

Министерство образования и науки Российской Федерации
федеральное государственное автономное образовательное учреждение
высшего образования
**«НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ
ТОМСКИЙ ПОЛИТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»**

Институт ИнЭО

Специальность 080109 Бухгалтерский учет, анализ и аудит

Кафедра Экономики

ДИПЛОМНАЯ РАБОТА

Тема работы
Учет движения товаров в розничной торговле на примере Томского филиала ООО «Юпитер»

УДК 657.222: 339.372

Студент

Группа	ФИО	Подпись	Дата
3-3501	Иванова Анна Александровна		

Руководитель

Должность	ФИО	Ученая степень, звание	Подпись	Дата
Доцент кафедры экономики	Золотарева Галина Алексеевна	Доцент, кандидат экономических наук		

ДОПУСТИТЬ К ЗАЩИТЕ:

Зав. кафедрой	ФИО	Ученая степень, звание	Подпись	Дата
Заведующий кафедрой экономики	Барышева Галина Анзельмовна	Доктор экономических наук, профессор		

Томск – 2016 г

ПЛАНИРУЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ОБУЧЕНИЯ ПО ООП

Код результата	Результат обучения (выпускник должен быть готов)
<i>Профессиональные компетенции</i>	
P1	Применять знания математических дисциплин, статистики, бухгалтерского учета и анализа для подготовки исходных данных и проведения расчетов экономических и социально-экономических показателей, характеризующих деятельность хозяйствующих субъектов на основе типовых методик с учетом действующей нормативно-правовой базы;
P2	принимать участие в выработке и реализации для конкретного предприятия рациональной системы организации учета и отчетности на основе выбора эффективной учетной политики, базирующейся на соблюдении действующего законодательства, требований международных стандартов и принципах укрепления экономики хозяйствующего субъекта;
P3	Применять глубокие знания основ функционирования экономической системы на разных уровнях, истории экономики и экономической науки для анализа социально-значимых проблем и процессов, происходящих в обществе, и прогнозировать возможное их развитие в будущем
P4	Строить стандартные теоретические и эконометрические модели исследуемых процессов, явлений и объектов, относящихся к области профессиональной деятельности, прогнозировать, анализировать и интерпретировать полученные результаты с целью принятия эффективных решений
P5	На основе аналитической обработки учетной, статистической и отчетной информации готовить информационные обзоры, аналитические отчеты, в соответствии с поставленной задачей, давать оценку и интерпретацию полученных результатов и обосновывать управленческие решения
P6	организовывать операционную (производственную) и коммерческую деятельность предприятия, осуществлять комплексный анализ его финансово-хозяйственной деятельности использовать полученные результаты для обеспечения принятия оптимальных управленческих решений и повышения эффективности.
<i>Универсальные компетенции</i>	
P7	Активно пользоваться основными методами, способами и средствами получения, хранения, переработки информации, навыками работы с компьютером как средством управления информацией, работать с информацией в глобальных компьютерных сетях
P8	Осуществлять коммуникации в профессиональной среде и в обществе в целом, в том числе на иностранном языке, разрабатывать документацию, презентовать и защищать результаты комплексной экономической деятельности.
P9	Эффективно работать индивидуально, в качестве <i>члена и руководителя группы</i> , состоящей из специалистов различных направлений и квалификаций, демонстрировать ответственность за результаты работы и готовность <i>следовать корпоративной культуре</i> организации
P10	Демонстрировать <i>знания</i> правовых, социальных, этических и культурных аспектов хозяйственной деятельности, осведомленность в вопросах охраны здоровья и безопасности жизнедеятельности.
P11	<i>Самостоятельно учиться</i> и непрерывно <i>повышать квалификацию</i> в течение всего периода профессиональной деятельности

Министерство образования и науки Российской Федерации
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение
высшего профессионального образования
«НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ
ТОМСКИЙ ПОЛИТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»

Институт ИнЭО

Направление подготовки: 080109 Бухгалтерский учет, анализ и аудит

Кафедра Экономики

УТВЕРЖДАЮ:

Зав. кафедрой

 (Подпись) (Дата) Барышева Г.А.
 (Ф.И.О.)

ЗАДАНИЕ

на выполнение выпускной квалификационной работы

В форме:

Дипломной работы

(бакалаврской работы, дипломного проекта/работы, магистерской диссертации)

Студенту:

Группа	ФИО
3-3501	Ивановой Анне Александровне

Тема работы:

Исследования в области получения новых материалов для защитных оболочек кабелей	
Утверждена приказом директора (дата, номер)	№ 881/с от 08.02.16г.

Срок сдачи студентом выполненной работы:	06.06.2016г.
--	--------------

ТЕХНИЧЕСКОЕ ЗАДАНИЕ:

Исходные данные к работе <i>(наименование объекта исследования или проектирования;</i> <i>производительность или нагрузка;</i> <i>режим работы (непрерывный, периодический, циклический и т. д.);</i> <i>вид сырья или материал изделия;</i> <i>требования к продукту, изделию или процессу; особые требования к особенностям функционирования (эксплуатации) объекта или изделия в плане безопасности эксплуатации, влияния на окружающую среду, энергозатратам; экономический анализ и т. д.).</i>	Нормативно-законодательные акты бухгалтерского учета; бухгалтерская финансовая отчетность по ООО «Юпитер»; аналитические бухгалтерские данные; периодическая литература; учебно-методическая литература
--	---

Перечень подлежащих исследованию, проектированию и разработке вопросов <i>(аналитический обзор по литературным источникам с целью выяснения достижений мировой науки техники в рассматриваемой области; постановка задачи исследования, проектирования, конструирования; содержание процедуры исследования, проектирования, конструирования; обсуждение результатов выполненной работы; наименование дополнительных разделов, подлежащих разработке; заключение по работе).</i>	Провести анализ нормативных, законодательных актов, учебных пособий, первичной и отчетной документации предприятия 1) Теоретические основы учета движения товаров в розничной торговле 2) Бухгалтерский учет товаров в организации розничной торговли ООО «Юпитер» 3) Аудит и рекомендации по совершенствованию учета и движения товаров на примере ООО "Юпитер"
Перечень графического материала <i>(с точным указанием обязательных чертежей)</i>	3 рисунка: 1) Схема товарных взаимоотношений между субъектами торговли. 2) Система нормативного регулирования бухгалтерского учета и отчетности в РФ 3) Основные законодательные и нормативные акты, регулирующие торговый товарооборот в РФ
Консультанты по разделам выпускной квалификационной работы (с указанием разделов)	
Раздел	Консультант
Исследование в области учета движения товаров в розничной торговле	к.э.н., доцент, Золотарева Г.А.
Социальная ответственность	Феденкова А.С.
Названия разделов, которые должны быть написаны на русском и иностранном языках:	
На русском: Литературный обзор	

Дата выдачи задания на выполнение выпускной квалификационной работы по линейному графику	11.02.2016
--	------------

Задание выдал руководитель:

Должность	ФИО	Ученая степень, звание	Подпись	Дата
Доцент	Золотарева Г.А	к.э.н., доцент		

Задание принял к исполнению студент:

Группа	ФИО	Подпись	Дата
3-3501	Иванова А.А.		

Реферат

Выпускная квалификационная работа содержит: 105 страниц, 3 рисунка, 24 таблицы, 35 источников, 2 приложения.

Ключевые слова: учет движения товаров, розничная торговля, инвентаризация, транспортно-заготовительные расходы.

Объектом исследования является ведение учета движения товаров на примере Томского филиала ООО «Юпитер».

Цель работы – исследование организации и эффективности учета движения товаров в розничной торговле на примере Томского филиала ООО «Юпитер»

В процессе исследования проводилось изучение, обследование и анализ поступления, хранения, передвижения, списания, продажи товаров.

В результате исследования сделаны выводы и анализ системы учета движения товаров, даны рекомендации по данному исследованию

Область применения: коммерческие организации розничной торговли.

Экономическая эффективность/значимость работы заключается в создании оптимальной системы поступления, передвижения и выбытия товаров в розничной торговле для повышения эффективности деятельности учреждения.

Определения

В данной работе применены следующие термины с соответствующими определениями:

поставщики: Юридическое лицо или индивидуальный предприниматель, с которым организация заключает договора для приобретения у них различных товарно-материальных ценностей (сырье, материалы, топливо, внеоборотные активы и т.д.)

покупатели: Физические и юридические лица, приобретающие произведенную продукцию, товары, прочие ценности, потребляющие оказываемые им услуги и выполненные работы.

устав организации: Правовой акт, представляющий собой свод правил, установленных организацией, регулирующих деятельность этих организаций, предприятий или определенных сфер управления и хозяйственной деятельности.

учетная политика организации: Составляемая главным бухгалтером и утверждаемая руководителем организации общая схема и особенности ведения бухгалтерского учета на предстоящий год.

аванс: Предоплата, осуществленная в счет будущей поставки товаров, выполнения работ либо оказания услуг.

Обозначения и сокращения

ПБУ: Положение по бухгалтерскому учету;

НК РФ: Налоговый кодекс Российской Федерации;

ГК РФ: Гражданский кодекс Российской Федерации;

НДС: налог на добавленную стоимость;

Дт: дебет;

Кт: кредит;

Оглавление

Реферат	5
Введение	9
1 Теоретические основы учета движения товаров в розничной торговле	12
1.1 Понятие торговли, её виды и формы	12
1.2 Нормативное регулирование и документальное оформление движения товаров	24
1.3 Учёт движения, поставки и выбытия товаров, учет транспортно - заготовительных расходов	31
2 Бухгалтерский учет товаров в организации розничной торговли ООО «Юпитер»	37
2.1 Краткая характеристика предприятия, оценка учетной политики по движению товаров	37
2.2 Учёт движения, поставки и выбытия товаров на примере ООО «Юпитер»	41
2.3 Порядок проведения инвентаризации в ООО «Юпитер»	47
2.4 Анализ движения товаров в розничной торговле	50
3 Аудит и рекомендации по совершенствованию учета и движения товаров на примере ООО "Юпитер"	56
3.1 Планирование аудиторской проверки. Оценка системы внутреннего контроля	56
3.2 Основные направления аудиторской проверки движения товаров	60
3.3 Рекомендации по совершенствованию учета движения товара ООО «Юпитер»	73
4. Социальная ответственность	82
СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ	98
Приложение А	102
Приложение В	104

Объект и методы исследования

Объектом исследования данной дипломной работы являются учет движения товаров в розничной торговле на примере ООО «Юпитер», а именно их учет, поступление, использование, и выбытие

В дипломной работе использованы следующие методы исследований:

- аналитический;
- экономико-статистический;
- методы бухгалтерского учета: документация, счета, оценка, инвентаризация.

В дипломной работе использованы нормативно – правовые документы Российской Федерации. Информационной базой послужили данные первичной учетной документации, регистров синтетического и аналитического учета, бухгалтерской отчетности ООО «Юпитер». Для обеспечения достоверности результатов исследований, а также выводов и предложений по ним, использован системный комплексный подход к изучению учета и контроля материально-производственных запасов.

Введение

На сегодняшний момент торговля является крупным сектором российской экономики, в котором занято большинство населения. Торговля является одной из наиболее важных сфер обеспечения граждан. Являясь источником поступления денежных средств, торговля тем самым формирует основы финансовой стабильности государства.

В период рыночных преобразований она претерпела коренные изменения, которые заставляют организации адаптироваться к современным экономическим условиям. Успех компании на рынке зависит от степени ориентации на потребителя, т. е. насколько хорошо и точно, фирма удовлетворяет платежеспособный спрос [18, с. 17].

Теория управления запасами разрабатывает методы вычисления величины запасов, что обеспечивает наиболее экономичный способ удовлетворения будущего спроса. Компании стремятся увеличить оборачиваемость запасов, за счет меньшей площади складов и меньших затрат на содержание запасов, получить наибольший объем продажи и, следовательно, прибыли. Поэтому оборачиваемость запасов является важным критерием, который тщательно контролируется фирмами. [13, с. 115].

Поскольку товарооборот находится в прямой зависимости от объема реализации, необходимо использовать все возможные методы стимулирования сбыта. Способ ускорения оборачиваемости запасов является вложением минимальных средств. С ростом оборота растут выручка и прибыль. При высоком уровне запасов следует помнить, что физическое и моральное старение и порча при хранении связанные с потерями. Конструктивные изменения, предпочтение потребителями других видов товаров, могут вызвать устаревание. Нежелательны и слишком низкие уровни запасов. Из-за неизбежных задержек связанных с размещением заказов, транспортировкой, погрузкой и разгрузкой товаров, компания не может покупать товар только в момент получения заказа от потребителя.

Поддержание запасов товаров на определенном уровне в соответствии с прогнозом сбыта способствует устойчивости и ритмичности реализации[11, С. 38].

Следовательно, основной задачей торговых предприятий является значительное увеличение прибыли и снижение себестоимости запасов. Рост товарных ресурсов и повышение эффективности их использования является важным фактором успешного экономического развития хозяйствующих субъектов. В этой связи, управление товарами, должны рассматриваться как комплексная проблема, которая включает в себя такие глобальные вопросы отрасли, как их развитие и продвижение к потребителю, совершенствование организационной структуры управления экономической отрасли [16, с. 115].

Для принятия оптимальных управленческих решений нужна достоверная и своевременная информация о всей экономической и финансовой деятельности организации. Анализ является важным элементом в системе управления предприятием, действенным средством выявления внутрихозяйственных резервов, основой разработки научно обоснованных планов и управленческих решений. Значение управленческих решений в данном случае напрямую зависит от достаточности и уместности полученных главой и специалистами организации учетно-аналитической информации. Учет и анализ товарных операций является одним из наиболее важных и сложных участков информационного обеспечения в управлении торговым предприятием, и, следовательно, его совершенствование приобретает особую актуальность и значимость.

Актуальность выбранной темы исследования обусловлена тем, что товарные ресурсы являются основой функционирования любой организации, эффективность управления организациями торговли во многом зависит от достоверности, своевременности и полноты информации о состоянии,

движении, использования сырьевых ресурсов, на основе которых можно провести анализ.

Целью данной ВКР является исследование теоретических и практических вопросов организации учета движения товаров в розничной торговле и на этой основе разработать рекомендации по их совершенствованию и развитию.

Для успешного достижения поставленной цели надо решить следующие основные задачи:

- проанализировать сущность, характер и особенности торговли;
- раскрыть основные методы оценки товаров в торговле;
- исследовать порядок бухгалтерского учета и документального оформления движения товаров на примере конкретного предприятия;
- оценить динамику и ритмичность товарооборота предприятия;
- определить факторы, влияющие на товарооборот;
- разработать рекомендации по компьютеризации учета и товарных ресурсов.

Объект исследования – ООО "Юпитер", основным видом деятельности которого является розничная торговля .

Предмет исследования – практика учетного отражения товаров в организациях розничной торговли, первичные документы, регистры бухгалтерского учета и анализ движения товаров.

При написании работы использовалась нормативно-правовая база по исследуемой теме, а также работы таких авторов как Кравченко Л.И., Агафоновой М.Н., Баканова М.И., Касьяновой Г.Ю., Николаевой Т.И. и др.

1 Теоретические основы учета движения товаров в розничной торговле

1.1 Понятие торговли, её виды и формы

Торговля – важная составляющая экономики любого государства. С незапамятных времен торговые пути связывали города и страны, сближали культуру, науку и прогрессивные идеи разных народов. Именно предприятия торговой сферы создают развитую инфраструктуру услуг, вносят свой вклад в создание благоприятных условий для ее дальнейшего развития. Благодаря эффективному труду сфера торговли из года в год поднимается на новый уровень [26, с.117].

Условием формирования мирового рынка торговли послужил технический и научный прогресс транспорта и связи, которые в сочетании с торговыми отношениями превратили мир в единое экономическое пространство. Торговля является связующим звеном между производителем ресурсов – товаров и потребителем – покупателем, обеспечивающая производственную цепочку превращения "деньги-товар-деньги" на рисунке 1.1 зачастую не всегда производитель имеет возможность как физическую, так и экономическую донести свой продукт до конечного потребителя. В то же время производители являются потребителями ресурсов с целью дальнейшего воспроизводства, поэтому также сами являются покупателями и приобретают ресурсы – товары не только у поставщиков-производителей, но и в большинстве случаев через торговую сеть [27, с.255].

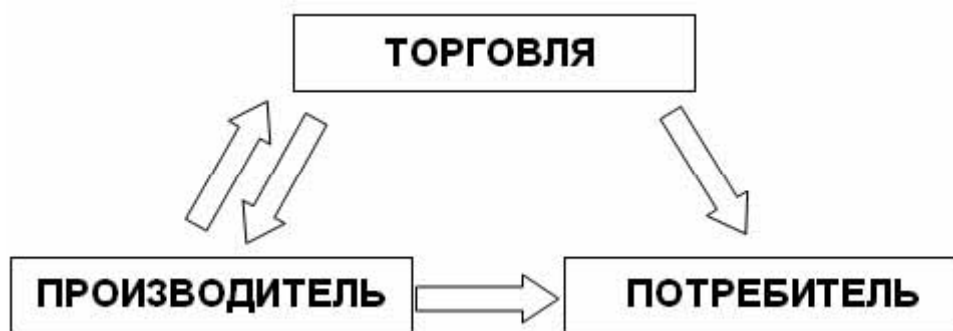


Рисунок 1.1- Схема товарных взаимоотношений между субъектами торговли.

В Государственном стандарте РФ ГОСТ Р 51303-99 "Торговля. Термины и определения" в пункте 2 подраздела 2.1 "Общие понятия" указано: "Торговля: вид предпринимательской деятельности, связанный с куплей-продажей товаров и оказанием услуг покупателям". Как видно из разных определений суть торговой деятельности заключается в том, чтобы купить товар и перепродать его.

Среди характерных особенностей торговли можно отметить следующее [34, с.10]:

- завершение цикла товарного производства, реализация товаров конечному потребителю (розничная торговля);
- результаты торговой деятельности определяют состояние денежного обращения в государстве;
- аккумулярование наличных денежных средств, необходимость организации строго контроля соблюдения действующих норм и правил организации налично-денежного оборота;
- дополнительные ассигнования, связанные с продажей товаров-услуг по доставке товара потребителю;
- высокая адаптивная способности управления;
- высокий уровень оборачиваемости капитала, зависимость результатов торговой деятельности от скорости оборота средств;

– отсутствие как такового производственного процесса обуславливает отсутствие в учете незавершенного производства;

- цена и ассортимент реализуемых товаров в значительной степени зависит от характера спроса, особенностей социально-экономического состава обслуживаемого населения;

– доходы от торговли подвержены сезонным колебаниям в зависимости от времени года, дней недели, часов суток, например, увеличение спроса на фоне роста цен в новогодние праздники;

– личная ответственность работников торговых организаций за сохранность материальных и финансовых ресурсов.

Основной функцией торговли является реализация товаров. Однако для обеспечения конкурентоспособности с развитием рынка торговые организации должны оказывать ряд дополнительных сопутствующих реализации товаров услуг, связанные с доведением товаров до конечного потребителя. К этим функциям относятся следующие: маркетинговые исследования, изучение потребительского спроса на товары, консультационные услуги покупателям в выборе товаров, оказание дополнительных сервисных услуг по доставке купленных товаров "на дом" покупателю, прием заказов на товары, отсутствующие в продаже и другие. Объем и характер выполняемых торговой организацией функций зависит от ее обособленности, типа, размера, технической оснащенности, места расположения и других факторов. Кроме того, торговля может быть разделена на следующие виды: внешняя торговля – связанная с обращением товаров одной страны с другими странами; внутренняя торговля – связанная с обращением товаров внутри одной страны. Внутренняя торговля, в свою очередь, подразделяется на оптовую и розничную торговлю. Кроме того, одним из каналов распределения в торговле можно считать и комиссионную торговлю, когда товары реализуются с помощью посредника [34, с.23].

Розничные субъекты торговли осуществляют продажу товаров и оказание услуг покупателям для личного, семейного, домашнего использования, не связанного с предпринимательской деятельностью. Цель коммерческой деятельности розничного предприятия – получение прибыли.

Основные задачи субъектов розничной торговли: удовлетворение покупательского спроса по объему и структуре; организация соответствующего уровня обслуживания населения с предоставлением покупателям разнообразных услуг [33, с.38].

Организации оптовой торговли продают товар хозяйствующим субъектам, приобретающим товар для последующей перепродажи или для производства какого либо вида продукции (выполнения работ, оказания услуг). Субъекты оптовой торговли занимаются коммерческим посредничеством и являются промежуточными звеньями в товаропроводящей цепи. Как правило, отношения между продавцом и покупателем товара в данном случае чаще всего оформляются договорами поставки. Оптовые предприятия специализируются на установлении хозяйственных связей между производителями товаров и розничными торговыми фирмами и другими покупателями, а также на закупке и продаже товаров со складов и оказании соответствующих услуг.

Торговля оказывает значительное влияние на развитие производства, поскольку наиболее оперативно реагирует на любые изменения в экономической и политической ситуации в стране. Как экономическая отрасль наиболее приближенная к потребителю, торговля регулирует процесс производства в части объема и ассортимента выпускаемой продукции с одной стороны, а с другой стороны – позволяет проанализировать структуру потребительских предпочтений и возможностей, а также динамику уровня жизни населения. В частности, через экономическую составляющую товара – цену, можно судить об

экономическом развитии и динамике инфляционных процессов в государстве.

В настоящее время, с развитием рыночных отношений, проведение экономических реформ, с обеспечением законодательных норм и правил, торговля является одним из наиболее прогрессивных видов деятельности, затрагивающим все слои населения.

Кроме этого, торговля – это отрасль с высоким уровнем занятости населения и в трудный переходный период обеспечила работой значительную часть трудоспособного населения, оставшуюся без работы в связи с упадком производства и массовым закрытием ряда предприятий и организаций [33, с.47].

Несмотря на общестатистические показатели недостаток собственных финансовых ресурсов и высокий процентные ставки по кредитам остаются одними из основных факторов, ограничивающими деловую активность розничной торговли [33, с.51].

Объектом любой торговой деятельности является товар. Товар – это продукт деятельности (включая работы и услуги), предназначенный для продажи и обмена. Основным признаком товара является его качественная характеристика, направленная на удовлетворение различных нужд и потребностей. В зависимости от вида торговли применяют различные методы оценки товара.

Торговля товарами может быть оптовой и розничной в зависимости от цели приобретения покупателем товара. В оптовой торговле товары покупаются для осуществления предпринимательской деятельности, то есть выгодной перепродажи. В розничной торговле товары покупаются для собственного, личного потребления.

Оптовая торговля включает любую деятельность, связанную с продажей товаров и услуг для их последующей перепродажи или коммерческого использования. Оптовые торговцы покупают обычно у

производителей и продают розничным торговцам, предприятиям — потребителям или другим оптовым торговцам.

Оптовые торговцы выполняют следующие функции:

- Сбыт и его стимулирование. Оптовые предприятия обеспечивают производителю доступ к большому количеству мелких потребителей при сравнительно небольших затратах.
- Закупки и формирование товарного ассортимента. Оптовики подбирают соответствующие виды товаров и формируют из них такой ассортимент, который необходим потребителю, тем самым лишая клиента лишних проблем.
- Разделение больших партий товара на мелкие. Оптовики экономят деньги своих клиентов, закупая товары крупными партиями и разбивая их на меньшие.
- Складирование. Оптовые торговцы берут на себя хранение товарных запасов, что позволяет снизить затраты и риски клиентов.
- Транспортировка. Оптовые торговцы имеют возможность быстрее доставлять товар клиенту, поскольку они расположены ближе к потребителю, чем производители товаров.
- Принятие риска. Оптовые торговцы берут на себя часть риска, получая при этом право собственности на товар и принимая на себя расходы, в случае его кражи, повреждения, порчи и старения.
- Услуги по управлению и консультации. Оптовые торговцы оказывают помощь розничным торговцам в обучении торгового персонала, участвуя в совершенствовании интерьера зоомагазина и экспозиций.

Существуют следующие основные типы предприятий оптовой торговли:

Оптово — торговые предприятия представляют собой самую многочисленную группу оптовиков, на долю которой приходится около половины всего общего товарооборота оптовиков.

Брокеры и агенты не имеют права собственности на товар и выполняют ограниченное количество функций. Главная цель — способствовать осуществлению актов купли/продажи, они получают за свои услуги комиссионное вознаграждение, размер которого зависит от цены, по которой продан товар. Брокеры организуют встречу продавца и покупателя и участвующих в переговорах. Услуги брокера платят те, кто его нанял. Брокеры не держат товарных запасов, не занимаются финансированием сделок.

Агенты являются представителями покупателей/продавцов на долгосрочной основе, например, представляют производителей взаимосвязанных ассортиментных групп товаров, или заключают с производителями контракт, покупая право на сбыт всего объема продукции производителя, когда тот не чувствует уверенности в своей квалификации.

Завершение процесса обращения товаров происходит в розничной торговой сети.

Розничная торговля — это совокупность розничных торговых предприятий, осуществляющих продажу товаров потребителям для их личного некоммерческого использования.

К основным функциям розничной торговли относятся:

- исследование спроса и предложения на определенный ассортимент товара;
- формирование ассортимента товаров в магазине;
- организация и оплата поставок товаров;
- хранение, маркировка товара и определения цены на него;
- участие в продвижении товар;
- непосредственная продажа товаров покупателям и предоставление дополнительных услуг.

Розничные торговые предприятия классифицируются по следующим признакам:

По характеру торгового помещения:

- Магазины — специально оборудованные стационарные сооружения торговым и неторговым помещениями, предназначенные для продажи товаров (услуг).

- Магазины — склады — имеют торговый зал, административные помещения, зал товарных образцов, состав и осуществляют торговлю лисобудивными материалами, санитарно — техническим оборудованием и др.

- Павильон — оборудованное временное здание, с торговым залом и складским помещением и ограниченное количество рабочих мест.

- Киоск — оснащена торговым оборудованием временное строение без торгового зала, рассчитанная на одно рабочее место продавца, товарный запас хранится под прилавком.

- Палатка — легко строящаяся сборно-разборная конструкция, оснащенная прилавком, не имеет торгового зала и помещений для хранения товара, рассчитанная на одно (два) рабочих места продавца. Имеет товарный запас на один день торговли.

- Автомагазины — предназначены для передвижной торговли. Они применяются в основном для обслуживания жителей населенных пунктов, в которых отсутствуют магазины или для торговли в крупных городах, в местах скопления людей.

- внемагазинной торговли. Основная масса магазинов чувствует возрастающее конкурентное давление со стороны внемагазинных каналов продаж. К основным видам внемагазинных торговли относятся прямой маркетинг, персональная продажа, торговля через торговые автоматы, или вендинг, торговля на рынках.

Розничная торговля «от двери до двери», которая существовала еще во времена торговцев — путешественников, сегодня превратилась в огромную индустрию. Персональная (прямая) продажа, как один из методов

внемагазинной продажи товаров является удобный для потребителей, которые хотят иметь альтернативу покупке через традиционные заведения розничной торговли. Преимуществами этого метода торговли является непосредственный контакт с потребителем в удобном для него месте и в удобное время, доступ к широкому спектру товаров и высокий уровень сервиса. Основную роль в посредничестве между компанией — производителем и конечным потребителем выполняют независимые продавцы, то есть лица, которые хотят иметь собственный бизнес и получать от него дополнительный или основной доход, зависит от их способностей и затраченного времени и усилий. Чтобы работать в этой области, нужны небольшие начальные вложения, нет ограничений по полу, возрасту и территории.

Торговля через торговые автоматы, или вендинг. Исторические источники свидетельствуют о том, что вендинг применяли еще в Древнем Египте в III в. до н.э., в Англии VII в., в России в XIX в. На современном рынке вендинг — продажи пользуются спросом в странах триады. Сегодня в мире установлено более 22 млн. vending — автоматов, с объемом продаж \$170 млрд. Лидируют Япония, где один аппарат обслуживает 20 чел. (\$ 70 млрд.) и США — один автомат на 40 чел. (\$ 30 млрд.), а также Франция, Италия и Великобритания (один автомат на 100-120 жителей).

С помощью торговых автоматов продается огромное количество разнообразных товаров повседневного и импульсивного спроса — напитки, продукты, трикотажные изделия, косметика, снеки, карточки пополнения счетов, аудио — и видеокассеты. В мире же прибыльными считаются автоматы по продаже напитков и табачных изделий. Автоматический продажа снеков впоследствии начнет набирать обороты. Торговые автоматы работают 24 часа в сутки по методу самообслуживания, продают большой ассортимент товаров, используют различные платежные формы, поэтому приобретение товаров через них является удобным для потребителей. Есть,

вендинг — это прогрессивная форма организации сбыта товаров, которая имеет большие перспективы развития.

По размеру торговой площади разделяются на:

- Малые — до 250 м²;
- Средние — от 251 до 1000 м²;
- Большие — от 1001 до 5000 м²;
- Очень большие — более 5000 м².

По методу продажи товаров выделяют: самообслуживание, ограниченное обслуживание и полное обслуживание.

В настоящее время розничные магазины самообслуживания являются основой всех видов продаж со скидками и обычно используются для продажи товаров повседневного спроса и товаров, широко известных марок из группы товаров, которые быстро возвращаются и пользуются повышенным спросом.

Розничные магазины с ограниченным обслуживанием (со свободным отбором товаров) имеют продавцов, с которыми можно проконсультироваться по выбору товаров. Они предоставляют покупателям несколько более высокий уровень помощи, чем магазины самообслуживания, т.к. предлагают расширенный ассортимент товаров, для покупки которых потребителям требуется консультация специалиста. Высшие эксплуатационные расходы, связанные с обслуживанием, обуславливают и более высокие цены на предлагаемые товары.

В розничных магазинах с полным обслуживанием, таких как специализированные салоны или фешенебельные универмаги, сотрудники магазина обслуживают покупателя, помогая в выборе и приобретении подходящего товара. Ассортимент продукции, предлагаемый этими магазинами, обычно включает многие специализированные товары, а клиенты этих магазинов готовы потратить время, чтобы их обслужили

должным образом. Высокий уровень обслуживания требует высоких эксплуатационных затрат, что отражается на цене.

Специализированный магазин предлагает ограниченную группу товаров с достаточно глубоким ассортиментом, который не выходит за пределы их специализации (например: магазины кормов для животных). Сегодня этот вид розничной торговли быстро распространяется.

Полной противоположностью этому виду торговли есть универмаги, которые характеризуются большим многообразием групп товаров, предлагаемых — корма для животных, продукты — в каждой товарной группе занимается специализированный отдел универмага, который возглавляют специалисты по снабжению или торговли товарами определенного типа. Ключевым фактором, который выделяет универмаги среди других видов предприятий розничной торговли, остается высокий уровень обслуживания и соответственно, высокие цены.

Универсам (супермаркет) — достаточно крупные торговые заведения, которые имеют относительно невысокие торговые наценки, предлагают широкий ассортимент и используют самообслуживания. Главная цель — удовлетворять потребности людей в продуктах питания и хозяйственных товарах. Для того чтобы найти самые популярные группы товаров, универсамы используют тактику «захват чужих территорий», предлагая потребителям ассортимент товаров, который не был ранее в магазинах этой категории, прежде всего непродовольственные товары — товары для животных, косметику, хозяйственные товары, игрушки, лекарства, которые продаются по рецептам, электробытовые приборы, спортивные товары.

Реагируя на требования рынка, некоторые универсами открывают у себя кондитерские, прилавки с гастрономическими деликатесами и отделы свежих морепродуктов.

Розничный магазин повседневного спроса — это небольшие магазины, расположенные в жилых районах, которые работают с самого утра до

позднего вечера и без выходных; они предлагают ограниченный ассортимент ходовых товаров повседневного спроса с высоким темпом вращения. Длительное время работы и небольшие объемы закупок обуславливают высокий уровень цен в таких магазинах.

Для привлечения потребителя многие владельцы магазинов повседневного спроса вынуждены совершенствовать свою деятельность. Они меняют интерьер магазинов, ставят игровые автоматы, делают удобными места парковки автомобилей, улучшают освещение и территории рядом с магазинами.

Универсамы широкого профиля (гипермаркет) — огромные магазины, цель которых все потребности покупателей в продовольственных и непродовольственных товарах, по площадям и величине ассортимента превосходят традиционные универсамы. Кроме продуктов питания, в них продается мебель, бытовая техника, одежда и множество других вещей. Такие магазины распространены в Европе, но не имеют успеха в США (Метро).

В последнее время приобретает большую популярность торговля через интернет-магазины. Такой вид торговли выгоден и продавцам и покупателям.

Продавцы существенно экономят на аренде склада и за счет этого имеют возможность предложить покупателю более низкую цену товара.

Покупатель, для того, чтобы совершить покупку и получить нужный товар, может не выходить из дома и сэкономить время.

Интернет-магазин представляет свои товары в системе интернет посредством сайта. На сайте выложены каталоги, буклеты с описанием продукции или товаров, фотографии товаров или продукции. Отличием интернет-магазина от обычного магазина служит тот факт, что у покупателя в момент принятия решения о покупке отсутствует возможность

непосредственно познакомится с товаром. Такая схема торговли получила в законодательстве определение, как дистанционная схема торговли.

И наконец, розничная торговля встречается и в сфере услуг: это грумерские салоны, гостиницы и отели, банки, авиакомпании, институты, больницы. Разнообразие розничных услуг в мире набирает обороты быстрее, чем розничная торговля товарами.

По относительным уровням цен:

- розничные торговые предприятия со «средними» ценами;
- розничные торговые предприятия с высокими ценами;
- розничные торговцы, торгующие по сниженным ценам;
- розничные торговцы, которые продают уцененные товары.

В настоящее время оптовая и розничная торговля тесно связаны между собой. В данный момент трудно представить существование одной торговой деятельности без существования второй, так как обе они постоянно контактируют друг с другом в разных сферах человеческой деятельности.

1.2 Нормативное регулирование и документальное оформление движения товаров

В последнее время в России используются различные способы публично-правового влияния государства на коммерческую деятельность. Это включает в себя не только меры ограничительного характера, а также государственная поддержка тех видов деятельности, которые особенно важны для государства и общества.

На региональном уровне разработана концепция развития торговли, целевые программы развития потребительского рынка. Но этого не достаточно. Внутренняя торговля нуждается в разработки собственного торгового законодательства.

Современный механизм государственного регулирования торговой деятельности слабо интегрирован. Хотя регулирование осуществляется на

трех уровнях: федеральном, на уровне субъектов Российской Федерации, а также на уровне местного самоуправления- это не всегда помогает достичь желаемого эффекта..

Торговый оборот- это часть имущества, и торговая деятельность один из видов предпринимательства, то практически все институты гражданского законодательства применяются к торговле.

Однако, Гражданский кодекс, являющийся частноправовым нормативным актом, включает в себя только те нормы предпринимательского права, которые имеют частноправовой характер. Публично-правовые нормы по организации торговой деятельности им не полагаются. К отношениям, основанным на административном или другом властном подчинении, гражданское законодательство не применяется (п. 3 ст. 2 Гражданского кодекса РФ).

Некоторые актуальные вопросы правового регулирования внутренней торговли находит свое отражение в Федеральном законе "Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации" от 28 декабря 2009 года (в редакции от 30.12.2013). Основной идеей закона является упорядочение на федеральном уровне отношений, связанных с организацией торговой деятельности на территории России, в целях создания прозрачного и предсказуемого осуществления торговой деятельности, не предусмотренных произвольные требования местных властей, а также устранения излишних административных барьеров в торговле.

Ведение бухгалтерского учета в России осуществляется в соответствии с нормативными документами, имеющими разный статус. Некоторые из них являются обязательными (закон "О бухгалтерском учете", положениями по бухгалтерскому учету), другие носят рекомендательный характер (План счетов, методические рекомендации, комментарии) [22, стр. 3].

В зависимости от назначения и статуса нормативные документы целесообразно представить в виде четырехуровневой системы, изображенной на рисунке 1.2

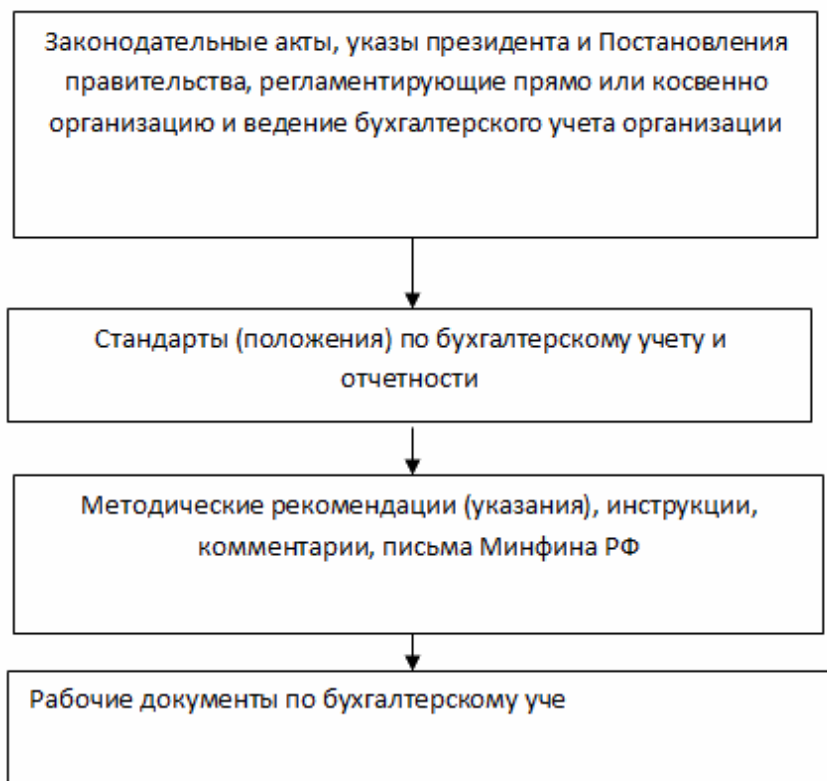


Рисунок 1.2- Система нормативного регулирования бухгалтерского учета и отчетности в РФ

Основным актом первого уровня является Федеральный закон от 06.12.2012 N 402-ФЗ "О бухгалтерском учете". Закон содержит четыре главы, в которых раскрываются общие методологические подходы к бухгалтерскому учету, основные требования к его ведению, прежде всего, в части составления первичной учетной документации, учетных регистров, оценки имущества и обязательств, их инвентаризации; регламентация бухгалтерской отчетности и определена ответственность за нарушения действующего законодательства по бухгалтерскому учету. Федеральным законом установлены общие положения по бухгалтерскому учету, порядок учета финансово-хозяйственной деятельности рассмотрен на рисунке 1.3

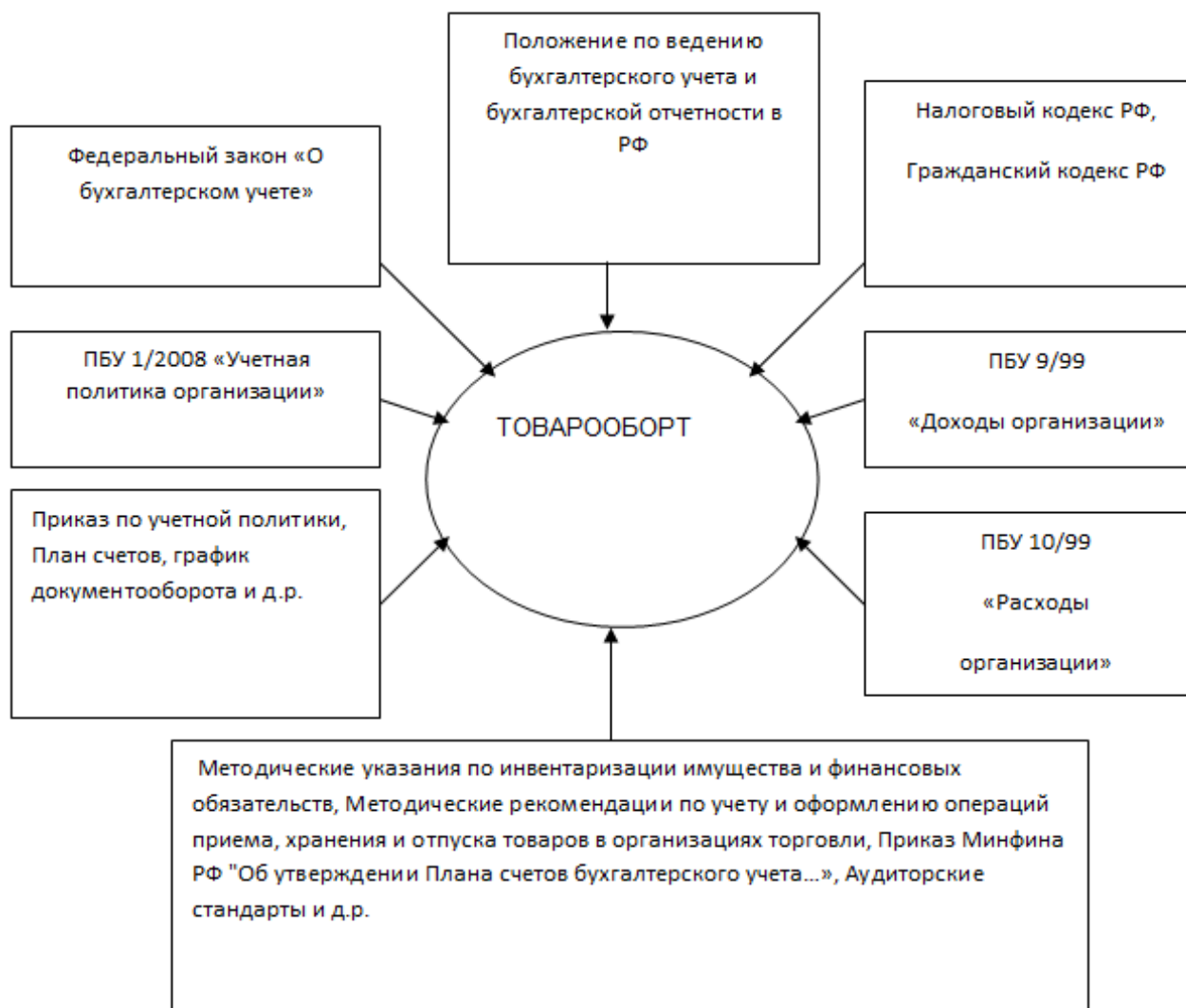


Рисунок 1.3 Основные законодательные и нормативные акты, регулирующие торговый товарооборот в РФ

К нормативным документам первого уровня также относится Гражданский кодекс Российской Федерации. Гражданский кодекс определяет такие понятия как "сделка", "договор продажи", "договор поставки", "цена продукта", "качество товара" и т. д. Также в Гражданском кодексе определены обязанности продавца и покупателя, порядок заключения сделок, видов оплаты, условий доставки, обмена товара, основания изменения и расторжения договора и др. [15]

Налоговый кодекс регулирует вопросы торгового товарооборота в части порядка формирования налоговых баз по налогам и сборам, если

налоговым законодательством допускается вариантность их определения, а также в части налогового учета.

На данном уровне к нормативному регулированию относятся также Трудовой кодекс, закон "Об упрощенной системе налогообложения, учета и отчетности для субъектов малого предпринимательства", "Об акционерных обществах", "О государственной поддержке малого предпринимательства в Российской Федерации", постановление правительства "о программе реформирования бухгалтерского учета в соответствии с международными бухгалтерскими стандартами финансовой отчетности", и др.

Правила второго уровня содержат положения (стандарты) по бухгалтерскому учету, разработанными и утвержденными Министерством финансов Российской Федерации.

Стандарт бухгалтерского учета можно определить как свод основных правил, устанавливающий порядок учета и оценки определенного объекта или их совокупности. Стандартам бухгалтерского учета (учета в национальном положении) призваны конкретизировать закон О бухгалтерском учете и отчетности [22]. В настоящее время в России разработано и утверждено 21 Положение о бухгалтерском учете и отчетности. Правил (стандартов), разработанных в соответствии с государственной программой перехода Российской Федерации на принятую в международной практике учета и статистики в соответствии с требованиями развития рыночной экономики, а также программы реформирования бухгалтерского учета в соответствии с международными стандартами финансовой отчетности это те документы, которые устанавливают основные правила (принципы) бухгалтерского учета. Последние являются обязательными для организаций. Однако данное условие не исключает определенной части использования ими различных учетных процедур (методов, вариантов), перевести их в практическую бухгалтерию.

Основные правила бухгалтерского учета, регулирующие товарооборот в РФ являются Положение о бухгалтерском учете и отчетности в РФ, ПБУ 1/2008 "Учетная политика организации", ПБУ 9/99 "Доходы организации", ПБУ 10/99 "Расходы организации".

В соответствии с требованиями Положения о бухгалтерском учете и отчетности в Российской Федерации первичные документы должны оформляться и содержать обязательные реквизиты. ПБУ 1/2008 "Учетная политика организации" устанавливает основы формирования (выбора и обоснования) и раскрытия (обнародовать) учетной политики организаций, являющихся юридическими лицами по законодательству Российской Федерации (за исключением кредитных организаций и бюджетных учреждений). Учетная политика включает совокупность способов ведения бухгалтерского учета – первичного наблюдения, стоимостного измерения, текущей группировки и итогового обобщения фактов хозяйственной деятельности.

Согласно ПБУ 9/99 "Доходы организации" п. 5 и п. 6 "доходами от обычных видов деятельности является выручка от продажи продукции и товаров, поступления, связанные с выполнением работ, оказанием услуг. Выручка принимается к бухгалтерскому учету в сумме, исчисленной в денежном выражении, равной величине поступления денежных средств и иного имущества и (или) величине дебиторской задолженности" [5]. ПБУ 10/99 "Расходы организации" устанавливает правила формирования в бухгалтерском учете информации о расходах коммерческих организаций (кроме кредитных и страховых организаций), являющихся юридическими лицами по законодательству Российской Федерации. Пункт 2 ПБУ 10/99 "Расходы организации" указывает, что "расходами организации признается уменьшение экономических выгод в результате выбытия активов (денежных средств, иного имущества) и (или) возникновения обязательств, ведущих к

уменьшению капитала организации, за исключением уменьшения вкладов по решению участников (собственников имущества)" [31].

Третий уровень должен включать методические указания, различные рекомендации и инструкции по отдельным вопросам бухгалтерского учета. Рекомендации и инструкции призваны конкретизировать стандарты бухгалтерского учета в соответствии с отраслевыми и другими особенностями. Кроме того, третий уровень должны определять профессиональные организации по бухгалтерскому учету и аудиту как входящие, так и не входит в Ассоциацию бухгалтеров и аудиторов СНГ, аудиторской палаты России, а также независимые аудиторы. В их компетенцию входит предоставление разъяснений, рекомендаций, консультаций и других услуг предприятиям по настройке бухгалтерского и налогового учета.

"Методические указания по инвентаризации имущества и финансовых обязательств" устанавливают порядок проведения инвентаризации имущества и финансовых обязательств организации и оформления ее результатов. Как установить случаи, когда инвентаризацию необходимо. В то же время в соответствии с п. 2.1 "количество инвентаризаций в отчетном году, Дата их проведения, перечень имущества и финансовых обязательств, проконсультируйтесь с каждой из них, устанавливаются руководителем организации" [27].

"Методические рекомендации по учету и оформлению операций приема, хранения и отпуска товаров в организациях торговли устанавливают правила документального оформления приема, хранения, распространения и отражения товарных операций в бухгалтерском учете и отчетности [26]. Нормативные документы четвертого уровня относятся рабочие документы предприятия. Рабочие документы определяют особенности организации и ведения учета на предприятии.

Следует отметить, что во многих организациях ограничиваются разработкой приказа по учетной политике. Остальные рабочие документы или отсутствуют (графики документооборота, формы внутренней отчетности), или не утверждены руководителем (формы первичных учетных документов, План счетов). Такие организации нарушают порядок ведения бухгалтерского учета, установленные законом "О бухгалтерском учете" и других нормативных документов [22]

Документальное оформление движения товаров определяется методом хранения товаров, установленном организацией.

При партионном способе хранения на каждую партию товаров материально ответственный работник выписывает партионную карту, где отражает наименование, артикул, сорт, цена и объём (количество). Далее в процессе отпуска товара в партионной карте указывают дату отпуска, номер расходного документа и количество отпущенного товара. Такой способ учёта соответствует оценке стоимости товара по способу «по себестоимости каждой единицы» или «по способу ФИФО».

При сортовом способе учёта для каждого наименования и сорта товаров создаётся отдельная карточка. В её заголовке отражают наименование, артикул, сорт и другие отличительные признаки товара. В основной части указывают приход, расход и остатки. Этот способ соответствует оценке стоимости товара по способу «по средней себестоимости»[6, 87]

1.3 Учёт движения, поставки и выбытия товаров, учет транспортно - заготовительных расходов

Договор купли-продажи лежит в основе осуществления всех операций купли-продажи.[3]

Цели и задачи бухгалтерского учета товарных операций в организации включают:

- своевременное и полное отражение на счетах бухгалтерского учета данных о приобретении и продаже товаров на основании различных первичных документов;

- представление информации о расходах, вызванных приобретением и продажей товаров;

- своевременное представление информации о движении товаров на складах организации;

- сбор информации о выручке, прибыли, налогах, связанных со сбытом товаров.

Для решения перечисленных задач в организации организовано выполнение следующих функций по учёту товарных операций:

1. своевременное и правильное документальное оформление операций поступления, перемещения и реализации товаров;

2. определение круга материально-ответственных сотрудников предприятия, отвечающих за приемку, отпуск и сохранность вверенных им ценностей;

3. контроль за сохранностью товаров на складах и в процессе перемещения;

4. контроль соответствия данных складского учета и оперативного учета движения товаров данным бухгалтерского учета;

5. контроль за соблюдением установленных предприятием норм товарных запасов, гарантирующих непрерывную реализацию;

6. контроль за соответствием синтетического учета товаров, данным аналитического учета на начало периода;

7. регулярное проведение оценки эффективности реализации в соответствии с принятыми на предприятии методиками.

Бухгалтерский учёт товаров в организации основывается на соблюдении четырёх принципов.

- Аналитический учет товаров осуществляется по хозяйствующим субъектам, являющимся юридическими лицами, и их обособленным подразделениям, а внутри хозяйствующего субъекта - по материально ответственным лицам.

- Учёт товаров гарантируется материально-ответственным лицом в количественном измерении или в количественном и стоимостном измерениях в соответствии с приходными и расходными первичными документами.

- Периодическая проверка фактических остатков товаров проводится путем их инвентаризации и сравнение с данными бухгалтерского учета для осуществления контроля за их сохранностью.

- Полнота оприходования поступивших товаров, корректность их списания, а также правильность составления отчетов контролируются материально ответственными лицами.

Приемка товаров осуществляется в зависимости от условий сделки на территории поставщика, на территории перевозчика либо на собственной территории.

Если приемка товаров осуществляется на складе поставщика, то материально-ответственный сотрудник предприятия-покупателя получает товар по доверенности, оформляющей право на получение товара от имени покупателя. Доверенность содержит номер и дату выдачи, срок действия, должность и фамилию лица, которому выдана доверенность, его паспортные данные, номер и дату документа, на основании которого отпускается товар, наименование, адрес, банковские реквизиты покупателя, наименование товаров, подлежащих получению материально-ответственным сотрудником, единицы их измерения и количество. Доверенность подписывают материально-ответственный сотрудник, руководитель и главный бухгалтер организации-покупателя.

После доставки полученного товара на предприятие материально-ответственный сотрудник предъявляет в бухгалтерию

товаросопроводительные документы. Бухгалтер осуществляет закрытие доверенности.

Отпуск товаров

В розничной торговой сети отпуск товаров населению оформляется выдачей чека контрольно-кассовой машины и отражением выручки за день в книге кассира-операциониста.

Продажа товаров мелким оптом ведётся на основании письма-требования или заказа - отборочного листа унифицированной формы ТОРГ-8. Товар отпускается по товарной накладной формы ТОРГ-12, а для оплаты товара выписывают счет. В товарной накладной делается отметка об отпуске и получении товара и ставится круглая печать торговой организации.

В оптовой торговле товар отпускается на основании товарной накладной ТОРГ-12. Материально-ответственный сотрудник осуществляет отпуск товара на основании "Заказа - отборочного листа" или другого документа, предусмотренного графиком документооборота торговой организации.

При отпуске товаров заполняются следующие формы:

- Форма ТОРГ-8 "Заказ - отборочный лист"
- Форма ТОРГ-12 "Товарная накладная"
- Форма ТОРГ-9 "Упаковочный ярлык"
- Форма ТОРГ-10 "Спецификация"
- Форма ТОРГ-13 "Накладная на внутреннее перемещение".[8, 55]

Хранение товаров

Хранение товаров на складах ООО «Юпитер» реализуется сортовым способом. В этом случае товары различной сортности распределяются отдельно друг от друга. Такой способ хранения обеспечивает оптимальное использование складской площади и контроль расхода товаров. Также отдельно раскладываются товары одного сорта, поступившие по разным ценам.

Товары, хранящиеся на складе, должны быть снабжены товарным ярлыком (форма ТОРГ-11). Товарный ярлык заполняется в одном экземпляре материально-ответственным лицом на каждое наименование с проставлением порядкового номера ярлыка и содержится вместе с товарно-материальными ценностями по месту их нахождения.[14, 76]

При разработке условий хранения товаров ООО «Юпитер» руководствуется государственными и общепромышленными стандартами, иными нормативными документами, а также собственными стандартами. Для каждого товара разрабатывается свой режим хранения, включающий в себя температуру хранения, влажность, освещение, сроки хранения.

Каждая торговая организация ведет учет транспортно-заготовительных расходов (ТЗР).

Транспортно-заготовительные расходы - это затраты организации, непосредственно связанные с процессом доставки покупаемых товаров в организацию.

Рассмотрим, как в бухгалтерском учете отражаются транспортно-заготовительные расходы.

Если в документах поставщика стоимость доставки отражена отдельно, то ТЗР следует включить в себестоимость товаров.

Способы учета ТЗР в себестоимости товаров:

- включить ТЗР в стоимость товаров;
- отразить ТЗР на счете 44 в виде отдельной статьи расходов на продажу.

Способ 1: включить ТЗР в стоимость товаров.

Следует отметить, что этот способ, довольно трудоемкий и зачастую противоречит требованию рациональности, однако, в некоторых организациях применяется. Его суть состоит в том, что приобретенный товар приходится на склад с учетом стоимости ТЗР, для этого общая величина ТЗР

распределяется пропорционально между стоимостью полученных партий товара. В дальнейшем учет товаров ведется в оценке, включающей ТЗР.

Проводки по учету полученного товара с учетом доставки:

Если поставщик выделил НДС и выставил счет-фактуру (вместе с отгрузочными документами), то из стоимости партий товаров вычитаем сумму НДС и ставим ее к вычету (д19 д60 и д68.НДС д19).

Далее, при продаже товара, списывается его себестоимость: д90.2 к41.1(2). При этом стоимость транспортных расходов будет включена в себестоимость товаров, направленных на продажу.

Способ 2: отразить ТЗР на счете 44 в виде отдельной статьи расходов на продажу

ТЗР можно учитывать обособленно на счете 44 «Расходы на продажу», для чего на этом счете открывается отдельный субсчет, его, например, можно назвать «44/ТР». В конце месяца транспортные расходы, накопленные на счете 44/ТР, списываются пропорционально себестоимости проданных товаров за месяц.

Важно помнить, что в конце месяца списываются не все ТЗР, а только их часть, пропорциональная отгруженным товарам.

2 Бухгалтерский учет товаров в организации розничной торговли ООО «Юпитер»

2.1 Краткая характеристика предприятия, оценка учетной политики по движению товаров.

Общество с ограниченной ответственностью «Юпитер» создано в 2003 г.

ООО «Юпитер» создано как общество с ограниченной ответственностью и зарегистрировано в Едином государственном реестре юридических лиц: ОГРН 1137847272441 от 22.07.2003 г. Межрегиональная инспекция Федеральной налоговой службы №15 по Томской области.

ООО «Юпитер» имеет сеть филиалов, обособленных подразделений и дочерних фирм.

Основными направлениями деятельности ООО «Юпитер» является производство и продажа непродовольственных товаров, одежды, носочно-чулочных изделий, аксессуаров и предметов гигиены для беременных и кормящих женщин.

Целью деятельности ООО «Юпитер», является производство и продажа качественных изделий, удовлетворяющих ежедневные потребности женщин в качественной одежде и аксессуарах, а также проведение научно-проектно-конструкторской и производственной работы в области разработки и изготовления новых и усовершенствованных предметов одежды и гигиены более высокого качества и с лучшими функциональными характеристиками для определенной группы потребителей, но основная часть ассортимента товаров пока остается приобретенная у поставщиков.

Предприятие ООО «Юпитер» состоит из следующих подразделений:

- генеральный директор;
- зам. генерального директора;
- трикотажное и отделочное производство;

- охрана труда и пожарная безопасность;
- отдел сбыта;
- административно-хозяйственный отдел.

Функции ООО «Юпитер»:

1. изготовление продукции (чулочно-носочных изделий, аксессуаров и предметов гигиены) и проектирование и внедрение новых видов продукции и технологий;
2. участие в осуществлении контроля над соблюдением технологии и качеством продукции;
3. работа с потребителями, изучение их требований и пожеланий;
4. продажа товара с целью получения прибыли, и вложения ее в дальнейшее развитие предприятия.

Учётная политика предприятия представляет собой совокупность способов ведения бухгалтерского учёта, включая первичное наблюдение, стоимостное измерение, текущую группировку и итоговое обобщение фактор хозяйственной деятельности.

Учётная политика устанавливает, с одной стороны, ведение бухгалтерского учёта, с другой – налогового. Таким образом, она оказывает воздействие на финансовые результаты работы организации, объёмы налоговых отчислений.[5, 43]

В учётной политике ООО «Юпитер» установлен ряд правил и рекомендаций:

- рабочий план счетов предприятия;
- стоимостной порог, разделяющий основные средства и материально-производственные запасы;
- правила и алгоритм переоценки основных средств;
- методы начисления амортизации по объектам основных средств и нематериальных активов;
- срок их полезного использования;

- правила оценивания материально-производственных запасов при их передаче в производственный отдел;

- правила формирования и расходования резервов;

- распределение доходов и расходов организации на обычные и прочие.

Учётная политика ООО «Юпитер» сформирована на основе положения по бухгалтерскому учету "Учетная политика организации" ПБУ 1/2008(утвержденным приказом Минфина РФ от 06 октября 2008 г. N 106н).

На предприятии функционируют следующие элементы учётной политики.

Расходы по заготовке и доставке товаров со складов включаются в состав издержек обращения.

Организация бухгалтерского учёта включает в себя систему элементов и условий построения учётного процесса для получения достоверной и своевременной информации о хозяйственной деятельности предприятия и проведения контроля над рациональным и эффективным использованием материально-производственных ресурсов и готовой продукции.[13, 85]

Форма бухгалтерского учёта представляет собой конкретное сочетание учётных регистров, их последовательность, взаимосвязь, а также способы ведения учётных записей.

Ответственность за грамотную организацию бухгалтерского учёта ООО «Юпитер», в соответствии с законодательством РФ, несёт его руководитель – генеральный директор.

Бухгалтерский аппарат предприятия имеет двухуровневую структуру и включает в себя кассу, главного бухгалтера, его заместителя, а также четыре отдела: материальный, учёта и оплаты труда, учёта готовой продукции и общий.

Функции группы учёта готовой продукции состоят в контроле за поставкой продукции на склады и её продажи покупателям.

Материальная группа осуществляет учёт движения товарно-материальных ценностей на предприятии, учёт расчётов с поставщиками и подрядчиками.

Группа учёта оплаты труда занимается расчётами по заработной плате, начислением пособий и отпускных.

Общая группа реализует учёт основных средств, денежных расчётов.

Таким образом, в потребительском обществе реализуется предметный вариант организации бухгалтерского учёта: каждый отдел осуществляет текущий учёт от момента получения первичного документа и его занесения в соответствующие регистры до закрепления счетов.

Главный бухгалтер отвечает за правильность и рациональность ведения бухгалтерского учёта, составление объективной и достоверной отчётности. Он также контролирует соответствие принимаемых к учёту документов законодательству.

Кроме того, в обязанности главного бухгалтера ООО «Юпитер» входит:

- разработка и установление организационной формы бухгалтерской работы;
- выбор методов бухгалтерского учёта, отчётности, контроля;
- создание и регулирование системы внутрипроизводственного управленческого учёта;
- формирование учётной политики предприятия в соответствии с установленным порядком.

Организация и ведение бухгалтерского учёта в ООО «Юпитер» разделено на ряд шагов.

-Первичное наблюдение подразумевает анализ происшедших фактов хозяйственной деятельности, отдельных хозяйственных операций, определение времени их совершения, содержания и стоимости.

-Документальное оформление операций предполагает составление или принятие от других хозяйствующих субъектов первичных документов, содержащих информацию о результатах финансово-хозяйственных операций, в том числе проверка и регистрация первичных документов. Оформление необходимых реквизитов.

-Текущая группировка фактов хозяйственной деятельности включает в себя сбор и отражение информации первичных документов в соответствии с системой счетов бухгалтерского учёта.

-Итоговое обобщение фактов хозяйственной деятельности позволяет составить бухгалтерскую (финансовую) отчётность на основе данных текущего бухгалтерского учёта.

2.2 Учёт движения, поставки и выбытия товаров на примере ООО «Юпитер»

В ООО "Юпитер" учет товаров ведется по продажным ценам, учетная стоимость проданного товара отражается :

Кредит счета 41 (Товары) в Дебет счета 90 (Продажи), субсчет 90-2 (себестоимость продаж).

Что касается определения даты получения дохода для целей начисления налога на прибыль (статьи 271, 273 НК РФ) и НДС (статья 167 НК РФ), то в ООО "Юпитер", как правило, поступление выручки в кассу и передача товаров покупателю совпадают, поэтому дата продажи товаров при любом выборе метода определения выручки определяется одинаково.

Таблице 1- корреспонденцию счетов по учету товаров в розничной торговле

№	Содержание операций	Корреспонденция счетов		Сумма	Наименование документа
		Дебет счета	Кредит счета		
1.	Поступление выручки в кассу	50	90/1	50000	Приходный кас. ордер
2.	Списание стоимости проданных товаров:				Товарный отчет
	-стоимость проданного товара по продажным ценам	90/2	41	20000	Товарный отчет
	-торговая наценка, относящаяся к проданным товарам (сторно)	90/2	42	6000	Товарный отчет
3.	Начисление НДС по проданным товарам	90/3	68/НДС	10000	Счет-фактура
4.	Отражены операции на конец отчетного периода:				
	-списание расходов на продажу	90/2	44	1000	Товаротрансп. накладная
	-выявление финансового результата(прибыль)	90/9	99	185000	

В ООО "Юпитер" товары учитываются на счете 41/2. На указанную в документах сумму производится зачет расчетов с поставщиком и составляется проводка:

Дебет счета 60 Кредит счета 41-2,

Все расходы на транспорт, используемые на поставку товаров, относятся к расходам на продажу, списываются на счет 44 субсчет "Транспортные расходы". Включенный в счет налог на добавленную стоимость за оказанные транспортные услуги, учитывается на счете 19 "НДС по приобретенным ценностям".

Порядок ведения учетных регистров в ООО "Юпитер" по счетам 41-2 "Товары в розничной торговле" и 60 "Расчеты с поставщиками и подрядчиками" обеспечивает контроль за поступлением товаров и в свое время оприходованием их материально ответственными лицами, а так же – контроль за расчетами с поставщиками. В организации поступление товаров от поставщиков оформляется нижеследующими записями в таблице 2

таблица 2 - корреспонденция счетов по поступлению товаров ООО "Юпитер"

№	Содержание операций	Корреспонденция счетов		Сумма	Наименование документа
		Дебет счета	Кредит счета		
1.	Оприходование поступивших в магазин товаров от поставщика, при этом НДС фиксируется отдельно	41/2 19	60 60	15000 3000	Накладная №21
2.	Транспортные расходы относятся на издержки обращения	44	60	5000	
3.	Учет товаров в ООО ведется по продажным ценам, на сумму торговой наценки	41/2	42	20000	Накладная №21
4.	Уплата долга поставщикам за	60	51	10000	Счет №21

	поступившие товары				
5.	перечисление авансов и предварительной оплаты поставщикам	60	51	5000	Расходный кассовый ордер
6.	После оплаты оприходованных ценностей учитываем сумму налога на добавленную стоимость при расчетах с бюджетом	68	19	10200	Счет-фактура
7.	После предварительной оплаты поставка товара была отменена	51	60	5000	Счет

Порядок возврата товаров, приобретенных в организации, регулируются Гражданским кодексом Российской Федерации и Законом Российской Федерации от 07.02.92 № 2300-1 "О защите прав потребителей".

Возврат товара должен быть оформлен накладной (форма ТОРГ-12) В 2 экземплярах. Первая форма-счет-фактура прилагается к товарному отчету, второй отдается покупателю. Покупатель имеет право обменять товар или получить денежные средства за данный товар. Процедура оформления возврата денежной суммы за возвращенный товар зависит от сроков возврата.

Если денежные средства возвращаются в день покупки товара, то возврат суммы производится из операционной кассы магазина в кассу по чеку ККМ (в соответствии с типовыми правилами эксплуатации контрольно-кассовых машин при осуществлении денежных расчетов с населением, утвержденных письмом Министерства финансов Российской Федерации от 30.08.93 № 104-ФЗ). На сумму возврата составляется акт по форме км-3, утвержденной постановлением Госкомстата России от 25.12 по № ^1998 132. Возвращенные покупателю и погашенные кассовые чеки наклеиваются на

лист бумаги и вместе с актом на возврат товара прилагаются к кассовому отчету и отправляются в бухгалтерию.

Если деньги за приобретенный товар не возвращены в день покупки или кассовый чек утерян покупателем, то возврат суммы должен производиться на основании письменного запроса от покупателя и документов, удостоверяющих личность, и деньги за возвращенный товар отдаются только из главной кассы по расходному кассовому ордеру (форма № ко-2).

Факт возврата товара покупателем означает, что ранее передача товара покупателю не может считаться продажей, а полученные от покупателя деньги не являются выручкой.

В налоговом учете возврат товара также не будет признан реализованным.

При возврате товаров в бухгалтерском учете нужно скорректировать оборот по продаже и подлежащей уплате в бюджет налогов и сборов.

Таблица 3 -журнал хозяйственных операций за декабрь 2015 г.

Содержание операций	Дебет	Кредит	Сумма, руб.	Регистры
Признана выручка от продажи товара	62	90-1	480 000	Товарная накладная (Приложение Е)
Начислен НДС с выручки от продажи товара	90-3	68-1	80 000	Счет-фактура (Приложение Д)
Списана фактическая себестоимость проданного товара	90-2	41	300 000	Бухгалтерская справка
Получена оплата от покупателя за проданный товар	51	62	480 000	Выписка банка по расчетному счету
Отражен финансовый результат от продажи товара (заключительными оборотами месяца, без учета других	90-9	99	99 000	Бухгалтерская справка- расчет

хозяйственных операций)				
Начислен ежемесячный авансовый платеж по налогу на прибыль организаций (99 000 x 20%)	99	68-3	19800	Бухгалтерская справка-расчет
Признана выручка от продажи товара	62	90-1	480 000	Товарная накладная
Начислен НДС с выручки от продажи товара	90-3	68-1	80 000	Счет-фактура
Списана фактическая себестоимость проданного товара	90-2	41	300 000	Бухгалтерская справка
Получена оплата от покупателя за проданный товар	51	62	480 000	Выписка банка по расчетному счету
Отражен финансовый результат от продажи товара (заключительными оборотами месяца, без учета других хозяйственных операций)	90-9	99	99 000	Бухгалтерская справка-расчет
Оприходован неучтенный товар, выявленный при инвентаризации (18 x 50)	41-1	91-1	900	Сличительная ведомость результатов инвентаризации ТМЦ
Списано сальдо прочих доходов и расходов (заключительными оборотами месяца, без учета других прочих доходов и расходов)	91-9	99	900	Бухгалтерская справка-расчет
Начислен ежемесячный авансовый платеж по налогу на прибыль организаций ((99 000 + 900) x 20%) <5>	99	68-3	19980	Бухгалтерская справка-расчет
Отражено закрытие субсчета 90-1 (480 000 x 12 мес.)	90-1	90-9	5760000	Бухгалтерская справка-расчет
Отражено закрытие субсчета 90-2 ((300 000 + 1000) x x 12 мес.)	90-9	90-2	3612000	Бухгалтерская справка-расчет
Отражено закрытие субсчета 90-3 (80 000 x 12 мес.)	90-9	90-3	960 000	Бухгалтерская справка-расчет
Отражено закрытие субсчета 91-1	91-1	91-9	900	Бухгалтерская справка-

				расчет
Отражено списание заключительными оборотами декабря суммы чистой прибыли отчетного года ((99 000 x 12 мес.+ 900)- – (23 760 x 11 мес. + + 23 976))	99	84	903 564	Бухгалтерская справка

В учете товарных операций важно обеспечить контроль за своевременным и полным поступлением товаров, а также за правильным их оприходованием со стороны материально ответственных лиц.

Доверенность материально ответственного лица оформляется по типовым формам. Учет доверенностей как бланков строгой отчетности производится по корешку доверенности, который хранится в бухгалтерии с отметкой о ее получении и использовании (доверенность от 25.04.15., должна иметь штамп и подписи).

Таким образом, в ООО "Юпитер" учет товаров ведется по продажным ценам и с учетом торговой наценки. Главной целью бухгалтерского учёта являются: контроль за сохранностью товаров; своевременное предоставление руководству организации информации о фактическом валовом доходе, о состоянии товарных запасов и эффективности их использования.

2.3 Порядок проведения инвентаризации в ООО «Юпитер»

Нормативные документы: Приказ Минфина РФ от 29 июля 1998 г. N 34н "Об утверждении Положения по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в РФ", Приказ Минфина РФ от 13 июня 1995 г. N 49 "Об утверждении методических указаний по инвентаризации имущества и финансовых обязательств".

Организации должна регулярно проводить инвентаризацию товарно-материальных ценностей. Порядок и сроки проведения инвентаризации определяет руководитель.

В ООО «Юпитер» инвентаризация проводится ежегодно перед составлением годовой отчетности, а также по инициативе руководителя.

Перед началом инвентаризации работники склада ООО «Юпитер» предоставляют расписки о том, что все поступившие материальные ценности оприходованы, а выбывшие материальные ценности - списаны, в свою очередь все первичные документы по ним сданы в бухгалтерию.

Полученные данные вследствие проверки указываются в описи товарно-материальных ценностей (форма № ИНВ-3). Если же результаты, отраженные в описи не совпадают с данными бухгалтерского учета (например, выявлены недостачи или излишки), бухгалтер составляет сличительную ведомость результатов инвентаризации (форма № ИНВ-19) (постановление Госкомстата России от 18 августа 1998 г. №88).

Опись товарно-материальных ценностей составляют в 2 экземплярах:

- первый бланк передают бухгалтеру для составления сличительной ведомости;
- второй бланк оставляют сотруднику, ответственному за сохранность ценностей.

Сличительная ведомость также оформляется ведомость в 2 экземплярах:

- первый бланк остается у бухгалтера;
- второй бланк передают лицу, отвечающему за сохранность ценностей.

В ходе анализа результатов инвентаризации бухгалтер может установить, что обнаруженная недостача или излишки материальных ценностей произошли из-за ошибок в бухгалтерском учете (например, некоторые ценности не были оприходованы в учете).

В ходе инвентаризации, проведенной в ноябре 2015 года, в ООО «Юпитер» была выявлена недостача товаров на 10000 руб. В следствие разбирательства, виновным в недостаче был установлен кладовщик Ю.В.

Готова. С Готовой был заключен договор о полной материальной ответственности.

Должностной оклад сотрудника Готовой 9000 руб. При начислении среднего месячного заработка Готовой оказалось, что он меньше денежной суммы выявленной недостачи.

Ежемесячная денежная сумма налога на доходы физических лиц, из оклада Готовой:

$$9000 \text{ руб.} \times 13\% = 1170 \text{ руб.}$$

Сумма удержаний за один месяц из заработной платы Готовой за причиненный ущерб составит:

$$(9000 \text{ руб.} - 1170 \text{ руб.}) \times 20\% = 1566 \text{ руб.}$$

С декабря 2015 года по май 2016 года будет удержано 9396 руб.

$$(1566 \text{ руб.} \times 6 \text{ мес.}).$$

В июне будет полностью удержана, оставшаяся, часть долга с кладовщика, так как сумма менее 20% оклада сотрудника:

$$10000 - 9396 = 604 \text{ руб.}$$

При выявлении недостачи бухгалтер ООО «Юпитер» должен сделать проводки:

Дебет счета 94 Кредит счета 41.2

- 10000 руб. – списана стоимость недостающих материалов;

Дебет счета 73-2 Кредит счета 94

- 10000 руб. – отнесена стоимость недостающих материалов на ответственного за ущерб сотрудника.

Начиная с декабря 2015 года по май 2016 года бухгалтер ООО «Юпитер» ежемесячно будет делать проводки:

Дебет счета 20 Кредит счета 70

- 9000 руб. – начислена заработная плата Готовой;

Дебет счета 70 Кредит счета 68 (субсчет «Расчеты по НДФЛ»)

- 1170 руб. - отчислен налог на доходы физических лиц из оклада Готовой;

Дебет счета 70 Кредит счета 73-2

- 1566 руб. - частично удержана сумма недостачи товаров от оклада Готовой;

Дебет счета 70 Кредит счета 50-1

- 6264 руб. (9000 - 1170 - 1566) - выдана заработная плата Готовой.

В июне 2016 года бухгалтер сделает аналогичные проводки и удержит из заработной платы Готовой оставшуюся сумму ущерба в размере 604 руб.

Если сотрудник не является штатным работником и трудится по договору гражданско-правового характера, ущерб возмещается в соответствии с Гражданским кодексом РФ.

В пределах норм естественной убыли недостача списывается на издержки обращения – Дебет счета 44 Кредит счета 94.

2.4 Анализ движения товаров в розничной торговле

Основная цель анализа торговой деятельности ООО "Юпитер "" – выявление, изучение и мобилизация ресурсов в развития товарооборота, улучшения обслуживания клиентов, совершенствования товародвижения.

В процессе анализа необходимо оценить эффективность использования товарных ресурсов, выполнения планов розничного товарооборота и поставки товаров, изучить их динамику.

Торговая деятельность розничного предприятия характеризуется, прежде всего, степенью выполнения планов и динамики товарооборота розничной торговли.

Анализ плана и динамики проводится по каждому направлению розничной купли-продажи товаров (с детализацией по их видам). Прежде всего, проверить план выполнения отдельных направлений реализации и изучают причины выявленных отклонений [21].

Рассмотрим в таблице 4 анализ выполнения плана розничной продажи товаров. Для проведения анализа мы используем данные отчета о прибылях и убытках за 2014 год и на 2015 год.

Таблица 4- анализ розничного товарооборота 2014 год.

Вид продаж	Факт прошлого года	Текущий год		% выполнения	Изменения в динамике
		План	Факт		
Розничная	99017	100000	106969	107	+ 7952

На основании данных таблицы рассчитаем процент выполнения плана:

Доля розничных продаж плана = $106969/100000 \cdot 100 = 107$

Изменения в динамике рассчитывается следующим образом:

факт отчетного года – факт прошлого года.

Динамика розничных продаж = $106969 - 99017 = + 7952$

Только процент выполнения за текущий год составил 107% (превышение – 7%), это отклонение будет 6969 тыс. руб. по сравнению с прошлым годом фактические данные текущего года увеличились, тем самым отклонение в рублях составило 7952 тыс. руб., это увеличение произошло из-за высокого спроса на продукцию организации, что говорит об успехе на рынке.

В таблице 5 сделаем анализ выполнения плана розничного товарооборота в 2015 году.

Таблица 5-Анализ розничного товарооборота за 2015 год

Вид продаж	Факт прошлого года	Текущий год		% выполнения	Изменения в динамике
		План	Факт		
Розничная	106969	106000	105080	99	- 1889

На основе данных таблицы рассчитаем процент выполнения плана:

Доля розничных продаж план = $105080/106000 \cdot 100 = 99$

Изменения в динамике рассчитывается аналогичным образом.

Динамика розничных продаж = $105080 - 106969 = - 1889$

Только процент выполнения. за текущий год составил 99%. План провалился на 1%, это отклонение составило 920 тыс. руб. по сравнению с прошлым годом фактические показатели текущего года снизились, тем самым отклонение в рублях составило 1889 тыс., расчетные данные показывают, что объем продаж ООО "Юпитер" в 2015 году снизился по сравнению с 2014 годом. Снижение составило 8%. Результатом такого снижения могут быть завышением плана.

Основными задачами факторного анализа, которые ставятся при изучении влияния факторов на результат, ООО "Юпитер" и предприятия в целом являются:

- отбор факторов, которые определяют исследуемые показатели,
- классификация и систематизация факторов с целью обеспечения системного подхода,
- определение формы зависимости между факторами и действенным показателем,
- моделирование взаимосвязи между эффективными и факторными показателями,
- расчет влияния факторов и оценка роли каждого из них в изменении величины результативного показателя,
- работа с факторной моделью (практическое использование для управления экономическими процессами) [23].

В соответствии с целями факторного анализа, анализ товарооборота ООО "Юпитер" на сезон 2014-2015.

Для того, чтобы выяснить причины упадка товарооборота ООО "Юпитер" в 2014 и 2015 году, проведем анализ времени обращения товаров в

зависимости от изменения объема и структуры товарооборота и величины запасов.

Рассмотрим влияние изменения объема товарооборота и величины товарных запасов на время товарного обращения ООО "Юпитер". Мы будем использовать метод цепных подстановок

$$T_{об} = T_{ср} : Орто,$$

где $T_{об}$ – время обращения, дни;

$T_{ср}$ – средние товарные запасы, руб.;

Орто – дневной объем товарооборота, руб.

Данные для расчетов представлены в таблице 6.

Таблица 6-товарооборачиваемость ООО "Юпитер", тыс. руб.

Показатели	Года			Отклонение	
	2013	2014	2015	2014	2015
$T_{ср}$	11250	13085	14085	+ 1835	+ 1000
Орто	275	297	292	+ 22	- 5
$T_{об}$	40	44	48	+ 4	+ 4

Рассчитаем влияние факторов на товарооборачиваемость в 2014 году.

Используем следующий алгоритм:

$$T_{об б} = T_{ср б} / Орто б;$$

$$T_{об усл} = T_{ср ф} / Орто б;$$

$$T_{об ф} = T_{ср ф} / Орто ф;$$

$$T_{об(Орто)} = T_{об ф} - T_{об усл};$$

$$T_{об(T_{ср})} = T_{об усл} - T_{об б};$$

$$T_{об общ} = T_{об ф} - T_{об б}.$$

На основании алгоритма проводим вычисление по данным таблицы.

Имеются следующие данные:

$$T_{об б} = 11250/275 = 40;$$

$$\text{Тоб усл} = 13085/275 = 47;$$

$$\text{Тоб ф} = 13085/297 = 44.$$

$$\text{Тоб(Орто)} = 44-47 = -3;$$

$$\text{Тоб(ТЗср)} = 47-40 = + 7;$$

$$\text{Тоб общ} = -3+7 = + 4;$$

Аналогично проанализируем влияния факторов на товарооборачиваемость ООО "Юпитер" за 2015 год. Следовательно, получаем следующие результаты:

$$\text{Тоб б} = 13085/297 = 44;$$

$$\text{Тоб усл} = 14085/297 = 47;$$

$$\text{Тоб ф} = 14085/292 = 48;$$

$$\text{Тоб(Орто)} = 48-47 = + 1;$$

$$\text{Тоб(ТЗср)} = 47-44 = + 3;$$

$$\text{Тоб общ} = + 1 + 3 = + 4.$$

Результаты расчетов позволяют утверждать, что за счет увеличения оборота в 2014 году до 22 тыс. рублей в сравнении с товарооборачиваемостью 2013, ООО "Юпитер" ускорила на 3 дня. В то же время увеличение размера товарных запасов на 1835 тыс. руб. привело к снижению сроков лечения до 7 дней. В общей сложности это оказывает негативное влияние на товарооборачиваемость ООО "Юпитер", она замедлилась на 4 дня, по сравнению с 2013 годом составил 110 %.

На 2015 год, можно сделать следующие выводы. Товарооборот в целом ООО "Юпитер" замедлился на 4 дня. Этому содействовало в первую очередь, увеличение величины запасов 1000 тыс. руб. по сравнению с 2014 годом, что привело к замедлению товарооборачиваемости в течение 3 дней. Снижение оборота на 5 тыс. руб., способствовало замедлению в товарооборачиваемости за 1 день. Эти цифры свидетельствуют о не эффективном использовании запасов за период. В ходе анализа мы видим, что замедление товарооборота увеличивается с каждым годом в основном за счет увеличения уровня

запасов. Этот рост можно списать на недостаточный мониторинг и анализ закупок и прогнозирование реализации и отсутствие регулировки движения товаров в зависимости от постоянно меняющейся ситуации на рынке. Важную роль играет значительное снижение потребительского спроса. В данной ситуации ООО "Юпитер" необходимо временно сократить поставки товара для повышения скорости обращения, т. е. товарооборотов.

Достижение момента повышения товарооборота, т. е. увеличение скорости обращения товаров или времени, в течение которого запасы реализуются, деятельность ООО "Юпитер" необходимо в нынешней ситуации поставить как основную цель.

3 Аудит и рекомендации по совершенствованию учета и движения товаров на примере ООО "Юпитер"

3.1 Планирование аудиторской проверки. Оценка системы внутреннего контроля

. В плане аудита, целесообразно сначала проверить организацию складского хозяйства, состояние хранения, сохранности товарно-материальных ценностей, данные бухгалтерского учета, данные статистической и оперативной отчетности об их наличии и движении.

Основными объектами аудита являются: первичная документация по движению товарно-материальных ценностей, данные регистров аналитического и синтетического учета, инвентаризация товарно-материальных ценностей, данные бухгалтерского учета и статистической отчетности.

Планирование аудита помогает тому, чтобы важным областям проверки было проявлено необходимое внимание; были обнаружены потенциальные проблемы, и работа аудита была проведена качественно и своевременно, что позволит координировать и распределить эффективную работу между членами аудиторской группы, проводящим проверку.

В общей программе аудита достаточно подробно описывается предполагаемый объект и порядок проведения аудиторской проверки, чтобы руководствоваться при разработке плана аудита.

При разработке плана необходимо учитывать:

1. Деятельность аудиторского лица.
2. Система бухгалтерского учёта и внутреннего контроля.
3. Риск и существенность.
4. Характер, временные риски и объём процедур.
5. Координация и направление работы, текущий контроль и проверку выполненной аудитором работы и привлечение экспертов.

6. Количество территориальных подразделений аудируемого лица.

7. Количество и квалификация специалистов.

После этого должна быть разработана, документирована, программа аудита.

Уровень существенности в значительной мере определяет аудиторский риск. Аудитор обязан принимать во внимание, что между уровнем существенности и степени аудиторского риска имеется обратная зависимость: чем выше уровень существенности, тем ниже аудиторский риск. Оценки системы внутреннего контроля ООО "Юпитер" поможет специально разработанный вопросник в таблице 7.

Таблица 7-вопросы для проведения аудиторской проверки

№п/п	Вопросы контроля	Ответы	
		Да	Нет
1	Созданы ли условия обеспечивающие сохранность товаров?	Да	
2	Создаются ли на дату инвентаризации отчёты ?	Да	
3	Несут ли ответственность лица, уличенные в кражах, хищениях?	Да	
4	Утверждаются ли руководством и подписываются ли главным бухгалтером и акты приема передачи?	Да	
5	Определён ли круг материально- ответственных лиц, обеспечивающих сохранность товаров?	Да	
6	Имеется ли постоянно действующая инвентаризационная комиссия?	Да	
7	Имеется ли утвержденная программа, график проведения проверок?		Нет
8	Проводится ли проверка отчётов с данными первичных документов?	Да	

9	Документы составляются в день совершения операций	Да	
10	Проводится ли проверка объёма и качества товаров	Да	
11	Разработаны ли схемы отражения в бухгалтерском учёте операций по движению товаров?		Нет

Эта таблица позволяет оценить эффективность и надёжность системы внутреннего контроля. В нашем случае первичная оценка системы внутреннего контроля ООО "Юпитер" оценена как средняя.

Затем аудиторы, основываясь на подготовленных данных об организации и результатах проведенных аналитических процедур, приступают к разработке общего плана и ходу аудиторской проверки. План аудиторской проверки ООО "Юпитер" приведён в таблице 8.

Проверяемая организация – ООО "Юпитер".

Период проверки – Ноябрь 2015г.

Проверяемый период- 01.10.2015-31.10.2015г.

Аудитор – Рощина Л.А.

Таблица 8-общий план аудиторской проверки учёта товаров

№	Планируемые работы	Период проверки	Аудит
1	2	3	4
1.	Проверка ПУД	01-05.11.15	Рощина
2.	Проверка поступления и выбытия товара	06-19.11.15	Рощина
3.	Аудиторские тождественности	20-30.11.15	Рощина

После составления общего плана создаётся программа аудиторской проверки товаров (РД-3). Программа аудита содержит подробные инструкции ассистентам аудитора и одновременно является для руководителя аудиторским средством контроля качества работы, таблица 9.

Таблица 9-программа аудита движения товаров

№ п/п	Планируемые работы	Период проверки	Источники информации
1. Проверка ПУД			
1.1	Проверка заполнения реквизитов в договорах поставки	01.11.15- 02.11.15	Договора
1.2	Проверка актов	03.11.15- 04.11.15	Акты на недостачу
1.3	Инвентаризационная карточка проверки товара	05.11.15	Инвентаризационные карточки
2. Поступление товаров			
2.1	Проверка правильности отражения товара операций по поступлению по сч. б/у	06.11.15- 12.11.15	Платёжно-расчётные документы
2.2	Проверка правильности списания товаров в бухгалтерского баланса	13.11.15- 19.11.15	Регистры по счёту
3. Аудит тождественности данных			
3.1	Проверка тождественности синтетического и аналитического учета (поступление и выбытие)	20.11.15- 23.11.15	Журнал-орден
3.2	Тождествен, регистр синтетического учёта	24.11.15- 27.11.15	Главная книга, Журнал ордер
3.3	Регистры синтетического учёта и бухгалтерской отчётности	28.11.15- 30.11.15	Главная книга. Бухгалтерский баланс

3.2 Основные направления аудиторской проверки движения товаров

Информация для проверки операций с товарами содержится в бухгалтерской отчётности предприятия и в бухгалтерских регистрах, в частности, форме №2 "Отчёт о прибылях и убытках".

Бухгалтерские регистры по учёту производственных запасов могут быть различными. В ООО "Юпитер" применяется автоматизированная форма учёта, аудитор должен проанализировать журналы-ордера по сч.41,60,90,62, а также оборотно-сальдовые ведомости по сч.41, приказы о порядке и сроках проведения инвентаризации, акты инвентаризации, инвентаризационные описи товарно-материальных ценностей, сличительные ведомости, решение руководства по утверждению результатов инвентаризации.

Для выполнения проверки комплексов задач по учёту товаров применяются различные методы получения аудиторских доказательств, предусмотренных федеральными правилом №5 "Аудиторские доказательства" таблица 10.

Таблица 10-Методические приёмы, используемые при проверке

№ п/п	Наименование метода	Характеристика метода по стандарту	Характеристика метода при проверке материалов
1	Инспектирование	Это проверка записей, документов или материальных активов.	Используется для подтверждения правильности отражения в бухгалтерском учёте поступления и расхождения товарно- материальных ценностей, правильности их отражения в регистрах бух.учёта.
№ п/п	Наименование метода	Характеристика метода по стандарту	Характеристика метода при проверке материалов

2	Пересчёт данных	Это проверка точности расчётов в первичных документах и бухгалтерских записях либо проведение аудитором своих расчётов.	Используется для подтверждения правильности арифметических расчетов материальных ценностей, их соответствие
3	Наблюдение	Это контроль аудитором работы выполняемой другими лицами.	Аудитор следит за правильным осуществлением процедур выполняемых работниками предприятия Процедура наблюдения включает инвентаризацию.
4	Подтверждение	Это ответ на запрос об информации, указанной в бухгалтерских записях.	С его помощью проверяется отражение в бухгалтерском учёте проведенных операций и реальность остатков на счетах учёта материальных запасов.
5	Устный опрос	Это поиск информации у осведомленных лиц в пределах аудируемого лица. Ответы на вопросы могут предоставить аудитору необходимую информацию.	Применяется в ходе получения ответов на вопросник аудитора по предварительной оценке состояния учёта материалов.
6	Аналитические процедуры	Представляет собой анализ и оценку полученной аудитором информации, исследования важнейших финансовых и экономических показателей проверяемого аудируемого лица с целью выявления необычных и неправильно отраженных в бухгалтерском учёте хозяйственной операции,	Используются при сопоставлении наличия материальных ценностей в различные периоды, данных отчёта о движении материалов с данными бухгалтерского учёта, оценке соотношений между различными статьями отчетности их с данными за предыдущие периоды.

		выявление причин ошибок и искажений.	
--	--	--------------------------------------	--

С помощью этих методов проводится дальнейшая проверка в частности учёта товаров в соответствии с программой.

Проверка учётной политики в части товаров.

В ходе проверки учётной политики предприятия на соответствии ее требованиям законодательства РФ аудитором была изучена учётная политика данного предприятия в области учёта товаров. Сведения, которые указаны в учётной политике, должны быть соблюдены в течение года. В процессе проверки был составлен РД-4 Таблица 11.

Таблица 11-РД-4

Элементы учётной политики	Согласно учётной политике
Форма бухгалтерского учёта: - упрощенная - мемориально-ордерная - журнально-ордерная - компьютеризированная	- - + +
Товары: - по фактической себестоимости - по учётной стоимости	+ -
При выбытии товаров их оценка производится методом: - средней себестоимости	+
Оценка товаров в текущем учёте	По фактической себестоимости

Проверка полноты отражения операций по поступлению товаров.

Для вынесения мнения, что отчётность ООО "Юпитер" отражает достоверность все факты хозяйственной деятельности во всех существенных аспектах, необходимо определить порядок и правильность отражения операций по движению товаров от момента заключения договора поставки и оприходования товаров до момента отражения операции в регистрах бухгалтерского учёта. В рамках этого была произведена проверка полноты оприходования ценностей. Был рассмотрен договор поставки, отслежен процесс поступления товара, были проверены по счёту 41-1 "товары на складе", 60 "Расчёты с поставщиками и подрядчиками". Была создана таблица сверки документов поставщиков с документами РД-5, таблица 12.

Источники информации:

- договор поставки
- товарная накладная
- счёт-фактура
- развернутый журнал-ордер по счёту 41
- развёрнутый журнал-ордер по счёту 60

Таблица 12-РД-5 Проверка соответствия отражения сумм в первичных документах

Договор поставки (дата, номер)	товарная накладная (дата, номер)	Счёт-фактура (дата, номер)	Развернутый журнал-ордер по сч.41-1 (сумма)	Развернутый журнал – ордер по сч.60 (сумма)
Договор поставки от 13.07.13	№5176/БП от 20.09.11 26185,50	№5176/БП от 20.09.11 26185,50	26185,50	26185,50

Таким образом, сверка показала соответствие сумм, отражённых в договоре поставки с суммами в первичной документации и регистрах по счёту 41,60.

Проверка правильности корреспонденции счетов при поступлении товаров

Операции по поступлению материальных ценностей в ООО "Юпитер" отражаются двойной записью на счетах бухгалтерского учёта.

Проверка правильности корреспонденции счетов бухгалтерского учёта в ООО "Юпитер" в таблице 13

Таблица 13-РД-6

Содержание хозяйственной операции	Правильности записи		Запись в регистрах ООО "Юпитер"	
	Дебет	Кредит	Дебет	Кредит
1	2	3	4	5
Поступление товаров от поставщика	41	60-1	41	60-1
Оплачен счёт поставщика	60	51-13	60	51-13

По данным проверки отклонений не выявлено. Аудит показал, что операции по поступлению товаров регистрируемые бухгалтерией ООО "Юпитер" отражают факты хозяйственной деятельности во всех существенных аспектах и соответствуют требованиям законодательства РФ.

Основная задача проверки операций по движению и выбытию товаров - проверка полноты и своевременности отражения фактов в регистрах учёта. В первичной документации, проверка правильности распределения транспортных и других расходов, проверка правильности начисления торговой наценки, а также правильность и законность операций по перемещению и списанию товаров.

Основные пути движения товаров:

- Переход товаров предназначенных для продажи в состав материальных ценностей;

- Продажа товаров;

- Списание из-за недостач, порчи.

Проверка операций по выбытию товаров включает:

1) Проверка соответствия договора на поставку продукции требованию законодательству РФ,

2) Проверка правильности оценки товаров при списании;

3) Анализ процесса движения и реализации товаров;

4) Сопоставление данных документов по движению и списанию товаров и соответствующих регистров бухгалтерского учёта;

5) Проверка правильности корреспонденции счетов по движению товаров. Розничная продажа товаров осуществляется со склада. товары поставляются покупателям с привлечением транспортных организаций или путём самовывоза, в момент продажи товаров составляется счёт-фактура и накладная. Лицо получающее товар в обязательном порядке должно предоставить доверенность (ф. М-2). Источники информации:- доверенность

Проверка правильности обязательных реквизитов доверенностей рассмотрим в таблице 14

Таблица 14-РД-7

Реквизиты							
Номер, дата документа	Номер, дата выдачи довер	Срок действия	Наименование организации	Должность и ФИО доверенного лица, паспортн	Наименование, дата и номер документа, дающего основание	Перечень ценностей, подлежащих	Необходимые подписи и печать организации

	ен- ности.			ые данные	на получение ценностей	получени ю	
№1 от 14.11.1 3	+	+	+	+	+	+	+

Проверка соблюдения порядка соблюдения и выдачи доверенности не выявление каких-либо нарушений или отклонений.

Продажа товаров отражается на счёте 90-1 "Выручка", с одновременным списанием себестоимости товаров на счете 90-2 "Себестоимость продаж".

При аудите движения товаров проверяющая сторона особое внимание уделила возможным фактам хищения и порчи, злоупотреблений, которые могут носить целенаправленный характер. В анализируемом периоде не были выявлены факты хищения.

После проверки данных в автоматизированных системах, получения разъяснений и ознакомления с порядком контроля за операциями по движению товаров проверяющая сторона получила достаточную информацию, чтобы прийти к выводу об отсутствии фактов противопоставленных махинации с товарами. Также с достаточной уверенностью можно отметить, что общий порядок движения товаров не противоречит требованиям нормативным актам министерств и ведомств РФ.

Составление данных документов по списанию товаров и соответствующих регистров бухгалтерского учёта

Для достижения целей проверки, на данном этапе были сверены регистры по счёту 62, 90, сопроводительная документация, корреспонденция счетов.

Источники информации:

- Договор поставки
- товарная накладная
- счёт-фактура
- развёрнутый журнал-ордер по счёту 62-3

Проверка документов по выбытию товаров и соответствующих регистров бухгалтерского учёта приведена в таблице 15

Таблица 15-РД-8 Проверка документов по выбытию товаров и соответствующих регистров бухгалтерского учёта

Соединение хозяйственной операции	Оправда- тельный документ (дата, номер, общая сумма)	Корреспонденция счетов по данным регистров бухгалтерского учёта				Выявлен отклонения, нарушения. Примечания
		Дебет		Кредит		
		Счёт	Сумма, руб.	Счёт	Сумма, руб.	
Отражена выручка от продажи оптовой партии	договор поставки от 13.07.15	62	499845,00	90-1	143455,00	
Отражена себестоимость продажи	Акт списания 30.09.15	90-2	499845,00	41-2	143455,00	

По данной проверке отклонений выявлено не было.

Проверка полноты отражения операций по поступлению товаров

Убедиться в том, что отчётность ООО "Юпитер" отражает достоверную информацию во всех существенных аспектах, необходимо проследить порядок и правильность отражения операций по движению товаров от момента заключения договоров поставки и продажи товаров до момента отражения операций в регистрах бухгалтерского учёта. Источники информации:

- договор поставки
- товарная накладная
- счёт-фактура
- журнал-ордер по счёту 62,9
- сертификат
- доверенность

Таблица 16-РД-7 Проверка соответствия сумм в первичных документах

Договор постав ки (дата, номер)	товарная накладная (дата, номер, сумма)	Счёт-фактура (дата, номер, сумма)	Журнал- ордер по счёту 90 (сумма)	Развёрнутый Журнал-ордер по счету 62 (сумма)
Договор поставки от 13.07.15	№5176/БП от 20.09.14 26185,50	№5176/БП от 20.09.14 26185,50	26185,50	26185,50

Суммы, указанные в документах, одинаковые.

Проверка правильности корреспонденции сумм счетов по движению и списанию товаров

Операции по движению товаров ООО "Юпитер" отражаются двойной записью на счетах бухгалтерского учёта.

С целью проверки регистрации результатов хозяйственной деятельности была проверена правильность корреспонденции счетов РД-8 в таблице 17

Таблица 17-РД-8

Содержание хозяйственной операции	Правильность записи		Запись в регистрах ООО "Юпитер"	
	Дебет	Кредит	Дебет	Кредит
Поступила предоплата за товар от покупателя	51-13	62-3	51-13	62-3
Отражена выручка от продажи товаров	62	90	62	90
Списана себе стоимость отгруженных товаров	90	41	90	41
Зачтена полученная предоплата	62	62	62	62

По данным проверки отклонений не выявлено.

Проверка на данном этапе показала соответствия корреспонденции счетов, отражающих факты хозяйственной деятельности общества общепринятой практике.

В целом же аудит движения и списания товаров выявил некоторые нарушения, которые необходимо устранять.

Проверка организации аналитического учёта ТМЦ в таблице 18

Таблица 18-РД-9

Используемые нормативные документы, регулирующие правила ведения аналитического учёта	Вариант учёта, применяемый организацией	Наличие указанного способа (+), отсутствие (-)
Раздел 4 Плана счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности предприятия и инструкция по его применению (приказ МФ РФ №94н от 31.10.2009г.)	а) по материально ответственным лицам б) по наименованиям ТМЦ в) по местам хранения	- + -
П.11.1 Методические рекомендации по учёту, и оформлению операции приёма, хранения и отпуска товаров в организациях торговли (письмо Комитета РФ по торговле от 10.07.96г. №1-794/32-5	а) по хозяйствующим субъектам, являющимся юридическими лицами, и их обособленным подразделениям б) по материально – ответственным лицам в) по каждому материально ответственному лицу	+ - -

На основании этого документа был сделан вывод о том, какой аналитический учёт ведётся в ООО "Юпитер".

Проверка правильности оформления первичных документов по поступлению товаров.

В аудиторской проверке большое значение имеет оформление первичных документов по поступлению и выбытию товаров. Для проверки был составлен следующий рабочий документ (РД-10). Источники информации:

- счёт-фактура
- товарная накладная

Таблица 19-РД-11 Проверка соответствия первичных документов по поступлению товаров и регистров

товарная накладная	Счет-фактура	Развёрнутый журнал-ордер по счету 41
27507,00	27507,00	27507,00

При проверке отклонений выявлено не было.

Аудиторские организации готовят и представляют проверяемую экономическому субъекту письменный ответ по результатам проверки аудита.

По ходу осуществления аудит аудиторские организации могут готовить и передавать в устном или письменном виде промежуточную информацию. Данные, содержащиеся в письменной информации аудитора, приводятся с целью доведения до руководства проверяемого экономического субъекта сведений о недостатках в учётных записях, бухгалтерском учете. Кроме того в письменном отчёте содержатся внесение конструктивных предложений по совершенствованию систем бухгалтерского учёта и внутреннего контроля аудируемого лица. РД-16

При проверке бухгалтерского учёта ООО "Юпитер" были рассмотрены следующие источники информации:

1. Первичные документы:

- счёт-фактура
- товарные накладные
- договор поставки
- доверенность

2. Процедуры:

- инспектирование

- наблюдение
- запрос
- пересчет
- устный опрос
- тестирование.

Проведена аудиторская проверка бухгалтерского учёта движение материальных ценностей на ООО "Юпитер" с 01.11.15-31.11.15.

Обязанность аудита заключается в выражении мнения о достоверности во всех существенных отношениях данного участка и соответствии порядка ведения бухгалтерского учёта законодательства РФ на основе проведения аудита.

Аудиторская проверка осуществляется на выборочной основе и включает в себя аналитику на основе применения различных аудиторских процедур.

Проведенная проверка является достаточным основанием для отображения н мнения о достоверности и сущности, правильности и законности во всех существенных отношениях учёта товаров.

Учёт движения товаров осуществляется в бухгалтерии ООО "Юпитер" с применением счета 41 "товары".

По результатам проверки порядка учета товаров в ООО "Юпитер" были сделаны следующие выводы:

1. Проверка по учёту товаров показала, что система учёта на данном предприятий соответствует требованию законодательства.

2. Проведенная проверка ведения аналитического учёта не выявил нарушений в ведение данного учёта. Аналитика ведется в соответствии с требованиями бухгалтерского учёта, поскольку настройки и степень детализации аналитические достаточно информативны.

3. В ходе инспектирования аудитор выяснил, что синтетический учет ведется в соответствии с требованиями законодательства. ООО "Юпитер"

имеет рабочий План счетов бухгалтерского учёта, разработанный на основе рекомендованного Минфина России типового Плана счетов бухгалтерского учёта финансово-хозяйственной деятельности организации.

4. В результате проверки правильности отражения бухгалтерией хозяйственных операций по учёту движения товаров аудитором удалось убедиться в полноте их соответствии требованиям бухгалтерского учёта.

5. В результате проверки положений учётной политики, принятой 2013 год, в части учёта товаров аудитором определено полное соответствие их требованиям законодательства РФ в сфере бухгалтерского учёта и налогового учета.

3.3 Рекомендации по совершенствованию учета движения товара ООО «Юпитер»

Проведенный анализ исследования позволяет предложить мероприятия по улучшению финансово – хозяйственной деятельности ООО "Юпитер".

В коммерческом предприятии, таком как ООО "Юпитер", имеющем различный ассортимент продукции для беременных женщин, есть такое понятие, как неликвидные товары, то есть товары, которые не пользуются спросом. В основном в организации, к таким товарам относятся, печатная продукция для будущих мам (книги, альбомы, блокноты и т. п.). Продажа такого товара зависит не только от цены на данную продукцию, но и на качественные характеристики, такие как цвет, содержание, и т.д. Так как стоимость не реализуемых товаров влияет на финансовые результаты ООО "Юпитер", то, чтобы уменьшить потери в процесс продажи таких товаров, можно предложить в течение определенного периода, установить на этот товар скидку, т. е. продажа по себестоимости либо даже по закупочной цене. Эти меры позволят ООО "Юпитер", если не принести прибыль, то хотя бы минимизировать потери, связанные с ликвидацией товара.

Необходимо, конечно, выяснить, почему этот товар был не реализован.

Рассмотрим внешние факторы, играющие большую роль в увеличении товарных запасов. Можно определенно сказать, что чем больше рекламируется продукт, тем он больше вызывает интерес. Таким образом, чем больше подробной информации о продукте достигнет потенциальных покупателей, тем увеличиваются шансы поднять товарооборот за счет привлечения новых клиентов.

Кроме того, товарооборот может быть увеличен за счет гибкой системы скидок. Чтобы заинтересовать потенциальных покупателей и конкурировать с продавцами аналогичной продукции, можно таким способом, как предоставление скидок постоянным клиентам, скидки на покупки превышающие определенный уровень по сумме или при покупке определенного вида товара.

Значительное внимание должно быть уделено формированию ассортимента.

Поэтому, нужно рассмотреть процессы происходящие в розничной торговле с позиции конечного звена в механизме любой организации. Так как компания "Юпитер" не имеет собственного транспорта, который можно использовать при доставке продукции, она использует транспорт сторонних организаций. Менеджеры подают заявки на транспорт, и из-за халатности сотрудника, может сложиться ситуация, при которой простаивают товары и транспортные средства. В этом случае продукция может испортиться, а транспортная компания упускает время, которым может воспользоваться для доставки других товаров. В этой ситуации, хотелось бы знать в деталях расписание прибытия и отправления транспортных средств, по понятным причинам это не всегда возможно точно знать, а следовательно ориентироваться когда будет определен товар. Поэтому необходимо не только устное соглашение с транспортной компанией на дату и время

доставки, а также заключение письменного дополнения к основному договору. В этом случае руководитель, зная время поставки товаров на склад заранее, имеет возможность подготовить склад для получения товара, а не искать места для хранения в случае экстренной ситуации.

Важную роль играют и внутренние факторы. Для того, чтобы у сотрудников был стимул продать продукцию, нужно заинтересовать их в продаже. Довольно сложно сделать бонусы за продажу одной единицы товара, можно сделать бонусы за продажи на определенную сумму, т. е. использование материального стимулирования.

В результате этих действий ожидается рост клиентской базы и увеличение товарооборота.

И конечно, важное условие для увеличения товарооборота- анализ поступления, реализации и ассортимент продукции. Этот анализ позволит приобрести продукцию, которая будет востребована, которую можно будет сбыть в кратчайшие сроки и приобрести новую партию товара. Анализ реализации предотвратит залеживание товаров и нерациональное использование складских помещений. На примере, ООО "Юпитер" видно, что именно присутствует ситуация с переизбытком товаров.

Таким образом, можно сделать вывод, что нет регулярного анализа товарных запасов, закупки основываются не на данных потребительского спроса.

Для того чтобы избежать такой ситуации в будущем в хозяйственной деятельности ООО "Юпитер", необходим регулярный, желателен ежемесячный, анализ движения товаров. На основе анализа данных делать выводы о необходимости покупки определенной группы товаров. При выборе ассортимента следует также руководствоваться анализом данных и проведенными опросами, а также внедрением новых продуктов. Для определения наиболее популярных позиций в ассортименте можно воспользоваться путем анализа объемов продаж в денежном и натуральном

выражении. Другим, более эффективным методом является аналитика частоты заказов товара, т.е. рассматриваем процент заказов, где этот товар присутствует. Для более точного анализа следует выделить наиболее крупных покупателей и проанализировать их покупки, чтобы определить наиболее популярные товары. Именно их потребности должны в максимальной степени формировать ассортимент.

Периодически применяя анализ продаж в своей хозяйственной деятельности ООО "Юпитер" удастся избежать таких негативных последствий, как: нехватка места на складах, значительное уменьшение неликвидных товаров.

Все эти мероприятия, как внешние, так и внутренние в совокупности приведет к увеличению товарооборота, то есть увеличение продажи товаров.

Одним из основных условий высокого темпа роста розничного товарооборота является– правильная организация.

В розничной торговле должна проводиться оперативный контроль, как за отгрузкой, так и за продажей товаров. На каждом складе, кроме того, осуществлять оперативный контроль за движением товаров и запасов в развернутом ассортименте, данные которого используются в повседневной коммерческой деятельности.

Было бы очень актуально применять информационную сеть внутри торговых баз и складов. Это позволит оптимизировать передачу информации внутри базы или главного склада.

Использование компьютера позволит автоматизировать оперативный анализ продаж товаров розничной торговли, товародвижения. С помощью него и других современных технических средств можно, в частности, оперативно контролировать, сколько и на какую сумму было продано за определенный период времени.

Для получения достоверной информации о состоянии и наличии товаров на складах необходимо контролировать своевременность

поступления соответствующих приходных документов на товар. В ситуации, когда товар передан на склад, но работники не внесли данные о поставках, результатом может стать срыв поставки товаров и, как следствие, компания терпит убытки. Для того, чтобы избежать таких ситуаций, которые были вызваны халатностью работников, необходимо установить ответственность, в виде штрафа либо в виде предупреждения, для сотрудников за не своевременное оформление этой информации. Так как оформление документации по приходу осуществляется оператором, сотрудник бухгалтерии может увидеть реальный документ только в лучшем случае через неделю или две после операции. Многие поставщики принимают претензии по товару в определенный срок, и зачастую получается так, либо не успевают обнаружить недостатки товара в срок, либо вовремя составить исковое заявление за некачественный товар, или выявляет неправильно оформленную документацию от поставщиков, что ведет к перерасходу времени на решение проблем с документами и контроль получения товара в будущем. Таким образом, было бы более эффективно предоставлять документацию, проведенную и оформленную оператором в бухгалтерию каждый день, что в реальности значительно сократит время на проверку документации, нахождение несоответствий, и принятию мер для разрешения сложившейся ситуации.

ЗАДАНИЕ ДЛЯ РАЗДЕЛА «СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ»

Студенту:

Группа	ФИО
3-3501	Иванова Анна Александровна

Институт	Институт электронного обучения	Кафедра	Экономика
Уровень образования		Направление	080109_Бухгалтерский учет, анализ и аудит

Исходные данные к разделу «Социальная ответственность»:	
1. <i>Описание рабочего места (рабочей зоны, технологического процесса, используемого оборудования) на предмет возникновения:</i> - <i>вредных проявлений факторов производственной среды (метеоусловия, вредные вещества, освещение, шумы, вибрация, электромагнитные поля, ионизирующие излучения)</i> - <i>опасных проявлений факторов производственной среды (механической природы, термического характера, электрической, пожарной природы)</i> - <i>негативного воздействия на окружающую природную среду (атмосферу, гидросферу, литосферу)</i> - <i>чрезвычайных ситуаций (техногенного, стихийного, экологического и социального характера)</i>	Работа выполнялась в кабинете, оборудованном для работы. Рабочей зоной являлось помещение площадью 20м², включающее 3 персональных компьютеров, На производительность труда помощника бухгалтера, находящегося на рабочем месте, могут влиять следующие вредные производственные факторы: отклонение температуры и влажности воздуха от нормы, недостаточная освещенность рабочего места, повышенный уровень электромагнитных излучений. Кроме того, работник может подвергаться действию опасных факторов: поражение электрическим током, возникновение пожаров в результате короткого замыкания. Негативное воздействие на окружающую среду в процессе работы практически отсутствует. Наиболее вероятно возникновение чрезвычайных ситуаций техногенного характера в результате производственных аварий и пожаров.

2. Список законодательных и нормативных документов по теме	Трудовой кодекс РФ; Основные экологические законы РФ; Закон о социальной защите населения РФ; Производственные процессы должны соответствовать ГОСТ 12.3.002-75, а применяемое оборудование - ГОСТ 12.2.003-74; Способы безопасного производства погрузочно-разгрузочных и складских работ должны соответствовать требованиям ГОСТ 12.3.009-76.
Перечень вопросов, подлежащих исследованию, проектированию и разработке:	
1. Анализ факторов внутренней социальной ответственности: - принципы корпоративной культуры исследуемой организации; - системы организации труда и его безопасности; - развитие человеческих ресурсов через обучающие программы и программы подготовки и повышения квалификации; - системы социальных гарантий организации; - оказание помощи работникам в критических ситуациях.	Руководство организации создает сотрудникам комфортные и безопасные условия для работы. Проводит постоянные программы переподготовки и повышения квалификации, а также обучение вновь прибывших сотрудников. Стимулирует сотрудников премиями и повышениями в должностях. В организации проводятся флюорографические обследования. Предполагает построение системы социальных мероприятий, направленных на сплочение коллектива, а так же повышение

	лояльности персонала и клиентов к организации.
2. Анализ факторов внешней социальной ответственности: - содействие охране окружающей среды; - взаимодействие с местным сообществом и местной властью; - спонсорство и корпоративная благотворительность; - ответственность перед потребителями товаров и услуг (выпуск качественных товаров); - готовность участвовать в кризисных ситуациях и т.д.	Предприятия выполняет все требования, связанные с обеспечением международных экологических стандартов к объектам производства. Предприятию необходимо осуществлять деятельность, которая будет направлена на повышение имиджа предприятия, лояльности персонала, улучшение привлекательности для инвесторов. Укрепление позиций на рынке, а так же достижение стабильности бизнеса. Спонсорская помощь на этапе стабилизации позволяет предприятию привлекать новые финансовые ресурсы, а так же повышать лояльность органов власти и инвесторов. Разработка программы по поддержке социальных организаций.
3. Правовые и организационные вопросы обеспечения социальной ответственности: - анализ правовых норм трудового законодательства; - анализ специальных (характерные для исследуемой области деятельности) правовых и нормативных законодательных актов; - анализ внутренних нормативных документов и регламентов организации в области исследуемой деятельности.	Стандарт CSR/KCO — 2008, «социальная ответственность — обязательства организации, учитывающие принятую ею ответственность за решение социальных проблем своего персонала, местного населения и общества в целом» Стандарт «социального соответствия», типа SA 8000, ISO 26000 (описывает взаимоотношения работодателя и

	работника в сфере КСО) Стандарт социальной (нефинансовой) отчетности, типа GRI, AA 1000 (описывает процесс информирования общественности о целях и достижениях в сфере КСО (и других). Внутренние нормативные документы организации (устав, правила безопасности)
Перечень графического материала:	
<i>При необходимости представить эскизные графические материалы к расчётному заданию (обязательно для специалистов и магистров)</i>	

Дата выдачи задания для раздела по линейному графику	12.01.2016
--	------------

Задание выдал консультант:

Должность	ФИО	Ученая степень, звание	Подпись	Дата
Старший преподаватель	Феденкова А.С.			

Задание принял к исполнению студент:

Группа	ФИО	Подпись	Дата
3-3501	Иванова Анна Александровна		

4. Социальная ответственность

Современный этап развития рыночных отношений обуславливает необходимость учёта бизнесом ряда факторов, выходящих за пределы классической экономической теории. Эффективный менеджмент заключается в построении рациональных взаимоотношений со всеми участниками бизнес-процессов, основанных на взаимосвязи, взаимодействии, взаимозависимости и коммуникации.

В современном мире на финансовый успех компании влияют показатели успешности взаимодействия со стейкхолдерами, умение выстроить конструктивный диалог, найти взаимовыгодные решения и эффективно их внедрить. При анализе деятельности компании также учитываются и риски, обусловленные социальным и экономическим влиянием компании на общество. Неудивительно, что в таких макроэкономических условиях одним из важнейших институтов цивилизованной рыночной экономики становится корпоративная социальная ответственность (КСО).

На сегодняшний день не существует единого определения корпоративной социальной ответственности. Однако все изученные подходы сходятся в том, что корпоративная социальная ответственность – это ответственность бизнеса перед обществом в целом.

Такое понимание включает в себя ответственность компании во взаимоотношениях с партнёрами, ответственность в отношении потребителей, ответственную политику в отношении работников, экологическую ответственность, содействие бизнеса устойчивому развитию общества.

Целью данного раздела является анализ корпоративной социальной ответственности ООО «Юпитер» и разработка рекомендаций по ее совершенствованию.

4.1. Определение целей и задач программы КСО

Таблица 20- Цели и задачи КСО

Миссия компании	Развивать российский рынок модной и практичной одежды для беременных и оставаться лучшими в сегменте, создавая магазины нового формата, отвечающие всем требованиям современного покупателя, по всей России.	Цели КСО
		1. Улучшение имиджа компании, рост репутации 2. Стабильность и устойчивость развития компании в долгосрочной перспективе 3. Сохранение социальной стабильности в обществе в целом 4. Реклама товара и услуги 5. Развитие персонала 6. Привлечение новых кадров. 7. Корпоративная благотворительность 8. Ответственность за собственные услуги 9. Защита окружающей среды 10. Забота о сотрудниках
Стратегия компании	Усиление позиций на рынке; Развития рынка; Вертикальной интеграции; Обеспечения требуемого уровня квалификации работников.	

• Стратегия усиления позиции на рынке, при которой организация делает все, чтобы с данным продуктом на данном рынке завоевать лучшие позиции. Этот тип стратегии требует для реализации больших маркетинговых усилий;

- Стратегия развития рынка, заключается в поиске новых рынков для уже производимого продукта;

- Стратегии вертикальной интеграции. Среди них есть два основных вида стратегий:

- Стратегия обратной вертикальной интеграции направлена на рост компании за счет приобретения или усиления контроля над поставщиками;

- Стратегия вперед идущей вертикальной интеграции выражается в росте фирмы за счет приобретения или усиления структурного контроля, находящимся между фирмой и конечным потребителем. Выбранная стратегия развития предприятия соответствует требованиям основных субъектов окружения (все, кроме конкурентов): Руководство ООО "Юпитер" по выбранной стратегии развития имеет возможность привести фирму к выполнению главной задачи: "стать лидером в области продаж одежды и аксессуаров для будущих мам".

Увеличение продаж в ООО "Юпитер", соответственно, и прибыли предприятия, приводит к дополнительным налоговым платежам в бюджеты различных уровней, и, следовательно, вклад компании в благополучие города, региона, страны.

Рост бизнеса, в результате четкое и правильное следование выбранной стратегии развития предприятия влечет за собой создание новых рабочих мест, обеспеченных стабильной заработной платой и сильный соцпакет. Выбранная стратегия полностью учитывает факторы, влияющие на динамику роста рынка, потенциал и возможности фирмы.

Социальная ответственность является одной из целей компании: делать всё для удовлетворения потребности каждого потребителя в качественном и безопасном товаре, а значит и в его здоровой и полноценной жизни.

Основными составляющими социальной ответственности бизнеса являются:

1. Корпоративная благотворительность

2. Ответственность за собственные услуги

3. Защита окружающей среды

4. Забота о сотрудниках

1. Компания «Юпитер» всегда находит средства на благотворительность в различных сферах жизни как родного города, так и России.

Компания поддерживает Детские дома и социальные учреждения для женщин попавших в трудную жизненную ситуацию. В рамках поддержки осуществляется:

помощь в проведении праздников;

творческие конкурсы, фестивали;

экскурсии;

выставки детских работ;

совместные мероприятия;

семинары для будущих мам;

консультации;

2. Ответственность за собственные услуги предопределяет основные преимущества, которые приобретают клиенты ООО «Юпитер» постоянно обновляющийся ассортимент;

индивидуальный подход к каждому клиенту;

структурные подразделения в других городах;

отработанная система возврата продукции.

3. Защита окружающей среды – это комплексная проблема, требующая усилий всего человечества. Наиболее активной формой защиты от вредного воздействия выбросов промышленных предприятий является переход к безотходным и малоотходным технологиям.

Одна из самых серьезных проблем – потребление электроэнергии. С увеличением количества компьютерных систем, внедряемых в производственную среду, увеличивается, и объем потребляемой ими

электроэнергии, что влечет за собой увеличение мощностей электростанции и их количества. И то и другое не обходится без нарушения экологической обстановки. Рост электропотребления приводит к таким экологическим нарушениям как:

- Изменение климата (парниковый эффект);
- Загрязнение воздушного бассейна ядовитыми веществами;
- Загрязнение водного бассейна;
- Опасность аварий в ядерных реакторах;
- Изменение ландшафта земли.

Мероприятия, связанные с аспектами безопасности жизнедеятельности необходимо проводить на всех предприятиях (организациях). Серьезный подход к данной проблеме позволяет избежать различных аварийных ситуаций. Также соблюдение санитарных норм рабочего помещения (климат, воздух рабочей зоны) позволяет избежать перенапряжения сотрудников и сделать работу более эффективной и безопасной для здоровья.

4. Организация заботится о комфорте своих сотрудниках. Отношения работодателей и работников регулируется нормами ТК РФ.

Содержание корпоративной ответственности ООО «Юпитер» в этой сфере включает следующие основные аспекты:

отсутствие дискриминации в практике найма на работу и карьерного продвижения;

обеспечение защиты жизни и здоровья работников;

все социальные гарантии;

стабильная официальная заработная плата, выплаты за стаж;

обеспечение для работников возможности повышения квалификации, постоянного обучения, что повышает их конкурентоспособность;

предоставление скидок на приобретение собственной продукции.

Этот подход отражает одну из ключевых тенденций последнего времени: ответственное отношение к сотрудникам и эффективное управление персоналом предусматривают их всестороннее вовлечение в процесс развития организации.

4.2. Определение стейкхолдеров программы КСО

Стейкхолдеры, или заинтересованные лица - любое сообщество внутри организации или вне ее, что также налагает определенные требования к деятельности организации и характеризующееся определенным.

Таблица 21- Определение стейкхолдеров программы КСО

	Цели КСО	Стейкхолдеры
	Улучшение имиджа компании, рост репутации	Собственники
	Стабильность и устойчивость развития компании в долгосрочной перспективе	Собственники, Государство
	Сохранение социальной стабильности в обществе в целом	Собственники, Общество
	Реклама товара и услуги	Собственники, персонал, поставщики, покупатели
	Развитие персонала	Сотрудники
	Привлечение новых кадров.	Сотрудники
	Корпоративная благотворительность	Общество
	Ответственность за собственные услуги	Покупатели и поставщики
	Защита окружающей среды	Общество и отдельные общественные институты

Обоснование выбора основных стейкхолдеров для компании:

Собственники- заинтересованы в результативности управления компанией (эффективное использованием ресурсов).

Сотрудники - основной актив организации, они работают с клиентами и формируют репутацию, поддерживают развитие ее инфраструктуры, обеспечивают реализацию стратегических и бизнес-задач организации. Сотрудники, в свою очередь, ожидают выполнения своей работы в виде адекватной оплаты труда, возможностей для карьерного роста, здоровой моральной атмосферы, хороших условий и режима труда, грамотного руководителя.

Покупатели и поставщики- первые заинтересованы в качестве, безопасности и доступности товаров и услуг. От их предпочтений существенно зависит устойчивость бизнеса. Поставщики заинтересованы в экономически выгодном и долгосрочном сотрудничестве.

Государство-организация является крупным налогоплательщиком, участвует в реализации важных государственных проектов и программ, как на федеральном, так и на региональном уровнях.

Общество и отдельные общественные институты-организация работает во многих субъектах РФ, следовательно, активно взаимодействует с обществом (местными сообществами). Ее деятельность неразрывно связана с социальной и экологической средой, в которой он работает

4.3. Определение элементов программы КСО

Таблица 22- Элементы КСО

	Стейкхолдеры	Описание элемента	Ожидаемый результат
	Собственники	Прибыль Дивиденды Безопасность бизнеса	Максимизация прибыли Увеличение капитализации компании Инвестиционная привлекательность Получение дивидендов
	Государство	Экономическая и социальная стабильность Экологическая безопасность Соблюдение законов Вклад в экономический рост	Экономическая и социальная стабильность Экологическая безопасность Вклад в экономический рост Модернизация и инновационное развитие
	Сотрудники	Стабильная работа с достойным доходом, безопасными условиями труда и возможностью карьерного и профессионального роста	Достойные и безопасные условия труда Справедливая оплата труда и темп ее роста Карьерный и профессиональный рост Социальные гарантии и льготы Устойчивое развитие предприятия Социальная стабильность
	Поставщики и покупатели	Экономическая эффективность сотрудничества	Экономическая эффективность сотрудничества Долгосрочное сотрудничество

		Гарантированные поставки продукции, соблюдение договорных обязательств Долгосрочное сотрудничество Устойчивое развитие предприятия	
	Общество и отдельные общественные институты	Социальная стабильность, ответственность, занятость Экологическая безопасность Социальное развитие региона Поддержка местной общественной деятельности, благотворительность	Социальная стабильность, ответственность, занятость Экологическая безопасность Социальное развитие региона Поддержка местной общественной деятельности, благотворительность, Имидж организации

Основные сферы взаимодействия определяются задачами реализации стратегии Компании и приоритетами ее заинтересованных сторон. В соответствии с рекомендациями стандарта «Руководство по социальной ответственности» организация стремится уделять особое внимание тем интересам заинтересованных сторон, которые могут быть соотнесены не только с ее собственными интересами и обязательствами, но и с интересами общества в целом.

4.4. Затраты на программы КСО

Общий бюджет программ КСО можно определить как процент чистой прибыли предприятия, ежемесячно направляемый на реализацию программ КСО. Бюджет КСО на мероприятия распределяется в зависимости от важности для целей предприятия, влияния на стейкхолдеров, ожидаемых

результатов. Денежная сумма чистой прибыли в ООО «Юпитер» за 2015 год составила: 903 564.

Таблица 23- Затраты на программу КСО

	Мероприятие	Единица измерения	Цена	Стоимость реализации на планируемый период (год)
	Обучение сотрудников	Руб.	1000	12000
	Семинары и лекции для будущих мам(один раз в два месяца)	Руб.	1000	6000
	Доплата за стаж (свыше 5 лет 500 руб.(2 человека) , свыше 10 лет 1000(один человек))	Руб.	500*2+1000	24000
	Организация фестиваля для будущих мам(один раз в год	Руб.	10000	10000
	Нужности для детей из детских домов	Руб.	3195	38340
				ИТОГО:90340

Для снижения текучести кадров в ООО «Юпитер», предусмотрена доплата за стаж, из пяти сотрудников подразделения, три сотрудника

получает денежную сумму предусмотренную этой статьей бюджета программы КСО. Так же регулярно проводят обучение работников, что способствует росту их профессионализма и продвижению по карьерной лестнице.

ООО «Юпитер» один раз в два месяца проводят бесплатные лекции и семинары, приглашая специалистов из центра грудного вскармливания, детских центров, а так же преподавателей курсов для беременных.

Один раз в год проводят в ТРЦ «Изумрудный Город» фестиваль для будущих мам, организуют мероприятия за счет программ КСО, а подарки участницам конкурса предоставляют спонсоры Томский областной перинатальный центр, магазины косметики, парфюмерии, товаров для новорожденных и т.п.

Так же организация периодически собирает подарки для детских домов: канцелярия, гигиена, подгузники, игрушки, книги для малышей

4.5. Ожидаемая эффективность программ КСО

Таблица 24- Эффективность программы КСО

	Наименование мероприятия	Затраты	Эффект для компании	Эффект для общества
	Обучение сотрудников	12000	Стабильность Организации	Формирование высокопрофессионального кадрового потенциала
	Семинары и лекции для будущих мам(один раз в два месяца)	6000	Улучшение Имиджа	Устранение социальной напряженности, привлечение новых клиентов.

	Доплата за стаж (свыше 5 лет 500 руб.(2 человека) , свыше 10 лет 1000(один человек))	24000	Стабильность организации	Устранения текучести в организации
	Организация фестиваля для будущих мам(один раз в год	10000	Улучшение имиджа	Привлечение новых клиентов, реклама, участие в культурно- массовой жизни города.
	Нужности для детей из детских домов	38340	Улучшение имиджа компании	Помощь детям и обеспечение детского досуга

Программа КСО соответствует целям ООО «Юпитер».

Соотношение затраты на мероприятие – эффект для компании – эффект для общества, является оптимальным.

Предприятие несет умеренные затраты на программу корпоративной социальной ответственности, следовательно мероприятия оказались эффективными.

Сегодня наиболее эффективными оказываются те предприятия, которые в практике своей деятельности руководствуются принципами корпоративного управления и социальной ответственности . При этом система корпоративного управления является определяющей в обеспечении инвестиционной привлекательности предприятий и организаций, их способности адаптироваться к глобальным переменам на макро- и микро- уровнях, а принципы корпоративной социальной ответственности обеспечивают им долговременное лояльное отношение со стороны клиентов,

сотрудников, других заинтересованных сторон общества, что в конечном итоге влияет на конкурентоспособность бизнеса на рынке.

Таким образом, необходимость внедрения программ и соблюдения принципов корпоративной социальной ответственности в практике деятельности предприятий и организаций на сегодняшний день является не только социально, а и экономически обоснованной необходимостью, что позволит достигнуть следующих результатов:

- укрепление доверия со стороны партнеров по бизнесу, которые охотнее строят деловые отношения на долговременной основе с социально успешными компаниями;

- возможность привлекать и удерживать квалифицированные кадры в условиях их острого дефицита;

- формирование вокруг предприятия зоны социального благополучия

Заключение

В современных условиях требования к организации торговли увеличатся в связи с расширением ассортимента, усложнением хозяйственных связей, внедрение в производство научно-технического прогресса, расширением территории производства, развитием и совершенствованием материально-технической базы торговли, что требует более глубокого анализа.

При выполнении дипломной работы было рассмотрено само понятие розничной торговли.

Розничная торговля – продажа товаров конечному потребителю.

Рыночные отношения привели к коренным изменениям договорных отношений между поставщиками и покупателями товаров. После ознакомления с информацией о деятельности ООО "Юпитер", можно сделать вывод об эффективности имеющейся структуры предприятия

Было рассмотрено документальное оформление движения товаров в организации. При изучении первичной документации нарушений в оформлении в предыдущие периоды не было обнаружено. Есть некоторые незначительные ошибки в текущей документации, которые оперативно исправляются в текущем периоде.

Кроме того, был рассмотрен синтетический и аналитический учет товаров в ООО "Юпитер". В процессе исследования мы не нашли никаких расхождений с учетной политикой предприятия и действующим законодательством. В своей деятельности ООО "Юпитер" при оформлении торговых операций учитывает действующие ПБУ.

В разработке направлений совершенствования учета движения товаров ООО "Юпитер" установили, что главным показателем коммерческой деятельности предприятия является объем товарооборота. Одним из основных условий высокого темпа роста розничного товарооборота – правильная организация. В розничной торговле должен проводиться

оперативный контроль над отгрузкой и продажей товаров. Важно также применять информационную сеть в коммерческих базах данных и хранилищах. Это позволит оптимизировать передачу информации в базе данных или хранилище данных.

Также установлено, что существенное нововведение требует контроль товарных запасов.

Вместе со всеми необходимыми механизмами введение дополнительного контроля над регистрацией продукции, руководством компанией. Это означает просмотр руководителем бухгалтерских документов, изучение нормативных актов в этой области. Такой подход позволит более эффективно использовать средства на приобретение материальных запасов, тратить меньше времени на убеждение руководства в необходимости приобретения продукта, чтобы улучшить использование дисциплины инвентаризации сотрудниками.

Кроме того, нужно ввести анализ эффективности использования запасов, по данным бухгалтерского учета под непосредственным руководством директора. Руководитель организации в короткие сроки будет получать более достоверную картину состояния дел на предприятии.

Уменьшение товарооборота в 2015 году можно списать на недостаточный мониторинг и анализ закупок и прогнозирование реализации и отсутствие регулирования движения товаров, в зависимости от постоянно меняющейся ситуации на рынке. Значительную роль играет снижение потребительского спроса.

Можно сделать вывод, что в данной ситуации ООО "Юпитер" необходимо временно сократить поставки товара для повышения скорости обработки, т.е. товарного оборота.

Достижение момента увеличения товарооборачиваемости, т.е. увеличение скорости обращения товаров или время, в течение которого

запасы реализуются, для ООО "Юпитер" в настоящее время является основной задачей.

По результатам анализа были разработаны меры для повышения розничного товарооборота ООО "Юпитер". В некоторых из этих мероприятий включены как внешние, так и внутренние факторы. Внешние факторы включают события, такие как скидки, реклама. Внутренние факторы включают в себя: бонусы с продаж, сервисное обслуживание, анализ товара.

Из полученных в процессе исследования результатов, можно сделать выводы, что организация "Юпитер" в области документооборота и учета товаров придерживается установленных положений и правил. Финансовое положение компании в настоящее время стабильно, но есть ухудшения по сравнению с 2014 годом. Это можно объяснить ситуацией на рынке и спрос. Но обнаружались существенные недостатки в анализе учета движения товаров.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Консультант Плюс: Гражданский кодекс Российской Федерации. Часть первая. [Электронный ресурс]: федер. закон Рос. Федерации от 30.11.1994 № 51-ФЗ (в ред. от 31.01.2016) // Консультант Плюс: справочная правовая система. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_5142/ (дата обращения: 15.03.2016).

2. Консультант Плюс: Налоговый кодекс Российской Федерации часть первая. [Электронный ресурс]: федер. закон Рос. Федерации от 31.07.1998 № 146 (в ред. от 29.12.2015) // Консультант Плюс: справочная правовая система. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_19671/ (дата обращения: 15.03.2016).

3. Консультант Плюс: Налоговый кодекс Российской Федерации часть вторая. [Электронный ресурс]: федер. закон Рос. Федерации от 05.08.2000 № 117 (в ред. от 29.12.2015) // Консультант Плюс: справочная правовая система. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_19671/ (дата обращения: 15.03.2016).

5. Консультант Плюс: Положение по бухгалтерскому учёту «Доходы организации» ПБУ 9/99 [Электронный ресурс]: приказ Минфина России от 06.05.1999 № 32н (в ред. 08.11.2013) // Консультант Плюс: справочная правовая система. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_19671

6. Медведев М.Ю. Бухучет за 20 минут. Пособие по бухучету для начинающих М.: 2013. - 56 с. [Электронный ресурс]: URL: <http://www.alleng.ru/d/econ-fin/econ-fin437.htm/> (дата обращения 15.05.2015)

7. Шевчук Д.А. Бухучет, налогообложение, управленческий учет: самоучитель. М.: Эксмо, 2012. - 414 с. [Электронный ресурс]: URL: <http://www.alleng.ru/d/econ-fin/econ-fin249.htm/> (дата обращения 17.05.2015)

8.Шеремет А.Д. Старовойтова Е.В.Бухгалтерский учет и анализ: Учебник для студентов экономических ВУЗов 2012г. [Электронный ресурс]: URL:<http://www.alleng.ru/d/econ-fin/econ-fin378.htm/> (дата обращения 18.05.2015)

9.Сафронова Ю.В. Бухгалтерский учет. Учебник для ВУЗов: [Электронный ресурс]: URL: <http://www.alleng.ru/d/econ-fin/econ-fin397.htm/> (дата обращения 20.05.2015)

10. Агафонова М.Н. Розничная и розничная торговля. М.: Бератор-Пресс, 2014. 422 с.

11. Шишкин А. П. и др. Бухгалтерский учёт и финансовый анализ на коммерческих предприятиях: практическое руководство. М.: АО «Финстатинформ», 2013 г. – 184 с.

12. Бакаев А.С. Годовая бухгалтерская отчетность коммерческой организации. М.: Бухгалтерский учет, 2015. 264 с.

13. Баканов М.И. Бухгалтерский учет в торговле. М.: Финансы и статистика, 2014. 642 с.

14. Барсукова И.В. Учет расходов в торговых организациях в целях налогообложения // Финансовые и бухгалтерские консультации. 2013. №3.

15. Борисенко Т.Н. Учет в розничной торговле. М.: Налоговый вестник, 2014. 388 с.

16. Бородина В.В. Бухгалтерский учет в розничной и розничный торговле. – М.: Гросс Медиа. 2013. 402 с.

17. Воронцов Л.Д. Оценка товаров: оптимизация учета // Главбух. 2013. №21. С.38-45.

18. Ворот И.В. Экономика фирмы. М.: Высшая школа, 2013. 384 с.

19. Гейц И. В. Торговля варианты реализации товаров // Бухгалтерский учет и налоги в торговле и общественном питании. 2014. № 5. С. 5-14.

20. Глушков И.Е. Бухгалтерский учет на современном предприятии. М.: КНОРУС, 2014. 846 с.
21. Гуккаев В.Б. Розничная торговля. Правила, учет и налогообложение. М.: Бератор, 2015. 368 с.
22. Касьянова Г.Ю. Инвентаризация: бухгалтерская и налоговая. М.: ИД "Аргумент", 2014. 272 с.
23. Лесных О.А. Учет товарных операций в розничной торговле Понятие розничного товарооборота // Финансовая газета. 2015. №7. С.7-8.
24. Лукин Е.Е., Сперанский А.А. Розничная торговля: бухгалтерский учет и налогообложение. М.: Юстицинформ, 2015. 468 с.
25. Любушин Н.П., Лещева В.Б., Дьякова В.Г. Анализ финансового экономического деятельности предприятия. М.: ЮНИТИ, 2013. 462 с.
26. Николаева Г.А., Блицау Л.П. Бухгалтерский учет в торговле. М.: Приор-издат, 2013. 332 с.
27. Осипова Л.В., Синяева И.М. Основы коммерческой деятельности. М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 2014.– 268 с.
28. Патров В.В. Учет товарных операций в розничной торговле // Бухгалтерский учет. 2014. № 9. С.7-11.
29. Патров В.В. Учет продаж продукции в розничной торговле // Бухгалтерский учет. 2015. №2. С.18-22.
30. Соколов В.Я. Учет скидок в розничной торговле // Бухгалтерский учет. 2013. № 8. С.18-20.
31. Анализ хозяйственной деятельности в торговле: учебник / Л.И.Кравченко. 9-е изд., испр. Калининград: Новое знание, 2013. 509 с. (Экономическое образование).
32. Бухгалтерский учет в торговле: практ. пособие / О.И. Соснаускене. 2-е изд., стер. М.: Омега – Л, 2015. 328 с.
33. Экономика и организация деятельности торгового предприятия: Учебное пособие // Под ред. А.Н.Соломатина. М.: ИНФРА-М, 2012. 362 с.

34. Экономика предприятий торговли и общественного питания: учебное пособие/ кол. авторов; под ред. Т.И. Николаевой и Н.Р. Егоровой. 3-е изд., стер. М.: КНОРУС, 2015. 400с.

35.Бычкова С.М. Бадмаева Д.Г. Бухгалтерский учет и анализ: учебное пособие / Питер 2015.- 510 с.

Приложение А

(обязательное)

Бухгалтерский баланс ООО "Юпитер" на 31 декабря 2014 г.

Единица измерения: тыс. руб.

Наименование показателя	Код	На отчетную дату 31 декабря			На 31 декабря			На 31 декабря		
		20	14	г	20	13	г.	20	12	г.
I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ		-								
Нематериальные активы	1110									
Результаты исследований и разработок	1120									
Основные средства	1150	23254			19322			16128		
Доходные вложения в материальные ценности	1160									
Финансовые вложения	1170									
Отложенные налоговые активы	1180									
Прочие внеоборотные активы	1190									
Итого по разделу I	1100	23254			19322			16128		
II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ										
Запасы	1200	923			980			1083		
Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	1210	-			-			-		
Дебиторская задолженность	1230	18192			12687			12391		
Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	1240									
Денежные средства и денежные эквиваленты	1250	4			2			17		
Прочие оборотные активы	1260									
Итого по разделу II	1200	19118			13669			13491		
БАЛАНС	1600	42372			32991			29619		
III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ 6		-								
Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады	1310	1850			1850			1850		

товарищей)				
Собственные акции, выкупленные у акционеров	1340			
Переоценка внеоборотных активов	1350			
Добавочный капитал (без переоценки)	1360			
Резервный капитал	1370			
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	1300	24065	17840	13019
Итого по разделу III	1410	25915	19690	14869
IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА				
Заемные средства	1420	-	-	-
Отложенные налоговые обязательства	1430	-	-	-
Оценочные обязательства	1450	-	-	-
Прочие обязательства	1400	368	327	2380
Итого по разделу IV		368	327	239
V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА				
Заемные средства	1510	-	-	
Кредиторская задолженность	1520	16090	12974	12370
Доходы будущих периодов	1530	-	-	-
Оценочные обязательства	1540			
Прочие обязательства	1550	-	-	-
Итого по разделу V	1500	16090	12974	12370
БАЛАНС	1700	42372	32991	29619

Приложение В
(обязательное)

ТОВАРНЫЙ ОТЧЕТ № 105

за 6 -11 августа 2015 года

Организация: ООО "Юпитер"

(материально ответственное лицо)

№	Источник	Документ		Сумма, тыс.руб.		Отметка
п/п	поступления	Дата	Номер	41-2 товара	41-3 тары	бухгалтера
	Остаток на 06.08.14			5000	100	
	Получено:					
1	От оптовой организации	06.08	12	8000	70	
	Итого Приход:			9700	70	
	Итого:			14700	170	
	Расход:					
1	Продано	11.08		10000	—	
2	Израсходовано на отпуск	11.08		200		
3	Возврат	11.08			70	
	Итого: Расход			10200	70	
	Остаток на 12.08.14			4500	100	

Приложение три документов

Отчет с докум. принят 12.08. 2015 г. Бухгалтер

Проверил 13.08. 2015 г. Бухгалтер

С исправлениями согласен и остатки товара и тары

Р 4600 к.____ подтверждаю:

Материально ответственное лицо

Генеральный директор ООО "Юпитер"

"10" января 2016г.

