

Слайд 1

Здравствуйте, уважаемые члены Государственной аттестационной комиссии!

Тема моей выпускной квалификационной работы – **«ТЕМА»**.

Актуальность выбранной темы заключается в том, что в условиях конкуренции очень важно для предприятия розничной торговли грамотное ведение учета товаров. Учет должен обеспечивать сохранность материальных ценностей и полную информативность по оборачиваемости тех или иных товаров, ассортиментности и сбалансированности товарооборота.

Слайд 2

Цель выпускной квалификационной работы - изучение порядка и особенностей учета товаров в организациях розничной торговли, а также проведение анализа розничного товарооборота на исследуемом предприятии.

В связи с этим возникают следующие **задачи**, представленные на слайде презентации.

Объектом исследования является Общество с ограниченной ответственностью, основным видом деятельности которого является розничная торговля.

Научно-практическая значимость проведенного исследования состоит в том, что основные теоретические выводы и предложения дипломной работы по совершенствованию бухгалтерского учёта и анализа финансовых результатов деятельности предприятия ООО «Стандарт» и могут быть использованы в его повседневной деятельности.

Слайд 3

В процессе анализа оборота розничной торговли ставятся следующие задачи:

- Оценить уровень, ритмичность и равномерность выполнения намеченных планов, т.е. изучить выполнение плана оборота по общему объему, составу оборота, структурным подразделениям, в целом за год, по кварталами месяцам;
- Изучить тенденции и дать оценку изменений в объеме и структуре оборота, их соответствия денежным доходам и спросу населения на товары, выяснить, как удовлетворяется спрос покупателей;
- Изучить состав оборота по организационным формам продажи, методам торговли, товарному составу;
- Оценить роль и место организации на региональном рынке;
- Изучить факторы, оказавшие влияние на выполнение плана и динамику оборота;
- Выявить достижения и недостатки в работе, а также имеющиеся резервы в развитии оборота;
- Наметить меры и разработать оптимальные управленческие решения по развитию оборота.

Слайд 4

На основании данных в таблице можно сделать вывод, что розничный товарооборот целом за отчетный год выполнен – 102,1%, что в абсолютной сумме составило 296 тыс. руб. А по сравнению с прошлым годом розничный товарооборот перевыполнен на 2,8% или в абсолютной сумме составило 400 тыс. руб. В том числе по продаже товаров населению товарооборот выполнен 102%, что составило 276 тыс. руб.

Слайд 5

Проведенный анализ поступления товаров по товарным группам говорит о том, что основную долю поступлений занимает свежая мясная продукция производства птицефабрики 30,2 % (437037 тыс. руб.) Молоко и молочная продукция составила 78146 тыс. руб. в отчетном году, что было больше прошлого на 63603 тыс. руб.

Также небольшую часть поступлений составили группа "хлеб и хлебобулочные изделия" - 12,6% в отчетном году. Таким образом, сумма поступлений в отчетном году была обеспечена в большинстве за счет товарной группы - мясо и мясная продукция и составила 189799 тыс. руб.

Слайд 6

Вывод: Из данных в таблице видно, что увеличилась доля собственных ресурсов на 0,6%. Эти ресурсы позволяют использовать конкурентные преимущества торгового предприятия и обеспечить население экологически чистыми продуктами питания. Уменьшение доли -0,3% и удельного веса оптовых баз в снабжении предприятия. А также уменьшение доли промышленного предприятия и удельного веса говорит о том, что нужно расширять ассортимент, но доля сельское хозяйство увеличилась 0,7% и удельный вес тоже увеличился это говорит о том что продукция пользуется спросом.

Слайд 7

Розничный товарооборот предприятия возрос в отчетном году по сравнению с прошлым годом на 484,5 тыс. руб. за счет завышенных товарных запасов на начало года (+33,8 тыс. руб.), роста поступления товаров в магазин (+513,0 тыс. руб.) и уменьшения прочего выбытия товаров (+0,8 тыс. руб.). Но возможности роста товарооборота в динамике уменьшились в результате увеличения товарных запасов на конец года (-63,1 тыс. руб.).

Недостатком использования поступающих в предприятие товарных ресурсов является их неполное вовлечение в товарооборот, что явилось следствием завоза в магазин товаров, имеющих высокую цену, что снижало спрос покупателей на них, нарушением ритмичности отгрузки товаров поставщиками, связанными с магазином договорными обязательствами. Часть товаров, поступивших в магазин в излишнем количестве и в конце года, осело на остатках товаров в магазине, что может привести к замедлению оборачиваемости оборотных средств, вложенных в товарные запасы, и возникновению потерь.

Слайд 8

ООО «Стандарт» - Общество с ограниченной ответственностью согласно Гражданскому Кодексу юридическое лицо коммерческой структуры имеющие Уставной капитал, Расчетный счет в ОАО сбербанк», г Иркутск круглую печать с полным фирменным названием.

Основными задачами ООО «Стандарт» являются:

- - удовлетворение общественных потребностей в товарах и услугах;
- - розничная реализация товаров народного потребления;
- - приобретение товаров розничного ассортимента и его продажа.

Организационная структура представлена на слайде презентации.

Слайд 9

Рассмотрим конкретный пример деятельности ООО «Стандарт». В магазин поступил товар от поставщиков. В счете поставщика значится товар на сумму 27180 руб., кроме того НДС – 18%. При приемке товаров выявлена недостача в пределах норм естественной убыли на сумму 350 руб. без НДС. В счет включены транспортные расходы, подлежащие оплате магазином, на сумму 950 руб., в том числе НДС 20%. При оприходовании товара отражена торговая наценка 50%. Бухгалтер рассчитывает фактическое поступление товаров, расчетные данные представлены в таблице на экране.

Слайд 10

Одновременно с этим Бухгалтер сделает следующие записи, которые представлены Вашему вниманию на слайде презентации.

Слайд 11

Сдача торговой выручки инкассаторам приходным кассовым ордером №1; отдается инкассаторам а в №3 ставят печать и роспись, оставляют магазину. При учете реализации в организации розничной торговли применяется счет 90 «Продажи». При учете товаров по продажным ценам счет имеет следующую структуру – представлена на слайде.

Слайд 12

В магазин поступили товары от поставщика. В счете-фактуре значится:

- стоимость товаров – 56780 руб.

- НДС 18% - 10220,4 руб

Итого к оплате: 67000,4 руб.

Наценка на данные товары установлена в размере 29560 руб.

Отразим данный пример в таблице

Слайд 13

Показатели развития розничного товарооборота торговой организации, млн р.

В процессе анализа показателей данной таблицы следует выделить положительные и отрицательные стороны в деятельности торговой организации.

Положительным является выполнение плана розничного товарооборота, а также его увеличение по сравнению с 2014 годом в действующих (темп роста составил 101%), а в сопоставимых ценах (темп роста равен 101%).

Отрицательным является снижение процента охвата розничным товарооборотом покупательных фондов населения в 2015 году по сравнению с 2014 годом на -2,6, хотя план по данному показателю перевыполнен на 0,1%. Доля товарооборота организации в общем товарообороте района снизилась в 2015 году по сравнению с 2014 годом на -7,7%, план по данному показателю выполнен. Проведенный анализ позволяет сделать вывод о снижении доли предприятия организации, говорит об уменьшении численности обслуживаемого населения.

Слайд 14

Исходя из данных таблицы можно сделать вывод: повышение цен оказало значительное влияние на изменение структуры оборота розничной торговли. Это произошло за счет изменения цен. Население вынуждено в новых условиях большую долю средств расходовать на покупку продуктов питания. Это привело к увеличению удельного веса продуктов в товарообороте на 1,2%, чем в прошлом году. Следовательно, выросла доля непродовольственных товаров. Индекс цен на непродовольственную продукцию отличаются в большом размере. Поэтому при определении оборота розничной торговли на планируемый год должны быть учтены показатели изменения цен, оказывающие влияние на структуру товарооборота

Слайд 15

Для данного проекта можно использовать следующие способы оценки эффективности, представленные на слайде презентации.

Слайд 16

Таким образом, можно сделать вывод, что по результатам комплексного анализа разрабатываются и осуществляются рекомендации по устойчивому развитию, повышению эффективности и конкурентоспособности торговой деятельности. Они учитываются при планировании этих показателей на предстоящие периоды.

Цель работы - изучение порядка и особенностей учета товаров в организациях розничной торговли, а также проведение анализа розничного товарооборота на исследуемом предприятии - **достигнута.**

Спасибо за внимание! Доклад окончен.