товарных ресурсов между структурными подразделениями организации и т.п.).

Наряду с анализом товарных запасов на отдельные даты проводится изучение из средних размеров. Средняя величина товарных запасов будет определяться по формуле средней хронологической (10):

Зср = (З1/2 + З2 +…+ Зn-1 + Зn/2) / (n – 1) (10)

Фактические среднегодовые текущие товарные запасы по ЧУП «Белкоопоптторг» за 2003 и 2004 г. (приложение 26) соответственно равны:

в оптовой торговле:

Зср 2003 = (545807,0/2 +408893,4+…+1753263,7/2) : 12 = 824772,0 (тыс.руб.)

Зср 2004 =(1753263,7/2+1010771,4+…+790373,9/2) : 12 = 981804,4 (тыс.руб.)

в розничной торговле:

Зср 2003 = (300340,2/2 + 62557,4 +…+ 97453,4/2) : 12 = 68433,8 (тыс.руб.)

Зср 2004 =(97453,4/2 + 102606,5 +…+ 116024,9/2) : 12 = 112320,4 (тыс.руб.)

Среднегодовые товарные запасы отчётного года больше прошлогодних в оптовой торговле на 157032,4 тыс.руб., в розничной – на 43886,6 тыс.руб.

Анализировать динамику товарных запасов в отрыве от динамики товарооборота не следует, так как товарные запасы неразрывно связаны с товарооборотом. Если товарооборот растёт в той же мере, что и товарные запасы, или в большей степени, то это свидетельствует о нормальной работе организации; если же наоборот, - о фактах затоваривания.

Проанализируем сезонность оптового товарооборота и товарных запасов, так как анализ закономерности их изменения необходим для принятия соответствующих управленческих решений.

Для характеристики динамики товарных запасов рассчитаем средние запасы за месяц как средние из моментного ряда динамики запасов на каждое первое число месяца. Индексы сезонности определяются как отношение помесячных средних из расчёта двух лет к общей месячной средней за весь период. Для измерения степени сезонной колеблемости исчисляется коэффициент вариации как отношение процентных отклонений среднемесячных данных от общей средней за весь период [36, с.182-184].

Расчёт индексов сезонности рассмотрим в таблице 8:

*Таблица 8.* Расчёт внутригодовых колебаний волн товарных запасов и оптового товарооборота ЧУП «Белкоопоптторг» в 2004 году

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Месяцы | Средний товаро-оборот, тыс.руб. | К среднему товаро-обороту за 2 года, % | Средние товарные запасы, тыс.руб. | К ср. тов. запа-сам за 2 года,% |
| Январь | 920107 | 69,41 | 929684 | 102,92 |
| Февраль | 813929 | 61,40 | 762091 | 84,37 |
| Март | 1130072,5 | 85,25 | 711502 | 78,77 |
| Апрель | 1334624 | 100,68 | 773415 | 85,62 |
| Май | 1498652 | 113,05 | 997362 | 110,41 |
| Июнь | 1281117 | 96,64 | 940407 | 104,11 |
| Июль | 1352197 | 102,0 | 886013 | 98,09 |
| Август | 1284427 | 96,89 | 908730 | 100,60 |
| Сентябрь | 1483941 | 111,94 | 822051 | 91,01 |
| Октябрь | 1313306 | 99,07 | 933058 | 103,30 |
| Ноябрь | 1683344 | 126,98 | 1042546 | 115,42 |
| Декабрь | 1815858,5 | 136,98 | 1132600 | 125,39 |
| Средний за 24 месяца | 1325659 | 100 | 903288 | 100 |
| Коэффициент вариации | - | 20,57 | - | 12,95 |
| Примечание. Источник: собственная разработка. | | | | |



*Рисунок 2.* Внутригодовые колебания волн товарных запасов и товарооборота ЧУП «Белкоопоптторг»

Необходимо отметить, что сезонность оптового товарооборота и товарных запасов проявилась отчётливо, на что указывают коэффициенты вариации (20,57% и 12,95%) и рисунок 2.

Непрерывная цепь актов купли-продажи предполагает постоянное восполнение проданных товаров новыми, систематическое обновление товарных запасов. Время, необходимое для полного обновления товарного запаса, характеризуется скоростью обращения товаров. Продолжительность пребывания товара в сфере обращения до его перехода в руки потребителя образует время обращения товаров.

Ускорение оборачиваемости способствует уменьшению потребности в оборотных средствах, находящихся в товарных запасах, сокращению издержек, а, следовательно, и укреплению его финансового состояния.

Товарооборачиваемость в днях (время обращения товаров) по одной из следующих формул (11):

Тдн = (Зср × Д) : Р, или Тдн = Зср : (Р : Д), или Тдн = Зср : Рдн, (11)

где Тдн - товарооборачиваемость в днях; Д – количество дней анализируемого периода; Р – оптовый товарооборот (складской) за изучаемый период; Рдн – среднедневной объём оптового товарооборота.

Товарооборачиваемость в количестве оборотов (скорость обращения товаров) указывает, сколько раз в течение данного периода возобновлялся товарный запас, и её можно рассчитать по следующим формулам (12):

Тоб = Р : Зср, или Тоб = Д : Тдн, (12)

где Тоб – товарооборачиваемость в количестве оборотов [36, с.210-215].

Рассчитаем эти показатели (приложения 13, 26) в таблице 9:

### *Таблица 9.* Динамика среднегодовых товарных запасов и товарооборачиваемости в ЧУП «Белкоопоптторг» за 2003-2004 гг.

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели | | Фактически за | | | | Изменения в | | В % к |
| 2003 | | 2004 | | динамике | | прошлому |
|  |  |  |  |  |  | году |
| Товарооборот, тыс.руб.: | |  | |  | |  |  |  |
| оптовый |  | 14606774 | | 25092585 | | 10485811 | | 171,79 |
| розничный |  | 815021 | | 1244886 | | 429865 | | 152,7 |
| Среднегодовые товарные | |  | |  | |  | |  |
| запасы, тыс.руб.:  в оптовой торговле |  | 824772 | | 981804 | | 157032 | | 119,0 |
| в розничной торговле |  | 68434 | | 112320 | | 43886 | | 164,1 |
| Время обращения | |  | |  | |  | |  |
| товарных запасов, дни:  в оптовой торговле | | 20,33 | | 14,09 | | -6,24 | | 69,3 |
| в розничной торговле | | 30,23 | | 32,48 | | 2,25 | | 107,4 |
| Скорость обращения | |  | |  | |  | |  |
| товарных запасов в коли- | |  | |  | |  | |  |
| честве оборотов, раз:  в оптовой торговле | | 17,7 | | 25,6 | | 7,9 | | 144,6 |
| в розничной торговле | | 11,9 | | 11,1 | | -0,8 | | 93,3 |

Примечание. Источник: собственная разработка.

В ЧУП «Белкоопоптторг» товарооборачиваемость в оптовой торговле в динамике ускорилась на 6,24 дня, в розничной же торговле оборачиваемость товаров, наоборот, замедлилась на 2,25 дня.

Для определения суммы средств, высвобожденных или дополнительно вложенных за счёт изменения товарооборачиваемости, ускорение (замедление) времени обращения товаров в днях умножим на фактическую среднедневную складскую (розничную) реализацию отчётного года [26, с.115-117]:

Опт: (14,09 – 20,33) \* (25092585 : 360) = - 434938 (тыс.руб.)

Розница: (32,48 – 30,23) \* (1244886 : 360) = 7781 (тыс.руб.)

То есть ускорение товарооборачиваемости в оптовой торговле в динамике высвободило средства, вложенные в товарные запасы, в сумме 434938 тыс.руб. В розничной торговле замедление товарооборачиваемости потребовало дополнительного привлечения оборотных средств на 7781 тыс.руб., то есть в ЧУП «Белкоопоптторг» имеется неиспользованный резерв роста розничного товарооборота на эту сумму.

Снизить товарные запасы до оптимальных размеров можно за счёт равномерного и частого завоза, реализации излишне завезённых товаров, совершенствования организации оптовой торговли, рекламы, проведения покупательских конференций, улучшения иной маркетинговой деятельности.

*Анализ обеспеченности и эффективности использования трудовых ресурсов.*

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

Анализ влияния трудовых ресурсов на торговую деятельность обычно начинают с изучения обеспеченности ими оптовой организации и укомплектованности штатов работников [21, с.178-179].

Для оценки трудовых ресурсов и эффективности их использования по ЧУП «Белкоопоптторг» (приложения 10, 12, 27, 28) составим таблицу 10.

*Таблица 10.* Информация о динамике показателей по труду

ЧУП «Белкоопоптторг» в 2003-2004 гг.

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели | | | | | Фактически за | | Измене- | Темп |
| 2003 год | 2004 год | ния в | роста в |
|  |  | динамике | динамике |
| Товарооборот, тыс.руб. |  |  |  | |  |  |  |  |
| а)в действующих ценах |  |  |  | | 13162891 | 21311866 | 8148975 | 161,91 |
| б)в сопостовимых ценах | | |  | | 13162891 | 18060903 | 4898012 | 137,21 |
| Среднесписочная численность работников |  |  |  | | 115 | 111 | -4 | 96,52 |
| Выработка на одного работника, тыс.руб. |  |  |  | |  |  |  |  |
| а)исходя из товарооборота в действую- | | | | |  |  |  |  |
| щих ценах | |  |  | | 114459,92 | 191998,79 | 77538,87 | 167,74 |
| б)исходя из товарооборота в | | | | |  |  |  |  |
| сопостовимых ценах | | |  | | 114459,92 | 162710,84 | 48250,92 | 142,16 |
| **Фонд зарплаты работников, тыс.руб** | | | | 397208 | | 531634 | 134426 | 133,84 |
| **Зарплата на одного работника, тыс.руб.** | | | | 3453,9 | | 4789,5 | 1335,6 | 138,66 |
| Примечание. Источник: собственная разработка. | | | | | | | | |

Товарооборот ЧУП «Белкоопоптторг» вырос в сопоставимых ценах на 37,21%. Снижение численности негативно сказалось на его объёме: реализация уменьшилась на 3,48%, а рост товарооборота обеспечило увеличение производительности труда работников на 40,69% (37,21 – (-3,48)).

Производительность труда – это показатель, в котором отражаются все стороны хозяйственно-финансовой деятельности торговых организаций. Рост производительности благоприятно сказывается на многих показателях: товарообороте, расходах на продажу, фонде оплаты труда, прибыли.

Производительность труда в стоимостном выражении характеризуется выработкой (суммой товарооборота) на одного среднесписочного работника.

При анализе динамики производительности следует обратить внимание на то, чтобы: а) рост производительности труда опережал рост средней заработной платы; б) рост производительности труда опережал рост численности работников, т. е. увеличение объёма продаж должно быть обеспечено ростом интенсивного фактора – производительности труда.

Анализ изменения этих величин даст возможность определить степень эффективности хозяйственно-финансовой деятельности организации. Так, в ЧУП «Белкоопоптторг» рост производительности труда (в сопоставимых ценах 142,16%) опережает рост как товарооборота (137,21%), так и средней заработной платы (138,66%), что будет способствовать повышению эффективности работы данной организации [38, с.215-217].

Применив приём абсолютных разниц, количественно измерим влияние изменения среднесписочной численности работников и их выработки на динамику товарооборота изучаемой организации:

1) влияние среднесписочной численности

(Ч1 – Ч0)\*В0 = (111 – 115) \* 114459,92 = -457839,7 (тыс.руб.)

2) влияние среднегодового товарооборота на 1 работника (выработки)

(В1 – В0)\*Ч1 = (191998,79– 114459,92) \* 111 = 8606814,6 (тыс.руб.)

Общее влияние: 8606814,6 – 457839,7 = 8148975 тыс.руб.

Товарооборот ЧУП «Белкоопоптторг» увеличился всего на 8148975 тыс.руб. в основном за счёт роста выработки, снижение численности работников же несколько уменьшило оптовую реализацию.

Для измерения ценового фактора на выработку торговых работников рассчитаем её по отношению к фактическому товарообороту за отчётный год в действующих и сопоставимых ценах и сравним полученные результаты.

В связи с ростом цен на товары производительность труда работников возросла на 29287,95 тыс.руб., или на 25,6% к производительности труда за прошлый год. За счёт этого фактора прирост оптового товарооборота в динамике составил 3250962,45 тыс.руб. (29287,95\*111).

Для анализа эффективности использования календарного времени рассчитаем среднее количество часов, отработанных одним работником за год:

2003 год: 223900 : 115 = 1947 (ч.)

2004 год: 220900 : 111 = 1990 (ч.)

В ЧУП «Белкоопоптторг» удлинение часов работы привело к росту товарооборота на 1708,95 тыс.руб. ((114459,92 : 360 : 8) \* (1990 – 1947)).

Комплексное и глубокое изучение производительности труда торговых работников позволяет полнее выявить и реализовать резервы повышения эффективности труда. На изменение выработки оказывают влияние многие факторы, которые подразделяются на внешние (состояние экономики страны в целом; научно-технический прогресс; наличие новых технологий; международные связи; наличие кадров, уровень образования в стране; состояние законодательства и др.) и внутренние, среди которых следующие:

1) Изменение доли административно-управленческого персонала (АУП), количественно измерить влияние которого можно по формуле (13):

Тпр = (Ао – А1) : (100 – Ао) × 100, (13)

где Тпр – темп изменения производительности труда за счёт изменения доли АУП, %; Ао – удельный вес АУП в базисном периоде, %; А1 – то же в отчётном периоде.

Тпр = (44,35 – 45,95) : (100 – 44,35) × 100 = -2,88%

То есть за счёт повышения удельного веса численности административно-управленческих работников в общей их численности на 1,6% произошло снижение производительности труда на 2,88%. В результате товарооборот уменьшился на 365905,5 тыс.руб. ((2,88 \* 114459,92 : 100) \* 111).

2) Внедрение достижений научно-технического прогресса, передовых методов работы. В результате влияния этого фактора численность работников сокращается, а высвобождение работников ведёт к росту выработки. Так как в анализируемом году (2004) никаких достижений НТП ЧУП «Белкоопоптторг» внедрено не было, то производительность труда никак в связи с этим не изменилась.

3) Привлечение работников на неполный рабочий день, совмещение профессий, должностей, которое ведёт к высвобождению численности, а также внедрение прогрессивных форм обслуживания, совершенствование системы управления, совершенствование форм оплаты труда [12, с.88-93].

*Анализ состояния, развития и использования МТБ.*

Под материально-технической базой, прежде всего, понимаются основные средства. По выполняемым функциям основные средства делятся на активные (машины, оборудование, приборы, непосредственно участвующие в торгово-производственном процессе) и пассивные (здания, сооружения, передаточные устройства и транспортные средства).

Анализ МТБ начнём с изучения состава и структуры производственных основных средств ЧУП "Белкоопоптторг» (приложение 30) в таблице 11.

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| *Таблица 11.* Информация о составе основных средств и их состоянии | | | | | | | | | |
| в ЧУП "Белкоопоптторг" за 2004 год | | | | | | | | | |
| Виды основных средств | | На начало года | | На конец года | | Изменения за год | | | Темп из- |
| сумма, | уд. | сумма | уд. | в сумме, | по уд. | | менения, |
| млн.руб. | вес, % | млн.руб. | вес, % | млн.руб. | весу | | % |
| А | | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | | 7 |
| Здания и сооруж-я | | 4504 | 80,53 | 5749 | 80,96 | 1245 | 0,43 | | 127,64 |
| Передаточные устр-ва | | 351 | 6,28 | 422 | 5,94 | 71 | -0,33 | | 120,23 |
| Машины и оборуд-е |  | 275 | 4,92 | 313 | 4,41 | 38 | -0,51 | | 113,82 |
| Трансп. средства |  | 374 | 6,69 | 508 | 7,15 | 134 | 0,47 | | 135,83 |
| Вычислит. техника |  | 71 | 1,27 | 87 | 1,23 | 16 | -0,04 | | 122,54 |
| *Продолжение таблицы 11* | | | | | | | | | |
| А |  | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | | 6 | 7 |
| Другие виды ОС |  | 18 | 0,32 | 22 | 0,31 | 4 | | -0,01 | 122,22 |
| **Всего** | | **5593** | **100** | **7101** | **100** | **1508** | | **-** | **126,96** |
| В том числе |  |  |  |  |  |  | |  |  |
| активных ОС |  | 293 | 5,24 | 335 | 4,72 | 42 | | -0,521 | 114,33 |

Примечание. Источник: собственная разработка.

Основные средства ЧУП «Белкоопоптторг» за отчётный год возросли на 1508 млн.руб., или на 26,96%, в том числе активная их часть на 14,3%.

Показателями интенсивности и эффективности использования МТБ в торговых организациях является фондоотдача (объём товарооборота на один рубль всех производственных основных средств или активной их части) и фондоёмкость (обратный показатель) [36, с.267-272].

Для изучения и оценки влияния МТБ торговли на развитие товарооборота ЧУП «Белкоопоптторг» (приложения 10, 12, 29, 30) составим таблицу 12:

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| *Таблица 12.* Информация об обеспеченности и эффективности использования | | | | |
| производственных основных средств ЧУП "Белкоопоптторг" за 2003-2004 гг. | | | | |
| Показатели | Фактически за | | Измене- | В % к |
| 2003 год | 2004 год | ния в | прошлому |
|  |  | динамике | году |
| Товарооборот, тыс.руб. |  |  |  |  |
| а) в действующих ценах | 13162891 | 21311866 | 8148975 | 161,91 |
| б) в сопостовимых ценах | 13162891 | 18060903 | 4898012 | 137,21 |
| Среднегод. ст-ть ОС , тыс.руб. | 7490414 | 6347000 | -1143414 | 84,73 |
| в том числе активной части | 472292 | 314000 | -158292 | 66,48 |
| Фондоотдача всех ОС, руб. |  |  |  |  |
| а) исходя из ТО в дейст. ценах | 1,7573 | 3,3578 | 1,6005 | 191,08 |
| б) исходя из ТО в сопост. ценах | 1,7573 | 2,8456 | 1,0883 | 161,93 |
| Фондоотдача активных ОС, руб. |  |  |  |  |
| а) исходя из ТО в дейст. ценах | 27,8702 | 67,8722 | 40,002 | 243,53 |
| б) исходя из ТО в сопост. ценах | 27,8702 | 57,5188 | 29,6486 | 206,38 |
| Фондоёмкость всех ОС, руб, | 0,5691 | 0,2978 | -0,2713 | 52,33 |

Примечание. Источник: собственная разработка.

Фондоотдача основных средств в динамике увеличилась на 1,6005 рублей (на 91,08%). За счёт повышения цен она возросла на 0,5122 руб. (3,3578 – 2,8456), что составляет 29,15% к её уровню за прошлый год. Фондоёмкость основных средств соответственно уменьшилась на 0,2713 рублей (на 47,67%).

Влияние факторов на объём товарооборота рассмотрим в таблице 13:

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| *Таблица 13.* Влияние стоимости основных средств и эффективности их использования на динамику товарооборота ЧУП "Белкоопоптторг" | | | | | | | |
| Факторы | | Влияние на динамику ТО | | | Влияние на динамику ТО в | | |
| в действующих ценах, тыс.руб. | | | сопостовимых ценах, тыс.руб. | | |
| расчет | | сумма | расчет | | сумма |
| Изменение ср/год. ст-ти ОС |  | -1143414 | \* 1,7573 | -2009321 | -1143414 | \* 1,7573 | -2009321 |
| Изменение фондоотдачи ОС |  | 1,6005 | \* 6347000 | 10158373 | 1,0883 | \* 6347000 | 6907440 |
| Всего |  |  |  | 8149052 |  |  | 4898119 |

Примечание. Источник: собственная разработка.

Рост фондоотдачи производственных основных средств ЧУП «Белкоопоптторг» обеспечил увеличение товарооборота на 10158373 тыс.руб., а снижение среднегодовой стоимости основных средств уменьшило его на 2009321 тыс.руб. Вместе с тем, рост цен на товары вызвал рост фондоотдачи, который обеспечил увеличение объёма реализации на 3250963 тыс.руб. ((1,6005 – 1,0883) \* 6347000).

Влияние цен и переоценки основных средств указано в таблице 14:

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| *Таблица 14.* Алгоритм расчёта для изучения влияния факторов | | | | | | | | | |
| на фондоотдачу в ЧУП «Белкоопоптторг» в 2004 году | | | | | | | | | |
|  |  |  |  |  | |  |  |  |  |
| Показатели | | | I расчет | | | II расчет | | III расчет | |
| Товарооборот, тыс.руб. | |  | В сопостовимых | | | В действующих | | В действующих | |
|  |  |  | ценах |  | | ценах |  | ценах |  |
|  |  |  | 18060903 | | | 21311866 | | 21311866 | |
| Ср/год. ст-ть ОС, тыс.руб. | |  | В сопостовимой | | | В сопостовимой | | В фактической | |
|  |  |  | оценке |  | | оценке |  | оценке |  |
|  |  |  | 6347000 | | | 6347000 | | 7689000 | |
| Фондоотдача, руб. |  |  | В сопостовимой | | | Пересчитанная | | Фактически за | |
|  |  |  | оценке |  | |  |  | отчетный год | |
|  |  |  | 2,8456 | | | 3,3578 | | 2,7717 | |
| Влияние на фондоотдачу инфляционных факторов: | | | | | | | |  |  |
| повышения цен на товары: | | | |  |  | |  |  |  |
| 3,3578 – 2,8456 = 0,5122 руб.; | | | | | | | | | |
| переоценки (индексации) производственных основных средств: | | | | | | | | | |
| 2,7717 – 3,3578 = -0,5861 руб. | | | | | | | | | |

Фондоотдача основных средств ЧУП «Белкоопоптторг» возросла в отчётном году по сравнению с прошлым на 0,5122 рублей (т.е. на 29,15%) за счёт роста цен на товары, однако переоценка основных средств вызвала её снижение на 0,5861 рублей (на 33,35%) [1, с.26-29].

*Корреляционно-регрессионный анализ.*

Как уже отмечалось выше, для проведения факторного анализа могут использоваться методы экономико-математического моделирования, в частности корреляционно-регрессионный анализ, для выполнения которого порекомендуем специальную программу MATRIXER. Она позволяет как дать описание всех участвующих показателей (например, колеблемость факторов, коэффициенты асимметрии, величина эксцесса, значение F-критерия Фишера), так и провести линейную пошаговую регрессию, построить корреляционную матрицу, график функции, функцию распределения и т.д.

Введём необходимые обозначения: Y - оптовый товарооборот, X1 - среднегодовая стоимость основных средств, X2 - среднесписочная численность, X3 - издержки обращения, X4 - средние товарные запасы.

Проведя с помощью данной программы факторный корреляционно-регрессионный анализ (приложение 31), мы сделали следующие выводы:

1) Колеблемость факторов X1, X3, X4 не велика, а фактору X2 и функции Y присуща значительная вариация.

2) Коэффициенты асимметрии говорят о правосторонней асимметрии распределения рядов Х1, Х2 и Х4 и о левостороннем - рядов Y и Х3.

3) Величина эксцесса для всех показателей меньше трёх, что подтверждает низковершинное распределение вариационных рядов.

4) Значение F-критерия Фишера при постепенном добавлении факторов в корреляционную модель увеличивается и при полном наличии всех факторов, участвующих в регрессионном уравнении, достигает 125,97. это свидетельствует о значимости данного уравнения регрессии.

5) Проведя методом наименьших квадратов пошаговый регрессионный анализ, построим уравнение регрессии, которое имеет вид:

Y = А0 + А1Х1 + А2Х2 + А3Х3 + А4Х4,

где А0 - свободный член уравнения; Х1…Хn - факторы, определяющие результативный показатель; А1…Аn - коэффициенты регрессии при факторных показателях, характеризующие уровень влияния каждого фактора на результативный показатель в его единицах измерения.

Y = 367,939 + 0,06X1 - 3,054X2 + 6,982X3 - 0,055X4

Знак "-" перед Х2 означает, что при увеличении численности работников качество работы оптовой фирмы снижается, следовательно, уменьшается и выручка, то есть организации не следует расширять свои штаты. "-" перед Х4 свидетельствует о том, что рост товарных запасов ведёт к затовариванию и образованию залежалых и неходовых товаров, что сказывается на объёме товарооборота, следовательно, ЧУП "Белкоопоптторг" нельзя допускать увеличения объёма товарных запасов и образования их сверхнормативной величины.

Коэффициент регрессии данного уравнения составляет 96%, то есть связь между факторами и результативным признаком весьма тесная.

Коэффициент множественной детерминации соответственно равен 93%, что свидетельствует о том, что изменение товарооборота на 93% зависит от изменения учтённых факторов.

Таким образом, факторный анализ товарооборота ЧУП «Бекоопоптторг» за 2004 год по сравнению с 2003 годом показал, что оптовый товарооборот вырос за счёт увеличения товарных запасов на начало года, поступления товаров и снижения запасов на конец года. Розничный товарооборот вырос только за счёт увеличения поступления товаров. Ускорение товарооборачиваемости в оптовой торговле высвободило средства, вложенные в товарные запасы, в розничной потребовалось дополнительное привлечение оборотных средств. Товарооборот увеличился за счёт роста выработки, снижение численности работников же несколько уменьшило реализацию. Рост фондоотдачи основных средств обеспечил увеличение товарооборота, а снижение их среднегодовой стоимости вызвало уменьшение товарооборота.

###### 3.4. Оптимизация цен в оптовой торговле

Рассматривая влияние факторов на развитие товарооборота, нельзя забывать о важности ценового фактора. Цена является одним из важнейших экономических параметров, которые оказывают существенное влияние на величину основных показателей, характеризующих деятельность субъектов хозяйствования. Ведь правильно сформированная и экономически обоснованная цена во многом определяет выручку, получаемую от реализации продукции (товаров, работ, услуг), а, в конечном счёте, прибыль и, соответственно, рентабельность организации, а, следовательно, и её жизнеспособность. Цены являются элементом, определяющим финансовую стабильность компании, и сильнейшим орудием в борьбе с конкурентами.

Цена служит средством установления определённых отношений между компанией и покупателями и помогает созданию о ней соответствующих представлений, что может оказать влияние на последующее развитие компании. То есть ценообразование – это средство достижения целей фирмы и получения вознаграждения за результаты её деятельности.

В настоящее время вопрос цены, её калькулирования весьма актуален. Без правильных оценок коммерческих затрат, относящихся к тому или иному товару, невозможно адекватно оценить достигнутые финансовые результаты.

Принимая управленческие решения по сбыту товаров, следует провести предварительный управленческий анализ в области ценообразования. Правильная методика установления цены, разумная ценовая тактика, последовательная реализация обоснованной ценовой стратегии составляют необходимые компоненты успешной деятельности любого субъекта хозяйствования в жёстких условиях рыночной экономики. Необходимо чётко представлять, какой метод установления цены предпочтителен в данной ситуации, к каким финансовым последствиям приведёт его применение.

Существует несколько методов ценообразования, предполагающих включение в цену товара определённого процента наценки [31, с.332-334].

*Метод ценообразования на основе переменных затрат.* Сущность данного метода заключается в расчёте некоторой процентной наценки к переменным затратам для каждого вида продукции. Цена должна покрыть всю сумму затрат и обеспечить получение желаемой прибыли.

Рассмотрим информацию о реализации холодильных витрин ЧУП «Белкоопоптторг» (приложения 32, 33). Данные приведены в таблице 15 (затраты определены на основании специального расчёта):

*Таблица 15.* Данные о реализации холодильных витрин

ЧУП «Белкоопоптторг» в 2004 году

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Желаемая величина прибыли, руб. | Суммарные постоянные расходы, руб. | Переменные расходы на единицу, руб. | Кол-во реализованных единиц, шт. | Суммарные переменные издержки, руб. | Закупочная цена еди-ницы, руб. |
| 66191190 | 94586878 | 176166 | 1300 | 229015343 | 2545815 |

Примечание. Источник: собственная разработка.

Рассчитаем цену витрины на основе данного метода:

% наценки = [(Желаемая величина прибыли + Суммарные постоянные затраты) / Суммарные переменные затраты] \* 100% = [(66191190 + 94586878) : : 229015343] \* 100 = 70,2%

Цена на основе переменных затрат = [Закупочная цена + Переменные затраты на единицу \* (100 + % наценки)] : 100 = 2545815 + 176166 \* 1,702 = = 2845650 (руб.)

Итак, при продажной цене 2845650 рублей ЧУП «Белкоопоптторг» удастся покрыть все затраты и получить желаемую прибыль.

*Метод валовой прибыли.* В качестве расчётной базы используется валовая прибыль, которая определяется как разница между выручкой от реализации товара и себестоимостью продаж. Цена, устанавливаемая по этому методу, должна обеспечить получение желаемой прибыли и покрыть все затраты, которые не были учтены при расчёте валовой прибыли.

% наценки = [(Желаемая величина прибыли + Суммарные расходы) : : Стоимость закупки всего объёма товара] \*100 = [(66191190 + 323602221) : : 3309559500] \*100 = 11,78%

Цена на основе валовой прибыли = [Закупочная цена \* (100 + % наценки)] : 100 = 2545815 \* 1,1178 = 2845712 (руб.).

*Метод рентабельности продаж.* При использовании данного метода процентная надбавка включает в себя только желаемую величину прибыли. Чтобы этот метод был эффективным, все затраты должны быть распределены по единицам товара.

% наценки = [Желаемая величина прибыли / (Суммарные затраты + Закупочная стоимость всего объёма товара)] \* 100= [66191190 / (323602221 + 3309559500)] \*100 = 1,82%

Цена на основе рентабельности продаж = (Закупочная цена + Суммарные затраты на единицу) \* (100 + % наценки) /100 = (2545815 + 248925) \* 1,0182 = 2845604 (руб.).

Для анализа сведём все полученные расчётные данные в таблицу 16:

# *Таблица 16.* Сводные данные расчёта разными методами

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Название метода | % наценки | Планируемая цена, руб. |
| Метод переменных затрат | 70,2 | 2845650 |
| Метод валовой прибыли | 11,78 | 2845712 |
| Метод рентабельности продаж | 1,82 | 2845604 |

Примечание. Источник: собственная разработка.

В связи с тем, что цена рассчитывалась с использованием одних и тех же данных, все три метода дали одинаковый результат. Средняя арифметическая планируемых цен составляет 2845655 рублей, а разница между средней ценой и ценой, рассчитанной в каждом случае, менее 0,01%.

Отметим, что метод переменных затрат целесообразно использовать при соблюдении двух условий: 1) стоимость активов, вовлечённых в оборот каждого вида товаров, должна быть одинакова; 2) отношение переменных затрат к остальным расходам должно быть одинаково для всех видов товаров.

Рассмотрев все три метода ценообразования, видим, что применение метода валовой прибыли наиболее рационально, поскольку информацию о суммарных затратах легко получить из учётных данных, нет необходимости деления затрат на постоянные и переменные.

При расчёте цены методом рентабельности продаж наибольшую трудность представляет разделение расходов на конкретные виды товаров. Ошибки в распределении могут привести к ошибкам в ценообразовании.

Подводя итог вышесказанному, можно заключить: для расчёта цен на холодильные витрины возможен любой из рассмотренных способов, но наиболее доступным, простым и эффективным с экономической точки зрения является применение метода валовой прибыли [8, с.323-331].

Для принятия ценовых решений в управленческом анализе применяются два понятия – долгосрочный и краткосрочный нижние пределы цены. *Долгосрочный нижний предел цены* – это цена, минимально покрывающая полные издержки организации, связанные с закупкой и реализацией товара. Он определяется величиной их полной себестоимости. *Краткосрочный нижний предел цены* – это цена, покрывающая лишь переменную себестоимость товара. Цена, установленная на уровне краткосрочного нижнего предела, обеспечивает организации нулевой маржинальный доход [40, с.122-123].

Информация для анализа (приложение 34) указана в таблице 17:

### *Таблица 17.* Размеры поставки и закупочные цены на холодильные витрины

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Наименование товара | Кол-во, ед. | Закупочная цена, руб. | Сумма, руб. |
| Витрина ВХС-0,28 Таир 1221 (1,5) | 16 | 2381028 | 38096448 |
| Витрина ВХН-0,28 Таир 1221 (1,5) | 6 | 2710601 | 16263606 |
| Итого | 22 |  | 54360054 |

Примечание. Источник: собственная разработка.

Согласно расчёту постоянные издержки составляют 94586878 руб., переменные – 229015343 руб. На витрину ВХС-0,28 отнесено постоянных расходов в сумме: 94586878 : 54360054 \* 38096448 = 1121798 (руб.).

Остальные расчёты представлены в таблице 18.

Согласно произведенным вычислениям полная себестоимость 1 витрины ВХС-0,28 составит 2627306 руб. Это и есть долгосрочный нижний предел цены. Продажная цена этой витрины 26745598 рублей, то есть рентабельность продаж составит 1,8%.

*Таблица 18.* Расчёт затрат на реализацию холодильных витрин

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование товара | Закупочная стоимость товара | Постоянные за-траты, отнесён-ные на товар | Переменные рас-ходы, отнесённые на товар | Итого затрат | Затраты на 1 витрину |
| Витрина ВХС-0,28 | 38096448 | 1121798 | 2818650 | 42036896 | 2627306 |
| Витрина ВХН-0,28 | 16263606 | 478902 | 1056994 | 17799502 | 2966584 |
| Итого | 54360054 | 1600700 | 3875644 | 59836398 |  |

Примечание. Источник: собственная разработка.

Постоянные расходы будут покрыты в результате реализации витрин ВХС-0,28 по цене 26745598 руб. Краткосрочный нижний предел в таком случае будет равен 2381028 + (2818650 : 16) = 2557194 (руб.). Продавая товар по цене 2557194 руб., ЧУП «Белкоопоптторг» лишь окупит издержки, связанные с этой частью поставки. Для поддержания рентабельности на уровне 1,8%: 2557194 \* \* 1,018 = 2603223 (руб.).

Маржинальный доход в этом случае составит 2603223 – 2557194 = 46029 (руб.) в расчёте на 1 витрину, а норма маржинального дохода будет равна: 46029 : 2603223 \* 100 = 1,77%

Этот показатель устанавливает зависимость между товарооборотом организации и её маржинальным доходом, то есть увеличение товарооборота на 1 руб. приведёт к росту маржинального дохода на 1,77 коп. [8, с.350-355].

Таким образом, проведя оптимизационный анализ ценообразования, видим, что рассчитанная цена на холодильные витрины, то есть в среднем 2845655 рублей, будет являться экономически обоснованной и достаточной как для покрытия всех расходов, связанных с закупкой и реализацией, так и для получения запланированной суммы прибыли, а также даст возможность поддерживать данную продукцию на конкурентоспособном уровне.

Применение управленческого анализа «затраты-объём-прибыль» позволяет планировать точку безубыточности при продаже товара в массовых количествах.

Показатели, необходимые для проведения анализа (приложение 12), представлены в таблице 19.

*Таблица 19.* Показатели деятельности ЧУП «Белкоопоптторг»

по реализации товаров в 2004 году

|  |  |
| --- | --- |
| Показатели | Значение показателя |
| 1. Выручка, млн.руб. | 19735,6 |
| 2. Доходы (реализованное наложение + операционный доход +  + сальдо по внереализационным операциям), млн.руб. | 2775 |
| 3. Переменные расходы, млн.руб. | 1552 |
| 4. Постоянные расходы, млн.руб. | 641 |
| 5. Уровень доходов, % | 14,06 |
| 6. Уровень переменных расходов, % | 7,86 |

Примечание. Источник: собственная разработка.

Точка безубыточности – это тот объём продаж, при котором доходы покроют понесённые затраты организации. Таким образом, критическая точка – это тот объём продаж, начиная с которого организация будет зарабатывать прибыль. Цель анализа безубыточности состоит в нахождении уровня деловой активности (объёма продаж), при котором доходы становятся равными сумме всех переменных и постоянных затрат, при этом прибыль равна нулю.

Точка безубыточности = [Сумма постоянных расходов : (Уровень доходов – Уровень переменных расходов)] \* 100 = 641 : (0,1406 – 0,0786) = = 10338,7 (млн.руб.)

Таким образом, имея оптовый товарооборот свыше 10338,7 млн.руб., ЧУП «Белкоопоптторг» будет иметь прибыль.

Также рассчитаем критическую величину доходов (порог рентабельности), которая означает, что если фактическая сумма дохода в организации опустится ниже порога рентабельности, то возникнут убытки от хозяйственной деятельности, то есть это та минимальная величина доходов, которая покрывает расходы организации [8, с.356-357].

Порог рентабельности = Сумма постоянных расходов : [1 – (Сумма переменных расходов : Сумма доходов)] = 641 : (1 – 1552 : 2775) = 1454,5 (млн.руб.)

Таким образом, ЧУП «Белкоопоптторг» будет покрывать свои издержки при доходах не ниже 1454,5 млн.руб.

Показатель запаса финансовой прочности характеризует допустимое уменьшение до порога рентабельности величины доходов в критических ситуациях.

Запас финансовой прочности в абсолютном выражении = Сумма дохода отчётного года – Критическая величина дохода = 2775 – 1454,5 = 1320,5 (млн.руб.)

Запас финансовой прочности в относительном выражении = [(Сумма дохода отчетного года – Критическая величина дохода) : Сумма дохода отчётного года] \* 100 = [(2775 – 1454,5) : 2775] \* 100 = 47,58%

Получается, что ЧУП «Белкоопоптторг» может снизить доходы на 47,58% (1320,5 млн.руб.) в критических ситуациях [4, с.198-203].

Таким образом, мы с помощью расчётов убедились в важности и полезности проведения в аналитической работе оптимизационного ценового анализа и прогнозного анализа товарооборота с целью принятия обоснованных управленческих решений для выполнения поставленных стратегических и тактических целей организации. Поэтому порекомендуем ЧУП «Белкоопоптторг» применять на практике элементы управленческого маржинального анализа в части установления экономически обоснованных цен, определения точки окупаемости, порога рентабельности, запаса финансовой прочности, что даст возможность прогнозировать основные показатели деятельности на перспективу и поможет в дальнейшей работе организации.

**3.5. Обобщение неиспользованных возможностей и экономическое обоснование прогнозных резервов**

Под резервами понимаются неиспользованные и постоянно возникающие возможности роста и совершенствования деятельности организации. Процесс образования резервов непрерывен, так как связан с научно-техническим прогрессом, совершенствованием организации труда и управления.

Экономический анализ, являясь дисциплиной прикладной, оправдывает себя в полной мере лишь тогда, когда он приносит реальную пользу. Действительная полезность экономического анализа и состоит в выявлении неиспользованных резервов на всех стадиях хозяйственного процесса. Повышение темпов развития экономики непосредственно зависит от того, приведены ли в действие все имеющиеся в хозяйстве резервы, соблюдён ли непреложный принцип режима экономии – достижение наибольших результатов с наименьшими затратами.

Поэтому после изучения выполнения плана и динамики товарооборота, измерения влияния факторов на его величину произведём подсчёт неиспользованных возможностей и резервов роста реализации: предупреждение недостатков в торговой и иной деятельности организации, более эффективное использование материально-технической базы, товарных и трудовых ресурсов [38, с.86].

План оптового товарооборота ЧУП «Белкоопоптторг» за 9 месяцев 2005 года не выполнен (86,1%), в связи с чем план валового товарооборота недовыполнен на 11%. В результате потери в валовом товарообороте составляют 3231919 тыс.руб.

Оптовая реализация отдельных групп товаров за 9 месяцев 2005 года резко сократилась (консервы мясные, мука, водка, пиво, кассовые аппараты и др.). В связи с этим потери в товарообороте составили 1016610 тыс.руб.

ЧУП «Белкоопоптторг» не выполнило план товарооборота за 9 месяцев 2005 года в январе, феврале, июне и июле, в результате чего план в целом по организации был недовыполнен на 14%. В связи с этим потери товарооборота составляют 4553712 тыс.руб.

Из четырёх структурных подразделений ЧУП «Белкоопоптторг» три (т.е. 75%) не справились с плановым заданием за 9 месяцев 2005 года. В связи с этим потери товарооборота ЧУП «Белкоопоптторг» составили 5134907 тыс.руб.

Снижение товарных запасов на начало года, увеличение товарных запасов на конец года и рост прочего выбытия в розничной торговле привели к уменьшению в 2004 году по сравнению с 2003 годом розничного товарооборота на 202887 тыс.руб., 18572 тыс.руб. и 18 тыс.руб соответственно; рост прочего выбытия в опте уменьшил объём оптового товарооборота на 30 тыс.руб., то есть потери в товарообороте составили 221507 тыс.руб.

В розничной торговле замедление товарооборачиваемости в 2004 году по сравнению с 2003 годом потребовало дополнительного привлечения оборотных средств на сумму 7781 тыс.руб., что является потерями товарооборота.

Снижение среднесписочной численности ЧУП «Белкоопоптторг» в 2004 году по сравнению с 2003 годом вызвало уменьшение товарооборота на сумму 457839,7 (тыс.руб.).

В связи с повышением удельного веса численности административно-управленческих работников в общей их численности в 2004 году по сравнению с 2003 годом произошло снижение производительности труда и, соответственно, товарооборот уменьшился на 365905,5 тыс.руб.

Снижение среднегодовой стоимости основных средств ЧУП «Белкоопоптторг» в 2004 году уменьшило товарооборот на 2009321 тыс.руб.

Объём товарооборота мог бы возрасти за счёт : 1) улучшения обеспеченности и эффективности использования товарных ресурсов – на 229288 тыс.руб. (221507 + 7781); 2) повышения эффективности использования трудовых ресурсов – на 823745,2 тыс.руб.; 3) повышения эффективности использования материально-технической базы – на 2009321 тыс.руб. При подсчёте резервов возьмём наименьшую сумму возможностей роста товарооборота по трём выше указанным факторам. Таким образом, реальным резервом роста товарооборота следует считать 229288 тыс.руб. (за счёт более эффективного использования товарных ресурсов).

Проведенный маржинальный анализ (анализ «затраты-объём-прибыль») показал, что в 2004 году, имея оптовый товарооборот свыше 10338,7 млн.руб., ЧУП «Белкоопоптторг» будет иметь прибыль и будет покрывать свои издержки при доходах не ниже 1454,5 млн.руб. Кроме того, изучаемая организация может снизить доходы на 47,58% (1320,5 млн.руб.) в критических ситуациях. Данные сведения могут играть большую роль при принятии соответствующих управленческих решений как в условиях настоящей деятельности ЧУП «Белкоопоптторг», так и на перспективу.

Кроме того, важное значение для принятия обоснованных решений в области управления деятельностью организации имеет прогнозирование ожидаемых результатов работы на ближайшие периоды. Используя для расчётов метод экстраполяции тенденций, мы можем определить прогнозные величины товарооборота на будущие годы (с поправкой на коэффициент вариации, так как товарооборот организации растёт неравномерно): так, согласно расчётам, проведенным на основе динамического ряда товарооборота организации по годам, в 2006 году объём реализации ЧУП «Белкоопоптторг» составит 14387,3 (млн.руб.).

**3.6. Особенности учёта и признания выручки от реализации в отечественной и международной практике учёта реализации товаров**

Финансовый результат деятельности организации является субъективным показателем, и его величина во многом определяется моментом признания в бухгалтерском учёте формирующих его элементов (доходов и расходов). В Республике Беларусь порядок признания доходов определён Инструкцией по бухгалтерскому учёту «Доходы организации». Согласно этому документу для отражения выручки в бухгалтерском учёте должны выполняться такие условия:

- организация на основании договора или ином основании, предусмотренном законодательством, имеет право на получение выручки;

- сумма выручки определена в соответствии с принятой организацией учётной политикой;

- расходы, включённые в фактическую себестоимость реализованных товаров (готовой продукции, работ, услуг), определены и соответствуют полученной или подлежащей получению выручке [17, с.4].

В бухгалтерском учёте право на отражение выручки возникает после совершения хозяйственной операции, то есть когда происходит переход экономического контроля на передаваемые ценности от поставщика к покупателю. Если переход экономического контроля на имущество даёт возможность его получателю управлять активами с целью извлечения из них экономической выгоды, то после совершения хозяйственной операции переданное имущество должно находиться в собственности, во владении и пользовании или в пользовании у приобретающей стороны. Предложенное в Инструкции «Доходы организации» условие признания выручки – наличие у организации права на её получение на основаниях, предусмотренных гражданским законодательством, - соответствует юридической трактовке возникновения прав и обязательств. По нашему мнению, существенным условием для признания выручки в бухгалтерском учёте должен стать факт перехода права собственности (пользования) на актив к покупателю после совершения сделки по заключённому договору [28, с.37-38].

Второе условие признания выручки от реализации в Инструкции также трактуется неоднозначно. С одной стороны, признание и исчисление выручки по конкретным операциям происходит на основании имеющейся информации о поступивших (предполагаемых к поступлению) доходах и алгоритма расчёта. С другой стороны, п.17 Инструкции допускает исключение из правила: если сумма выручки от реализации продукции, выполнения работ, оказания услуг не может быть определена, то она принимается к бухгалтерскому учёту в размере признанных фактических расходов по изготовлению данной продукции, выполнению данных работ, оказанию данных услуг, которые будут впоследствии возмещены организации [17, с.5].

Очевидно, что требование определимости выручки (кроме выручки от реализации товаров) является несущественным. По нашему мнению, определение выручки в сумме фактических расходов на её извлечение нельзя признать обоснованным, так как при таком подходе не выполняется принцип соответствия взаимосвязанных между собой доходов и расходов. Признаваемые доходы должны соответствовать понесенным для их получения расходам не только по своей сути, но и по сумме, и отражаться в бухгалтерском учёте на пропорциональной основе.

Анализ условий признания выручки, приведенных в Инструкции по бухгалтерскому учёту «Доходы организации», показывает, что отражение в бухгалтерском учёте выручки, не отвечающей одному из условий признания (кроме условия определения суммы) откладывается. Если выручка от реализации продукции (работ, услуг) не может быть оценена, она принимается к учёту в сумме признанных фактических расходов на её получение.

На наш взгляд, такая практика признания доходов приводит к искажению информации о выручке и прочих доходах. Поэтому предлагаем использовать опыт международных стандартов финансовой отчётности откладывать отражение в бухгалтерском учёте дохода до наступления момента выполнения всех условий для его признания. Если же организация получила в оплату денежные средства или их эквиваленты, то они должны относиться к обязательствам, которые после выполнения необходимых условий становятся доходами последующих отчётных периодов.

Все вышеназванные условия признания выручки почти полностью исключает п.8 Инструкции, согласно которому выручка от реализации отражается в бухгалтерском учёте на момент признания в соответствии с учётной политикой организации, то есть по мере отгрузки товаров, продукции, работ, услуг или их оплаты. Действительно, для большинства операций все вышеназванные критерии будут соблюдены на момент отгрузки продукции, товаров. Первое и второе условия (организация имеет право на получение выручки и эта выручка может быть определена) соблюдаются всегда, если есть юридически грамотно составленный договор. Однако даже при его отсутствии соблюдение этих условий устанавливается по иным документам, оформляющим отгрузку продукции, товаров, выполнение работ, услуг.

Предусматривая два по своей сути налоговых метода отражения выручки, Инструкция по бухгалтерскому учёту «Доходы организации» уходит от таких важных определяющих условий факта продажи, как передача права собственности на объект и связанных с ним рисков. На практике могут иметь место случаи, когда:

1) право собственности на переданный покупателю товар сохраняется за продавцом до момента его оплаты товара или наступления иных обстоятельств, например, установка оборудования и его проверка;

2) переход права собственности на товар покупателю предшествует фактической передаче товаров (продажа с отсроченной отгрузкой);

3) существенные риски, несмотря на передачу права собственности, несёт продавец.

Признание выручки по таким сделкам на момент отгрузки или оплаты неправомерно. Учитывая, что отражение имущества в балансе организации определяется не его фактическим местонахождением, а наличием права собственности на это имущество, считаем важным критерием признания выручки переход права собственности на товар и связанных с ним рисков (риск случайной гибели, случайной порчи или случайного повреждения имущества).

Использование в бухгалтерском учёте метода признания выручки «по оплате» нецелесообразно также по следующим причинам:

- во-первых, несмотря на очевидные для организации налоговые преимущества, он противоречит методу начисления и увеличивает временной лаг (при последующей оплате) между возникновением расходов и их признанием. Учёт по методу начисления предполагает, что факты хозяйственной деятельности организации относятся к тому отчётному периоду, в котором они имели место, независимо от времени фактического поступления или выплаты денежных средств, связанных с этими фактами.

Фактически признание выручки в момент получения оплаты возможно, если по условию договора он определяет фат совершения сделки. В остальных случаях метод начисления служит основой реализации принципа соответствия и позволяет сблизить во времени момент осуществления затрат и признания полученных благодаря им доходов;

- во-вторых, в ряде случаев реализовать на практике этот метод признания выручки и соответствующих ей расходов весьма затруднительно. Например, выбор варианта учёта выручки в организациях оптовой торговли по моменту оплаты предполагает отражение в бухгалтерском учёте для исчисления финансового результата оплаченных расходов. Это требование соблюдается только в части расходов на продукт. Из всех расходов торговой организации, относимых на период, между оплаченными и отгруженными товарами распределяются только расходы на транспортировку товаров наёмным транспортом. Остальные расходы периода списываются в полной сумме на счёт 90 «Реализация» и участвуют в формировании финансового результата за отчётный период.

Для решения проблем, возникающих в процессе отражения доходов, нам представляется необходимым:

1) отказаться от единого для всех хозяйственных операций порядка признания выручки в организации, устанавливаемого учётной политикой;

2) предоставить организациям право самостоятельно определять момент отражения доходов в учёте по мере соблюдения критериев признания выручки, предложенных на рисунке 3:

Выручка не признаётся

Выручка от реализации имущества отражается в учёте по методу начисления

Соответствующие расходы надёжно оценены

Сумма выручки надёжно оценена

Значительные риски и вознаграждения, связанные с собственностью, перешли к покупателю

Право собственности на имущество перешло к покупателю

нет

да

нет

да

нет

да

нет

да

*Рисунок 3*. Порядок признания выручки в бухгалтерском учёте [28, с.39].

Таким образом, существующие в Республике Беларусь подходы к признанию выручки не учитывают в полной мере особенности формирования доходов и требуют их корректировки в соответствии с принципами, заложенными в международных стандартах. По нашему мнению, в целях совершенствования существующего порядка признания выручки необходимо:

1) отказаться от применяемых вариантов учёта выручки и предоставить организациям право самостоятельно определять момент отражения выручки в бухгалтерском учёте на основании документа, идентифицирующего факт хозяйственной деятельности, с учётом выполнения всех критериев признания;

2) дополнить существующие критерии признания выручки требованиями передачи права собственности на имущество и рисков, связанных с ним, или права владения и пользования (пользования) им, а также требованием существенности информации об объекте, подлежащем отражению в учёте.

**ЗАКЛЮЧЕНИЕ**

Изучив на практике методики ведения бухгалтерского учёта операций по оптовой и розничной реализации товаров на частном унитарном предприятии Белкоопсоюза «Белкоопоптторг» и проведя комплексный анализ товарооборота данной организации, были сделаны следующие выводы и рекомендации:

1. Несмотря на положительный факт составления таблиц результатов финансово-хозяйственной деятельности ЧУП «Белкоопоптторг», методика расчёта некоторых из них (в частности прибыли от реализации) неверна: для определения прибыли от реализации товаров необходимо из суммы валового дохода (реализованного наложения) вычесть издержки обращения соответствующего отчётного периода; в рассматриваемой же организации из валового дохода дополнительно вычитают сумму налога на добавленную стоимость на реализованные товары (хотя валовой доход должен рассчитываться уже за минусом НДС и других платежей в бюджет из выручки).

2. В ЧУП «Белкоопоптторг» не составляются некоторые документы (заявки-заказы организаций-покупателей товаров, журнал регистрации заказов покупателей – для последующего контроля их исполнения, журнал передачи товаров со склада в экспедицию – для контроля своевременности доставки грузов покупателям и возврата окончательно оформленных документов). Конечно, в результате этого сокращается документооборот, но всё же отсутствие данных документов затрудняет оперативный учёт и контроль отдельных операций по отгрузке товаров.

3. Зачастую отгрузка товаров производится по доверенностям, в которых не указывается перечень товаров, подлежащих получению, и, кроме того, в товарно-транспортных накладных регулярно не расписывается водитель, принявший груз, что является нарушением инструктивных документов.

4. Серьёзным нарушением требований нормативных документов со стороны ЧУП «Белкоопоптторг» является то, что приходные кассовые ордера регулярно не подписываются главным бухгалтером, а расходные, кроме того, не подписываются директором. В связи с этим на организацию могут быть наложены соответствующие штрафные санкции.

5. В ЧУП «Белкоопоптторг» синтетический учёт реализации товаров ведётся в различных мемориальных ордерах, из которых впоследствии (по истечении каждого месяца) суммы по счёту 90 «Реализация» переносятся в Главную книгу. Это означает, что единого сводного мемориального ордера, то есть учётного регистра по счёту 90 «Реализация», в изучаемом субъекте хозяйствования не составляется, а суммы по операциям реализации товаров необходимо брать из разных ордеров, составляемых разными работниками бухгалтерии. Такой раздельный учёт реализации создаёт значительные неудобства, так как данные приходится смотреть в нескольких учётных регистрах, а систематизированную и наглядную информацию о реализации можно получить только из Главной книги. Кроме того, имеется вероятность допущения ошибок со стороны бухгалтеров в связи с раздельным ведением синтетического учёта оптовой и розничной реализации товаров. В связи с этим рекомендуем несколько упорядочить организацию учёта реализации товаров в ЧУП «Белкоопоптторг» путём введения отдельного сводного мемориального ордера по счёту 90 «Реализация» (представления обоснованного прошения в вышестоящую организацию (Белорусский республиканский союз потребительских обществ) о необходимости утверждения такого документа).

6. Недостатком являются недоработки в учётной политике ЧУП «Белкоопоптторг» в части организации ведения учёта реализации по субсчетам некоторых синтетических счетов: например, по дебету субсчёта 90/1 «Реализация товаров, работ, услуг в оптовой торговле» отражается как списание стоимости товаров при их реализации, так и начисление задолженности бюджету по налогу на добавленную стоимость и акцизам на реализованный товар. Это, естественно, не способствует наглядности представляемой учётной информации и конкретизации учёта и контроля за отражением совершаемых операций. Кроме того, не выделяется субсчёт 90/9 «Прибыль (убыток) от реализации», и в конце месяца при отражении финансового результата от реализации товаров на счёт 99 «Прибыли и убытки» он списывается всё с того же субсчёта 90/1. В соответствии же с нормативными документами такое списание должно производиться именно с субсчёта 90/9, а по окончании года все субсчета, открытые к счёту 90 «Реализация», должны закрываться внутренними записями на субсчёт 90/9 «Прибыль (убыток) от реализации». Поэтому порекомендуем ЧУП «Белкоопоптторг» открыть соответствующие субсчета к счёту 90 «Реализация» для правильного и детального учёта операций по реализации товаров.

7. В целом по изучаемой организации лучшим годом за период с 2000 по 2004 гг. по показателям валового товарооборота, оптового товарооборота (всё в сопоставимых ценах), уровня валового дохода, уровня издержек обращения и производительности труда в сопоставимых ценах является 2002 год, и, кроме того, в ЧУП «Белкоопоптторг» наблюдается тенденция к постепенному снижению эффективности работы после 2002 года. Следовательно, данному субъекту хозяйствования следует принять меры по улучшению (оптимизации) хозяйственной деятельности и повышению эффективности хозяйствования.

8. План валового товарооборота ЧУП «Белкоопоптторг» за 9 месяцев 2005 года не выполнен (89%) в связи с невыполнением плана оптовой реализации, занимающей основной удельный вес в общем объёме товарооборота (86%). В результате потери в валовом товарообороте составляют 3231919 тыс.руб. Из этого следует, что ЧУП «Белкоопоптторг» необходимо решить, как улучшить торговую и иную коммерческую работу по увеличению объёма оптового товарооборота. Вместе с тем организацией обеспечены значительные темпы роста товарооборота в динамике как в действующих, так и в сопоставимых ценах, что свидетельствует об интенсивном развитии ЧУП «Белкоопоптторг» в части обеспечения высоких темпов роста объёма продаж.

9. Оптовая реализация отдельных групп товаров за 9 месяцев 2005 года резко сократилась (консервы мясные, мука, водка, пиво, кассовые аппараты и др.), в результате чего изменилась и структура реализации. В связи с этим потери в товарообороте составили 1016610 тыс.руб.

10. ЧУП «Белкоопоптторг» не выполнило план оптового товарооборота за 9 месяцев 2005 года в январе, феврале, июне и июле, в результате чего план в целом по организации был недовыполнен на 14%. В связи с этим потери товарооборота составляют 4553712 тыс.руб.

11. В целом за 9 месяцев 2005 года выполнение плана оптового товарооборота ЧУП «Белкоопоптторг» было довольно равномерным. Структурные же подразделения ЧУП «Белкоопоптторг» неравномерно выполняли план, причём из четырёх структурных подразделений три (т.е. 75%) не справились с плановым, что свидетельствует о недостатках в их торговой деятельности (потери товарооборота составляют 5134907 тыс.руб.) и, соответственно, резервах роста оптовой продажи товаров.

12. Снижение товарных запасов на начало года, увеличение товарных запасов на конец года и рост прочего выбытия в розничной торговле привели к уменьшению в 2004 году по сравнению с 2003 годом розничного товарооборота на 202887 тыс.руб., 18572 тыс.руб. и 18 тыс.руб соответственно; рост прочего выбытия в опте уменьшил объём оптового товарооборота на 30 тыс.руб., то есть потери в товарообороте составили 221507 тыс.руб. Следовательно, ЧУП «Белкоопоптторг» следует проводить оперативный анализ состояния товарных запасов и разработать меры по их оптимизации, а также по снижению и предупреждению непроизводительных потерь.

13. Товарные запасы в днях на складах ЧУП «Белкоопоптторг» за 2004 год сократились, что свидетельствует об улучшении торговой и иной коммерческой деятельности организации. В динамике ускорилась товарооборачиваемость, в результате чего из оборота было высвобождено средств на сумму 434938 тыс.руб.. Это является положительным моментом в деятельности организации, т.к. ЧУП «Белкоопоптторг» может реализовать возможность производительного вложения высвобожденных средств в оборот в предстоящем периоде. В розничной же торговле, напротив, наблюдается рост товарных запасов и, следовательно, замедление оборачиваемости товаров, в связи с чем было дополнительно привлечено оборотных средств на сумму 7781 тыс.руб. Следовательно, организации необходимо принять меры по ускорению товарооборачиваемости в рознице.

14. Увеличение производительности труда в ЧУП «Белкоопоптторг» опережает рост как товарооборота, так и средней заработной платы, что способствует повышению эффективности работы данной организации. Товарооборот ЧУП «Белкоопоптторг» увеличился за счёт роста выработки, т.е. интенсивного фактора, что с положительной стороны характеризует работу данного субъекта хозяйствования.

15. В связи с повышением удельного веса численности административно-управленческих работников в общей их численности в 2004 году по сравнению с 2003 годом произошло снижение производительности труда и, соответственно, товарооборот уменьшился на 365905,5 тыс.руб. Поэтому ЧУП «Белкоопоптторг» следует оптимизировать структуру персонала.

16. Рост фондоотдачи производственных основных средств ЧУП «Белкоопоптторг» обеспечил увеличение оптового товарооборота. Обеспечение роста реализации за счёт интенсивных факторов (фондоотдача), а не за счёт экстенсивных (среднегодовая стоимость основных средств) является положительным моментом в хозяйственной деятельности.

17. Проведя экстраполяцию развития оптового товарооборота ЧУП «Белкоопоптторг», получили, что величину реализации товаров можно прогнозировать на будущие периоды по уравнению параболы второго порядка, т.к. оптовый товарооборот данного субъекта хозяйствования развивается неравномерно (с некоторым ускорением). Так, согласно расчётам, проведенным на основе динамического ряда товарооборота организации по годам, в 2006 году объём реализации ЧУП «Белкоопоптторг» составит 14387,3 млн.руб. Данные расчёты имеют очень важное значение для принятия обоснованных решений в области управления деятельностью организации.

18. Проведенный маржинальный анализ (анализ «затраты-объём-прибыль») показал, что в 2004 году, имея оптовый товарооборот свыше 10338,7 млн.руб., ЧУП «Белкоопоптторг» будет иметь прибыль и будет покрывать свои издержки при доходах не ниже 1454,5 млн.руб. Кроме того, изучаемая организация может снизить доходы на 47,58% (1320,5 млн.руб.) в критических ситуациях. Данные сведения могут играть большую роль при принятии соответствующих управленческих решений как в настоящий момент ЧУП «Белкоопоптторг», так и в перспективе. Кроме того, поскольку цены являются одним из важнейших факторов, влияющих на величину реализации, был проведен оптимизационный анализ ценообразования, и сделан вывод, что для расчёта цен на определённые товары возможен любой из рассмотренных способов (метод переменных затрат, метод валовой прибыли, метод рентабельности продаж), но наиболее доступным, простым и эффективным с экономической точки зрения является применение метода валовой прибыли.

Таким образом, можно сделать вывод о необходимости устранения выявленных недостатков учётного процесса и целесообразности дальнейшего совершенствования организации бухгалтерского учёта реализации товаров с целью точного, достоверного и своевременного отражения хозяйственных операций в учёте, что в некоторой степени обеспечит более налаженную работу ЧУП «Белкоопоптторг» в целом и оперативное принятие эффективных управленческих решений, а также в целях совершенствования учётного процесса реализации данной организации следует придерживаться принципов и правил, диктуемых международными стандартами финансовой отчётности. Кроме того, порекомендуем изучаемому субъекту хозяйствования принять меры по улучшению торговой, маркетинговой и иной коммерческой деятельности, обеспечению более равномерного развития как оптового, так и розничного товарооборота (особенно отдельными структурными подразделениями организации), управлению запасами, улучшению организации торговли, повышению эффективности труда работников, внедрению достижений научно-технического прогресса, а также новых прогрессивных методов анализа (управленческого) и прогнозирования и другие мероприятия по повышению эффективности хозяйствования.

**СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ**

1. Анисимовец Т.П. Методики анализа товарообменных операций // Бухгалтерский учёт и анализ. 2001. № 5. С.26-31.

2. Бадылевич Е. Налог на добавленную стоимость в оптовой торговле // Главный бухгалтер. Ревизор. 2004. № 3. С.52-53.

3. Барашкова Ю. Порядок бухгалтерского учёта и налогообложения операций по договорам комиссии, отражаемых комиссионерами // Главный бухгалтер. Торговля. 2004. № 1. С.47.

4. Бороненкова С.А. Управленческий анализ: Учебное пособие. М.: Финансы и статистика, 2001. 382 с.

5. Бухгалтерский учёт в потребительской кооперации: Учебник. В 2 т. Т.1./ П.Г.Пономаренко, Н.В.Пузенко, Н.Г.Уварова, О.В.Уханова; Под общ. ред. П.Г.Пономаренко. 2-е изд., перераб. Мн.: Выш. шк., 2004. 608 с.

6. Бухгалтерский учёт в торговле: Учебник/ Л.Ф.Жилинская, Е.В.Ильющенко, В.В.Кожарский и др.; Под общ. Ред. В.В.Кожарского. Мн.: ИП «Экоперспектива», 1999. 608 с.

7. Бухгалтерский учёт в торговле и общественном питании: Пособие под редакцией Л.И.Кравченко. Мн.: «ФУА информ», 2000. 528 с.

8. Вахрушина М.А. Управленческий анализ. М.: Омега-Л, 2004. 432 с.

9. Герчикова И.Н. Менеджмент: Учебник. 3-е изд., перераб. М.: Банки и биржи: ЮНИТИ, 1997. 476 с.

10. Гринь Т. Оптовый товарооборот//Всё для бухгалтера. 2000. №31. С.13.

11. Гринь Т. Оптовый товарооборот//Всё для бухгалтера. 2000. №33. С.4-5

12. Ермолович Л.Л. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятий. Мн.: БГЭУ, 1997. 330 с.

13. Журавлёв В.В. Анализ финансово-хозяйственной деятельности. Чебоксары: ЧИЭМ СП6ГТУ, 1999. 135 с.

14. Завилейский Г.Г., Мартынов Н.В. Бухгалтерский учёт в торговле: Пособие/ Завилейский Г.Г., Мартынов Н.В. Мн.: Амалфея, 2004. 132 с.

15. Закон Республики Беларусь от 19 декабря 1991г. № 1319-XII «О налоге на добавленную стоимость» (в ред. Закона Республики Беларусь от 1 января 2004г. № 260-З) // Национальный реестр правовых актов Республики Беларусь. 2001. № 13. С.3-15.

16. Постановление Министерства статистики и анализа Республики Беларусь от 02 июля 2002г. № 59 «Об утверждении Инструкции по учёту розничного товарооборота, товарных запасов в торговле» // Национальный реестр правовых актов Республики Беларусь. 2002. № 90. С.7-15.

17. Постановление Министерства финансов Республики Беларусь от 26 декабря 2003г. № 181 // НЭГ. 2004. № 9. С.4-6.

18. Информационные технологии бухгалтерского учёта / О.П.Ильина. СПб.: Питер, 2001. 688 с.

19. Ковалёв В.В. Финансовый анализ: управление капиталом. Выбор инвестиций. М.: Финансы и статистика, 1995. 267 с.

20. Кожарский В.В. Анализ товарно-сырьевых поставок в торговле и общественном питании // Планово-экономический отдел. 2004. № 10. С. 63.

21. Кравченко Л.И. Анализ хозяйственной деятельности в торговле. 7-е изд., перераб. М.: Новое знание, 2004. 544 с.

22. Крупнова А. Особенности отражения операций по комиссионной торговле // Главный бухгалтер. Торговля. 2002. № 1. С.27-32.

23. Любушин Н.П. Анализ финансово-хозяйственной деятельности. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2001. 471 с.

24. Мазурова И.И. Сысоева Г.Ф. Анализ нового порядка учёта доходов и расходов во взаимосвязи с налогообложением. СПб., 2000. 186 с.

25. Оптовая торговля / А.Г.Ромина, В.В.Лагойко, В.М.Рыбаков; Под ред. А.Г.Роминой. Мн.: УП «ИВЦ Минфина», 2002. 220 с.

26. Парасоцкая Н.С. Аудит и анализ оптового товарооборота // Экономический анализ: теория и практика. 2004. № 5. С. 40-44.

27. Парасоцкая Н.С. Аудит и анализ оптового товарооборота // Экономический анализ: теория и практика. 2004. № 6. С. 29-30.

28. Пономаренко Е.П. Проблемы признания выручки в бухгалтерском учёте в Республике Беларусь и пути их решения // Бухгалтерский учёт и анализ. 2005. № 6. С.37-41.

29. Пономаренко П.Г. Бухгалтерский учёт в потребительской кооперации: В 2 т. Т. 2: Учебник/ П.Г.Пономаренко. Мн.: Выш. шк., 2002. 431 с.

30. Пястолов С.М. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия:Учебник. 2-е изд. М.: Издательский центр «Академия», 2002. 336с.

31. Райан Б., Андерсон Х. Стратегический учёт для руководителя. М.: Аудит: ЮНИТИ, 1998. 317 с.

32. Савицкая Г.В. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия. М.: ИНФРА-М, 2003. 343 с.

33. Типовой план счетов бухгалтерского учёта и Инструкция по применению Типового плана счетов бухгалтерского учёта: Утв. постановлением Министерства финансов Республики Беларусь 30.05.2003 № 89. Мн.: УП «ИВЦ Минфина», 2003. 200 с.

34. Фатхутдинов Р.А. Управленческие решения: Учебник. 4-е изд., перераб. М.: ИНФРА-М, 2001. 239 с.

35. Чернов В.А. Управленческий учёт и анализ коммерческой деятельности. М.: Финансы и статистика, 2001. 470 с.

36. Чернов В.А. Экономический анализ: торговля, общественное питание, туристический бизнес. М.: ЮНИТИ, 2003. 686 с.

37. Чечевицына Л.Н., Чуев И.Н. Анализ финансово-хозяйственной деятельности: Учебник. 3-е изд. М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и Ко», 2003. 352 с.

38. Экономический анализ в торговле: Учеб. Пособие / Под ред. М.И.Баканова. М.: Финансы и статистика, 2004. 400 с.

39. Экономический анализ: Учебник / Л.Т.Гиляровская, Г.В.Корнякова и др. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2001. 300 с.

40. Энтони Р., Рис Дж. Учёт: ситуации и примеры / Под ред. А.М.Петрачкова. 2-е изд. М.: Финансы и статистика, 1998. 254 с.