

ОРГАНИЗАЦИЯ УЧЕТА И АНАЛИЗ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ИП ЛЮБУШКИНА ЕЛЕНА ВЛАДИМИРОВНА

1 Организация учета финансовых результатов ИП Любушкина Елена Владимировна

Организация учета финансового результата в ИП Любушкина Елена Владимировна закреплена в учетной политике. В соответствии с учетной политикой для отражения финансового результата деятельности в рабочем плане счетов бухгалтерского учета предназначены счета 90 «Продажи», 91 «Прочие доходы и расходы», 97 «Расходы будущих периодов», 99 «Прибыли и убытки».

Учет финансовых результатов деятельности коммерческой организации ИП Любушкина Е.В. ведется в соответствии с Положением по бухгалтерскому учету «Доходы организации» ПБУ 9/99, утвержденными приказом МФ РФ от 27.11.2006 г. № 156н, Положением по бухгалтерскому учету «Расходы организации» утвержденными приказом МФ РФ от 27.11.2006 г. № 156н.

Учет доходов и расходов, связанных с обычными видами деятельности и определение финансового результата по ним ведется на счете 90 «Продажи» по субсчетам: 90-1 «Выручка», 90-2 «Себестоимость продаж», 90-9 «Прибыль/убыток от продаж».

В течение года записи по субсчетам счета 90 ведутся с нарастающим итогом. По кредиту субсчета 90-1 и дебету счета 62 отражается выручка от торговли обувью. Одновременно себестоимость продаж списывается с кредита счета 44 «Расходы на продажу» в дебет субсчета 90-2.

По окончании месяца расчетным путем, без закрытия субсчетов, на счете 90 определяется финансовый результат путем сопоставления кредитового оборота по субсчету 90-1 «Выручка» с общим дебетовым оборотом по субсчету 90-2 «Себестоимость продаж». Полученный результат ежемесячно списывается с субсчета 90-9 «Прибыль/убыток от продаж» на счет 99 «Прибыли и убытки».

Таким образом, субсчета 90-1 «Выручка», 90-2 «Себестоимость продаж», 90-9 «Прибыль/убыток от продаж» на отчетную дату имеют сальдо, а синтетический счет 90 сальдо не имеет.

По окончании отчетного года субсчета 90-1, 90-2 (кроме субсчета 90-9), открытые по счету 90, списываются на субсчет 90-9: Д-т сч. 90-1, К-т сч. 90-9 – выручка; Д-т сч. 90-9, К-т сч. 90-2 – себестоимость продаж.

Отрицательным моментом в организации учета прибыли от продаж в исследуемой организации является отсутствие системы внутреннего аудита финансовых результатов деятельности предприятия. Внешний аудит финансовых результатов проводится нерегулярно, последний раз аудиторская проверка финансовых результатов проводилась в 2010 году.

Отсутствие достаточного контроля над формированием и отражением финансовых результатов деятельности организации ведет к снижению эффективности и достоверности данных бухгалтерского учета и искажает данные анализа финансовых результатов деятельности организации розничной торговли.

По окончании месяца расчетным путем, без закрытия субсчетов, на счете 90 определяется финансовый результат путем сопоставления кредитового оборота по субсчету 90-1 «Выручка» с общим дебетовым оборотом по субсчетам 90-2 «Себестоимость продаж». Полученный результат ежемесячно списывается с субсчета 90-9 «Прибыль/убыток от продаж» на счет 99 «Прибыли и убытки». Таким образом, субсчета 90-1 «Выручка», 90-2 «Себестоимость продаж», 90-9 «Прибыль/убыток от продаж» счета 90 на отчетную дату имеют сальдо, а синтетический счет 90 – сальдо не имеет.

По окончании отчетного года субсчета 90-1, 90-2 и другие (кроме субсчета 90-9), открытые по счету 90, списываются на субсчет 90-9: Д-т сч. 90-1, К-т сч. 90-9 – выручка; Д-т сч. 90-9, К-т сч. 90-2 – себестоимость продаж.

Расходы, связанные с продажей, продажей и прочим выбытием основных средств учитываются: Д-т сч. 91-2, К-т сч. 60, 69, 70.

Проценты по кредитам и займам учитываются: Д сч. 91-2, К сч. 66, 67.

Штрафы, пени, неустойки за нарушение условий договоров, уплаченные или признанные к уплате учитываются: Д сч. 9-2, К сч.51, 76.

При признании в бухгалтерском учете сумма выручки от продажи отражается по кредиту счета «Продажи» и дебету счета 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками». Одновременно себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг списывается с кредита счетов 41 «Товары», 44 «Расходы на продажу» в дебет счета 90 «Продажи». Записи по субсчетам 90–1 «Выручка», 90-2 «Себестоимость продаж», производятся накопительно в течение отчетного периода. Ежемесячно сопоставлением совокупного дебетового оборота по субсчетам 90-1 «Выручка», 90-2 «Себестоимость продаж» и кредитового оборота по субсчету 90 «Выручка» определяется финансовый результат (прибыль или убыток) от продаж за отчетный месяц. Это финансовый результат ежемесячно списывается с субсчета 90–9 «Прибыль/убыток от продаж» на счет 99 «Прибыли и убытки». Таким образом, синтетический счет 90 «Продажи» сальдо на отчетную дату не имеет.

Аналитический учет продаж имеет целью выявить эффективность (рентабельность) продаж отдельных видов или групп товаров.

Выручка от продаж определяется по мере ее оплаты. Существенное влияние на организацию и ведение бухгалтерского учета финансового результата в ИП Любушкина Е.В. оказывает отнесение исследуемой организации розничной торговли к объектам малого предпринимательства и применение к ИП Любушкина Е.В. специального налогового режима ЕНВД. Из конечного финансового результата деятельности предприятия розничной торговли как из разницы между доходами и расходами организации вычитается сумма единого налога на вмененный доход.

На основании п. 4 ст. 346.26 НК РФ при применении ЕНВД не уплачивают налог на прибыль, налог на имущество организаций и НДС (за исключением НДС, перечисляемого при ввозе товаров на таможенную территорию РФ). Индивидуальные предприниматели не платят НДФЛ со своих доходов, налог на имущество физических лиц и НДС (кроме «таможенного»

НДС). Следовательно, по этим налогам ИП Любушкина Е.В. не нужно сдавать декларации (расчеты), в том числе «нулевые».

Суммы, начисленные по Налоговой декларации ЕНВД учитываются в бухгалтерском учете ИП Любушкина Е.В. по дебету счета 44 «Расходы на продажу» и кредиту счета 68 «Расчеты с бюджетом по налогам и сборам».

Сумма ЕНВД, перечисляемая в федеральный бюджет, учитывается на отдельном субсчете «Расчеты по ЕНВД» счета 68.

Начисленный в федеральный бюджет налог уменьшается на сумму пенсионных взносов и отражаются в бухгалтерском учете на субсчете 69.2.

В ИП Любушкина Е.В. расчеты с покупателями ведутся в наличной форме, поэтому дебиторская задолженность по проданным товарам отсутствует.

В целях совмещения налогового и бухгалтерского учета в ИП Любушкина Е.В. осуществляется учет каждой продажи. Данный вид учета приемлем для исследуемой организации, так как магазин «Люкс» является небольшим магазином, где мало покупателей, которые к тому же не приобретают большого количества товаров разных наименований. Каждая продажа записывается в специальную тетрадь, все товары снабжаются специальными бирками, которые открепляют и оставляют у себя продавцы магазина при продаже. Инвентаризация в ИП Любушкина Е.В. проводится 1 раз в квартал.

Таким образом, учет финансовых результатов в организации розничной торговли ИП Любушкина Е.В. ведется в соответствии с рабочим Планом счетов бухгалтерского учета организации. Особенностью организации учета финансового результата в Любушкина Е.В. является отсутствие счетов по производству товаров: 20, 25, 26 в связи с тем, что исследуемая организация не является производителем товаров, а занимается исключительно розничной продажей обуви, все расходы по организации и ведению торговли учитываются на счете 44 «Расходы на продажу». Существенной особенностью организации учета финансового результата является учет сумм ЕНВД на счетах

бухгалтерского учета, в связи с влиянием ЕНВД на размер конечного финансового результата.

.2 Анализ финансовых результатов исследуемой организации

ИП Любушкина Е.В. не является плательщиком налога на прибыль с организации.

Основные экономические показатели деятельности ИП Любушкина Е.В. для анализа финансовых результатов представлены в Таблице 1.

Таблица 1 – Основные экономические показатели деятельности ИП Любушкина Е.В. за 2012–2014 гг.

Показатели	2012	2013	2014	Отклонение по годам (+;-)		Темп роста по годам (%)	
				2013 к 2012	2014 к 2013	2013 к 2012	2014 к 2013
1. Товарооборот, тыс. р.	7825,88	8124,67	8621,3	298,79	496,63	103,82	106,11
2. Валовой доход, тыс. р.	7489,67	7765,22	8223,61	275,55	458,39	103,68	105,90
3. Издержки обращения, тыс. руб.	5251,12	5493,3	5698,35	242,18	205,05	104,61	103,73
6. Среднесписочная численность работников, человек	8	10	9	2	-1	125	90
7. Затраты на оплату труда, тыс. р.	1684,61	1800,22	1739,77	115,61	-60,45	106,86	96,64
8. Производительность труда, тыс. руб.	978,24	812,47	957,92	-165,77	145,46	83,05	117,90
9. Торговая площадь, м ²	58,70	58,70	58,70	0,00	0,00	100,00	100,00
10. Товарооборот на 1 м ² торговой площади, тыс. р.	133,32	138,41	146,87	1,35	8,46	103,82	106,11
11. Прибыль от продаж, тыс. р.	2238,55	2271,92	2525,26	33,37	253,34	101,49	111,15
12. Рентабельность продаж	0,43	0,41	0,44	-0,01	0,03	97,02	107,15

Из Таблицы 1 видно, что деятельность ИП Любушкина Е.В. на протяжении периода 2012–2014 гг. характеризуется ростом товарооборота, доходов от продаж, прибыли, производительности труда.

Так, например, в 2013 г. товарооборот ИП Любушкина Е.В. увеличился на 298,79 тыс. р. или на 103,82%, в 2014 г. происходит дальнейший рост товарооборота на 496,63 тыс. р. или на 106,11% по сравнению с 2013 г.

Возрастает так же валовой доход предпринимателя в 2013 г. на 275,55 тыс. р. или на 103,68%, а в 2014 г. – на 458,39 тыс. р. причем темп роста превышает темп роста данного показателя в 2013 г. и составляет 105,90%.

Отрицательным моментом деятельности в 2013 г. явилось снижение производительности труда по сравнению с 2012 г. на 165,77 тыс. р., причем темп роста снизился до 83,05%, но в 2014 г. в следствие оптимизации численности персонала производительность труда возрастает на 145,146 тыс. р. или на 117,90% по сравнению с 2013 г.

Период 2012-2014 гг. характеризуется ростом товарооборота на 1 м² торговой площади. В 2013 г. рост товарооборота на 1 м² торговой площади составил 138,41 тыс. р., что на 8,46 тыс. р. больше, чем в 2012 г., при темпе роста 103,82%, а в 2014 г. товарооборот на 1 м² торговой площади составил 146,87 тыс. р., что соответствует темпу роста в 106,11%

Данные о денежных средствах, полученных от продаж одежды и спортивного инвентаря за 2012–2014 гг. представлены в Таблице 2.

Таблица – 2 Данные о денежных средствах, полученных от продаж одежды и спортивного инвентаря за 2012–2014 гг.

В тысячах рублей

Показатели	2012	2013	2014	Отклонение			
				Абсолютное		Относительное	
				2013 к 2012	2014 к 2013	2013 к 2012	2014 к 2013
Выручка от продаж одежды	4678,14	4771,15	4802,16	93,01	31,01	101,99	100,65
Выручка от продаж спортивного инвентаря	2811,53	2994,07	3421,45	182,54	427,38	106,49	114,27

С 2012 г. ИП Любушкина Е.В. начала торговлю спортивным инвентарем в магазине «Кенгуру».

Выручка по обеим группам товаров растет на протяжении периода 2012-2014 гг. Однако необходимо отметить низкий темп роста продаж по группе товаров «Одежда» и его снижение в 2014 г. по отношению к темпу роста продаж в 2013 г.

В то же время происходит увеличение темпов роста продаж по группе товаров «Спортивный инвентарь», так в 2013 г. темп роста выручки от продаж составил 106,49% по сравнению с 2012 г., а в 2014 г. темп роста выручки от продаж составил уже 114,27% по сравнению с 2013 г.

Себестоимость продаж по группам товаров представлена в Таблице 3.

Таблица 3 – Себестоимость продаж по группам товаров в период 2012-2014 гг.

В тысячах рублей

Показатели	2012	2013	2014	Отклонение			
				Абсолютное		Относительное	
				2013 к 2012	2014 к 2013	2013 к 2012	2014 к 2013
Себестоимость продаж одежды	3458,15	3569,78	3698,99	111,63	129,21	103,23	103,62
Себестоимость продаж спортивного инвентаря	1792,97	1923,52	2276,90	130,55	353,38	107,28	118,37

Себестоимость продаж возрастает на протяжении исследуемого периода по всем группам товаров. В то же время темпы роста себестоимости продаж по группе товаров «Спортивный инвентарь» выше, чем себестоимость продаж по группе товаров «Одежда». Так например, темп роста себестоимости продаж по группе товаров «Одежда» в 2013 г. составил 103,23%, а в 2014 г. - 03,62%. По данной группе товаров темпы роста себестоимости превышают темпы роста доходов от продаж.

По группе товаров «Спортивный инвентарь» так же происходит увеличение темпов роста себестоимости продаж до 118,37% в 2014 г. по сравнению с 2013 г. когда темп роста себестоимости составлял 107,28%.

Сумма издержек обращения в 2014 г. составляла 4741,17 тыс. р. Превышение доходов и экономия издержек обращения обеспечили положительную динамику прибыли за 2014 г. по сравнению как с 2013 г.

Данные о прибыли, полученной от продаж за 2012–2014 гг. представлены в Таблице 4.

Таблица 4 – Данные о прибыли, полученной от продаж за 2012–2013 гг.

В тысячах рублей

Показатели	2012	2013	2014	Отклонение			
				Абсолютное		Относительное	
				2013 к 2012	2014 к 2013	2013 к 2012	2014 к 2013
Прибыль от продаж одежды	1219,99	1201,37	1380,71	-18,62	179,34	98,47	114,93
Прибыль от продаж спортивного инвентаря	1018,56	1070,55	1144,55	51,99	74,00	105,10	106,91
Итого	2238,55	2271,92	2525,26	33,37	253,34	101,49	111,15

В 2013 г. происходит снижение прибыли от продаж одежды на 18,62 тыс. р., темп роста снижается до 98,47%, а в 2014 г. происходит увеличение прибыли от продаж одежды на 179,34%, темп роста составляет 114,93%.

Темпы роста прибыли от продаж спортивного инвентаря ниже, чем темпы роста прибыли от продаж одежды, в 2013 г. темп роста составляет 105,10%, а в 2014 г. – 106,91%.

Данные результаты можно объяснить тем, что основным видом деятельности ИП Любушкина Е.В. является торговля одеждой, спортивный инвентарь пока что представлен весьма не широким ассортиментом.

В структуре доходов и расходов предприятия розничной торговли выделяют так же прочие доходы и расходы.

К прочим доходам (расходам) организации относятся:

- доходы (расходы), связанные с продажей, выбытием и прочим списанием основных средств предприятия;
- проценты, получаемые (уплачиваемые) предприятием за предоставление кредитов и займов;
- расходы, связанные с предоставлением услуг, предоставляемых кредитными организациями;
- штрафы, пени и неустойки за нарушение условий договоров;
- суммы дебиторской задолженности, по которым истек срок исковой давности.

ИП Любушкина Е.В. не занимается прочими операциями: в период 2012-2014 гг. предприниматель не осуществляла операций по продаже и списанию

основных средств, не брала кредиты в коммерческих банках, не получала штрафы, пени и неустойки за нарушение условий договоров, не участвует в капиталах других организаций, оплата труда работников осуществляется в наличной форме из кассы предприятия, поэтому в анализе финансового результата исследуемой организации не выделяются доходы и расходы от прочих операций.

Таким образом, на протяжении 2012–2014 гг. на предприятии розничной торговли ИП Любушкина Е.В. наблюдается стабильный рост доходов от продаж. Расходы организации на торговлю в анализируемом периоде так же возрастают. Можно сделать вывод, что ИП Любушкина Е.В. является платежеспособным предприятием, так как размер доходов превышает размер расходов и после уплаты налогов и обязательных платежей предприниматель имеет финансовый результат в виде прибыли, которая возрастает на протяжении исследуемого периода 2012–2014 г.

3 Разработка и обоснование мероприятий по совершенствованию организации учета, улучшению финансовых результатов и повышению эффективности использования прибыли ИП Любушкина Е.В.

В ходе изучения ведения бухгалтерского учета в организации розничной торговли ИП Любушкина Е.В. выявлены следующие недостатки в существующей системе учета:

- использование нелицензионного и устаревшего программного обеспечения;
- отсутствие на предприятии внутреннего контроля учета финансового результата;
- нерегулярность проведения инвентаризаций;
- нерациональное ведение бухгалтерского учета исходя из условий хозяйственной деятельности и величины организации.

Организация розничной торговли ИП Любушкина Е.В. использует в своем учете нелегитимную программу «1С: Бухгалтерия 7.7», при этом основной аналитический учет по товарам, зарплате, затратам ведется вручную.

Бухгалтер сам заносит обобщенные проводки в «Журнал операций», используя ввод операций вручную. Весь текущий бухгалтерский учет ведется посредством документов. Каждый документ в печатной форме используется для бухгалтерского учета как бумажный носитель.

В организации отсутствует эффективная система внутреннего контроля, и создается значительный риск возникновения и необнаружения (несвоевременного обнаружения) ошибок и злоупотреблений, существенно влияющих на достоверность финансовой отчетности.

Под системой внутреннего контроля понимается существующая в каждой организации совокупность организационных мероприятий, процедур и средств контроля, направленных на сохранность имущества и получения руководством организации достоверной информации о имущественном положении и результатах деятельности.

Внутренний контроль товарных операций на торговом предприятии имеет важное значение. Основные задачи внутреннего контроля состоят в том, чтобы обеспечить:

- выполнение предприятием требований действующего законодательства Российской Федерации;
- определение в документах и соблюдение установленных процедур и полномочий при принятии любых решений, затрагивающих интересы предприятия, его собственников и клиентов;
- принятие своевременных и эффективных решений, направленных на устранение выявленных недостатков и нарушений в деятельности организации;
- выполнение требований по эффективному управлению рисками организации при осуществлении им хозяйственной деятельности;
- надлежащее состояние отчетности, позволяющее получать адекватную информацию о деятельности организации и связанных с ней рисках;

– эффективное функционирование внутреннего аудита организации;

Для сопоставления данных бухгалтерского и налогового учета предлагается вести следующую ведомость по приемке товара, представленную в Таблице 5.

Таблица 5 – Ведомость приемки и реализации товара ИП Любушкина Е.В.

В рублях

Содержание хозяйственной операции	Сумма	Корреспондирующие счета (субсчета)	
		Дебет	Кредит
1 Оприходованные товары	40000	41	60
2 Начислена выручка от реализации товаров	55200	62	90
3 Списана фактическая себестоимость отгруженных товаров	28000	90	41
4 Отражены издержки обращения, в том числе:			
– в части транспортных расходов по оплате процентов за банковский кредит;	4000	44-1	60, 76, 51
– прочие.	10000	44-2	60, 76, 51
5 Списаны издержки обращения, в том числе:			
– в части транспортных расходов по оплате процентов за банковский кредит;	3724	90	44-2
– прочие.	10000	90	44-1
6 Начислена прибыль от реализации товаров	4276	90	99
7 Поступили денежные средства в оплату отгруженных товаров	24000	51, 50	62

Товарно-транспортные накладные, акты и другие документы, на основании которых материально ответственное лицо принимает товар, вместе с товарными отчетами должны передаваться в бухгалтерию, где их используют для контроля за правильностью оприходования товара и записей в учетные регистры.

Приемку товара целесообразно сопровождать составлением материально ответственным лицом накладной на фактически принимаемый товар. Форма и условия расчетов за товар должны быть указаны в договоре. Однако необходимо отметить, что в том случае, когда оплата товара производится наличными деньгами (одновременно с приемкой товара или после его реализации), может оформляться в установленном порядке расходный кассовый ордер на имя материально ответственного лица с указанием в графе «Основание»: «В подотчет для приобретения товара» и суммы выданных денег прописью.

В целях обеспечения совпадения данных бухгалтерского и налогового учета прибыли (убытка) от реализации в ИП Любушкина Е.В., необходимо вести бухгалтерский учет «по поступлению товаров», и в целях налогообложения выручку определять по моменту оплаты.

Для повышения достоверности и ясности данных бухгалтерского и налогового учета имеет смысл составлять ведомость о прибылях и убытках в ИП Любушкина Е.В. за каждый месяц, как представлено в Таблице 6.

Таблица 6 – Ведомость о прибылях и убытках предприятия ИП Любушкина Е.В.

Показатели	В рублях
	Сумма
Выручка от реализации товаров, продукции (за минусом НДС, акцизов и аналогичных обязательных платежей)	46000
Себестоимость реализации товаров, продукции.	28000
Прибыль (убыток) от реализации товаров, продукции.	4276

Для учета поступления товара на предприятия розничной торговли ИП Любушкина Е.В. к активному счету 41 «Товары» необходимо открыть субсчета 41-1 «Товары в розничной торговле», 41-2 «Товары на складе», 41-3 «Тара под товаром и порожня». Оборот по дебету этого счета будет показывать общую стоимость товаров, поступивших в магазин «Люкс», оборот по кредиту – выбытие товаров, дебетовое сальдо отразит остаток товаров на конец отчетного периода.

Изменения величины прибыли от реализации товаров складываются из изменения выручки от реализации товаров и изменения себестоимости реализованных товаров.

Таким образом, изменение величины себестоимости реализованных товаров следует рассматривать как изменение покупной стоимости товаров и издержек обращения.

Предприятие розничной торговли ИП Любушкина Е.В. реализуют товары за наличный расчет.

Объем реализации за наличный расчет определяется суммой денежных средств, полученных от покупателей за проданные им товары. Выручка от покупателей поступает в кассу торгового предприятия.

Выручка от продаж сдается продавцом кассиру, что отражается в квитанции к приходному кассовому ордеру. Правильность отражения полученной выручки от реализации товаров должна подтверждаться сверкой сумм выручки, показанной в кассовом и товарном отчетах.

При учете товаров целесообразно по каждой партии товаров составлять ведомость с указанием по каждому наименованию покупной и продажной цены и наценки, это позволит списывать конкретную сумму торговой наценки по каждому наименованию реализованного товара.

В процессе доставки товаров на склад и их хранения на складе товары могут быть по каким-либо причинам испорчены. При списании недостач и потерь от естественной убыли следует помнить, что естественная убыль в розничной торговле, в отличие от оптовой, исчисляется только с реализованных товаров (при наличии норм, отраженных в учетной политике). Поэтому в учетной политике ИП Любушкина Е.В. необходимо разработать и отразить нормы естественной убыли товаров.

Предприятие может уменьшать сумму поступивших товаров на величину нормируемых потерь (при наличии утвержденных норм).

Получение и реализация товара на розничном предприятии ИП Любушкина Е.В. необходимо отражать в товарном отчете, содержащем результаты за одни или несколько дней работы, который является основанием для ведения бухгалтерских записей. При использовании в учете продажной цены товаров стоимость списанных реализованных товаров по товарному отчету должна быть равна сумме полученной выручки, которая отражена в кассовой книге.

В адресной части товарного отчета указываются наименование организации, торговой единицы и структурного подразделения, фамилия и

инициалы материально ответственного лица, лимит остатка товаров, номер отчета, период, за который составляет товарный отчет.

В приходной части товарного отчета фиксируются в стоимостном выражении остаток товаров (на дату составления предыдущего товарного отчета) и поступление товаров и тары по сопроводительным документам. Каждый приходный документ (источник поступления товаров, номер и дата документа, сумма поступивших товаров) необходимо записывать отдельно. Здесь же, в приходной части, необходимо рассчитывать общую сумму оприходованных товаров за отчетный период и итог прихода с остатком на начало периода.

В расходной части товарного отчета подсчитывать общую сумму расхода товаров за отчетный период.

Материально ответственные лица должны составлять товарные отчеты в двух экземплярах.

Первый экземпляр отчета вместе с документами, подтверждающими поступление или выбытие товаров, представляется в бухгалтерию организации, а второй с распиской бухгалтера о приеме отчета остается у материально ответственного лица.

Все приходные и расходные документы, на основании которых составляются товарные отчеты, следует располагать в хронологическом порядке. Нумеруются товарные отчеты последовательно с начала и до конца года с первого номера.

Товарные отчеты материально ответственных лиц, приступивших к работе в течение года, должны нумероваться с начала их работы.

Исправление ошибки в товарном отчете должно быть оговорено надписью «Исправлено» и подтверждающей подписью ответственного лица и бухгалтера с указанием даты исправления.

Основные мероприятия по совершенствованию бухгалтерского учета в ИП Любушкина Е.В. представлены на рисунке 1.



Рисунок 1 – Мероприятия по совершенствованию организации учета финансовых результатов ИП Любушкина Е.В.

Для организации розничной торговли чрезвычайно актуальным является своевременное и регулярное проведение инвентаризаций товаров.

Сроки проведения и периодичность инвентаризаций должны быть отражены в учетной политике ИП Любушкина Е.В.

Если дата проведения инвентаризации в торговой организации не совпала с установленным периодом отчетности, то составляются два отчета: один – с начала установленного периода до начала инвентаризации, второй – от даты окончания инвентаризации до установленного срока представления товарного отчета.

Например, установленный период отчетности с 1 по 10 число месяца. Инвентаризация проведена 7 числа. Значит, один товарный отчет составляется с 1 по 7 число, а второй – с 8 по 10.

В товарный отчет, составленный после инвентаризации, остатки товаров и тары записываются из «Инвентаризационной описи товаров, материалов, тары и денежных средств в торговле», форма № инв.– 13.

Порядок и сроки проведения инвентаризации определяются руководителем организации, за исключением случаев, когда ее проведение обязательно.

Проведение инвентаризации обязательно:

– при передаче имущества в аренду, выкупе, продаже, а также при преобразовании государственного или муниципального унитарного предприятия;

– перед составлением годовой бухгалтерской отчетности, кроме имущества, инвентаризация которого проводилась не ранее 1 октября отчетного года;

– при смене материально-ответственных лиц (на день приемки-передачи дел);

– при выявлении фактов хищения, злоупотребления или порчи имущества;

– в случае стихийного бедствия, пожара или других чрезвычайных ситуаций, вызванных экстремальными условиями;

– при реорганизации или ликвидации организации;

– в других случаях, предусмотренных законодательством РФ.

Анализ финансовых результатов розничной торговой организации ИП Любушкина Е.В. показал, что в организации используется, в основном, единственный источник формирования финансов предприятия – повышение цен на товары. В организации за период 2011–2012 гг. были использованы следующие источники формирования финансов:

– доходы от основной деятельности;

– повышение цен на товары.

Мероприятия улучшению финансовых результатов организации представлены на рисунке 2.

Таким образом, из изложенного материала можно сделать вывод, что для совершенствования организации учета финансовых результатов в исследуемой организации необходимо ведение ведомостей приемки и реализации товара по форме, утвержденной в учетной политике, ведение ведомости прибылей и убытков в каждом отчетном периоде, ведение учета по поступлению товаров, определение выручки по моменту оплаты, ведение и хронологической нумерации отчетов материально ответственных лиц.

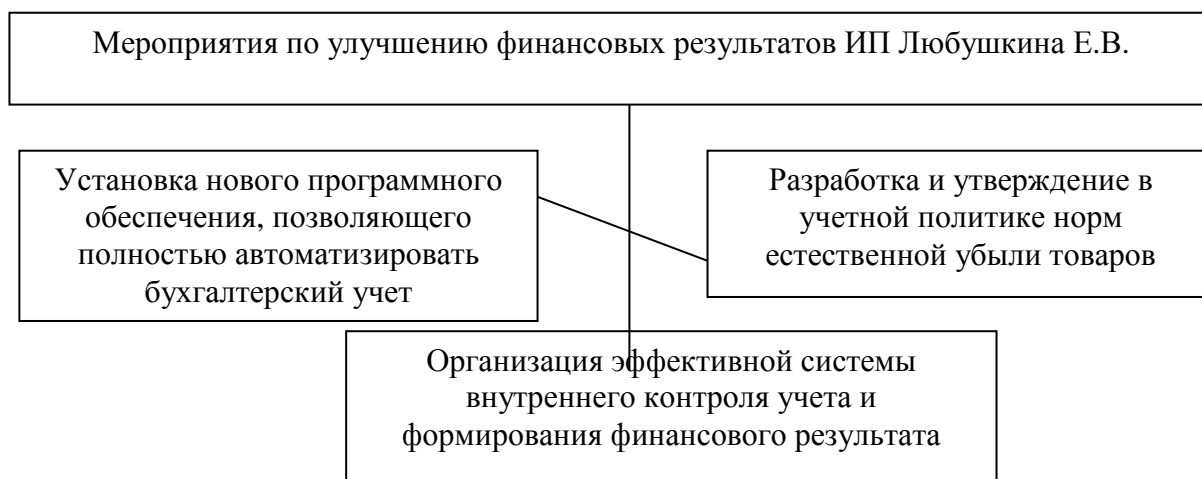


Рисунок 2 – Мероприятия улучшению финансовых результатов организации

Чистая прибыль ИП Любушкина Е.В. Используется в следующих направлениях:

- расширение ассортимента товаров;
- увеличение дохода сотрудников предприятия розничной торговли;
- организация рекламной деятельности;
- повышение дохода предпринимателя.

Расширение ассортимента товаров достигается путем закупки для продаж новых видов товаров, от новых поставщиков. На расширение ассортимента товаров используется 25% прибыли предприятия.

Все сотрудники ИП Любушкина Е.В. приняты на работу на основании Трудового договора, в котором оговаривается что в случае получения прибыли предприятием розничной торговли ИП Любушкина Е.В. сотрудник получает 3% от суммы прибыли, полученной предприятием.

Рекламная деятельность ИП Любушкина Е.В. выражается в периодических объявлениях о скидках на сезонные товары, издании рекламных листовок и буклетов о товарах, организации оформления торгового зала. На рекламную деятельность расходуется 5% от прибыли предприятия.

Распределение прибыли организации розничной торговли ИП Любушкина Е.В. в 2014 г. представлено в Таблице 7.

Таблица 7 – Анализ распределения прибыли в ИП Любушкина Е.В.

В тыс. р.

Показатели использования прибыли	2012	2013	2014	Отклонение			
				Абсолютное		Относительное	
				2013 к 2012	2014 к 2013	2013 к 2012	2014 к 2013
Прибыль	2238,55	2271,92	2525,26	33,37	253,34	101,49	111,15
Расширение ассортимента товаров	559,64	567,98	631,32	8,34	63,34	101,49	111,15
Увеличение дохода сотрудников	67,16	68,16	75,76	1,00	7,60	101,49	111,15
Рекламная деятельность	111,93	113,60	126,26	1,67	12,67	101,49	111,15
Повышение дохода предпринимателя	1499,83	1522,19	1691,92	22,36	169,74	101,49	111,15

Существенным недостатком существующего механизма распределения прибыли является использование прибыли на интуитивное расширение ассортимента товаров, в то время как анализ прибыли показал, что не смотря на то, что прибыль от продаж спортивного инвентаря ниже прибыли от продаж одежды, необходимо расширять в первую очередь ассортимент именно этой группы товаров: рынок одежды в г. Дальнереченске обширен: на численность населения менее чем 30000 приходится 18 магазинов торгующих одеждой. В то время как спортивным инвентарем торгуют только 5 магазинов. Немаловажным является, что популярность активного отдыха населения города, особенно молодежи растет – в летнее время можно ежедневно видеть детей и молодых людей, катающихся на роликовых коньках. Зимой молодое поколение города катается на коньках.

В механизме распределения прибыли отсутствует такое направление как совершенствование технического оснащения розничной торговли. В этом плане действительно целесообразно приобретение программного обеспечения деятельности предпринимателя.

Для улучшения финансового результата и повышения эффективности использования прибыли в 2015-2016 гг. необходимо предусмотреть покупку ПOC-терминала в магазин «Кенгуру»: магазин находится в центре города, его посещает в день значительное количество горожан. ИП Любушкина Е.В. необходимо дать покупателю возможность осуществлять безналичные расчеты, а именно завести приборы, позволяющие снимать плату за товары с

банковских карточек покупателей, приобрести ПОС-терминал – электронный прибор с цифровой клавиатурой для оплаты покупок или услуг с помощью банковской карты, ведь в настоящее время качественная одежда и спортивный инвентарь являются весьма не дешевым товаром и у потенциального покупателя, заходящего в магазин может не оказаться в наличии необходимой суммы для покупки.

Литература

1. Барисенко, В. И. Анализ хозяйственной деятельности : учеб. пособие / В. И. Барисенко – М.: Омега-Л, 2009. – 414 с.
2. Ильин, Б. С. Финансовый анализ деятельности организации : учебник / Б. С. Ильин – М.: высшая школа, 2011. – 540 с.
3. Ковалев, В. В. Финансовый анализ: управление капиталом. Анализ отчетности : учеб. пособие / В. В. Ковалев – М.: Финансы и статистика, 2010. – 233 с.
4. Стражева, В. И. Анализ хозяйственной деятельности в торговле: учебник / В. И. Стражева – М.: Норма – М, 2011. – 530 с.
5. Яковлев, П. В. Экономический анализ : учебник / П. В. Яковлев – М.: Бизнес-пресса, 2011. – 444 с.