

ВВЕДЕНИЕ

Актуальность темы исследования. Одной из главных целей коммерческих организаций в условиях рыночной экономики является получение прибыли в процессе осуществления хозяйственной деятельности. На протяжении многих лет одним из самых прибыльных видов экономической деятельности является торговля. В частности, розничная торговля имеет широкое распространение и влияет на все слои экономической жизни: от целого государства до каждого человека.

Розничная торговля заключается в продаже товаров конечному потребителю. Каждая организация, выбравшая основной деятельностью продажу товаров населению, стремится увеличить спрос и повысить эффективность своей деятельности. В связи с этим возрастает необходимость в эффективном учете продажи товаров и его контроле.

Актуальность темы данной работы определена тем, что полнота, своевременность и достоверность отражения всех хозяйственных операций по поступлению, хранению, продаже товаров в розничной торговле являются решающими в процессе выявления финансового результата. Наряду с бухгалтерским учетом необходимо осуществлять контроль деятельности внутрихозяйственных операций. При грамотном использовании таких рычагов управления, как учет и контроль, можно значительно повысить эффективность деятельности организации, увеличив при этом спрос, потребление, что приведет к повышению прибыли – достижению главной цели любой коммерческой организации.

Цель и задачи исследования. Целью данной выпускной квалификационной работы является исследование состояния учета и контроля товаров в розничной торговле, предложение мер по их усовершенствованию и рационализации, на примере коммерческой организации. Для достижения поставленной цели определены следующие основные задачи:

- исследование теоретических аспектов бухгалтерского учета и контроля товаров в розничной торговле;

- проведение оценки экономического состояния анализируемой организации, ее финансового состояния и платежеспособности;
- изучение организации и методики учета и внутреннего контроля товаров в розничной торговле;
- обобщение выводов и формирование рекомендаций по совершенствованию учета и контроля товаров в розничной торговле.

Объектом исследования послужили розничные торговые организации Удмуртской Республики. Конкретным объектом явился ООО «Восточно-Европейская Компания» г. Ижевска Удмуртской Республики.

Предметом исследования являются учетные операции по продаже товаров в розничной торговле.

Основные результаты исследования, выносимые на защиту:

- способы учета и виды контроля товаров в розничной торговле;
- оценка экономического и финансового состояния изучаемой организации;
- рекомендации по совершенствованию учета и внутреннего контроля товаров в розничной торговле.

Теоретической и методической основой выпускной квалификационной работы являются нормативные, законодательные акты, регулирующие бухгалтерский учет и контроль продажи товаров в розничной торговле, а так же труды ученых бухгалтеров и аудиторов.

В процессе выполнения данной работы были использованы общенаучные и специальные методы исследования: теоретический анализ и синтез, метод опроса, наблюдение, метод системного анализа и комплексного подхода.

В качестве информационной базы использованы первичные и сводные документы, регистры бухгалтерского учета, годовая бухгалтерская (финансовая) отчетность ООО «ВЕК» г. Ижевска Удмуртской Республики за последние три года.

1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ УЧЕТА И КОНТРОЛЯ ТОВАРОВ В РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛЕ.

1.1 Теоретические аспекты учета товаров в розничной торговле.

Розничная торговля является одним из самых прибыльных видов экономической деятельности.

С.И. Ожегов и Н.Ю. Шведова [34, с.804] дают следующие определения торговли и товаров:

Торговля – хозяйственная деятельность по обороту, купле и продаже товаров.

Товар – продукт труда, изготовленный для обмена, продажи.

Г.А. Николаева в учебнике «Бухгалтерский учет в торговле» [32, с. 93] описывает процесс продажи товаров в организациях розничной торговли.

Организации розничной торговли реализуют товары за наличный расчет, по расчетным чекам. Объем реализации за наличный расчет определяется суммой денежных средств, полученных от покупателей за проданные им товары.

Г.И. Алексеева, С.Р. Богомолцев, И.В. Сафонова [15, с. 484] пишут, что продажа товаров осуществляется в соответствии с заключенными договорами или путем свободной продажи через розничную торговлю. Продажа товаров может производиться по различным ценам. Система цен определяется каналом сбыта товарно-материальных ценностей: оптовая торговля, розничная торговля, мировая торговля. Розничная торговля- это организации, которые доводят товары, полученные от оптовика или производителя, до конечных потребителей.

В Гражданском Кодексе РФ (ст. 492) говорится, что продажа товаров в розничной торговле осуществляется на основании договора розничной купли-продажи, по которому продавец, осуществляющий предпринимательскую деятельность по продаже товаров в розницу, обязан передать покупателю товар, предназначенный для личного, семейного, домашнего или иного использования, не связанного с предпринимательской деятельностью. Этот

договор может быть заключен устно при продаже товаров за наличный расчет или в письменном виде, при продаже товаров в кредит. [1, с 173]

Важной задачей учета реализации товаров является определение стоимости, по которой они списываются с баланса торговой организации.

Если товары учитываются по покупным ценам при организации учета по количественно-стоимостной схеме, то валовая прибыль от их реализации выявляется автоматически как кредитовое сальдо счета 90 «Продажи» в результате записей по отражению в учете реализации и списанию реализованных товаров [10].

Если же товары учитываются по продажным ценам, то валовая прибыль от их реализации товаров определяется расчетным путем (таблица 1.1).

Таблица 1.1 – Способы расчета валовой прибыли от реализации товаров

Наименование	Формула расчета	Содержание способа
По общему товарообороту	$ВД = Т \times РН$ Где Т- общий товарооборот; РН – расчетная торговая наценка	Используется в том случае, когда на все товары применяется одинаковый процент торговой надбавки
По ассортименту товарооборота	$ВД = (Т1 \times РН1 + Т2 \times РН2 + Т3 \times РН3 + \dots + Тn \times РНn) / 100$ Где Т 1...n- товарооборот по группам товаров; РН 1...n – расчетная торговая наценка по группам товаров	Используется, если на разные группы товаров применяются разные размеры торговой надбавки
По среднему проценту	$ВД = Т \times ПВД : 100$ Где Т - товарооборот; ПВД - средний процент валового дохода $ПВД = ((ТНн + ТН - ТНвыб) : (Т + ОК)) \times 100$ где ТНн - торговая надбавка на остаток товаров на начало отчетного периода; ТН - торговая надбавка на товары, поступившие за отчетный период; ТНвыб - торговая надбавка на выбывшие товары; ОК - остаток товаров на конец отчетного периода.	Является простым и может применяться в любой организации.

По ассортименту остатка товаров	$ВД = Н_n + Н_p - Н_v - Н_k$ где $Н_n$ - торговая наценка на остаток товаров на начало отчетного периода; $Н_p$ - торговая наценка на поступившие товары за отчетный период; $Н_v$ - торговая наценка на выбывшие товары; $Н_k$ - торговая наценка на остаток товаров на конец отчетного периода	Для его использования необходима информация о суммах начисленной и реализованной наценки по каждому наименованию товара.
---------------------------------	--	--

Товары в розничной торговле продают преимущественно за наличный расчет, при этом уплата денег покупателем практически совпадает по времени с передачей товаров работником магазина.

В организациях розничной торговли расчеты с населением осуществляются в соответствии с Федеральным законом РФ от 22 мая 2003г № 54-ФЗ «О применении контрольно-кассовой техники при осуществлении наличных денежных расчетов и (или) расчетов с использованием платежных карт.» [4]

Г.А. Николаева [32, с. 93] пишет, что денежные расчеты с населением оформляются выдачей чека контрольно-кассовой машины и отражением выручки за день в книге кассира-операциониста (как разница между показаниями счетчиков на конец дня и показаниями счетчиков на начало дня). При этом выручка уменьшается на сумму денег, выданных покупателям из кассы по возвращенным чекам, имеющим разрешительную надпись руководителя и оформленным актом.

Товары считаются проданными, если право собственности на них перешло к покупателю.

Общий порядок перехода права собственности установлен п.1 ст. 223 Гражданского Кодекса РФ. У приобретателя право собственности на товары по договору возникает с момента её передачи, если иное не предусмотрено законом или договором. Передачей продукции признается вручение её

приобретателю, сдача перевозчику для отправки приобретателю или сдача в организацию связи для пересылки приобретателю. [1, с. 87]

Следовательно, если договором поставки момент перехода права собственности на товары от продавца к покупателю не определен, то она считается переданной покупателю в момент отгрузки. Таким моментом является один из перечисленных в ст. 458 ГК РФ:

А) вручение товаров покупателю в месте нахождения продавца;

Б) вручение товаров покупателю в месте нахождения покупателя, если по договору доставить готовую продукцию должен продавец;

В) вручение товаров перевозчику либо иному лицу, указанному покупателем, в месте нахождения продавца, если по договору предоставить товары должен покупатель. [1, с. 161]

Г.И. Алексеева, С.Р. Богомолцев, И.В. Сафонова [15, с. 499-500] в своем учебнике указывают, что договор розничной купли-продажи заключается между юридическим и физическим лицом, который считается заключенным с момента выдачи покупателю кассового чека или иного документа, подтверждающего оплату товаров.

Товары могут быть проданы в кредит с рассрочкой платежа или с использованием пластиковых карт.

Оформление и учет реализации товаров в торговой организации зависят от способа расчета за приобретаемый товар между покупателем и продавцом. Товары в организациях торговли реализуются как за наличный расчет, так и по безналичному расчету.

В розничных организациях денежные расчеты с населением ведутся с применением контрольно-кассовых машин. Показания счетчика фиксируются в книге кассира-операциониста. При сдаче наличных денежных средств в кассу организации выписывается приходный кассовый ордер.

Г.И. Алексеева, С.Р. Богомолцев, И.В. Сафонова [15, с. 500-501] считают: при покупке товаров в кредит заполняется поручение-обязательство в двух экземплярах по типовой форме (код по ОКУД 0903150, Унифицированная

форма № КР-2). Первый экземпляр поручения-обязательства пересылается организации, где работает (учится) покупатель, а тем, кто погашает кредит лично (наличными или безналичными взносами), выдается на руки. Второй экземпляр поручения-обязательства остается в торговой организации и регистрируется в Ведомости-описи поручений-обязательств (код по ОКУД 0903158, Унифицированная форма № КР-3). Расчеты за товары, переданные в кредит, ведутся наличными денежными средствами через контрольно-кассовые машины или с оформлением приходного кассового ордера (квитанции) либо в порядке безналичных расчетов через банковские учреждения, либо с помощью кредитных карт. Продажа товаров в таких случаях оформляется выпиской товарных чеков (слипов), которые прокатываются на специальных машинах. В слипе указывают: имя держателя карты, номер карты, дату совершения покупки, израсходованную сумму, тип платежной системы (VISA, Mastercard и др.), адрес организации-продавца (магазина). Слип заполняется в трех экземплярах: первый вручается покупателю, второй - сдается инкассатору, третий передается в бухгалтерию с кассовым отчетом. Покупатель расписывается в слипе, подлинность его подписи проверяет работник организации-продавца. Реестры со слипами сдаются в банк. Банк зачисляет на расчетный счет организации-продавца причитающиеся ей денежные средства за проданные товары. В документах на зачисление денег банк указывает даты реестров слипов и суммы денежных средств.

Сводным документом, обобщающим движение товаров по материально-ответственным лицам, является товарный отчет.

Постановлением Госкомстата РФ от 25.12.1998 № 132 «Об утверждении унифицированных форм первичной документации по учету торговых операций» утверждена форма КМ-6 «Справка-отчет кассира-операциониста», в котором указываются показания счетчика контрольно-кассовой машины на начало и конец рабочей смены и сумма выручки за день. [10]

На основании отчета кассира ежедневно формируются бухгалтерские проводки, отражающие объем выручки от продажи товаров.

Н.П. Кондраков [27, с. 457-458] поясняет, что прибыль от продажи товаров определяют как разницу между выручкой от продажи товаров в действующих ценах без НДС и акцизов, экспортных пошлин и других вычетов, предусмотренных законодательством Российской Федерации, и затратами на их продажу.

Финансовый результат от продажи товаров определяют по счету 90 «Продажи». Этот счет предназначен для обобщения информации о доходах и расходах, связанных с обычными видами деятельности организации, а так же для определения финансового результата по ним.

К счету 90 «Продажи» могут быть открыты следующие субсчета:

90 / 01 «Выручка»

90 / 02 «Себестоимость продаж»

90 / 03 «Налог на добавленную стоимость»

90 / 04 «Акцизы»

90 / 09 «Прибыль / убыток от продаж»

Сумма выручки от продажи товаров отражается по кредиту субсчета 1 «Выручка» счета 90 «Продажи».

Одновременно себестоимость проданных товаров списывается с кредита счетов в дебет субсчета 2 «Себестоимость продаж» счета 90 «Продажи».

Начисление по проданным товарам суммы НДС и акцизов отражают по дебету субсчетов 3 «Налог на добавленную стоимость» и 4 «Акцизы» счета 90 «Продажи».

Организации-плательщики экспортных пошлин могут открывать к счету 90 субсчет 5 «Экспортные пошлины» для учета сумм экспортных пошлин.

Субсчет 9 «Прибыль / убыток от продаж» предназначен для выявления финансового результата от продаж за отчетный месяц.

Записи по субсчетам 1-5 счета 90 «Продажи» производят накопительно в течение отчетного года. Ежемесячно сопоставлением совокупного дебетового оборота по субсчетам 2, 3, 4 и 5 и кредитового оборота по субсчету 1 счета 90 определяют финансовый результат от продаж за отчетный месяц. Выявленную

прибыль или убыток ежемесячно заключительными проводками списывают со счета 90 / 9 «Прибыль / убыток от продаж» на счет 99 «Прибыли и убытки». Таким образом, синтетический счет 90 «Продажи» ежемесячно закрывается и сальдо на отчетную дату не имеет.

По окончании отчетного года все субсчета, открытые к счету 90 «Продажи» (кроме субсчета 9), закрываются внутренними записями на счет 90 / 9 «Прибыль / убыток от продаж».

Аналитический учет по счету 90 «Продажи» ведут по каждому виду проданных товаров, а при необходимости и по другим направлениям (по регионам продаж и др.).

Согласно Положению по бухгалтерскому учету «Доходы организации» ПБУ 9/99, доходами организации признается увеличение экономических выгод в результате поступления активов (денежных средств, иного имущества) и (или) погашения обязательств, приводящее к увеличению капитала этой организации, за исключением вкладов участников (собственников имущества). [8]

Н.Г. Сапожникова [40, с. 328-329] в своем учебнике по бухгалтерскому учету пишет, что доходами от обычных видов деятельности являются выручка от продажи товаров, поступления, связанные с выполнением работ, оказанием услуг (выручка).

Выручка принимается к бухгалтерскому учету в сумме, исчисленной в денежном выражении и равной величине поступления денежных средств и иного имущества или величине дебиторской задолженности. Если величина поступления покрывает лишь часть выручки, то выручка, принимаемая к бухгалтерскому учету, определяется как сумма поступления и дебиторской задолженности (в части, не покрытой поступлениями).

Величину поступления или дебиторской задолженности определяют исходя из цены, установленной договором между организацией и покупателем или пользователем активов организации. Если цена не предусмотрена в договоре и не может быть установлена исходя из условий договора, то для

определения величины поступления или дебиторской задолженности принимается цена, по которой в сравнимых обстоятельствах организация обычно определяет выручку в отношении аналогичных товаров, либо предоставления во временное пользование аналогичных активов.

При продаже товаров на условиях коммерческого кредита, предоставляемого в виде отсрочки и рассрочки оплаты, выручка принимается к бухгалтерскому учету в полной сумме дебиторской задолженности.

Исходя из Положения по бухгалтерскому учету «Доходы организации» ПБУ 9/99, выручка признается в бухгалтерском учете при наличии следующих условий:

- организация имеет право на получение этой выручки, вытекающее из конкретного договора или подтвержденное иным соответствующим образом;

- сумма выручки может быть определена;

- имеется уверенность в том, что в результате конкретной операции произойдет увеличение экономических выгод организации. Уверенность в том, что в результате конкретной операции произойдет увеличение экономических выгод организации, имеется в случае, когда организация получила в оплату актив либо отсутствует неопределенность в отношении получения актива;

- право собственности (владения, пользования и распоряжения) на продукцию (товар) перешло от организации к покупателю или работа принята заказчиком (услуга оказана);

- расходы, которые произведены или будут произведены в связи с этой операцией, могут быть определены. [8]

Если в отношении денежных средств и иных активов, полученных организацией в оплату, не исполнено хотя бы одно из названных условий, то в бухгалтерском учете организации признается кредиторская задолженность, а не выручка. [8]

В учебнике Г.И. Алексеевой, С.Р. Богомолцева, И.В. Сафоновой [15,с. 502-503] сказано, что при безналичных расчетах учет выручки от продажи

товаров производится по мере отгрузки и предъявления к оплате расчетных документов и выполнения других условий признания дохода от продаж.

В организациях, ведущих учет движения товаров по розничным ценам, проданные товары списываются со склада в расход по продажным ценам. Бухгалтерский учет товаров по продажным ценам дает возможность организациям розничной торговли не вести учет каждой реализованной единицы товаров, а списывать с кредита счета 41 «Товары» в дебет счета 90 «Продажи» стоимость всех реализованных по продажной цене товаров одной суммой, которая всегда равна сумме полученной за эти товары выручки.

Чтобы выявить финансовый результат от реализации товаров, в дебет счета 90 «Продажи» с кредита счета 41 «Товары» должна списываться не продажная цена реализованных товаров, а стоимость их приобретения, которая определяется как разность между стоимостью товаров по розничным ценам и торговой наценкой, относящейся к проданным товарам (валовым доходом). Для этого одновременно со списанием продажной стоимости товаров со счета 90 «Продажи» списывается сумма торговой наценки, приходящейся на проданные товары (сумма реализованного торгового наложения). Поэтому самое главное при учете товаров по продажным ценам - правильно рассчитать сумму реализованного торгового наложения (наценки).

После списания реализованной торговой наценки на счете 90 «Продажи» образуется (как при учете товаров по покупным ценам) кредитовое сальдо, показывающее валовой доход от реализации товаров.

При учете товаров по продажным ценам сумма реализованного торгового наложения (наценки) может рассчитываться одним из следующих способов (п. 12.1.3 Методических рекомендаций Роскомторга):

- по общему товарообороту;
- по ассортименту товарооборота;
- по среднему проценту;
- по ассортименту остатка товаров.

Расчет суммы реализованной торговой наценки производится только для целей бухгалтерского учета (при учете товаров по продажным ценам).

1.2 Теоретические аспекты контроля товаров в розничной торговле.

Н.Д. Бровкина [21, с. 5-7] в своей монографии дает определение управления: управление- это конкретный вид деятельности, который осуществляется специальными приемами и способами.

Контроль является одной из функций управления.

Контроль предполагает оценку и анализ эффективности результатов работы организации. При помощи контроля производится оценка степени достижения организацией своих целей и необходимая корректировка намеченных действий. Контроль связывает воедино все функции управления, позволяет выдерживать нужное направление деятельности организации и своевременно корректировать неверные решения.

М.В. Мельник, А.С. Пантелеев, А.Л. Звездин [34, с.12] цитируют мнения разных авторов, которые характеризуют контроль, как самостоятельный процесс. Так, Н.П. Ефимова считает, что в широком смысле контроль – это процесс, обеспечивающий функционирование объекта в соответствии с принятыми управленческими решениями, направленными на успешное достижение поставленных целей. Н.П. Погосян определяет контроль как совокупность регулярных и непрерывных процессов, посредством которых их участники в легитимной форме обеспечивают эффективное функционирование государственного сектора, а так же деятельность иных хозяйствующих субъектов независимо от форм собственности.

Н.Л. Маренков в своем учебнике «Ревизия и контроль в коммерческих организациях» [30, с. 7, 209] выделяет четыре вида контроля: внешний, внутренний, внутренний управленческий и ревизия.

Внешний контроль разнообразен, имеет элементы механизма контроля на стадии получения сведений и выявления нарушений.

Внутренний контроль предусмотрен Уставом организации, т.е. когда в организации предусмотрено создание ревизионной комиссии.

Внутренний управленческий контроль осуществляется руководителями и контролирует выполнение распоряжений, инструкций.

Ревизия выступает одним из важнейших видов контроля и представляет проверку финансово-хозяйственной деятельности организации за отчетный период.

Н.Г. Белов [20, с. 21-24] выделяет следующие виды экономического контроля: в зависимости от его субъектов и совокупности его контрольных органов, различающихся кругом действий и особенностями формирования. По этому признаку выделяют следующие четыре вида экономического контроля: государственный, внутренний, аудиторский и общественный.

Государственный контроль представлен специальными органами государственного аппарата, компетенция которых распространяется на проверку соответствующих вопросов во всех отраслях национальной экономики.

Внутренний контроль выступает составной частью системы корпоративного управления и осуществляется как непосредственно руководством и другими должностными лицами хозяйствующего субъекта, так и его специальными контрольными службами или привлеченными специализированными организациями. В свою очередь, внутренний контроль может осуществляться собственником (путем создания ревизионных комиссий или на договорной основе) и исполнительным органом путем создания специальной службы внутреннего контроля, либо непосредственно управленческим персоналом.

Аудиторский контроль характерен для рыночной экономики и представляет собой независимую проверку состояния бухгалтерского учета и достоверности бухгалтерской (финансовой) отчетности.

Общественный контроль осуществляется контрольными органами общественной самодеятельности и представляет собой массовый вид экономического контроля.

Н.Д. Бровкина [21, с.25] подразделяет в зависимости от вида информационного обеспечения документальный контроль и фактический контроль.

Документальный контроль – это проверка документов.

Фактический контроль предполагает проверку контролируемых объектов в натуре путем инвентаризации, осмотра материальных объектов, контрольного завеса и др.

М.В, Мельник, А.С. Пантелеев, А.Л. Звездин [31, с.14] пишут: в научной литературе можно встретить упоминание экономического, хозяйственного, административного, технического (технологического, процедурного) и финансового контроля.

Экономический контроль изучает факты потерь и нерационального использования ресурсов, незаконного расходования средств и условий, способствующих этим явлениям.

Хозяйственный контроль есть система наблюдения и проверки хозяйственной деятельности, необходимая для решения поставленных задач и устранения негативных условий, препятствующих достижению целей.

Административный контроль состоит в обеспечении проведения операций в строгом соответствии с принятыми и закрепленными в законодательных нормативных актах правилами, только уполномоченными на то лицами, в соответствии с определенными руководством полномочиями и процедурами принятия решений по проведению операций.

Технический (технологический, процедурный) контроль обеспечивает соблюдение технологии производства продукции, работ, внутрипроизводственных операций в соответствии с требованиями технических условий, норматив, лимитов и др.

Все указанные в определениях виды контроля – отдельные аспекты деятельности субъекта хозяйствования. В том случае, если характеризующая их информация поддается денежной оценке, она является предметом финансового контроля.

Ряд авторов работ: И.Н. Богатая, Н.Т. Лабынцев, Н.Н. Хахонова [22, с.328], Т.М. Рогоуленко, С.В. Пономарева, А.В. Бодяко [39, с. 350] основной целью контроля продажи товаров считают оценку правильности, полноты, своевременности отражения в бухгалтерском учете движения товаров, их оценку и исчисление выручки от реализации, а так же управленческих и коммерческих расходов и прибыли (убытка) от продажи.

В процессе контроля решается комплекс взаимосвязанных задач, по мнению Н.Н. Хахоновой, И.Н. Богатой [44, с.336], он следующий:

- анализируется учетная политика организации, в части, регулирующей порядок организации учета продажи товаров согласно действующему законодательству и отраслевым особенностям;
- подтверждается первоначальная оценка систем бухгалтерского учета и внутреннего контроля;
- контролируется договорная дисциплина в соответствии с законодательством Российской Федерации;
- проверяется правильность документального оформления операций по выпуску и продаже товаров;
- изучается порядок учета и списания затрат на продажу товаров;
- проверяется правильность расчетов и списания сумм отклонений фактической себестоимости от плановой;
- оценивается полнота, своевременность и достоверность отражения продажи товаров в розничной торговле;
- анализируется правильность и законность организации аналитического и синтетического учета операций, связанных с продажей товаров;
- контролируется соблюдение налогового законодательства в части налогообложения операций по продаже товаров.

Т.М. Рогуленко, С.В. Пономарева, А.В. Бодяко [39, с. 355-356] пишут: при проверке продажи товаров используют разнообразные нормативные акты, что связано с необходимостью защиты имущественных интересов как экономического субъекта, так и государства. Наиболее часто используют следующие документы:

- кодексы;
- Федеральные законы, регулирующие организацию бухгалтерского учета, контроля;
- стандарты;
- положение по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации;
- положения по бухгалтерскому учету (ПБУ 1/2008, ПБУ 2/2008, ПБУ 3/2006, ПБУ 4/99, ПБУ 5/01, ПБУ 6/01, ПБУ 7/98, ПБУ 8/01, ПБУ 9/99, ПБУ 10/99, ПБУ 11/2008, ПБУ 12/2000);
- документы по регулированию контроля;
- внутрифирменные учредительные документы и регламенты.

Использование широкого спектра нормативных актов в ходе проверки позволит повысить уровень качества, обеспечив выражение объективного мышления о достоверности бухгалтерско-учетной информации.

Т.М. Рогуленко, С.В. Пономарева, А.В. Бодяко [39, с. 356-357] в своем учебнике приводят перечень процедур проверки цикла продажи товаров, отобразив их в таблице:

Таблица 1.2 - Основные процедуры цикла продажи товаров

№ п/п	Процедура	Средство	Цель применения
1	2	3	4
1.	Инвентаризация	Инвентаризационная опись товарно-материальных ценностей, акт инвентаризации расчетов с покупателями, отчет о движении товаров на складе	Подтверждение реальности сумм дебиторской задолженности, остатков товаров на складе

5.	Выборочная проверка правильности заполнения первичных документов по продаже товаров:	Справки-отчеты кассира-операциониста, приходные кассовые ордера, реестры слипов, заявления и расходные кассовые ордера на возврат товаров	Проверка документов по существу, контроль документов
6.	Проверка наличия инвентаризационных документов	Приказы о проведении инвентаризации товаров, инвентаризационные описи	Контроль документов, перерасчет, выборочная инвентаризация
7.	Контроль отражения розничной продажи товаров на счетах бухгалтерского учета в компьютерной программе 1С «Бухгалтерия».	Первичные документы, карточки счетов, регистры	Подтверждение, контроль, пересчет
8.	Встречной сверки регистров синтетических счетов с данными Главной книги	Журналы-ордера, ведомости, Главная книга	Подтверждение, контроль, выборочная инвентаризация
9.	проверка данных аналитического учета с данными синтетического учета	Журналы-ордера № 2, 4, 5, 10, ведомости, карточки счетов, оборотно-сальдовые ведомости	Подтверждение, контроль, пересчет
10.	Проверка правильности формирования показателей: выручки от продажи, себестоимости проданных товаров, валовой прибыли и прибыли (убытка) от продаж	Главная книга, бухгалтерская отчетность	Пересчет, проверка учетных записей, аналитические процедуры
2.	Проверка разрешающих документов на осуществление деятельности	Устав, лицензия, договоры розничной купли-продажи	Изучение Устава организации, проверка соблюдения сроков действия лицензии, проверка договоров по формальным признакам
3.	Выборочный контроль документального оформления продажи товаров в розничной торговле	Кассовые и товарные чеки, слипы, лицензии на приобретение оружия и патронов к нему	Проверка документации по формальным признакам, контроль документов
4.	Сверка данных контрольно-кассовых лент	Z-отчеты, книга кассира-операциониста	Арифметическая проверка сумм, контроль документов

Р.А. Алборов [14, с. 282] перечисляет источники информации для проверки продажи товаров: реестры по форме № СП-3, акты по форме № СП-46, ведомости по форме № СП-11 отчеты по продаже товаров (формы № СП-30, СП-37, СП-38), приемные квитанции (формы № ПК-1, ПК-3, ПК-4), бухгалтерские справки по форме № 88-АПК и др.

По мнению И.Н. Богатой, Н.Т. Лабынцева, Н.Н. Хахоновой [22, с. 328-329] источниками информации являются: Положение об учетной политике организации, договоры на поставку товаров, счета-фактуры, товарные накладные, книги продаж, прейскурант цен, ведомости учета остатков ТМЦ, ведомости реализации товаров, журнал-ордер № 11; ведомость № 16, оборотные ведомости, выписки с расчетных счетов в банках с приложенными первичными документами, кассовые документы о поступлении выручки, учетные регистры (журналы-ордера, ведомости) по счетам 41, 42, 44, 50, 51, 84, 90, 91, 99 и др., Главная книга, бухгалтерская отчетность и др.

Далее следует составить план и программу проверки. При подготовке программы аудита оценивается система внутреннего контроля экономического субъекта с точки зрения надежности, качества и степени доверия с использованием процедуры тестирования.

Результаты тестирования организации бухгалтерского учета цикла продажи товаров определяют критерии формирования плана и программы проверки.

И.Н. Хахонова, И.Н. Богатая [44, с.339-340] пишут, что на начальной стадии проверки продажи товаров следует ознакомиться с учетной политикой организации. Необходимо произвести анализ следующих элементов учетной политики: методы определения даты реализации товаров для целей налогообложения (счет 90 «Продажи»); методы списания торговой наценки (счет 42 «торговая наценка»); способ учетной цены товаров (счет 41/2 «Товары в розничной торговле»); методы списания расходов на продажу (счет 44 «Расходы на продажу»); порядок определения финансового результата и отнесение чистой прибыли / непокрытого убытка от продаж (счета 99

«Прибыли и убытки», 84 «Нераспределенная прибыль (Непокрытый убыток)»). Элементы учетной политики могут контролироваться и группироваться в рабочем документе аудитора.

Проверяя правильность учета продажи товаров в розничной торговле, необходимо убедиться в наличии договора купли-продажи и правильности его оформления, наличии документов, подтверждающих продажу товаров, установления продажных цен, соблюдении правил продажи товаров в розничной торговле в зависимости от специфики товаров. Поскольку операции по реализации товаров носят систематический характер и являются типичными, они могут контролироваться выборочно. В выборку следует включить операции из разных отчетных периодов, по разнообразным товарам.

В процессе проверки выясняется так же наличие договоров поставки, в которых предусмотрен отличный от общеустановленного порядок перехода права собственности на поставляемые товары от поставщиков- не в момент отгрузки, а в момент оплаты. Товары, отгруженные по таким договорам до момента ее оплаты, должны учитываться на счете 45 «Товары отгруженные».

При проверке необходимо проконтролировать полноту отражения операций по продаже товаров по кредиту счета 90 субсчет 1 «Выручка», а так же расходов на продажу, которые связаны со сбытом продукции. Они учитываются на счете 44 «Расходы на продажу» и отражаются по кредиту счета 90 «Продажи».

Контроль документооборота, по мнению Т.М. Рогуленко, С.В. Пономарева, А.В. Бодяко [39, с. 365], осуществляется по формальным признакам (соответствие типовой унифицированной форме, наличие всех реквизитов, подписей, даты, номера документа) и по существу отраженных операций (законность, целостность, достоверность, арифметический контроль сумм и итогов). Проверенные первичные учетные документы, отражающие продажу товаров, заносятся в рабочий документ.

Р.А. Алборов [14, с. 285-286, с. 149-150] считает, что следует установить правильность ведения журнала-ордера № 11-АПК по кредиту счетов 41, 42, 44,

45, 90, 91, 62, ведомостей № 60-АПК, 62-АПК, 63-АПК, 64-АПК, 65-АПК, 66-АПК, 67-АПК. Все эти регистры взаимосвязаны между собой, а поэтому в них необходимо проверить: полноту и своевременность отражения себестоимости товаров и выручки от их продажи; правильность списания себестоимости реализованных товаров, обоснованность и правильность отнесения коммерческих расходов; точность списания торговой наценки пропорционально стоимости товаров по покупным или продажным ценам (регулируется учетной политикой организации); правильность расчета финансовых результатов о реализации каждого вида товаров.

На заключительном этапе проверки нужно установить соответствие данных аналитического учета по продаже товаров с данными синтетического учета (журнала-ордера, Главной книги). Взаимной сверкой записей операций по реализации в разных регистрах можно установить точность отражения сумм и правильность корреспонденции счетов по этим операциям.

После проведения всех необходимых процедур проверки необходимо оценить полноту и качество исполнения всех пунктов плана и программы контроля, а так же приемлемость плана как средства выявления существенных (материальных) ошибок и нарушений. Кроме того, нужно провести классификацию, систематизацию и аналитический обзор результатов проверки.

Классификация и систематизация результатов проверки означает группировку данных контроля в определенной последовательности и по определенным признакам. По возможности нужно подробно выделить выявленные недостатки, требующие исправления. Выявленные ошибки целесообразно сначала сгруппировать по своему характеру и содержанию, а затем по убывающей их важности или на существенные (материальные) и несущественные (нематериальные) ошибки.

Аналитический обзор результатов проверки означает научное, нормативное и логическое осмысление уже сделанной аналитической работы. Еще раз проводится аналитический обзор данных и выводов по результатам проверки состояния системы бухгалтерского учета и внутреннего контроля,

соблюдения налогового законодательства, а так же проверяются результаты и сделанные выводы по анализу финансового состояния организации.

Н.Д. Бровкина [21, 285-292] пишет, что итоговым документом по результатам проверки является акт контроля (ревизии).

В тех случаях, когда выявленные нарушения могут быть скрыты или по ним необходимо принять срочные меры к их устранению или привлечению должностных и (или) материально-ответственных лиц к ответственности, в ходе проверки составляется отдельный (промежуточный) акт, и от этих лиц запрашиваются необходимые письменные объяснения.

Промежуточный акт подписывается участником ревизионной группы, ответственным за проверку конкретного вопроса программы ревизии, и соответствующими должностными и материально-ответственными лицами ревизионной организации.

Факты, изложенные в промежуточном акте, включаются в акт ревизии.

Акт ревизии состоит из частей:

- вводная часть, включает в себя реквизиты организации, период проверки, сведения об учредителях, имеющиеся в организации лицензии на осуществление деятельности, данные о предыдущей проверке и др. Вводная часть акта ревизии может содержать и иную необходимую информацию, относящуюся к предмету ревизии.

- содержательная (описательная, или аналитическая) часть, должна состоять из разделов в соответствии с вопросами, указанными в программе ревизии. Описательная часть должна комплексно отражать все существенные обстоятельства, имеющие отношение к выявленным фактам нарушений. Обязательному отражению в данной части акта ревизии подлежат: сущность нарушения законодательства, способ его совершения, период финансово-хозяйственной деятельности, ссылки на документы и иные обстоятельства, подтверждающие наличие факта нарушения с указанием нормативных правовых актов, требования которых нарушены, а так же факты непредоставления каких-либо документов.

В акте ревизии должны соблюдаться объективность и обоснованность, четкость, лаконичность, доступность и системность изложения.

Записи в акте проверки излагаются на основе проверенных документов и фактов, вытекающих из имеющихся материалов; актов о результатах произведенных встречных проверок; фактических проверок действительности совершения операций, а так же сведений, вытекающих из заключений специальных экспертиз.

При составлении содержательной части итогового документа используются некоторые приемы обобщения и реализации результатов контроля – совокупность приемов синтезирования результатов проведенного контроля и принятия решений по устранению выявленных недостатков в финансово-хозяйственной деятельности обревизованной организации и предупреждение их повторения в будущем.

Не допускается включение в акт проверки различного рода выводов, предложений и не подтвержденных документами сведений о финансовой деятельности ревизуемой организации. Так же не допускается включение в акт сведений из следственных материалов и ссылок на показания должностных лиц, данные ими следственным органам.

Объем акта проверки неорганичен, но ревизующие должны стремиться к разумной краткости изложения при обязательном отражении в нем ясных и полных ответов на все вопросы программы ревизии.

- итоговая часть. В итоговой части акта контроля подлежат отражению выводы о результатах проверки.

Акт ревизии подписывается руководителем ревизионной группы, а при необходимости и членами ревизионной группы, руководителем и главным бухгалтером ревизуемой организации.

Акт проверки составляется не менее чем в двух экземплярах и подписывается всеми проверяющими. Один экземпляр вручается представителю юридического лица под расписку с отметкой в первом экземпляре акта проверки.

В случае отказа от получения акта проверки, а так же при невозможности вручения по иным обстоятельствам, об этом делается отметка в акте ревизии, удостоверенная подписями проверяющих, а экземпляр акта направляется проверяемой организации для ознакомления, по почте заказным письмом не позднее дня, следующего за днем окончания проверки.

В случае отказа должностных лиц проверяемой организации от подписи получения акта проверки, руководитель ревизионной группы в конце акта производит запись об их ознакомлении с актом и отказе от подписи или получения акта. В этом случае акт ревизии может быть направлен проверяемой организации по почте или иным способом, свидетельствующим о дате его получения. При этом к экземпляру акта, остающемуся на хранении в контрольно-ревизионном органе, прилагаются документы, подтверждающие факт отправления или иного способа передачи акта.

2. ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ И ПРАВОВАЯ

ХАРКТЕРИСТИКА ООО «ВЕК»

2.1 Местоположение, правовой статус и виды деятельности в ООО «ВЕК»

По данным Территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Удмуртской Республике, оборот розничной торговли в Удмуртии по итогам 2015 года составил 202 млрд 492 млн руб., что в сопоставимых ценах на 11,4% меньше, чем за предшествующий год.

В обороте розничной торговли удельный вес коммерческих организаций, не относящихся к субъектам малого и среднего предпринимательства, составил 40,1%, субъектов среднего предпринимательства – 5,1%, малых (включая микро) предприятий – 33,2%, индивидуальных предпринимателей – 19,5%, розничных рынков и ярмарок – 2,1%.

За 12 месяцев 2015 года в розничной сети Удмуртии было продано пищевых продуктов, включая напитки, и табачных изделий на 108 млрд 24 млн руб. (-6% к АППГ), непродовольственных товаров – на 94 млрд 468 млн руб. (-16,9%). Доля продажи непродовольственных товаров в обороте розничной торговли составила 46,7% против 50,2% годом ранее.

По итогам 2014 г. оборот розничной торговли в УР составил 196 млрд 728 млн руб., увеличившись за год в сопоставимых ценах на 4%.

Оценка состояния продажи товаров будет не полной, если не рассмотреть среду деятельности объекта исследования. Конкретным объектом исследования является общество с ограниченной ответственностью "ВЕК". Основной вид деятельности ООО «ВЕК» - розничная торговля алкогольной продукцией как отечественного, так и импортного производства, а также реализация табачных изделий, соков, напитков. Общество с ограниченной ответственностью "ВЕК" утверждено в соответствии с Гражданским Кодексом РФ и Федеральном законом Российской Федерации "Об обществах с ограниченной ответственностью" № 14-ФЗ от 08.02.1998г. (ред. от 02.08.09г.).

Общество с ограниченной ответственностью "ВЕК" учреждено в 2010г. Организация имеет самостоятельный баланс, расчетные счета в учреждениях

банков, фирменное наименование, печать с наименованием и фирменным знаком. ООО «ВЕК» и Золотая Табакерка – в данном случае это фирменное наименование и товарный знак, где ООО «ВЕК» - это фирменное наименование, а Золотая Табакерка – товарный знак, под которым организация работает и является узнаваемым клиентами брендом.

Местонахождение организации: Российская Федерация, Удмуртская Республика, город Ижевск ул. Карла Маркса д.395.

Юридический адрес: Российская Федерация, Удмуртская Республика, город Ижевск ул. Ворошилова д.29.

Полное фирменное наименование организации на русском языке: Общество с ограниченной ответственностью "Восточно-Европейская компания", сокращённое наименование ООО "ВЕК".

ООО "ВЕК" обладает полной хозяйственной самостоятельностью в вопросах определения формы управления, принятия хозяйственных решений, сбыта, установления цен, оплаты труда, распределения чистой прибыли. Общество действует на основании Устава, Гражданского кодекса РФ, действующего законодательства РФ. ООО "ВЕК" было создано для осуществления предпринимательской деятельности и извлечения прибыли законными средствами.

Уставный капитал организации определяет минимальный размер имущества, гарантирующий интересы его кредиторов, и составляет 200 000 рублей (по состоянию на начало 2016 года).

Единоличным исполнительным органом является директор. Его функция заключается в текущем руководстве организации и решении вопросов, которые не относятся к исключительной компетенции участников общества.

Вся бухгалтерская документация и отчетность на предприятии ведется в соответствии с Федеральным законом от 6 декабря 2011 г. N 402-ФЗ "О бухгалтерском учете" и с положениями по бухгалтерскому учету (ПБУ).

Бухгалтерский учет в ООО «ВЕК» организован с использованием компьютерного учета и ведется в системе «1С-Предприятие» Версия 7.7.

Организация применяет систему налогообложения в виде единого налога на вмененный доход, и может от своего имени приобретать и осуществлять имущественные и личные права, выполнять обязанности, быть истцом и ответчиком в суде, имеет арендованные помещения.

В организации, которая находится на ЕНВД, производится начисление следующих налогов: единый налог на вмененный доход; налог на доходы физических лиц; страховые взносы на обязательное пенсионное страхование; взнос на обязательное социальное страхование от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний; взносы по временной нетрудоспособности и материнству; взносы в ФФОМС. Дивиденды не выплачиваются, так как идут на развитие предприятия (приобретение торгового оборудования, торговых запасов).

Среднесписочная численность работников за 2016 год составляет 81 человек. Все работают в ООО "ВЕК" по основному месту работы. Организация имеет 30 торговых отделов, расположенных в городе Ижевск и Удмуртской Республике.

Организация работает на рынке услуг уже более 5 лет и сформировала постоянный круг потребителей предоставляемых услуг.

2.2 Основные экономические показатели деятельности ООО «ВЕК» и показатели, характеризующие ее финансовое состояние и платежеспособность

Финансовое состояние предприятия – это экономическая категория, отражающая состояние капитала в процессе его кругооборота и способность субъекта хозяйствования к саморазвитию на фиксированный момент времени. Оно может быть устойчивым, неустойчивым (предкризисным) и кризисным.

Главная цель финансовой деятельности сводится к поддержанию оптимальной структуры актива и пассива баланса. Для этого оно должно постоянно поддерживать платежеспособность и рентабельность.

Источником информации для анализа финансового состояния являются:
бухгалтерский баланс, отчет о финансовых результатах.

Источником информации для анализа финансового состояния являются:
бухгалтерский баланс, отчет о финансовых результатах.

Экономические показатели ООО «ВЕК» представлены в таблице 2.1.

Таблица 2.1 - Техничко-экономические показатели ООО "ВЕК"

Показатели	Предыдущий период (2013 г.), тыс. р.	Предыдущий период (2014 г.), тыс. р.	Отчетный период (2015 г.), тыс. р.	Темпы роста, %
1. Выручка (нетто) от продажи товаров, продукции, услуг (за минусом акцизов и иных аналогичных обязательных платежей)	276343	399496	573837	207,65
2. Себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг	265060	387651	559794	211,20
3. Валовая прибыль	11283	11845	14043	124,46
4. Коммерческие расходы	9110	8901	10034	110,14
5. Прибыль от продаж	2173	2944	4009	184,49
6. Проценты к уплате	777	979	1492	192,02
7. Прочие расходы	395	715	1090	275,95
8. Прибыль до налогообложения	1001	1250	1427	142,56
9. Единый налог при ЕНВД	141	255	557	395,04
10. Чистая прибыль	860	995	870	101,16
11. Среднегодовая стоимость основных средств	-	-	-	-
12. Рентабельность продаж, %	0,79	0,74	0,70	-
13. Дебиторская задолженность, тыс. руб.	35	68	69	-
14. Кредиторская задолженность, тыс. руб.	994	936	1193	-

По данным таблицы можно сделать вывод о том, что экономическое состояние в хозяйстве в 2015 году ухудшилось по сравнению с 2014 годом:

По данным таблицы экономических показателей можно сделать вывод о том, что экономическое состояние в хозяйстве в 2015 году ухудшилось по

сравнению с 2014 годом. Выручка от реализации продукции растет меньшими темпами, чем себестоимость продукции, темпы роста прибыли от продаж по сравнению с темпами роста выручки значительно ниже. Рентабельность продаж близка к 0 и имеет отрицательную тенденцию.

Выручка от реализации продукции растет меньшими темпами, чем себестоимость продукции, темпы роста прибыли от продаж по сравнению с темпами роста выручки значительно ниже. Рентабельность продаж близка к 0 и имеет отрицательную тенденцию. Единственным, по-прежнему, положительным моментом можно назвать наличие чистой прибыли.

Кредиторская задолженность в 2015 г. в 17 раз превышает дебиторскую, что еще раз наглядно подтверждает несбалансированность структуры актива и пассива баланса, а также свидетельствует об излишнем использовании кредитных возможностей предприятия для дальнейшего развития.

Анализ показателей ликвидности баланса заключается в сравнении средств по активу, сгруппированных по степени их ликвидности и расположенных в порядке убывания ликвидности, с обязательствами по пассиву, сгруппированными по срокам их погашения и расположенными в порядке возрастания сроков.

Анализ показателей ликвидности баланса заключается в сравнении средств по активу, сгруппированных по степени их ликвидности и расположенных в порядке убывания ликвидности, с обязательствами по пассиву, сгруппированными по срокам их погашения и расположенными в порядке возрастания сроков.

Анализ показателей ликвидности свидетельствует о несбалансированности структуры баланса, а все коэффициенты ликвидности ниже нормы, в тенденции ухудшения. Значительная часть источников формирования актива - это заемные средства, в связи с этим коэффициент автономии низкий, снижение его говорит о том, что организация все больше использует возможности кредитования, что отрицательно повлияет и на финансовый результат (таблица 2.2).

Таблица 2.2 – Показатели ликвидности, платежеспособности и финансовой устойчивости организации

Показатель	Нормальное ограничение	Коэффициенты		
		2013 г.	2014 г.	2015 г.
1. Коэффициент покрытия (текущей ликвидности)	1,5-2,5	1,4	1,3	1,21
2. Коэффициент быстрой ликвидности (промежуточный коэффициент покрытия)	$\geq 0,8$	0,006	0,007	0,004
3. Коэффициент абсолютной ликвидности	$\geq 0,2$	0,001	0,0008	0,001
4. Наличие собственных оборотных средств, тыс.руб.	-	2778	3963	4833
5. Общая величина основных источников формирования запасов и затрат, тыс.руб.	-	10402	16024	28344
6. Излишек (+) или недостаток (-), тыс.руб.:	-	-7581	-11983	-23428
а) собственных оборотных средств		43	78	
б) общей величины основных источников для формирования запасов и затрат				83
7. Коэффициент автономии (независимости)	$\geq 0,5$	0,3	0,2	0,2
8. Коэффициент соотношения заемных и собственных средств	≤ 1	4,62	2,81	2,39
9. Коэффициент маневренности	$\geq 0,5$	1	1	1
10. Коэффициент обеспеченности собственными источниками финансирования	$\geq 0,1$	0,3	0,2	0,2

Оценка состояния продажи товаров может быть осуществлена с использованием анализа розничного товарооборота. К задачам анализа розничного товарооборота относятся: контроль за выполнением плана розничного товарооборота по общему объёму и по товарным группам; оценка выполнения плана по предприятиям и организациям, входящим в данную систему; изучение ритмичности выполнения плана розничного товарооборота как в целом по системе, так и по организациям и предприятиям; изучение динамики розничного товарооборота за ряд лет; выявление изменений, происшедших в объёме и структуре товарооборота, товарных запасов и поступлении товаров; определение степени охвата покупательных фондов

населения, обслуживаемого данной торговой организацией или предприятием; вскрытие и изучение причин, способствующих выполнению или, наоборот, тормозящих выполнение плана товарооборота; изучение качества обслуживания населения; выявление внутренних резервов и разработка мероприятий по устранению выявленных недостатков, дальнейшему увеличению товарооборота и улучшению обслуживания населения.

Анализ производится путём расчёта различных показателей, которые можно сгруппировать по следующим признакам: стоимостные и натуральные, количественные и качественные, объёмные и удельные.

Особенно широко при экономическом анализе применяются стоимостные показатели. Важнейшим таким показателем является объём товарооборота предприятий и организаций.

Для характеристики розничного товарооборота отдельных сторон деятельности торговых предприятий, углубления анализа применяются натуральные показатели. Количественные показатели используются при характеристике отдельных сторон деятельности торгового предприятия и организации. К ним относятся: объём розничного товарооборота отдельных магазинов, торговых предприятий и организаций; остатки товаров на начало и конец периода; поступление товаров.

В процессе анализа розничного товарооборота применяют систему показателей, на основе которых даётся характеристика выполнения плана розничного товарооборота, выявляются резервы увеличения товарооборота и улучшения качества торгового обслуживания.

Развитие розничной реализации товаров предприятия за последние три года характеризуется следующими данными.

Товарооборот является одним из показателей, характеризующих степень удовлетворения спроса на товары. Данные таблицы 2.3 свидетельствуют о том, что розничный товарооборот в значительной степени увеличивается из года в год, что обусловлено увеличением спроса на товары, продаваемые в ООО «ВЕК», а также увеличением количества торговых точек. Большую роль играет

государственное регулирование, направленное на рост цен на табачные изделия и алкогольную продукцию.

Таблица 2.3 – Динамика продаж товаров в ООО «ВЕК» за 2013-2015гг, тыс. рублей

Реализация товаров	2013г.		2014г.		2015г.		Отклонение годам (+,-)	Темп роста, %
	Тыс. руб.	Уд.вес, %	Тыс. руб.	Уд. вес, %	Тыс. руб.	Уд. вес, %	2015г. от 2013г.	2015г. к 2013г.
крепкий алкоголь	28192,74	25,60	39665,81	25,71	41443,93	23,34	13251,19	147
пиво	32744,15	29,74	43861,55	28,43	49809,84	28,05	17065,69	152,12
табачные изделия	33038,76	30,01	46423,01	30,10	53285,96	30,01	20247,20	161,28
напитки	5881,79	5,34	7787,90	5,05	12645,60	7,12	6763,81	215
снеки	7019,04	6,37	11778,05	7,64	15031,57	8,47	8012,53	214,15
прочее	3232,17	2,94	4740,88	3,07	5341,84	3,01	2109,67	165,27
Всего	110108,65	100	154257,20	100	177558,84	100	67450,19	161,26

Анализ таблицы показал, что объем розничного товарооборота на протяжении трех лет в действующих ценах увеличился с 110108,65 тыс. руб. до 177558,73 тыс. руб. Темпы роста физического объема товарооборота (количества товаров) невысокие, но тенденция намечается положительная.

За три года розничный товарооборот предприятия возрос на 161,26% или на 67450,19тыс. рублей (177558,73–110108,65). Этот прирост произошел за счет увеличения количества реализованных товаров, с увеличением розничных цен на товары. За 2013 – 2015 гг. среднегодовой темп роста товарооборота предприятия в действующих ценах составил 161,26%.Из приложения Г наблюдаем динамику роста товарооборота за 2013-2015 года.Увеличение товарооборота происходит за счет расширения торговой сети. В ООО «ВЕК» увеличилось количество торговых точек с 21 в 2013 году до 30 в 2015 году. Что непосредственно сказалось на увеличении продаж со 110108,65 тыс. руб в 2013 г.

До 177558,74 тыс.руб. в 2015г. Открылись новые торговые точки как в городе Ижевск, так и в районах Удмуртской Республики. В связи с этим, мы видим уменьшение доли розничного товарооборота в г. Ижевск с 98,33 % в 2013 году до 95,19 % в 2015г., и увеличение доли товарооборота других городов и районов Удмуртии с 1,67% до 4,81%

Далее приведем анализ розничного товарооборота по месяцам, а также по ассортиментным группам товаров. Это помогает установить, как ритмично развивается розничная реализация, как равномерно удовлетворяет спрос покупателей на товары. Ритмичность развития товарооборота ООО «ВЕК» представлена в таблице 2.5.

Для оценки продаж компании целесообразно проанализировать динамику и структуру продаж ООО «ВЕК» по месяцам для выявления сезонности, и, по отдельным группам товаров, представленных в торговых точках. Результаты анализа представлены в таблицах.

Таблица 2.4 – Структура ежемесячных продаж товаров ООО «ВЕК» за 2013-2015 гг

Месяц	2013		2014		2015	
	Млн. руб.	Уд.вес	Млн. руб.	Уд.вес	Млн.Руб.	Уд.вес
Январь	10541,54	9,57	14181,67	9,19	16413,78	9,24
Февраль	9345,21	8,49	12487,90	8,10	13120,66	7,39
Март	8229,78	7,47	11762,35	7,63	14146,90	7,97
Апрель	7827,77	7,11	9878,23	6,40	12268,43	6,91
Май	7481,90	6,80	10758,11	6,97	12105,15	6,82
Июнь	9215,86	8,37	12980,61	8,41	14358,00	8,09
Июль	10023,70	9,10	14510,24	9,41	16163,04	9,10
Август	11260,11	10,23	14788,33	9,59	16312,81	9,19
Сентябрь	10173,43	9,24	12129,61	7,86	14459,37	8,14
Октябрь	6870,14	6,24	10237,44	6,64	12768,19	7,19
Ноябрь	7222,67	6,56	12987,66	8,42	15675,80	8,83
Декабрь	11916,54	10,82	17555,05	11,38	19766,61	11,13
Всего	110108,65	100,0	154257,20	100,0	177558,74	100,0

Из данных таблицы 2.4 видно, что максимальные продажи наблюдаются в июле, августе, данный фактор вызван сезоном отпусков и декабре, январе. В предновогодний период предприятия розничной торговли

стабильно демонстрируют высокие уровни. Снижение продаж в весенние месяцы связано с тем, что начинается огородно-дачный сезон. Большинство продавцов в компании люди пожилого возраста, и с наступлением весны увольняются с работы в связи с переездом на лето на дачу. Новые продавцы, принявшие торговую точку, плохо ориентируются на месте и не совсем хорошо знают ассортиментный перечень товара. От этого ухудшается качество обслуживания покупателей и снижаются продажи.

Так же мы можем наблюдать динамику к увеличению объёма продаж, так в декабре 2013 он составлял 11916,54 тыс. руб., а в декабре 2015 19766,61 тыс. руб. Это свидетельствует об оптимизации торгово-технологического процесса, что в последующем привело к увеличению объёма продаж.

3 УЧЕТ ПРОДАЖИ ТОВАРОВ В РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛЕ В ООО «ВЕК»

3.1 Первичный учет товаров в розничной торговле в ООО «ВЕК»

Документирование - это первичное документальное отражение свершившихся фактов хозяйственной жизни организации.

Согласно ст. 492 ГК РФ продажа товаров признается розничной торговлей при условии, что приобретенный товар покупатель будет использовать не в предпринимательских, а в личных целях.

Розничная торговля осуществляется на основании договора розничной купли-продажи. Покупателем по договору розничной купли-продажи может выступать как гражданин, так и организация или предприниматель (п. 3 ст. 492 ГК РФ).

Договор розничной купли-продажи в ООО «ВЕК» считается заключенным с момента выдачи покупателю кассового, товарного чека или иного документа, подтверждающего оплату, согласно ст. 493 ГК РФ. Эти документы подтверждают заключение договора розничной купли-продажи. То есть, как правило, розничная сделка исполняется при самом ее совершении, поэтому ее можно заключить устно.

В таблице 3.1 указаны основные формы первичных учетных документов по торговым операциям, применяемые в ООО «ВЕК», в том числе в части продажи товаров.

Таблица 3.1 - Первичные документы учета торговых операций в ООО «ВЕК»

№ п/п	Хозяйственная операция	Документ	
		наименование	код
1	Поступление товаров для продажи	Акт о приемке товаров	ТОРГ-1
		Акт об установленном расхождении по количеству и качеству при приемке товарно-материальных ценностей	ТОРГ-2
		Акт об установленном расхождении по количеству и качеству при приемке импортных товаров	ТОРГ-3

Продолжение таблицы 3.1

		Акт о приемке товара, поступившего без счета поставщика	ТОРГ-4
		Товарная накладная	ТОРГ-12
		Накладная на внутреннее перемещение товаров и тары	ТОРГ-13
		Расходно-приходная накладная (для мелкорозничной торговли)	ТОРГ-14
		Сопроводительные документы поставщика -Сертификат -Паспорт качества и др.	
2	Выбытие товаров	Товарная накладная	ТОРГ-12
		Акт о порче, бое, ломе товарно-материальных ценностей	ТОРГ-15
		Акт о списании товаров	ТОРГ-16
		Накладная на внутреннее перемещение товаров и тары	ТОРГ-13
3	Расчетные документы	Платежное требование	0401061
		Счет	-
		Счет-фактура	-

В объем розничного товарооборота включается сумма выручки, сданная материально-ответственным лицом по окончании рабочего дня в кассу организации. Прием наличных денег оформляется приходным кассовым ордером.

Кроме этого в ООО «ВЕК» отпускается товар из магазина в магазин, что оформляется накладной на внутреннее перемещение товаров.

Материально-ответственные лица на основе фактического получения товаров и их реализации составляют товарный отчет. В ООО «ВЕК» товарный отчет составляется материально-ответственными лицами еженедельно.

Товарные отчеты материально-ответственных лиц имеют большое значение. Они используются для контроля за сохранностью ценностей, выполнением плана, величиной товарных запасов.

Поступившие в бухгалтерию отчеты проверяются в день их поступления, в присутствии материально-ответственного лица. При этом проверяют правильность нумерации отчетов, наличие документов, указанных в отчете, их оформление и запись в отчет по приходу и расходу товаров, арифметические подсчеты.

Бухгалтерия организации контролирует полноту и своевременность оприходования и списания реализованных товаров, правильность документального оформления, законность и целесообразность товарных операций и осуществляет своевременное и правильное отражение в учете.

При поступлении товаров, на основании товарно-транспортной накладной и счет - фактуры поставщика, работником торгового предприятия выписывается приходный ордер. Оприходование поступивших товаров оформляется путем наложения печати на сопроводительном документе. Поступающие товары приходуются в день окончания их приемки по фактическому количеству в сумме. Оформленные документы на приемку товаров являются основанием для расчетов с поставщиками. Товар непосредственно на месте продажи принимается продавцами под личную ответственность, пересчитывается, проверяется качество и т.д.

Ввиду того, что ООО «ВЕК» применяет специальный налоговый режим ЕНВД, и, следовательно, не является плательщиком налога на добавленную стоимость, то при оприходовании товаров, поступающих от поставщика, НДС отдельно не фиксируется, а покупная стоимость товаров, по которой они принимаются к учёту, включает входной НДС.

Являясь плательщиком налога ЕНВД, ООО «ВЕК» осуществляет наличные денежные расчеты и (или) расчеты с использованием платежных карт без применения ККТ при условии выдачи по требованию покупателя (клиента) документа: товарного чека, квитанции или другого документа, подтверждающего прием денежных средств за соответствующий товар.

Товары учитываются по покупным ценам при организации учета по количественно-стоимостной схеме, валовая прибыль от их реализации

выявляется автоматически как кредитовое сальдо счета 90 «Продажи» в результате записей по отражению в учете реализации и списанию реализованных товаров.

Пунктом 16 ПБУ 5/01 предусмотрены четыре различных варианта оценки товаров при продаже (или ином выбытии):

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

Организация может выбрать любой из этих вариантов. Выбранный метод оценки товаров при выбытии закрепляется приказом в учетной политике организации для целей налогообложения. В ООО «ВЕК» применяется вариант оценки товаров при продаже по средней стоимости.

В результате на счете 90 «Продажи» автоматически выявляется финансовый результат от продажи товаров .

В учете расходы на продажу собираются по дебету 44 «Расходы на продажу», при этом с данным счетом корреспондируют различные счета в зависимости от источника расходов и затрат. В ООО «ВЕК» к расходам на продажу относятся аренда помещения, расходы на рекламу, оплату труда, страховые взносы, услуги охраны, услуги связи, электроэнергия и прочее.

Для учёта расходов на продажу предназначен счёт 44. Как было отмечено выше, в ООО «ВЕК» транспортные расходы уже включены в себестоимость поступающего от поставщика товара, а издержки обращения определяются косвенными затратами, которые собираются по дебету счёта 44 Расходы на продажу и в завершение отчётного периода списываются на счёт 90 Продажи, субсчёт 2 Себестоимость продаж. Дебетовое сальдо указанного счёта отражает остаточную величину издержек обращения, приходящихся на товары, оставшиеся к концу отчётного периода.

Результаты реализации товаров отражаются в Отчёте о финансовых результатах по строке 2110 Выручка, показывающей выручку от продажи

товаров, учитываемую на счете 90 Продажи. В ООО «ВЕК» по этой строке в 2014 году показана сумма 573837 тыс. руб. (Приложение).

Проанализировав документы организации, можно сказать о том, что все финансовые результаты данного предприятия в большей степени отражаются на счете 90 «Продажи», что связано с тем фактом, что данная операция является одной из основных для предприятия, а так же на счете 99 «Прибыли и убытки».

Право подписи первичных учетных документов, правила и порядок организации документооборота, график документооборота, технология обработки первичных учетных документов регламентируются внутренними организационно - распорядительными документами организации.

График документооборота при журнально-ордерной форме учета продажи товаров представлен в рисунке 3.1.

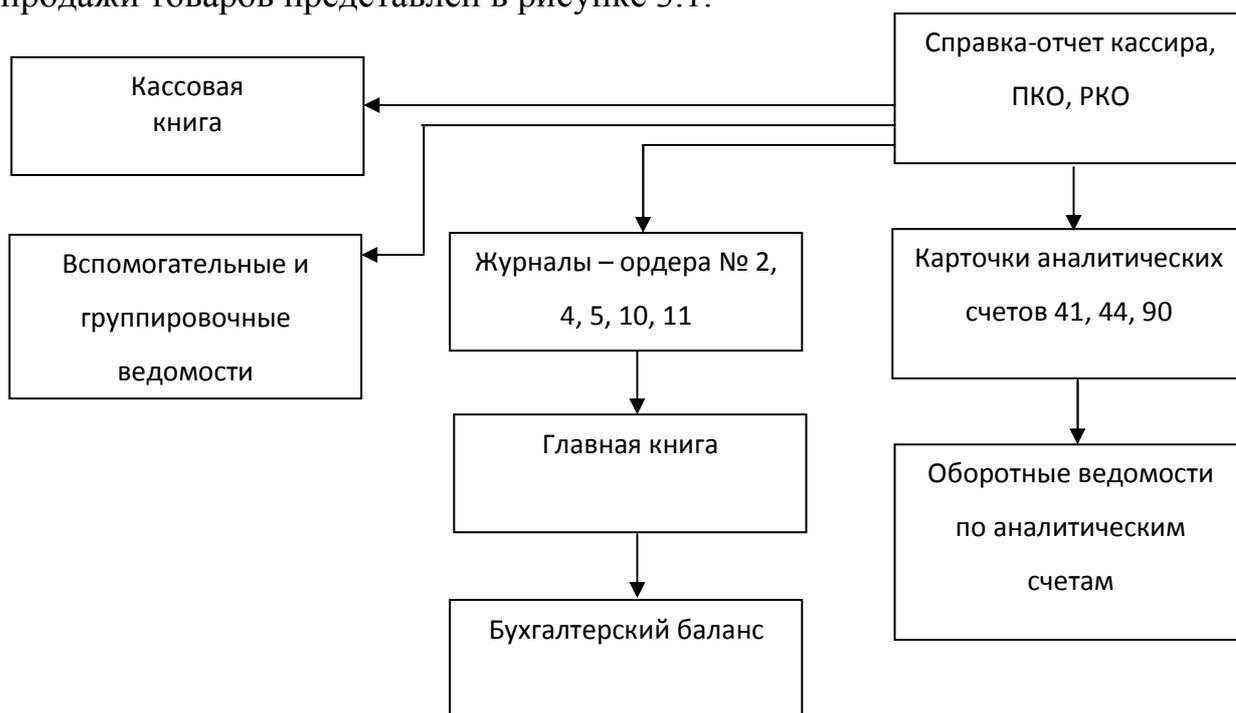


Рисунок 3.1- График документооборота учета продажи товаров в розничной торговле ООО «ВЕК»

Общество ведет бухгалтерский учет на основании единого рабочего плана счетов.

Бухгалтерия действует на основании Положения о бухгалтерии, которое определяет её функции, права, обязанности и ответственность. В целях

ведения бухгалтерского учета бухгалтерия осуществляет сбор, обработку и группировку информации в виде сводных регистров аналитического и синтетического учета, внесение записей на счета бухгалтерского учета и составление внутренней и внешней бухгалтерской и финансовой отчетности.

3.2 Синтетический и аналитический учет товаров в розничной торговле в ООО «ВЕК»

Для учета товаров в розничной торговле ООО «ВЕК» используют счет 90 «Продажи». Для отражения хозяйственных операций по данному счету планом счетов в бухгалтерии предусмотрены следующие субсчета:

90/01/1 «Выручка при общем режиме налогообложения»

90/01/2 «Выручка при ЕНВД»

90/02 «Себестоимость продаж»

90/03 «Налог на добавленную стоимость»

90/07/1 «Затраты на продажу по общему режиму»

90/07/2 «Затраты на продажу по ЕНВД»

90/09 «Прибыль/убыток от продаж».

Счет 90 является активно-пассивным, в котором обороты по дебету отражают расходы, связанные с продажей товаров, а обороты по кредиту учитывают выручку от продажи. Хозяйственные операции по субсчетам счета 90 отражаются накопительно в течение отчетного года. Ежемесячно в конце каждого календарного месяца определяют финансовый результат путем сопоставления оборотов по дебету и кредиту субсчетов счета 90.

Товары в ООО «ВЕК» учитываются по продажным ценам (покупная стоимость и торговая наценка), от чего зависит порядок формирования финансового результата в розничной торговле.

Поступившую выручку в кассу организации или на расчетный счет от продажи товаров отражают по дебету счета 50 «Касса» или 51 «Расчетный счет» в корреспонденции с кредитом счета 90/1 «Выручка». Расходы по продаже товаров в виде себестоимости, коммерческих расходов отражают по

дебету субсчетов 90/2 «Себестоимость продаж», 90/3 «НДС», 90/6 «Коммерческие расходы» и кредитуют со счетами 40/1 «Товары в розничной торговле», 68 «Расчеты по налогам и сборам», 44 «Расходы на продажу». Финансовый результат в виде прибыли от продаж отражают по дебету счета 90/9 «Прибыль/убыток от продаж» в корреспонденции с кредитом счета 99 «Прибыли и убытки». Для отражения убытков от продаж составляют обратную бухгалтерскую проводку.

Таблица 3.1- Схема формирования финансового результата в ООО «ВЕК» по продажным ценам

Показатель	Отражение на счете
(+) Выручка от продажи товаров в розничной торговле по продажной стоимости	90/01/2
(-) Продажная стоимость проданных товаров	90/02/2
(+) Сторно торговой наценки, приходящейся на проданные товары	90/02/2
(-) Расходы на продажу	90/07/2
(=) Прибыль (убыток) от продаж	90/09

При оценке товаров на счете 41/2 по продажным ценам фактическая себестоимость проданных товаров (ΦC_T) определяется по формуле:

$$\Phi C_T = ПС_T - ТН_T, \text{ где}$$

$ПС_T$ – продажная стоимость проданных товаров (равна сумме торговой выручки, отражается проводкой по дебету счета 50 с кредитом счета 90/1);

$ТН_T$ – торговая наценка, приходящаяся на проданный товар, которая рассчитывается по формуле:

$$ТН_T = ПС_T * П_{ТН} / 100, \text{ где}$$

$П_{ТН}$ – процент торговой наценки, который рассчитывается по следующей формуле:

$$П_{ТН} = [(ТН_н + ТН_{пост}) / (ПС_{прод} + ПС_к)] * 100, \text{ где}$$

$ТН_н$ – торговая наценка, приходящаяся на остаток товара на начало месяца (равна сальдо на счете 42 на начало месяца);

$ТН_{пост}$ – торговая наценка на поступившие в течение месяца товары (равна оборотам по кредиту на счете 42 за месяц);

ПС_{прод} – продажная стоимость проданных за месяц товаров (обороты по кредиту на счете 90/1 за месяц);

ПС_к – продажная стоимость остатка товаров на конец месяца (сальдо на счете 41/2).

Бухгалтерский учет ведется в соответствии с Учетной политикой организации, утвержденной руководителем ООО «ВЕК» автоматизированным способом с помощью бухгалтерской программы 1С, версия 8.1.

Аналитический учет по продаже товаров в розничной торговле в ООО «ВЕК» ведется в программе 1С, в справочнике «Номенклатура» по группам товаров и по каждому виду в отдельности

3.3 Совершенствование учета товаров в розничной торговле в ООО «ВЕК»

Что касается предложений по устранению недостатков учета продажи товара и совершенствования учета товарных операций, то тут хочется порекомендовать торговому предприятию перейти на более современный этап развития бухгалтерских программ, объединяющих несколько предметных областей автоматизации. Бухгалтерский учет на предприятии ведется на базе программы «1С Бухгалтерия - 7.7». Это конечно очень эффективная и профессиональная программа, но существует и другая более прогрессивная и разносторонняя программа, основанная на системе штрихового кодирования, что, на мой взгляд, является просто необходимой в розничной торговле ювелирными изделиями. Это программа - «1С: Торговля 8». Можно предложить установить в каждом отделе магазина компьютерно-кассовые системы, которые будут работать в сети с программой «1С: Предприятие». Через компьютерно-кассовые системы каждый день можно прослеживать реализацию товаров. Компьютерно-кассовая система в конце рабочего дня формирует отчет, с ее помощью можно распечатать какой именно товар реализовался и в каком количестве.

Программа позволяет вести учет товаров с помощью технологии штрихового кодирования. Данная технология автоматизации контрольно-кассовых аппаратов, непосредственно передает информацию о проданных и возвращенных товарах путем штрихового кодирования в главный компьютер бухгалтерии, для оптимизации работы и увеличения скорости выписки первичных документов, проведения инвентаризации и устранения пересортицы. В программе реализованы две системы штрихового кодирования - «уникальная» и «массовая». «Уникальная» система предусматривает присвоение каждой единице товара штрих-кода, который содержит информацию об артикуле, весе, размере, спецификации и себестоимости. Штрих-код «массовой» системы содержит данные только об артикуле, размере и весе. Для данного торгового предприятия подходит именно «уникальная» система штрихового кодирования. Использование «уникального» штрихового кодирования, также позволяет усовершенствовать проведение инвентаризации. При инвентаризации продавцы одновременно формируют несколько ведомостей, в которые с помощью сканирования вводят данные о фактическом наличии изделий. В итоге формируется сводная ведомость с результатами инвентаризации. Такая методика дает возможность проводить ее в торговом предприятии с остатками в 5 тыс. изделий в течение 4 часов. Благодаря этой программе могу порекомендовать, для более эффективной работы бухгалтерии, автоматизировать и складской учет в торговом предприятии. Подсоединить к компьютеру кассовый аппарат со штриховым кодированием и проводить автоматизированный учет кассовых операций, использовать компьютеры для заполнения остальных первичных документов (например, авансовых отчетов). Таким образом, применение современных автоматизированных программ бухгалтерского учета не только облегчит труд бухгалтеров, но и будет способствовать повышению эффективности ведения бухгалтерского учета не только на одном участке учета, но и по всем сегментам.

Автоматизация торговых точек сопровождается снабжением рабочих мест продавцов персональными компьютерами с онлайн доступом к серверу компании для немедленного учета и контроля продаж товаров. Средства технического обеспечения или специфика торговой деятельности позволяют ежедневно формировать детальный отчет о проданных товарах для последующего ввода в информационную базу "1С:Бухгалтерии 8.0". Сведения о продажах ежедневно сообщаются в бухгалтерию, где они вводятся в информационную базу "1С: Бухгалтерии 8.0".

Разумеется, требования законодательства в части учета торговой выручки с использованием контрольно-кассовых машин должны соблюдаться в любой торговой точке. Независимо от вида торговой точки в информационной базе "1С: Бухгалтерии 8.0" ежедневно отражается поступление выручки по дебету счета 50 "Касса". Отражается передача товаров со склада организации на торговую точку, как в количественном, так и в денежном выражении.

В информационной базе "1С: Бухгалтерии 8.0" сведения о торговых точках предприятия указываются в списке складов.

Для автоматизации розничной торговли фирмой 1С и партнерами разработано множество конфигураций. Небольшие магазины оценят их малую стоимость и простоту, а торговые сети – быстроту обмена данными с центральным офисом, возможность интеграции в одноуровневую или двухуровневую сеть.

Решения на базе «1С: Розница» поставляются в составе программно-аппаратного комплекса, включающего в себя компьютер с предустановленным программным обеспечением, уже настроенным на работу в торговой точке. Такой комплекс может быть собран на базе POS систем, стационарных компьютеров или ноутбуков. Оборудование для автоматизации торговли и учета представлено в приложении Б.

Модернизация ИС это долгий и многоплановый процесс, который должен охватывать всю организацию проходить по всем подразделениям и

отделам. Так же этот процесс не может проходить одномоментно, особенно на действующем предприятии.

Поэтому целесообразно провести модернизацию поэтапно. Первый этап это модернизация документооборота связанного с основной деятельностью фирмы, а именно осуществление продаж, и проведение учета всех операций связанных с товаром, от заказа поставщику до получения в центральном офисе отчета о продаже товара. Следующим этапом должно стать осуществление сопровождения уже внедренных решений.

После того как первый этап системы успешно стартовал и нормально функционирует, а ее функционирование сопровождается разработчиками , можно переходить к дальнейшему совершенствованию

Не смотря на сложности на этапе внедрения, в целом проект довольно успешный. При относительно низких, по масштабам сети, затратах фирма получает современную информационную систему, которая может эксплуатироваться долгие годы, без каких то существенных изменений. Приведем расчет стоимости проекта (труд сотрудников компании в расчет не берется):

Таблица 3.2 – Стоимость проектных работ

Наименование	Стоимость в руб.
Разработка ТЗ	10500
Разработка информационной системы	83000
Выезды специалистов	около 15000
Оплата дополнительных разработок (не по ТЗ)	около 20000
Итого:	128500
Стоимость программных средств:	
1С: Предприятие 8.1 «Управление торговлей»	100000
Лицензия	8000
Затраты на обеспечение офиса программными средствами (19 рабочих мест)	$8000 * 19 = 152000$
Итого:	252000
Стоимость торгового оборудования в расчете на одну торговую точку	

Ноутбук	16000
Зарядное устройство для ноутбука	1000
Штрих-сканер	4000
Роутер	1000
USB-ключ	5000
Итого:	27000

Затраты на торговые объекты (30 торговых объектов):

$$30 * 27000 = 810\ 000 \text{ руб.}$$

Итого первоначальная стоимость внедрения с обеспечением торговых объектов необходимыми техническими и программными средствами составила: $128\ 500 + 252\ 000 + 810\ 000 = 1\ 190\ 500$ руб.

Стоимость внедрения относительно масштабов фирмы в процентном соотношении составляет 20,74 от выручки за 2015 год. Осталось провести анализ оценки успешности самого проекта. А точнее проанализировать его экономическую эффективность. Как мы условились ранее, определять мы ее будем в следующих аспектах: как соотношение между затратами и получаемым результатом; как степень достижения поставленной перед ИС управления организацией цели и как результат сравнения экономических показателей деятельности управленческих служб, выявленных на этапе предпроектного обследования организации, с аналогичными показателями в условиях применения внедренной СЭД.

Замена существующей ИТ определяется прежде всего необходимостью повышения качества, эффективности управленческой деятельности организации. Это достигается за счет внедрения как процессного подхода, так, и автоматизации операций и систем управления.

В нашем случае проводить анализ, используя апостериорный путь (т.е. сравнение с показателями в условиях применения внедренной СЭД) еще рано т.к. 3 месяца с начала эксплуатации это очень маленький срок, чтобы делать какие-нибудь выводы. Системе еще предстоит долгая «обкатка» в «боевых»

условиях, что потребует дополнительных затрат на сопровождение и доработку программных модулей. Но по многим операциям получено сокращение существенное сокращение времени выполнения табл. 3.3.

Таблица 3.3 - Сравнение времени выполнения операции в старой и новой системе

№	Операция	Затраты времени в старой системе	Затраты времени в новой системе	Кол-во выполнений	Примечание
1	Выгрузка данных для управленческого анализа	3	1	еженедельно	Выгрузка данных в MS Access
2	Подготовка переоценок по всем торговым объектам	48	1	до 10 раз в год	Проведение акций и распродаж
3	Подготовка внутренних перемещений товара (на 3000 пар)	16	1	раз в 2-4 недели	С целью подбития размерных рядов, а также перекидка товара туда где он востребован в большей мере.
4	Создание заказа поставщику	3	0,5	2 раза в год	В старой системе ручной ввод, в новой затягивание файла счета от поставщика
5	Подготовка отчетов поставщикам	0,5	0,5	раз в неделю	-
6	Выгрузка справочников для торговых объектов (ночное время)	24	4	два раза в неделю	В старой система выгрузка данных для всей сети происходила в течении 3 суток, а в новой достаточно 4 часов
7	Учет продаж (на один торг.объект)	2	0	ежедневно	В старой системе ручной ввод, в новой автоматически
8	Оптимизация товарных остатков	-	-	Выполняется в среде MS Access	-
9	Определение хитов и оутсайдеров продаж	-	0,1	еженедельно	Новая функция, в старой системе ее не было
10	Операции приема\отправки товаров	3	1	еженедельно	-

Так же с внедрением новой системы фирма откажется от найма дополнительно двух операторов ПК, средняя заработная плата оператора ПК составляет около 18000 руб. т.е. дополнительная экономия только на заработной плате не принятых операторов составит 36000 руб. в месяц.

В целом, проект можно считать успешным. Срок возврата инвестиций по грубым оценкам не превышает полугода, что является весьма хорошим показателем. Руководство компании получит инструмент, который позволяет без больших временных затрат получать достоверную и оперативную информацию по положению дел, возможность проанализировать ситуацию с заказом, продажами и товарными остатками на торговых объектах и складах фирмы в виде удобных для восприятия и обработки отчетов.

Трудозатраты персонала за счет автоматизации операций сократятся в разы, а для некоторых операций в десятки раз. Тем самым возрастет общая производительность труда.

4 КОНТРОЛЬ ТОВАРОВ В РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛЕ В ООО «ВЕК»

4.1 Цели и задачи контроля товаров в розничной торговле

Цель контроля продажи товаров в розничной торговле в ООО «ВЕК» заключается в оценке достоверности, полноты, своевременности отражения в учете и отчетности данных по продаже товаров. А так же в проверке процесса продажи в соответствии с нормативными документами (федеральными законами, постановлениями, правилами, стандартами и др.).

Так как все этапы продажи товаров в розничной торговле и их отражение в учете напрямую влияют на финансовые результаты организации, а так же на репутацию организации, что в последствии может привести к расширению клиентской базы, повышению спроса, увеличению продаж, и в следствие к увеличению экономических выгод в ООО «ВЕК».

В процессе контроля последовательно могут решаться следующие задачи:

- контроль договорной дисциплины в соответствии с законодательством РФ;
- проверка правильности документального оформления операций по продаже алкоголя и других товаров и отражение данных операций на счетах бухгалтерского учета;
- оценка достоверности, полноты и своевременности отражения хозяйственных операций, связанных с продажей товаров;
- анализ правильности и законности организации аналитического и синтетического учета операций, непосредственно связанных с продажей оружия и сопутствующих товаров;
- экспертиза бланков и отчетов, правильность организации, техники и методологии ведения продажи товаров в розничной торговле;
- обобщение данных контроля.

4.2 Планирование контроля товаров в розничной торговле

Проведение контроля в ООО «ВЕК» начнем с изучения учредительных документов, учетной политики организации.

Бухгалтерский учет в ООО «ВЕК» ведется путем отражения хозяйственных операций на счетах синтетического учета. Рабочий план счетов разработан на основе Плана счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности предприятия и Инструкции по его применению, утвержденного приказом МФ РФ от 31.10.2000 г. № 94н.

При оформлении хозяйственных операций применяются унифицированные формы первичных учетных документов. Кассовые операции производятся с применением контрольно-кассовых машин, зарегистрированных в налоговой инспекции согласно законодательству РФ.

Согласно требованиям Федерального закона от 06.12.2011 г. №402-ФЗ «О бухгалтерском учете» и Положению по бухгалтерскому учету 1/2008 «Учетная политика организации (приказ Минфина России от 06.11.2008 №106н) в ООО «ВЕК» ежегодно разрабатывается и применяется учетная политика, согласно Приказу «Об учетной политике» на 2013, 2014 и 2015 гг.

На стадии планирования контроля необходимо оценить систему бухгалтерского учета и внутреннего контроля ООО «ВЕК».

Для оценки введем шкалу средств контроля:

От 0 до 10 – низкий уровень;

От 11 до 40 – средний уровень;

От 41 до 100 – высокий уровень.

Риск средств контроля определяется исходя из оценки средств внутреннего контроля, приведенный в таблице 4.1.

Таблица 4.1 - Тест-вопросник оценки средств внутреннего контроля ООО «ВЕК»

№ п/п	Фактор риска	Ответы	
		Да	Нет
1	2	3	4
1. Учетная политика и основные принципы ведения бухгалтерского учета			
1.1.	Учетная политика применяется последовательно от одного отчетного периода к другому	1	
1.2.	Изменения в учетную политику вносятся в соответствии с требованиями нормативных актов по бухгалтерскому учету	1	
1.3.	Учетная политика применяется всеми отделами организации	1	
1.4.	В учетной политике направления хозяйственной деятельности и способы их учета раскрыты достаточно полно	1	
1.5.	Учетная политика не содержит противоречивых положений	1	
1.6.	Учетная политика не содержит методов учета, отличных от установленных нормативными актами по бухгалтерскому учету и налоговым законодательством	1	
2. Структура и характеристика бухгалтерии			
2.1.	В организации существует бухгалтерия, отвечающая за ведение бухгалтерского учета и бухгалтерской финансовой отчетности	1	
2.2.	График документооборота имеется в наличии и соблюдается		1
2.3.	Первичные документы по продаже товаров составляются при покупке товаров, а затем передаются в бухгалтерию	1	
2.4.	Имеются должностные инструкции на сотрудников организации	1	
2.5.	Имеется обособленный отдел внутреннего контроля		1
3. Формы и методы отражения хозяйственных операций в бухгалтерском учете			
3.1.	Применяется единый рабочий план счетов бухгалтерского учета	1	
3.2.	В организации разработаны регистры учета доходов и расходов от продажи товаров	1	
3.3.	Финансово-хозяйственные операции отражаются в бухгалтерском учете на основании первичных документов	1	
3.4.	Исправления в бухгалтерском и налоговом учете всегда обоснованы		1
3.5.	Ошибки при переносе из одного учетного регистра в другой отсутствуют	1	
4. Компьютерная обработка данных			
4.1.	Ведение бухгалтерского учета автоматизировано	1	
4.2.	Версия компьютерной программы приобретена легально на каждое рабочее место в бухгалтерии	1	
4.3.	Система компьютерной обработки охватывает всю деятельность организации		1
4.4.	Разработанные при помощи компьютерной программы формы документов и регистров соответствуют требованиям унифицированных и утвержденных форм	1	
4.5.	Алгоритмы обработки данных соответствуют действующему законодательству	1	
1. Кадровая политика			
5.1.	Прием на работу сотрудников производится на конкурсной основе, по результатам собеседования, тестирования		1

Продолжение таблицы 4.1

5.2.	Проводятся мероприятия по обучению и повышению квалификации кадров	1	
2. Составление бухгалтерской отчетности			
6.1.	Бухгалтерская и налоговая отчетность составляется с соблюдением требований законодательства	1	
6.2.	В случае обнаружения ошибок, изменения в бухгалтерскую и налоговую отчетность вносятся с соблюдением установленного порядка		1
1. Осуществление внутреннего контроля			
7.1.	В организации действует служба внутреннего контроля		1
7.2.	В организации действует ревизионная комиссия		1
7.3.	Утверждена руководителем и действует инвентаризационная комиссия	1	
7.4.	Имеется в наличии приказ о проведении инвентаризации товаров, имущества и финансовых обязательств	1	
7.5.	Документы по поведению инвентаризации составляются с соблюдением требований нормативных актов по бухгалтерскому учету	1	
Итого:		22	8

Итоговая оценка средств контроля составляет 26,6%. В соответствии со вышеприведенной шкалой попадает под определение среднего уровня контроля. Проведем тестирование внутрихозяйственного контроля аналогично предыдущему, отобразив результаты в таблице 14.

Для оперативности и эффективности контроля продажи товаров в розничной торговле ООО «ВЕК» составим общий план контроля.

Таблица 4.2 - Тест-вопросник внутрихозяйственного контроля ООО «ВЕК»

№ п/п	Фактор риска	Ответы	
		Да	Нет
1. Структура организации			
1.1.	У организации имеются обособленные подразделения и филиалы		1
1.2.	У организации имеются территориально отдаленные подразделения		1
2. Информационная обеспеченность организации по изменениям в законодательстве			
2.1.	У организации нет в наличии специальной периодической литературы	1	
2.2.	У организации нет в наличии регулярно обновляемых справочно-информационных электронных баз	1	
3. Опыт и квалификация работников, ответственных за ведение бухгалтерского и налогового учета и составление отчетности			
3.1.	Главный бухгалтер не имеет высшее или средне-специальное образование		1
3.2.	Стаж работы главного бухгалтера в данной должности менее 2х лет		1

Продолжение таблицы 4.2

3.3.	Стаж работы главного бухгалтера в проверяемой организации менее 1 года		1
3.4.	Средний возраст работников бухгалтерии, имеющих высшее и средне-специальное образование, менее 30%		1
3.5.	Средний возраст работников бухгалтерии до 25 лет		1
3.6.	Доля работников бухгалтерии, обучавшихся за последний год на курсах повышения квалификации, посещающий семинары, получающих дополнительное образование, менее 20%	1	
3.7.	Текучесть кадров бухгалтерии высокая (выше 40%)		1
1. Наличие информации о нарушениях налогового законодательства			
4.1.	Проверка со стороны налоговых органов не проводилась более 3 лет		1
2. Наличие обязательств, влияющих на возможность искажения показателей финансовой и налоговой отчетности			
5.1.	Нет уверенности в непрерывности деятельности проверяемой организации в будущем		1
5.2.	Производилась реорганизация в течении 5 лет	1	
5.3.	В наличии внешнее давление на руководителей и персонал (со стороны собственников, проверяющих органов, вышестоящих организаций)		1
5.4.	Применяемая система компьютерной обработки данных разработана специально для данной организации		1
Итого:		4	12

Итоговая оценка внутривозвратного контроля составляет 25% - средний уровень.

Таблица 4.3 - План контроля продажи товаров в розничной торговле ООО «ВЕК»

№ п/п	Объекты проверки	Способы проверки	Методы и приемы проверки
1.	Ознакомление с учредительными документами	Сплошная	Аналитические процедуры
2.	Ознакомление с нормативно-регулирующей базой продажи товаров в розничной торговле в ООО «ТД «Динамо»	Сплошная	Аналитические процедуры
3.	Проверка процесса продажи товаров в розничной торговле и ее документальное оформление	Выборочная	Инвентаризация, пересчет
4.	Контроль отражения розничной продажи товаров на счетах бухгалтерского учета	Выборочная	Встречная проверка
5.	Обобщение результатов проверки	Сплошная	Аналитические процедуры, пересчет

На основании Общего плана составим программу контроля продажи товаров в розничной торговле.

Таблица 4.4 - Программа контроля продажи товаров в розничной торговле в ООО «ВЕК»:

№ п/п	Этапы проверки	Источники информации	Контрольные процедуры
1.	Анализ учетной политики организации	Учетная политика	Изучение положений учетной политики, соответствующих положениям по бухгалтерскому учету
2.	Проверка разрешающих документов на осуществление деятельности	Устав, лицензия, договоры розничной купли-продажи	Изучение Устава организации, проверка соблюдения сроков действия лицензии, проверка договоров по формальным признакам
3.	Выборочный контроль документального оформления продажи товаров в розничной торговле	Кассовые и товарные чеки, слипы, лицензии на приобретение оружия и патронов к нему	Проверка документации по формальным признакам, контроль документов
4.	Сверка данных контрольно-кассовых лент	Z-отчеты, книга кассира-операциониста	Арифметическая проверка сумм, контроль документов
5.	Выборочная проверка правильности заполнения первичных документов по продаже товаров:	Справки-отчеты кассира-операциониста, приходные кассовые ордера, реестры слипов, заявления и расходные кассовые ордера на возврат товаров	Проверка документов по существу, контроль документов
6.	Проверка наличия инвентаризационных документов	Приказы о проведении инвентаризации товаров, инвентаризационные описи	Контроль документов, перерасчет, выборочная инвентаризация
7.	Контроль отражения розничной продажи товаров на счетах бухгалтерского учета в компьютерной программе 1С «Бухгалтерия».	Первичные документы, карточки счетов, регистры	Подтверждение, контроль, пересчет
8.	Встречной сверки регистров синтетических счетов с данными Главной книги	Журналы-ордера, ведомости, Главная книга	Подтверждение, контроль, выборочная инвентаризация
9.	проверка данных аналитического учета с данными синтетического учета	Журналы-ордера № 2, 4, 5, 10, ведомости, карточки счетов, оборотно-сальдовые ведомости	Подтверждение, контроль, пересчет
10.	Проверка правильности формирования показателей: выручки от продажи, себестоимости проданных товаров, валовой прибыли и прибыли (убытка) от продаж	Главная книга, бухгалтерская отчетность	Пересчет, проверка учетных записей, аналитические процедуры

4.3 Методика контроля продажи товаров в розничной торговле в ООО «ВЕК»

Контроль продажи товаров следует начать с проверки разрешающих документов на продажу сигарет и алкоголя.

В ходе контроля в ООО «ВЕК» нарушений по ее несоблюдению не выявлено. Проведем инвентаризацию продажи товаров в розничной торговле в ООО «ВЕК», обобщая результаты в рабочих документах, приведенных в таблицах ниже.

Таблица 4.5 - Рабочий документ «Инвентаризация первичных документов»

№ п/п	Документ, номер	Дата составления	Сумма	Аналитика	Подписи	Результат проверки
1.	Справка-отчет кассира-операциониста №15	18.01.14	24977,00	Торговая выручка за день	Присутствуют	Нарушений не выявлено
2.	Справка-отчет кассира-операциониста №78	22.03.14	67135,00	Торговая выручка за день	Присутствуют	Нарушений не выявлено
3.	Приходный кассовый ордер № БП 0095	25.08.14	20700,00	Торговая выручка: поступления от покупателей	Присутствуют	Нарушений не выявлено
4.	Приходный кассовый ордер № БП 0138	09.10.14	53216,00	Торговая выручка: поступления от покупателей.	Присутствуют	Нарушений не выявлено
5.	Приходный кассовый ордер № БП 0162	19.12.14	16425,00	Торговая выручка: поступления от покупателей	Присутствуют	Нарушений не выявлено
6.	Расходный кассовый ордер № БП 0026	26.03.14	1500,00	Возврат товара	Присутствуют	Нарушений не выявлено
7.	Заявление на возврат суммы	26.03.14	1500,00	Возврат товара	Присутствуют	Нарушений не выявлено
8.	Расходный кассовый ордер № БП 0043	10.12.14	1000,00	Возврат товара	Присутствуют	Нарушений не выявлено
9.	Заявление на возврат суммы	10.12.14	500,00	Возврат товара	Присутствуют	Нарушений не выявлено

В ООО «ВЕК» существуют случаи возврата товара. Проведем проверку документов, которые свидетельствуют о фактах возврата. Расходные кассовые ордера, составленные при этом, на основании заявления покупателя, заверенного руководителем ООО «ВЕК» на возврат суммы, заполнены без ошибок и исправлений. В ООО «ВЕК» ежеквартально проводится инвентаризация товаров в розничной торговле.

Перед началом проведения инвентаризации составляется Приказ о ее проведении, в котором назначается инвентаризационная комиссия и устанавливаются сроки проведения. В ООО «ВЕК» присутствует полнота и своевременность составления Приказов о проведении инвентаризации.

Так же были проверены инвентаризационные описи. Реквизиты организации, подписи членов комиссии и отражение фактических остатков товаров заполнены без нарушений.

Далее проведем проверку отражения продажи товаров на счетах бухгалтерского учета в компьютерной программе 1С. Проведя проверку отражения хозяйственных операций по продаже товаров на счетах бухгалтерского учета, нарушений, влияющих на выявление финансового результата, не было. Хозяйственные операции отражаются своевременно в соответствии с Учетной политикой ООО «ВЕК», утвержденной руководителем.

Таблица 4.6 - Инвентаризация продажи товаров на счетах синтетического и аналитического учета в ООО «ВЕК» за октябрь 2015г.

№ п/п	Наименование счета	Регистры	Данные синтетического учета	Данные аналитического учета	Расхождение	Результат
1.	41 «Товары», 90 «Продажи»	Ведомости № 16, 16а, Журнал-ордер №11, Главная книга	854350,00	854350,00	-	Нарушений не выявлено
2.	44 «Расходы на продажу», 90 «Продажи»	Ведомости № 16, 16а, Журнал-ордер №11, Главная книга	938694,65	938694,65	-	Нарушений не выявлено
3.	42 «Торговая наценка», 90 «Продажи». 41 «Товары»	Ведомости № 16, 16а, Журнал-ордер №11, Главная книга	683548,23	683548,23	-	Нарушений не выявлено

Для инвентаризации отражения продажи товаров на счетах бухгалтерского учета, провели встречную сверку регистров по счетам 41 «Товары», 90 «Продажи», 44 «Коммерческие расходы» и данными Главной книги по этим счетам. Такая проверка позволила определить своевременность и полноту отражения хозяйственных операций по продаже товаров в розничной торговле.

Данные Главной книги ООО «ВЕК» соответствовали итоговым суммам по вышеперечисленным счетам.

На основании рабочих документов, составленных при проведении инвентаризации продажи товаров в розничной торговле в ООО «ВЕК» выведено обобщение результатов контроля.

4.4 Обобщение результатов контроля продажи товаров в розничной торговле в ООО «ВЕК»

Для обобщения результатов контроля можно составить два вида актов: промежуточный и основной акт проверки (ревизии). Промежуточный акт составляется при выявлении нарушений, требующих срочного устранения или привлечения к ответственности должностных или материально-ответственных лиц. В этом случае от них требуются письменные разъяснения.

В ООО «ВЕК» в ходе контроля продажи товаров в розничной торговле серьезных нарушений выявлено не было, промежуточный акт составлять не требуется. Исходя из этого, составим основной Акт контроля.

Акт о проведении контроля товаров в розничной торговле в ООО «ВЕК»

В ходе анализа товарных операций в ООО "ВЕК" были выявлены следующие нарушения:

1) Плохая организация документооборота. Например, если перемещение товара отражается в журналах учета, то зачастую в них отсутствуют подписи лиц, получивших продукцию. Это также могут быть утеря документов, нарушение сроков передачи первичной документации в бухгалтерию и другое.

2) Плохая организация материальной ответственности за утрату товаров.

3) Не регулярно проводится сверка данных по движению товаров в бухгалтерии и на складах ООО "ВЕК".

В процессе исследования выяснилось, что при проведении инвентаризации отсутствует постоянная инвентаризационная комиссия. В организации хоть и есть постоянный ревизор, иногда на проведение инвентаризации привлекают продавца (стаж работы которого в данной компании от 2 лет) в качестве ревизора. Это является большим недостатком в организации контроля со стороны руководства. Проверяющие лица плохо ознакомлены с нормативными актами и слабо знают свои права, обязанности и ответственность, отсутствует чёткая регламентация инвентаризаций, т.е. проведения, оформления, подведения итогов и принятия решений по результатам проверки. Отсутствует контроль за состоянием инвентаризационной работы. На предприятии нет утвержденной руководителем инвентаризационной комиссии и нет приказа или распоряжения на это. А ведь проведение инвентаризации и отражение ее результатов в бухгалтерском учете является одним из факторов, направленных на обеспечение требования достоверности бухгалтерской отчетности. Так как без подтверждения данных бухгалтерского учета результатами инвентаризации нельзя гарантировать достоверное и полное представление в бухгалтерской отчетности имущественного и финансового положения предприятия. И поэтому, для такого торгового предприятия как ООО «ВЕК», занимающегося розничной торговлей, имеющим помещения для хранения товарных запасов, руководству предприятия необходимо сформировать постоянную, компетентную инвентаризационную комиссию, утвержденную приказом руководителя предприятия и разработанный и утвержденный график проведения инвентаризации, с целью обеспечения сохранности товарно-материальных ценностей.

ВЫВОДЫ И ПРЕДЛОЖЕНИЯ

В ходе написания данной выпускной квалификационной работы было исследовано состояние учета и контроля товаров в розничной торговле в коммерческой организации ООО «ВЕК».

Местонахождение организации: Российская Федерация, Удмуртская Республика, город Ижевск ул. Карла Маркса д.395.

Юридический адрес: Российская Федерация, Удмуртская Республика, город Ижевск ул. Ворошилова д.29.

Основной вид деятельности организации заключается в оптовой продаже прочими непродовольственными потребительскими товарами, и находится под общей системой налогообложения, дополнительными видами деятельности являются специализированная торговля непродовольственными товарами и прочая оптовая торговля – облагаются единым налогом на вмененный доход.

Организация осуществляет торговлю алкоголем, сигаретами, сопутствующих товаров.

В процессе написания работы был проведен экономический анализ деятельности ООО «ВЕК» за последние три года.

При анализе основных показателей деятельности организации, было выявлено, что объем розничного товарооборота на протяжении трех лет в действующих ценах увеличился с 110108,65 тыс. руб. до 177558,73 тыс. руб. Темпы роста физического объема товарооборота (количества товаров) невысокие, но тенденция намечается положительная.

Уровень рентабельности в сравниваемых периодах увеличился, что говорит об эффективности принимаемых управленческих и организационных вопросов.

Для оценки финансового состояния проводился анализ показателей платежеспособности и ликвидности, были сделаны следующие выводы: коэффициент покрытия, характеризующий способность организации погашать краткосрочные обязательства только за счет оборотных активов, снизился, что обусловлено увеличением кредиторской задолженности, а так же

привлечением краткосрочных заемных средств в 2015 году; коэффициент быстрой ликвидности показал пониженную способность ликвидных активов в ООО «ВЕК» покрывать краткосрочные обязательства, в будущем возможен риск потери платежеспособности; коэффициент абсолютной ликвидности в 2015 году показал, что для успешного функционирования организации подлежало погашению не менее 27% краткосрочных обязательств.

В связи с увеличением нераспределенной прибыли в 2015 году, произошло увеличение собственных оборотных средств на 923 тыс. руб., относительно 2013 года.

Коэффициент автономии находится в пределах нормы, что говорит об устойчивом финансовом положении. Организация находится в низкой зависимости от заемных средств, а так же возрастает возможность погашения текущих обязательств, о чем свидетельствуют коэффициент собственных и заемных средств и коэффициент маневренности.

Коэффициенты обеспеченности собственными источниками финансирования, соотношения собственных и привлеченных средств и коэффициент финансовой устойчивости говорят о финансовой устойчивости ООО «ВЕК», понижении зависимости от кредиторов и об осторожном подходе организации к привлечению заемного капитала за счет использования эффекта финансового рычага.

В целом по анализируемым показателям можно сделать вывод, что организация является финансовоустойчивой и платежеспособной.

Бухгалтерский учет в ООО «ВЕК» ведется путем отражения хозяйственных операций на счетах синтетического учета, при помощи компьютерной программы «1С: Бухгалтерия» версия 7.7.

Синтетический учет розничной продажи товаров ведется на счете 90 «Продажи», к которому организация открывает субсчета для аналитического учета. В конце отчетного периода определяется финансовый результат деятельности организации путем сопоставления оборотов по дебету и кредиту субсчетов счета 90 и отражается в корреспонденции со счетом 99 «Прибыли и

убытки». В конце отчетного года выявляется чистая прибыль (непокрытый убыток) и относится на счет 84 «Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)»»

Аналитический учет продажи товаров в розничной торговле в ООО «ВЕК» ведется по каждому виду товаров, их товарным группам с помощью компьютерной программы «1С: Бухгалтерия».

В ходе исследования так же был проведен контроль продажи товаров в розничной торговле, перед началом которого был поставлен ряд задач. В процессе контроля были оценены средства внутреннего и внутривозвратного контроля в ООО «ВЕК».

Для оперативности и эффективности контроля продажи товаров в розничной торговле были составлены общий план и программа проведения контроля, в которых определены объекты, способы, методы и приемы проверки, а так же этапы, источники информации и контрольные процедуры.

В процессе проведения инвентаризации продажи товаров, составлялись рабочие документы, такие как: «Инвентаризация первичных документов», «Инвентаризация продажи товаров на счетах синтетического и аналитического учета», а так же был проведен контроль отражения продажи товаров в розничной торговле на счетах бухгалтерского учета.

Инвентаризация и контроль продажи товаров в розничной торговле в ООО «ВЕК» осуществлялся с помощью аналитических процедур, инвентаризации, пересчета и встречной проверки.

Для обобщения результатов контроля был составлен Акт о проведении контроля продажи товаров в розничной торговле в ООО «ВЕК». В нем указано, что деятельность организации осуществляется на основании разрешающих документов, в соответствии с действующей законодательной и нормативной базой, бухгалтерский учет ведется в соответствии с действующим нормативными документами. При выборочной проверке первичных документов были выявлены данные, исправленные корректурным способом, документы заполнялись надлежащим способом, а при встречной

сверке данных в регистрах синтетического учета, журналах-ордерах и Главной книги подтвердилась их точность и достоверность.

Для усовершенствования учета продажи товаров в розничной торговле в ООО «ВЕК» предлагаем ввести новейшую версию компьютерной программы «1С: Бухгалтерия», версия 8.0, а так же ввести в программу, разработанные нами, дополнительные бланки для анализа аналитического учета, наглядности и отслеживания среднего процента торговой наценки на реализуемые товары и долю проданных товаров от общего количества, что позволяет анализировать потребности рынка, увеличивать спрос, потребление, и как следствие, увеличивать экономические выгоды и повышать финансовый результат, т.е достигать главную цель ООО «ВЕК».

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Гражданский кодекс Российской Федерации. Части первая, вторая, третья. Официальный текст по состоянию на 22.10.2014 года: Консультант Плюс.
2. Налоговый кодекс Российской Федерации. Действующая редакция от 29.12.2014 года: Консультант Плюс.
3. Федеральный закон от 06.12.2011г № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете». Принят Государственной Думой 01.07.2010г.: Инфо-Бухгалтер
4. Федеральный закон РФ от 22.05.2003г № 54 «О применении контрольно-кассовой техники при осуществлении наличных денежных расчетов и (или) расчетов с использованием платежных карт». Принят Государственной Думой 25.04.2003г.: Консультант Плюс.
5. Федеральный закон от 30.12.2008г № 307-ФЗ «Об аудиторской деятельности». Принят Государственной Думой 24.12.2008г. (ред. от 31.12.2014): Консультант Плюс.
6. Федеральный закон от 13.12.1996г № 150-ФЗ «Об оружии». Принят Государственной Думой 13.11.1996г. (ред. от 31.12.2014): Консультант Плюс.
7. Положение по бухгалтерскому учету «Учетная политика организации» ПБУ 1/2008, Утв. приказом Министерства финансов РФ от 06.07.1999г. № 43н. (ред. 08.11.2010 № 142н).
8. Положение по бухгалтерском учету «Доходы организации» ПБУ 9/99., Утв. приказом Министерства финансов РФ от 06.05.1999 № 32н (ред. от 27.04.2012г № 55н).
9. Положение по бухгалтерскому учету «Расходы организации» ПБУ 10/99. Утв. Приказом министерства финансов РФ от 06.05.1999 № 33н (ред. от 27.04.2012 №55н).

10. Постановление Госкомстата РФ от 25.12.1998 № 132 «Об утверждении унифицированных форм первичной документации по учету торговых операций».: Консультант Плюс.
11. Приказ Минфина РФ от 31.10.2000г № 94н (ред. от 08.11.2010г) «Об утверждении Плана и корреспонденции счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организации и Инструкции по его применению».: Консультант Плюс.
12. Правило (стандарт) №8 «Оценка аудиторских рисков и внутривозможный контроль, осуществляемый аудируемым лицом»: Консультант Плюс.
13. Алборов Р.А. Основы аудита: Учебное пособие. / Р.А. Алборов, Л.И. Хоружий, С.М. Концевая – М.: Издательство «Дело и Сервис», 2001. – 224с.
14. Алборов Р.А. Аудит в организациях промышленности, торговли и АПК: Учебное пособие. / Р.А. Алборов – 3е изд., перераб. и доп. – М.: Издательство «Дело и Сервис», 2003. – 464с.
15. Алексеева Г.И. Бухгалтерский учет: учебник / Г.И.Алексеева, С.Р. Богомолцев, И.В. Сафонова [и др.]; под ред. С.Р. Богомолцев. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Московский финансово-промышленный университет «Синегия», 2013. – 720с. (Университетская серия)
16. Бабаев Ю.А. Бухгалтерский учет: учебник для бакалавров.м / Ю.А. Бабаев, А.М. Петров, Л.А. Мельникова – 5-е изд., перераб. и доп. – Москва: Проспект, 2014. – 424с.
17. Бабаев Ю.А. Бухгалтерский учет: Учебник для вузов / Ю.А. Бабаев, И.П. Комиссарова, М.С. Крашенинникова. – М.: БНИТИ-ДАНА, 2002. – 476с.
18. Бабаев Ю.А. Теория бухгалтерского учета. / Ю.А. Бабаев, А.М. Петров – М.: Проспект, 2012. – 240с.

19. Баканов М.И., Дмитриева И.М., Смирнова Л.И. Экономический анализ в торговле. / М.И. Баканов, И.М. Дмитриева, Л.И. Смирнова. – М.: Финансы и статистика, 2005. – 400с.
20. Белов Н.Г. Контроль и ревизия в сельском хозяйстве: Учебник. / Н.Г. Белов – 4-е изд., перераб. и доп. – М.: Финансы и статистика, 2006. – 392с.: ил.
21. Бровкина Н.Д. Контроль и ревизия: Учеб. пособие / Н.Д. Бровкина., под ред. проф. М.В. Мельник. – М.: ИНФРА-М, 2009. – 346с. – (Высшее образование).
22. Богатая И.Н. Аудит: учеб.пособие / И.Н. Богатая, Н.Т. Лабынцев, Н.Н. Хахонова. – 4-е изд., перераб. и доп. – Ростов н/Д: Феникс, 2007. – 506, [1] с. – (Высшее образование).
23. Вещунова Н.Л. Бухгалтерский и налоговый учет: учебник. / Н.Л. Вещунова – 4-е изд. – Москва: Проспект, 2013. – 848с.
24. Вещунова Н.Л. Бухгалтерский учет. / Н.Л. Вещунова, Л.Ф. Фомина. – М.: РидГрупп, 2011. – 864с.
25. Гомола А.И. Бухгалтерский учет. / А.И. Гомола, В.Е. Кириллов, С.В. Кириллов. – М.: Академия, 2011 – 432с.
26. Касьянова Г.Ю. Главная книга бухгалтера. / Г.Ю. Касьянова. – М.: АБАК, 2013. – 864с.
27. Кондраков Н.П. Бухгалтерский учет: Учебник. / Н.П. Кондраков. – 4-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФА-М, 2014. – 681с. - (Высшее образование:Бакалавриат).
28. Кондраков Н.П. Бухгалтерский учет в схемах и таблицах. / Н.П. Кондраков. – М.: Проспект, 2013. – 280с.
29. Кондраков Н.П. Бухгалтерский управленческий учет: учебное пособие. / Н.П. Кондракова, М.А. Иванова. - М.: ИНФРА-М, 2003. – 368с.

30. Маренков Н.Л. Ревизия и контроль в коммерческих организациях. / Н.Л. Маленков. Издание 2-е. Серия «Высшее образование». Москва: Финансово-экономический институт. Ростов-на-Дону: Издательство «Феникс», 2004. – 416с.
31. Мельник М.В. Ревизия и контроль: учебник / М.В. Мельник, А.С. Пантелеев, А.Л. Звездин / под ред. проф. М.В. Мельник. – 2-е изд., стер. – М.: КНОРУС, 2009. – 640с.
32. Николаева Г.А. Бухгалтерский учет в торговле. / Г.А. Николаева – М.: А-Приор, 2007. – 352с.
33. Николаева Г.А. Бухгалтерский учет в торговле: Учебно-практическое пособие для вузов. / Г.А. Николаева, Л.П. Блицау. - М.: Приор, 2005. – 352с.
34. Ожегов С.И. Толковый словарь русского языка: 800 слов и фразеологических выражений / Российская академия наук. Институт русского языка им. В.В. Виноградова. / С.И. Ожегов, Н.Ю. Шведова. – 4-е изд., дополненное. – М.: ООО «ИТИ Технологии», 2003. – 944 с.
35. Остаев Г.Я. Управленческий учет: учебник. / Г.Я. Остаев. – Ижевск: ФГБОУ ВПО Ижевская ГСХА, 2012. – 284с.
36. Подольский В.И. Аудит: учебник / В.И. Подольский, А.А. Савин. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Издательство Юрайт; ИД Юрайт, 2011. – 602с. – Серия: основы наук.
37. Пошерстник Н.В. Бухгалтерский учет на современном предприятии. / Н.В. Пошерстник. – М.: Проспект, 2010. – 560с.
38. Раицкий К.А. Экономика организации (предприятия): Учебник. / К.А. Райский. – М.: Дашков и К, 2003. – 1012с.
39. Рогуленко Т.М. Аудит: учебник / Т.М. Рогуленко, С.В. Пономарева, А.В. Бодяко. – 2-е изд., перераб. – М.: КНОРУС, 2014. – 432с. – (Бакалавриат).

40. Сапожникова Н.Г. Бухгалтерский учет: учебник / Н.Г. Сапожникова. – 7-е изд., переаб. – М.: КНОРУС, 2014. – 456с. – (Бакалавриат).
41. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: Учебник. / Г.В. Савицкая. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2005. – 425с. – (Высшее образование)
42. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятий АПК: учеб.пособие / Г.В. Савицкая. – 6-е изд., стер. – Мн.: Новое знание, 2006. – 652с. (Экономическое образование).
43. Сотникова Л.В. Внутренний контроль и аудит. Учебник / ВЗФЭИ. / Л.В. Сотникова – М.: ЗАО «Финстатинформ», 2000. – 239с.
44. Хахонова Н.Н. Аудит: учебник / Н.Н. Хахонова, И.Н. Богатая. – М.: КНОРУС, 2011. – 720с.
45. Чая В.Т. Бухгалтерский учет: учебное пособие / В.Т. Чая, О.В. Латыкова; под ред. д-ра экон. наук, проф. В.Т. Чая. – М.: КНОРУС, 2010. – 496с.
46. Шуремов Е.Л. Автоматизированные информационные системы бухгалтерского учета, анализа, аудита: Учебное пособие для вузов. / Шуремов Е.Л., Умнова Э.А., Воропаева Т.В. – М.: Перспектива, 2011. – 368с.
47. <http://www.consultant.ru>
48. <http://www.ib.ru/law/2350>

Приложение А - Оборудование для автоматизации торговли и учета

1	<u>Сканеры штрих кодов</u>	Для автоматизации подбора товара при продаже. Также с помощью сканера ШК можно подбирать товар в различные документы учета для оприходования товара, перемещения, инвентаризации.
2	ККМ (кассовые аппараты), Принтеры чеков (ЧПМ)	<u>Кассовый аппарат</u> с ЭКЛЗ для регистрации продаж , и печати чеков. Чекопечатающие машины или принтеры чеков, применяются в организациях использующих ЕНВД.
3	POS системы	Комплект оборудования, включающий в эргономичном дизайне или в едином корпусе, состоящий из системного блока, ККМ (ЧПМ), монитора
4	Терминалы сбора данных	Для проведения быстрой инвентаризации по штрих кодам товаров, также может использоваться при заполнении других документов (поступления, перемещения, реализации..)
5	Считыватели магнитных карт	Для автоматизации продаж со скидкой с использованием дисконтных карт с магнитной полосой, или других действий связанных с идентификацией по магнитной карте. Например, магнитные карты могут использоваться кассирами для регистрации собственных продаж, или для смены прав администратором магазина, для выполнения особых операция.
6	Счетчики подсчета посетителей	Автоматизируют подсчет посетителей магазина. Данные счетчиков поступают в 1С, и выводятся в различных отчетах, для анализа соотношения количества оформленных продаж
7	Принтеры этикеток	Для автоматизации печати этикеток со штрих кодом товара, удобно использовать при большом количестве товаров и внутреннем штрих кодировании.

Приложение Б

Приложение Б- Динамика и структура товарооборота по местоположению торговых точек

Местоположение торговых точек	2013г.			2014г.			2015г.		
	розничный товарооборот тыс. руб.	доля %	кол-во торговых точек	розничный товарооборот тыс. руб.	доля %	кол-во торговых точек	розничный товарооборот тыс. руб.	доля %	кол-во торговых точек
г. Сарапул	986,14	0,90	2	1805,24	1,17	2	2810,99	1,58	3
г. Воткинск	851,24	0,77	2	2253,44	1,46	3	3856,37	2,17	3
г. Ижевск в т.ч.		98,33			96,89			95,19	
Первомайский р-н	23475,59	21,32	4	31981,44	20,73	5	35771,23	20,15	5
Устиновский р-н	20064,41	18,22	3	27841,83	18,05	4	31813,29	17,92	4
Октябрьский р-н	29550,19	26,84	5	38731,12	25,11	6	43833,99	24,69	6
Индустриальный р-н	18041,24	16,38	3	27417,00	17,77	4	32601,44	18,36	4
Ленинский р-н	17139,83	15,57	2	23490,49	15,23	2	24988,16	14,07	2
Прочие районы УР	-	-	-	736,65	0,48	2	1883,27	1,06	3
Итого	110108,65	100	21	154257,20	100	28	177558,74	100	30

Приложение В

Приложение Г - Схема движения бухгалтерской информации по счету 41 "Товары", 90 «Продажи»

Справочники						
				<p>Субконто: номенклатура (товары), склады (места хранения), счета учета номенклатуры, типы цен, цены номенклатуры, классификатор единиц измерения, установки цен номенклатуры, контрагенты, счета учета расчетов с контрагентами</p>		
				<p>Общего назначения: учетная политика, План счетов (сч. 41), константы, подразделения и др.</p>		
Регистрация хозяйственных операций						
Отчет комитенту о продажах товара	Счет на оплату покупателю	Реализация товаров и услуг	Отчет комиссионера о продажах	Отчет о розничных продажах	Переоценка товара в рознице	Возврат товара от покупателя
Журналы						
Документов			Операций			
Отчеты (формирование результативной информации)						
Стандартные						
<p>Регистры синтетического учета: - обороты счета 41,90 (главная книга); - анализ счета 41,90</p>						
<p>Регистры аналитического учета: - анализ субконто; счетов 41,90 - обороты между субконто; счетов 41,90 - карточка субконто; счетов 41,90 - карточка счета 41 и 90.</p>						
				<p>Проводок (регистр бухгалтерии)</p>		
				<p>Регламентированные</p>		
				<p>Бухгалтерская отчетность</p>		
				<p>Налоговая отчетность</p>		

