МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РФ

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования
«ПЕНЗЕНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

Факультет	**Кафедра**
Экономики и управления	**«Бухгалтерский учет, налогообложение и аудит»**

Направление подготовки **38.03.01 «Экономика»**

Профиль **«Бухгалтерский учет, анализ и аудит»**

БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА

на тему:

Особенности учета и анализа товарных операций в оптовой торговле (на примере ООО «Строймаг»)

Студент группы 13ЭЭ1 _____ (подпись, дата) Евстифеева Кристина Дмитриевна (ФИО полностью)

Руководитель _____ (подпись, дата) Голдина А.А. (фамилия, инициалы)

Нормоконтролер _____ (подпись, дата) Бадеева Е.А. (фамилия, инициалы)

Работа допущена к защите (протокол заседания кафедры от 05.06.2017 №11)

Заведующий кафедрой _____ (подпись) Свиридова Н.В. (фамилия, инициалы)

Работа защищена с оценкой удовлетворительно (протокол ГЭК от 21.06.2017 №22)

Секретарь ГЭК _____ (подпись) Сазонова И.В. (фамилия, инициалы)

Пенза 2017

Отзыв

на бакалаврскую работу студента
Факультета экономики и управления
обучающегося по направлению подготовки 38.03.01 «Экономика»
профиль подготовки: «Бухгалтерский учет, анализ и аудит»
Евстифеевой Кристины Дмитриевны
на тему: «Особенности учета и анализа товарных операций в оптовой торговле (на примере ООО «Строймаг»)»

В процессе выполнения выпускной квалификационной работы студентка ФГБОУ ВО ПГУ Евстифеева Кристина Дмитриевна показала высокую степень готовности к самостоятельной профессиональной деятельности, соответствие качества полученных знаний в университете требованиям подготовки бакалавров по направлению подготовки 38.03.01 «Экономика».

Следует отметить, что подбор документов для выполнения выпускной квалификационной работы, а также учебной и научной литературы выполнялся самостоятельно автором работы. Незначительная помощь была оказана в разработке плана выпускной квалификационной работы, формулировке целей и задач исследования.

Теоретическая часть выпускной квалификационной работы написана с использованием большого материала нормативной и научной литературы по вопросам бухгалтерского учета и анализа товарных операций в оптовой торговле.

Оформление работы выполнено с применением операционной системы Windows XP, текстового редактора Microsoft Word, электронных таблиц Microsoft Excel, нормативно-правовых систем «Гарант», «Консультант Плюс».

В работе обобщены теоретические основы учета и анализа товарных операций в торговых организациях, рассмотрены принципы и порядок бухгалтерского учета движения товаров в оптовой торговле, проведен анализ товарных операций и товарооборота ООО «СтойМаг», определены направления оптимизации учета и анализа товарных операций в оптовой торговле.

Необходимо отметить некоторые несущественные недостатки работы: иллюстративный и графический материал использован в недостаточном объеме, научный стиль изложения не везде выдержан. Однако найденные недостатки не влияют на качество исследования по данной проблеме.

Характер выпускной квалификационной работы позволяет судить об умении автора отстаивать собственную точку зрения, делать аргументированные и обоснованные предложения. Следует отметить способность выпускницы организовать работу в соответствии с планом и поставленной целью работы. Автор выпускной квалификационной работы проявил добросовестное и прилежное отношение к ее выполнению. Стиль, качество исполнения работы отвечают предъявляемым требованиям.

выводы и предложения, и подготовили к практической работе по направлению подготовки 38.03.01 «Экономика» профилю подготовки: «Бухгалтерский учет, анализ и аудит». Работа допускается к защите в ГЭК и заслуживает оценки «отлично».

Руководитель дипломной работы
к.э.н, доц. кафедры «БУИиА» _____ А.А. Гогдина
подпись

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РФ
ФГБОУ ВО ПЕНЗЕНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
ФАКУЛЬТЕТ ЭКОНОМИКИ И УПРАВЛЕНИЯ

Кафедра: «Бухгалтерский учет, налогообложение и аудит»

УТВЕРЖДАЮ
Заведующий кафедрой
_____
«___»_____ 20__ г.

ЗАДАНИЕ
на бакалаврскую работу студенту

_____Евстифеевой Кристины Дмитриевны__
(Ф.И.О.)
_____очного отделения_____
(очного, заочного отделения)
_____Экономики и управления_____
(наименование факультета, института)

обучающегося (ейся) по направлению подготовки 38.03.01 «Экономика», профиль подготовки: «Бухгалтерский учет, анализ и аудит»

Тема выпускной квалификационной работы: Особенности учета и анализа товарных операций в оптовой торговле (на примере ООО «Строймаг»)_____

Закреплена приказом ректора от 14.04.2017 г. № 434а/о

Дата выдачи задания: 14.04.2017

Руководитель: Голдина А.А, к.т.н., доцент
(Ф.И.О., ученое звание, степень, должность)

Задание принял к исполнению 14.04.2017_____
(дата, подпись студента)

Срок сдачи студентом законченной работы: 06.06.2017

Исходные данные к работе: нормативные законодательные акты, научная и справочная литература, учебная и методическая литература

Содержание и объем работы (перечень подлежащих разработке вопросов): 1 Теоретические аспекты учета и анализа товаров в розничной торговле
2 Бухгалтерский учет и анализ продажи товаров в розничной торговле (на примере ООО «Строймаг»)

Перечень графического материала (с точным указанием обязательных таблиц или графиков): 18 таблиц, 6 рисунков

ВЫПОЛНЕНИЕ ВЫПУСКНОЙ КВАЛИФИКАЦИОННОЙ РАБОТЫ

№ п/п	Наименование разделов	Срок исполнения		Подпись, дата
		начало	конец	
1	Введение	14.04.2017	17.04.2017	
2	Раздел 1	18.04.2017	01.05.2017	
3	Раздел 2	02.05.2017	01.06.2017	
4	Заключение	02.06.2017	06.06.2017	

Руководитель ВКР: _____

Отзыв

на бакалаврскую работу студента
Факультета экономики и управления
обучающегося по направлению подготовки 38.03.01 «Экономика»
профиль подготовки: «Бухгалтерский учет, анализ и аудит»
Евстифеевой Кристины Дмитриевны
на тему: «Особенности учета и анализа товарных операций в оптовой торговле (на примере ООО «Строймаг»)»

В процессе выполнения выпускной квалификационной работы студентка ФГБОУ ВО ПГУ Евстифеева Кристина Дмитриевна показала высокую степень готовности к самостоятельной профессиональной деятельности, соответствие качества полученных знаний в университете требованиям подготовки бакалавров по направлению подготовки 38.03.01 «Экономика».

Следует отметить, что подбор документов для выполнения выпускной квалификационной работы, а также учебной и научной литературы выполнялся самостоятельно автором работы. Незначительная помощь была оказана в разработке плана выпускной квалификационной работы, формулировке целей и задач исследования.

Теоретическая часть выпускной квалификационной работы написана с использованием большого материала нормативной и научной литературы по вопросам бухгалтерского учета и анализа товарных операций в оптовой торговле.

Оформление работы выполнено с применением операционной системы Windows XP, текстового редактора Microsoft Word, электронных таблиц Microsoft Excel, нормативно-правовых систем «Гарант», «Консультант Плюс».

В работе обобщены теоретические основы учета и анализа товарных операций в торговых организациях, рассмотрены принципы и порядок бухгалтерского учета движения товаров в оптовой торговле, проведен анализ товарных операций и товарооборота ООО «СтойМаг», определены направления оптимизации учета и анализа товарных операций в оптовой торговле.

Необходимо отметить некоторые несущественные недостатки работы: иллюстративный и графический материал использован в недостаточном объеме, научный стиль изложения не везде выдержан. Однако найденные недостатки не влияют на качество исследования по данной проблеме.

Характер выпускной квалификационной работы позволяет судить об умении автора отстаивать собственную точку зрения, делать аргументированные и обоснованные предложения. Следует отметить способность выпускницы организовать работу в соответствии с планом и поставленной целью работы. Автор выпускной квалификационной работы проявил добросовестное и прилежное отношение к ее выполнению. Стиль, качество исполнения работы отвечают предъявляемым требованиям.

Ректору Пензенского
государственного университета
А. Д. Гулякову
студента 4 курса ФЭиУ
очной формы обучения
Евстифеевой Кристины
Дмитриевны

ЗАЯВЛЕНИЕ

Я, Евстифеева Кристина Дмитриевна, студент 4 курса очной формы обучения специальности 38.03.01 «Бухгалтерский учет, анализ и аудит», прошу провести проверку с использованием системы «Антиплагиат» дипломной работы на тему «Организация деятельности налоговых органов по обслуживанию налогоплательщиков (на примере ИФНС по городу Заречному Пензенской области)», выполненной мной самостоятельно, на содержание элементов плагиата.

Все прямые заимствования из печатных и электронных источников, а также из защищенных ранее выпускных квалификационных работ, кандидатских и докторских диссертаций имеют соответствующие ссылки.

Я ознакомлен с действующим Стандартом университета «Выпускная квалификационная работа обучающихся по образовательным программам высшего образования – программам бакалавриата, программам специалитета и программам магистратуры», согласно которому обнаружение плагиата является основанием для недопуска ВКР к защите и отчисления из университета.

_____

подпись студента

Дипломная работа представлена на проверку

Руководитель ВКР_____ .А.А. Голдина

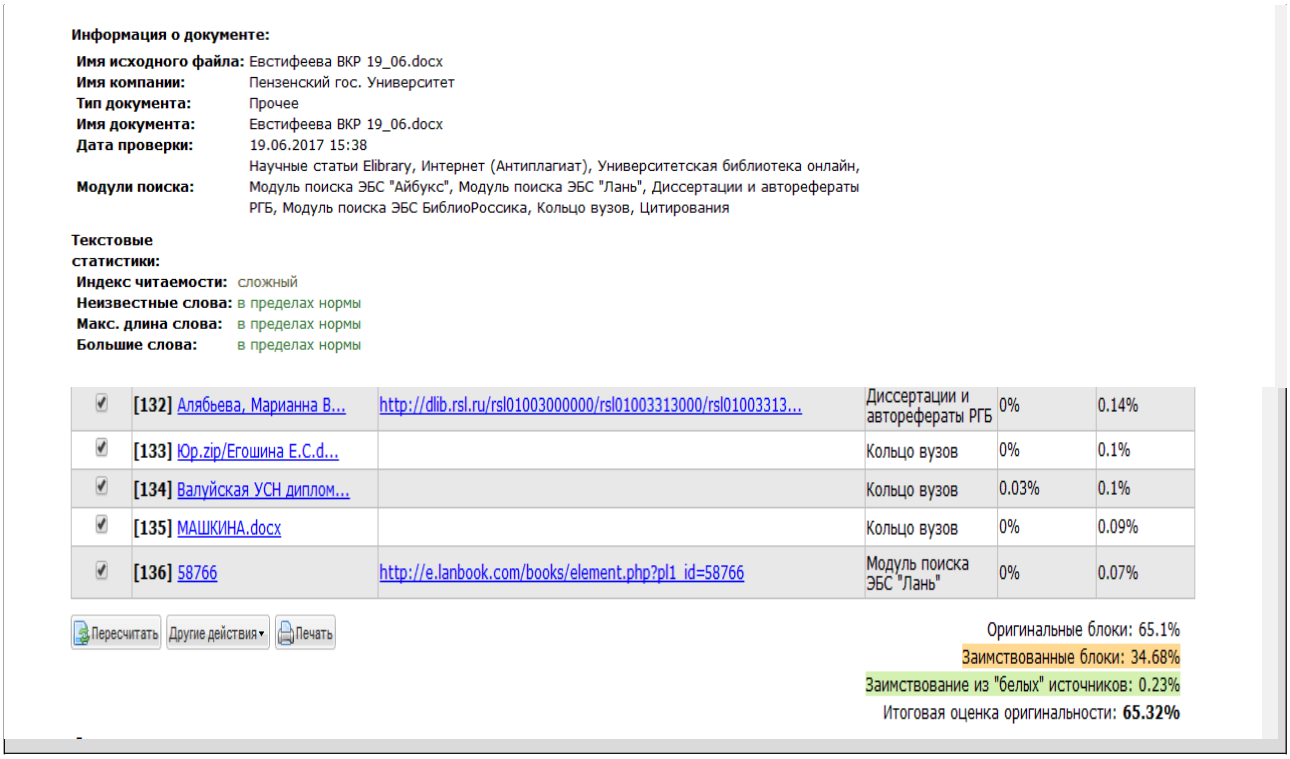
Протокол

проверки на оригинальность в системе «Антиплагиат.ВУЗ» выпускной квалификационной работы на тему «Особенности учета и анализа товарных операций в оптовой торговле (на примере ООО «Строймаг»)»

студента 4 курса Евстифеевой Кристины Дмитриевны направления подготовки/специальности 38.03.01 «Экономика»

профиля /магистерской программы «Бухгалтерский учет, анализ и аудит»

Руководитель ВКР Голдина А.А



Информация о документе:

Имя исходного файла: Евстифеева ВКР 19_06.docx
Имя компании: Пензенский гос. Университет
Тип документа: Прочее
Имя документа: Евстифеева ВКР 19_06.docx
Дата проверки: 19.06.2017 15:38
Модули поиска: Научные статьи Elibrary, Интернет (Антиплагиат), Университетская библиотека онлайн, Модуль поиска ЭБС "Айбукс", Модуль поиска ЭБС "Лань", Диссертации и авторефераты РГБ, Модуль поиска ЭБС БиблиоРоссика, Кольцо вузов, Цитирования

Текстовые статистики:
Индекс читаемости: сложный
Неизвестные слова: в пределах нормы
Макс. длина слова: в пределах нормы
Большие слова: в пределах нормы

☑	[132] Алябьева, Марианна В...	http://dlib.rsl.ru/rsl01003000000/rsl01003313000/rsl01003313...	Диссертации и авторефераты РГБ	0%	0.14%
☑	[133] Юр.zip/Егошина Е.С.d...		Кольцо вузов	0%	0.1%
☑	[134] Валуйская УСН диплом...		Кольцо вузов	0.03%	0.1%
☑	[135] МАШКИНА.docx		Кольцо вузов	0%	0.09%
☑	[136] 58766	http://e.lanbook.com/books/element.php?pl1_id=58766	Модуль поиска ЭБС "Лань"	0%	0.07%

Пересчитать | Другие действия | Печать

Оригинальные блоки: 65.1%
Заимствованные блоки: 34.68%
Заимствование из "белых" источников: 0.23%
Итоговая оценка оригинальности: **65.32%**

*А.А. Голдина*__И.О. Фамилия руководителя ВКР

Реферат

Бакалаврская работа 63 листа, 18 таблиц, 6 рисунков, 15 слайдов, 31 источник, 6 приложений.

УЧЕТ, АНАЛИЗ, РОЗНИЧНАЯ ТОРГОВЛЯ, ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ОРГАНИЗАЦИИ.

Объектом исследования является учет и анализ товарных операций в торговых предприятиях.

Предмет исследования - организация ООО «СтройМаг» и её бухгалтерская отчетность.

Цель работы заключается в изучении особенности учета и анализа товарных операций в оптовой торговле на примере ООО "СтройМаг".

В процессе работы проводилось теоретическое исследование основ учета и анализа финансовых результатов деятельности организации.

В результате проведенной работы и в ходе изучения материала по данной тематике, были сделаны выводы обоптимизации учета и анализа товарных операций в оптовой торговле.

Степень внедрения – будет использована при учете и анализе финансовых результатов в ООО «СтройМаг» и повышении эффективности деятельности организации.

Область применения –практические рекомендации и выводы могут быть использованы ООО«СтройМаг» и другими организациями при осуществлении учета и анализа финансовых результатов.

Содержание

Введение 3

1 Теоретические основы учета и анализа товарных операций в торговых организациях 13

1.1 Понятие и виды товарных операций в торговых организациях 13

1.2 Принципы бухгалтерского учета и анализа движения товаров в оптовой торговле 17

1.3 Нормативно-правовое обеспечение бухгалтерского учета товарных операций 24

2 Организация учета и анализа товарных операций в оптовой торговле на примере ООО «СтройМаг» 30

2.1 Организационно-экономическая характеристика организации 30

2.2 Порядок бухгалтерского учета товарных операций в оптовой торговле 37

2.3 Анализ товарных операций и товарооборота ООО «СтойМаг» 45

2.4 Пути оптимизации учета и анализа товарных операций в оптовой торговле 53

Заключение 63

Список использованных источников 67

Введение

Актуальность темы ВКР определяется тем, что в настоящее время торговля является наиболее распространенным видом предпринимательской деятельности хозяйствующих субъектов [3] и направлена на осуществление товарообмена, купли-продажи товаров, а также связанные с этим процессы: доставка товаров, их хранение, подготовка к продаже и непосредственное обслуживание покупателей. В бухгалтерском учете, принятом в РФ, произошли существенные изменения, обусловленные сближением с международными стандартами финансовой отчетности и учета, и разработкой национальных стандартов, отвечающих международным требованиям. В связи с этим, важно в самом начале деятельности предприятия необходимо определить принципы и методы бухгалтерского учета и анализа товарных операций[14, с. 113].

Можно заключить, что под товарными операциями понимаются операции, связанные с процессами приобретения и реализации товаров. Товарные операции являются неотъемлемой частью торгового оборота предприятий, что особенно актуально в условиях всеобщей глобализации, интеграции мирового торгового пространства, усилении товарообмена как на региональном уровне, так и на межгосударственном.

Учет товарных операций является важной частью учета на торговых предприятиях. Бухгалтерский учет призван осуществлять контроль за выполнением оптово-розничного товарооборота, а также проверку правильности документального оформления, законности и целесообразности товарных операций, своевременное и полное их отражение в учете.

Проблемы бухгалтерского учета товарных операций отражены в законодательстве Российской Федерации, а также в работах значительного числа авторов, таких как Антошина О. Д., Басалаева Е. В., Булатова 3. Г., Гуккаев В. Б., Жадан Л., Кувалдина Т. Б., Малявкиной Л. И., Миронова Л. Д. и др [12—16; 18-20].

Цель ВКР – изучить особенности учета и анализа товарных операций в оптовой торговле на примере ООО «СтройМаг».

Задачи ВКР:

– рассмотреть теоретические основы учета и анализа товарных операций в торговых организациях;

– изучить принципы бухгалтерского учета и анализа движения товаров в оптовой торговле;

– рассмотреть нормативно-правовое обеспечение бухгалтерского учета товарных операций;

– рассмотреть организацию учета и анализа товарных операций в оптовой торговле на примере ООО «СтройМаг»;

– разработать пути оптимизации учета и анализа товарных операций в оптовой торговле.

Объектом исследования является учет и анализ товарных операций в торговых предприятиях.Предмет исследования - организация ООО «СтройМаг» и её бухгалтерская отчетность.

Информационную базу исследования составили нормативные и законодательные акты РФ по бухгалтерскому учету. Теоретической основой исследования послужили труды ведущих российских и зарубежных ученых в области бухгалтерского и налогового учета.

Методологической основой проведенного исследования явился экономико-статистический метод, метод сравнения, аналитический метод, методы обобщения и систематизации, а также метод обобщения и критической оценки имеющейся практики учета и налогообложения товарных операций.

Практическая значимость представлена выводами о полезности проведенного исследования и полученных в результате этого исследования данных, а также рекомендациями для их практического использования, связанных с формированием учетной информации о товарных операциях, выработке рекомендаций по построению наиболее эффективной учетной политики предприятия для целей бухгалтерского учета и налогообложения.

1 Теоретические основы учета и анализа товарных операций в торговых организациях

1.1 Понятие и виды товарных операций в торговых организациях

Товарные отношения возникли еще в древности, когда люди вместо денег товар обменивали на другой товар. То есть, потребность товарного обмена возникла еще в давние времена. Различные исследователи по- разному трактуют понятия товаров и товарных операций. Товары — предметы, приобретаемые или получаемые на комиссию с целью последующей их перепродажи. В соответствии с Положением по бухгалтерскому учету «Учет материально-производственных запасов» ПБУ 5/01 товары — «часть материально-производственных запасов организации…»[6].Товар может быть приобретен как у юридического лица - предпринимателя, так и у физлица. Порядок определения себестоимости купленного товара, а также порядок отражения данной операции в бухучете для них одинаковый.

Товары могут поступить в организацию [24, с. 160]:

– по возмездным договорам (купли-продажи, мены);

– безвозмездно;

– в качестве взноса в уставный капитал.

Товарные операции - это факты хозяйственной жизни организаций, связанные с поступлением и выбытием товаров[18, с. 80]. Товарные операции - операции по учету товарных операций и товарных остатков на начало и конец отчетного периода, поступления и расходовании товаров[24, с. 120]. Товарные операции являются неотъемлемой частью торгового оборота предприятий, что особенно актуально в условиях всеобщей глобализации, интеграции мирового торгового пространства, усилении товарообмена как на региональном уровне, так и на межгосударственном.

В целом, можно заключить, что под товарными операциями понимаются операции, связанные с процессами приобретения и реализации товаров.

Приведем классификацию товарных операций. Большинство авторов отмечают, что все товарные операции делятся на два вида: поступление товаров и их выбытие[28, 13].

Помимо операций по приобретению и реализации товаров, существуют товарные операции по внутреннему расходу товаров, внутреннему приходу товаров, а также возврату товаров от покупателей, возврату товаров поставщику, списанию товаров со склада.

На рисунке 1 представлена типовая классификация товарных операций [25, с. 133].По мнению большинства авторов данная классификация является универсальной, но относительно условной, так как существует и более укрупнённое и, наоборот, более подробное подразделение.

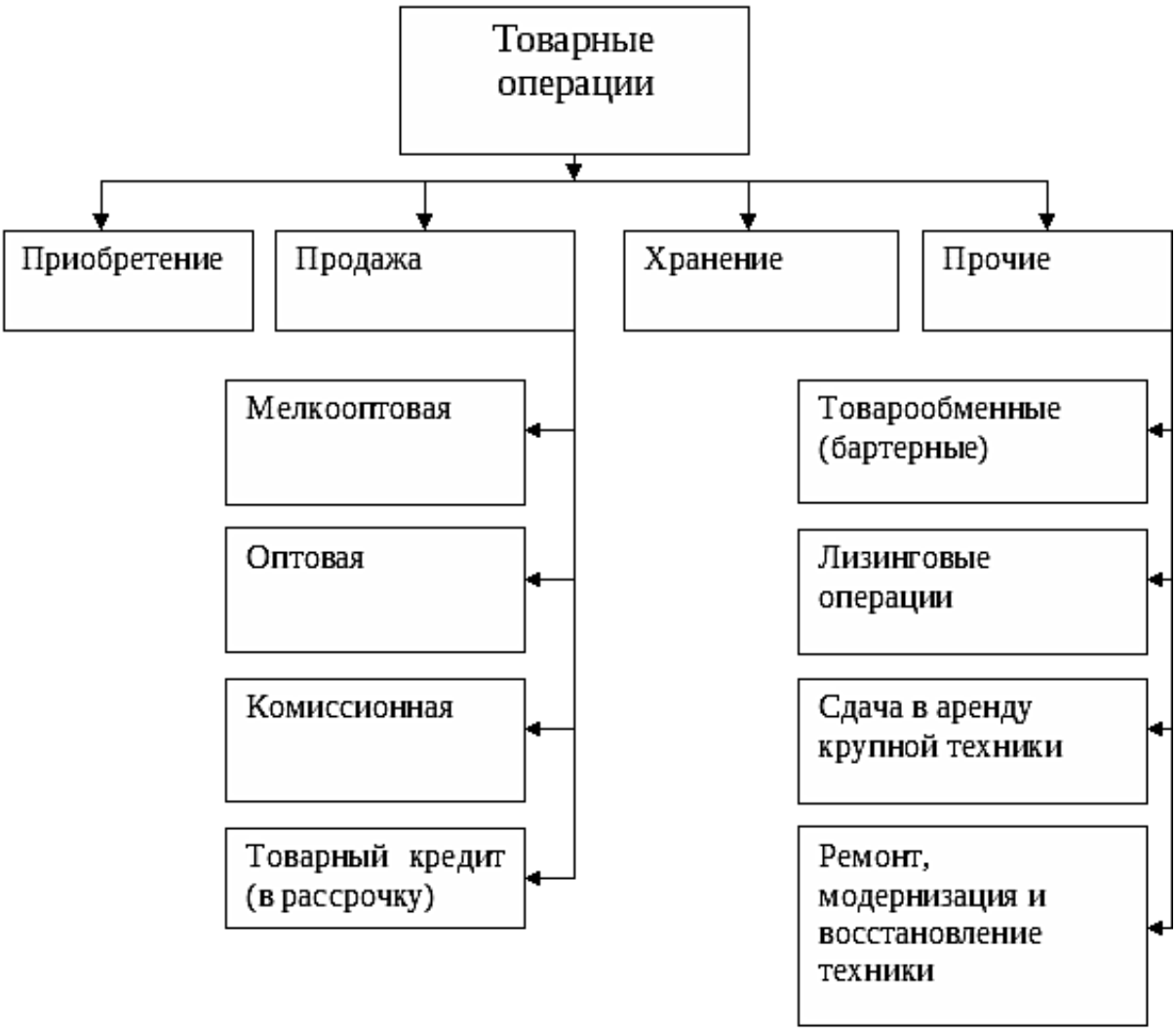


Рисунок 1 - Типовая классификация товарных операций

Другие авторы ссылаются на гражданское законодательство[12, с. 156].Малявкина Л.И. приводит следующую классификацию товарных операций, тем не менее, называя её условной [19]:

– внутреннее перемещение — накладная на внутреннее перемещение с одного склада на другой. При передачи с оптового склада в розничный перемещение производится по розничным ценам, в противном случае по учетным.

– возврат от покупателя — накладная на возврат от покупателя. Уменьшается задолженность покупателя;

– возврат поставщику — накладная на возврат поставщику. Уменьшается задолженность поставщику;

– выпуск готовых изделий;

– реализация.

В целом, товарные операции могут быть как в оптовой, так и в розничной торговле. Оптовая торговля – это один из видов экономической деятельности, способствующий налаживанию связей между поставщиками и покупателями. Во время их взаимодействия у каждого есть своя выгода. Покупатели получают доступный по стоимости товар, продавцы – прибыль. Оптовый товарооборот формируется в результате продажи товаров одной организацией другому юридическому или физическому лицу для последующей перепродажи или потребления.Оборот оптовой торговли включает как данные по организациям для которых эта деятельность является основной, так и по организациям других видов деятельности, осуществляющих оптовую торговлю. Розничный товарооборот образуется при продаже товаров конечным потребителям, главным образом непосредственно населению, а также учреждениям и организациям для удовлетворения потребностей их контингента (больницам, санаториям, домам отдыха, детским учреждениям и т. п.). Данный товарооборот еще может быть мелкооптовым.

Оптовую торговлю можно представить как форму отношений между участниками рынка, при которой хозяйственные связи по поставкам продукции

формируются сторонами самостоятельно. Отличительной особенностью этих участников рынка является экономическая независимость, свободный выбор партнеров, финансовая независимость, ответственность за итоги коммерческой деятельности, расширение комплекса услуг коммерческим партнерам [24, с. 176].

Оптовые торговые операции представляют собой продажу товаровпосредникам как для дальнейшего их использования, так и для перепродажи.

Связанным показателем с товарными операциями является товарооборот. Товарооборот характеризует процесс движения товаров посредством актов купли-продажи. Данный показатель классифицируется на розничный и оптовый товарооборот. Оптовый товарооборот является основным торгово-экономическим показателем. Он характеризует объем реализации продукции предприятиям розничной торговли и общественного питания. Основным критерием оптового товарооборота является коммерческий характер использования закупленной продукции.

Каждое предприятие ведёт учет технико - экономических показателей за определенный период времени, в котором одним из главных показателей является товарооборот и товарные операции. Для этого важным процессом учёта товарных операций любой торговой организации является выявление и мобилизация резервов роста товарооборота и товарных операций, так как после выявления таких резервов предприятие может оценить свои недостатки и достоинства и понять, как можно увеличить рост товарооборота и товарных операций. К резервам оптового товарных операций и товарооборота можно отнести [18, с. 161]:

1) ритмичность продаж;

2) уровень качества продукции;

3) объём закупок товаров;

4) уровень цен;

5) конкурентоспособность предприятия.

Существуют различные условия при поставке товаров в торговую организацию. Товары поставляются через транспортную организацию от организаций поставщиков автомобильным транспортом, железнодорожным транспортом, водным путем.

Таким образом, товар может быть приобретен как у организации (предпринимателя), так и у гражданина. Порядок определения себестоимости купленного товара, а также порядок отражения данной операции в бухучете для них одинаковый. Товары могут поступить в организацию:

– по возмездным договорам (купли-продажи, мены);

– безвозмездно;

– в качестве взноса в уставный капитал.

Можно заключить, что под товарными операциями понимаются операции, связанные с процессами приобретения и реализации товаров. Товарные операции являются неотъемлемой частью торгового оборота предприятий, что особенно актуально в условиях всеобщей глобализации, интеграции мирового торгового пространства, усилении товарообмена как на региональном уровне, так и на межгосударственном. В целом, организация торгового процесса относится к числу наиболее трудоемких вопросов торгового предприятия. Трудоемкость данного участка работы обусловлена значительным объемом и широким ассортиментом товарных запасов, разнообразием и большим количеством товарных операций при росте числа контрагентов торговли и усложнением хозяйственных связей.

1.2 Принципы бухгалтерского учета и анализа движения товаров в оптовой торговле

В настоящее время торговля является наиболее распространенным видом предпринимательской деятельности хозяйствующих субъектов и занимает важнейшее место в системе экономических связей между регионами страны, отраслями экономики, изготовителями товаров и организациями розничной

торговли [3].

Оптовую торговлю можно представить как форму отношений между участниками рынка, при которой хозяйственные связи по поставкам продукции формируются сторонами самостоятельно. Отличительной особенностью этих участников рынка является экономическая независимость, свободный выбор партнеров, финансовая независимость, ответственность за итоги коммерческой деятельности, расширение комплекса услуг коммерческим партнерам.

Современные условия хозяйствования, в которых функционируют российские торговые предприятия, обуславливают необходимость системных преобразований в стратегическом и оперативном менеджменте, активизацию таких его функций, как учет, анализ, контроль, раскрывающих свои новые и обновленные свойства под влиянием факторов быстроменяющейся внешней и внутренней бизнес-среды [15, с.72].

Товарные запасы представляют собой часть товарного обеспечения [12, с. 12], которая является совокупностью товарной массы в процессе ее передвижения из производства к потребителю. Размер товарных запасов в большинстве случаев определяется структурой и объемом товарооборота торгового предприятия. Одной из важнейших задач торговых предприятий является оптимизация пропорционального соотношения величины товарооборота и размеров товарных запасов: так возникают проблемы с товарным обеспечением товарооборота при недостаточной величине запасов; также избыток запасов могут вызвать дополнительные затраты и потери в виде кредитов, а также выплате по ним процентов, увеличение расходов по хранению запасов, что в конечном счете ведет к ухудшению общего финансового состояния торгового предприятия.

Таким образом, проблема количественного измерения объемов товарных запасов предприятия, а также определение необходимой их величины потребностям товарооборота является довольно актуальной.

Оборот тары занимает особое место в деятельности торговых предприятий. Несмотря на то, что действующие российские правила ее учета

достаточно детализированы, на практике нередко возникают вопросы и спорные ситуации, связанные с ее идентификацией, классификацией и особенностями отражения ее приобретения, производства, очистки, ремонта, утилизации и т. д. Сложности возникают и при учете возвратной и залоговой тары. Помимо операций по приобретению и реализации товаров, есть операции по внутреннему расходу товаров, внутреннему приходу товаров, а также возврату товаров от покупателей, возврату товаров поставщику, списанию товаров со склада[13, с. 33]. Определим, каков порядок документального оформления торговых операций в зависимости от способа отпуска и доставки товаров покупателям [14, с. 123].

При отпуске товаров представителю покупателя со склада торговой организации выписывается накладная по форме ТОРГ-12 и счет-фактура для начисления НДС. Данные документы должны быть заверены подписью руководителя и главного бухгалтера организации.

При отправке товаров автотранспортом выписываются товарно-транспортная накладная и налоговый счет-фактура. Товарно-транспортная накладная для отправителя является расходным документом, для покупателя приходным, а в автохозяйствах служит основанием для расчетов за транспортные услуги.

Аналитический учет товаров непосредственно в местах их хранения ведут материально ответственные лица. Движение товаров приводится в отчете в стоимостном выражении. Его данные используются при отражении на синтетических счетах операций прихода товаров и выручки от их продажи [21, с.19].

Товары же в бухучете отражаются по фактической себестоимости (п. 5 ПБУ 5/01). Организация может делать это двумя способами:

– фактическая себестоимость полностью учитывается на счете 41 «Товары»;

– фактическая себестоимость складывается из двух составляющих – учетных цен и отклонений от них.

Метод оценки и учета товаров в порядке их поступления (Firstln, FirstOut «первым пришел, первым ушел»). Подразумевается, что товары, поступившие на склад первыми, отгружаются в первую очередь.

В условиях инфляции ФИФО дает по учету более высокую прибыль, так как продаются самые дешевые товары, а на складе остаются самые дорогие [16, с. 24]. Таким образом, метод ФИФО обусловливает занижение себестоимости продаж, завышение остатка товаров в балансе.

Для совершенствования учета операций по приобретению товаров за плату необходимо контролировать своевременность внесения приходных документов на товар для получения достоверной информации о состоянии и наличии товаров на складах. Именно от своевременности и достоверности информации зависит последующие разрешения на закупку и отгрузку товара покупателям. А несвоевременное внесение данных об оплатах за товары или их приходе может сорвать поставку товаров покупателю. Результатом от таких действий является упущенная выгода организации.

Чтобы избежать ситуаций, когда халатность работников приводит к финансовым потерям, необходимо установить ответственность каждого работника, отвечающего за отражение этой информации в учете (предупреждения, штрафы и т. д.).

Для своевременности введения информации по приходу товаров и оперативного принятия решений, связанных с несоответствием фактически поступивших товаров с данными поставщиков, необходимо сдавать приходную документацию на товары ежедневно. Это значительно сократит время на выявление расхождений и принятие необходимых мер для выхода из сложившейся ситуации. Учет товаров необходимо вести не только по группам товаров, но и внутри каждой группы по обобщающим признакам. Ведение более детального аналитического учета позволит избежать ошибок при вводе информации о приходе и расходе схожих наименований. Необходимо также привлекать руководство организации к контролю товарных запасов. Информированность руководства по данному вопросу позволит рационально

расходовать средства на приобретение новых партий товаров. При этом руководитель организации будет иметь полную картину состояния дел [14, с. 113].

Так как в последнее время приобретает актуальное значение сближение бухгалтерского и налогового учета, то и учетная политика организации должна исходить из основополагающих принципов и предпосылок, позволяющих сблизить два вида учета.

Действующий с 2013 года Федеральный Закон № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете» [4] является основой для выработки и принятия новых нормативных документов в области регулирования бухгалтерского учета [22, с. 83-88]. С 2014 года федеральным законодательством Российской Федерации были внесены поправки, направленные на сближение бухгалтерского и налогового учета в отношении операций, совершенных с начала 2015 года, которые непосредственно внесут свои коррективы в оба регламента по учету. При формировании учетной политики на 2017 год организации необходимо еще раз качественно проанализировать нововведения последних лет, чтобы не упустить важные аспекты [1]. Поправки направлены на усиление контроля и требований к первичным документам и достоверности бухучета. Организация обязана организовать и осуществлять внутренний контроль совершаемых операций, направленный на получение достаточной уверенности в достоверности и своевременности бухгалтерской (финансовой) отчетности и соблюдение законодательства при ведении бухучета [4].

Совершенствование методологии бухгалтерского учета товарных запасов, тщательность и своевременность проведения инвентаризации, которая имеет важное значение в сохранности товаров, позволяют наладить более действенный и менее трудоемкий учет и контроль за наличием, движением и исполнением товарных запасов, а также достичь их экономии [17, с. 18].

Оптимизация материальных запасов на предприятии и повышение эффективности управления ими становится в условиях современной рыночной экономики весьма актуальной. В связи с тем, что размер запасов

непосредственно влияет на итоговые результаты деятельности предприятия, предприятию необходимо выработать такую стратегию и политику в части управления товарными запасами, которая помогла бы в перспективе поддерживать предприятию свою конкурентоспособность [20, с. 53]. Также необходимо отметить важность внедрения эффективных форм превентивного и текущего контроля за соблюдением норм запасов и расходованием материальных ресурсов.

Далее определим, каков порядок документального оформления торговых операций, зависящий от способа отпуска и доставки товаров покупателям. При отпуске товаров представителю покупателя со склада торговой организации выписывается накладная и налоговый счет-фактура для начисления НДС, а если производится предварительная оплата, то и счет, являющийся основанием для выписки покупателем платежного поручения. Все эти документы подписываются руководителем организации и главным бухгалтером. При получении товаров со склада представитель покупателя предъявляет доверенность. При отправке товаров автотранспортом выписываются товарно-транспортная накладная и налоговый счет-фактура.

Товарно-транспортная накладная для отправителя является расходным документом, для покупателя – приходным, а в автохозяйствах служит основанием для расчетов за транспортные услуги. При отправке товаров железнодорожным транспортом маркетинговая служба организации на основании спецификаций к товарам, разовых сделок или заявок выписывает распоряжение складу, в котором указываются покупатель, наименование, цена и количество товаров. На основе распоряжения производят подготовку товаров к отправке, после чего выписывают товарную накладную,- служащую основанием для выписки платежных документов, и налоговый счет - фактуру для начисления НДС. Отправка товаров железнодорожным транспортом может производиться вагонам, контейнерами или мелкими партиями. На каждое место в вагоне заполняется упаковочный лист, а при использовании контейнеров – спецификация, в которой приводится перечень вложенных в них товаров.

Выписывается также железнодорожная накладная, которая сопровождает груз в пути и является основанием для покупателя при оформлении приемки поступившего груза.

Таким образом, учет товарных операций является важной частью учета на торговых предприятиях. Бухгалтерский учет призван осуществлять контроль за выполнением оптово-розничного товарооборота, а также проверку правильности документального оформления, законности и целесообразности товарных операций, своевременное и полное их отражение в учете.

Рассмотрим принципы анализа движения товаров в оптовой торговле. Авторы отмечают, что главным элементом в данном случае является анализ движения товарных запасов, товарооборота.

Завышенные запасы товаров ведут к замедлению товарооборачиваемости, росту товарных потерь и других издержек обращения, связанных с хранением и реализацией сезонных и целевых. Норматив запасов товаров каждое торговое предприятие планирует поквартально в сумме и в днях оборота [14, с. 113].

Товарооборачиваемость – своего рода индикатор рентабельности, эффективности функционирования организации, позволяет оценить параметры, время и скорость обращениятоварных запасов.

Анализ динамики товарооборота проводят не только в сравнении с данными прошлого года, но и с фактическими показателями за ряд лет (в действующей и сопоставимой оценке). При анализе динамики товарооборота необходимо определить и изучить среднегодовой темп его роста.

Таким образом, в данном вопросе рассмотрены принципы бухгалтерского учета движения товаров, изучен порядок документального оформления торговых операций в зависимости от способа отпуска и доставки товаров покупателям [14, с. 123].При отпуске товаров представителю покупателя со склада торговой организации выписывается накладная по форме ТОРГ-12 и счет-фактура для начисления НДС. Счет-фактура на аванс нужна, если организация получает предоплату за товары, работы, услуги, облагаемые НДС. Но есть три исключения:

— аванс получен в счет поставки товаров с длительным производственным циклом по перечню Правительства РФ;

— аванс получен в счет экспортной отгрузки;

— аванс поступил в организацию, которая освобождена от обязанностей налогоплательщика (п. 17 Правил ведения книги продаж: утв. постановлением № 1137). Освобождение может получить организация, если ее выручка за каждые три последовательных месяца не превышает 2 млн руб. (ст. 145 НК РФ) [1].

При отправке товаров автотранспортом выписываются товарно-транспортная накладная и налоговый счет-фактура. Товарно-транспортная накладная для отправителя является расходным документом, для покупателя приходным, а в автохозяйствах служит основанием для расчетов за транспортные услуги [15].

1.3 Нормативно-правовое обеспечение бухгалтерского учета товарных операций

Рассмотрим, что является правовой основой товарных операций по поступлению и продаже товаров.

К настоящему времени в России сложилась определенная концепция в регулировании учета и отчетности Министерством финансов РФ. Департаментом методологии бухгалтерского учета и отчетности разработана четырехуровневая система нормативного регулирования бухгалтерского учета в России[26, с. 198].

В качестве примера документов, регламентирующих учет товарных операций и входящих в эту систему можно привести:

Федеральный закон от 06.12.2011 N 402-ФЗ «О бухгалтерском учете» (ред. от 23.05.2016) [4].

Данный Федеральный Закон определяет объекты бухгалтерского учета, обязанность и особенности организации ведения бухгалтерского учета, необходимость закрепления способа ведения бухгалтерского учета в учетной

политике; устанавливает правила составления и хранения первичных документов и пр. Данный документ первого уровня, регламентирующий вопросы бухгалтерского учета и отчетности в целом и косвенно по товарным операциям и движению товаров в частностираскрывает особенности организации и ведения бухгалтерского учета на экономических субъектах, в том числе затрагивает и организацию учета и отчетности по товарным операциям.

Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 г. № 51-ФЗ (принят ГД ФС РФ 21.10.1994 г., ред. от 22.07.2016 г.) и часть вторая от 26.01.1996 г. № 14-ФЗ) [2].

ГК РФ раскрывает особенности организации предпринимательской деятельности в России в целом. Также в гражданском законодательстве определение договора розничной купли-продажи дает ст. 492 ГК РФ. В соответствии с ГК РФ (ст. 455, п. 1) товаром по договору купли-продажи признаются материальные ценности, которые могут свободно отчуждаться или переходить от одного лица к другому, если они не изъяты из оборота или не ограничены в обороте. Договором, как правило, устанавливаются показатели качества, комплектности, характеристики тары (упаковки), ассортимента (соотношения по видам, моделям, размерам, цветам или иным признакам), отпускные цены и особые условия их корректировки и применения (ГК РФ, ст.ст. 465, 467, 469, 474).

Налоговый кодекс РФ. Части 1 и 2. НКрегламентирует особенности определения видов облагаемых налогом доходов, налоговой базы, исчисления и уплаты НДФЛ и пр. Налоговый кодекс РФ устанавливает особенности исчисления и учета налоговых обязательств, возникающих в результате получения дохода в процессе осуществления оптовой и розничной торговли[1].

Также указанный нормативно - правовой документ регулирует налогообложение товарных операций, в частности налогоплательщиков и порядок исчисления и уплаты НДС.

Отношения по договору розничной купли-продажи, не урегулированные

ГК РФ, регламентируются Законом о защите прав потребителей и принятыми в соответствии с ним правовыми актами Правительства РФ.

Также понятия оптовой и розничной торговличастично раскрываются в Постановлении Госкомстата России от 19 августа 1998 г. № 89 «Об утверждении Методических указаний по определению оборота розничной и оптовой торговли на принципах статистики предприятий»[11].

План счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организации и Инструкция по его применению (утв. Приказом Минфина РФ от 31.10.2000 г. № 94н, в ред. от 08.11.2010 г. № 115н) [8].

Положение по бухгалтерскому учету «Учетная политика организации» (ПБУ 1/2008) (утв. Приказом Минфина РФ от 06. 10.2008 г. № 106н, ред. от 06.04.2015)[9].

Положение по бухгалтерскому учету «Учет материально-производственных запасов» (ПБУ 5/01) (утв. Приказом Минфина РФ от 09.07.2001 г. № 44н, в ред. от от 16.05.2016 № 26н) [6].

Методические указания по бухгалтерскому учету материально-производственных запасов (утв. Приказом Минфина РФ от 28.12.2001 г. № 119н, в ред. от 26.03.2007 г. № 26н) [7].На базе данных рекомендаций организации – юридические лицаформируют внутренние инструкции, приказы, положения, и прочую документацию, для надлежащей оптимизации учета и контроля применения материально-производственных запасов.

«О порядке утверждения норм естественной убыли при хранении и транспортировке товарно-материальных ценностей», постановление Правительства РФ от 12.11.02 г. № 814[5]. В соответствии с этим документом нормы естественной убыли, применяемые для определения допустимой величины безвозвратных потерь от недостачи и (или) порчи товарно-материальных ценностей, разрабатываются с учетом технологических условий их хранения и транспортировки, климатического и сезонного факторов, влияющих на их естественную убыль, и подлежит пересмотру не реже одного раза в 5 лет.

«Об утверждении методических рекомендаций по применению гл. 26.3 «Система налогообложения в виде единого налога на вмененный доход для отдельных видов деятельности» НКРФ, приказ МНС РФ от 10.12.02 г. № БГ-3-22/707[10].

В практической деятельности с точки зрения законодательства зачастую используют положения гл. 26.3 НК РФ. Согласно ст. 346.27 НК РФ под розничной торговлей подразумевается торговля товарами и оказание услуг покупателям за наличный расчет, а также с использованием платежных карт. При этом, обязательным признаком товарной операции, относимой к розничной торговле, является наличие кассового чека (документов строгой отчетности, приравниваемых к чекам).

В связи с этим следует заметить, что с середины 2003 г. действует Федеральный закон от 22 мая 2003 г. № 54-ФЗ «О применении контрольно-кассовой техники при осуществлении наличных денежных расчетов и (или) расчетов пользованием платежных карт, согласно ст. 2 которого контрольно-кассовую технику в обязательном порядке должны применять все организации и индивидуальные предприниматели в случаях продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг[2].

Четвертый уровень составляют документы, разрабатываемые самой организацией: учетная политика, распоряжения и приказы руководства, рабочие инструкции, товарные накладные и конкретные указания по осуществлению бухгалтерского учета. Регламентирование процесса организации товарных операций, а также товарооборот на уровне отдельно взятой организации осуществляется в соответствии с принятыми в ней внутренними нормативными документами.

Правильное использование существующих форм и систем учета товарных операций, мероприятий по оптимизации товарооборота, товарных операций способствуют росту прозводительности, а, значит, и прямо влияют на конкурентоспособность выпускаемой продукции (оказываемых услуг,

выполняемых работ) и финансовое состояние экономического субъекта в целом.

К документам четвертого уровня, регламентирующим учет и отчетность товарных операций, относятся нормативные документы самого экономического субъекта [4]:

1) Учетная политика экономического субъекта, регламентирует:

— порядок организации и ведения бухгалтерского учета на экономическом субъекте;

— структуру бухгалтерского аппарата организации;

— порядок учета отдельных видов имущества и источников его формирования, а также иногда прописывается порядок учета товарных операций.

2) Рабочий план счетов экономического субъекта[8], который регламентирует синтетические счета, субсчета и аналитические счета, используемые на экономическом субъекте для движения товарных операций;

3) График документооборота экономического субъекта, который регламентирует организацию и движение первичных учетных документов по товарным операциям;

4) Формы разработанных учетных регистров и первичных учетных документов по учету товарных операций и т. д.

5) Товарно- транспортные накладные и пр.

Вступивший в силу с 1 января 2013 года Федеральный закон Российской Федерации «О бухгалтерском учете» от 6 декабря 2013 года №402-ФЗ дал возможность экономическим субъектам отказаться от большей части типовых унифицированных форм первичной учетной документации.Однако экономические субъекты должны самостоятельно разработать формы первичных документов по учетутоварных операций.

При разработке первичной учетной документации по учету товарных операций, организация может сократить количество форм, объединив некоторые из них, может оптимизировать реквизиты (кроме обязательных,

законодательно установленных), тем самым сделав документооборот более простым и эффективным.

Таким образом, в данном разделе проведенанализ нормативно-правовогорегулирования бухгалтерского учета товарных операций. К законодательно-нормативным документам первого уровня относится Федеральный закон от 06.12.2011 № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете»(ред. от 23.05.2016), регламентирующий вопросы бухгалтерского учета и отчетности в целом и косвенно по товарным операциям и движению товаров в частности раскрывает особенности организации и ведения бухгалтерского учета на экономических субъектах, в том числе затрагивает и организацию учета и отчетности по товарным операциям.

Также к законодательно-нормативным документам первого уровня, регламентирующим ведением бухгалтерского учета товарных операций, относятся также следующие акты:

— ГК РФ, раскрывающий особенности организации предпринимательской деятельности в РФ, а также дающий толкование договора розничной купли-продажи;

— НК РФустанавливает особенности исчисления и учета налоговых обязательств, возникающих в результате получения дохода в процессе осуществления оптовой и розничной торговли.

2 Организация учета и анализа товарных операций в оптовой торговле на примере ООО «СтройМаг»

2.1 Организационно-экономическая характеристика организации

Организация ООО «СтройМаг» зарегистрирована 08 ноября 2011 года по адресу: Пензенская область, город Пенза, дорога Москва-Челябинск, 624 км. Основным видом деятельности является торговля оптовая лесоматериалами, строительными материалами и санитарно-техническим оборудованием. В таблице 1 представлена информация об организации.

Таблица 1 - Информация об организации ООО«СтройМаг»

ИНН:	5835101030
КПП:	583501001
ОГРН:	1135835001147
Расчетный счет:	40702810112240003449
Банк:	ФИЛИАЛ БАНКА ВТБ (ПАО) В Г.НИЖНЕМ НОВГОРОДЕ
Юридический адрес:	440000, Пензенская обл, Пенза г, Москва-Челябинск дор, дом № 624км
Директор:	Левин Александр Николаевич

Общее представление о финансовом положении организации получим с помощью экспресс-анализа финансовой отчетности. Основные источники информации для экспресс-анализа – бухгалтерский баланс и отчет о финансовых результатах.По данным бухгалтерского баланса (Приложение 2) и отчета о финансовых результатах (Приложение 3,4) ООО «СтройМаг» проанализируем и оценим состав, структуру и динамику активов и пассивов, доходов и расходов организации, а также динамику основного финансового показателя – прибыли на 31 декабря 2014 г., 2015 г., 2016 г. (таблица 2, 3).

Таблица 2 – Анализ состава, структуры и динамики активов и пассивов ООО «СтройМаг»

Наименование показателя	На 31 декабря 2014 г.		На 31 декабря 2015 г.		Изменение (+,-)		Темп роста,%	Темп прироста,%	На 31 декабря 2016 г.		Изменение (+,-)		Темп роста, %	Темп прироста, %
	Сумма, т. р.	Уд. вес, %	Сумма, т. р.	Уд. вес, %	Сумма, т. р.	Уд. вес, %			Сумма, т. р.	Уд. вес, %	Сумма, т. р.	Уд. вес, %		
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
АКТИВ														
I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–
II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ														
Запасы	2487	92,97	19557	88,18	17070	-4,79	786,37	686,37	19187	88,37	-370	0,19	98,11	-1,89
Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	–	–	546	2,46	–	–	–	–	546	2,51	–	0,05	100	–
Дебиторская задолженность	185	6,92	1929	8,70	1744	1,78	1042,7	942,7	1925	8,87	- 4	0,17	99,79	-0,21
Денежные средства и денежные эквиваленты	3	0,11	50	0,23	47	0,12	1666,67	1566,67	54	0,25	4	0,02	108	8
Прочие оборотные активы	–	–	96	0,43	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–

Итого по разделу II	2675	100	22178	100	19503	x	829,08	729,08	21712	100	-466	x	97,90	-2,1

Продолжение таблицы 2

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
БАЛАНС	2675	100	22178	100	19503	x	829,08	729,08	21712	100	-466	x	97,90	-2,1
ПАССИВ														
III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ														
Уставный капитал	10	0,37	10	0,04	–	-0,33	100	–	10	0,05	–	0,01	100	–
Нераспределен-ная прибыль (непокрытый убыток)	18	0,67	101	0,46	83	-0,21	561,11	461,11	103	0,47	2	0,01	101,98	1,98
Итого по разделу III	28	1,04	111	0,50	83	-0,54	396,43	296,43	113	0,52	2	0,02	101,80	1,80
IV. ДОЛГОСРО-ЧНЫЕ ОБЯЗА-ТЕЛЬСТВА	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–
V. КРАТКО-СРОЧНЫЕ ОБЯ-ЗАТЕЛЬСТВА														
Заемные средства	–	–	7	0,03	–	–	–	–	7	0,03	–	–	100	–
Кредиторская задолженность	2647	98,96	22060	99,47	19413	0,51	833,40	733,40	21592	99,45	-468	-0,02	97,88	-2,12
Итого по разделу V	2647	98,96	22067	99,50	19420	0,54	833,67	733,67	21599	99,48	-468	-0,02	97,88	-2,12
БАЛАНС	2675	100	22178	100	19503	x	829,08	729,08	21712	100	-466	x	97,90	-2,1

Таблица 3 – Анализ отчета о финансовых результатах ООО «СтройМаг»

Наименование показателя	На 31 декабря 2014 г.		На 31 декабря 2015 г.		Изменение (+,-)		Темп роста, %	Темп прироста, %	На 31 декабря 2016 г.		Изменение (+,-)		Темп роста, %	Темп прироста, %
	Сумма, т. р.	Доля в выр-ке, %	Сумма, т. р.	Доля в выр-ке, %	Сумма, т. р.	Доля в выр-ке, %			Сумма, т. р.	Доля в выр-ке, %	Сумма, т. р.	Доля в выр-ке, %		
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
Выручка	2 478	100	31 404	100	28 926	х	1267,31	1167,31	1 862	100	-29542	х	5,93	-94,07
Себестоимость продаж	(2 435)	98,26	(31 266)	99,56	28831	1,3	1284,02	1184,02	(1 730)	92,91	-29536	-6,65	5,53	-94,47
Валовая при-быль (убыток)	43	1,74	138	0,44	95	-1,3	320,93	220,93	132	7,09	-6	6,65	95,65	-4,35
Коммерческие расходы	–	–	–	–	–	–	–	–	(3)	0,16	–	–	–	–
Управленчес-кие расходы	(20)	0,81	(10)	0,03	-10	-0,78	50	-50	–	–	–	–	–	–
Прибыль (убы-ток) от продаж	23	0,93	128	0,41	105	-0,52	556,52	456,52	129	6,93	1	6,52	100,78	0,78
Прибыль (убы-ток) до налого-обложения	23	0,93	128	0,41	105	-0,52	556,52	456,52	129	6,93	1	6,52	100,78	0,78
Текущий налог на прибыль	(5)	0,20	(27)	0,09	22	-0,11	540	440	(26)	1,40	-1	1,31	96,30	-3,7
Чистая при-быль (убыток)	18	0,73	101	0,32	83	-0,41	561,11	461,11	103	5,53	2	5,21	101,98	1,98

Таким образом, как видно из проведенного анализа, деятельность предприятия в 2015 году была на порядок успешнее 2016 года. Выручка предприятия в 2015 г. по сравнению с предыдущим годом выросла на 1 167,31

%, а себестоимость выросла на 1 184,02 %. Валовая прибыль также увеличилась на 220,93 %. При этом прибыль от продаж увеличилась на 456,52 %, а чистая прибыль – на 461,11 %.

Выручка предприятия в 2016 г. по сравнению с предыдущим годом уменьшилась на 94,07 %, а себестоимость уменьшилась на 94,47 %, что свидетельствует об уменьшении объема реализации. Валовая прибыль также уменьшилась на 4,35 %. При этом прибыль от продаж увеличилась на 0,78 %, а чистая прибыль – на 1,98 %.

Оборотные активы предприятия сократились на 466 тыс. руб. в 2016 г., уменьшение произошло в основном за счет уменьшения запасов на 370 тыс. руб. Краткосрочные обязательства (кредиторская задолженность) также уменьшились на 468 тыс. руб.

В целом деятельность предприятия была намного прибыльней в прошлом 2015 году, чем в отчетном 2016.Для построения графиков, представляющих динамику выручки (рисунок 2) и прибыли (рисунок 3) по годам, основные финансовые показатели ООО«СтройМаг» представим в таблице 4.

Таблица 4 – Основные финансовые показатели

Финансовый показатель, тыс. руб.	2014 г.	2015 г.	2016 г.
Выручка	2 478	31 404	1 862
Чистая прибыль	18	101	103

Увеличению выручки предприятия в 2015 году способствовало получение крупного государственного заказа, вс вязи с этим выросли и показатели чистой прибыли, но с другой стороны, и себестоимости продукции.

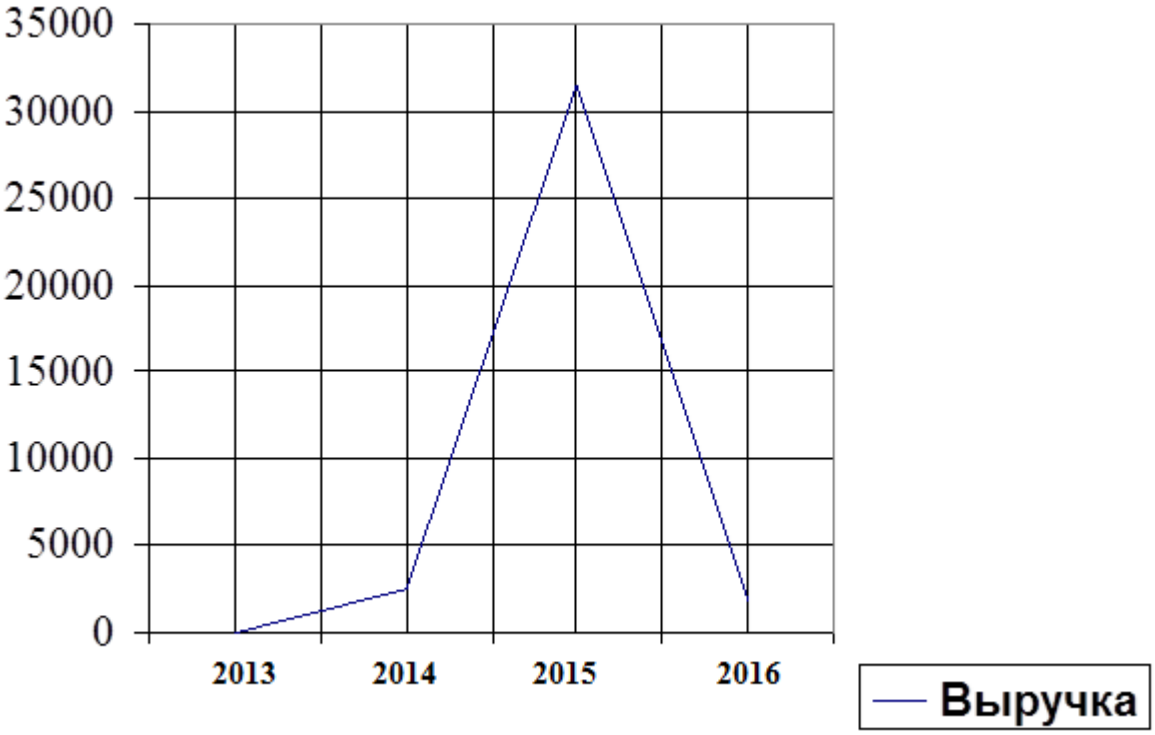


Рисунок 2 – Динамика выручки по годам

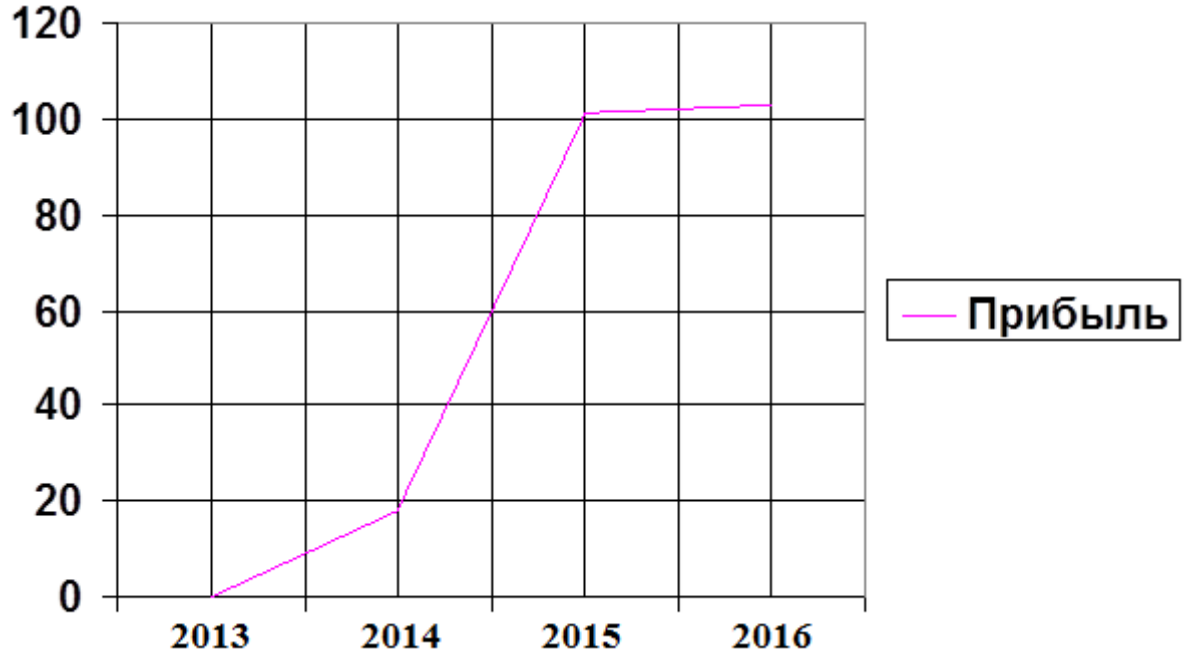


Рисунок 3 – Динамика прибыли по годам

Оценить экономический потенциал предприятия позволяет «золотое

правило экономики», т. е. оптимальное соотношение основных темповых показателей финансово-хозяйственной деятельности: чистой прибыли ($ТР_{ЧП}$), выручки от продаж ($ТР_В$) и средней величины активов (валюты баланса) ($ТР_А$):

$$ТР_{ЧП} > ТР_В > ТР_А > 100\ \%\ , \qquad (1)$$

следовательно:

– 2015 г.: 561,11 > 1 267,31 > 829,08 > 100 % – выполняется не полностью;

– 2016 г.: 101,98 > 5,93 > 97,90 > 100 % – не выполняется, т.е. ресурсы предприятия используются неэффективно, экономический потенциал предприятия уменьшается по сравнению с предшествующим периодом.

Таким образом, как видно из проведенного анализа, деятельность предприятия в 2015 году была на порядок успешнее 2016 года. Выручка предприятия в 2015 г. по сравнению с предыдущим годом выросла на 1 167,31 %, а себестоимость выросла на 1 184,02 %. Валовая прибыль также увеличилась на 220,93 %. При этом прибыль от продаж увеличилась на 456,52 %, а чистая прибыль – на 461,11 %.Выручка предприятия в 2016 г. по сравнению с предыдущим годом уменьшилась на 94,07 %, а себестоимость уменьшилась на 94,47 %, что свидетельствует обуменьшении объема реализации. Валовая прибыль также уменьшилась на 4,35 %. При этом прибыль от продаж увеличилась на 0,78 %, а чистая прибыль – на 1,98 %.

2.2 Порядок бухгалтерского учета товарных операций в оптовой торговле

Товарные операции валяются основой деятельности торгового предприятия, к каким относится ООО «СтройМаг». Все товарные операции предприятия ООО «СтройМаг» делятся на два вида: поступление товаров и их выбытие. В организации оптовой торговли товары поступают главным образом от поставщиков.Основным видом выбытия товаров является их продажа.

Движение товаров от поставщика к покупателю оформляется сопроводительными документами, предусмотренными договорами поставки и правилами перевозки грузов. Основными сопроводительными документами, которые выписывают поставщики, являются товарно-транспортная накладная, товарная накладная (форма N ТОРГ-12) и счет-фактура (на сумму НДС, относящегося к товарам) (представлены в приложении 4, 5).

При поступлении от поставщиков тары, включенной в цену товара, составляется акт об оприходования тары, не указанной в счете поставщика (форма N ТОРГ-5).

ООО «СтройМаг» заключает сделки (договора, контракты) со многими предприятиями Пензы на поставку строительных материалов, закупает товары у разных физических и юридических лиц.

Предприятие реализует товары, главным образом, непосредственно населению по розничным и оптовым ценам, за наличный непосредственно населению через контрольно - кассовую машину и безналичный расчет.

Изложим порядок учета в ООО «СтройМаг» товарных операций в оптовой торговле. Это регулируется договорами купли – продажи, поставки, мены, комиссии, поручения и так далее.

Таким образом, ООО «СтройМаг» отгружает товары в соответствии с заключенными договорами. Товар считается врученным покупателю с момента его фактического поступления во владение покупателя или указанного им лица. Учетной политикой ООО «СтройМаг» предусмотрено, что если при реализации со склада товаров по их отгрузке и предъявлению покупателям расчетных документов к оплате, то делают следующие учетные записи:

Д-т счета 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками», К-т счета 90 «Продажи», субсчета 2 «Себестоимость продаж» отгружены товары покупателям;

Д-т счета 90 «Продажи», субсчет 2 «Себестоимость продаж», К-т счета 41 «Товары», субсчета 1 «Товары на складах» одновременно списаны

реализованные товары с материально ответственных лиц по покупной стоимости;

Д-т счета 90 «Продажи», субсчета 3 «Налог на добавленную стоимость», К-т счета 68 «Расчеты по налогам и сборам» начислен налог на добавленную стоимость проданных товаров;

Д-т счета 90 «Продажи», субсчета 2 «Себестоимость продаж», К-т счета 44 «Расходы на продажу» списаны расходы, относящиеся к реализованным товарам.

Например, у ООО«СтройМаг» ЗАО ОЭЗ «Пензэнергомаш» приобрел стройматериалы на сумму 500 000 рублей. Доставка была за счет покупателя. Сделаем следующие проводки:

Дт62 Кт90.2 отгружены товары покупателю на 500 000 руб.

Дт90.2 Кт 41.1 списаны реализованные товары 120 000 руб.

Дт90.3 Кт 68 начислен налог на добавочную стоимость 76 271,18 руб.

Для вычисления расходов ООО «СтройМаг», отнесенных к реализованным товарам, необходимо к расходам на остаток товаров на начало месяца (сальдо начальное по счету 44 «Расходы на продажу») причислить все расходы за месяц (оборот по дебету) и вычесть расходы на остаток товаров на конец месяца (сальдо конечное, т.е. п.4).

На счете 90 «Продажи» в конце месяца (отчетного периода) выявляют финансовый результат. Записи по субсчетам 90-1 «Выручка», 90-2 «Себестоимость продаж», 90-3 «Налог на добавленную стоимость», ведутся накопительно в течение отчетного года.

Ежемесячно путем сопоставления совокупного дебетового оборота по субсчетам 90-2 «Себестоимость продаж», 90-3 «Налог на добавленную стоимость», и кредитового оборота по субсчету 90-1 «Выручка» определяют финансовый результат (прибыль или убыток) от продаж за отчетный месяц. Этот финансовый результат ежемесячно (заключительными оборотами) списывают с субсчета 90-9 «Прибыль / убыток от продаж» на счет 99 «Прибыли и убытки».

Таким образом, синтетический счет 90 «Продажи» сальдо на отчетную дату не имеет. По окончании отчетного года все субсчета, открытые к счету 90 «Продажи» (кроме субсчета 90-9 «Прибыль / убыток от продаж»), закрывают внутренними записями на субсчет 90-9 «Прибыль / убыток от продаж»:

Д-т счета 90 «Продажи», субсчета 1 «Выручка»,

К-т счета 90 «Продажи», субсчета 9 «Прибыль / убыток от продаж» на сумму выручки;

Д-т счета 90 «Продажи», субсчета 9 «Прибыль / убыток от продаж»,

К-т счета 90 «Продажи», субсчета 2 «Себестоимость продаж» на сумму себестоимости продаж;

Д-т счета 90 «Продажи», субсчета 9 «Прибыль / убыток от продаж»,

К-т счета 90 «Продажи», субсчата 3 «Налог на добавленную стоимость» на сумму налога на добавленную стоимость;

Так, ООО «СтройМаг» в декабре 2016 продало товаров на общую сумму 118 000 руб. (в том числе НДС – 18 000 руб.). Себестоимость проданных товаров 65 000 руб. Бухгалтер сделает проводки:

Д-т 62 К-т 90/1 – 118 000 руб. – отражена выручка от продажи;

Д-т 90/2 К-т 41 – 65 000 руб. – списана себестоимость проданной продукции;

Д-т 90/3 К-т 68 – 18 000 руб. – начислен НДС;

Д-т 51 К-т 62 – 118 000 руб. – поступили деньги от покупателей;

Д-т 90/9 К-т 99 – 35 000 руб. (118 000 – 65 000 – 18 000) – отражена прибыль отчетного месяца.

31 декабря (после того, как был определен финансовый результат за декабрь) все субсчета, открытые к счету 90, должны быть закрыты:

Д-т 90/1 К-т 90/9 – закрыт субсчет 90/1;

Д-т 90/9 К-т 90/2 (90/3, 90/4, 90/5) – закрыты субсчета, имеющие дебетовое сальдо.

В результате таких проводок дебетовые и кредитовые обороты по субсчетам счета 90 будут равны, и сальдо на 1 января следующего года по счету 90 в целом и по всем его субсчетам будет равно нулю.

31 декабря бухгалтер сделает проводки:

Д-т 90/1 К-т 90/9 – 118 000 руб. – закрыт субсчет 90/1;

Д-т 90/9 К-т 90/2 – 65 000 руб. – закрыт субсчет 90/2;

Д-т 90/9 К-т 90/3 – 118 000 руб. – закрыт субсчет 90/3. Сальдо по счету 90 и всем его субсчетам равно нулю.

ООО «СтройМаг» может под поставку товара получать от покупателей аванс или предоплату (на всю стоимость поставляемых в будущем товаров). Полученные авансы учитывают на счете 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками». При поступлении суммы аванса на расчетный счет делают запись:

Д-т счета 51 «Расчетные счета», К-т счета 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками».

Это можно увидеть в оборотной ведомости за 2016 год, представленной в приложении, она равна 54 006,94 руб.

С суммы полученного аванса взимается НДС, который начисляют бюджету такой записью:

Д-т счета 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками», К-т счета 68 «Расчеты по налогам и сборам».

После отгрузки товаров и отражения их НДС на счете 90 «Продажи» делают запись, уменьшающую задолженность перед бюджетом на сумму НДС, относящегося к полученному авансу:

Д-т счета 68 «Расчеты по налогам и сборам», К-т счета 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками».

ООО «СтройМаг», получая авансы от покупателей, должна в установленном порядке выписывать счета – фактуры и регистрировать их в книге продаж не позднее 5 дней с момента получения аванса.

Если покупатель при приемке товаров обнаружил их недостачу, порчу и предъявил претензию ООО «СтройМаг», которую она согласна удовлетворить, то составляют следующие учетные записи:

Д-т счета 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками», К-т счета 90 «Продажи», субсчета 1 «Выручка» уменьшается задолженность покупателей и выручка от продажи (сторнировочная запись);

Д-т счета 90 «Продажи», субсчета 2 «Себестоимость продаж», К-т счета 41 «Товары», субсчета 1 «Товары на складах» одновременно увеличивается стоимость товаров на складах и уменьшается покупная стоимость проданных товаров (сторнировочная запись);

Д-т счета 90 «Продажи», субсчета 3 «Налог на добавленную стоимость», К-т счета 68 «Расчеты по налогам и сборам» уменьшается начисленный бюджету НДС (сторнировочная запись);

Д-т счета 94 «Недостачи и потери от порчи ценностей», К-т счета 41 «Товары», субсчета 1 «Товары на складах» списывается сумма недостающих товаров на счет по учету недостач, если на складе не обнаружены их излишки.

Например, ООО «Пензаэнергомаш» составил акт о недостаче и выставил ООО «СтройМаг» претензию на сумму 6 000 рублей. ООО «СтройМаг» приняла претензию и признала свою вину, вернув деньги покупателю.

Бухгалтерские записи у ООО «СтройМаг» :

Д-т 62 К-т 90-1 = 6 000 рублей – реализация стройматериалов на сумму недостачи сторнирована;

Д-т 90-2 К-т 41 = 4 500 – себестоимость недостающих стройматериалов сторнирована;

Д-т 90-3 К-т 68 = 915,25 рублей – НДС по недостающем стройматериалам сторнирован;

Д-т 62 К-т 76-2 = 6 000 рублей – учтена претензия от ООО «Пензаэнергомаш»

Д-т 76-2 К-т 51 = 6 000 рублей – с расчетного счета перечислены деньги на основании претензии;

Д-т 94 К-т 41 = 4 500 рублей – списание себестоимость по недостающим стройматериалам.

Для списания стоимости товаров в покупных ценах в бухучете ООО «СтройМаг» используются следующий метод:
– по средней себестоимости;

ООО «СтройМаг» приняла решение об учете товара по покупным ценам, для отражения списания себестоимости товаров счет 42 «Торговая наценка» не используется. В бухучете сделаем следующую проводку:

Дебет 90-2 Кредит 41 – списана стоимость проданного товара в покупных ценах.

ООО «СтройМаг» является плательщиком НДС, одновременно с признанием выручки начислить этот налог. Начисление НДС отразите по дебету счета

90-3:

Дебет 90-3 Кредит 68 субсчет «Расчеты по НДС»
– начислен НДС с реализации товаров.

Материально ответственные лица (МОЛ) по окончании отчетного периода (декада, месяц) должны составить и передать в бухгалтерию товарный отчет по розничной торговле. Законодательно форма товарного отчета не утверждена, а ООО«СтройМаг»самостоятельно ее разработала и утвердила. Целью хозяйственной деятельности ООО«СтройМаг» оптовой и розничной торговли является получение прибыли.

Так, согласно отчету за ноябрь 2016 года Сахаровской Т. Н. в кассу ООО«СтройМаг» была сдана выручка:

Д 50 К 90/1 56 643,02 руб. поступила выручка

Д 90/2 К 41/1 43 571,55 руб. списана стоимость реализованного товара

Д 90/3 К 68 8 640,46 руб. начислен НДС с реализованного товара

Проведем далее анализ счета 41 за 5 месяцев 2017 года в ООО «СторойМаг». Анализ счета 41 – выписка о счете из программы 1С:

Предприятие о движении товаров за первые пять месяцев 2017 года (период - январь – май)представлена ниже в таблице 5.

Таблица 5- Анализ счета 41 – выписка о счете из программы 1С: Предприятие о движении товаров за период - январь – май 2017 года

Дебет 41 «Товары»	Кредит
Сальдо на начало – 2581432,35	Дт 90-2 Кт 41 – 2522745,87 – отражена себестоимость проданных товаров
Дт 41 Кт 41 – 60704,08 – внутреннее перемещение товаров Дт 41 Кт 60 – 6010232,11 – приобретены товары у поставщика	
Оборот по дебету – 6070936,19 – приобретены товары у поставщика	Оборот по кредиту – 2522745, 87
Сальдо на конец – 6129622,67	

Анализ счета 44 – выписка о счете из программы 1С: Предприятие о расходах на продажу за пять месяцев 2017 года представлена в следующей таблице 6.

Таблица 6- Схема корреспонденций счетов по счету 44 в ООО «СтройМаг» за январь – май 2017 года

Дебет 44 «Расходы на продажу»	Кредит
Сальдо на начало – 192078,17	
Дт 44 Кт 70 – 2341650 – учтены расходы по оплате труда работников организации Дт 44 Кт 69 – 702495,00- учтены расходы по выплатам во внебюджетные фонды Дт 44 Кт 71 – 58462,00- учтены командировочные расходы Дт 44 Кт 02 – 38749, 81- Учтена амортизация в составе расходов на продажу	
Оборот по дебету – 591 199,81	Оборот по кредиту – 0
Сальдо на конец – 783277,98	

На основании всего вышеизложенного можно сделать вывод о том, что ООО«СтройМаг» имеет достаточно высокие объемы товарооборота.Все товары покупаются большими партиями и в дальнейшем реализуются покупателю.

В ходе проведенного анализа было установлено, что бухгалтерский учет в оптовой торговле существенно отличается от розничной, и имеет ряд особенностей. Поэтому важно отслеживать все последние изменения в законодательстве, чтобы достоверное и правильно вести бухгалтерский учет на предприятии. В ходе проведения анализа документов бухгалтерского учета в ООО «СтройМаг» существенных недочетов и ошибок обнаружено не было,почти все проводки составляются корректно. Тем не менее, на предприятии отсутствует график документооборота, имеются некоторые нарушения составления первичной документации.

2.3 Анализ товарных операций и товарооборота ООО«СтойМаг»

Проанализируем в начале динамику продаж предприятия. В таблице 7 представлен анализ динамики продаж по группам товаров в 2014-2016 гг., тыс.руб.

Таблица 7– Анализ динамики продаж по группам товаров в 2014-2016 гг., тыс.руб.

Показатель	2014 г.	2015 г.	2016 г.	Темп роста 2015 г. к 2014 г.,%	Темп роста 2016 г. к 2015 г.	Темп роста 2016 г. к 2014 г.
Выручка, в т.ч.	2478	31404	1862	1267,3	5,9	75,1
– строительные смеси	1189	29834	968	2508,2	3,2	81,4
– лакокрасочные материалы	793	942	577	118,8	61,3	72,8
– санитарно-техническое оборудование и прочее	496	628	317	126,7	50,4	63,9

Итак, мы видим, что в 2015 г. наблюдался значительный рост выручки – 1267,3%. Данный рост был связан с заключением крупного государственного

контракта на поставку строительных смесей учреждениям социальной сферы.

Так как данный факт носил единичный характер, то в 2016 г. продажи снизилась, и стали ниже уровня 2014 г. на 24,9%.

Для дальнейшего объективного анализа выручку, полученную в результате реализации государственного контракта, исключаем из анализа. В таблице 8 представлен анализ динамики продаж по группам (без учета поставок по контракту) в 2014-2016 гг., тыс.руб.

Таблица 8 – Анализ динамики продаж по группам (без учета поставок по контракту) в 2014-2016 гг., тыс.руб.

Показатель	2014 г.	2015 г.	2016 г.	Темп роста 2015 г. к 2014 г.,%	Темп роста 2016 г. к 2015 г.	Темп роста 2016 г. к 2014 г.
Выручка, в т.ч.	2478	2613	1862	105,4	71,3	75,1
– строительные смеси	1189	1333	968	112,0	72,7	81,4
– лакокрасочные материалы	793	993	577	125,2	58,1	72,8
– санитарно-техническое оборудование и прочее	496	287	317	58,0	110,1	63,9

Итак, мы видим, что в 2015 г. выручка увеличилась на 5,4%, а в 2016 г. наблюдалось ее снижение на 28,7%. На рисунке 4 представлена динамика продаж, тыс. руб. за 2014-2016гг.

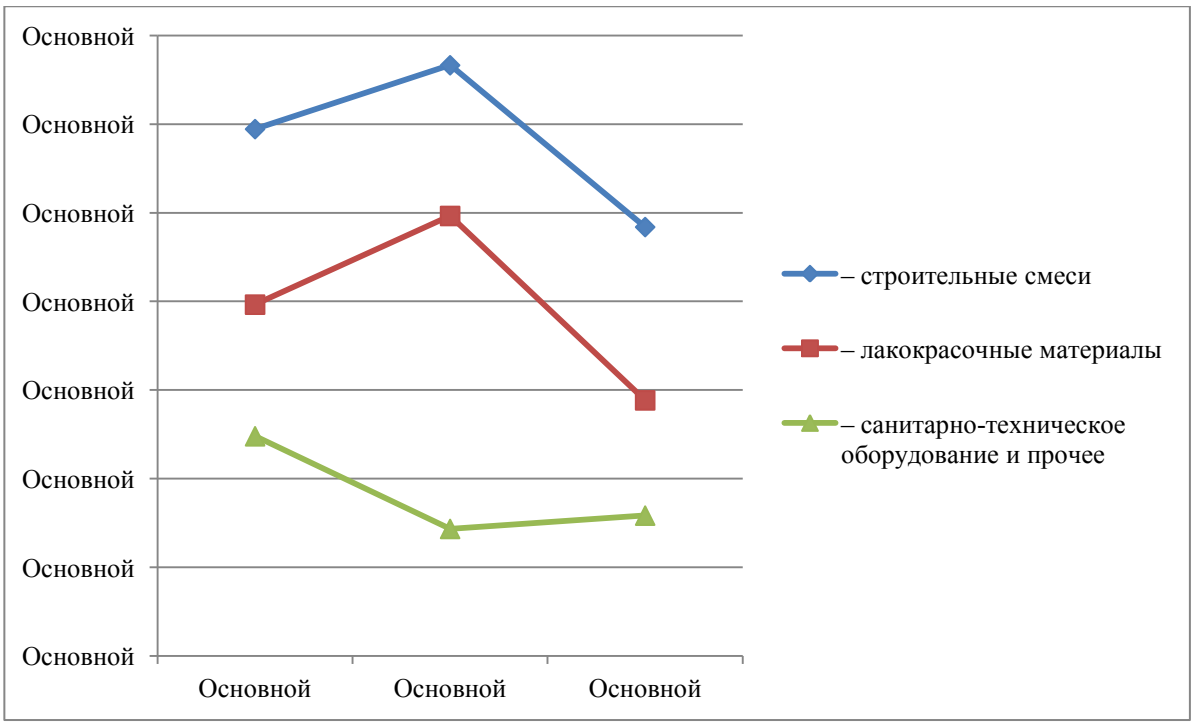


Рисунок 4– Динамика продаж, тыс. руб.

В 2015 г. увеличение выручки наблюдалось по строительным смесям – 12,0% и лакокрасочным материалам – 25,2%. Продажа санитарно-технического оборудования и прочего снизилась на 32%.

В 2016 г. снижение выручки наблюдалось по следующим группам товаров: продажи строительных смесей снизились на 27,3%, лакокрасочных материалов – на 41,9%. Что касается санитарно-технического оборудования и прочего, то из продажи увеличились на 10,1%.

Проанализируем структуру продаж. В таблице 9 проведен анализ структуры продаж по группам (без учета поставок по контракту) в 2014-2016 гг., %.

Таблица 9 – Анализ структуры продаж по группам (без учета поставок по контракту) в 2014-2016 гг., %

Показатель	2014 г.	2015 г.	2016 г.	Динамика 2015 г. к 2014 г.,%	Динамика 2016 г. к 2015 г.	Динамика 2016 г. к 2014 г.
Выручка, в т.ч.	100	100	100	0	0	0
– строительные смеси	48	51	52	3	1	4
– лакокрасочные материалы	32	38	31	6	-7	-1
– санитарно-техническое оборудование и прочее	20	11	17	-9	6	-3

Итак, мы видим, что основные продажи приходятся на строительные смеси – более 50%. Так же значительный удельный вес в структуре продаж составляют лакокрасочные материалы – более 30%. За анализируемый период наблюдается тенденция увеличения удельного веса строительных смесей и снижение удельного веса остальных групп товаров. На рисунке 5 наглядно отражена структура продаж по группам, %.

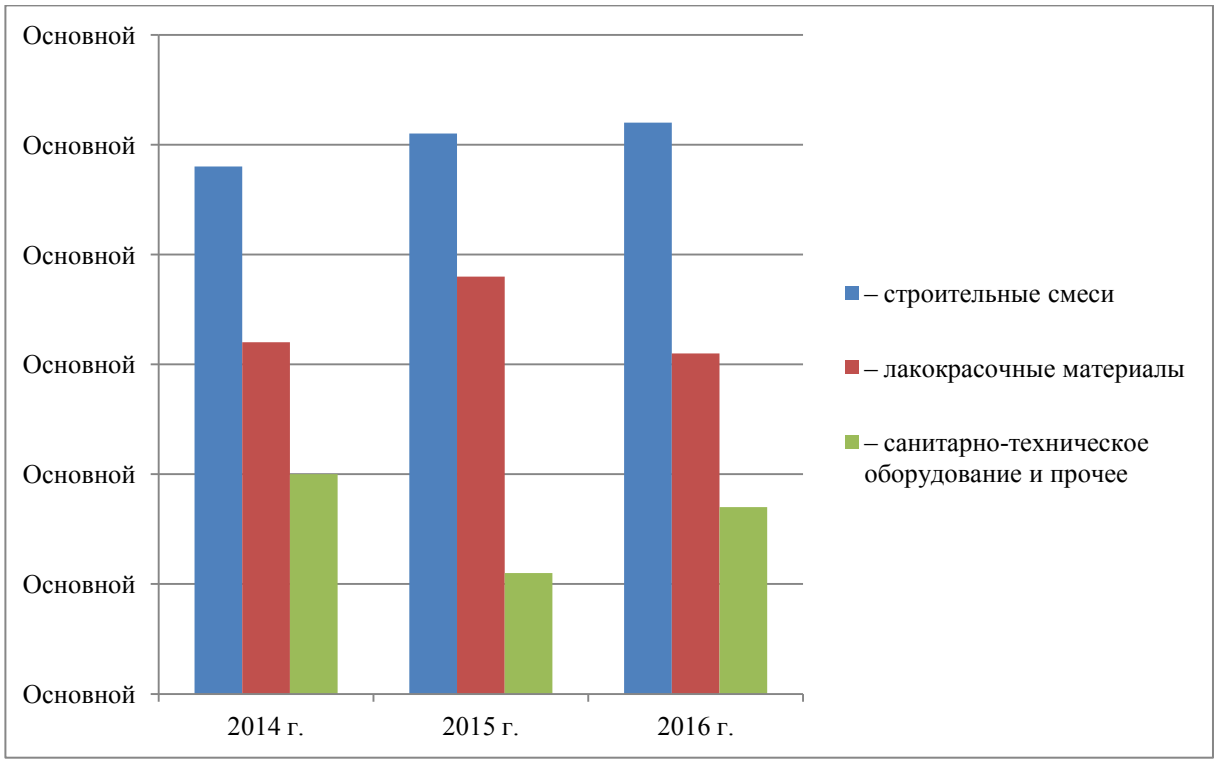


Рисунок 5 – Структура продаж, %

Выполним анализ средних цен и физического объема продаж. В таблице 10 произведен анализ средних цен (без учета поставок по контракту) в 2014-2016 гг., руб./ед.

Таблица 10 – Анализ средних цен (без учета поставок по контракту) в 2014-2016 гг., руб./ед.

Показатель	2014 г.	2015 г.	2016 г.	Динамика 2015 г. к 2014 г.,%	Динамика 2016 г. к 2015 г.	Динамика 2016 г. к 2014 г.
строительные смеси	220	254	347	115,5	136,6	157,7
лакокрасочные материалы	219	256	299	116,9	116,8	136,5
санитарно-техническое оборудование и прочее	4100	4600	5200	112,2	113,0	126,8

Итак, мы видим, что средние цены реализации ООО«СтройМаг»постоянно увеличиваются, что наглядно представлено на следующем графике (рисунок 6). Данная тенденция может негативно отразится на спросе на продукцию предприятия и снизить товарооборот и количество товарных операций.

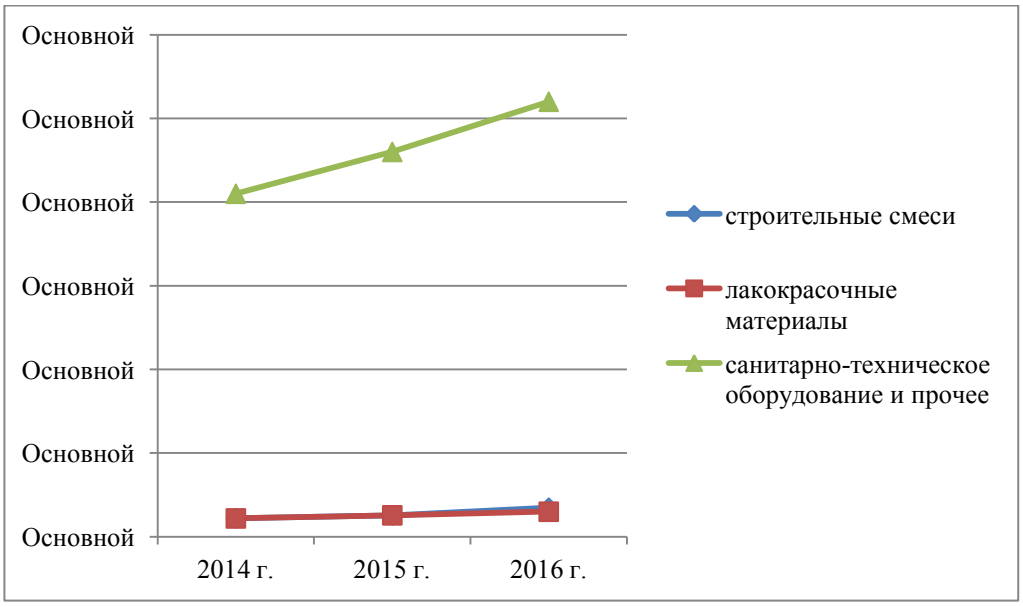


Рисунок 6 – Динамика цен

В следующей таблице 11 проведен анализ среднего объема продаж (без учета поставок по контракту) в 2014-2016 гг., тонн.

Таблица 11 – Анализ среднего объема продаж (без учета поставок по контракту) в 2014-2016 гг., тонн

Показатель	2014 г.	2015 г.	2016 г.	Динамика 2015 г. к 2014 г.,%	Динамика 2016 г. к 2015 г.	Динамика 2016 г. к 2014 г.
строительные смеси	5,4	5,2	2,8	97,1	53,2	51,6
лакокрасочные материалы	3,6	3,9	1,9	107,1	49,8	53,3
санитарно-техническое оборудование и прочее	12,1	6,2	6,1	51,6	97,7	50,4

На рисунке 7 отражена динамика среднего объема продаж за анализируемый период. Негативной тенденцией является то, что объем продаж постоянно снижается.

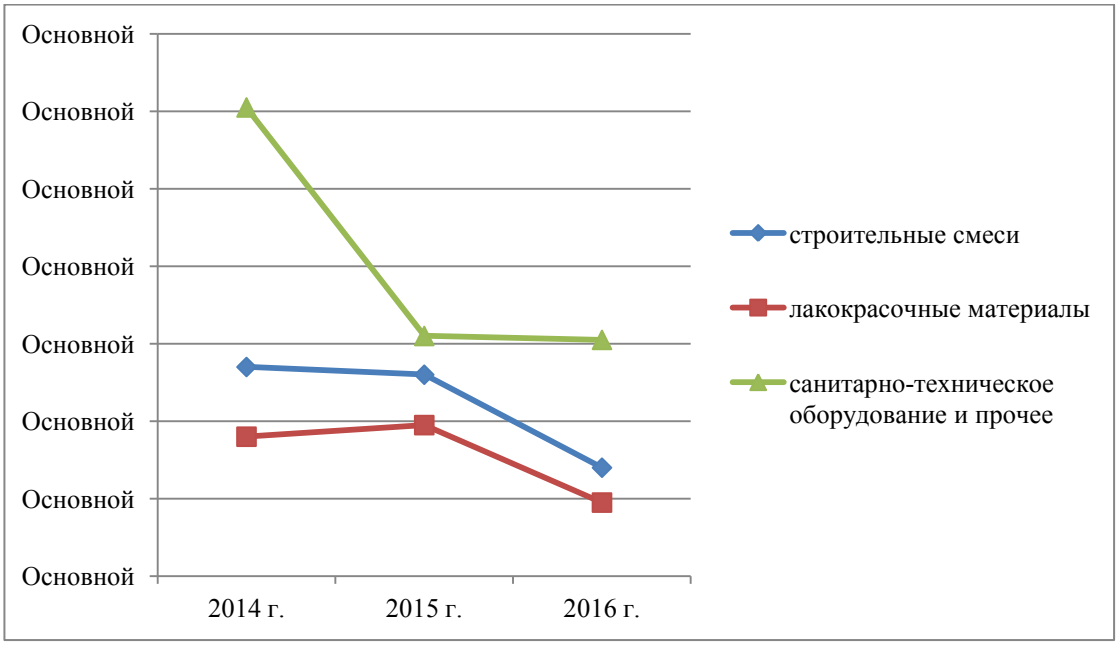


Рисунок 7 – Динамика среднего объема продаж, 2014-2016гг

Итак, мы видим, что объем продаж постоянно снижается.

Выполним анализ эластичности цен.

Важный показатель при этом - коэффициент ценовой эластичности спроса (2):

$$E_P^D = \frac{\%\Delta Q}{\%\Delta P} \quad (2)$$

Процентные изменения объема спроса и цены рассчитываются следующим образом (3-4):

$$\%\Delta Q = \frac{Q_2 - Q_1}{Q_1} * 100\% \quad (3)$$

$$\%\Delta P = \frac{P_2 - P_1}{P_1} * 100\% \quad (4)$$

где Q1 и Q2 – первоначальный и текущий объем спроса;

P1 и P2 – первоначальная и текущая цена.

Если EDP > 1 – спрос эластичен; чем выше этот показатель, тем эластичнее спрос. Если EDP < 1 – спрос неэластичен. Если EDP =1, имеет место спрос с единичной эластичностью, т. е. снижение цены на 1 % приводит к росту объема спроса тоже на 1 %. Иными словами, изменение цены товара в точности компенсируется изменением спроса на него.

Выполним расчет:

Строительные смеси:

$$E_P^D(2015) = \frac{(9,3-11,3)/11,3}{(254-220)/220} = -1,15$$

$$E_P^D(2016) = \frac{(7,5-9,3)/9,3}{(347-254)/254} = -0,51$$

Итак, спрос на строительные смеси неэластичный.

Лакокрасочные материалы:

$$E_P^D(2015) = \frac{(4,9-5,4)/5,4}{(256-219)/219} = -0,58$$

$$E_P^D(2016) = \frac{(4,5-4,9)/4,9}{(299-256)/256} = -0,53$$

Итак, спрос на лакокрасочные материалы неэластичный.

Санитарно-техническое оборудование и прочее:

$$E_P^D(2015) = \frac{(18,8-19,3)/19,3}{(46-41)/41} = -0,23$$

$$E_P^D(2016) = \frac{(19,1-18,8)/18,8}{(52-46)/46} = 0,12$$

Итак, спрос на санитарно-техническое оборудование и прочее неэластичный.

Выполним анализ ритмичности.При анализе ритмичности товарооборота необходимо определить коэффициент ритмичности продаж. Для этого выполняются следующие расчеты, представленные в таблице 12.

Таблица 12 – Анализ ритмичности в 2016 г.

Квартал	Строительные смеси			Лакокрасочные материалы			Санитарно-техническое оборудование и прочее		
	План	Факт	Критм	План	Факт	Критм	План	Факт	Критм
1	240	231	0,96	130	126	0,97	90	86	0,96
2	263	259	0,98	155	154	0,99	55	52	0,95
3	252	266	1,06	138	133	0,96	70	68	0,97
4	230	212	0,92	170	164	0,96	140	111	0,79
Итого	985	968	0,98	593	577	0,97	355	317	0,89

Рассчитанные значения коэффициентов ритмичности меньше 1, что свидетельствует о недостаточной ритмичности продаж в отчетном периоде.

На заключительном этапе анализа ритмичности продаж определяют объем снижения товарооборота в результате нарушения ритмичности продаж по формуле (5):

$$\Delta ТОКритм = (1 - Критм)*ТО0. \quad (5)$$

ΔТОКритм(строительные смеси) =(1-0,98)*985=19,7 тыс. руб.

ΔТОКритм(лакокрасочные материалы) =(1-0,97)*593=17,8 тыс. руб.

ΔТОКритм(санитарно-техническое оборудование и прочее) =(1-0,89)*355=39,1 тыс. руб.

Общая сумма снижения товарооборота составила 76,6 тыс. руб.

Таким образом, проведенный анализ структуры выручки предприятия показывает, что в 2015 г. увеличение выручки наблюдалось по строительным смесям – 12,0% и лакокрасочным материалам – 25,2%. Продажа санитарно-технического оборудования и прочего снизилась на 32%.В 2016 г. снижение выручки наблюдалось по следующим группам товаров: продажи строительных смесей снизились на 27,3%, лакокрасочных материалов – на 41,9%. Что касается санитарно-технического оборудования и прочего, то из продажи увеличились на 10,1%. Анализ структуры продаж по группам показывает, что основные продажи приходятся на строительные смеси – более 50%. Так же значительный удельный вес в структуре продаж составляют лакокрасочные материалы – более 30%. За анализируемый период наблюдается тенденция увеличения удельного веса строительных смесей и снижение удельного веса остальных групп товаров.

Средние цены реализации ООО«СтройМаг» за 2014-2016гг. постоянно увеличиваются. Данная тенденция может негативно отразится на спросе на продукцию предприятия и снизить товарооборот и количество товарных операций. Негативной тенденцией является то, что объем продаж постоянно снижается.

2.4 Пути оптимизации учета и анализа товарных операций в оптовой торговле

Ранее, в ходе проведенного анализа было установлено, что бухгалтерский учет в оптовой торговле существенно отличается от розничной, и имеет ряд особенностей. Поэтому важно отслеживать все последние изменения в законодательстве, чтобы достоверное и правильно вести бухгалтерский учет на предприятии. В ходе проведения анализа документов бухгалтерского учета в

ООО «СтройМаг» существенных недочетов и ошибок обнаружено не было,почти все проводки составляются корректно. Тем не менее, на предприятии отсутствует график документооборота, имеются некоторые нарушения составления первичной документации.

Приведем в начале пути совершенствования учета товарных операций в оптовой торговле на примере анализируемого предприятия ООО «СтойМаг».

Для эффективной работы бухгалтерии ООО«СтойМаг»и повышения действенности уровня внутреннего контроля предлагается разработать на предприятии график документооборота по учету товаров в виде перечня работ по созданию обработки документов, выполненный структурным подразделением с указанием ответственных лиц и сроками выполнения:

1. Необходим четкий порядок оформления товарных накладных и прочей отпускной документации. По правилам, товарная накладная на отпуск товаров должнавыписываться в 4-х экземплярах: первый экземпляр передается материально-ответственному лицу, второй - в бухгалтерию, третий - покупателю, четвертый - на проходную, при этом бухгалтер ежедневно должен проводить мониторинг правильности заполнения первичной учетной документации. На предприятии следует установить срок предоставления кладовщиком расходных накладных с отчетом при реестре ежедневно в конце рабочего дня.

2.На отпуск товаровтоварная накладная должна поступать в единственном экземпляре для отдела бухгалтерии. Ответственный за ее составление– кладовщик, а такжезавскладом, срок составления - момент приемки товара.

3. Товарный отчет составлять в двух экземплярах для склада и бухгалтерии. Ответственные роли распределены аналогичным образом, что и по товарной накладной.

4. Акт о списании товаров составляется в момент обнаружения брака, недостачи. Оформляется в трёх экземплярах, так как является важным и материально - ответственным документом, ответственность либо

исполнительный директор, либо председатель комиссии. Проверку корректности составления должен осуществлять главбух не позднее, чем на следующий день после списания недостачи.

5. Журнал учета товаров на складе ведется ежедневно в единственном экземпляре на складе. Так как является важным и материально - ответственным документом, ответственность либо исполнительный директор, либо председатель комиссии.

6. Сопроводительный реестр составлять в двух экземплярах. Каждодневно кладовщик совместно с приходными и расходными документамипередает сопроводительный реестр.

Также следует отметить, что особенностью предприятий оптовой торговли являются ошибки учета торговых операций в виде отрицательных остатков. Такие ошибки присуще также и системе учета ООО«СтойМаг». Данный тип ошибок выявляется только в момент продажи товаров, так как эти ошибки чаще всего допускаются на более ранних этапах движения товара, а именно – в момент приемки и маркировки товара, в момент перемещения товара между подразделениями торговой организации, в момент предпродажной подготовки.

Все эти причины появления отрицательных остатков можно подразделить на следующие группы: ошибки при идентификации товара; технические ошибки учета; ошибки, возникающие из-за неправильной обработки информации; ошибки программного обеспечения.

Если рассматривать эти ошибки развернуто, то к ошибкам при идентификации товаров, можно отнести следующие ситуации:

1. Пересортица поставщика. Данная ситуация возникает при приемке товара, на самом первом этапе движения товара в случае, если приемка товара ведется упаковками, упаковки не вскрывают и товар не пересчитывают. В результате чего возможные расхождения между фактическим количеством и качеством товара и данными, содержащимися в сопроводительных документах поставщика, могут быть не выявлены.

2. Ошибки при регистрации накладной поставщика. Такие ошибки заключаются в том, что оператор в момент регистрации накладной на оптовый заказ в информационной базе выбирает из справочника не то наименование товара. Эта ошибка похожа на предыдущую, при внутреннем перемещении оператор из базы также выбирает не тот товар, который перемещается в другое подразделение (магазин).

4. Пересортица при продаже товара покупателю. Такая ошибка возникает при продаже товара с одинаковым наименованием. Например, штукатурка разных производителей. Другой причиной продажи одного товара вместо другого является неправильная маркировка товара или совпадение штрих-кода у двух разных наименований товара. Кроме того такая ошибка может возникать если товар продают упаковками без их вскрытия и пересчета товара.

5. Ошибки подсчета при инвентаризации.

Заключается в том, что проведенная инвентаризация может, напротив, ухудшить положение. К техническим ошибкам учета товара относятся случаи неправильного отражения движения товара в информационной базе данных.

Например, если данные вбиваются в базу не в момент совершения хозяйственной операции, а намного позже, то не все накладные могут быть внесены в базу, накладную поставщика могут просто забыть ввести в базу данных, или внести ее дважды. Такие ошибки можно быстро обнаружить, но только при условии правильно организованного товарного учета и контроля со стороны бухгалтерии. К искажению данных приводит также нарушение хронологической последовательности регистрации первичных документов, удаление или исправление документов, ранее принятых к учету. Ошибки программного обеспечения, связанные с неверным подсчетом количества товара возникают, если программное обеспечение недостаточно отлажено, например, разрабатывается самой организацией.

Приведем практические рекомендации, а именно - как избежать проблемы отрицательных остатков. Эту работу можно провести по нескольким направлениям:

– развивать технологию учета товаров, быть в курсе и обеспечить внедрение новых компьютерных технологий учета товаров;

– усовершенствовать организацию учета и контроля за движением товара;

– повысить квалификацию персонала, то есть обеспечить проведение обучения и аттестаций.

Кроме этого, прежде чем разработать учетную политику для целей бухгалтерского и налогового учета, необходимо понять и описать общую схему движения товара, выбрать методы учета и оценки товара, и после этого зафиксировать эти направления учетной политике. Наиболее эффективным способом избежать отрицательных остатков товара в учете, является установка запрета расхода товара, если его нет в остатках. В этом случае данные о продажах не будут «проводиться» в системе до тех пор, пока оператор не исправит все ошибки. Тем не менее, последний метод трудно реализуем в оптовых магазинах, так как при больших оборотах, при большом количестве ошибок в информационной базе оператор не всегда сможет их исправить в течение рабочего дня, что может привести к возможным нарушениям в работе всего магазина.

Можно выделить еще один способ «борьбы» с отрицательными остатками в информационной учетной системе. А именно, отрицательные остатки будут считаться как излишки, выявленные при продаже, и автоматически учитываться в базе данных, как поступление товара. Потом при проведении инвентаризации обнаружена недостача, которую покроют выявленные при продаже излишки.

Минус данного способа заключается в том, что инвентаризацию товара необходимо будет проводить очень часто, в ином случае дополнительный приход товара будет искажать показатели остатка товара, тем самым завышая их, а значит, учетная информация будет недостоверна.

Следует отметить, что отрицательные товарные остатки, в первую очередь – это признак ошибок в учете товаров, который является результатом недостатков в организации товарного учета, отсутствием должного контроля со

стороны руководства за движением товаров, несовершенством учетных компьютерных технологий, применяемых предприятием и низкой квалификацией сотрудников.

Далее разработаем практические рекомендации повышения уровня товарооборота и продаж в целом, что отразится также и на увеличении объема товарных операций.

На предприятии необходимо ввести грамотную политику стимулирования сбыта и повышения объема продаж в том числе через средства продвижения товаров.

Существующий бюджет продвижения строительной продукции не лишён недостатков. Например, ООО “СтройМаг” не уделяет внимание продвижению продукции через рекламу в газетах. Тем не менее, именно реклама в газетах имеет гибкий характер, хорошо охватывает местность, имеет широкое признание и принятие, к тому же такая реклама всегда своевременна. Для продвижения строительной продукции ООО “СтройМаг” рекомендуется использовать объявления в газете «Счастливый случай», а также в бесплатной газете «Курьер». Помимо этого организация не использует банерную рекламу.

Расходы предложенной рекламной кампании включают в себя:

– 2 банера по 1500 рублей каждый. Итого 3000 руб.;

– 10 постеров по 250 рублей каждый. Итого 2500 руб.;

– объявления в газете «Счастливый случай» и «Курьер»: 52 недели * 300 = 15600 руб.

Поквартальные затраты представлены в таблице 13.

Таблица 13 - План предлагаемой рекламной кампании

Канал распространения	2018год				2019 год	2020 год
	1 кв.	2 кв.	3 кв.	4 кв.		
Баннеры и постеры	5500	-	-	-	5500	5500
Объявления в газете	3900	3900	3900	3900	15600	15600
Всего	9400	3900	3900	3900	21100	21100

Таким образом, расходы на рекламу в 2018году составят 21100 руб., и в

2019 и 2020 годах – 21100 руб. Также считаю оптимальным на предприятии использовать инструмент продвижения строительной продукции – рассылку рекламного буклета с фотографиями строительной продукцииООО “СтройМаг” основным заказчикам фирмы – оптовикам и информацию о кидках в этом же буклете.

Для организации самой рассылки необходимы конверты, стоимость которых составляет 28 руб. за штуку, цветной принтер, который уже имеется в организации, 2 пачки бумаги. Сотруднику отдела маркетинга за рассылку 1000 писем будет выплачено 15000 рублей (таблица 14).

Таблица 14 - Расчет затрат на осуществление рассылки, руб.

Затраты	Количество	Стоимость	Всего
Картридж	1 шт.	500	500
Бумага	2уп(500лист)	400	800
Конверты	1000шт	28	28000
Услуги разносчика	1 человек	15000	15000
Всего			44300

Таким образом, рассылка писем с рекламным буклетом и фотографиями основных строительных материалов ООО “СтройМаг” обойдется организации в 44300 руб. В таблице 15 представлен примерный дополнительный бюджет продвижения строительных товаров ООО «СтройМаг» на 2018 год.

Таблица 15 - Затраты по продвижению строительных услуг на 2018 год

Мероприятие	Затраты январь-апрель	Затраты май-август	Затраты сентябрь-декабрь	Ответственный
Бегущая строка в новостнях	30 т.руб	30 т.руб	30 т.руб	Нач.отдела маркетинга
Еженедельная реклама в газете	10 т.руб	10 т.руб	10 т.руб	Нач.отдела маркетинга

Продолжение таблицы 15

Изготовление и размещение рекламного баннера	10 т.руб	10 т.руб	10 т.руб	Нач.отдела маркетинга
Презентация строительных услуг по построенным проектам	10 т.руб	10 т.руб	-	Персонал отдела маркетинга
Организация рассылок (директ- мейл)	20 т.руб	15 т.руб	15 т.руб	Персонал отдела маркетинга
Итого	80 т.руб.	75т.руб.	65т.руб.	Зам.отдела маркетинга

Оценим эффективность данного плана маркетинга (таблица 16).

Таблица 16 – Оценка эффективности данного плана предлагаемой рекламной кампании

Ожидаемый уровень продаж	500 т.руб	700 т.руб	800 т.руб	Нач.отдела продаж
Доля затрат на маркетинг в объеме продаж	16%	10,7%	8,12%	Зам.отдела маркетинга
Ожидаемая прибыль	100 т.руб.	130т.руб.	180т.руб.	Зам.отдела маркетинга
Эффективность маркетинговых затрат	125%	173%	279%	Зам.отдела маркетинга
Итого бюджет маркетинга	220 000 рублей			
Годовой объем продаж	2 000 000рублей			
Годовой объем прибыли	410 000 рублей			
Эффективность маркетинговых затрат	186%			

Таким образом, представленные в таблице 15 расчеты говорят о высокой эффективности предлагаемых дополнительных затрат на рекламу. Рассчитанная эффективность маркетинговых затрат составляет 186%.

Оценим эффективность предложенной рекламной стратегии преимущественного права, которая заключается в проведении акций и скидок с цены. Рассмотрим одну из акций предприятия ООО “СтройМаг” – скидку на штукатурку объемом от 100 штук.

В таблице 17 представлена динамика показателей продаж по акции и на

момент завершения акции на реализуемый товар-штукатурку.

Таблица 17 - Динамика показателей продаж на период действия акции и после её завершения на примере ООО “СтройМаг”

Период действия акции (01.03.2017 - 19.03.2017)	Завершение акции -без скидок (20.03.2017 - 04.04.2017)
Продажи штукатурки (без учета скидок)	
4 869 210,00р.	1 939 610,10р.
Скидка	
251 310,05р.	(скидка предоставлялась по другим акциям) 253 530,45р.
Цена штукатурки (с учетом скидки)	
2 356 100,95р.	1 686 070,65р.
Количество единиц штукатурки	
15190	11780

Таким образом, из показателей продаж, представленных в таблице 16 можно сделать вывод, что в период действия акции продажи товара-штукатурки практически в два раза превышают продажи за период, когда акция была завершена. Растет спрос на услуги, что является одним из положительных результатов акции.

Рассмотрим оценку эффективности дополнительной скидки оптовикам. В середине весны, а так же летом (так как анализ динамики спроса ООО “СтройМаг” показал, что максимальный спрос на строительные товары наблюдается весной - апрель, май, а так же летом) ООО “СтройМаг” предлагает уникальную скидку до 20% постоянным покупателям- оптовикам (против обычной 15% скидки). Расчет эффективности скидки для крупных заказчиков приведен в таблице 18.

Таблица 18– Эффективность дополнительной скидки для постоянных покупателей - оптовиков

Показатели	Затраты (тыс. руб.)	Объем продаж (тыс. руб.)	Чистая прибыль (тыс. руб.)	Прибыль от акции (тыс. руб.)
До акции	-	74040	14800,8	1440,8
После акции	-	81280	16250,6	

Полученная эффективность 1 400 800 руб. достигается за счет эффекта масштаба от крупных продаж. Данная акция – скидка до 20% для постоянных покупателей - оптовиковдолжна использоваться совместно с рекламой в печатных изданиях, исходя из этого, ожидается увеличение продаж приблизительно на 9%. Дополнительных затрат на проведение данного мероприятия не потребуется.

Заключение

Под товарными операциями понимаются операции, связанные с процессами приобретения и реализации товаров. Товарные операции являются неотъемлемой частью торгового оборота предприятий, что особенно актуально в условиях всеобщей глобализации, интеграции мирового торгового пространства, усилении товарообмена как на региональном уровне, так и на межгосударственном.

Большинство авторов отмечают, что все товарные операции делятся на два вида: поступление товаров и их выбытие[28, 13].

Помимо операций по приобретению и реализации товаров, существуют товарные операции по внутреннему расходу товаров, внутреннему приходу товаров, а также возврату товаров от покупателей, возврату товаров поставщику, списанию товаров со склада.

Учет товарных операций является важной частью учета на торговых предприятиях. Бухгалтерский учет призван осуществлять контроль за выполнением оптово-розничного товарооборота, а также проверку правильности документального оформления, законности и целесообразности товарных операций, своевременное и полное их отражение в учете.

В ходе написания ВКР былпроанализировантоварооборот и товарные операции ООО«СтройМаг». Основным видом деятельности изучаемого предприятия является торговля оптовая лесоматериалами, строительными материалами и санитарно-техническим оборудованием.

ООО «СтройМаг» имеет достаточно высокие объемы товарооборота.Все товары покупаются большими партиями и в дальнейшем реализуются покупателю.

Проведенный анализ структуры выручки предприятия ООО «СтройМаг»показывает, что в 2015 г. увеличение выручки наблюдалось по строительным смесям – 12,0% и лакокрасочным материалам – 25,2%. Продажа санитарно-технического оборудования и прочего снизилась на 32%.В 2016 г.

снижение выручки наблюдалось по следующим группам товаров: продажи строительных смесей снизились на 27,3%, лакокрасочных материалов – на 41,9%. Что касается санитарно-технического оборудования и прочего, то из продажи увеличились на 10,1%. Анализ структуры продаж по группам показывает, что основные продажи приходятся на строительные смеси – более 50%. Так же значительный удельный вес в структуре продаж составляют лакокрасочные материалы – более 30%. За анализируемый период наблюдается тенденция увеличения удельного веса строительных смесей и снижение удельного веса остальных групп товаров.

Средние цены реализации ООО«СтройМаг» за 2014-2016гг. постоянно увеличиваются. Данная тенденция может негативно отразится на спросе на продукцию предприятия и снизить товарооборот и количество товарных операций. Негативной тенденцией является то, что объем продаж постоянно снижается.

Помимо этого, в ходе написания ВКР была проанализирована система бухгалтерского учета товарных операций ООО «СтройМаг». Было установлено, что бухгалтерский учет в оптовой торговле существенно отличается от розничной, и имеет ряд особенностей. Поэтому важно отслеживать все последние изменения в законодательстве, чтобы достоверное и правильно вести бухгалтерский учет на предприятии. В ходе проведения анализа документов бухгалтерского учета в ООО «СтройМаг» существенных недочетов и ошибок обнаружено не было,почти все проводки составляются корректно. Тем не менее, на предприятии отсутствует график документооборота, имеются некоторые нарушения составления первичной документации.

Также следует отметить, что особенностью предприятий оптовой торговли являются ошибки учета торговых операций в виде отрицательных остатков. Такие ошибки присуще также и системе учета ООО«СтойМаг». Данный тип ошибок выявляется только в момент продажи товаров, так как эти ошибки чаще всего допускаются на более ранних этапах движения товара, а именно – в момент приемки и маркировки товара, в момент перемещения

товара между подразделениями торговой организации, в момент предпродажной подготовки.

Все эти причины появления отрицательных остатков можно подразделить на следующие группы: ошибки при идентификации товара; технические ошибки учета; ошибки, возникающие из-за неправильной обработки информации; ошибки программного обеспечения.

Приведем практические рекомендации, а именно - как избежать проблемы отрицательных остатков. Эту работу можно провести по нескольким направлениям:

– развивать технологию учета товаров, быть в курсе и обеспечить внедрение новых компьютерных технологий учета товаров;

– усовершенствовать организацию учета и контроля за движением товара;

– повысить квалификацию персонала, то есть обеспечить проведение обучения и аттестаций.

Кроме этого, прежде чем разработать учетную политику для целей бухгалтерского и налогового учета, необходимо понять и описать общую схему движения товара, выбрать методы учета и оценки товара, и после этого зафиксировать эти направления учетной политике. Наиболее эффективным способом избежать отрицательных остатков товара в учете, является установка запрета расхода товара, если его нет в остатках.

Можно выделить еще один способ «борьбы» с отрицательными остатками в информационной учетной системе. А именно, отрицательные остатки будут считаться как излишки, выявленные при продаже, и автоматически учитываться в базе данных, как поступление товара. Потом при проведении инвентаризации обнаружена недостача, которую покроют выявленные при продаже излишки.

Минус данного способа заключается в том, что инвентаризацию товара необходимо будет проводить очень часто, в ином случае дополнительный приход товара будет искажать показатели остатка товара, тем самым завышая их, а значит, учетная информация будет недостоверна.

Следует отметить, что отрицательные товарные остатки, в первую очередь – это признак ошибок в учете товаров, который является результатом недостатков в организации товарного учета, отсутствием должного контроля со стороны руководства за движением товаров, несовершенством учетных компьютерных технологий, применяемых предприятием и низкой квалификацией сотрудников.

Также в ходе написания ВКР были разработаны практические рекомендации повышения уровня товарооборота и продаж в целом, что отразится также и на увеличении объема товарных операций- план стимулирования сбыта в целом и план предлагаемой рекламной кампании в частности.

Список использованных источников

1. Налоговый кодекс Российской Федерации [Электронный ресурс] URL: http://base.garant.ru/10900200/(дата обращения: 19.05.2017).

2. Федеральный закон от 22.05.2003 N 54-ФЗ «О применении контрольно-кассовой техники при осуществлении наличных денежных расчетов и (или) расчетов с использованием электронных средств платежа» (ред. от 03.07.2016)// Инф. система «Консультант Плюс» – 2017 – 20 мая.

3. Федеральный закон от 28.12.2009 N 381-ФЗ «Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации» (ред. от 03.07.2016)// Инф. система «Консультант Плюс» – 2017 – 20 мая.

4. Федеральный закон от 06.12.2011 N 402-ФЗ «О бухгалтерском учете» (ред. от 23.05.2016)// Инф. система «Консультант Плюс» – 2017 – 20 мая.

5. Постановление Правительства РФ от 12.11.2002 N 814 (ред. от 26.03.2014) «О порядке утверждения норм естественной убыли при хранении и транспортировке материально-производственных запасов» // Инф. система «Консультант Плюс» – 2017 – 20 мая.

6. Приказ Минфина России от 09.06.2001 N 44н (ред. от 16.05.2016) «Об утвержденииПоложенияпобухгалтерскомуучету»Учет материальнопроизводственныхзапасов»ПБУ5/01»// Инф. система «Консультант Плюс» – 2017 – 20 мая.

7. Приказ Минфина России от 28.12.2001 N 119н «Об утверждении Методических указаний по бухгалтерскому учету материально-производственных запасов»(ред. от 24.10.2016)// Инф. система «Консультант Плюс» – 2017 – 20 мая.

8. Приказ Минфина РФ от 31.10.2000 N 94н «Об утверждении Плана счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций и Инструкции по его применению»(ред. от 08.11.2010)// Инф. система «Консультант Плюс» – 2017 – 20 мая.

9. Приказ Минфина России от 06.10.2008 N 106н (ред. от 06.04.2015)

«Об утверждении положений по бухгалтерскому учету» (вместе с «Положением по бухгалтерскому учету «Учетная политика организации» (ПБУ 1/2008)», «Положением по бухгалтерскому учету «Изменения оценочных значений» (ПБУ 21/2008)») (Зарегистрировано в Минюсте России 27.10.2008 N 12522)// Инф. система «Консультант Плюс» – 2017 – 20 мая.

10. Приказ МНС РФ от 10.12.2002 N БГ-3-22/707 «Об утверждении Методических рекомендаций по применению главы 26.3 «Система налогообложения в виде единого налога на вмененный доход для отдельных видов деятельности» Налогового кодекса Российской Федерации» (ред. от 28.10.2003)// Инф. система «Консультант Плюс» – 2017 – 20 мая.

11. Постановление Госкомстата РФ от 19.08.1998 N 89 «Об утверждении методических указаний по определению оборота розничной и оптовой торговли на принципах статистики предприятий»// Инф. система «Консультант Плюс» – 2017 – 20 мая.

12. Антошина О. Д. Учет операций по движению товаров в торговых организациях // Финансовая газета. Региональный выпуск. 2016. № 43. С. 12-15.

13. Басалаева Е. В. Учет возврата товара // Бухучет. 2013. № 17. С. 32-35.

14. Булатова З. Г., Булатов М. А. Бухгалтерский учет товаров, расчетов и финансовых результатов в торговых организациях. М.: Экзамен, 2016. 352 с.

15. Гуккаев В. Б. Документальное отражение операций реализации в организациях розничной и оптовой торговли // Бухгалтерский учет и налоги в торговле и общественном питании. 2013. № 9. С. 48-50.

16. Жадан Л.Д. Товары на складе и в залоге: истечение срока годности, утрата товарного вида // Финансовая газета. Региональный выпуск. 2013. № 22. С. 23-27.

17. Илюхина Н. А., Шестеро Н. В. Модель анализа товарных запасов, издержек обращения и финансовых результатов в разрезе товарных (номенклатурных) групп // Международный студенческий научный вестник. 2015. № 6. С. 18.

18. Карзаева Н. Н. Учет товарных операций. М.: Финансы и статистика, 2016. 415 с.

19. Малявкина Л. И. Учет и налогообложение операций по оптовой продаже товаров // Бухгалтерский учет в торговле. 2014. № 15. С. 21-24.

20. Миронова Л. Д. Учет тары // Торговля: бухгалтерский учет и налогообложение. 2014. № 9. С.52-54.

21. Патров В. В., Пятов М. Л. Документальное оформление движения товаров в торговле // Бухгалтерский учет в торговле. 2015. № 8. С. 18-21.

22. Федоренко И. В. Содержание бухгалтерского учета в современных условиях его нормативного регулирования // Аудит и финансовый анализ. 2013. № 6. С. 83-88.

23. Филько С. В., Филько И. В. Анализ подходов к содержанию контроллинга // Вестник Красноярского государственного аграрного университета. 2014. № 4. С. 72.

24. Футанов Л. А. Оптовый товарооборот: учебник для вузов. – Ростов н/Д: Феникс, 2016. 236 с.

25. Хирон Л. С. Анализ оптового товарооборота: учебник. – М: КноРус, 2016. 544 с.

26. Царев Н. Б. Современное предпринимательство: социально-экономическое измерение: монография. Т. 14 / Н. Б. Царев, А. В. Гладилин, И. М. Колесников и др. Воронеж, 2017. 640 с.

27. Цуплев, Ж.Г. Бухгалтерский учет товарных операций в оптовой торговле / Ж.Г. Цуплев // Бухгалтерский учет и аудит. 2017. № 1. С. 18-22.

28. Шаблина, И.Б., Кириллова К.В. Учет в торговле / И.Б. Шаблина, К.В. Кириллова //Молодой ученый. 2016. № 12 3 (41-3). С. 687-689.

29. Щукин, А.Ф. Современные инструменты анализа товарооборота / А.Ф. Щукин // Финансы и кредит. 2016. Т. 5. № 3. С. 165-173.

30. Шумилов, В.А. Оценка готовности предприятия к реализации рекламной стратегии / В.А. Шумилов, Ахтямов Т.В. // Маркетинг. 2014. № 3 (58). С. 21-28.

31. Ядов, М.Н. Анализ эффективности рекламной политики фирмы/ М.Н. Ядов // Проблемы теории и практики управления. 2015. № 5. С. 58–63.