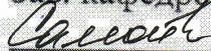


Министерство науки и высшего образования Российской Федерации  
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение  
высшего образования  
**АМУРСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ**  
(ФГБОУ ВО «АмГУ»)

Факультет экономический  
Кафедра финансов  
Направление подготовки 38.03.01 – Экономика  
Направленность (профиль) образовательной программы Бухгалтерский учет,  
анализ и аудит

ДОПУСТИТЬ К ЗАЩИТЕ

Зав. кафедрой

 Е.А. Самойлова

« 03 » 02 2021 г.

**БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА**

на тему: Бухгалтерский учёт и анализ реализации товаров на примере ООО  
«Агора»

Исполнитель  
студент группы 771-уз62

 03.02.2021  
(подпись, дата)

Е.Б. Шепета

Руководитель  
доцент, канд. экон. наук

 03.02.2021  
(подпись, дата)

Е.А. Самойлова

Нормоконтроль  
ассистент

 03.02.2021  
(подпись, дата)

Т.Н. Васюхно

Благовещенск 2021

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации  
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение  
высшего образования

**АМУРСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ  
(ФГБОУ ВО «АмГУ»)**

Факультет экономический  
Кафедра финансов  
Направление подготовки 38.03.01 Экономика  
Направленность (профиль) образовательной программы Бухгалтерский учет,  
анализ и аудит

УТВЕРЖДАЮ

Зав. кафедрой

 Е.А. Самойлова

«16» 11 2020 г.

**ЗАДАНИЕ**

К бакалаврской работе студента группы 771-узб2 Шепета Елены Борисовны

1. Тема бакалаврской работы: Бухгалтерский учет и анализ реализации товаров на примере ООО «Агора»

(утверждено приказом от 06.11.2020 № 2435-уч)

2. Срок сдачи студентом законченной работы: 03.02.2021

3. Исходные данные к бакалаврской работе: первичные документы, бухгалтерские и налоговые регистры, журнал фактов хозяйственной жизни, оборотные ведомости, карточки по счетам учета по счетам учета товаров, выручки от реализации, учетная политика, бухгалтерская отчетность объекта исследования.

4. Содержание бакалаврской работы (перечень подлежащих разработке вопросов):

- теоретические аспекты бухгалтерского учета и анализа реализации товаров в организации;

- экономическая характеристика и финансовое положение ООО «Агора»;

- бухгалтерский учет продаж товаров, анализ товарооборота ООО «Агора», совершенствование бухгалтерского учета реализации товаров в ООО «Агора».

5. Перечень материалов приложения: бухгалтерская отчетность объекта исследования за 2017-2019 гг., вспомогательный табличный и графический материал.

6. Консультанты по бакалаврской работе: нет.

7. Дата выдачи задания: 16.11.2020

Руководитель бакалаврской работы:

Е.А. Самойлова, доцент, канд. экон. наук

Задание принял к исполнению: 16.11.2020 Е.Б. Шепета

## РЕФЕРАТ

Бакалаврская работа содержит 73 с., 26 таблиц, 8 рисунков, 52 источника, 3 приложения

ТОВАРЫ, ТОВАРООБОРОТ, ВЫРУЧКА ОТ РЕАЛИЗАЦИИ ТОВАРОВ, АССОРТИМЕНТ, БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ ПРОДАЖ ТОВАРОВ, АНАЛИЗ ТОВАРООБОРОТА, СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА РЕАЛИЗАЦИИ ТОВАРОВ

Целью бакалаврской работы является разработка мероприятий по совершенствованию бухгалтерского учёта реализации товаров организации.

Объектом исследования является общество с ограниченной ответственностью «Агора», предметом исследования – товары и товарооборот.

В первой главе бакалаврской работы дано понятие товаров и товарооборота, виды товарооборота, описана нормативная база, регулирующая учет реализации товаров, представлены методики бухгалтерского учета и анализа реализации товаров.

Во второй главе бакалаврской работы дана характеристика организации, проведены оценка динамики основных экономических показателей деятельности предприятия, финансовый анализ его деятельности, описаны организация и методы ведения бухгалтерского учета на предприятии.

В третьей главе бакалаврской работы описана организация бухгалтерского учета реализации товаров на предприятии, в частности, документооборот, синтетический и аналитический учет, проведен анализ динамики и структуры товарооборота, определены показатели скорости оборота, а также намечены мероприятия, направленные на совершенствование учета реализации товаров.

## СОДЕРЖАНИЕ

Введение	5
1 Теоретические аспекты бухгалтерского учета и анализа реализации товаров	8
1.1 Экономическая сущность товарооборота и товара, их классификация. Нормативно-правовое регулирование учета товаров и товарооборота	8
1.2 Бухгалтерский учет продажи товаров	11
1.3 Методика анализа реализации товаров и товарооборота	15
2 Экономическая характеристика и финансовое положение ООО «Агора»	23
2.1 Организационно-экономическая характеристика ООО «Агора»	23
2.2 Анализ финансового состояния ООО «Агора»	25
2.3 Организация бухгалтерского учета в ООО «Агора»	31
3 Бухгалтерский учет и анализ реализации товаров в ООО «Агора»	34
3.1 Документальное отражение, синтетический и аналитический учет продаж товаров в ООО «Агора»	34
3.2 Анализ состава динамики и структуры товарооборота ООО «Агора». Анализ влияния факторов на его изменение	40
3.3 Совершенствование бухгалтерского учета реализации товаров в ООО «Агора»	53
Заключение	59
Библиографический список	62
Приложение А Вертикальный и горизонтальный анализ балансов за 2017-2019 гг.	67
Приложение Б Товарная накладная	69
Приложение В Расчет резерва под снижение стоимости товаров	70
Приложение Г Справка о результатах проверки текстового документа на наличие заимствований	71

## ВВЕДЕНИЕ

Условия экономического развития в стране в последние годы способствуют снижению производственной деятельности, что в итоге приводит к изменению отраслевой структуры экономики: из производственной она превращается в торговую. Несмотря на усиление негативных факторов экономической среды и снижения спроса, торговля продолжает оставаться одним из приоритетных направлений коммерческой деятельности.

Торговля в России занимает около 12 % от всего объема валового национального продукта, при этом в этой сфере занято более 20 % трудоспособного населения. Организация торговой деятельности в России является процессом сложным и непредсказуемым. Для предприятий торговли актуальным является удержание рыночных позиций и одновременное соблюдение нормативно-правового регулирования деятельности. От организации процесса реализации товаров зависит прибыль собственника.

Важной задачей для собственника является соблюдение нормативно-правовой базы реализации товаров с точки зрения налогового законодательства и требований к ведению бухгалтерского учета. С целью выполнения функций ведения бухгалтерского учета реализации товаров на предприятии торговли актуально исследовать правовую сторону и методологию учета реализации товаров.

На основе данных бухгалтерского учета формируется отчетность, необходимая для контролирующих органов, однако важное значение данные отчетности играют и для внутренних пользователей. В частности, в торговой деятельности необходимо постоянно проводить анализ факторов, влияющих на объемы продаж.

Так, целью анализа реализации товаров на предприятии является оценка динамики и структуры товарооборота, оценка показателей оборачиваемости товаров, оценка факторов, влияющих на торговый оборот. Знания, полученные

в процессе проведения анализа реализации товаров всегда актуальны для собственника

Целью бакалаврской работы является разработка мероприятий по совершенствованию бухгалтерского учёта реализации товаров организации.

Для достижения цели поставлены следующие задачи:

- определить понятие товаров и товарооборота, виды товарооборота, описать нормативную базу, регулирующую учет реализации товаров, раскрыть методику бухгалтерского учета и анализа реализации товаров;

- дать характеристику организации, исследовать его финансовое положение, а также организацию и методы ведения бухгалтерского учета на предприятии;

- описать организацию бухгалтерского учета реализации товаров на предприятии, в частности, документооборот, синтетический и аналитический учет, методы контроля;

- провести анализ динамики и структуры товарооборота предприятия, определить показатели скорости оборота, факторы, влияющие на него;

- разработать мероприятия, направленные на совершенствование учета реализации товаров.

Объектом исследования является коммерческое предприятие, специализирующееся на продаже строительных материалов, непродовольственных товаров - Общество с ограниченной ответственностью «Агора». Предмет исследования – товары и товарооборот в организации.

Период исследования – с 2017 по 2019 гг.

В процессе изучения теоретических аспектов учета и анализ товарооборота были использованы труды таких авторов как Г.В. Савицкая, В.В. Кожарский, А.Д. Шеремет, В.А. Чернов. Кроме этих источников были изучены периодическая литература и нормативные акты по бухгалтерскому учету товаров в оптовой и розничной торговле.

Источниками для написания практической части бакалаврской работы являлись первичные документы по учету товаров на предприятии,

бухгалтерские регистры, договоры с покупателями, результаты проведенной инвентаризации, данные финансовой отчетности ООО «Агора» за 2017 , 2018 , 2019 гг.

В ходе написания работы применялись такие методы, как монографический, наглядно-иллюстрационный, аналитический и методы экономического анализа: анализ рядов динамики, методы факторного анализа.

# 1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА И АНАЛИЗА РЕАЛИЗАЦИИ ТОВАРОВ

## **1.1 Экономическая сущность товарооборота и товара, их классификация. Нормативно-правовое регулирование учета товаров и товарооборота**

Под торговлей понимается сфера предпринимательской деятельности, когда между субъектами происходит обмен товарами, который сопровождается сделкой купли-продажи вкупе с сопутствующими услугами по обслуживанию покупателей, доставке товаров до покупателя, хранением товаров и их подготовкой к продаже.

Торговля в Российской Федерации регулируется Федеральными законами, в частности ФЗ «Об основах регулирования торговой деятельности в Российской Федерации». В этом федеральном законе выделены два вида торговли:

- оптовая торговля;
- розничная торговля.

Экономическое содержание оптовой торговли раскрыто в представленном законе, где указано, что под оптовой торговлей понимается реализация товаров для последующей их перепродажи, не для потребления.

Экономическое содержание розничной торговле заключается в том, что товары реализуются для конечного потребителя.

В любом случае, торговля - это процесс, где происходит реализация товаров. Объем реализованных товаров в торговой деятельности называется товарооборотом. Так, товарооборот можно разделить на оптовый и розничный.

Товарооборот как оптовой, так и розничной торговли может характеризоваться как в натуральном выражении, так и в стоимостном.

Для субъектом торговой деятельности - торговых предприятий под товарооборотом понимается совокупность реализованных товаров.

Потребительский рынок товаров характеризуют такие показатели как широта и глубина, также эти показатели используются как частные для

отдельных предприятий или отраслей.

Розничный товарооборот представляет собой конечную форму рыночных отношений в сфере торговли. Под ним понимается продажа потребительских товаров населению за наличный расчет независимо от каналов их реализации<sup>1</sup>.

В структуру розничного товарооборота также можно включить:

- передачу продуктов питания через банки юридическим лицам на социальные цели (больницы, санатории, детские сады и др.);
- продажу товаров юридическими лицами, но только за наличный расчет с использованием кассовых аппаратов.

Структура товарооборота в розничной торговле включает в себя:

- стоимость реализации товаров народного потребления населению: оплата наличными деньгами;
- расчет по чекам в банке;
- стоимость товара, проданного по почте, оплачивается по безналичному расчету;
- стоимость товара, проданного в кредит, в размере полной стоимости товара;
- комиссия от стоимости доставки товара;
- стоимость продажи товаров длительного пользования по образцам;
- общая стоимость товаров, реализуемых отдельным категориям населения со скидкой;
- стоимость печатных изданий, продаваемых по подписке;
- стоимость упаковки не входит в цену товара по отпускной цене;
- стоимость проданных порожних контейнеров.

Не входит в розничный оборот:

- стоимость непроданного товара в течение гарантийного срока;
- стоимость проездных билетов, талонов на все виды транспорта.

Оборот розничной торговли может быть использован как один из показателей, определяющих способность торговых предприятий, поскольку его

---

<sup>1</sup>Воропаева С.С. Учет товаров // Главбух. - 2020. - №3. - с.11 - 15.

величина может быть использована для определения объема деятельности предприятий.

Розничный товароборот является абсолютным показателем размеров торгового предприятия, его значение может быть использовано для определения таких относительных показателей деятельности торгового предприятия как:

- трудоемкость;
- капиталоемкость;
- затратноемкость;
- ресурсоемкость.<sup>2</sup>

Нормативно-правовое обеспечение учёта товаров приведено в таблице 1.

Таблица 1 - Нормативно-правовое обеспечение учета товарных операций

Объект регулирования	Нормативный документ
В момент поступления товара у организации-покупателя владения полученными ценностями	Гражданский кодекс РФ
С момента <u>оприходования</u> товаров на склад, товары передаются материально ответственному лицу — кладовщику. Следовательно, с точки зрения трудового права, поступление товаров на склад увеличивает объем материальной ответственности кладовщика как хранителя товаров перед организацией — их собственником или владельцем	Трудовой кодекс РФ
Если приобретаемый организацией товар поставляется пошлины и сборы	Таможенный кодекс РФ
Принятие к бухгалтерскому учету, отражение в бухгалтерском учете, реализация	ФЗ «О бухгалтерском учете», Положение по ведению бухгалтерского учета и отчетности, ПБУ 5/01, план счетов бухгалтерского учета и Инструкция по его применению, указания и рекомендации Минфина РФ по учету МПЗ
Ведение налогового учета	Налоговый кодекс РФ

<sup>2</sup>Положение по бухгалтерскому учету «Учет материально-производственных запасов» ПБУ 5/01 (Приказ Минфина России от 09.08.01 № 44н, в ред. Приказа Минфина РФ от 25.10.2010 N 132н) //Справочно-правовая система «КонсультантПлюс»(дата обращения 23.07.2020)

В сфере обращения торговые организации обеспечивают продвижение товаров от производителей к потребителям. Хозяйственной деятельностью Торговой организации является в основном товарный бизнес, то есть бизнес, связанный с приобретением, хранением и реализацией товаров.

В бухгалтерские обязанности торговой организации входит обеспечение непрерывного, своевременного, полного учета поступающих товаров и соблюдение действующего законодательства.

Бухгалтерская практика в России сегодня определяется нормами бухгалтерского законодательства.

## **1.2 Бухгалтерский учет продажи товаров**

Целью бухгалтерского учета реализации товаров является полное, оперативное отражение фактов хозяйственной жизни в части товарных операций.

Основными задачами бухгалтерского учета по реализации товаров являются:

- 1) формирование первичной документации по учету товарных операций при продаже товаров;
- 2) формирование регистров учета при поступлении первичных документов от поставщиков;
- 3) формирование оперативной информации о состоянии товарных запасов;
- 4) проведение контрольных процедур, связанных с выявлением расхождения между данными бухгалтерского учета и фактическими данными по предприятию;
- 5) организация системы контроля за движением товаров;
- 6) оценка товаров и правильное отражение их стоимости на счетах бухгалтерского учета<sup>3</sup>.

Первоначально, при поступлении товаров на предприятие необходимо определить их стоимость. Для этого методическими рекомендациями по

---

<sup>3</sup>Стоянова Е.Е. Учет товаров. – М.: Перспектива, 2019. – 428 с.

бухгалтерскому учету предусмотрены способы оценки, которые представлены в таблице 2.<sup>4</sup>

Таблица 2 - Способы оценки товаров при поступлении

Способ поступления товаров	Оценка товаров
Приобретение за плату	- по фактической себестоимости (фактические затраты на приобретение за исключением НДС)
Получение безвозмездно	- по текущей рыночной стоимости на дату принятия к учету
По договору мены	- по стоимости, по которой в аналогичных обстоятельствах приобретаются аналогичные МПЗ
В качестве вклада в уставный капитал	- по денежной оценке, согласованной учредителями

Так, товары в организацию поступают и измеряются в натуральном выражении, но при принятии к учету должна быть оценена их стоимость и в дальнейшем бухгалтерский учет ведется в стоимостном выражении по сумме фактических затрат.

К фактическим затратам на приобретение товаров относятся:

- цена товара согласно товарной накладной, которая или будет включать в себя НДС (для отличных от общего режима налогообложения предприятий) или которая включит НДС в стоимость товара;

- оплата различных информационных услуг или услуг юриста или нотариуса;

- оплата пошлин и взносов, в случае если товар перевозится через таможенную границу;

- оплата работы посредников;

- оплата доставки, заготовки товаров, которые включают расходы по страхованию.<sup>5</sup>

В пункте 13 ПБУ5/01 предусмотрено, что организации, осуществляющие торговую деятельность, могут приобретать и поставлять на центральный склад

<sup>4</sup>Семина, И.В. Учет товарных операций: документальное оформление // Учет материалов: бухгалтерский учет и налогообложение. -2020. - N 1. - С.12-16

<sup>5</sup>Федеральный закон «О бухгалтерском учете» от 06.12.11№ 402-ФЗ //Справочно-правовая система «КонсультантПлюс»(дата обращения 23.07.2020)

(базу) товары в составе себестоимости реализации, которые производятся до их передачи на реализацию.

В соответствии с пунктом 16 документа ПБУ5/01 выпуск товаров и остаток товаров на конец отчетного периода оценивались по одному из методов, приведенных на рисунке 1.

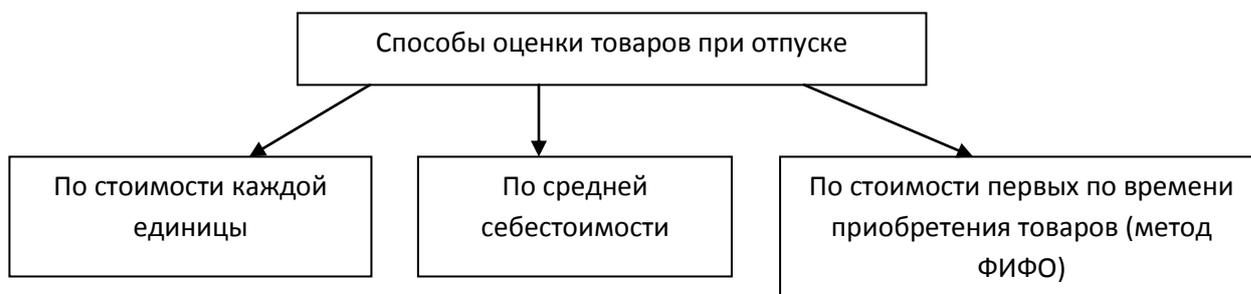


Рисунок 1 - Способы оценки товаров при отпуске

В учетной политике предприятия должен быть закреплён способ оценки товаров при отпуске.

Так, продажа товара сопровождается формированием в бухгалтерском учете в программе 1С:Предприятие товарной накладной, а указание способа оценки производится в настройках программы во вкладке «Учетная политика».

Следует отметить, что если предприятие находится на общем режиме, то оно может выбрать любой способ оценки списания товаров. Если предприятие применяет упрощенный режим налогообложения то в программе 1С:Предприятие версии 8.3 стоит установка только на применение метода ФИФО, а способ списания по средней себестоимости будет недоступен. Это связано с особенностями определения налогооблагаемой базы по УСН.

При абсолютно идентичных хозяйственных операциях применение в бухгалтерском учете различных вариантов оценки позволяет отражать в отчетности совершенно разную информацию о них.

Все операции по движению товаров в торговых организациях должны оформляться первичными учетными документами.

Для отражение информации о движении товаров разработаны унифицированные формы первичной документации, которые представлены в таблице 3.

Таблица 3 - Формы первичных документов для учета продаж товаров

№ формы	Наименование формы
ТОРГ-1	Акт о приемке товаров
ТОРГ-2	Акт об установленном расхождении по количеству и качеству при приемке товарно-материальных ценностей
ТОРГ-3	Акт об установленном расхождении по количеству и качеству при приемке импортных товаров
ТОРГ-4	Акт о приемке товара, поступившего без счета поставщика
ТОРГ-5	Акт об <u>оприходовании</u> тары, не указанной в счете поставщика
ТОРГ-6	Акт о завесе тары
ТОРГ-11	Товарный ярлык
ТОРГ-12	Товарная накладная
ТОРГ-13	Накладная на внутреннее перемещение, передачу товаров, тары
ТОРГ-15	Акт о порче, бое, ломе товарно-материальных ценностей
ТОРГ-16	Акт о списании товаров
ТОРГ-18	Журнал учета движения товаров на складе
ТОРГ-28	Карточка количественно-стоимостного учета
ТОРГ-29	Товарный отчет
ТОРГ-30	Отчет по таре

Гражданским законодательством определено, что торговые сделки сопровождаются договорами купли-продажи.

Товары от поставщиков, как правило, поступают в организацию с их сопроводительными документами (накладными, счетами и т.п.).<sup>6</sup>

Первичные документы, перечисленные в таблице 3 являются основанием для отражения фактов хозяйственной жизни на счетах бухгалтерского учета.

Движение товаров в бухгалтерском учете отражается на счете 41 «Товары».

Аналитический учёт товаров ведётся в суммовом выражении по каждому материально-ответственному лицу.<sup>7</sup>

<sup>6</sup>Гольшьева, Н.И. Бухгалтерский финансовый учет: учебное пособие/ Бахолдина И.В., Гольшьева Н.И. - М.: ИНФРА-М, 2019. - 320 с.

<sup>7</sup>Брагин Л.А. Учет товаров: Учеб. - М.: Издательский центр «Академия», 2019 – 128 с

Реализация товаров в бухгалтерском учете отражается на счете 90 «Продажи». При применении автоматизированной формы запись по счету формируется если оформить документ «Реализация товаров и услуг» в меню «Продажи».

В таблице 4 приведены бухгалтерские проводки, которыми отражают факт реализации товаров в торговой организации.

Торговая выручка может быть сдана в банк представителем организации по объявлению на взнос наличными или инкассаторами. Операция передачи инкассаторам оформляется препроводительной ведомостью. Выручка, переданная инкассатору или на почту, зачисляется на расчётный счёт по истечении определенного времени.

Таблица 4 - Бухгалтерские проводки, отражающие факт продажи товара

Содержание операции	Проводка		Дата проводки, основание
	Дебет	Кредит	
Отражена выручка от продажи товаров в розничных ценах	50	90-1	Дата поступления выручки в кассу
Списан проданный товар по розничным ценам	90-2	41-2	Основание: отчет кассира-операциониста, товарный отчет
Начислен НДС с выручки от продажи	90-3	68-2	
Отражена выручка от продажи, зачисленная на счет по истечении определенного времени	57	90-1	Бухгалтерская справка

Синтетический счёт 90 «Продажи» сальдо на отчётную дату не имеет.<sup>8</sup>

В бухгалтерском балансе по строке 1210 «Запасы» показывается стоимость остатков товаров, приобретаемых организацией.

### 1.3 Методика анализа реализации товаров и товарооборота

Основными задачами анализа оптового товарооборота являются:

- изучение товарооборота в целом, по формам торговли, ассортименту и т.д.;
- изучение ритмичности, равномерности товарооборота и его динамики;
- определение тенденций изменения объемов продаж по составу, по подразделениям, видам и формам;

<sup>8</sup>Пошерстник, Н.В. Самоучитель по бухгалтерскому учету: учебное пособие. М.: Герда, 2020. – 445 с.

- выявление и измерение факторов, влияющих на изменение объемов реализации, неиспользованных резервов для расширения торговли и увеличения товарооборота.

Анализ оптового товарооборота начинается с изучения его общего объема. Сравнение фактического товарооборота с плановым значением отражает абсолютное выполнение плана товарооборота. Отношение фактического оборота к плановому с умножением на 100 покажет процент выполнения плана. Выполнение плана оценивается за год и по внутригодовым периодам (за квартал, месяц и др.). Внутригодовое развитие товарооборота обусловлено особенностями покупательского спроса, сезонностью спроса и сезонностью характера работ некоторых отраслей. Такой анализ предусмотрен системой бюджетирования товарооборота.

Сезонность спроса связана с продажей товаров сезонного потребления, например зимняя обувь, летняя обувь, летняя одежда, лыжи, купальные костюмы и другие товары предназначены для различных времен (сезонов) года.

Для анализа сезонности спроса используется коэффициент сезонности. Коэффициент сезонности — это величина, на которую увеличиваются / уменьшаются продажи по сравнению со средними в определенный период времени (формула 1).

$$k_{\text{сезон.}} = N_i / s.z., \quad (1)$$

где  $N_i$  — фактическая сумма продаж определённого месяца;

$s.z.$  — среднемесячное значение суммы продаж за год

Сезонность труда ярко выражена в сельском хозяйстве.

После оценки выполнения плана всей организации они изучаются различными подразделениями (складами, отделами). Для каждого подразделения выполнение плана зависит от суммы и процента. Детализация в анализе позволяет выявить лучшие и отстающие подразделения с целью поиска резервов и принятия мер по повышению эффективности работы организации и ее различных подразделений.

Для удобства и наглядности в таблицу заносятся плановые и фактические данные и показатели, рассчитанные на основе этих данных. Когда вы строите таблицу, отделы вашей организации группируются в соответствии с выполнением плана.

При анализе оптовой торговли мы изучаем ее динамику, что позволяет выявить тенденции и закономерности в организации с целью оказания на них положительного влияния с целью выявления возможностей улучшения динамики продаж.

При анализе динамики оптовой торговли строится динамический ряд, который дает данные за несколько периодов (например, лет), но не менее трех периодов. Также можно изучить внутреннюю годовую динамику продаж (ежеквартальную, ежемесячную). Анализ динамических рядов осуществляется цепным и / или базисным способом.

Абсолютное изменение объема сделок ( $\pm$ ) определяется путем сравнения отчетного объема сделок с предыдущим или базовым периодом, что указывает на то, какой процент объема сделок изменился по сравнению с предыдущим или базовым периодом.

Затем темп роста определяется путем деления последующего индикатора на предыдущий индикатор или эталонный индикатор и умножения на 100. Темп роста показывает процент оборота в отчетном периоде по сравнению с процентом предыдущего (базового) периода.

Чтобы оценить интенсивность изменения, нужно найти абсолютное значение увеличения на один процент. Для этого абсолютное изменение показателя делится на процент его темпа роста. Проще говоря, величина одного процента прироста определяется делением оборота предыдущего (базисного) периода на 100. Абсолютное значение одного процента прироста оборота показывает, насколько каждое процентное изменение объема продаж (1% прироста оборота) приходится на оборот.

Характер изменений также оценивается на основе средних темпов роста за данный период. Средний темп роста отражает средний уровень изменения

объема торговли за рассматриваемый период. Их рост характеризуется ускоренным развитием объемов торговли, что свидетельствует о росте спроса на продаваемые товары. Снижение среднего темпа роста свидетельствует о замедлении развития организации в плане продаж.

Ряд динамики и рассчитанные по ним показатели определяются при изучении товарооборота категорий, групп и видов товаров, форм организации и методов реализации товаров, о которых речь пойдет далее.

Изучение состава оптовой торговли является важной частью экономического анализа. Здесь показатели товарооборота рассматриваются по виду, форме организации, форме оказания торговых услуг, товарной (классификационной) структуре и форме продвижения товара.

При анализе складского оборота изучаются связи с движением товара-количество складских связей, которые товар проходит в процессе продвижения от производителя к потребителю, будь то на основании перехода права собственности на товар, или при отсутствии товара. Для этого используется коэффициент связи, который отражает отношение транзакционного оборота к общему обороту без посредников:

$$K_{зв} = \frac{N_{опт.}}{N_{общ.}} \quad (2)$$

где  $K_{зв}$  — коэффициент звенности;

$N_{опт}$  — оптовая продажа розничным торговым организациям непосредственно (товарооборот без посредников);

$N_{общ}$  — общая реализация розничным торговым организациям без посредников и оптовым организациям торговли — посредникам между производителем и розничными торговыми организациями (общий товарооборот).

Оптимальное значение коэффициента звенности равно 1. Это означает, что организация продает товар без посредников. На практике такое случается редко.

Анализ товарооборота по составу сравнивает фактический оборот с плановым оборотом по виду, форме организации, форме оказания торговых услуг, то есть по правилам бюджета для аналитического сравнения. Степень выполнения плана оценивается в абсолютном выражении и процентах. Такие исследования можно проводить в течение года и квартала, месяцев, а также в динамике нескольких периодов.

Этот анализ позволяет выявить:

- наиболее значимая составляющая торгового оборота организации, занимающая наибольшую долю;
- перспективные направления продаж, доля которых растет;
- несущественные продажи организации, доля которых незначительна;
- торговые методы или формы, в которых доля оборота уменьшается в связи с падением потребительского спроса или по иным причинам; в дальнейшем эти методы и формы могут быть исключены из торгового процесса.

При анализе учитываются преимущества отдельных составляющих товарооборота. Например, организованная форма продаж через виртуальные магазины в Интернете позволяет минимизировать товарные запасы, а также можно использовать маркетинговые методы логистики для доставки товаров от производителей. Одним из таких примеров является виртуальный книжный магазин в Германии. Покупатель каталога (на сайте в интернете) может выбрать практически любую книгу, которая тут же распечатывается и отправляется ему через компьютер небольшой типографии.

В качестве продолжения и уточнения анализа общего объема сделок объем сделок также изучается через классификационную структуру. Удовлетворение потребностей клиентов является основной целью формирования структуры торговой сделки. Он должен отвечать не только специфическим потребностям растворителя, но и требованиям, учитывающим структуру природных материалов. Анализ объемной структуры позволяет

понять, в какой степени реализуемый товар удовлетворяет потребности покупателей в количестве и качестве того или иного вида и товарной группы.

Структура товарооборота – это удельный вес отдельного товара, доля его вида или группы в общем товарообороте.

Товарная группа — группа товаров определенной категории, имеющих составы, сходные по потребительским свойствам и показателям, таких как верхняя одежда, нижнее белье, обувь, молочные продукты и др.

Класс продуктов — совокупность продуктов с аналогичными функциями. Класс товаров может быть представлен, например, одеждой, трикотажем, предметами первой необходимости, культурными товарами.

Тип товара — набор определенного набора товаров, объединенных общим названием и назначением; примером конкретного вида товара является костюм, платье, кукла, сапоги, телевизор, холодильник, видеомаягнитофон, кровать, сыр и т. д.

Ассортимент продукции (product range, product naming)-совокупность товаров, объединенных каким-либо одним или набором признаков. Обычно это список названий продуктов, и каждое название продукта имеет указание номера. Существуют полные (все виды и разновидности), групповые (по родственным группам) и внутригрупповые классификации.

Дальнейший анализ общего оборота осуществляется ежеквартально, что позволяет определить равномерность продаж в течение всего года и определить удовлетворенность потребностей клиентов ежеквартально.

При анализе ритмичности продаж коэффициент определяется по формуле:

$$K_{\text{ритм}} = \text{Квартальный план продаж} / \text{Годовой план продаж} \quad (3)$$

При расчетах коэффициента ритмичности объем продаж можно учитывать в абсолютных суммах в денежном выражении или в удельном весе

продаж в отдельные периоды в общем объеме продаж. Равномерными продажи считаются в том случае, если коэффициент равен единице.

Анализ структуры товарооборота проводится по следующим этапам:

- 1) оценка выполнения плана;
- 2) определение удельного веса каждой группы товаров;
- 3) оценка динамики;
- 4) оценка факторов, влияющих на структуру товарооборота, например фактор сезонности.

Ритмичность и равномерность продаж характеризует бесперебойность работы торговой организации в реализации товаров покупателям, а также в поступлении товаров от поставщиков. Если товародвижение осуществляется неравномерно, происходят потери в товарообороте и выручке, товарооборот теряет динамичность, интенсивность работы торговой фирмы снижается, организация упускает возможности улучшения финансовых результатов.

Коэффициент ритмичности определяется по формуле:

$$K_0 = \frac{\sum_{i=1}^n N_i^1}{\sum_{i=1}^n N_i^0} \quad (4)$$

где  $N_i^1$  — фактический товарооборот за  $i$ -й день, взятый в размере, не превышающем плановую величину;

$N_i^0$  — плановый товарооборот на  $i$ -й день;

$n$  — число дней в анализируемом периоде.

Коэффициент ритмичности измеряется в долях единицы и выражается числами от 0 до 1. Чем ближе Критм к 1, тем ритмичнее осуществляются продажи и, наоборот, приближение коэффициента к нулю означает неритмичность работы торговой организации. Для выражения ритмичности в процентах отношение умножают на 100<sup>9</sup>.

---

<sup>9</sup>Экономика торгового предприятия. / под ред. профессора А.И. Гребнева М., 2019. – 275 с.

Таким образом, в торговой деятельности субъектов предпринимательства организация бухгалтерского учета товарооборота играет особую роль. Основная часть денежных ресурсов таких экономических субъектов аккумулирована в товарных запасах, потому эффективное управление ими представляется приоритетной задачей в экономике торговли. Для эффективного управления товарными запасами нужна оперативная и точная информация о наличии и движении товарных запасов.

## 2 ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА И ФИНАНСОВОЕ ПОЛОЖЕНИЕ ООО «АГОРА»

### 2.1 Организационно-экономическая характеристика ООО «Агора»

Общество с ограниченной ответственностью «Агора» действует на основании Гражданского кодекса Российской Федерации, Федерального закона "Об обществах с ограниченной ответственностью" от 08.02.1998 N14-ФЗ.

Место нахождения общества, место нахождения постоянно действующего единоличного исполнительного органа - Генерального директора и место хранения учредительных документов: Российская Федерация, Амурская область, 675028, г. Благовещенск, ул. Текстильная, 114/1.

Целями деятельности общества являются осуществление предпринимательской деятельности и получение прибыли.

Для достижения вышеуказанных целей общество, в соответствии с законодательством Российской Федерации, осуществляет следующие виды деятельности:

оптовая торговля;

розничная торговля;

сдача внаем собственного недвижимого имущества.

ООО «АГОРА» - это сеть магазинов, реализующих мебель и товары для дома оптом и розницу.

Организационная структура магазинов имеет линейно-функциональную систему управления, которая представлена на рисунке 3.



Рисунок 3 – Организационная структура ООО «АГОРА»

Так, бухгалтер, менеджер по продажам и менеджер по закупкам подчиняются непосредственно директору ООО «Агора», а продавцы и вспомогательный персонал - менеджеру по продажам.

Рассмотрим основные экономические показатели хозяйственной деятельности предприятия ООО «АГОРА» (таблица 5). Показатели представлены из данных бухгалтерской отчетности.

Таблица 5– Основные экономические показатели деятельности ООО «АГОРА» за 2017-2019 гг.

Показатели	2017 год	2018 год	2019 год	Темп прироста, процент	
				2018 г. к 2017г.	2019 г. к 2018 г.
1	2	3	4	5	6
Выручка от продаж (товарооборот), тыс. руб.	323898	391890	496440	20,99	26,68
Себестоимость продаж, тыс. руб.	301449	370913	475362	23,04	28,16
Валовая прибыль, тыс. руб.	22449	20977	21078	-6,56	0,48
Прибыль (убыток) от продаж, тыс. руб.	-5425	-6551	-6461	20,76	-1,37
Чистая прибыль (убыток), тыс. руб.	-6470	-7215	-6819	11,51	-5,49

Продолжение таблицы 5

1	2	3	4	5	6
Среднесписочная численность персонала, чел.	60	61	64	1,67	4,92
Рентабельность (убыточность) продаж по прибыли от продаж, %	-1,67	-1,67	-1,30	-0,19	-22,14
Выручка на одного работника, тыс. руб./чел.	5398,31	6424,43	7756,88	19,01	20,74
Затраты на 1 рубль товарооборота руб.	0,93	0,95	0,96	1,70	1,17

Данные в таблице 1 позволяют проследить следующие тенденции развития организации. Доходы имеют тенденцию к росту, за 2018 год прирост составил 20,99 %, в 2019 году - 26,68 %. В результате затраты на продажу товаров и услуг имеют тенденцию к росту. В 2019 году они увеличились на 28,16% по сравнению с 2018 годом.

Следует отметить, что валовая прибыль демонстрирует не устойчивую тенденцию к снижению. Так что за 2018 год она снизилась на 6,56 %, а в 2019 году увеличилась на 0,48 %.

Ежегодно ООО «АГОРА» имеет убыток. Сумма убытка в 2019 году по сравнению с 2018 годом снизилась на 1,37 %.

За рассматриваемый период штат компании вырос на 4 человека. Увеличение количества сотрудников произошло за счет расширения перечня дополнительных услуг, предоставляемых ООО «АГОРА».

В заключение стоит обратить внимание на следующие элементы. За отчетный период произошло снижение основных показателей – выручки, прибыли от продаж, чистой прибыли. Компании необходимо активизировать усилия по привлечению клиентов. Таким образом, можно сделать вывод, что ООО «АГОРА» является убыточным предприятием.

## **2.2 Анализ финансового состояния ООО «Агора»**

Определим сначала динамику изменений стоимости имущества ООО «Агора» и отдельных его элементов. Для этого данные бухгалтерского баланса оформим в таблицу и определим показатели их динамики и структуры. (Приложение А).

За три года, с 2017 по 2019 годы стоимость имущества ООО «Агора» снизилась на 10,41 %. За этот период значительных изменений в структуре активов и пассивов не происходило. Следует отметить особенность, не присущую торговым организациям. Так, в структуре имущества ООО «Агора» меньшую долю занимают оборотные активы, и наибольшую – внеоборотные активы. Удельный вес внеоборотных активов на начало 2020 года в ООО «Агора» составил 66,41 %, оборотных – 33,59 %.

Наибольший удельный вес в оборотных активах занимают товарные запасы. Их удельный вес в общей стоимости имущества на конец 2019 составляет 31,67%. Основную долю внеоборотных активов составляют основные средства. На конец 2019 года их удельный вес в общей стоимости имущества 66,36 %. Их стоимость за анализируемый период снизилась на 8,57 %.

За анализируемый период в структуре источников формирования имущества изменения были не значительны, так уровень собственного капитала на конец 2017 года составлял 79,01 %, а на конец 2019 -78,97 %, основную долю в собственных средствах предприятия имеет уставный капитал его значение за 3 года не изменилось и на конец 2019 года его величина составляет 5000тыс.руб.. Заемный капитал предприятия в 2019 году состоял из заемных средств – 15,62 % и кредиторской задолженности уровень которой за весь анализируемый период колеблется в пределах 6 %, проблематичной статьей в кредиторской задолженности является растущая задолженность перед бюджетом по налогам и сборам.

Таким образом, оценка имущественного положения предприятия позволяет сделать вывод о наличии таких проблем, как снижение стоимости имущества, снижение нераспределенной прибыли.

Платежеспособность является внешним проявлением финансового состояния предприятия, его устойчивости. Для оценки способности предприятия рассчитываться по своим обязательствам проанализируем ликвидность баланса в таблице 6.

Таблица 6 – Анализ ликвидности баланса ООО «АГОРА» за 2017-2019 гг.

Актив	На конец года			Пассив	На конец года			Платежный излишек (+), недостаток (-)		
	2017	2018	2019		2017	2018	2019	2017	2018	2019
Наиболее ликвидные активы (А1)	1953	1922	1123	Наиболее срочные обязательства (П1)	9053	9206	7396	-7100	-7284	-6273
Быстро реализуемые активы (А2)	1558	920	1514	Краткосрочные обязательства (П2)	22200	22200	21378	-20642	-21280	-19864
Медленно реализуемые активы (А3)	49827	48225	43337	Долгосрочные пассивы (П3)	810	405	0	49017	47820	43337
Трудно реализуемые активы (А4)	99403	95105	90881	Постоянные пассивы (П4)	120690	114361	108081	21287	19256	17200
Баланс	152753	146172	136855	Баланс	152753	146172	136855			

Неравенства в 2017 году имеют вид:

$A1 < P1$ ;  $A2 < P2$ ;  $A3 > P3$ ;  $A4 < P4$

В 2018 году:

$A1 < P1$ ;  $A2 < P2$ ;  $A3 > P3$ ;  $A4 < P4$

В 2019 году:

$A1 < P1$ ;  $A2 < P2$ ;  $A3 > P3$ ;  $A4 < P4$

Согласно представленных соотношений по группе наиболее ликвидных активов за три года наблюдается платежный недостаток, то есть денежные средства на конец года ниже кредиторской задолженности, что является признаком дефицита денежных остатков.

По второй группе - быстро реализуемых активов и краткосрочных пассивов за три года аналогично первой группе наблюдается недостаток активов.

По третьей группе - соотношение медленно реализуемых активов и долгосрочных пассивов наблюдается излишек активов, что характерно для предприятий торговли, так как основная доля активов находится в товарных запасах.

По четвертой группе соотношение показывает излишек активов, что свидетельствует о превышении внеоборотных активов над собственным капиталом, то есть внеоборотные активы частично сформированы за счет заемных средств.

Далее рассчитаем коэффициенты ликвидности и представим данные за три года в таблице 7.

Таблица 7 - Анализ показателей платежеспособности ООО «АГОРА» за 2017-2019 гг.

Показатели	2017 г.	2018 г.	2019 г.	Нормативное значение	Отклонение, +/-	
					2018/2017	2019/2018
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,06	0,06	0,039	0,2-0,7	0,00	-0,022
Коэффициент критической (быстрой) ликвидности	0,11	0,09	0,09	0,7-0,8	-0,02	0,00
Коэффициент текущей ликвидности	1,71	1,63	1,60	1-2	-0,08	-0,03

Коэффициент абсолютной ликвидности в 2019 году составил 0,039, что на 0,022 ниже, чем в 2017 году, так этот коэффициент у ООО «Агора» не достигает нормального значения, при этом еще и снизился в 2019 году. Подобная ситуация свидетельствует о низком уровне денежных средств, которые даже на 10 % не могут покрыть кредиторскую задолженность.

Коэффициент быстрой ликвидности. Отношение суммы дебиторской задолженности и денежных средств к кредиторской задолженности показал, что в 2019 году они занимают 9 %. Нормальным значением при этом является удельный вес от 70 до 80 %. Следует отметить, что приведенные нормальные значения оценены без отраслевых особенностей. Для торговых предприятия, большой удельный вес товарооборота которых занимает розничная торговля, низкий уровень дебиторской задолженности вполне нормально.

Так, показатель текущей ликвидности ООО «Агора» за весь анализируемый период несмотря на снижение он был выше нормального значения, что вполне характерно для деятельности торгового предприятия.

Относительным показателем, наиболее полно отражающим эффективность деятельности торгового предприятия является оборачиваемость. Показатели оборачиваемости ООО «Агора» за 2017-2019 гг. представлены в таблице 8.

Таблица 8 – Анализ показателей деловой активности ООО «АГОРА» за 2017 – 2019 гг.

Наименование коэффициента	2017 г.	2018 г.	2019 г.	Отклонения	
				2018г. к 2017	2019г.к 2017
Коэффициент общей оборачиваемости капитала, оборотов	2,12	2,68	3,62	0,56	0,94
Коэффициент оборачиваемости собственного капитала, оборотов	2,68	3,43	4,59	0,75	1,16
Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности, оборотов	14,59	17,65	23,22	3,06	5,57
Срок погашения кредиторской задолженности, дни	24,67	20,39	15,50	-4,28	-4,89
Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности, оборотов	207,89	425,97	327,90	218,08	-98,07
Срок погашения дебиторской задолженности, дни	1,73	0,85	1,10	-0,88	0,25

Коэффициент общей оборачиваемости капитала, который показывает соотношение доходов (товарооборота) ООО «Агора» к сумме активов, в 2019 году составил 0,48, то есть удельный вес активов в товарообороте составил 48 %. За три года наблюдается рост показателя оборачиваемости капитала, причиной чему является снижение стоимости активов и рост товарооборота.

Оборачиваемость собственного капитала за три года увеличивается. В 2017 году она составила 2,68 оборотов, а в 2019 году уже 4,59 оборотов. Рост оборачиваемости собственного капитала связан с ростом товарооборота.

Оборачиваемость дебиторской и кредиторской задолженности увеличилась за три года, причиной чему является рост товарооборота. Период погашения кредиторской задолженности в 2019 году составил 15,50 дней, что на 4,89 дней меньше, чем в 2017 году.

Период погашения дебиторской задолженности составляет 1 день, что является достаточно высоким показателем эффективности расчетной дисциплины.

Финансовая устойчивость характеризуется соотношением собственных и заемных средств (таблице 9).

Таблица 9–Анализ коэффициентов финансовой устойчивости ООО «АГОРА» за 2017 – 2019 гг.

Показатели	Нормативное ограничение	2017 г.	2018 г.	2019 г.	Отклонения	
					2018/2017	2019/2017
Коэффициент финансовой независимости	0,4-0,6	0,79	0,78	0,79	-0,01	0,00
Коэффициент финансирования	0,7	3,76	3,60	3,76	-0,17	-0,01
Коэффициент капитализации	Не выше 1,5	0,27	0,28	0,27	0,01	0,00
Коэффициент обеспеченности собственными источниками финансирования	Нижняя граница: 0,1; оптим. значение >0,5	0,40	0,38	0,37	-0,02	-0,02
Коэффициент финансовой устойчивости	>0,6	0,80	0,79	0,79	-0,01	-0,01

Согласно представленных данных удельный вес собственного капитала в капитале составил 79 %. За три года структура капитала не изменилась.

Так, коэффициент финансовой устойчивости составил 0,79, что свидетельствует о достаточно высоком уровне финансовой независимости ООО «Агора» от внешних источников финансирования.

Представим основные показатели рентабельности в таблице 10

Таблица 10–Анализ показателей рентабельности ООО «АГОРА» за 2017 – 2019 гг.

Показатели	2017 г.	2018 г.	2019 г.	Отклонения	
				2018/2017	2019/2017
Рентабельность (убыточность) продукции	-9,61	-13,00	-14,33	-3,40	-4,73
Рентабельность (убыточность) продаж	-6,87	-9,18	-9,77	-2,31	-2,89
Чистая рентабельность (убыточность)	-8,20	-10,11	-10,31	-1,913	-2,11
Экономическая рентабельность (убыточность) (рентабельность совокупного капитала)	-4,24	-4,94	-4,98	-0,70	-0,75
Рентабельность (убыточность) собственного капитала	-5,36	-6,31	-6,31	-0,95	-0,95

За весь анализируемый период ООО «Агора» ежегодно получает убытки, поэтому показатели рентабельности имеют отрицательное значение. Так, убыточность деятельности ООО «Агора» в 2019 году составила 10,31 %, что на 2,11 % выше, чем в 2017 году. Убыточность собственного капитала составила 6,31 %, что на 0,95 % выше, чем в 2017 году.

В целом, показатели финансового состояния ООО «Агора» позволили сделать следующие выводы: уровень платежеспособности необходимо контролировать по остатку денежных средств, показатели деловой активности растут, предприятие обладает достаточным уровнем финансовой устойчивости, негативной тенденцией является рост убыточности деятельности.

### **2.3 Организация бухгалтерского учета в ООО «Агора»**

Бухгалтерский учет в ООО «Агора» ведется бухгалтерской службой. Функции каждого сотрудника бухгалтерской службы прописаны в должностных инструкциях.

Структура бухгалтерии ООО «АГОРА» показана на рисунке 4.



Рисунок 4 - Структура бухгалтерии ООО «АГОРА»

Так, в бухгалтерии ООО «Агора» работает главный бухгалтер, ответственный за каждый участок бухгалтерского учета.

Учет автоматизирован. Для автоматизации используется программа 1С:Предприятие 8.3. Для работы используется 2 рабочих места и два рабочих места для обработки информации по движению товаров на складе - 1С:Торговля и склад. Отчетность предприятия выгружается через программу КонтурЭкстерн. Все организационные и методические аспекты бухгалтерского учета отражены в учетной политике ООО «Агора».

Перечень элементов принципа бухгалтерского учета ООО «АГОРА» приведен в таблице 11.

Таблица 11 – Элементы учетной политики ООО «АГОРА» на 2020 год

Положение учетной политики	Выбранный вариант	Основание
1	2	3
Организация ведения бухгалтерского учета	Осуществляется главным бухгалтером	ч. 3 ст.7 Закона от 6 декабря 2011 г. № 402-ФЗ
Используемая форма учета	Бухгалтерский учет ведется автоматизировано с использованием бухгалтерской программы 1С: Предприятие 8.3	п. 8 Положения по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в РФ, утвержденного приказом Минфина России от 29 июля 1998 г. № 34н.
Используемые формы первичных документов	В качестве форм первичных учетных документов используются унифицированные формы	ч. 4 ст. 9 Закона от 6 декабря 2015 г. № 402-ФЗ

## Продолжение таблицы 11

1	2	3
Отчетный период промежуточной бухгалтерской отчетности	Квартал	ч. 3 ст. 14, ч. 5 ст. 13, ч. 4 ст. 15 Закона от 6 декабря 2011 г. № 402-ФЗ, п. 49 ПБУ 4/99
Способ начисления амортизационных отчислений по основным средствам	Линейный способ	п. 18, 19 ПБУ 6/01 «Учет основных средств» (в ред. Приказа Минфина РФ от 24.12.10 № 186н)
Лимит стоимости основных средств	40 000 рублей	п. 5 положение по бухгалтерскому учету "Основные средства» ПБУ 6/01
Способ учета товаров в торговле	По закупочным ценам	п. 60 Положение по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в РФ (утв. приказом МФ РФ от 29.07.1998 г. N 34н);
Порядок признания коммерческих расходов	В конце месяца полностью списываются на счет 90 "Продажи"	Положение по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в РФ (утв. приказом МФ РФ от 29.07.1998 г. N 34н);
Признание выручки от выполнения работ, оказания услуг, продажи продукции с длительным циклом изготовления	по мере готовности работы, услуги, продукции	п. 12 положение по бухгалтерскому учету "Доходы организации» ПБУ 9/99

Таким образом, коммерческое торговое предприятие «Агора» успешно функционирует на рынке. Ежегодно предприятие получает валовую прибыль, однако из-за высокого уровня управленческих расходов по основной деятельности предприятие ежегодно получает убыток. Предприятие ликвидно, имеет достаточный уровень финансовой независимости, при это деятельность его не рентабельна.

Бухгалтерский учет организован в соответствии с нормативными требованиями, обеспечен регламентными документами. Автоматизирован.

### 3 БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ И АНАЛИЗ РЕАЛИЗАЦИИ ТОВАРОВ В ООО «АГОРА»

#### **3.1 Документальное отражение, синтетический и аналитический учет продаж товаров в ООО «Агора»**

Под реализацией товаров для ООО «Агора» понимается:

- оптовая продажа товаров юридическим лицам;
- розничная продажа физическим лицам через магазин.

Так, в ООО «Агора» присутствует и розничный и оптовый товарооборот.

При реализации товаров через розничную торговую сеть, то есть через магазины сопровождается оформлением первичных документов, формируемых в программе при оплате на кассе.

Все кассы ООО «Агора» оборудованы системой эквайринг.

Основным документом, предоставляемым покупателю при этом является товарный чек, формируемый автоматически. На основании товарного чека покупатель в будущем может вернуть товар.

При оплате через банковскую карту денежные средств списываются со счета покупателя на транзитный счет, далее раз в три дня ПАО «ВТБ» перечисляет поступившие денежные средств на счет ООО «Агора», за счет берет комиссию в 2 %.

Таким образом, основным документом, подтверждающим факт реализации товара через розничную торговую сеть является товарный отчет, формируемый в программе 1С:Торговля и склад автоматически при формировании товарного чека для покупателя.

При реализации товаров через оптовую сеть документы, сопровождающие товар составляются непосредственно на складе в программе 1С:Торговля и склад, к ним относятся:

- товарная накладная (Приложение Б);
- счет-фактура.

Порядок отгрузки товаров со склада ООО «Агора» отражается договоре поставки.

Доставка товаров от ООО «Агора» до покупателя может осуществляться двумя способами:

- доставка собственным транспортном ООО «Агора»;
- самовывоз со склада ООО «Агора».

На отобранный согласно заказу товар для централизованной доставки организациям - покупателям заведующий складом выдает экспедитору два экземпляра счетов-фактур и два экземпляра товарных накладных. В ООО «АГОРА» остается третий экземпляр накладной с распиской лица, ответственного за доставку, в получении груза.

При отпуске товаров со склада непосредственно представителю покупателя лицо, уполномоченное получить товар, предъявляет доверенность.

Представитель покупателя производит прием товаров по количеству и качеству непосредственно на складе ООО «АГОРА». На отпущенный товар выписывается накладная и счет-фактура в четырех экземплярах. Два экземпляра документов с подписями лица, уполномоченного в получении товара, остаются в ООО «АГОРА», а два экземпляра выдаются на руки представителю покупателя.

Учет хранения товаров осуществляется материально-ответственными лицами (кладовщиком, заведующим складом), с которыми заключается договор о материальной ответственности.

Товарные отчеты в ООО «АГОРА» содержат сведения об остатках, приходе и расходе товаров, не только в стоимостном, но и в количественном выражении. Остатки, приход и расход указываются по каждому наименованию товаров и в целом.

Оценка товаров при их реализации в ООО «Агора» производится по способу средней себестоимости, для этого в программе бухгалтером был установлен параметр, как представлено на рисунке 1.

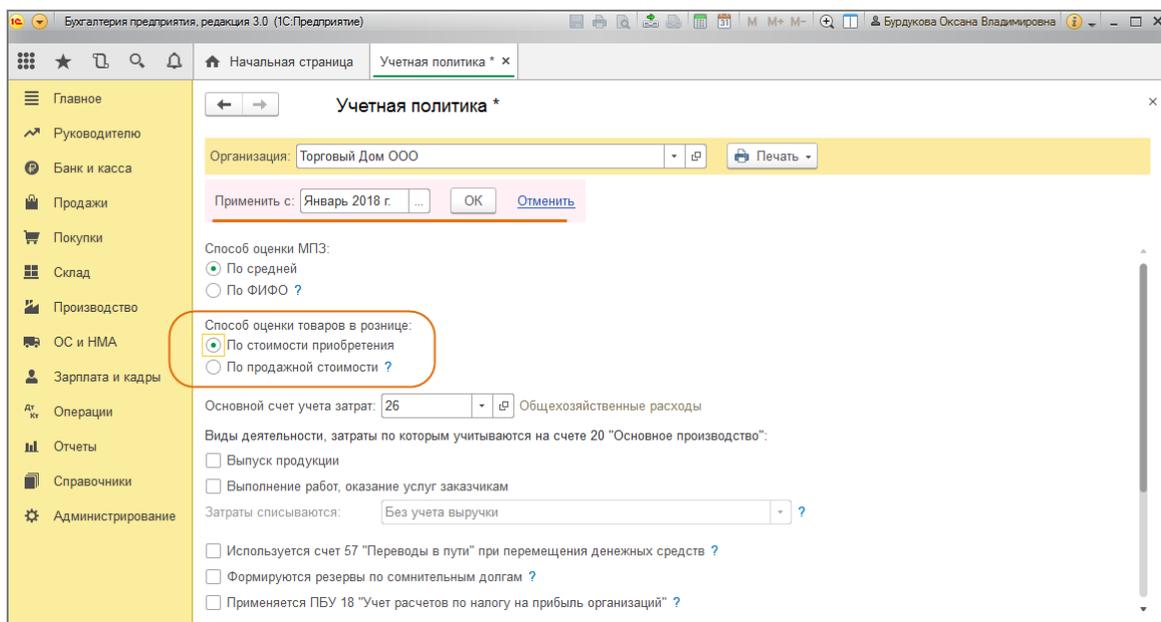


Рисунок 1 – Отражение способа оценки товаров при их реализации

В ООО «АГОРА» учет товаров ведется на счете 41 «Товары». К счету 41 открыты субсчета: 41.01 «Товары на складах» и 41.02 «Товары в розничной торговле».

Записи в регистрах бухгалтерского учета по счету 41 «Товары» ведут по отчету материально-ответственного лица в целом.

Оборот по дебету счета 41 по каждой строке учетного регистра должен быть равен общей сумме прихода товаров в соответствующем отчете, а оборот по кредиту – общей сумме расходов товаров.

Аналитический учет товаров бухгалтерией ведется в натурально-стоимостном выражении, то есть наименованиям товаров с их отличительными признаками, по количеству и фактической себестоимости.

При отражении реализации товаров через розничную торговую сеть в большинстве случаев с использованием системы платежей через банковские карты используется счет 57 «Переводы в пути».

ООО «Агора» заключило договор с банком-эквайером – ПАО «ВТБ». По его условиям комиссия банка составляет 2% от суммы реализации товаров, услуг, оплаченных с помощью платежных карт. По данным контрольной ленты,

покупатели расплатились картой на общую сумму 22000 руб., НДС 3666,67 руб.

Таблица 12 – Учет выручки от реализации товаров в ООО «Агора» через розничную торговую сеть посредством системы «эквайринг»

Факт хозяйственной жизни	Дебет	Кредит	Сумма, руб.
Отражена выручка от реализации, оплаченной с помощью платежных карт	62.01	90.01.1	22000
Начислен НДС от суммы по выручке с помощью платежных карт	90.03	68.02	3666,67
Передача данных электронного журнала в банк об оплате платежными картами	57.03	62.01	22000
Зачисление на расчетный счет денежных средств за минусом комиссии банка (2%). $22000 - 22000 \times 2\% = 22000 - 440 = 21560$ руб.	51	57.03	21560
Списана комиссия банка	91	57.03	440

В соответствии с п. 12 ПБУ 9/99 в бухгалтерском учете ООО «АГОРА» выручка признается при наличии следующих условий:

- общество имеет право на получение этой выручки (право на выручку вытекает из конкретного договора, заключенного между ООО «АГОРА» и покупателем);
- сумма выручки может быть определена;
- у ООО «АГОРА» есть уверенность в том, что в результате конкретной операции произойдет увеличение экономических выгод (т.е. либо общество получило в оплату актив, либо уверено в том, что его получит);
- право собственности на товар перешло от ООО «АГОРА» к покупателю.

Если ООО «АГОРА» выполнило все вышеперечисленные условия, то денежные средства (или иные активы), полученные им в оплату, признаются

выручкой. Величина выручки определяется исходя из цены, установленной договором между ООО «АГОРА» и покупателем.

В бухгалтерском учете выручка отражается следующей проводкой:

Дебет 62.01 «Расчеты с покупателями и заказчиками» - Кредит 90.01.1 «Продажи», субсчет «Выручка».

Затем по итогам месяца предприятие списывает стоимость реализованных товаров с кредита счета 41 «Товары» в дебет счета 90 «Продажи», субсчет 2 «Себестоимость продаж».

Рассмотрим на примере реализацию товаров в ООО «АГОРА».

ООО «АГОРА» практикует продажу товаров с отсрочкой платежа. Это объясняется условиями договора.

Для обобщения информации о доходах и расходах, связанных с торговой деятельностью ООО «АГОРА», а также для определения финансового результата план счетов предусматривает счет 90 «Продажи».

К счету 90 «Продажи» открываются следующие субсчета:

90.01.1 «Выручка»;

90.02.1 «Себестоимость продаж»;

90.09 «Прибыль (убыток) от продаж».

В бухгалтерском учете ООО «АГОРА» реализация товаров за 4 квартал 2019 года оформлена следующими записями, представленными в таблице 12.

По окончании отчетного периода бухгалтер определяет финансовый результат от продажи товаров.

Для обеспечения сохранности материальных ценностей в ООО «АГОРА» не реже одного раза в год проводится инвентаризация.

Материально ответственные лица подтверждают правильность составления документа и дают расписку о том, что проверка произведена в их присутствии и претензий к комиссии нет.

Таблица 13 – Журнал фактов хозяйственной жизни по учету продажи товаров в 4 квартале 2019 года в ООО «АГОРА»

Наименование фактов хозяйственной жизни	Корреспонденция счетов		Сумма, руб.	Первичный документ
	Дебет	Кредит		
Предъявлен счет ООО «Прима» за отгруженные им стеллажи	62.01	90.01.1	27500	Счет №654 от 01.10.2019 г.
Списана покупная стоимость реализованных стеллажей	90.02.1	41.01	15210	Товарная накладная №654 от 10.10.2019 г.
На расчетный счет поступила оплата от ООО «Прима»	51	62.01	27500	Платежное поручение № 9878 от 11.10.2019 г.
Предъявлен счет ОАО «БКФ Зея» за отгруженные им товары (освежители воздуха)	62.01	90.01.1	50240	Счет №659 от 02.10.2019 г.
Списана покупная стоимость реализованных товаров (освежителей воздуха)	90.02.1	41.01	40430	Товарная накладная №659 от 02.10.2019 г.
На расчетный счет поступила оплата от ОАО «БКФ Зея»	51	62.01	50240	Платежное поручение №9986 от 15.10.2019 г.

Синтетический учет результатов проводимой инвентаризации рассмотрен в таблице 14.

Таблица 14 - Отражение в синтетическом учете результатов инвентаризации в ООО «АГОРА» в 4 квартале 2019 года

Содержание фактов хозяйственной жизни	Корреспондирующие счета		Сумма, руб.	Подтверждающий первичный документ
	Дебет	Кредит		
Недостача постельного белья, выявленные в результате инвентаризации	94	41.01	9600	Акт инвентаризации №43 от 31.12.2019
Сумма недостачи отнесена на виновное лицо фактическая стоимость постельного белья	73.02	94	9600	Приказ №12 от 31.12.2019
Внесена сумма недостачи виновным лицом в кассу	50.01	73.02	9600	Приходный кассовый ордер №9878 от 31.12.2019
Оприходованы излишки подставок под цветы, выявленные в результате инвентаризации	41.01	91.01	5390	Акт инвентаризации №43 от 31.12.2019

Регулирование результатов инвентаризации определено ст. 12 Федерального закона «О бухгалтерском учете», Положением по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности и другими нормативными документами.

В результате инвентаризации уточняются фактическое наличие и оценка товаров, что необходимо для составления отчетности.

### **3.2 Анализ состава, динамики и структуры товарооборота ООО «Агора». Анализ влияния факторов на его изменение**

Проведем оценку динамики товарооборота ООО «Агора» за 2017-2019 гг.

Таблица 15 - Динамика товарооборота в разрезе товарных групп ООО «Агора» за 2017-2019 гг.

В тыс. руб.

Товарная группа	2017г	2018г	2019г	Абсолютное отклонение		Темп прироста, %	
				2018 от 2017	2019 от 2018	2018 от 2017	2019 от 2018
Электрооборудование	34009,4	38522,7	41651,3	4513,3	7641,9	13,27	22,47
Текстильно-швейные товары	42884,2	55374	73919,9	12489,8	31035,7	29,12	72,37
Металлические и керамические изделия	83339,2	101969,7	136918,2	18630,5	53579	22,36	64,29
Стройматериалы	65881	74419,8	90699,6	8538,8	24818,6	12,96	37,67
Химическая продукция	54641,7	61879,4	79082,9	7237,7	24441,2	13,25	44,73
Бытовые товары	16162,6	18653,9	26807,8	2491,3	10645,2	15,41	65,86
Кухонная продукция и инструменты	26980,8	41070	47360,4	14089,2	20379,6	52,22	75,53
Итого	323898,8	391889,6	496440	67990,8	172541,2	20,99	53,27

За анализируемый период товарооборот увеличился по всем товарным группам. Наибольший прирост за весь анализируемый период наблюдался по кухонной продукции и текстильной продукции, наименьший прирост по электрооборудования.

Для более полной характеристики товарооборота рассмотрим его ассортиментную структуру (таблица16).

Согласно приведенным данным объем реализации всех видов продукции

растет. Ассортиментная структура товарооборота значительных изменений не претерпела. Наибольший удельный вес в общем объеме продаж занимает реализация металлов и оборудования, её доля составила в 2019 году 27,6%, что на 1,9% больше чем в 2017 году. Также значительный удельный вес занимает группа стройматериалов – 18,3%, химической продукции – 15,9% и текстильно-швейных материалов – 14,9%.

Перед структурой показывается сначала динамика товарооборота

Таблица 16 - Ассортиментная структура товарооборота ООО «АГОРА»

Товарная группа	Товарооборот тыс. руб.			Удельный вес, %			Изменение удельного веса (±)	
	2017г	2018г	2019г	2017г	2018г	2019г	2018 от 2017	2019 от 2018
Электрооборудование	34009,4	38522,7	41651,3	10,50	9,83	8,39	-0,67	-1,44
Текстильно-швейные товары	42884,2	55374,0	73919,9	13,24	14,13	14,89	0,89	0,76
Металлические и керамические изделия	83339,2	101969,7	136918,2	25,73	26,02	27,58	0,29	1,56
Стройматериалы	65881,0	74419,8	90699,6	20,34	18,99	18,27	-1,35	-0,72
Химическая продукция	54641,7	61879,4	79082,9	16,87	15,79	15,93	-1,08	0,14
Бытовые товары	16162,6	18653,9	26807,8	4,99	4,76	5,40	-0,23	0,64
Кухонная продукция и инструменты	26980,8	41070,0	47360,4	8,33	10,48	9,54	2,15	-0,94
Итого	323898,8	391889,6	496440,0	100,0	100,0	100,0	0,00	0,00

Структура товарной продукции может оказывать как положительное, так и отрицательное влияние на сумму прибыли. Если увеличится доля более рентабельных видов продукции в общем объеме ее реализации, то сумма прибыли возрастет и наоборот, при увеличении удельного веса низкорентабельной или убыточной продукции общая сумма прибыли уменьшится.

Структура товарооборота представлена на рисунках 6 - 8.

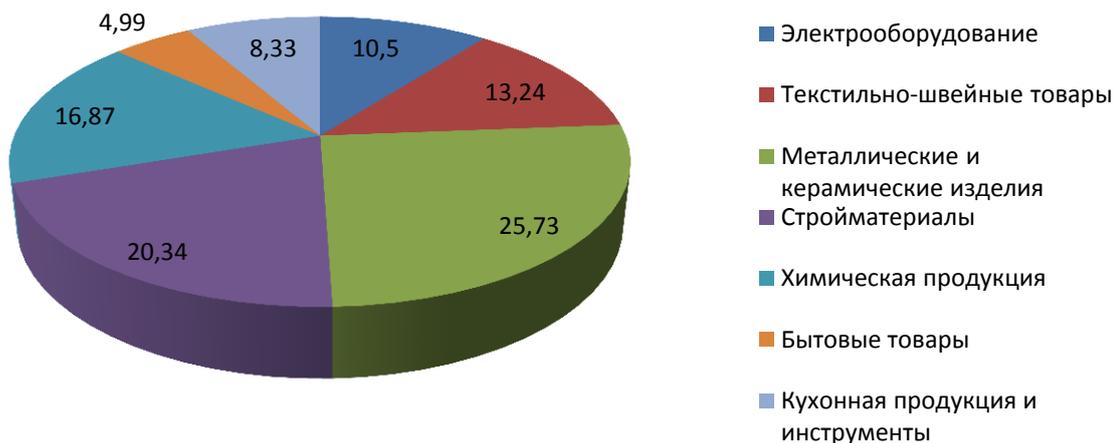


Рисунок 6 – Структура оптового товарооборота в 2017 году

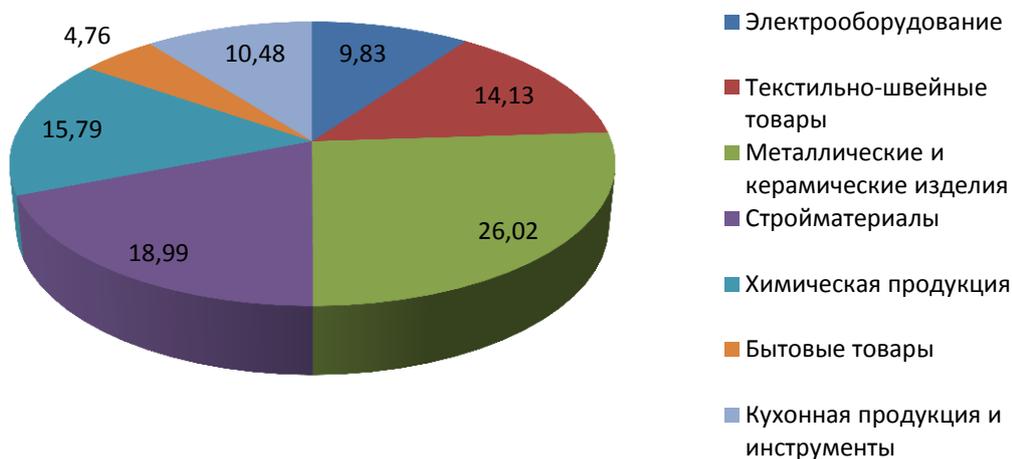


Рисунок 7 – Структура оптового товарооборота в 2018 году

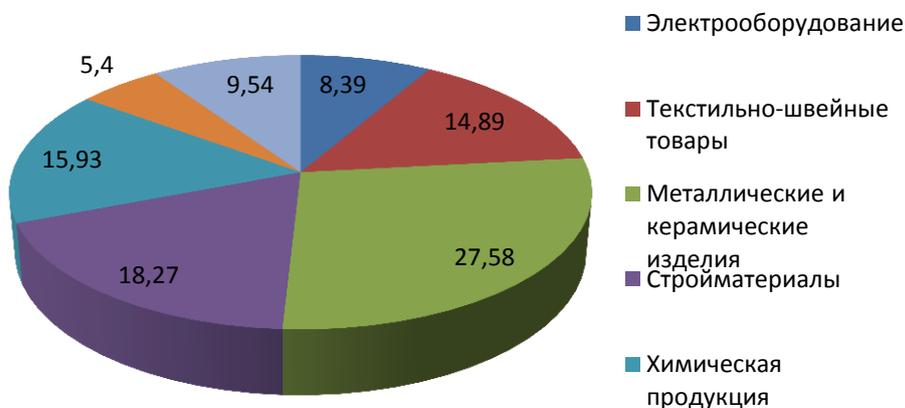


Рисунок 8 – Структура оптового товарооборота в 2019 году

Из рисунков видно, что наибольший доход предприятие получает от продажи электрооборудования, а наименьший от продажи прочих видов товаров. Структура товарооборота за три года изменилась.

Уровень рентабельности каждой группы товаров и структура товарооборота представлена в таблице 15.

За анализируемый период в ООО «Агора» имеет место убыток от продаж товаров. Это связано с высокими расходами по коммерческой деятельности и управленческими расходами,

Таблица 17 - Структура товарооборота и прибыли от реализации ООО «АГОРА»

В тыс. руб.

Товарная группа	2017 год		Наценка Пр/То ×100	2018 год		Наценка Пр/То ×100	2019 год		Наценка Пр/То ×100
	Пр	То		Пр	То		Пр	То	
Электрооборудование	125	34009,4	0,37	122	38523	0,32	113	41651,3	0,27
Текстильно-швейные товары	-120	42884,2	-0,28	-129	55374	-0,23	-95	73919,9	-0,13
Металлические и керамические изделия	-655	83339,2	-0,79	-684	101970	-0,67	-750	136918,2	-0,55
Стройматериалы	-1487	65881	-2,26	-1389	74420	-1,87	-1250	90699,6	-1,38
Химическая продукция	240	54641,7	0,44	211	61879	0,34	210	79082,9	0,27
Бытовые товары	-2175	16162,6	-13,46	-2187	18654	-11,72	-2110	26807,8	-7,87
Кухонная продукция и инструменты	-2398	26980,8	-8,89	-2495	41070	-6,07	-2380	47360,4	-5,03
Итого	-6470	323898,8	-2,00	-6551	391890	-1,67	-6262	496440	-1,26

Так, прибыльными группами товаров в ООО «Агора» являлись электрооборудование, химическая продукция. По остальным группам товаров получен убыток.

Для определения влияния структуры товарооборота на финансовый результат необходимо проанализировать показатели, представленные в таблице 18.

Таблица 18 - Показатели структуры товарооборота ООО «АГОРА» за 2017-2019 год

Показатель	2017 год	2018 год	2019 год	Абсолютное изменение	
				2007 к 2017	2019 к 2007
Доля товарооборота новых товаров (Тн) в общем товарообороте (То)	30,9	17,6	39,5	-13,3	21,9
Доля товарооборота товаров со скидкой (Тс) в То	22,3	35	38,3	12,7	3,3
Доля общей прибыли от реализации (По) в То	15	11,3	18,3	-3,7	7
Доля прибыли от продажи новых товаров (Пн) в По	36,2	21,3	38,7	-14,9	17,4
Доля прибыли от реализации товаров со скидкой (Пс) в По	16	28,6	27,7	12,6	-0,9
Доля прибыли от продажи новых товаров (Пн) в общем товарообороте (То)	5,5	2,4	7,1	-3,1	4,7
Доля прибыли от реализации товаров со скидкой (Пс) в общем товарообороте (То)	2,4	3,3	5,1	0,9	1,8
Доля прибыли от продажи новых товаров (Пн) в товарообороте новых товаров (Тн)	17,6	13,7	17,9	-3,9	4,2
Доля прибыли от реализации товаров со скидкой (Пс) в товарообороте товаров со скидкой (Тс)	10,8	9,2	13,2	-1,6	4

На основании представленных данных можно определить влияние структуры товарооборота на качество прибыли. Зависимость между товарооборотом и прибылью может показывать недостатки маркетинговой политики организации, степень обновления ассортимента, эффективность ценовой политики ООО «АГОРА».

Из таблицы видно, что качество прибыли будет оцениваться с учетом применяемого порядка ценообразования и степенью обновляемости ассортимента.

Об эффективности применяемой ценовой политики можно судить и по другим товарным группам – по товарам со скидкой.

Доля товарооборота товаров со скидкой в общем товарообороте в 2019 году составила 38,3 %, причем данный показатель увеличивается ежегодно, что свидетельствует о недостатках формирования скидок на данные товары.

Данный тезис подтверждает низкую долю прибыли от реализации новых товаров в их товарообороте – 13,2 % в 2019 году. Так, средняя наценка на новые товары в 2019 году составила 13,2 %, что на 5% ниже общей наценки.

Доля прибыли от реализации товаров со скидкой в общей прибыли от реализации в 2019 году снизилась, то есть слишком высокие скидки на товары не являются эффективным стимулом для их продаж, так как конечный результат – прибыль, не увеличивается.

Далее определим ритмичность оптового товарооборота по данным экономических прогнозов на 2017-2019 гг. Планирования розничного товарооборота в ООО «Агора» не осуществляется. При анализе ритмичности товарооборота необходимо определить коэффициент ритмичности продаж. Для этого выполняются следующие расчеты, представленные в таблице 19.

Таблица 19 - Анализ ритмичности продаж в ООО «Агора» за 2017-2019 гг.

Периоды	Товарооборот, тыс. руб.		Удельный вес, %		Абсолютное отклонение	
	План	Факт	План	Факт	По товарообороту	По удельному весу
1	2	3	4	5	6	7
1 квартал	17000	16728	32,88	33,42	-272	0,54
2 квартал	14500	14887	28,05	29,74	387	1,69
3 квартал	14000	13832	27,08	27,63	-168	0,55
4 квартал	6200	4610	11,99	9,21	-1590	-2,78
Итого за 2017 год	51700	50057	100,00	100,00	-1643	0,00
1 квартал	27000	26269	26,73	26,09	-731	-0,65
2 квартал	24000	24602	23,76	24,43	602	0,67
3 квартал	25000	25318	24,75	25,14	318	0,39
4 квартал	25000	24512	24,75	24,34	-488	-0,41
Итого за 2018 год	101000	100701	100,00	100,00	-299	0,00
1 квартал	17000	17949	23,61	24,19	949	0,58
2 квартал	20000	17391	27,78	23,44	-2609	-4,34
3 квартал	25000	25686	34,72	34,62	686	-0,10
4 квартал	10000	13161	13,89	17,74	3161	3,85
Итого за 2019 год	72000	74187	100,00	100,00	2187	0,00

Объем фактического товарооборота только в 2019 году превысил прогнозное значение на 2187 тыс. рублей или на 3,04(74187:72000\*100 =

103,04%), но продажи осуществлялись недостаточно ритмично по сравнению с прогнозом, так как изменились объемы и доли продаж в отдельные периоды.

Коэффициент ритмичности продаж в 2019 году составил:

$$\text{Критм}_{2019} = (17000 + 17391 + 25000 + 10000)/72000 = 0,964 \text{ или}$$

$$\text{Критм}_{2019} = (23,61 + 23,44 + 34,62 + 13,89)/100 = 0,956$$

Коэффициент ритмичности в 2018 году составил:

$$\text{Критм}_{2018} = (26269 + 24000 + 25000 + 24512)/101000 = 0,988, \text{ или}$$

$$\text{Критм}_{2018} = 0,989$$

Коэффициент ритмичности в 2017 году составил:

$$\text{Критм}_{2017} = 0,96 \text{ или } \text{Критм}_{2017} = 0,972$$

Рассчитанные значения коэффициентов ритмичности меньше 1, что свидетельствует о недостаточной ритмичности продаж в 2017-2019 годах. Наименьший уровень ритмичности наблюдается в 2017 году.

Далее можно определить стабильность дохода ООО «АГОРА».

Для определения стабильности дохода ООО «АГОРА» необходимо вычислить показатель средней прибыли или рентабельности за ряд лет. Для определения стабильности необходимо рассчитать среднеквадратическое отклонение.

В таблице 20 представлены ежегодные данные ООО «АГОРА» о рентабельности продаж за 3 года и соответствующие промежуточные расчеты.

Таблица 20 - Данные ООО «АГОРА» о рентабельности продаж за 3 года

Период времени	$X_i$ – рентабельность продаж	$(X_i - X)$	$(X_i - X)^2$
2017	7,72	- 1,52	2,31
2018	8,1	- 1,14	1,3
2019	11,9	2,66	7,08
Всего	9,24	0	10,69

Среднеквадратическое отклонение составит:

$$\sigma = \sqrt{10,696 : (3 - 1)} = 2,312$$

Коэффициент вариации составил:

$$V = 2,312 : 9,24 = 0,2510$$

В течение последних трех лет рентабельность продаж составила в среднем 9,24 %. Значение среднеквадратического отклонения (2,312 %) отличается от средней рентабельности продаж на 7 %, что может говорить об отсутствии определенной стабильности доходов от реализации товаров, что может снижать качество прибыли ООО «АГОРА». Данный вывод подтверждает и коэффициент вариации.

Как уже говорилось ранее, ООО«АГОРА» ведет оптовую и розничную торговлю, поэтому далее целесообразно рассмотреть структуру товарооборота предприятия (табл. 21).

Таблица 21 - Динамика и структура общего товарооборота ООО «АГОРА»

Показатель	2017г	2018г	2019г	Отклонение (+,-)		Темп роста, %	
				2018г от 2017г	2019г от 2018г	2018г к 2017г	2019г к 2018г
Товарооборот, тыс. руб.	323898,8	391890	496440	67990,8	104550	120,99	126,68
Оптовый товарооборот, тыс. руб.	50057	100701	74187	50644	-26514	201,17	73,67
Розничный товарооборот, тыс. руб.	273841,8	291189	422253	17346,8	131064	106,33	145,01
Удельный вес оптового товарооборота, %	15,45	25,70	14,94	10,2417	-10,7525	166,27	58,16
Удельный вес розничного товарооборота, %	84,55	74,30	85,06	-10,242	10,7525	87,89	114,47

За исследуемый период и оптовый и розничный товарооборот имеют тенденцию к увеличению. Так оптовый товарооборот в 2018 году увеличился

на 50644 тыс. руб., что составляет 101,17%, но в 2019 году он снизился на 26514 тыс. руб.. Увеличение розничного товарооборота составило 17346,8 тыс. руб. или 6,33% в 2018 году и 131064 тыс. руб. или 45,01% в 2019 году. Таким образом, в целом динамика товарооборота по видам повторяет тенденции изменения общего объема товарооборота.

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

Рассмотрим, как изменялись запасы товаров на складе за период с 2017 по 2019 год в таблице 22.

Таблица 22 - Динамика товарных запасов на складе ООО «АГОРА» за 2017 – 2019 гг.

В тыс. руб.

Величина,	2017г.	2018г.	2019г.	Темп роста 2018-2017 гг., в %	Темп роста 2019- 2018гг., в %
Электрооборудование	1458,3	1916,8	1048,2	131,44	54,68
Текстильно-швейные товары	565,3	296,8	500,2	52,5	168,53
Металлические и керамические изделия	291,7	239,1	377,5	82,21	57,88
Стройматериалы	980,3	512,4	301,0	52,27	58,74
Химическая продукция	392,7	376,9	276,5	95,97	73,36
Бытовые товары	304,0	398,7	259,4	131,15	65,06
Кухонная продукция и инструменты	585,0	342,9	196,5	58,62	57,31
Итого	4577,3	4083,6	2959,3	89,21	72,47

По данным таблицы можно сделать следующие выводы: по некоторым группам товаров, например, металлические изделия, инструменты, прочие наблюдается рост товарных остатков на конец года.

В основном это связано с повышением спроса на данную продукцию в начале года и в связи с этим с необходимостью расширять ассортимент данных товаров. В 2019 году остатки по всем группам товаров незначительно отличаются от величины остатков за 2017 год. Это связано с постоянным спросом на товары.

Анализировать динамику товарных запасов в отрыве от динамики товарооборота не следует, так как товарные запасы неразрывно связаны с товарооборотом.

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

Сезонность в целом и всегда оказывает высокое влияние на деятельность не только самих торговых организаций, но и их поставщиков товаров и услуг. Коэффициент сезонности в целом торговому предприятию ООО «АГОРА» с 2017 по 2019 годы показан на рисунке 7.

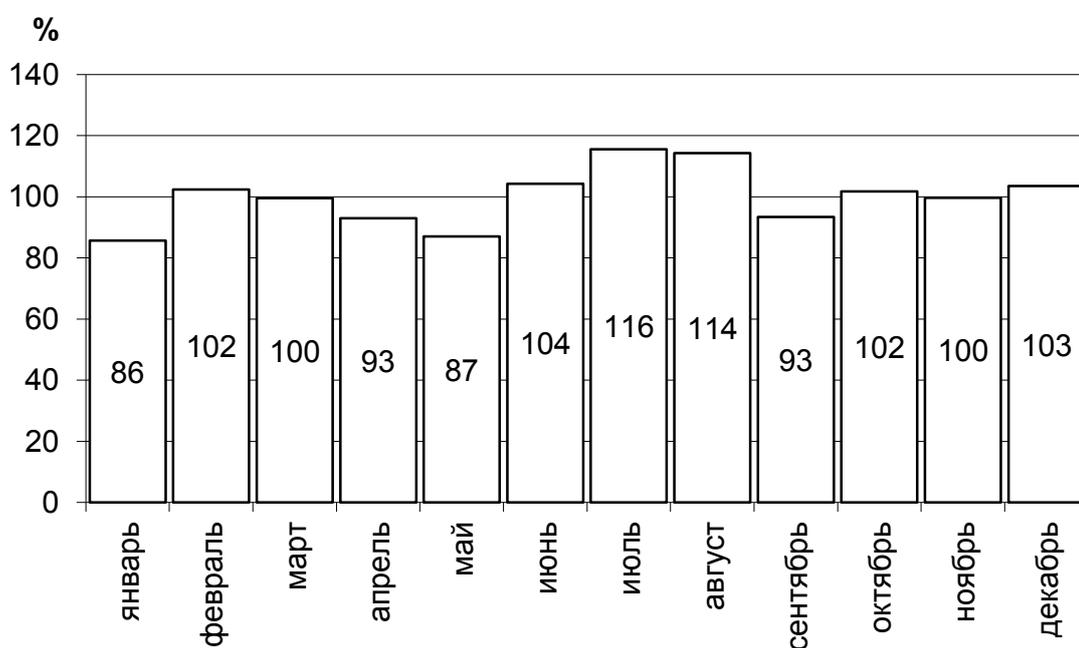


Рисунок 7 – Коэффициент сезонности ООО «АГОРА» за 2017 – 2019 гг.

Для расчета коэффициента сезонности использовались показатели выручки по месяцам за 2017 -2019 годы.

Рассмотрим сезонные колебания по отдельным группам товаров за 2019 год по ООО «АГОРА»

Таблица 23- Сезонные колебания продаж по отдельным группам товаров по ООО «АГОРА» за 2019 г.

Вид продукции	Сумма за квартал, тыс. руб.				Темп роста 2кв-1кв, %	Темп роста 3кв-2кв, %	Темп роста 4кв-3кв, %
	1	2	3	4			
Электрооборудование	1665,2	1474,2	1146,1	1048,2	88,53	77,74	91,46
Текстильно-швейные товары	284,7	280,7	323,0	500,2	98,60	115,07	154,86
Металлические и керамические изделия	208,7	220,4	232,3	377,5	105,61	105,40	162,51
Стройматериалы	475,2	408,7	485,8	301,0	86,01	118,86	61,96
Химическая продукция	342,5	311,5	401,9	276,5	90,95	129,02	68,80
Бытовые товары	298,5	220,8	316,8	259,4	73,97	143,48	81,88
Кухонная продукция и инструменты	302,4	185,3	300,1	196,5	61,28	161,95	65,48

По данным таблицы 21 можно сделать вывод, что все товарные запасы подвержены сезонным колебаниям. К концу первого квартала остатки товаров по всем группам товаров относительно велики. Это связано с небольшим объемом продаж во время «предновогодней распродажи».

В весенние месяцы продажа товаров значительно снижается, поэтому уменьшаются объемы заказов, торговля ведется имеющимися товарами, поддерживается ассортимент на минимальном уровне.

В третьем квартале товарные запасы пополняются, особенно водки и керамические изделия, так как они начинают пользоваться повышенным спросом.

Также в конце третьего квартала, в начале четвертого торговые организации начинают подготовку к «предновогодней распродаже» путем расширения уже имеющегося ассортимента, приобретения новых видов товара, создания дополнительных запасов товарных остатков для быстрого

удовлетворения потребностей покупателей. Но не все прогнозы специалистов в ООО «АГОРА» в 2019 году оправдались. По таким группам товаров, как Электрооборудование, Текстильные товары, бытовые товары уровень продаж оказался ниже планируемого, поэтому к концу года товарные остатки по этим группам высоки.

Рассчитаем оборачиваемость товара ООО «АГОРА» за 2017, 2018, 2019 года и результаты занесем в таблицу 24.

Таблица 24 -Оборачиваемость товаров в ООО «АГОРА» за 2017 - 2019 гг.

Величина	2017г.	2018г.	2019г.	Темп роста 2018-2017 гг., в %	Темп роста 2019-2018 гг., в %
1.Период оборачиваемости, дни	35,703	17,980	21,464	50,36	119,38
2. Коэффициент оборачиваемости, оборот	10,223	20,3	17,005	198,57	83,77

За последние три года оборачиваемость товаров изменялась незначительно.

В2017 году оборачиваемость товарных запасов составила чуть более 35 дней, к2019 году возросла почти до 22 дней и незначительно снизилась к2019 году. Это связано со значительным снижением уровня продажв2018 году по сравнению с 2017 годом, и в связи с этим - увеличением товарных запасов на складе предприятия, даже при минимальных закупках товара.

Для того, чтобы увидеть время нахождения каждой группы товаров на складе, рассчитаем оборачиваемость отдельных групп товаров за период с 2017по2019 годы по ООО «АГОРА» и результаты занесем в таблицу 25.

Коэффициент оборачиваемости показывает среднее время нахождение товара на складе.

По данным таблицы видно, как изменялась оборачиваемость товаров за 3 года. Самая высокая оборачиваемость из всех рассмотренных групп товаров у текстильных изделий, металлических изделий, стройматериалов.

Таблица 25 - Оборачиваемость отдельных групп товаров ООО «АГОРА» за 2017-2019 гг.

В оборотах

Группа товаров	2017 г.	2018 г.	2019 г.	Абсолютные изменения 2018 от 2017 гг.	Абсолютные изменения 2019 от 2018 гг.
Электрооборудование	0,99	11,61	2,24	10,62	-9,38
Текстильно-швейные товары	14,53	20,53	43,37	6,01	22,84
Металлические и керамические изделия	41,10	93,96	42,60	52,86	-51,36
Стройматериалы	11,73	29,98	35,94	18,25	5,96
Химическая продукция	10,88	18,22	12,26	7,34	-5,96
Бытовые товары	6,79	15,12	10,66	8,33	-4,45
Кухонная продукция и инструменты	1,95	0,43	3,12	-1,52	2,69

Если рассматривать их остатки колеблются незначительно и уровень продаж практически одинаков. Таким образом, можно сделать вывод, что ООО «АГОРА» в 2017 – 2019 годах при изменении в положительные и отрицательные стороны своих экономических показателей, являлось устойчивым, финансово независимым и финансово активным.

С целью определения движения товаров представим товарный баланс ООО «Агора» за 2017-2019 гг.

Таблица 26 – Товарный баланс ООО «АГОРА» за 2017-2019 гг.

Показатель	2017г	2018г	2019г	Отклонение (+,-)	
				2018г от 2017г	2019г от 2018г
Остатки товаров на начало года, тыс. руб.	2568,1	4577,3	4083,6	2009,2	1515,5
Поступление товаров, тыс. руб.	346265	399357	499086	53091,8	152821,5
Выбытие товаров, тыс. руб., в том числе:	344256	399850	500211	55594,7	155955
Товарооборот, тыс. руб.	323899	391890	496440	67991,2	172541,2
Остатки товаров на конец года, тыс. руб.	4577,3	4083,6	2959,3	-493,7	-1618

Таким образом, анализ торговой деятельности ООО «АГОРА» за 2017-2019 гг. показал, что товарооборот вырос за счёт увеличения товарных запасов на начало года, поступления товаров и снижения запасов на конец года.

### **3.3 Совершенствование бухгалтерского учета реализации товаров в ООО «Агора»**

Исследование учета реализации товаров в ООО «Агора» было проведено на основании изучения первичных документов, договоров, учетной политики, отчетности.

Анализ порядка формирования первичных документов позволил определить, что в ООО «Агора» товарные отчеты и товарные накладные формируются не всегда своевременно. Так, в учете зачастую имеет место сформированная товарная накладная, а товары еще находятся на складе ввиду того, что покупатель еще не принял их. Или есть факты, когда товар был реализован покупателю, оплата и отгрузка произошла, а работником склада не сформирована товарная накладная и не внесена запись в товарный отчет. Таким образом, фактическое наличие товаров и учетное значение на любую дату может расходиться, что является признаком нарушения системы контроля за товарами.

Единственным способом определить реальные остатки – это проводить инвентаризацию, что является достаточно трудоемким процессом.

С целью контроля за данной ситуацией имеет место для ООО «Агора» разработать ежемесячный отчет, или ведомость, где будут отражены остатки товаров на складе. Отчет должен составляться ежемесячно каждым материально-ответственным лицом при его личной проверке остатков.

В случае составления такого отчета ежемесячно, материально-ответственное лицо сможет оперативно контролировать остатки товаров и факт наличия или отсутствия товарной накладной.

Так, для внутреннего контроля реализации товаров и остатков товаров на складе для ООО «Агора» предлагается Ведомость внутреннего контроля остатков товаров на складах (таблица 27).

Таблица 27 - Ведомость внутреннего контроля остатков товаров на складах

№ п/п	Наименование торговой организации ООО «Агора»	Ф.И.О. Материально-ответственного лица	Первая проверка		Оперативная проверка		Последняя проверка		Примечание	
			Дата	Сумма, руб.	Дата	Сумма, руб.		Дата		Сумма, руб.
						По данным учета	По Данным проверки			
1.	Головной склад	Иванова Н.П.	05.02.20	23567,43	25.04.20	34568,76	34568,76	25.10.20	18679,54	
2.	Склад № 1	Мельникова Т.П.	12.01.20	45678,99	20.05.10	32894,65	32894,65	15.12.20	21567,76	
3.	Склад № 2	<del>Сластухин</del> И.К.	03.02.20	32648,54	18.04.20	41846,25	41846,25	13.20.20	12059,46	

Минфин России своим приказом от 15.11.2019 № 180н утвердил Федеральный стандарт бухгалтерского учета ФСБУ 5/2019 «Запасы», вступающий в силу с составлением бухгалтерской отчетности за 2021 год (п. 2 Приказа № 180н).

И в новом ФСБУ больше внимания уделено обесценению запасов по сравнению с ПБУ 5/01.

В этой связи актуальным для ООО «Агора» является систематизация учета обесценения товаров и начисление резерва под него.

Так, согласно ФСБУ 5/2019 «Запасы» товары в ООО «Агора» должны оцениваться на отчетную дату, то есть по состоянию на 31 декабря (или чаще) по наименьшей из следующих величин:

- по их фактической себестоимости;
- по чистой стоимости продажи.

При этом под чистой рыночной стоимостью в ФСБУ признается предполагаемая цена, по которой организация может продать запасы в том виде, в котором обычно продает их в ходе обычной деятельности, за вычетом

предполагаемых затрат, необходимых для их производства, подготовки к продаже и осуществления продажи.

По результатам проведенной в конце года инвентаризации товаров, ООО «Агора» надлежит установить не только сумму выявленных излишков и недостач, но и количество товаров, долгое время лежащих без движения. И в зависимости от того, как давно были приобретены данные товары (полгода, год, или еще раньше, это оптимально закрепить в учетной политике), и какова их сегодняшняя реальная стоимость бухгалтерия будет начислять резерв под обесценение.

Таким образом, в учетную политику ООО «Агора» необходимо внести изменения:

- 1) Уточнить сроки проведения инвентаризации;
- 2) Определить оптимальные сроки реализации товаров и снижение их стоимости продажи.

Так, несмотря на то, что учетной политикой было предусмотрено ранее создание резерва под обесценение товаров, фактически, резерв в ООО «Агора» не начислялся в связи с тем, что не были определены оптимальные сроки реализации товаров.

- 3) Порядок начисления и списания резерва под обесценение товаров.

ООО «Агоре» следует провести расчет текущей рыночной стоимости ТМЦ по состоянию на отчетную дату (на дату составления бухгалтерской - финансовой отчетности) и на положительную разницу между балансовой себестоимостью ТМЦ и рыночной стоимостью ТМЦ по состоянию на отчетную дату, создать резерв в бухгалтерском учете путем отражения операции:

Дебет 91 Кредит 14 – создан резерв под снижение стоимости морально устаревшего товара.

В этом случае в бухгалтерской отчетности стоимость товара будет отражаться в виде разницы между балансовой стоимостью и суммой резерва.

С целью определения суммы резерва рекомендуется его создание оформлять бухгалтерской справкой «Расчет резерва под снижение стоимости материальных ценностей» представленной в приложении В.

Проводки по учету хозяйственных операций представлены в таблице 26.

Таблица 26 – Отражение фактов хозяйственной жизни по созданию резервов

Факт хозяйственной жизни	Сумма, руб.	Дебет	Кредит	Первичный документ
Создан резерв под снижение стоимости товара	700	91.02	14	Бухгалтерская справка № 1 на «10» января 2020 г.

В случае применения предлагаемой методики в учетной политике должны быть указаны:

- способы создания резервов - отдельно по каждому наименованию или по группам однородных либо связанных наименований запасов;
- порядок или способ определения текущей (рыночной) стоимости запасов материальных ценностей и расчета их чистой продажной стоимости;
- порядок документального оформления расчета резервов.

Согласно пункту 5 Положения по бухгалтерскому учету «Расходы организации», утвержденного Приказом Минфина РФ от 06.05.99 № 33н (далее – ПБУ 10/99), расходами по обычным видам деятельности являются расходы, связанные с изготовлением продукции и продажей продукции, приобретением и продажей товаров.

В силу пункта 7 ПБУ 10/99 расходы по обычным видам деятельности формируют, в частности:

- расходы, связанные с приобретением сырья, материалов, товаров и иных материально-производственных запасов.

Таким образом, при реализации товара в бухгалтерском учете цена реализации формирует сумму доходов от обычных видов деятельности, а себестоимость товаров, учитывается в качестве расходов по обычным видам деятельности в полной сумме.

Как было отмечено нами ранее, в силу пункта 20 Методических указаний начисление резерва под снижение стоимости запасов отражается в бухгалтерском учете по счету «Прочие доходы и расходы». Начисленный резерв списывается на увеличение финансовых результатов (счет «Прочие доходы и расходы») по мере отпуска относящихся к нему запасов.

Также Планом счетов и Инструкцией по его применению предусмотрено, что по мере списания материальных ценностей, по которым образован резерв, зарезервированная сумма восстанавливается: в учете делается запись по дебету счета 14 «Резервы под снижение стоимости материальных ценностей» и кредиту счета 91 «Прочие доходы и расходы».

Следовательно, в случае, если ООО «Агора» будет создан резерв под снижение стоимости морально устаревшего товара, то в случае продажи такого товара, сумма начисленного резерва подлежит восстановлению.

В соответствии с пунктом 1 статьи 268 НК РФ при реализации товаров и (или) имущественных прав налогоплательщик вправе уменьшить доходы от таких операций на стоимость реализованных товаров и (или) имущественных прав, определяемую в следующем порядке:

3) при реализации покупных товаров - на стоимость приобретения данных товаров, определяемую в соответствии с принятой организацией учетной политикой для целей налогообложения одним из следующих методов оценки покупных товаров:

- по стоимости первых по времени приобретения (ФИФО);
- по средней стоимости;
- по стоимости единицы товара.

При этом в силу пункта 2 статьи 268 НК РФ, если цена приобретения (создания) имущества (имущественных прав), указанного в подпунктах 2, 2.1 и 3 пункта 1 настоящей статьи, с учетом расходов, связанных с его реализацией, превышает выручку от его реализации, разница между этими величинами признается убытком налогоплательщика, учитываемым в целях налогообложения.

Таким образом, нормами НК РФ прямо предусмотрено, что в случае продажи товара с убытком, сумма убытка учитывается в целях исчисления налога на прибыль.

## ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Товарооборот признаётся одним из основных показателей социально-экономического развития страны и рассматривается на макроуровне в числе важнейших целевых ориентиров.

Целью работы является рассмотрение учета товарных операций в оптовой торговле и проведение комплексного анализа товарооборота предприятия.

Объектом исследования является общество с ограниченной ответственностью «Агора», видом деятельности которого является оптовая и розничная продажа товаров бытового назначения.

«Агора» успешно функционирует на рынке. Ежегодно предприятие получает валовую прибыль, однако из-за высокого уровня управленческих расходов по основной деятельности предприятие ежегодно получает убыток. Предприятие ликвидно, имеет достаточный уровень финансовой независимости, при этом деятельность его не рентабельна.

Бухгалтерский учет осуществляется службой бухгалтерии. Учет товарных операций автоматизирован. Используются два модуля программного продукта 1С: Бухгалтерия и Торговля и склад.

В ООО «Агора» применяется партионный способ учета товара.

Учет товаров в ООО «АГОРА», согласно рабочему плану счетов, ведется на активном счете 41 «Товары».

С помощью оборотной ведомости бухгалтер сверяет данные бухгалтерского и складского учета, и подтверждает это актом сверки.

Для обеспечения сохранности материальных ценностей в ООО «АГОРА» не реже одного раза в год проводится инвентаризация. Составленные при проверке инвентаризационные описи типовой формы подписываются членами комиссии.

В результате инвентаризации уточняются фактическое наличие и оценка товаров, что необходимо для составления отчетности.

В процессе анализа товарооборота были определены его структура и

динамика.

За анализируемый период товарооборот увеличился по всем товарным группам. Наибольший прирост за весь анализируемый период наблюдался по кухонной продукции и текстильной продукции, наименьший прирост по электрооборудования.

Наибольший доход предприятие получает от продажи электрооборудования, а наименьший от продажи прочих видов товаров.

Коэффициент ритмичности продаж в 2019 году составил 0,956

Самая высокая оборачиваемость из всех рассмотренных групп товаров у бытовых товаров и электрооборудования. Из года в год по таким группам товаров, как текстильные товары, керамические изделия, химпродукция оборачиваемость значительно не изменялась. Если рассматривать их остатки колеблются незначительно и уровень продаж практически одинаков.

Кроме этого в процессе исследования были проанализированы остатки товаров на складах, определена динамика и структура.

По некоторым группам товаров, например, металлические изделия, инструменты, прочие наблюдается рост товарных остатков на конец года.

В основном это связано с повышением спроса на данную продукцию в начале года и в связи с этим с необходимостью расширять ассортимент данных товаров. В 2019 году остатки по всем группам товаров незначительно отличаются от величины остатков за 2017 год. Это связано с постоянным спросом на товары.

В процессе исследования учета товаров были выявлены недостатки

Минфин России своим приказом от 15.11.2019 № 180н утвердил Федеральный стандарт бухгалтерского учета ФСБУ 5/2019 «Запасы», вступающий в силу с составлением бухгалтерской отчетности за 2021 год (п. 2 Приказа № 180н).

И в новом ФСБУ больше внимания уделено обесценению запасов по сравнению с ПБУ 5/01.

В этой связи актуальным для ООО «Агора» является систематизация учета обесценения товаров и начисление резерва под него.

Так, согласно ФСБУ 5/2019 «Запасы» товары в ООО «Агора» должны оцениваться на отчетную дату, то есть по состоянию на 31 декабря (или чаще) по наименьшей из следующих величин:

- по их фактической себестоимости;
- по чистой стоимости продажи.

По результатам проведенной в конце года инвентаризации товаров, ООО «Агора» надлежит установить не только сумму выявленных излишков и недостач, но и количество товаров, долгое время лежащих без движения. И в зависимости от того, как давно были приобретены данные товары (полгода, год, или еще раньше, это оптимально закрепить в учетной политике), и какова их сегодняшняя реальная стоимость бухгалтерия будет начислять резерв под обесценение.

С целью определения суммы резерва рекомендуется его создание оформлять бухгалтерской справкой «Расчет резерва под снижение стоимости материальных ценностей»

Так, предлагаемые мероприятия по совершенствованию контроля и учета товаров являются актуальными в связи с изменениями законодательства и потребностями Агора в совершенствовании учета.

## БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Базиков А.А. Экономическая теория Курс лекций –М: ИНФРА-М 2020. -288 с.
2. Баканов М. И., Шеремет А.Д. Теория экономического анализа: Учебник.- 4-е изд., перераб. и доп. – М.: Финансы т статистика, 2018.-416 с.
3. Беседина В.Н. Оценка финансового состояния и управление прибылью на предприятии. - Курский факультет МГУК, 2018. - 120с.
4. Бороненкова С. А. Управленческий анализ: Учебное пособие для вузов по специальности "Бухгалтерский учет, анализ и аудит" / Издательство: Финансы и статистика, 2018. – 278 с.
5. Брагин Л.А. Учет товаров: Учеб. Пособие для проф. образования /М.: Издательский центр «Академия», 2019 – 128 с
6. Бургонова Г.Н. Розничная торговля. Особенности бухгалтерского учета и налогообложения: Учеб. Пособие: Рек. УМО по образованию / М.: Финансы и статистика, 2018-352 с.
7. Бухгалтерский (финансовый) учет. Учебное пособие для бакалавров. / Под ред. В.П. Астахова. – М.: Юрайт, 2019. – 988 с.
8. Вахрушина М.А. Управленческий анализ / М.А. Вахрушина, 6-е изд., испр. - М.: Омега-Л, 2018. — 399 с.
9. Воропаева С.С. Учет товаров / С.С. Воропаева // Главбух. - 2020. - №3. - с.11 - 15.
10. Голышева, Н.И. Бухгалтерский финансовый учет: учебное пособие/ - М.: ИНФРА-М, 2019. - 320 с.
11. Егоров Е. С.. Организация торговли: Учебник для вузов. / -СПб.: Питер, 2019. – 352 с.: ил
12. Завилейский Г.Г., Мартынов Н.В. Бухгалтерский учёт в торговле: Пособие / М.: Амалфея, 2020. – 255 с.
13. Зайцев Н.Л. Экономика организации: Учеб. Для вузов- 2-е изд. Перераб. и доп. / М.: издат-во «Экзамен», 2019г.- 624 с.

14. Ковалев В.В., Петров В.В. Учет товаров в розничной и оптовой торговле. – М.: Финансы и статистика, 2020 .- 329 с.
15. Кожарский В.В. Инвентаризация в торговле: Практическое пособие – Минск, «Новое знание», 2019. – 644 с.
16. Коласс Б. Управление финансовой деятельностью предприятия. Проблемы, концепции и методы: Учебное пособие. / Пер. с франц. под ред. проф. Я.В. Соколова. – М.: Финансы, ЮНИТИ, 2019. – 576с.
17. Корнеева Е.И. Финансовое управление закупками в торговых организациях // Финансовый менеджмент. – 2020. -№2. – С 42 - 52
18. Кравченко Л.И. Анализ хозяйственной деятельности в торговле. – Минск: Новое знание, 2020.- 284 с.
19. Любушин Н.П., Лещева В.Б., Дьякова В.Г. Анализ финансово - экономической деятельности предприятия. - М.: ЮНИТИ - ДАНА, 2020. - 471с.
20. Майданчик Б.И., Карпунин М.Б. Анализ и обоснование управленческих решений. – М: Финансы и статистика, 2019. – 342 с.
21. Маркин Ю.П. Учет товаров в оптовой торговле. – М: Финансы и статистика, 2019. – 283 с.
22. Мелентьева В. Учет товарных операций // Аудитор. – 2019. - № 9. – С 10 – 14.
23. Методические рекомендации по учету и оформлению операций приема, хранения и отпуска товаров в организациях торговли (Письмо Комитета РФ по торговле и Минфина России от 10.07.96 №1-794/32-5, в ред. Приказа Минфина РФ от 24.12.2010 N 186н) (дата обращения 23.07.2020).
24. Методические указания по инвентаризации имущества и обязательств (Приказ Минфина России от 13.08.95 № 49, в ред. Приказа Минфина РФ от 08.11.2010 N 142н) (дата обращения 23.07.2020).
25. Методические указания по учету материально-производственных запасов (Приказ Минфина России от 28.12.01 № 119н); //Справочно-правовая система «КонсультантПлюс» (дата обращения 23.07.2020).

26. Осменко В. В. Бухгалтерский учет в оптовой торговле: Учебное пособие, М.: Омега Л, 2019. -303с.
27. Положение по бухгалтерскому учету «Учет материально-производственных запасов» ПБУ 5/01 (Приказ Минфина России от 09.08.01 № 44н, в ред. Приказа Минфина РФ от 25.10.2010 N 132н) //Справочно-правовая система «КонсультантПлюс» (дата обращения 23.07.2020).
28. Пошерстник, Н.В. Самоучитель по бухгалтерскому учету: учебное пособие / – М.: Герда, 2020. – 445 с.
29. Правила комиссионной торговли непродовольственными товарами (Постановление Правительства РФ от 08.08,98 № 569, в ред. 4 октября 2012 г.) (дата обращения 23.07.2020).
30. Романовский М.В. Финансы и кредит: Учебник / М. В. Романовский, Н. Н. Назаров, М. И. Попова и др.; Под ред. М. В. Романовского, Г. Н. Белоглазовой. - М.: Юрайт-издат, 2019.- 322 с.
31. Савиных А.Н. Анализ и диагностика финансово - хозяйственной деятельности предприятия. - Новосибирск: НГАЭиУ, 2019. - 222с.
32. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия. - М.: ИНФРА-М, 2018. - 512 с.
33. Савицкая Г.В. Экономический анализ. – М: Новое знание, 2020. – 558с.
34. Семина, И.В. Учет товарных операций: документальное оформление // Учет материалов: бухгалтерский учет и налогообложение. -2020. - N 1. - С.12-16
35. Складенко В.К. Прудников В.М. Экономика предприятия: Учебник – М ИНФРА- М,2020 – 528с.
36. Соломатин А.Н. Экономика и организация деятельности торгового предприятия: Учебное пособие. / М.: ИНФРА - М, 2019. - 586 с.
37. Стоянова Е.Е. Учет товаров. – М.: Перспектива, 2019. – 428 с.

38. Томас Р. Количественный анализ хозяйственных операций и управленческих решений: Учебник / Пер. с англ: Науч. ред. к. э. н. Матвеева В.М. – М.: Издательство «Дело и сервис», 2020. – 432 с
39. Торговое дело: экономика, маркетинг, организация. – М.: ИНФРА-М, 2003. – С.580.
40. Федеральный закон «О бухгалтерском учете» от 06.12.11№ 402-ФЗ;//Справочно-правовая система «КонсультантПлюс» (дата обращения 23.07.2020).
41. Финансовое управление компанией / Под ред. Е.В. Кузнецовой. М.: Фонд "Правовая культура", 2019. - 247 с.
42. Финансовое управление фирмой / Под ред. В.И. Терехина. - М.: Экономика, 2020. - 98 с.
43. Финансовый учет товарных операций Учебник под ред С.В. Большаков – М.: Книжный мир, 2019. – 617с.
44. Финансы предприятий: Учебник для вузов/ Н.В. Колчина, Г.Б. Поляк, Л.П.Павлова и др.;. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2020 г. – 447с.
45. Финансы: учебник для вузов. Под ред. проф. М.В. Романовского, проф. О.В. Врублевской и проф. Б.М. Собанти. – М.: изд. «перспектива», изд. «ЮРАЙТ», - 2019 г. – 500с.
46. Экономика и организация деятельности торгового предприятия: Учебное пособие / Под общ. ред. А.Н. Соломатина. – М.: ИНФРА-М, 2018, 388 с.
47. Экономика предприятия и сферы услуг. Учебное пособие под редакцией профессора Аванесова Ю.А. – М.: Экономика, 2019, - 327с.
48. Экономика торгового предприятия. / под ред. профессора Гребнева А.И. -М.: Экономика,2019. – 275 с..
49. Экономический анализ / Под ред. В.А. Чернова – М: ЮНИТИ, 2018. – 228 с.
50. Экономический анализ / Под ред. Л.Т. Гиляровской. – М: ЮНИТИ,

2019. – 520 с.

51. Экономический анализ: ситуации, тесты, примеры, задачи, выбор оптимальных решений, финансовый прогнозирование / Под ред. М.И. Баканова и А.Д. Шеремета. – М: Финансы и статистика, 2019. – 372 с.

## ПРИЛОЖЕНИЕ А

Таблица - Вертикальный и горизонтальный анализ балансов за 2017-2019 гг.

	На конец		На конец		Изменение		На конец		Изменение		Темп прироста
Показатель	2017		2018		2018/17		2019		2019/18		за 3г
<b>АКТИВ</b>	т.р.	%	т.р.	%	т.р.	Тр.%	т.р.	%	т.р.	Тр.%	в %
<b>1.ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ</b>											
Нематериальные активы	0	0,00	0	0,00	0		70	0,05	70		
Основные средства	99403	65,07	95105	65,06	-4298	95,68	90811	66,36	-4294	95,48	-8,64
<i>ИТОГО по разделу 1</i>	99403	65,07	95105	65,06	-4298	95,68	90881	66,41	-4224	95,56	-8,57
<b>2. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ</b>											
Запасы	49827	32,62	48225	32,99	-1602	96,78	43337	31,67	-4888	89,86	-13,03
Дебиторская задолженность	1558	1,02	920	0,63	-638	59,05	1514	1,11	594	164,57	-2,82
в т.ч. покупатели и заказчики	1403	0,92	772	0,53	-631	55,02	1469	1,07	697	190,28	4,70
Финансовые вложения	12	0,01	110	0,08	98	916,67	0	0,00	-110	0,00	-100,00
Денежные средства	1953	1,28	1812	1,24	-141	92,78	1123	0,82	-689	61,98	-42,50
<i>ИТОГО по разделу 2</i>	53350	34,93	51067	34,94	-2283	95,72	45974	33,59	-5093	90,03	-13,83
<b>БАЛАНС</b>	152753	100,00	146172	100,00	-6581	95,69	136855	100,00	-9317	93,63	-10,41
<b>ПАССИВ</b>											
<b>3.КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ</b>											
Уставный капитал	5000	3,27	5000	3,42	0	100,00	5000	3,65	0	100,00	0,00
Резервный капитал	118	0,08	118	0,08	0	100,00	118	0,09	0	100,00	0,00
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	115572	75,66	109243	74,74	-6329	94,52	102963	75,24	-6280	94,25	-10,91
<i>ИТОГО по разделу 3</i>	120690	79,01	114361	78,24	-6329	94,76	108081	78,97	-6280	94,51	-10,45
<b>4.ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА</b>											
Отложенные налоговые обязательства	810	0,53	405	0,28	-405	50,00	0	0,00	-405	0,00	-100,00
<i>ИТОГО по разделу 4</i>	810	0,53	405	0,28	-405	50,00	0	0,00	-405	0,00	-100,00

<b>5. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА</b>											
Заемные средства	22200	14,53	22200	15,19	0	100,00	21378	15,62	-822	96,30	-3,70
Кредиторская задолженность	9053	5,93	9206	6,30	153	101,69	7396	5,40	-1810	80,34	-18,30
в т.ч. поставщики и подрядчики	8620	5,64	8564	5,86	-56	99,35	3783	2,76	-4781	44,17	-56,11
задолж. перед персоналом	13	0,01	8	0,01	-5	61,54	345	0,25	337	4312,50	2553,85
задолж. перед государственными											
внебюджетными фондами	216	0,14	221	0,15	5	102,31	269	0,20	48	121,72	24,54
задолж. по налогам и сборам	204	0,13	413	0,28	209	202,45	1324	0,97	911	320,58	549,02
прочие кредиторы	0	0,00	0	0,00	0		1509	1,10	1509		
<i>ИТОГО по разделу 5</i>	31253	20,46	31406	21,49	153	100,49	28774	21,03	-2632	91,62	-7,93
<b>БАЛАНС</b>	152753	100,00	146172	100,00	-6581	95,69	136855	100,00	-9317	93,63	-10,41

## ПРИЛОЖЕНИЕ Б

Товарная накладная

Удобрения/удобрения, Фасадная Краска, Краска  
 поставщиками: Г.ХАБАРОВСК, ул. Текстильная, д. 114, тел. 369899

Форма по ОКПО  
 по ОКПО

Вид деятельности по ОКДП

по ОКПО

по ОКПО

по ОКПО

номер

дата

номер

дата

Вид операции

Общество с ограниченной ответственностью АГОРА, ИНН 2801138283/280101001, 675028, Амурская обл., г. Благовещенск ул. Текстильная, 114, тел. 369899 БУХ 369921 ВАВИЛОН: 8-963-811-52-18 Новый Быт - 771676, р/с 40702810007000003841 в ДАЛЬНЕВОСТОЧНЫЙ ФИЛИАЛ ПАО "ПРОМСВЯЗЬБАНК" Г.ХАБАРОВСК, БИК 040813744, корр/с 30101810700000000744

структурное подразделение

ООО "СтроМис", ИНН 2801155200/280101001, Амурская область, Благовещенск, Ленина, д. 41, р/с 407028103030000040824 в ДАЛЬНЕВОСТОЧНЫЙ БАНК ОАО "СБЕРБАНК РОССИИ" г. Хабаровск, БИК 040813608, корр/с 30101810600000000608

Грузополучатель ул. Текстильная, 114, р/с 40702810007000003841 в ДАЛЬНЕВОСТОЧНЫЙ ФИЛИАЛ ПАО "ПРОМСВЯЗЬБАНК" Г.ХАБАРОВСК, БИК 040813744, корр/с 30101810700000000744

Поставщик ООО "СтроМис", ИНН 2801155200/280101001, Амурская область, Благовещенск, Ленина, д. 41, р/с 407028103030000040824 в ДАЛЬНЕВОСТОЧНЫЙ БАНК ОАО "СБЕРБАНК РОССИИ" г. Хабаровск, БИК 040813608, корр/с 30101810600000000608

Плательщик ДАЛЬНЕВОСТОЧНЫЙ БАНК ОАО "СБЕРБАНК РОССИИ" г. Хабаровск, БИК 040813608, корр/с 30101810600000000608

Основание Поступление ТМЦ (купля-продажа) вх. № 37 от 25.07.18

Товарная накладная

Номер документа **256** Дата составления **18.12.2019**

Транспортная накладная

Но-мер по порядку	Товар наименование, характеристика, сорт, артикул товара	код	Единица наименования	Вид упаковки и	Количество		Цена, руб. коп.	Сумма без учета НДС, руб. коп.	Ставка, %	Сумма с учетом НДС, руб. коп.
					в одном месте	мест, штук				
1	Краска фасадная Iris F-1 15кг (беж) до 20.01.20	3	шт	796	8	11	1350.00	1350.00	13	15
1	Краска фасадная Iris F-1 15кг (беж) до 20.01.20	7-00898	шт	796	1,000	11	1350.00	1350.00	13	15
2	Краска фасадная Iris F-1 15кг (темно-коричн) для цоколя до 20.01.20	7-00899	шт	796	1,000	11	1750.00	1750.00	13	15
Итого							2,000	3100.00	X	3100.00
Всего по накладной							2,000	3100.00	X	3100.00

Товарная накладная имеет приложение на 1 листе

и содержит Два прописью

Товарная накладная имеет приложение на 1 листе

и содержит Два прописью

Масса груза (нетто) прописью

Масса груза (брутто) прописью

Всего мест прописью

Листов прописью

Приложение (паспорта, сертификаты и т.п.) на прописью

порядковых номеров записей

По Доверенности № \_\_\_\_\_ от \_\_\_\_\_ кем, кому (организация, должность, фамилия, и. о.)

Груз принят \_\_\_\_\_ подписи \_\_\_\_\_

Груз получен \_\_\_\_\_ подписи \_\_\_\_\_

Грузополучатель \_\_\_\_\_ подписи \_\_\_\_\_

Глухова Т.М. \_\_\_\_\_ подписи \_\_\_\_\_

Льсова М.Л. \_\_\_\_\_ подписи \_\_\_\_\_

Отпуск разрешил \_\_\_\_\_ должность \_\_\_\_\_

Главный (старший) бухгалтер \_\_\_\_\_ подписи \_\_\_\_\_

Отпуск груза произвел \_\_\_\_\_ должность \_\_\_\_\_

## ПРИЛОЖЕНИЕ В

Бухгалтерская справка № 1 на «10» января 2021 г.

Расчет резерва под снижение стоимости товаров

ООО «Агора»

Счет БУ	Наименование товара	№ документа и дата оприходования	Ед. изм.	Стоимость единицы товара при поступлении, руб. коп.	Кол-во на складе	Общая стоимость руб. коп.	Решение о формировании резерва	Обоснование	Стоимость единицы после образования резерва, руб. коп.	Сумма резерва, руб.
41.02	Грунт для цветов	№ 21, 21.02.2019	кг	9-00	4500	40500	не формировать	балансовая стоимость данного вида товаров составляет менее 5% валюты баланса	-	-
41.02	Удобрение для горшечных растений	17.04.2019	л	17000-00	5	85000	формировать	на 01.01.20 цена поставщика ниже балансовой: источник информации - Интернет-сайт поставщика	-	85000
41	Всего по товарам		X	X	7	...		X	X	
	ИТОГО		X	X	X	985290000	X	X	X	739720

## ПРИЛОЖЕНИЕ Г

Справка о результатах проверки текстового документа  
на наличие заимствований



## СПРАВКА о результатах проверки текстового документа на наличие заимствований

### Проверка выполнена в системе Антиплагиат.ВУЗ

Автор работы	Шепета Елена Борисовна
Подразделение	Экономический факультет, кафедра финансов
Тип работы	Выпускная квалификационная работа
Название работы	ВКР Шепета Е.Б.
Название файла	ВКР Шепета Е.Б..docx
Процент заимствования	32.41 %
Процент самоцитирования	0.00 %
Процент цитирования	8.92 %
Процент оригинальности	58.67 %
Дата проверки	05:27:47 18 февраля 2021г.
Модули поиска	Модуль поиска "АмГУ"; Модуль выделения библиографических записей; Сводная коллекция ЭБС; Модуль поиска "Интернет Плюс"; Коллекция РГБ; Цитирование; Коллекция eLIBRARY.RU; Коллекция ГАРАНТ; Модуль поиска общеупотребительных выражений; Кольцо вузов

Работу проверил  
Истомин Виталий Сергеевич  
ФИО проверяющего

Дата подписи  
18.02.2021

Подпись проверяющего

Чтобы убедиться  
в подлинности справки,  
используйте QR-код, который  
содержит ссылку на отчет.



Ответ на вопрос, является ли обнаруженное заимствование  
корректным, система оставляет на усмотрение проверяющего.  
Предоставленная информация не подлежит использованию  
в коммерческих целях.