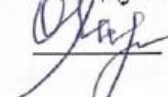


Министерство науки и высшего образования РФ
Федеральное государственное автономное
образовательное учреждение высшего образования
«СИБИРСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»
Институт экономики, государственного управления и финансов
Кафедра бухгалтерского учета и статистики

УТВЕРЖДАЮ

Заведующий кафедрой

 О.Н.Харченко

« 16 » 06 2022 г.

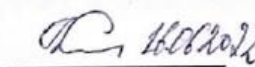
БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА

38.03.01. Экономика


38.03.01.01.01 – Бухгалтерский учет, анализ и аудит
(в коммерческих организациях)

ОСОБЕННОСТИ УЧЕТА И АНАЛИЗ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИЙ
РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ
(НА ПРИМЕРЕ ООО «РУССКИЙ РАЗГУЛЯЙКА»)

Руководитель

 доцент, канд.экон.наук Т. В. Кожина

Выпускник

16.06.2022  Ирина Андреевна Щетникова

Красноярск 2022

СОДЕРЖАНИЕ

Введение	3
1 Особенности бухгалтерского учета в розничной торговле (на примере ООО «Русский Разгуляйка»)	6
1.1 Организационно - экономическая характеристика ООО «Русский Разгуляйка»	6
1.2 Особенности учета товаров в ООО «Русский Разгуляйка»	10
1.3 Учет финансовых результатов в ООО «Русский Разгуляйка»	16
2 Проблемы развития розничной торговли в России и теория комплексной оценки деятельности организаций	21
2.1 Итоги и современные тренды развития розничной торговли РФ	21
2.2 Теория комплексного анализа торгово-хозяйственной деятельности торговых организаций	26
2.3 Влияние товарооборота на финансовые результаты организации	33
3 Анализ торгово-хозяйственной деятельности торговой организации ООО «Русский Разгуляйка»	40
3.1 Анализ розничного товарооборота ООО «Русский Разгуляйка»	40
3.2 Анализ издержек обращения ООО «Русский Разгуляйка»	46
3.3 Эффективность использования ресурсов в ООО «Русский Разгуляйка»	51
Заключение	61
Список использованных источников	65
ПРИЛОЖЕНИЕ А Бухгалтерский баланс ООО «Русский Разгуляйка» за 2021 г.	70
ПРИЛОЖЕНИЕ Б Отчет о финансовых результатах ООО «Русский Разгуляйка» за 2021 г.	72

ВВЕДЕНИЕ

Бухгалтерский учет представляет собой систему, определяющую характеристики деловой активности и отображает их в отчетном виде для осуществления наиболее рациональных решений в развитии организации. Документами, которые отображают сведения в денежном эквиваленте на индивидуальном уровне или на уровне организации называют финансовыми отчетами. Руководители применяют данные сведения в целях построения дальнейших планов развития организации. Бухгалтерия ведет учет результатов работы организации и предоставляет эту информацию непосредственному руководителю.

Для более детального понимания нюансов бухгалтерского учета в организациях розничной торговли нужно понять, что представляют собой розничная торговля. Розничная торговля – это одна из значимых отраслей хозяйственной деятельности. Основным показателем работы торговых организаций является розничный товароборот. В розничной торговле товары и продукция переходят в личное пользование потребителей и клиентов [26].

Экономический анализ – это научный метод понимания сути экономических явлений и процессов, основанный на расчленении составляющих и изучении многообразия во всех отношениях и зависимостях. Данный процесс является важным элементом в системе управления производством, действенным средством выявления резервов, основой для разработки обоснованных планов-прогнозов и управленческих решений, а также контроля за их реализацией с целью повышения эффективности функционирования предприятия.

Комплексный анализ деятельности организации рассматривает не только внутреннюю, но и внешнюю хозяйственную среду организации [41]. Это требует учета взаимосвязи отдельных факторов при изучении, измерении и обобщении их влияния на формирование экономических показателей. Все стороны финансово-хозяйственной деятельности рассматриваются при этом не изолированно, а во взаимосвязи и динамике.

Методы экономического анализа отличаются большим разнообразием, но для них характерны следующие общие черты: оценка деятельности организации с позиции роста эффективности торговли, определение влияния отдельных факторов на конечные результаты деятельности [15]. Классическими методами анализа являются наблюдение, сравнение, детализация, подстановки, корреляция, экономико-математические методы анализа и др.

В условиях рыночной экономики главной задачей любой организации является получение максимально возможной прибыли. В этих условиях могут осуществлять свою торгово-финансовую деятельность только те участники, которые получают от нее наивысший экономический результат. Организации, которые работают неэффективно, малорентабельно, тем более убыточно, нежизнеспособны. Они неизбежно разоряются и прекращают свое существование. Следовательно, на каждом объекте необходимо выявлять наличие фактов бесхозяйственности, неразумного вложения средств и т. п. для их устранения. Поэтому в настоящее время значительно возрастает роль экономического анализа, основная цель которого – выявление и устранение недостатков в деятельности организаций, поиск и вовлечение в процесс неиспользуемых резервов.

Актуальность выбранной темы бакалаврской работы заключается в том, что на современном этапе усиливается конкуренция, увеличивается поток товаров, поэтому приобретают особую значимость полнота, своевременность, достоверность отражения всех финансовых показателей, определяющих качество работы организации. Это делается с целью увеличения эффективности работы организации, обеспечения ее конкурентоспособности и дальнейшего развития.

Целью бакалаврской работы является оценка состояния бухгалтерского учета ООО «Русский Разгуляйка», а также разработка направлений по повышению эффективности деятельности организации на основе финансового анализа.

В соответствии с поставленной целью в работе должны быть решены следующие задачи:

1. Выявление особенностей учета товаров и финансовых результатов в ООО «Русский Разгуляйка»;
2. Анализ итогов и современных трендов развития розничной торговли РФ.
3. Обзор теоретических основ комплексного анализа финансового состояния предприятия.
4. Описание методов рейтинговой оценки торгово-хозяйственной деятельности организации.
5. Проведение рейтингового анализа торгово-хозяйственной деятельности компании ООО «Русский Разгуляйка».
6. Анализ эффективности использования ресурсов в данной организации
7. Предложение рекомендаций по улучшению организации розничной торговли ООО «Русский Разгуляйка».

Объектом исследования работы является торгово-хозяйственная деятельность ООО «Русский Разгуляйка».

Предметом исследования выступают особенности бухгалтерского учета ООО «Русский Разгуляйка» и причинно-следственные связи экономических процессов, познание которых позволяет комплексно исследовать результаты деятельности организации.

Структурно бакалаврская работа состоит из введения, трех глав, заключения, списка использованных источников и приложений.

В бакалаврской работе используются методы исследования: экономико-статистический, наблюдения, сравнения, анализа, обобщения, средних величин, цепных подстановок.

1 Особенности бухгалтерского учета в розничной торговле (на примере ООО «Русский Разгуляйка»)

1.1 Организационно - экономическая характеристика ООО «Русский Разгуляйка»

Общество с ограниченной ответственностью «Русский Разгуляйка» зарегистрировано 10 сентября 2015 г. Основным видом деятельности данной организации согласно ОКВЭД является розничная торговля алкогольными напитками, включая пиво, в специализированных бутылках. Уставный капитал ООО «Русский Разгуляйка» равен 500 тыс. руб., среднесписочная численность сотрудников в настоящее время составляет 664 сотрудников. Данная организация зарегистрирована по адресу г. Красноярск, ул. Калинина, д. № 175, стр. 12, д. пом. 6. Директором является Иванькина Олеся Владимировна [20].

Рассматриваемая торговая организация осуществляют свою деятельность на общем режиме налогообложения, имеет все необходимые лицензии для ведения торговой деятельности в соответствии с ОКВЭД, не входит в реестр недобросовестных поставщиков, проходит плановые и внеплановые проверки, устраняя выявленные нарушения (если они имеют место).

Организация осуществляет свою деятельность в соответствии с ГК РФ, ФЗ "Об обществах с ограниченной ответственностью". Правовое положение общества определяется Уставом и Учредительным договором.

С момента государственной регистрации организация имеет право юридического лица, то есть действует на принципах полного хозяйственного расчета, самофинансирования и самоокупаемости, имеет круглую печать, собственный товарный знак и другие реквизиты, самостоятельный баланс, расчетный и иные счета в банках.

Основная цель деятельности сети «Русский Разгуляйка» – получение прибыли, т.к. она обеспечивает устойчивую конкурентоспособность, гарантирует подушку безопасности от банкротства и является показателем успешной деятельности организации.

Основными задачами ООО «Русский Разгуляйка» (рисунок 1) являются:

- максимальное приближение розничной торговой сети к покупателям;
- обеспечение необходимого ассортимента товаров;
- обеспечение необходимого объема товарооборота;
- обеспечение должного уровня рентабельности.



Рисунок 1 – Цель и задачи организации ООО «Русский Разгуляйка»

Генеральная цель торговой организации – обеспечение оптимального функционирования торговой системы, то есть обеспечение выживания организации в сложных условиях и их развития в виде ежегодного прироста всех основных показателей хозяйственной деятельности. Генеральная цель достигается посредством достижения коммерческих подцелей (направленных на получение наибольшей прибыли), экономических (направленных на разработку задач и проверку результатов) и хозяйственных, т.е. материально – техническое обеспечение торговых процессов. Подцели являются целями подразделений – функциональных областей организации [21; 22].

Структура управления организацией – это упорядоченная совокупность взаимосвязанных элементов, находящихся между собой в устойчивых отношениях, обеспечивающих их функционирование и развитие как единого целого. Элементами структуры являются отдельные работники, службы и другие звенья аппарата управления.

Организационная структура представляет собой состав линейных и функциональных звеньев управления (рисунок 2).

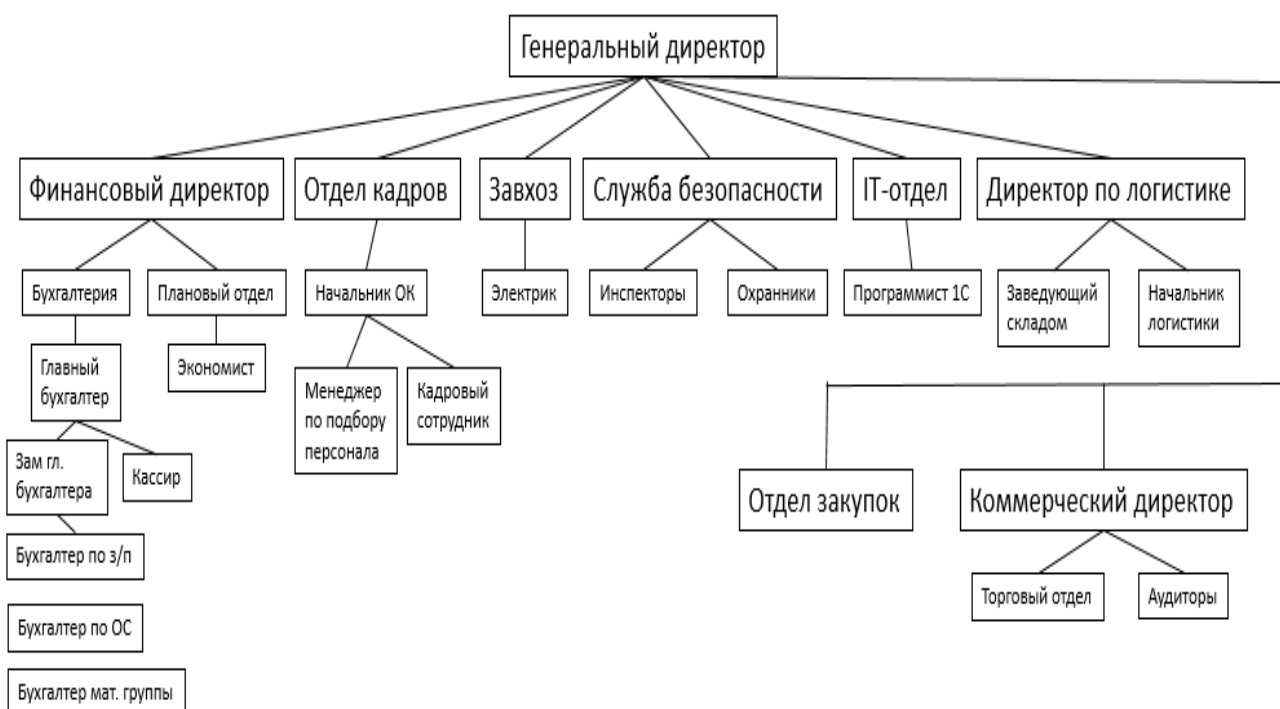


Рисунок 2 – Организационная структура управления организации ООО «Русский Разгуляйка»

В целом организационная структура ООО «Русский Разгуляйка» полностью отражает ситуацию в организации. Данное положение каждого звена обеспечивает эффективное использование сотрудников. Персонал грамотно применяет свои знания, исходя из своей компетентности. Осуществление функций управления подразделениями производится в соответствии с положениями о самостоятельных структурных подразделениях, положениями о

должностных лицах, должностными инструкциями, стандартами организации, процедурами управления, инструкциями.

Организация имеет более 270 торговых точек в Красноярске, Красноярском крае, Хакасии и Тыве (рисунок 3).

г. Красноярск 144 магазина	г. Минусинск 3 магазина	г. Усть-Абакан 2 магазина	п. Копьево 1 магазин
г. Абакан 10 магазинов	пгт. Берёзовка 3 магазина	пгт. Емельяново 2 магазина	п. Малиновка 1 магазин
г. Лесосибирск 8 магазинов	г. Боготол 2 магазина	пгт. Шушенское 2 магазина	п. Минино 1 магазин
г. Ачинск 7 магазинов	г. Бородино 2 магазина	с. Шира 2 магазина	п. Октябрьский 1 магазин
г. Канск 7 магазинов	г. Заозерный 2 магазина	Тыва респ., г. Кызыл 1 магазин	п. Таежный 1 магазин
г. Железногорск 5 магазинов	г. Иланский 2 магазина	г. Абаза 1 магазин	п. Усть-Мана 1 магазин
г. Козинск 5 магазинов	г. Сосновоборск 2 магазина	г. Заозерный 1 магазин	пгт. Нижний Ингаш 1 магазин
г. Дивногорск 4 магазина	г. Уяр 2 магазина	п. Элита 1 магазин	пгт. Нижняя Пойма 1 магазин
г. Шарыпово 4 магазина	г. Енисейск 2 магазина	п. Абан 1 магазин	пгт. Большая Мурта 1 магазин
г. Богучаны 4 магазина	г. Солонцы 2 магазина	п. Гремучий 1 магазин	с. Тасеево 1 магазин
г. Зеленогорск 3 магазина	г. Солнечный 2 магазина	п. Жемчужный 1 магазин	с. Дрокино 1 магазин

Рисунок 3 – География магазинов ООО «Русский Разгуляйка» на 2021 г.

Одним из главных направлений развития ООО «Русский Разгуляйка» является расширение географии продаж. Количество магазинов в городе Красноярск в 2020 году составляло 109 магазинов, в 2021 году данный показатель увеличился до 144 магазинов [30]. По всей стране открывается около 10 торговых точек в месяц. Также организация обновляет и расширяет ассортимент продаваемых товаров: алкогольной продукции, продовольственных товаров, табачных изделий. Данные аспекты деятельности повлияли на увеличение показателей, указанных в таблице 1 [10].

Таблица 1 – Анализ динамики финансовых результатов деятельности ООО «Русский Разгуляйка» за 2020-2021 гг.

Тыс. руб.

Наименование показателя	2020 г.	2021 г.	Абсолютное изменение (+/-)	Темп прироста, %
Выручка	2 061 925	4 429 105	2 367 180	114,8
Себестоимость продаж	1 746 481	3 635 532	1 889 051	108,2
Валовая прибыль	315 444	793 573	478 129	151,6
Издержки обращения	287 902	679 571	391 669	136,0
Прибыль от продаж	27 542	114 002	86 460	313,9

На основании таблицы 1 можно сделать вывод об улучшении финансового положения ООО «Русский Разгуляйка» за 2020-2021 гг., что подтверждается ростом всех показателей финансовых результатов: выручка, себестоимость продаж и валовая прибыль увеличилась почти в 2 раза; несмотря на рост коммерческих расходов на 36 %, прибыль от продаж возросла более чем в 4 раза.

1.2 Особенности учета товаров в ООО «Русский Разгуляйка»

Розничная торговля – вид торговой деятельности, связанный с приобретением и продажей товаров для использования их в личных, семейных, домашних и иных целях, не связанных с осуществлением предпринимательской деятельности. Федеральный закон "Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации" от 28.12.2009 N 381-ФЗ регулирует определяет основы государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации [39].

Участники алкогольного рынка используют единую государственную автоматизированную информационную систему ЕГАИС, чтобы отчитываться в нее о выпуске, приемке, перемещениях и продажах алкоголя. Розничные продавцы фиксируют в ЕГАИС закупку, перемещение и продажу алкоголя через онлайн-кассу. При торговле в розницу работают со штучным товарами, поэтому

в товарном учете контролируются все действия, которые происходят во время товарооборота: поступление, перемещение, выбытие, остаток [31].

Схема работы ЕГАИС с участниками продукции обозначена на рисунке 4.

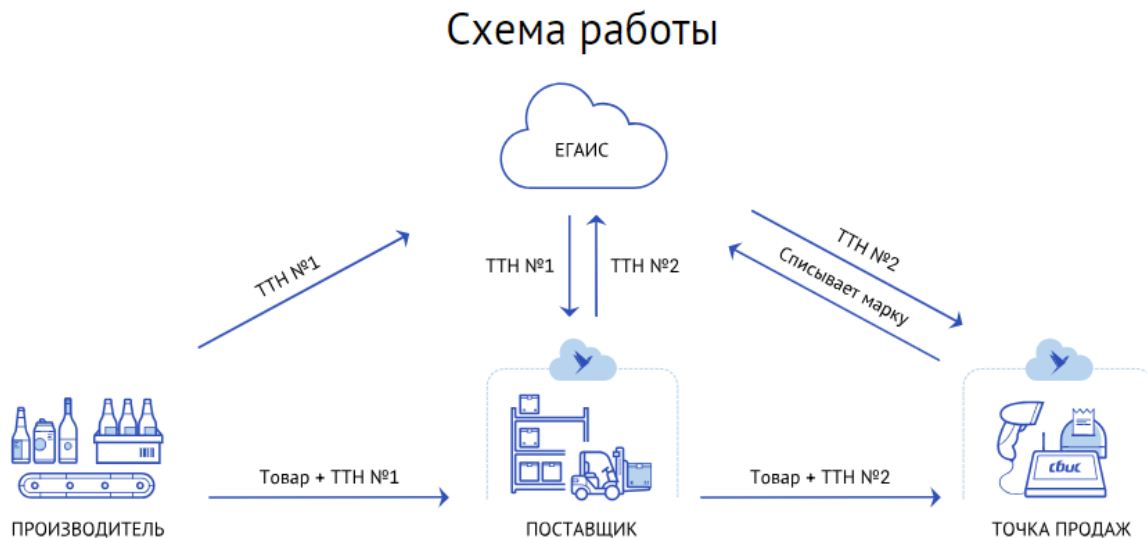


Рисунок 4 – схема работы товарооборота алкогольной продукции

Из рисунка 4 следует, что производитель или импортер наклеивает акцизную марку на каждую бутылку, регистрирует этот код в ЕГАИС Алкоголь и фиксирует производство/импорт. Далее при отгрузке товара производитель формирует товарно-транспортную накладную (ТТН) и регистрирует ее в ЕГАИС. Дистрибьютор получает ТТН из ЕГАИС. В течение трех дней принимает товар, сверяет фактически поступившую продукцию с ТТН, а затем подтверждает или отклоняет накладную. Поставщик при отгрузке также оформляет ТТН, распечатывает накладную и передает клиенту вместе с товаром. Розничный магазин получает ТТН из ЕГАИС, сверяет фактически поступившую продукцию с ТТН, а затем обрабатывает накладную. При продаже кассир сканирует акцизную марку – информация о ней передается в ЕГАИС.

По слабоалкогольной продукции – пиву, сидру, медовухе, пуаре и другим напиткам на основе пива – также нужно отчитываться в ЕГАИС. Но по ним нужно фиксировать только сам факт закупки партии товара (сколько пива

поступило от поставщика) и ежеквартально сдавать декларацию об оборотах (сколько пива продано) [31].

С 2021 года применение ФСБУ 5/2019 «Запасы» стало обязательным для всех организаций, ведущим бухгалтерский учет и составляющим отчетность в соответствии с отечественным законодательством. Запасами являются активы, потребляемые или продаваемые в рамках обычного операционного цикла организации, либо используемые в течение периода не более 12 месяцев [40].

Для ведения бухгалтерской отчетности каждое действие подтверждается специальными документами: накладными, актами, ведомостями, кассовыми чеками [24; 27].

В бухгалтерском учете в розничной торговле применяется счет 41 «Товары» (п. 1 ст. 2 Федерального закона от 28.12.2009 № 381-ФЗ, Приказ Минфина от 31.10.2000 № 94н) [39].

К счету 41 «Товары» могут быть открыты, в частности, следующие субсчета:

- 41-1 «Товары на складах»;
- 41-2 «Товары в розничной торговле»;
- 41-3 «Тара под товаром и порожняк»;
- 41-4 «Покупные изделия» и др.

Стоимость товара может отражаться как по покупным ценам, так и по продажным [24]. Исходя из учетной политики ООО «Русский Разгуляйка», учет товаров в розничной торговле осуществляется по стоимости приобретения.

При поступлении товаров по себестоимости, ООО «Русский Разгуляйка» вводит цену, которая указана в материалах поставщика. Приходится товар по себестоимости без учета НДС. Затраты на заготовку и доставку товаров до центральных складов (баз), производимые до момента передачи товаров в продажу, включаются в стоимость алкогольной продукции. Их организация отражает на дебете счета 44.

Пример оформления поступления товаров на склад ООО «Русский Разгуляйка» приводится в таблице 2:

Таблица 2 – Пример хозяйственных операций по поступлению товаров на склад ООО «Русский Разгуляйка»

Содержание хозяйственной операции	Корреспонденция счетов		Кол-во (шт)	Сумма (млн. руб)
	Дт	Кт		
10.05.2021	41.01 Водка	60	200 000	40 740
Поступление товара на склад	41.01.1 Водка «Беленькая»		50 000	10 647
	41.01.2 Водка «Водка №1»		50 000	9 853
	41.01.3 Водка «Русский лед»		50 000	10 229
	41.01.4 Водка «Белуга Нобл»		50 000	10 001
	41.02 Вино	60	615 000	255 811
	41.02.1 Вино столовое полусладкое красное «МЕРЛО»		100 000	56 785
	41.02.2 Вино столовое полусладкое белое «Белое полусладкое»		120 000	43 806
	41.02.3 Вино столовое сухое красное «Каберне Абрау»		95 000	47 800
	41.02.4 Вино столовое «Кюве Дю Плезир» белое полусладкое		100 000	32 502
	41.02.5 Вино столовое полусладкое красное «Кадарка»		100 000	39 869
41.02.6 Вино столовое «Сохо Рокс» сухое красное		100 000	35 049	
10.05.2021	19	60		59 310
Выделение НДС				

Также организация может делать следующие записи:

Дт 44 Кт 60 – на стоимость транспортных расходов;

Дт 94 Кт 60 – недостачи или порча получаемых товаров в пределах норм естественной убыли;

Дт 44 Кт 94 – недостачи или порча получаемых товаров в пределах норм естественной убыли отнесены на издержки обращения;

Дт 76.3 Кт 60 – недостача или порча товаров по вине поставщиков и транспортных организаций сверх норм естественной убыли;

Аналитический учет товаров в организации ООО «Русский Разгуляйка» ведут материально-ответственные лица и бухгалтерия. Его главная цель - получение информации, необходимой для управления товарными запасами.

Учет по счету 41 «Товары» ведется в натурально-стоимостном выражении по ответственным лицам, наименованиям.

ООО «Русский Разгуляйка» учет методом «по среднему». Товар приходится по количеству и стоимости, указанной в приходном документе, например, приходной накладной. Остатки товаров увеличиваются на количество и стоимость, указанные в приходном документе [37]. Стоимость товаров рассчитывается через оценку текущего склада. Учетная программа обычно позволяет получить остаток любого товара на любом складе (и в любой момент времени) по количеству и стоимости и рассчитать стоимость единицы товара. Стоимость продаваемых товаров – это произведение количества на стоимость единицы товара на момент проведения в учете операции по выбытию товара. Пример учета товара ООО «Русский разгуляйка» по методу средней можно увидеть в таблице 3.

Таблица 3 – Пример учета товара методом «по среднему» ООО «Русский Разгуляйка»

Дата	Приход		Расход		Остаток		Анализ остатка
	Кол-во	Стоимость (руб.)	Кол-во	Стоимость (руб.)	Кол-во	Стоимость (руб.)	
09.04. 2021					1000	412000	Ср. цена 412000/1000= =412 руб.
10.04. 2021	5000	5000*432= =2160000			6000	2572000	Ср. цена 2572000/6000= =428,7 руб.
11.04. 2021			5500	5500*428,7= =2357850	500	214150	Ср. цена 412000/1000= =412 руб.

Организация продает продукцию, которая имеет срок годности: продукты питания. Запрет на продажу товаров с истекшим сроком годности установлен ст. 472 ГК РФ. Например, при проведении инвентаризации на центральном складе ООО «Русский Разгуляйка» были выявлены партии товаров с просроченным сроком годности. Исходя из сроков годности, обе партии решено было изъять из

продажи. В бухучете будет сделана следующая запись: Дт 41.Товары с истекшим сроком годности Кт 41.Товары на продажу.

Новый стандарт ФСБУ 5/2019 требует, чтобы запасы списывались в определенный момент времени (ООО «Русский Разгуляйка» списывает запасы в момент признания выручки от продажи). Для оценки товаров при их передаче на продажу используется один способ ко всем товарам: по средней. Способ по средней стоимости товара на продажу предполагает расчет величины единицы учета запасов путем деления общей суммы издержек обращения вида запасов на их количество, складывающихся соответственно из издержек обращения и количества остатка на начало периода (месяц или другой, определенный организацией период) и поступивших запасов в течение данного периода [40].

Контроль над товаром является основой работы любой торговой точки. Без этого невозможно делать правильные закупки и принимать организационные решения [7]. Существует несколько видов учета товаров в розничном магазине. ООО «Русский Разгуляйка» применяет оперативный метод учета товаров и ведет его в программе 1С Торговля. Он предполагает ежедневный контроль продукции на складе и в магазине. Его цель – обеспечивать наличие всего ассортимента путем анализа продаж и своевременного заказа заканчивающихся товаров.

Каждый работник магазина имеет доступ к информации по количеству продукции в магазине, на складе. Общая онлайн площадка позволяет обмениваться информацией.

По итогам каждого месяца составляется отчет, в котором выделяют наиболее продаваемые и не продаваемые товары по каждой торговой точке. Исходя из этого отчета делаются выводы и принимаются решения по количеству завезенной алкогольной продукции в определенный магазин. Это характеризуется географией района, уровнем жизни в том или ином районе, возрастом людей, проживающих в данном районе.

Таким образом особенностью учета товаров в организации розничной торговли ООО «Русский Разгуляйка» является то, что учет товаров отражается на счете 41 «Товары» по цене приобретения плюс торговая надбавка. Затраты на

транспортировку товара входят в издержки обращения. Контроль над товаром осуществляется при помощи оперативного учета.

1.3 Учет финансовых результатов в ООО «Русский Разгуляйка»

Финансовый результат – это экономический итог хозяйственной жизни организации, который выражается в виде полученной прибыли или убытка. Он отражает изменение собственного капитала за определенный период в результате производственно-хозяйственной деятельности организации. Прибыль – это относительный показатель деятельности компании. В целом она символизирует положительный результат работы организации. Но по анализу прибыли можно сделать иные выводы проведя сравнительный анализ прибыли за несколько лет. В таком случае специалист может сделать вывод об увеличении или уменьшении ее величины и о повышении или снижении эффективности деятельности компании [4].

Показатели финансовой деятельности фирмы записываются в бухгалтерском учете через счет 90 «Продажи». На протяжении всего отчетного периода (двенадцать месяцев) на нем «накапливаются» все данные о приходящих и уходящих денежных средствах, используемых для проведения обычного функционирования организации [4]. На 90 счету формируются еще и субсчета: полученная прибыль от продаж, себестоимость сбыта продукции, НДС, выручка или потери от продаж.

Конечный финансовый результат деятельности организации ООО «Русский Разгуляйка» отражается на счет 99 «Прибыли и убытки». По кредиту этого счета учитываются прибыли, по дебету убытки.

Счет 99 «Прибыли и убытки» представляет собой систему, предусмотренную планом счетов синтетических позиций. В данную систему входят счет учета доходов и расходов:

90 «Продажи»;

91 «Прочие доходы и расходы»;

99 «Прибыли и убытки».

В рамках этой системы организация ведет систематическое наблюдение за процессом формирования финансового результата деятельности организации в течение отчетного периода. Данная система дает возможность составлять отчет о прибылях и убытках.

Счета 90 «Продажи» и 91 «Прочие доходы и расходы» предназначены для обобщения и накопления информации о доходах и расходах организации. На счете 90 формируется финансовый результат от экономической деятельности, составляющей основную цель организации. Он определяется как разница между выручкой от реализации и себестоимостью проданных товаров [4].

ООО «Русский Разгуляйка» использует документ «Отчет о розничных продажах». На розничные продажи физическим лицам счета-фактуры не составляются. Достаточно выдать покупателю кассовый чек. Способом учета собственных товаров в розничной торговле является учет в АТТ (автоматизированной торговой точке) по стоимости приобретения товаров.

Последовательность создания и проводки документа «Отчет о розничных продажах» отражается следующим образом [18]:

Отчетность о продажах с наличной оплатой:

Дт 50.01 Кт 90.01 – поступление в кассу выручки от реализации товаров;

Дт 90.02 Кт 41.02 – себестоимость товаров списывается в реализацию;

Дт 90.03 Кт 68.02 – НДС с дохода к уплате.

Отчетность по безналичной оплате:

Дт 62.Р Кт 90.01 – на сумму предъявленного покупателю счета за товары;

Дт 51 Кт 62.Р – поступление наличных в кассу организации от покупателя;

Дт 57.03 Кт 62.Р – с карты покупателя списана сумма;

Дт 90.02 Кт 41.02 – себестоимость товаров списывается в реализацию;

Дт 90.03 Кт 68.02 – начисление НДС при реализации [18].

Итоговая сумма отчета о розничных продажах должна равняться сумме, представленной в отчете по кассовому аппарату и сумме в отчете по банковскому терминалу.

Учет финансовых результатов по прочим видам деятельности также ведется в организации. К прочим доходным видам деятельности ООО «Русский Разгуляйка» относит:

- полученные пени, штрафы, неустойки (за нарушение условий договора);
- поступления в возмещение причиненных организации убытков;
- прибыль прошлых лет, выявленная в отчетном году.

Аналогично прочим доходам, предусмотрен перечень прочих затрат: убытки прошлых лет, признанные в отчетном году, штрафы, пени, неустойки за нарушение условий договоров. Учёт финансовых результатов от прочих видов деятельности нужно вести отдельно, если доходы и расходы не имеют отношения к основному направлению. Для этого предусмотрен отдельный бухгалтерский счёт.

Цена, по которой организация продает свою продукцию складывается из закупочной цены + издержки обращения + наценка. Размер наценки определяется путем анализа цен конкурентов. В частности, ООО «Русский Разгуляйка» ориентируется на магазин «Бристоль».

Размер наценки исчисляется в процентах и для каждого товара имеется свой размер торговой наценки. На импортную продукцию организация делает наценку в районе 50-80% от закупочной стоимости товара, на товар российского производства наценка может составлять от 40%-70%. В настоящее время, когда поставки импортной продукции ограничены, организация продает остатки по старым ценам, не делая дополнительную наценку.

Прибыль от реализации товаров в ООО «Русский Разгуляйка» определяется следующим образом:

$$\text{ПР} = \text{ВД} - \text{НДС} - \text{ИО}, \quad (1)$$

где ПР - прибыль от реализации товаров, руб.;

ВД - валовой доход от реализации товаров, руб.;

НДС - налог на добавленную стоимость, руб.;

ИО - издержки обращения, руб.

Налог на добавленную стоимость по своей сути является налогом на потребителя, так как он фиксируется в розничной цене товара и его конечным плательщиком является потребитель.

Финансовый результат отражается на субсчете 90.9 «Прибыль/убыток от продаж»:

Дт 90.9 Кт 99 – положительная разница (прибыль);

Дт 99 Кт 90.9 – отрицательный итог (убыток).

В конце отчетного периода 90 счёт должен полностью закрываться.

Финансовый результат по организации розничной торговли ООО «Русский Разгуляйка» представлен в таблице 4.

Таблица 4 – Финансовый результат по ООО «Русский Разгуляйка»

п/п	Содержание хозяйственной операции	Корреспонденция счетов		Сумма (тыс. руб)
		Д	К	
1	Списание выручки	90/1	90/9	4 429 105
2	Списание расходов, произведенных в течение года (себестоимость продаж + издержки обращения)	90/9	90/2	4 315 103
3	Отражено начисление прибыли от реализации товаров	90/9	99	114 002

Таким образом учет финансовых результатов по обычным видам деятельности ведется на счете 90. Конечный финансовый результат определяется на счете 99. Аналогичным образом на счет 99 закрывается счет 91.

Налог на прибыль обязаны начислять и уплачивать российские компании, которые ведут свою деятельность в пределах территории нашей страны и применяющие общий налоговый режим [9]. Налоговая ставка устанавливается в размере 20 процентов [19]. Расчет по налогу на прибыль ООО «Русский Разгуляйка» представлен в таблице 5.

Таблица 5 – Расчет по налогу на прибыль ООО «Русский Разгуляйка»

п/п	Содержание хозяйственной операции	Корреспонденция счетов		Сумма (млн. руб)
		Д	К	
1	Начислен налог по итогам за 2021 г.	99	68	5 813
2	Перечислена годовая сумма налога за 2021 г.	68	51	5 813

По итогам отчетного периода бухгалтерская прибыль организации составила 61 208 млн. рублей. Эта сумма соответствует превышению за отчетный период кредитового оборота счета 99 «Прибыли и убытки» (с дебета счетов 90 «Продажи» и 91 «Прочие доходы и расходы») над дебетовым оборотом счета 99 в корреспонденции с теми же счетами 90, 91. Следовательно, условный расход по налогу на прибыль составит 5 813 млн. рублей (61 208 млн. рублей * 20%, где 20% - ставка налога на прибыль) и будет отражен так: Дебет счета 99 – Кредит счета 68 «Расчеты по налогам и сборам».

Таким образом, можно констатировать, что бухгалтерский учет финансовых результатов в ООО «Русский Разгуляйка» ведется в соответствии с действующим законодательством РФ. По итогам 2021 года организация получила прибыль от реализации товаров в размере 114 002 млн. руб.

2 Проблемы развития розничной торговли в России и теория комплексной оценки деятельности организаций

2.1 Итоги и современные тренды развития розничной торговли РФ

Торговый сектор играет очень важную роль в общей системе финансовой работы государства. Товарооборот России за 2021 составил 784.4 млрд руб. (из них экспорт - \$491.2 млрд, импорт - \$293.1 млрд), увеличившись по сравнению с аналогичным периодом прошлого года на +38.1%. [28]

Рассмотреть общие итоги товарооборота Российской Федерации по годам можно на рисунке 5.

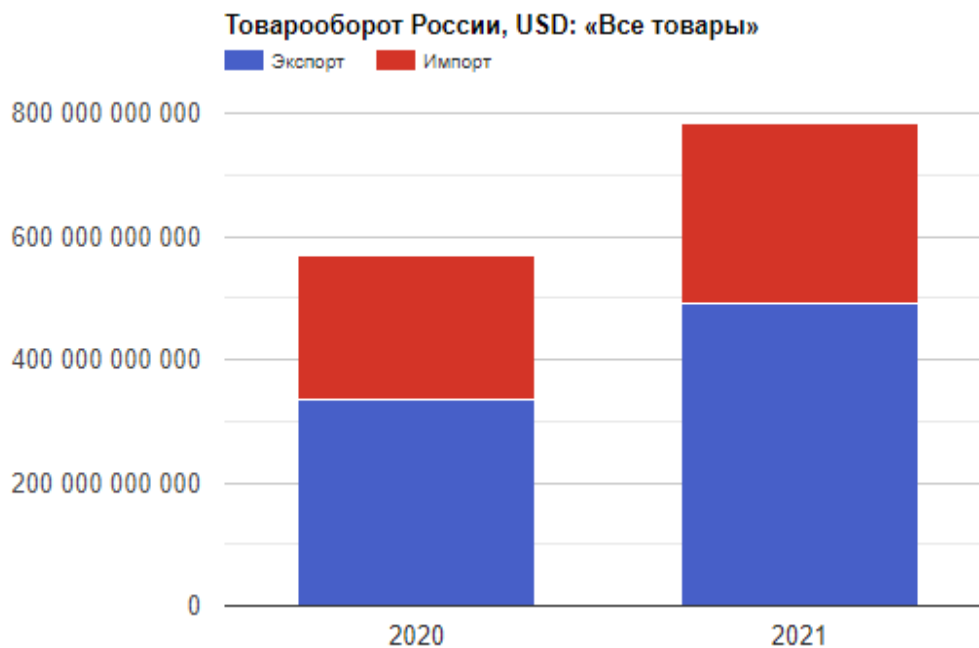


Рисунок 5 – Итоги товарооборота России 2020-2021 гг., долл. США

В системе отношений между отраслями экономики государства торговля занимает место посредника между созданием и использованием. В обмен на товары (и услуги), предоставляемые населению, торговля получает большие суммы денег, значительная часть которых передается производственным фирмам в обмен на продукцию, которую они производят для населения. В

торговле занято около 12 миллионов человек, или 17,7% от общей численности занятого населения штата. [35]

Розничная торговля – это покупка и продажа товаров для личных, семейных или других целей, не связанных с бизнесом. Эта деятельность включает супермаркеты, гипермаркеты, универмаги, киоски и магазины смешанной продукции. Крупнейшие розничные компании в России: МВидео, Леруа Мерлен, Интернет-холдинг DNS, сеть магазинов «Спортмастер», «Связной», «Лента» и другие. [16]

По данным Росстата, в 2021 г. оборот розничной торговли увеличился. В 2020 году он составлял 33 873 660 млн. руб., а в 2021 году уже 39 471 720 млн. руб. [23]. Увеличение розничной торговли можно рассмотреть на рисунке 6.

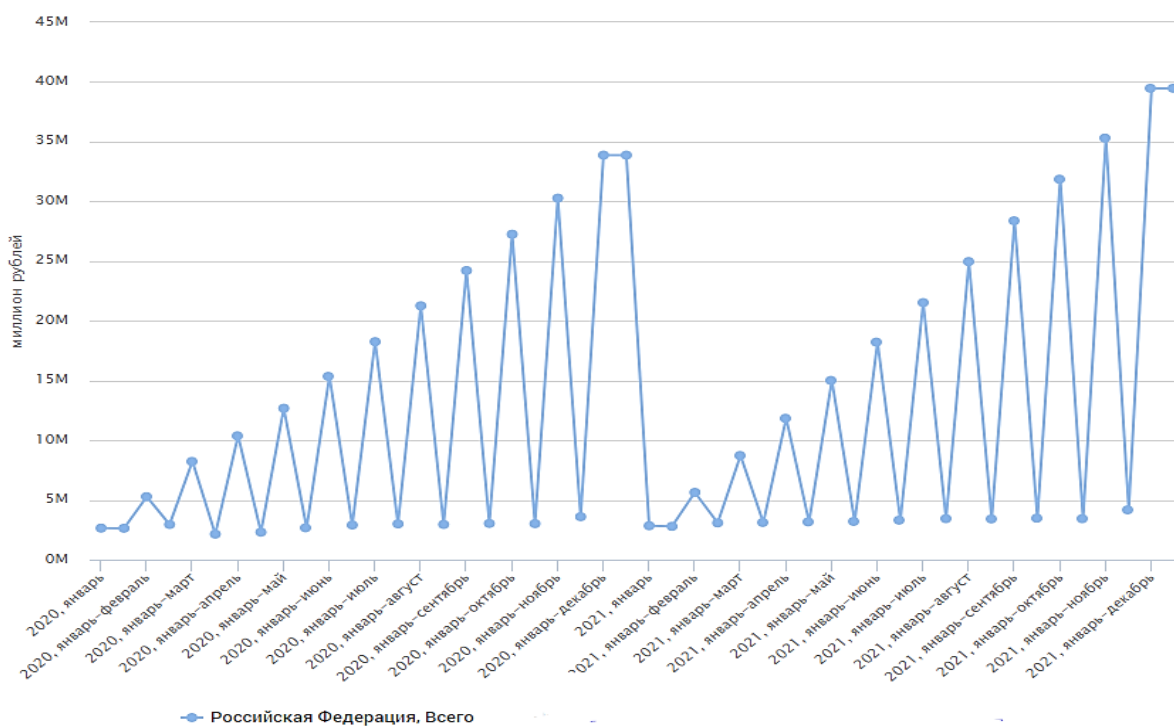


Рисунок 6 – Динамика розничной торговли РФ, млн. руб.

Согласно статистическим данным, показатели роста объясняются введением локдауна в апреле 2020 года на фоне пандемии коронавируса. Увеличение оборота розничной торговли можно охарактеризовать тем, что в 2021 году магазины стали приходить в привычный режим работы, а также

увеличился объем онлайн-продаж. Лидерами стали интернет-магазины OZON, WILDBERRIES и Ситилинк (их доля в общем объеме интернет-продаж превысила 44%) [32]. В структуре продаж данных интернет-магазинов преобладала мужская, женская и детская одежда (13,6%), обувь (5,9%), компьютеры (5,7%), бытовые электротовары (4,4%). Организации стали не только открываться вновь, но и создаваться новые точки розничных продаж.

По сравнению с 2020 г. розничные продажи в России увеличились на 17% и, по данным Росстата, составили 39 471 720 млн руб. Данные значения перечислены в таблице 6 [23].

Таблица 6 - Оборот розничной торговли РФ

Год	Оборот розничной торговли
2015	27 526 793
2016	28 240 885
2017	29 745 536
2018	31 579 372
2019	33 624 303
2020	33 873 660
2021	39 471 720

Млн руб.

Высокая конкуренции в этой сфере обусловлена тем, что и крупная торговая компания, и начинающий предприниматель могут открыть собственный магазин с минимальными вложениями. Оба участника процесса смогут найти покупателя даже при разном местонахождении, ассортименте и объеме торговли [11].

Оборот розничной торговли России в 2021 г. РФ на 95,4% формировался торговыми организациями и индивидуальными предпринимателями, осуществляющими деятельность вне рынка, доля розничных рынков и ярмарок составила 4,6% (в 2020 г. – 95,3% и 4,7% соответственно), в декабре 2021 г. –

95,5% и 4,5% соответственно (в декабре 2020 г. – 95,3% и 4,7% соответственно) [33].

В IV квартале 2021 г. в России было проведено 9,7 тыс. ярмарок (в IV квартале 2020 г. – 8,9 тыс.). Основными организаторами ярмарок стали органы местного самоуправления (45,9% от общего числа ярмарок) и юридические лица (34,9%). Основные хозяйствующие субъекты на ярмарках – индивидуальные предприниматели (им выделено 62,8% от всех торговых мест) [33].

В декабре 2021 г. в структуре оборота розничной торговли в РФ доля пищевых продуктов, включая напитки, и табачных изделий составила 47,5%, непродовольственных товаров – 52,5% (в декабре 2020 г. – 48,5% и 51,5% соответственно). Данные можно увидеть на рисунке 7.

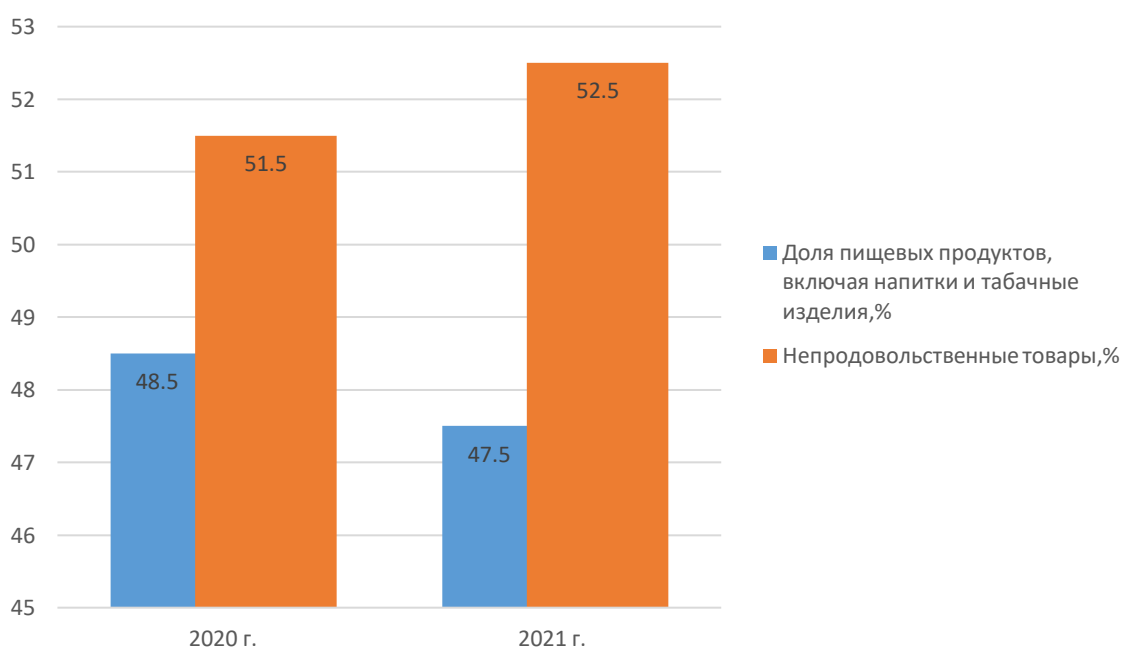


Рисунок 7 – Структура оборота продовольственных и непродовольственных товаров в РФ

Можно сказать, что на уменьшение доли продовольственных товаров повлияла пандемия 2020 года. Многие товары ушли с российского рынка.

В декабре 2021 г. объемы продаж через интернет по крупным и средним торговым организациям увеличились по сравнению с ноябрем 2021 г. на 17,8%

(в сопоставимых ценах), с декабрем 2020 г. - в 1,5 раза. Доля онлайн-продаж в общем обороте розничной торговли этих организаций увеличилась до 8,3% против 5,8% в декабре 2020 г. [12].

Лидерами стали интернет-магазины Ozon, Wildberries и "Ситилинк" (их доля в общем объеме интернет-продаж составила 46,3%). В структуре продаж этих интернет-магазинов преобладала мужская, женская и детская одежда (13,7%), компьютеры (6,7%), обувь (5,9%), бытовые электротовары (5,1%), сообщил Росстат [23].

Среди тенденций развития розничной торговли - увеличение доли сетевой торговли. В частности, клиентов активно привлекают дисконтные кампании, местные акции и бонусы. Развитие сетевой составляющей было значительным в Мурманской области, Удмуртской Республике, Москве и области, Санкт-Петербурге, Ленинградской области и многих других регионах. В таких регионах, как Брянская область, республики Адыгея и Бурятия, доля сетевой торговли растет меньше [13]. Это связано, в том числе, с тем, что покупатели предпочитают покупать товары в магазинах недалеко от дома.

Еще одна тенденция - увеличение доли онлайн-продаж, во многом из-за растущей популярности формата онлайн-доставки. По итогам 2020 года эта сумма составляла около 15% от общей годовой выручки. В то же время спад офлайн-розницы только за счет увеличения онлайн-торговли не был обнаружен. Многие россияне в анализируемый период оставались в режиме жесткой экономии. Среди причин – неопределенность прогнозов о возможности новой волны COVID-19, падение доходов, рост безработицы, а также необходимость восстановления сбережений [6].

По оценкам практиков, из предоставленных данных, в настоящее время наблюдается фаза развития, характеризующаяся усилением конкуренции, дальнейшим структурированием российского розничного рынка, доминирующим положением и ускоренным развитием сетевых форм организации бизнеса. Например, в Стратегии развития торговли в Российской Федерации на период до 2021 г. указано, что розничная торговля в настоящее

время находится в фазе быстрого роста. Однако ожидается, что через 10-15 лет этот рост замедлится. Поэтому для дальнейшего поступательного развития коммерческого сектора уже необходимо совершить качественный скачок.

В настоящее время российский рынок терпит потери международных торговых сетей, которые раньше занимали лидирующие позиции. В период с 2020-2021 года внутренняя торговля не могла занять лидирующие позиции, поскольку глобальные торговые компании, успешно вышедшие на рынки Азии, Мексики, Бразилии и Восточной Европы, работали с крупными международными логистическими компаниями для преодоления барьеров, административных офисов России [6]. Сейчас, в 2022 году, из-за сложившейся политической ситуации между Россией и Украиной, многие международные компании ушли с нашего рынка. Это может дать огромный скачок роста в торговле для российских компаний.

Таким образом, главной тенденций в розничном товарообороте за 2021 год стало увеличение доли сетевой торговли и онлайн-продаж. В структуре оборота розничной торговли в РФ доля пищевых продуктов, включая напитки, и табачных изделий составила 47,5%, в декабре 2020 г. – 48,5%. На данные показатели повлияла пандемия 2020 года. В настоящее время российский рынок нацелен на восстановление экономики, а следовательно, и увеличение розничных продаж.

2.2 Теория комплексного анализа торгово-хозяйственной деятельности торговых организаций

Комплексная оценка финансово-хозяйственной деятельности является элементом корпоративного управления, одним из этапов управленческой деятельности и важным источником информации для принятия и обоснования эффективных управленческих решений. Основная цель комплексного анализа финансово-хозяйственной деятельности предприятия – оценка эффективности торговой организации и выявление резервов ее увеличения [8]. Чтобы полностью

изучить деятельность компании, необходимо провести финансовый анализ с целью объективной оценки полученных результатов и дальнейшего повышения эффективности управления. Функции финансового анализа [2]:

- объективная оценка финансового состояния, результатов и эффективности объекта;
- подготовка и обоснование финансовых управленческих решений;
- становление и использование резервов для получения более высоких финансовых результатов, разработка мероприятий по использованию выявленных резервов для эффективной хозяйственной деятельности.

Примечательно, что платежеспособность является важным показателем финансового состояния объекта. Она включает в себя способность выполнять требования по платежам, возвращать заемные денежные средства, платить налоги и выплачивать заработную плату. Финансовое состояние компании - это переменная, которая может ухудшаться, улучшаться или оставаться неизменной в течение некоторого времени по мере выполнения нескольких бизнес-операций. Финансовая стабильность компании зависит от точных знаний и способности использовать определенные суммы денег для покрытия капитальных вложений в основные фонды или производственные запасы для обеспечения успешной коммерческой деятельности [2]. Стабильная финансовая ситуация способствует выполнению производственных планов и обеспечению производства необходимыми ресурсами.

Розничная торговля – один из основных показателей экономической, социальной и иной деятельности торговых компаний. Она включает продажу товаров для личного пользования населением, а также наличные деньги предприятиям и учреждениям для коллективного потребления и текущих экономических нужд [29].

Исходя из вышеизложенного, основные задачи анализа розничных продаж можно резюмировать следующим образом [27]:

- проверка выполнения планов (прогнозов) товарооборота, удовлетворения потребительского спроса на отдельные товары, разработка

долгосрочных нормативов показателей коммерческой деятельности; определение тенденций экономического и социального развития розничного бизнеса;

– определение реальности, напряжения, оптимизация планов;

– изучение, количественное измерение и обобщение влияния факторов на выполнение плана и динамику розничного товарооборота; глобальная оценка деятельности компании;

– определение методов, возможностей и резервов роста торговли, повышения качества обслуживания клиентов, эффективности использования материально-технической базы торговли, товаров и трудовых ресурсов;

– разработка стратегических управленческих решений и оптимальной тактики развития розничного товарооборота коммерческого предприятия.

Для того, чтобы обеспечить эффективное функционирование организации необходимо иметь экономически грамотное управление производственной системой, которое включает в себя планирование, учет, анализ и принятие решений. Комплексный анализ выявляет тенденции развития, изучает факторы изменения результатов компании, обосновывает планы и решения руководства, контролирует их выполнение, выявляет резервы повышения эффективности производства, оценивает результаты компании и экономическую стратегию будущего развития. Абсолютно вся полученная экономическая информация будет представлена в виде различных показателей, которые обязательно должны достоверно, а главное полно отражать суть изучаемых явлений и процессов. Существует множество аналитических показателей, характеризующих деятельность компании. Их систематизация проводится по различным критериям, представленным на рисунке 8 [8].

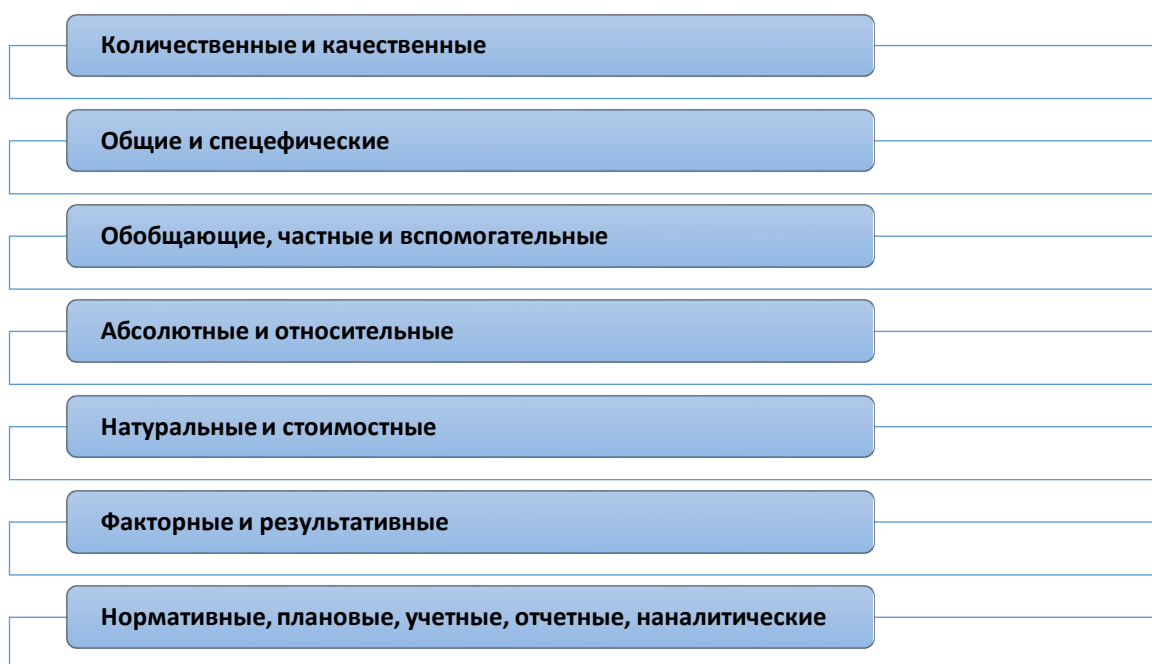


Рисунок 8 – Систематизация аналитических показателей

Критерием экономической эффективности может быть максимизация эффекта или минимизация затрат для получения определенного эффекта.

Различают два типа экономической эффективности (в зависимости от решаемых задач) [8]:

1. Общие, предназначенные для выявления и оценки уровня использования определенных типов ресурсов;
2. Сравнительный, что дает возможность определить эффективность на основе сравнения результатов с данными за предыдущие периоды или данными других организаций в этой области.

Результаты анализа помогают повысить осведомленность администрации компании и других пользователей бизнес-информации. Для оценки прибыльности компании часто бывает недостаточно одного показателя.

Таким образом, существует пять групп коэффициентов, отражающих различные аспекты финансового состояния компании [22]:

1. Коэффициенты ликвидности;
2. Коэффициенты финансовой устойчивости (показатели структуры капитала);

3. Коэффициенты оборачиваемости (показатели деловой активности);
4. Коэффициенты рентабельности;
5. Показатели состояния на рынке ценных бумаг.

Под ликвидностью понимается способность компании выполнять свои текущие обязательства своевременно. Для оценки краткосрочной платежеспособности используются показатели ликвидности, которые различаются набором ликвидных активов, учитываемых в качестве покрытия краткосрочных обязательств [41]. Общий коэффициент покрытия (коэффициент покрытия, коэффициент текущей ликвидности) позволяет установить, в какой степени текущие активы покрывают краткосрочные обязательства, и, таким образом, показывает способность компании быстро погасить свои долги. Рассчитывается общий коэффициент покрытия по формуле:

$$K_{\text{оп}} = \frac{\text{Оборотные активы}}{\text{Краткосрочные обязательства}} \quad (2)$$

Рекомендуемый норматив на этот коэффициент более 2.

Самым строгим критерием платежеспособности является коэффициент абсолютной ликвидности, который показывает, сколько краткосрочных долговых ценных бумаг можно погасить немедленно. Рассчитать коэффициент абсолютной ликвидности можно по формуле:

$$K_{\text{ал}} = \frac{\text{Денежные средства и краткосрочные фин.вложения}}{\text{Краткосрочные обязательства}} \quad (3)$$

Для оценки долгосрочной платежеспособности используются показатели финансовой устойчивости. Они применяются для оценки структуры капитала компании и степени задолженности кредиторов разных сторон, характеризуют долгосрочную стабильность компании [41].

Коэффициент независимости (финансовая независимость) характеризует степень независимости компании по отношению к внешним условиям работы и показывает долю собственного капитала в общей стоимости вложенных в

компанию ресурсов. Для оценки коэффициента автономии применяется формула:

$$K_{\text{авт}} = \frac{\text{Собственный капитал}}{\text{Итог баланса}} \quad (4)$$

Чем выше показатель коэффициента автономии, тем более стабильной и независимой будет компания от внешних кредиторов. Минимальное нормальное значение коэффициента автономности – 0,5 (в идеале 0,65-0,75). Если происходит рост показателя автономности, то это свидетельствует о повышении финансовой независимости компании и снижении риска финансовых затруднений в будущих периодах.

Уровень деловой активности компании можно охарактеризовать при помощи коэффициента ротации [8]. Используя полученные индикаторы, можно будет определить, насколько эффективно компания использует свои доступные ресурсы для получения прибыли.

Показатели оборачиваемости показывают, сколько рублей выручки отнесено к одному рублю соответствующего показателя: капитал, готовая продукция, дебиторская задолженность или обязательства. Ниже приведена формула расчета коэффициента оборачиваемости активов:

$$K_{\text{об. акт}} = \frac{\text{Выручка от продаж}}{\text{Средняя за период величина активов}} \quad (5)$$

Оборот рассчитывается исходя из количества оборотов в отчетном периоде (коэффициент оборачиваемости) или продолжительности одного оборота в днях (оборотность оборотных средств в днях). Поскольку могут быть существенные различия показателей по отраслям, особенно важно сравнивать коэффициенты товарооборота со средними отраслевыми показателями.

Показатели рентабельности (прибыльности, доходности) оценивают эффективность компании. Это окончательные показатели работы компании. Рентабельность компании характеризуется абсолютными и относительными

показателями. Абсолютные числа - это сумма прибыли или продаж. Сюда может быть включена чистая прибыль, нераспределенная прибыль и продажи. Абсолютная маржа прибыли обычно зависит от размера компании.

Эффективность компании можно определить по ее прибыльности. Рентабельность продаж показывает величину чистой прибыли, которую приносит рубль продаж. Этот показатель отражает прибыль, которую компания получает от продаж. Цена, по которой компания продает свои продукты и услуги, должна покрывать расходы и обеспечивать акционерам адекватную прибыль. Рентабельность продаж можно определить, как:

$$R_{п} = \frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Выручка от продаж}} \quad (6)$$

Рост коэффициента является следствием [8]:

- повышение цен при неизменных производственных затратах на реализуемую продукцию (монопольное или иное, не связанное с эффективным управлением);
- снижение себестоимости продукции в постоянных ценах, т.е. эффективное управление;
- одновременная работа для повышения цен и снижения затрат.

Финансовая устойчивость предприятия – это способность хозяйствующего субъекта функционировать и развиваться, поддерживать баланс активов и пассивов в изменяющейся среде. Это дает гарантию его постоянной платежеспособности и инвестиционной привлекательности при приемлемом уровне риска. В балансе компании отражены финансовые ресурсы предприятия на первый день месяца, квартала, года по источникам и целям обучения, по составу и месту нахождения.

Обычно на основе всех показателей, которые отражают деятельность предприятия, специалисты по управлению бизнесом разрабатывают планы действий. Они имеют определенное направление на улучшение основных экономических показателей. А также на повышение уровня технико-

экономического производства с целью увеличения рыночного потенциала и повышения конкурентоспособности.

2.3 Влияние товарооборота на финансовые результаты организации

Общим показателем деятельности компании и основное понятие, характеризующее ее финансовое положение является финансовый результат, который выражается как прибыль (превышение выручки над расходом) или убыток (превышение расхода над выручкой). Прибыль – основная задача деятельности коммерческих организаций. В этом смысле показатели прибыли являются наиболее важными при комплексном анализе его финансово-хозяйственной деятельности [42]. Условия делового рынка, в которых работают предприятия, нацеливают компании искать способы максимизировать свою прибыль и повысить свою прибыльность.

Для любого хозяйствующего субъекта необходимым действием является обеспечение экономического благополучия в текущих рыночных условиях. Руководство организации должно оценить финансовое положение своей организации. Анализ прибыли и убытков – является одним из важнейших звеньев процесса управления, в результате которого будет предоставлена оценка достигнутых результатов, а также первые идеи разработки финансовой стратегии и методики. Финансовые результаты деятельности целесообразно учитывать не только с точки зрения бухгалтерского и налогового учета, но и с точки зрения управленческого учета. В современных условиях для эффективного управления финансовыми показателями хозяйствующего субъекта необходимо выявить и сделать анализ факторов, которые так или иначе оказали на него наибольшее влияние. Не стоит пренебрегать этим, поскольку все факты хозяйственной жизни хозяйствующего субъекта взаимосвязаны.

В настоящее время экономика в Российской Федерации нестабильна. Это вызвано рядом действующих санкций и неоднозначной денежно-кредитной и

фискальной политикой государства. Больше половины хозяйствующих субъектов вынуждены работать с учетом таких факторов, как [1]:

- колебания в обменном курсе рубля;
- рост инфляции;
- рост цен на различные источники сырья и энергоресурсов.

Все эти факторы могут иметь как положительное, так и отрицательное влияние на основные показатели финансово-хозяйственной деятельности организаций.

Следует отметить, что наиболее распространено разделение факторов на внутренние и внешние. Это связано с тем, что при поиске способов управления финансовыми показателями больше внимания следует уделять внутренним факторам. Они более строго контролируются с точки зрения управления хозяйствующим субъектом, чем внешние.

К основным внешним факторам, влияющим на размер доходов и расходов организации, а следовательно, и на размер финансовых результатов, можно отнести [38].

- качество действующего законодательства;
- уровень развития сектора государственных услуг;
- природные условия;
- степень развития инфраструктуры;
- социально-экономические условия;
- уровень развития внешнеэкономических связей государства;
- цены на производственные ресурсы;
- инфляция.

Компенсировать негативное влияние внешних факторов на финансовые результаты предприятия можно лишь частично. Это связано тем, что напрямую влиять на ряд природных и социально-экономических условий, формирующих бизнес-среду, не имеется возможности у хозяйствующего субъекта.

Поиск определенных способов улучшения финансовых показателей фирмы у предпринимателей проходит тщательно. Они руководствуются внутренними факторами, влияющими на размер прибыли, в том числе [34].

- качество финансового менеджмента;
- компетентность руководства и менеджеров;
- качество и конкурентоспособность продукции;
- объем продаж;
- цена продукции;
- структура продукции и затрат;
- себестоимость товаров;
- производительность труда;
- уровень организации производства и труда.

Свое влияние на размер прибыли также оказывает эффект производства и финансового рычага. Эффект от использования заемных ресурсов в производстве показывает, во сколько раз изменение прибыли превышает темп роста продаж. Рост прибыли обусловлен эффектом масштаба. Кроме того, чем больше доля постоянных затрат в общих затратах, тем больше эффект заемного капитала.

Методика расчета по формуле операционного рычага выглядит следующим образом [34]:

$$\begin{aligned} \text{ОР} &= (\text{В} - \text{Пер.З}) / (\text{В} - \text{Пер.З} - \text{Пост.З}), \\ \text{ОР} &= (\text{В} - \text{Пер.З}) / \text{П}, \\ \text{ОР} &= \text{ВМ} / \text{П} = (\text{П} + \text{Пост.З}) / \text{П} = 1 + (\text{Пост.З}/\text{П}), \end{aligned} \tag{7}$$

где ОР – показатель операционного рычага;

В – выручка;

Пер.З – переменные затраты;

Пост.З – постоянные затраты;

П – сумма прибыли;

ВМ – валовая маржа.

Эффект финансового рычага характеризует эволюцию прибыли при рациональном использовании заемных средств [34]. Рост доли заемного капитала по отношению к собственному капиталу позволяет при определенных условиях снизить налогооблагаемую прибыль и, по сути, налог на прибыль. Однако, степень финансового риска деятельности организации возрастает.

Формула эффекта финансового рычага при использовании данных звеньев имеет следующий вид:

$$DFL = \frac{(1 - T) \times (ROA - r) \times D}{E} \quad (8)$$

где DFL – эффект финансового рычага;

T – налог на прибыль (процентная ставка);

ROA – рентабельность активов компании;

r – привлеченный (заемный) капитал (процентная ставка);

D – сумма заемного капитала;

E – сумма собственного капитала.

Еще одной формулой расчета эффекта финансового рычага является расчет по балансу, который представляет собой разницу между общей рентабельностью капитала (ROA) и рентабельность собственного капитала (ROE).

$$DFL = ROE - ROA \quad (9)$$

Основными источниками резервов увеличения прибыли являются [34]:

- увеличение объема реализации продукции;
- снижение ее стоимости, повышение уровня текущие цены и качество товарной продукции;
- продажа на более прибыльных рынках сбыта и т. д.

Самым важным из перечисленных выше источников резервов увеличения прибыли является стоимость. Количественно данный источник занимает значительную долю в структуре цены, поэтому снижение стоимости существенно влияет на рост прибыли при прочих равных условиях.

Прямая зависимость прослеживается между способом расчета затрат на создание продукта и степени готовности самой продукции. Наглядно формулы расчета выглядят следующим образом [8].

1. Расходы на производство:

$$C = MЗ + A + Tr + \text{Прочие расходы}, \quad (10)$$

где A – амортизационные отчисления;

C – себестоимость затрат;

$MЗ$ – материальные расходы фирмы;

Tr – расходы на заработную плату сотрудникам фирмы.

2. Полная себестоимость продукции:

$$C = \text{Расходы на создание товара} + \text{Расходы непроизвод. характера} \quad (11)$$

3. Себестоимость реализованного продукта (себестоимость продаж):

$$C = \text{Полная себест.} + \text{Комм. расходы} - \text{Остатки нереализ. продукта} \quad (12)$$

4. Производственная себестоимость:

$$C = \text{Цена валового продукта} - \text{Изменения в остатках НЗП} \quad (13)$$

5. Себестоимость валовой продукции:

$$C = \text{Производ. расходы} - \text{Непроизвод. расходы} - \text{Расходы б.п.} \quad (14)$$

Огромное влияние на формирование будущей стратегии развития компании, ее позиции в отрасли и степени доверия потребителей оказывает расчет стоимости производимой продукции.

Интересна динамика показателя издержек обращения продукции и с другой точки зрения. Снижение затрат в масштабе экономической системы государства указывает на уровень развития страны в целом, а также характеризует качество. Многие компании, в которых работают ведущие специалисты в области экономики, анализируют стоимость каждой единицы товара и разрабатывают способы ее снижения. Но из-за ряда факторов, которые оказывают негативное влияние: инфляции, роста цен на сырье и топливно-энергетические ресурсы, эта работа обесценилась [14]. В условиях резкого роста цен и отсутствия собственных оборотных средств невозможен процесс увеличения прибыли при одновременном снижении затрат.

К факторам, обеспечивающим снижение издержек обращения, которые изображены на рисунке 9 относятся [14]:

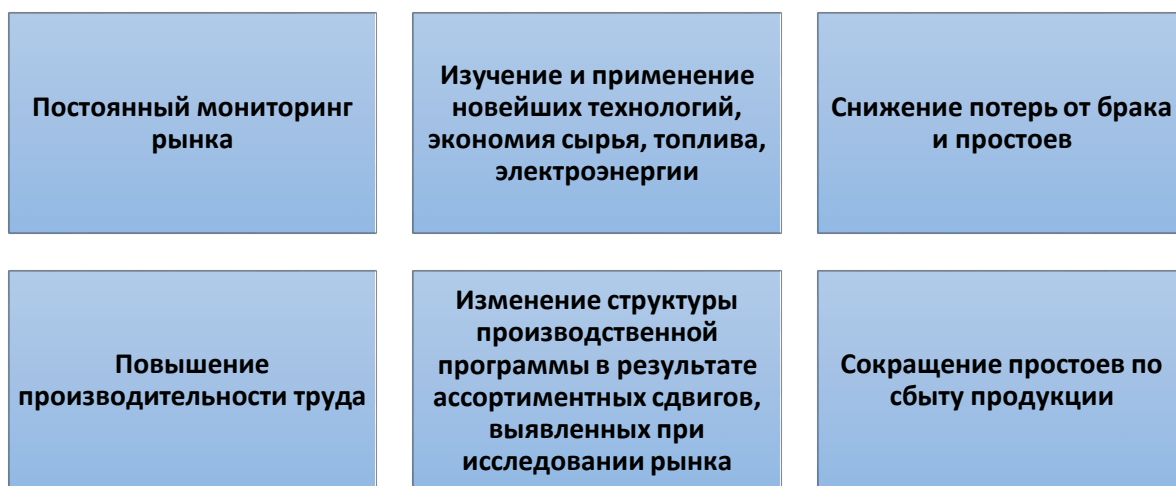


Рисунок 9 – Факторы, обеспечивающие снижение издержек обращения

Издержки обращения продукта также могут уменьшаться за счет снижения условно-постоянных затрат в результате роста объемов продаж.

Таким образом, чтобы предприятию обеспечить свою жизнеспособность в условиях экономического кризиса и финансовой нестабильности, рекомендовано и даже необходимо учитывать ряд факторов, влияющих на его финансовые результаты.

Важнейшими факторами роста прибыли являются рост реализации товаров, снижение издержек обращения, рост качества продаваемой продукции. Конкретные примеры данных факторов можно увидеть на рисунке 10.



Рисунок 10 – Факторы роста прибыли организации

Вышеупомянутые основные факторы, влияющие на финансовые результаты компании, должны быть тщательно проанализированы организацией. И в конечном результате их оценки должны послужить неким фундаментом для принятия правильных управленческих решений с целью максимизации доходов и минимизации затрат организации.

3 Анализ торгово-хозяйственной деятельности торговой организации ООО «Русский Разгуляйка»

3.1 Анализ розничного товарооборота ООО «Русский Разгуляйка»

Общим показателем экономической деятельности компании и основное понятие, характеризующее ее финансовое положение является финансовый результат, который выражается как прибыль (превышение выручки над расходом) или убыток (превышение расхода над выручкой). Прибыль – основная задача деятельности коммерческих организаций. В этом смысле показатели прибыли являются наиболее важными при комплексном анализе его финансово-хозяйственной деятельности [2].

Финансовое состояние ООО «Русский Разгуляйка» характеризует динамика абсолютных показателей финансовых результатов (таблица 7).

Таблица 7 – Анализ динамики финансовых результатов деятельности ООО «Русский Разгуляйка» за 2020-2021 гг.

Тыс. руб.				
Наименование показателя	2020 г.	2021 г.	Абсолютное изменение (+/-)	Темп прироста, %
Выручка	2 061 925	4 429 105	2 367 180	114,8
Себестоимость продаж	1 746 481	3 635 532	1 889 051	108,2
Валовая прибыль	315 444	793 573	478 129	151,6
Издержки обращения	287 902	679 571	391 669	136,0
Прибыль от продаж	27 542	114 002	86 460	313,9

На основании таблицы 7 можно сделать вывод об улучшении финансового положения ООО «Русский Разгуляйка» за 2020-2021 гг., что подтверждается ростом всех показателей финансовых результатов: выручка, себестоимость продаж и валовая прибыль увеличилась почти в 2 раза; несмотря на рост коммерческих расходов на 36 %, прибыль от продаж возросла более чем в 4 раза.

Деятельность любой розничной торговой организации направлена на продажу товаров, где фирма выступает в роли посредника по доведению материальных благ до конечного покупателя. Конечные потребители, приобретая ценности, создают основные денежные потоки компании и приносят ей максимальный доход. Количество поступивших от покупателей денег образуют товарооборот, который, как уже было сказано, является одним из основных показателей, по которому оценивается экономическая, социальная и другая деятельность предприятий торговли.

Проведем анализ розничного товарооборота ООО «Русский Разгуляйка», рассмотрим его динамику (таблица 8).

Таблица 8 – Структура товарооборота ООО «Русский Разгуляйка» по товарным группам

Товарные группы	2020 г.		2021 г.		Изменение	
	руб.	уд. вес	руб.	уд. вес	руб.	уд. вес
Алкогольная продукция	1 668 977 673	80,9	3 067 538 979	69,3	1 398 561 306	-11,6
Прочее (соки, вода, продукты питания)	392 946 797	19,1	1 361 566 076	30,7	968 619 279	11,6
Итого	2 061 924 570	100	4 429 105 055	100	2 367 180 485	0

Проанализировав данные из таблицы 8, можно сделать вывод, что продажа алкогольной продукции выросла на 1 398 561 306 руб. (почти в 2 раза) за 2020 г., а продажа прочей продукции (соки, вода, продукты питания) – на 968 619 279 (почти в 3,5 раза). Это отражает структурные изменения ассортиментной политики организации: снижение доли алкогольной продукции на 11,6 %. Организация решила увеличить долю прочих товаров, так как спрос на алкогольную продукцию в период исследуемого периода снизился из-за пандемии. Люди стали следить за своим здоровьем и сократили потребление алкоголя. Уменьшилось производство алкогольной продукции из-за закрытия

границ. Поэтому ООО «Русский Разгуляйка» решил снизить долю алкогольной продукции и увеличить объем прочих товаров.

Положительная динамика доходов ООО «Русский Разгуляйка» от розничной торговли за период с 2020 г. по 2021 г. свидетельствует об устойчивом положении предприятия на рынке, несмотря на бурный рост числа торговых точек конкурентов (Бристоль, Декантер и другие).

Для оценки равномерности и ритмичности развития товарооборота следует изучить выполнение плана и его динамику по месяцам (таблица 9).

Таблица 9 – Товарооборот ООО «Русский Разгуляйка» по месяцам за 2021 г.

Месяц	Объем продаж, руб.		Процент выполнения плана
	плановый	фактический	
Январь	256 300 564	256 371 994	100,03
Февраль	257 889 067	253 339 681	98,24
Март	280 667 344	286 514 008	102,08
Апрель	280 900 202	284 949 769	101,44
Май	323 120 086	326 466 096	101,04
Июнь	340 995 349	348 922 634	102,32
Июль	420 381 302	420 576 768	100,05
Август	410 003 231	414 521 672	101,10
Сентябрь	400 783 549	402 311 917	100,38
Октябрь	447 128 677	449 855 489	100,61
Ноябрь	422 936 241	428 917 647	101,41
Декабрь	536 896 733	556 557 380	103,66
Итого:	4 378 002 345	4 429 305 055	101,17

Опираясь на данные из таблицы 9, можно сказать, что предприятие выполнило и даже перевыполнило план в одиннадцати месяцах из двенадцати. Более того, фактический объем продаж товаров за 2021 г. превзошел 100 %. В феврале организация не выполнила запланированный объем продажи товаров, из-за того, что после новогодних каникул ожидался спад на алкогольную продукцию.

Организация каждый месяц открывает от 9-10 магазинов ООО «Русский Разгуляйка» по всей России. В таблице 6 видно, насколько сильно увеличился объем продаж в декабре 2021 года, по сравнению с началом года.

Чтобы посмотреть на продажи алкогольной продукции и определить коэффициент ритмичности, рассмотрим товарооборот одного из магазинов ООО «Русский Разгуляйка» в г. Красноярск (таблица 10).

Таблица 10 – Товарооборот алкогольной продукции одной торговой точки ООО «Русский Разгуляйка» по месяцам за 2021 г.

Месяц	Объем продаж, руб.		Процент выполнения плана
	плановый	фактический	
Январь	1 390 003	1 470 023	105,8
Февраль	1 100 989	1 089 672	99,0
Март	988 994	989 075	100,0
Апрель	917 120	917 870	100,1
Май	922 900	925 906	100,3
Июнь	935 700	935 892	100,0
Июль	977 233	977 520	100,0
Август	996 328	996 548	100,0
Сентябрь	939 321	940 562	100,1
Октябрь	939 902	944 561	100,5
Ноябрь	935 700	935 850	100,0
Декабрь	1 100 780	1 190 458	108,1
Итого:	12 144 970	12 313 937	101,4

Из таблицы 10 видно, что наблюдается сезонность продаж. В январе, феврале и декабре наблюдается самый высокий объем продаж. Это связано с увеличением спроса на алкогольную продукцию в связи с новогодними праздниками. В июле и августе объем продаж также довольно высок из-за повышенного спроса на прохладительные напитки, алкогольную продукцию в связи с отпусками. В феврале процент выполнения плана продаж меньше 100%, но незначительно, всего на 1%.

Теперь найдем коэффициент ритмичности продаж, который рассчитывается по формуле [3]:

$$K_p = \frac{T_{\phi}}{T_{п}}, \quad (15)$$

где T_{ϕ} – фактический товарооборот;

$T_{\text{п}}$ – плановый товарооборот.

Рассчитаем коэффициент ритмичности, исходя из показателей таблицы 4:

$$K_p = \frac{12\,313\,937}{12\,144\,970} = 1,01$$

Так как организация в 2021 г. перевыполнила план, то его деятельность не является ритмичной, а потому следует рассчитать коэффициент аритмичности по следующей формуле [4]:

$$K_{\text{аритм.}} = 1 - K_p \quad (16)$$

$$K_{\text{аритм.}} = 1 - 1,01 = -0,01$$

Чем менее ритмично работает организация, тем выше показатель аритмичности. Деятельность ООО «Русский Разгуляйка» немного отклоняется от ритмичной, так как коэффициент аритмичности принимает малое значение.

Для определения коэффициента равномерности необходимо по следующим формулам предварительно рассчитать среднее квадратическое отклонение (δ) и коэффициент вариации, или неравномерности (v) [3]:

$$\delta = \sqrt{\frac{\sum(x-\bar{x})^2}{n}} \quad (17)$$

$$v = \frac{\delta \cdot 100}{\bar{x}} \quad (18)$$

где x – процент выполнения плана или темп изменения в динамике по изучаемому показателю за каждый месяц или квартал;

\bar{x} – процент выполнения плана или темп повышения (снижения) в динамике по анализируемому показателю за год;

N – число месяцев (кварталов) изучаемого периода.

Среднее квадратическое отклонение позволяет изучить и оценить колебание в развитии анализируемого показателя. По коэффициенту вариации

(неравномерности) можно проанализировать неравномерность развития исследуемого показателя.

$$\delta = \sqrt{\frac{(105,8-101,4)^2+(99-101,4)^2+\dots+(108,1-101,4)^2}{12}} = 2,66$$

Коэффициент вариации (неравномерности) выполнения плана розничного товарооборота по месяцам отчетного года по торговой организации равен:

$$v = \frac{2,66 \cdot 100}{101,4} = 2,62 \%$$

Значение коэффициента вариации не превышает оптимального значения, которое составляет 10 %, следовательно, колебания не велики, и степень отклонения в выполнении прогнозируемого товарооборота от среднего уровня также не велика.

Коэффициент равномерности ($K_{\text{равн}}$) рассчитывают по следующей формуле:

$$K_{\text{равн}} = 100 - v \tag{19}$$

$$K_{\text{равн}} = 100 \% - 2,66 \% = 97,34\%$$

Таким образом, выполнение плана товарооборота алкогольной продукции одной торговой точки магазина ООО «Русский Разгуляйка» за 2021 г. было равномерным на 97,34 %. Можно сделать вывод, что деятельность ООО «Русский Разгуляйка» была практически абсолютно ритмичной и равномерной.

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

Итак, проанализировав показатели товарооборота торговой организации, можно сказать, что деятельность ООО «Русский Разгуляйка» является достаточно ритмичной и равномерной. А это, в свою очередь, положительно сказывается на функционировании торгового предприятия, так как ритмичная работа является основным условием своевременного выпуска и реализации продукции.

3.2 Анализ издержек обращения ООО «Русский Разгуляйка»

Издержки обращения – это текущие расходы, связанные с движением товаров от поставщика до потребителя. Издержками обращения называют выраженные в денежной форме затраты живого и овеществленного труда по планомерному реализации товаров потребителям. Они включают расходы на оплату труда работников торговли, транспортирование, хранение, упаковку, подсортировку и подготовку товаров к продаже, а также расходы на организацию закупки и реализации, на управление торговлей, ведение учета и контроля за выполнением планов торгово-финансовой деятельности.

Экономический анализ издержек обращения позволяет выявить возможности более эффективного использования материальных, трудовых, денежных ресурсов и тем самым повысить эффективность торговой деятельности для укрепления конкурентоспособности [17].

Издержки обращения торговых предприятий измеряются и изучаются в сумме и по уровню. Уровень издержек обращения представляет отношение их суммы к товарообороту, выраженное в процентах. Он является одним из важнейших качественных показателей оценки хозяйственной деятельности торговых предприятий и показывает, сколько процентов занимают издержки обращения в розничной (продажной) стоимости товаров. В торговле заложены неисчерпаемые возможности относительного снижения издержек обращения при повышении качества торгового обслуживания населения, сокращении затрат

времени покупателей на приобретение товаров. Однако используются эти возможности недостаточно.

При анализе издержек обращения необходимо:

– использовать информацию об издержках обращения данной организации и организаций конкурентов;

– учитывать изменение факторов внутренней и внешней среды, влияющих на затраты.

Изучение издержек обращения в сфере торговли в современных условиях хозяйствования имеет большое практическое значение. Эта проблема приобретает особую актуальность, так как результаты работы каждого предприятия, его конкурентоспособность находятся во все большей зависимости от уровня затрат.

Задачи анализа издержек обращения – не только изучить выполнение плана и дать объективную оценку соблюдению их сметы, но и выявить резервы сокращения расходов и разработать меры по их использованию путем устранения непроизводительных затрат, бесхозяйственности, расточительства и обеспечения наиболее экономного, целесообразного и эффективного использования средств и труда [36]. В процессе анализа необходимо также изучить динамику издержек обращения, выявить и измерить влияние основных факторов на их размер.

Ознакомимся со значениями издержек обращения организации ООО «Русский Разгуляйка», представленными в таблице 11.

Из данной таблицы можно сделать вывод, что в 2021 г. произошло увеличение практически всех статей издержек обращения. Больше всего возросли расходы по оплате труда (на 136 038 086,08 руб.), что может быть связано с увеличением торговых точек и набором персонала на новые трудовые места.

Уменьшение информационных услуг характеризуется тем, что в 2020 году организация пользовалась внешними услугами по технической безопасности организации. В конце 2020 года организация отказалась от сторонней услуги и

приняла на работу человека, ответственного за безопасность. Это значительно сократило расходы.

Таблица 11 – Статьи издержек обращения ООО «Русский Разгуляйка» за 2020 - 2021 гг.

Статьи издержек обращения	2020 г., руб.	2021 г., руб.	Абсолютное изменение, руб.	Относительное изменение
Аренда	162 577 127,45	219 779 889,52	57 202 762,07	1,35
Инкассация	2 235 391,42	3 495 279,16	1 259 887,74	1,56
Информационные услуги	6 009 215,76	5 061 201,04	-948 014,72	0,84
Коммунальные платежи	15 934 077,37	21 561 694,88	5 627 617,51	1,35
Лицензирование	88 138,24	3 403 275,53	3 315 137,29	38,61
Материальные расходы	10 279 240,98	54 176 498,92	43 897 257,94	5,27
Обслуживание КХМ	471 850,00	2 297 710,00	1 825 860,00	4,87
Оплата труда	86 393 926,85	222 432 012,93	136 038 086,08	2,57
Охрана	1 911 479,60	2 187 373,93	275 894,33	1,14
Реклама	404 951,67	2 490 703,33	2 085 751,66	6,15
Расходы по доставке и транспортировке товаров	3 282,46	31 281 245,98	31 277 963,52	9529,82
Расходы по обслуживанию автомашин	569 881,79	7 815 208,67	7 245 326,88	13,71
Прочие расходы	1 023 854,34	103 589 330,34	102 565 476,00	101,18
Итого	287 902 418	679 571 424	391 669 006,23	2,36

Также из таблицы 11 видно, что произошло увеличение прочих расходов на 102 565 476,00 руб. В прочие расходы организации ООО «Русский Разгуляйка» входят: расходы по отправке почты, ремонт магазинов, страхование, услуги банка, услуги связи и другие). Показатель аренды также был увеличен в 2021 году за счет открытия новых точек по Красноярскому краю.

Уровень издержек обращения рассчитывается по формуле [36]:

$$\frac{\text{Сумма издержек обращения}}{\text{Товарооборот}} * 100\% \quad (20)$$

Рассчитаем уровень издержек обращения предприятия ООО «Русский Разгуляйка» за 2021 г.:

$$\frac{679\,571\,424}{4\,429\,305\,055} * 100\% = 15,34\%$$

В 2020 г. уровень издержек этого предприятия составил:

$$\frac{287\,902\,418}{2\,061\,924\,470} * 100\% = 13,96\%$$

Таким образом, уровень издержек обращения торгового предприятия ООО «Русский Разгуляйка» в 2021 г. по сравнению с 2020 г. увеличился на 1,38%. Так как в 2021 г. возросли и издержки обращения данной организации, и ее товарооборот, то значение, на которое увеличился уровень издержек обращения принимает небольшую величину, что говорит о грамотном ведении организации расходов.

Далее рассмотрим, как влияет изменение розничных цен на товары на полные (общие) издержки обращения (таблица 12).

Опираясь на данные из таблицы 12, рассчитаем товарооборот в базисных ценах по следующей формуле [8]:

$$T_{б.ц.} = \frac{T_{р.ц.}}{I_{ц.}} \quad (21)$$

Таблица 12 – Анализ влияния розничных цен на издержки обращения в ООО «Русский Разгуляйка» за 2021 г.

Показатель	Значение
Товарооборот в действующих розничных ценах, руб.	4 429 305 055
Индекс цен, %	101,17
Издержки обращения (коммерческие расходы), руб.	679 571 424
Уровень издержек обращения в действующих розничных ценах	15,34

Итак, розничный товарооборот в базисных ценах для организации ООО «Русский Разгуляйка» за 2021 г. составил:

$$T_{б.ц.} = \frac{4\,429\,305\,055}{1,0117} = 4\,378\,081\,501 \text{ руб.}$$

Теперь рассчитаем уровень издержек обращения в процентах к товарообороту с учетом изменения цен:

$$U_{и.о.(\Delta \text{ цен})} = \frac{679\,571\,424}{4\,378\,081\,501} * 100 = 15,52\%$$

И, наконец, рассчитаем изменение уровня издержек обращения за счет снижения розничных цен:

$$\Delta_{у.и.о.} = 15,34\% - 15,52\% = -0,18\%$$

Чем ниже розничные цены, тем выше будет при прочих равных условиях уровень издержек обращения.

В данном случае увеличение розничных цен на товары вызвало снижение уровня издержек обращения на 0,18%.

Итак, проанализировав издержки обращения торгового предприятия, можно сказать, что у ООО «Русский Разгуляйка» издержки выросли на 136% (или в 2,36 раза). Такой рост связан, в первую очередь, с увеличением расходов по оплате труда.

Аналогично можно сказать, что изменение розничных цен одинаково влияет на издержки обращения исследуемой торговой организации: увеличение цен на товары приводит к снижению издержек обращения 0,18%. Однако не всякое снижение затрат является оправданным и приводит к повышению эффективности деятельности торгового предприятия. Так, снижение расходов на фасовку и упаковку товаров или на рекламу не следует оценивать положительно, если оно ухудшает качество обслуживания покупателей, снижает сумму продаж,

и в конечном итоге приводит к снижению конкурентоспособности данного торгового предприятия на рынке.

3.3 Эффективность использования ресурсов в ООО «Русский Разгуляйка»

Эффективность текущей деятельности предприятия связана с результативностью использования материальных и трудовых ресурсов предприятия. Производительность труда – это результативность полезного конкретного труда, которая характеризует эффективность целесообразной производственной деятельности работников организации за определенный промежуток времени (час, день, месяц, год). Она рассчитывается по следующей формуле [2]:

$$\text{Производительность}_{\text{т.р.}} = \frac{\text{Валовая выручка}}{\text{Среднесписочное число работников}} \quad (22)$$

В общем виде производительность торговых работников измеряется количеством продукции, проданных в единицу рабочего времени, либо затратами рабочего времени на единицу продукции (работ, услуг).

Рассчитаем производительность труда для ООО «Русский Разгуляйка» и представим результаты в таблице 13.

Таблица 13 – Расчет производительности труда в ООО «Русский Разгуляйка»

Показатель	2019 г.	2020 г.	2021 г.	2021 г. к 2020 г.
Среднесписочная численность, чел.	238	397	664	1,67
Валовая выручка, тыс. руб.	832 055	2 061 925	4 429 105	2,15
Производительность труда, тыс. руб./чел.	3 496,0	5 193,8	6 670,3	1,28

Производительность труда в ООО «Русский Разгуляйка» в 2021 г. увеличилась по сравнению с 2020 г. на 28%. Производительность в 2019 г. равна

3 496,0 тыс.руб/чел. Рост производительности труда является исключительно позитивной тенденцией, которая достигается либо за счет увеличения выручки от реализации, либо за счет уменьшения показателя среднесписочной численности работников.

В ООО «Русский Разгуляйка» за 2020-2021 гг. наблюдается рост производительности труда на 28%, что объясняется увеличением валовой выручки более высокими темпами (почти в 2 раза), чем среднесписочной численностью работников (на 67 %).

Для постоянной тенденции к увеличению производительности труда требуется целый комплекс мер (от применения новых технологий до сокращения персонала), индивидуально разрабатываемых на каждом предприятии.

Теперь проанализируем общий численный состав работающих в ООО «Русский Разгуляйка» за 2020 – 2021 гг. (таблица 14).

Таблица 14 – Динамика и структура персонала ООО «Русский Разгуляйка» по категориям занятых за 2020-2021 гг.

Категории занятых	2020 г.		2021 г.	
	кол-во, чел	уд. вес, %	кол-во, чел	уд. вес, %
Управленческий персонал	8	2,7	21	3,2
Офисные работники	11	3,7	18	2,7
Торговый персонал	269	90,6	599	90,2
Персонал склада	8	2,7	24	3,6
Персонал охранной системы	1	0,3	2	0,3
Итого	297	100	664	100

Из таблицы 14 можно сделать вывод, что в 2020-2021 гг. основной удельный вес приходится на торговый персонал. Удельный вес управленческого персонала, персонала склада немного увеличился (на 0,5% и 0,9% соответственно). Удельный вес персонала охранной системы не изменился в 2021 году и составил 0,3%. А удельный вес офисных работников, наоборот, уменьшился (на 1%).

Итак, за анализируемый период удельный вес половины всех групп трудовых ресурсов в ООО «Русский Разгуляйка» снизился. Это связано с тем, что в 2020 г. начался процесс открытия новых точек магазинов, и именно поэтому численность сотрудников в данной организации стала достаточно выше в следующем году.

Учитывая отраслевую специфику розничной торговой организации, целесообразно осуществлять мониторинг обобщающего коэффициента уровня качества обслуживания покупателей [5], который определяется на основании показателей, приведенных в таблице 15.

Таблица 15 – Данные для расчета показателей, влияющих на коэффициент уровня качества обслуживания покупателей ООО «Русский Разгуляйка»

Показатель	2020 г.	2021 г.	Темп роста
Число покупок за день, ед.	5807	8 864	1,53
Число человек, зашедших в магазин, чел.	5908	8 907	1,51
Фактическое количество дополнительных услуг, оказываемых покупателю в торговом предприятии, ед.	0	0	0,00
Максимальное количество услуг, которое может быть оказано конечному покупателю в торговом предприятии с учетом комплекса услуг конкурентов на данном товарном рынке, ед.	0	0	0,00
Оптимальные затраты времени покупателей на ожидание обслуживания, сек.	90	60	0,67
Средние фактические затраты времени покупателей на ожидание обслуживания, сек.	150	100	0,67
Количество покупателей, давших отличную и хорошую оценку качества обслуживания в магазине, чел.	141	206	1,46
Общее количество покупателей, оценивших качество обслуживания в магазине, чел.	183	260	1,42

Качество торгового обслуживания – совокупность элементов, определяющих состояние материально-технической базы, применения прогрессивных методов продажи, полноты и устойчивости ассортимента, затрат времени на покупку товара, товарооборота [25]. Определение этих показателей основано на использовании данных статистической отчетности, а также специально организованных хронометражных и других наблюдений, анкетирования покупателей и работников и т.п.

Основными при определении уровня качества обслуживания предлагается считать следующие показатели [5]:

- а) коэффициент завершенности покупки;
- б) коэффициент дополнительного обслуживания покупателей;
- в) коэффициент, характеризующий затраты времени на ожидание обслуживания;
- г) коэффициент, характеризующий качество обслуживания покупателей по данным устного опроса.

Рассмотрим формулы расчета данных коэффициентов.

1. Коэффициент завершенности покупки:

$$K_{з.п.} = \frac{N_{п.}}{N_{ч.}}, \quad (23)$$

где $N_{п.}$ – число покупок за день, ед.;

$N_{ч.}$ – число человек, зашедших в магазин, чел.

2. Коэффициент дополнительного обслуживания:

$$K_{доп.обсл.} = \frac{Y_{ф.}}{Y_{max.}}, \quad (24)$$

где $Y_{max.}$ – максимальное количество услуг, которое может быть оказано конечному покупателю в торговом предприятии с учетом комплекса услуг конкурентов на данном товарном рынке;

$Y_{ф.}$ – фактические дополнительные услуги, оказываемые покупателю.

3. Коэффициент, характеризующий затраты времени покупателей на приобретение товаров:

$$K_{з.в.} = \frac{z_{о.}}{z_{ф.}}, \quad (25)$$

где Z_o – оптимальные затраты времени покупателей на ожидание обслуживания, установленные в результате проведенных исследований для данного типа торгового предприятия, сек.;

Z_f – средние фактические затраты времени покупателей на ожидание обслуживания, сек.

4. Коэффициент, характеризующий качество обслуживания покупателей по данным устного опроса:

$$K_{\text{ур.усл.}} = \frac{M_{\text{п.}}}{M_o}, \quad (26)$$

где $M_{\text{п.}}$ – количество покупателей, давших отличную и хорошую оценку качества обслуживания в магазине, чел.;

M_o – общее количество покупателей, оценивших качество обслуживания в магазине, чел.

По приведенным выше формулам рассчитаем необходимые коэффициенты и отразим их значения в таблице 16.

Таблица 16 – Показатели, необходимые для определения уровня качества обслуживания покупателей в ООО «Русский Разгуляйка» за 2019-2020 гг.

Показатель	Значение		
	2020 г.	2021 г.	2021г. к 2020г.
Коэффициент завершенности покупки	0,98	1,00	1,01
Коэффициент дополнительного обслуживания	0	0	0
Коэффициент, характеризующий затраты времени покупателей на приобретение товаров	0,60	0,60	1,00
Коэффициент, характеризующий качество обслуживания покупателей по данным устного опроса	0,77	0,79	1,03

Рассчитаем обобщающий коэффициент уровня качества обслуживания покупателей в ООО «Русский Разгуляйка» за 2020 г., применив следующую формулу [25]:

$$K_{об.} = \frac{(K_{з.п.} * 0,45) + (K_{доп.обсл.} * 0,20) + (K_{з.в.} * 0,50) + K_{к.обсл.}}{2}, \quad (27)$$

где $K_{з.п.}$ – коэффициент завершенности покупки;

$K_{доп.обсл.}$ – коэффициент, характеризующий уровень услуг;

$K_{з.в.}$ – коэффициент, характеризующий затраты времени покупателей на приобретение товаров;

$K_{к.обсл.}$ – коэффициент, характеризующий качество обслуживания покупателей по данным устного опроса.

$$K_{об.2020г.} = \frac{(0,98 * 0,45) + (0 * 0,20) + (0,6 * 0,50) + 0,77}{2} = 0,756$$

$$K_{об.2021г.} = \frac{(1 * 0,45) + (0 * 0,20) + (0,6 * 0,50) + 0,79}{2} = 0,770$$

Показатель уровня качества обслуживания покупателей принимает достаточно высокое значение и в 2021 г. вырос на 0,1%, что свидетельствует о том, что магазины, принадлежащие ООО «Русский Разгуляйка», можно отнести к категории магазинов с высоким уровнем качества обслуживания.

Обобщающий показатель качества обслуживания покупателей рассчитывается в первую очередь для стимулирования труда работников торгового предприятия и выявления неиспользованных коллективом резервов для повышения культуры и качества обслуживания, а тем самым – для повышения имиджа предприятия на потребительском рынке и повышения конкурентоспособности в условиях усиления конкурентной борьбы.

Таким образом, на основании проведенных расчетов можно сделать вывод о том, что торговая организация ООО «Русский Разгуляйка» имеет высокие показатели производительности труда, а также высокий уровень качества обслуживания покупателей.

Для оценки резервов повышения эффективности производства проведем факторный анализ прибыли, т.е. основной задачей факторного анализа является поиск путей максимизации прибыли компании [8]. Кроме того, факторный

анализ прибыли от продаж является обоснованием для принятия управленческих решений.

У исследуемой торговой организации разница между валовой прибылью и коммерческими расходами является положительной величиной, поэтому будем проводить факторный анализ прибыли от продаж (таблица 17).

Таблица 17 – Исходные данные для факторного анализа прибыли от продаж ООО «Русский Разгуляйка»

Показатель	Тыс. руб.		
	2019 г.	2020 г.	Абсолютное изменение
1 Розничный товароборот	2 061 925	4 429 105	2 367 180
2 Себестоимость продаж	1 746 481	3 635 532	1 889 051
3 Коммерческие расходы (издержки обращения)	287 902	679 571	391 669
4 Прибыль от продаж	27 542	114 002	86 460

Для анализа влияния факторов на прибыль от продаж будем использовать аддитивную модель вида:

$$\Delta Y = PT - C - KP = a - b - c, \quad (28)$$

где фактор a – розничный товароборот (PT);

фактор b – себестоимость продаж (C);

фактор c – коммерческие расходы (KP).

Количественная оценка влияния факторов на результат по аддитивной модели методом цепных подстановок (методом разниц) реализуется по формулам:

$$\Delta Y(a) = \Delta a$$

$$\Delta Y(b) = -\Delta b \quad (29)$$

$$\Delta Y(c) = -\Delta c$$

Для удобства отразим полученные данные в таблице 18.

Таким образом, независимо от того, что в 2021 г. произошло увеличение себестоимости продаж и коммерческих расходов (издержек обращения), по сравнению с 2020 г., организация увеличила свою прибыль, за счет роста розничного товарооборота почти в два раза.

Таблица 18 – Факторный анализ прибыли от продаж ООО «Русский Разгуляйка»

Тыс. руб.

Фактор	Обозначение	Расчет
1 Розничный товарооборот	ΔY	2 367 180
2 Себестоимость продаж	$\Delta Y(a)$	-1 889 051
3 Коммерческие расходы (издержки обращения)	$\Delta Y(b)$	-391 669
4 Прибыль от продаж	$\Delta Y(c)$	86 460
Проверка	$\Delta Y = \Delta Y(a) + \Delta Y(b) + \Delta Y(c)$	$86\,460 = 2\,367\,180 - 1\,889\,051 - 391\,669 = 86\,460$

Исследуемое предприятие обладает определенной тенденцией в ведении своей торговой деятельности (можно сказать, что организация в 2021 г. продолжает политику эффективной работы). Для того, чтобы подтвердить данное утверждение, применим для расчета рейтинга метод средней геометрической [2].

Данный способ расчета рейтинга предприятия предусматривает определение комплексной оценки с помощью расчета средней геометрической из коэффициентов относительного изменения исследуемых показателей. Для этого используется следующая формула:

$$K_j = \sqrt[n]{\prod_{i=1}^n a_{ij}}, j=1, \dots, n \quad (30)$$

Для начала определим стандартизированные показатели, на основе которых будет рассчитываться рейтинг предприятий (таблица 19).

Таблица 19 – Показатели для определения рейтинга торговой деятельности ООО «Русский Разгуляйка» (метод средней геометрической)

Показатель	Предприятие	
	2020 г.	2021 г.
Коэффициент качества обслуживания покупателей	0,756	0,768
Коэффициент валовой маржи (валовая прибыль / выручка)	0,152	0,179
Темп роста производительности труда	1,49	1,28

Расчет комплексной оценке анализируемого предприятия проводится по формуле 29:

$$R_{2020г.} = \sqrt[3]{0,756*0,152*1,49} = 0,555$$

$$R_{2021г.} = \sqrt[3]{0,768*0,179*1,28} = 0,560$$

Сравнительный анализ рейтинговой оценки торговой деятельности ООО «Русский Разгуляйка» по методу средней геометрической свидетельствует о небольшом улучшении эффективности деятельности в 2021г.

В таблице 20 содержатся показатели, необходимые для подсчета рейтинга ООО «Русский Разгуляйка» по методике Шеремета [2].

Для организации определим значение ее рейтинговой оценки по следующей формуле:

$$R_j = \sqrt[2]{(1-x_{1j})^2 + (1-x_{2j})^2 + \dots + (1-x_{nj})^2} \quad (31)$$

где R_j - рейтинговая оценка для j-ой организации;

$x_{1j}, x_{2j}, \dots, x_{nj}$ – стандартизированные показатели j-й организации (рассчитывается по формуле $x_{ij} = \frac{a_{ij}}{\max a_{ij}}$).

Таблица 20 – Показатели для определения рейтинга торговой деятельности ООО «Русский Разгуляйка» (методика Шеремета)

Показатель	Предприятие		Эталон-год
	2020 г.	2021 г.	
Коэффициент качества обслуживания покупателей	0,756	0,768	0,768
Коэффициент валовой маржи (вал. прибыль/выручка)	0,152	0,179	0,179
Производительности труда	5 193,8	6 670,3	6 670,3

Рассчитаем значение комплексной оценки для ООО «Русский Разгуляйка» за 2020 г.:

$$R_{2020г.} = \sqrt{\left(1 - \frac{0,756}{0,768}\right)^2 + \left(1 - \frac{0,152}{0,179}\right)^2 + \left(1 - \frac{5\,193,8}{6\,670,3}\right)^2} = 0,27$$

Теперь рассчитаем значение рейтинговой оценки за 2021 г.:

$$R_{2021г.} = \sqrt{\left(1 - \frac{0,768}{0,768}\right)^2 + \left(1 - \frac{0,179}{0,179}\right)^2 + \left(1 - \frac{6\,670,3}{6\,670,3}\right)^2} = 0$$

В соответствии с алгоритмом сравнительной рейтинговой оценки финансового состояния предприятия наивысший рейтинг имеет организация в том году, в котором она принимает минимальное значение R. Значение рейтинга ООО «Русский Разгуляйка» за 2021 г. меньше, чем в 2020 г., следовательно, торгово-хозяйственная деятельность в 2021 г. более эффективна. Выводы по итоговым рейтинговым оценкам, рассчитанным по двум разным методикам, совпадают.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Розничная торговля – важнейший сегмент рынка в России. К современным трендам развития розничной торговли РФ относится стремительное развитие торговых сетей РФ, рост оборота розничной торговли на территории страны, а также развитие и поддержание международной торговли России. К негативным тенденциям можно отнести наличие теневого сектора экономики, недостаточную эффективность государственного регулирования, низкий уровень развития инфраструктуры, дефицит кадров и недостаточное развитие малого бизнеса в торговле.

В основе теории комплексного анализа хозяйственной деятельности организаций лежит решение таких задач, как установление закономерностей и тенденций экономических явлений и процессов в конкретных условиях деятельности предприятия, изучение влияния внутренних и внешних факторов на результаты хозяйственной деятельности, оценка результатов деятельности организаций.

Необходимым предпринимаемым действием для любого хозяйствующего субъекта является обеспечение экономического благополучия своей организации в текущих рыночных условиях. Руководство компании должно уметь грамотно оценивать свое финансовое положение. Анализ прибыли и убытков – является одним из важнейших звеньев процесса управления, в результате которого будет предоставлена оценка достигнутых результатов, а также первые идеи разработки финансовой стратегии и методики. Финансовые результаты деятельности целесообразно учитывать не только с точки зрения бухгалтерского и налогового учета, но и с точки зрения управленческого учета.

В современных условиях для эффективного управления финансовыми показателями хозяйствующего субъекта необходимо выявить и проанализировать факторы, так или иначе оказавшие на него наибольшее влияние. Это не следует упускать из анализа, поскольку все факты хозяйственной жизни хозяйствующего субъекта взаимосвязаны.

В настоящее время экономика в РФ нестабильна. И розничная компания ООО «Русский Разгуляйка» старается преодолевать все препятствия вместе со всеми.

Основными показателями, характеризующими финансовые результаты предпринимательской деятельности торговых организаций, являются валовой доход (реализованные торговые и оптовые надбавки), другие доходы, прибыль и рентабельность. Прибыль занимает одно из центральных мест в общей системе стоимостных показателей и рычагов управления экономикой. Рост прибыли формирует базу для дальнейшего экономического развития предприятия и укрепления его финансовых отношений с партнерами, а также создает условия для самофинансирования и расширения видов экономической деятельности.

Рассматриваемая организация имеет достаточно хорошие экономические показатели. Анализ розничного товарооборота ООО «Русский Разгуляйка» показал, что по рассматриваемым торговым группам произошло увеличение продаж, главной причиной роста которых является расширение торговых точек организации.

Проанализировав деятельность торговой организации за отчетный период, можно сказать, что:

1. В 2021 г. произошло увеличение практически всех статей издержек обращения. Больше всего возросла оплата труда, что связано с увеличением торговых точек;

2. Организация за последние года стремительно растет, с каждым годом растет количество торговых точек не только в Красноярске, но и за его пределами;

3. Также за отчетный период произошло увеличение аренды и коммунальных платежей, что подтверждает расширение области компании по продаже продукции.

Анализ эффективности использования ресурсов показал:

1. Торговая организация ООО «Русский Разгуляйка» имеет также высокий уровень качества обслуживания покупателей;

2. Уровень издержек обращения торгового предприятия ООО «Русский Разгуляйка» в 2021 г. по сравнению с 2020 г. уменьшился вследствие различных темпов роста товарооборота и издержек обращения, что подтверждает грамотное ведение организации расходов.

Таким образом, на основании проведенного анализа торговой хозяйственной деятельности торгового предприятия можно сказать, что ООО «Русский Разгуляйка» ведет эффективную политику управления организацией торговли. Организация за рассматриваемый период расширила свои торговые площади и увеличила розничный товарооборот. А это, в свою очередь, привело к увеличению прибыли.

Для роста эффективности деятельности торговому предприятию ООО «Русский Разгуляйка» рекомендуется:

1. Минимизировать расходы на транспортировку товаров. Для оптимизации затрат необходимо оперативно контролировать выполнение транспортных заданий. Это позволяет избежать потерь, связанных со срывами сроков поставок, простоями, отклонениями от графика работы транспорта по причине незапланированных и форс-мажорных ситуаций. Онлайн-мониторинг местонахождения транспорта, маршрутов движения, времени прохождения контрольных точек и т.п. дает возможность быстро реагировать на любые возникающие отклонения и корректировать ситуацию.

2. Работа с товаром – провести анализ ассортимента и товаров организации, чтобы сегментировать их по степени оборачиваемости. Таким образом можно выделить товары, которые приносят большую часть выручки и неликвидные товары. Такой анализ нужно проводить организации чаще, чтобы понимать спрос и формировать закупку на его основе. В настоящее время ООО «Русский Разгуляйка» открывает новые точки продаж и только разбирается со спросом на товары в разных районах края и страны в целом, поэтому данная рекомендация позволит избежать снижения выручки и доли покупателей.

3. Проведение распродаж, установление сезонных скидок. Этот способ позволит увеличить объемы продаж алкогольной продукции. Проведение

подобных акций стимулирует покупателей выбрать либо конкретный бренд, либо купить больше, чем было запланировано потребителем изначально. Данное мероприятие является действенным для российского рынка, из-за менталитета местных жителей, предпочитающих отмечать праздники с размахом. Поэтому можно существенно поднять объем продаж за относительно короткий период.

4. Уменьшение налоговой базы. Нередко компании прибегают к услугам маркетологов для изучения рынка с целью увеличить свои продажи. Затраты на данную услугу уменьшают базу по налогу на прибыль как расходы на консультации. Однако это верно при одном условии – такие затраты оправданы, документально подтверждены и производятся в целях роста дохода. Изучение рынка должно проводиться в отношении товаров, которыми занимается компания. Если оно будет направлено на какие-то сторонние товары, то расходы могут не признать. ИФНС решит, что исследование было фиктивным и проводилось исключительно для того, чтобы уменьшился налог на прибыль.

Таким образом при помощи данных рекомендаций по повышению эффективности деятельности организации можно добиться увеличения прибыли, минимизировать расходы и стать более конкурентоспособным игроком на рынке розничных продаж.

16 июня 2022г. Су

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1 Анализ факторов экономического кризиса 2020 года / [Электронный ресурс].: Журнал StudNet. – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/analiz-faktorov-ekonomicheskogo-krizisa-2020-goda> (дата обращения: 15.06.2022).

2 Анализ финансово-хозяйственной деятельности организации [Электронный ресурс].: Сайт Бизнес.ру. – URL: <https://www.business.ru/article/2711-analiz-finansovo-hozyaystvennoy-deyatelnosti> (дата обращения: 15.06.2022).

3 Багомедов С. Г. Управление товарооборотом торговой фирмы / С.Г. Багомедов, С.Т. Мурсалов // Электронный журнал «Транспортное дело России». – 2018 г.

4 Вислова А. В., Соснаускене О. И. Бухгалтерский учет в торговле. - Система ГАРАНТ, 2019. - 412 с.

5 Влияние впечатлений на совершение розничных покупок [Электронный ресурс] / С.В.Карпова // Статья – 2022. – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/vliyanie-vpechatleniy-na-sovershenie-rozничnyh-pokupok> (дата обращения: 15.06.2022).

6 Внешняя торговля России в первой половине 2020 г.: сокращение товарооборота в период пандемии [Электронный ресурс].: Статья. – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/vneshnyaya-torgovlya-rossii-v-pervoy-pолоvine-2020-g-sokraschenie-tovarooborota-v-period-pandemii> (дата обращения: 10.06.2022).

7 Геммерлинг Г.А., Ломакин О.Е., Шлёнов Ю.В. Ваше дело. Практический курс предпринимательства. - М.: БИНОМ, 2019. - 648 с.

8 Герасимов Б. И. Комплексный экономический анализ финансово-хозяйственной деятельности организации / Б.И. Герасимов, Т.М. Коновалова, С.П. Спиридонов, Н.И. Саталкина. — Тамбов: Изд-во Тамб. гос. техн. ун-та, 2019. — 160 с.

9 Горшкова Л. Л., Борисов Ю. К., Кудрявцева А. Л., Годунова Н. С. Комментарий к Налоговому кодексу Российской Федерации (частям первой и второй) (под редакцией Л.Л. Горшковой). - М.: Система ГАРАНТ, 2019. - 644 с.

10 Государственный информационный ресурс бухгалтерской (финансовой) отчетности [Электронный ресурс]: сайт ФНС России – URL: <https://bo.nalog.ru/> (дата обращения: 01.06.2022).

11 Гусева Т.А., К.В., Леташова И.С. Руководство по организации малого и среднего бизнеса: правовые аспекты. - М.: Деловой двор, 2020.

12 Динамика развития малого предпринимательства в регионах России в январе-марте 2020 года. Ежеквартальный информационно-аналитический доклад / А.М. Шестоперов. - М., 2020. - 38 с.

13 Карасев А. В. Новые организационные формы управления предприятием в рыночных условиях. - М.: ЮНИТИ, 2021. - 364 с.

14 Кожарский В. В. Анализ издержек обращения в торговле // Планирование и анализ хозяйственной деятельности, 2018, № 1. – 332 с.

15 Кравченко Л. И. Анализ хозяйственной деятельности в торговле / Л.И. Кравченко. – М.: Новое знание, 2018. - 544 с.

16 Крупнейшие компании розничной торговли в России, рейтинг компаний [Электронный ресурс].: Бизнес – Каталог Профессионалы рынка. – URL: <https://www.oborudunion.ru/russia/company/torgovlya-roznichnaya> (дата обращения: 15.06.2022).

17 Кучеренко, О.В. Планирование в системе управления издержками обращения торгового предприятия [Электронный ресурс] / О.В. Кучеренко // Журнал Сибирский торгово-экономический журнал. – 2021. – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/planirovanie-v-sisteme-upravleniya-izderzhkami-obrascheniya-torgovogo-predpriyatiya> (дата обращения: 01.06.2022).

18 НДС в розничной торговле [Электронный ресурс]: сайт – URL: <https://www.b-kontur.ru/enquiry/954-nds-v-roznichnoy-torgovle#> (дата обращения: 29.05.2022).

19 Общая система налогообложения [Электронный ресурс]: сайт – URL: <https://www.klerk.ru/buh/articles/513044/> (дата обращения: 29.05.2022).

20 ООО "Русский Разгуляйка" [Электронный ресурс].: сайт – URL: <https://xn----8sbaltdhechj6cej4ak1t.xn--p1ai/> (дата обращения: 01.06.2022).

21 Основные направления улучшения финансового состояния торговых организаций [Электронный ресурс] / Н.К.Васильева // Статья – 2020. – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/osnovnye-napravleniya-uluchsheniya-finansovogo-sostoyaniya-torgovyh-organizatsiy> (дата обращения: 15.06.2022).

22 Особенности функционирования торговой организации [Электронный ресурс] / Б.М.Мусаева // Статья – 2021. – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/osobennosti-funktsionirovaniya-torgovoy-organizatsii> (дата обращения: 10.06.2022).

23 Потребление товаров [Электронный ресурс].: Бюллетень о текущих тенденциях российской экономики. – URL: [https://ac.gov.ru/uploads/2-Publications/%D0%BC%D0%B0%D1%80%D1%82_web_\(1\).pdf](https://ac.gov.ru/uploads/2-Publications/%D0%BC%D0%B0%D1%80%D1%82_web_(1).pdf) (дата обращения: 15.06.2022).

24 Правила ведения бухгалтерского учета в торговле [Электронный ресурс].: сайт – URL: https://nalog-nalog.ru/buhgalterskij_uchet/vedenie_buhgalterskogo_ucheta/pravila_vedeniya_buhgalterskogo_ucheta_v_torgovle/ (дата обращения: 10.06.2022).

25 Прушковский, Л.В. Оценка системы качества торгового обслуживания на предприятиях и ее обоснование [Электронный ресурс] / Л. В. Прушковский // Журнал Научный результат. Серия «Технологии бизнеса и сервиса». – 2018. – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/otsenkasistemy-kachestva-torgovogo-obsluzhivaniya-na-predpriyatiyah-riteyla-i-ee-obosnovanie> (дата обращения: 01.06.2022).

26 Розничная торговля (рынок России) [Электронный ресурс].: Статья. – URL: <https://www.tadviser.ru/a/126411> (дата обращения: 29.05.2022).

27 Роль учета поступления и продажи товаров в организациях торговли [Электронный ресурс] / Р.З.Бабаханов // Журнал Вестник науки. – 2020. – URL:

<https://cyberleninka.ru/article/n/rol-ucheta-i-audita-postupleniya-i-prodazhi-tovarov-v-organizatsiyah-torgovli> (дата обращения: 01.06.2022).

28 Рост товарооборота в новых условиях развития экономики [Электронный ресурс] / И.Х.Сетдеков // Статья – 2022 г. – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/rost-tovarooborota-v-novyh-usloviyah-razvitiya-ekonomiki> (дата обращения: 15.06.2022).

29 Сборник Торговля в России [Электронный ресурс].: Федеральная служба государственной статистики. – URL: http://www.gks.ru/free_doc/doc_2018/torg18.pdf (дата обращения: 01.06.2022).

30 Сервис проверки и анализа российских контрагентов [Электронный ресурс]: Общество с ограниченной ответственностью «Русский Разгуляйка» – URL: <https://www.rusprofile.ru> (дата обращения: 15.06.2022).

31 Современные тенденции маркетинга розничных торговых предприятий [Электронный ресурс].: Журнал практический маркетинг. – URL: <https://www.cfin.ru/press/practical/2012-11/01.shtml> (дата обращения: 01.06.2022).

32 Статистика предприятий розничной торговли [Электронный ресурс].: Федеральная служба государственной статистики. – URL: <http://www.gks.ru> (дата обращения: 01.06.2022).

33 Тенденции развития торговли в регионах в условиях пандемии коронавируса [Электронный ресурс] / Е.В.Репаринцева // Журнал Вестник Курской государственной сельскохозяйственной академии – 2021. – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/tendentsii-razvitiya-torgovli-v-regionah-v-usloviyah-pandemii-koronavirusa> (дата обращения: 15.06.2022).

34 Толпегина, О.Л. Анализ прибыли: теория и практика исследования [Электронный ресурс] / О.Л. Толпегина // Журнал Экономический анализ: теория и практика – 2018. – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/analiz-pribyli-teoriya-i-praktika-issledovaniya> (дата обращения: 15.06.2022).

35 Торговля в России [Электронный ресурс].: Федеральная служба государственной статистики. – URL: <https://rosstat.gov.ru/folder/210/document/13233> (дата обращения: 01.06.2022).

36 Управление издержками обращения торговых организаций [Электронный ресурс] / Т.Е.Фасенко // Статья – 2019. – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/upravlenie-izderzhkami-obrascheniya-torgovyh-organizatsiy> (дата обращения: 15.06.2022).

37 Учет и анализ товаров в розничной торговле [Электронный ресурс] / Л.М.Шаханова // Статья – 2021. – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/uchet-i-analiz-tovarov-v-rozничной-torgovle> (дата обращения: 01.06.2022).

38 Анализ факторов, влияющих на прибыль предприятия/ Е.В.Романовская А.В.Захарова // Московский Экономический Журнал– 2020. – С. 7–15.

39 Федеральный закон "Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации" от 28.12.2009 N 381-ФЗ:[сайт]. – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_95629/ (дата обращения: 15.06.2022).

40 Федеральный стандарт бухгалтерского учета ФСБУ 5/2019 «Запасы».от 15.11.2019 № 180н // Минфин России Официальный сайт: [сайт]. – URL: https://minfin.gov.ru/ru/document/?id_4=133539federalnyi_standart_bukhgalterskog_o_ucheta_fsbu_52019_zapasy (дата обращения: 15.06.2022).

41 Финансовый анализ по данным отчетности [Электронный ресурс] Бухгалтерский учет, налоги, аудит. – URL: https://www.audit-it.ru/finanaliz/terms/analysis/altman_z_model.html (дата обращения: 01.06.2022).

42 Экономическая сущность и значение товаров в организациях розничной торговли [Электронный ресурс] / О.М.Воронько // Статья – 2018. – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/ekonomicheskaya-suschnost-i-znachenie-tovarov-v-organizatsiyah-rozничной-torgovli> (дата обращения: 01.06.2022).

ПРИЛОЖЕНИЕ А

Бухгалтерский баланс ООО «Русский Разгуляйка» за 2021 г.

ИНН 2463096688
КПП 246301001

Форма по КНД 0710099
Форма по ОКУД 0710001

Бухгалтерский баланс На 31 декабря 2021 г.

Пояснения ¹	Наименование показателя	Код строки	На 31 декабря 2021 г.	На 31 декабря 2020 г.	На 31 декабря 2019 г.
1	2	3	4	5	6
Актив					
I. Внеоборотные активы					
	Нематериальные активы	1110	-	-	-
	Результаты исследований и разработок	1120	-	-	-
	Нематериальные поисковые активы	1130	-	-	-
	Материальные поисковые активы	1140	-	-	-
	Основные средства	1150	101 177	2 471	961
	Доходные вложения в материальные ценности	1160	-	-	-
	Финансовые вложения	1170	-	-	-
	Отложенные налоговые активы	1180	-	-	-
	Прочие внеоборотные активы	1190	-	-	-
	Итого по разделу I	1100	101 177	2 471	961
II. Оборотные активы					
	Запасы	1210	1 146 437	319 446	180 416
	Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	1220	81 190	20	12
	Дебиторская задолженность	1230	74 508	32 288	16 666
	Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	1240	-	-	-
	Денежные средства и денежные эквиваленты	1250	74 208	35 880	13 472
	Прочие оборотные активы	1260	3 615	-	18 055
	Итого по разделу II	1200	1 379 958	387 634	228 621
	БАЛАНС	1600	1 481 135	390 105	229 582

Пояснения ¹	Наименование показателя	Код строки	На 31 декабря 2021 г.	На 31 декабря 2020 г.	На 31 декабря 2019 г.
1	2	3	4	5	6
Пассив					
III. Капитал и резервы					
	Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	1310	500	500	500
	Собственные акции, выкупленные у акционеров	1320	(-) ²	(-)	(-)
	Переоценка внеоборотных активов	1340	-	-	-
	Добавочный капитал (без переоценки)	1350	-	-	-
	Резервный капитал	1360	-	-	-
	Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	1370	33 246	6 917	4 983
	Итого по разделу III	1300	33 746	7 417	5 483
IV. Долгосрочные обязательства					
	Заемные средства	1410	-	-	-
	Отложенные налоговые обязательства	1420	-	-	-
	Оценочные обязательства	1430	-	-	-
	Прочие обязательства	1450	36 775	-	-
	Итого по разделу IV	1400	36 775	0	0
V. Краткосрочные обязательства					
	Заемные средства	1510	144 690	83 693	-
	Кредиторская задолженность	1520	1 265 924	298 995	224 099
	Доходы будущих периодов	1530	-	-	-
	Оценочные обязательства	1540	-	-	-
	Прочие обязательства	1550	-	-	-
	Итого по разделу V	1500	1 410 614	382 687	224 099
	БАЛАНС	1700	1 481 135	390 105	229 582

Примечания

¹ Указывается номер соответствующего пояснения.

² Здесь и в других формах отчетов вычитаемый или отрицательный показатель показывается в круглых скобках.

ПРИЛОЖЕНИЕ Б

Отчет о финансовых результатах ООО «Русский Разгуляйка» за 2021 г.

ИНН 2463096688
КПП 246301001

Форма по КНД 0710099
Форма по ОКУД 0710002

Отчет о финансовых результатах

За 2021 г.

Пояснения ³	Наименование показателя	Код строки	За 2021 г.	За 2020 г.
1	2	3	4	5
	Выручка ⁴	2110	4 429 105	2 061 925
	Себестоимость продаж	2120	(3 635 532)	(1 746 481)
	Валовая прибыль (убыток)	2100	793 573	315 444
	Коммерческие расходы	2210	(679 571)	(287 902)
	Управленческие расходы	2220	(-)	(-)
	Прибыль (убыток) от продаж	2200	114 002	27 542
	Доходы от участия в других организациях	2310	-	-
	Проценты к получению	2320	-	-
	Проценты к уплате	2330	(13 789)	(279)
	Прочие доходы	2340	20 288	645
	Прочие расходы	2350	(59 293)	(24 422)
	Прибыль (убыток) до налогообложения	2300	61 208	3 486
	Налог на прибыль ⁵	2410	(5 813)	(697)
	в т.ч.:	2411	(5 813)	(697)
	текущий налог на прибыль	2411	(5 813)	(697)
	отложенный налог на прибыль ⁶	2412	-	-
	Прочее	2460	(29 066)	(855)
	Чистая прибыль (убыток)	2400	26 329	1 934
	Результат от переоценки внеоборотных активов, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	2510	-	-
	Результат от прочих операций, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	2520	-	-
	Налог на прибыль от операций, результат которых не включается в чистую прибыль (убыток) периода ⁵	2530	-	-
	Совокупный финансовый результат периода⁷	2500	26 329	1 934

Пояснения ³	Наименование показателя	Код строки	За 2021 г.	За 2020 г.
1	2	3	4	5
СПРАВОЧНО				
	Базовая прибыль (убыток) на акцию	2900	-	-
	Разводненная прибыль (убыток) на акцию	2910	-	-

Примечания

³ Указывается номер соответствующего пояснения.

⁴ Выручка отражается за минусом налога на добавленную стоимость, акцизов.

⁵ Отражается расход (доход) по налогу на прибыль.

⁶ Отражается суммарная величина изменений отложенных налоговых активов и отложенных налоговых обязательств за отчетный период.

⁷ Совокупный финансовый результат периода определяется как сумма строк "Чистая прибыль (убыток)", "Результат от переоценки внеоборотных активов, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода" и "Результат от прочих операций, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода", "Налог на прибыль от операций, результат которых не включается в чистую прибыль (убыток) периода".

Дополнительные строки отчета о финансовых результатах

Лист представляется за отчетный период 2021 года при принятии организацией решения о неприменении изменений, предусмотренных пунктом 2 приказа Минфина от 19.04.2019 г. №61н "О внесении изменений в приказ Министерства финансов Российской Федерации от 02.07.2010 г. № 66н "О формах бухгалтерской отчетности организаций", до указанного в данном пункте срока"

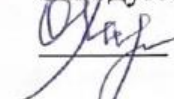
Пояснения	Наименование показателя	Код строки	За 2021 г.	За 2020 г.
1	2	3	4	5
	Текущий налог на прибыль ⁸	2410		
	в т.ч. постоянные налоговые обязательства (активы)	2421	-	-
	Изменение отложенных налоговых обязательств	2430	-	-
	Изменение отложенных налоговых активов	2450	-	-

⁸ Значения показателя заполняются по коду строки 2411 отчета о финансовых результатах.

Министерство науки и высшего образования РФ
Федеральное государственное автономное
образовательное учреждение высшего образования
«СИБИРСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»
Институт экономики, государственного управления и финансов
Кафедра бухгалтерского учета и статистики

УТВЕРЖДАЮ

Заведующий кафедрой

 О.Н.Харченко

« 16 » 06 2022 г.

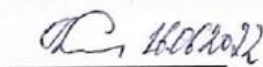
БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА

38.03.01. Экономика

38.03.01.01.01 – Бухгалтерский учет, анализ и аудит
(в коммерческих организациях)

ОСОБЕННОСТИ УЧЕТА И АНАЛИЗ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИЙ
РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ
(НА ПРИМЕРЕ ООО «РУССКИЙ РАЗГУЛЯЙКА»)


Руководитель



доцент, канд.экон.наук

Т. В. Кожинова

Выпускник

16.06.2022 

Ирина Андреевна Щетникова

Красноярск 2022