

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение
высшего образования
«Южно-Уральский государственный университет
(национальный исследовательский университет)»
Высшая школа экономики и управления
Кафедра бухгалтерского учета, анализа и аудита

ДОПУСТИТЬ К ЗАЩИТЕ
Зав. кафедрой
_____ И.И. Просвирина
«__» _____ 2020 г.

УЧЕТ И АНАЛИЗ ДВИЖЕНИЯ ТОВАРА В АПТЕЧНОЙ СЕТИ
(НА ПРИМЕРЕ ООО «АЛВИК»)

ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА К ВЫПУСКНОЙ
КВАЛИФИКАЦИОННОЙ РАБОТЕ
ЮУрГУ–38.03.01. 2020. 534.ВКР

Руководитель ВКР, к.э.н., доцент
_____ Т.В. Денисова
_____ 01.06. _____ 2020 г.

Автор ВКР, студент группы ЭУ-570
_____ А.Ю. Владимирова
_____ 25.05. _____ 2020 г.

Нормоконтролер, старший преподаватель
_____ М.И. Лаврова
_____ 06.06. _____ 2020 г.

РЕФЕРАТ

Владимирова А.Ю. Учет и анализ движения товара в аптечной сети ООО «Алвик». – Челябинск: ЮУрГУ, ЭУ–570, 2020. – 63 с., 10-табл., рис. – 15, библиогр. список – наим.43.

Объект – финансово-хозяйственная деятельность аптечной сети ООО «Алвик».

Предмет – бухгалтерский учет и анализ движения товаров в аптечной сети.

Цель исследования – разработка рекомендаций по совершенствованию учета товаров и их рационального использования для аптечной сети ООО «Алвик».

В работе проанализированы процесс бухгалтерского учета движения товаров, а также сущность и методологические аспекты ведения анализа движения товара в розничной торговле аптечной сети ООО «Алвик».

Разработка рекомендаций по решению выявленных проблем позволит, совершенствовать бухгалтерский учет товара, анализа их движения и меры их рационального использования. Для этого нам нужно внедрить систему скидок на товар, ввести график товародвижения и усовершенствовать учетную политику в организации.

Практическая значимость работы заключается в том, что разработанные рекомендации для ООО «Алвик» повысят эффективность организации системы учета и улучшит финансовое состояние.

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	4
1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ УЧЕТА И АНАЛИЗА ДВИЖЕНИЯ ТОВАРОВ... 6	
1.1 Нормативно-законодательное регулирование учета товаров в организации .. 6	
1.2 Документальное оформление движения товаров	10
1.3. Бухгалтерский учет движения товаров.....	17
1.4 Сущность и методика анализа движения товаров в аптеке	21
1.5 Учет движения в международной практике.....	25
Вывод по главе один	28
2 УЧЕТ И АНАЛИЗ ДВИЖЕНИЯ ТОВАРОВ В ООО «АЛВИК»	30
2.1 Краткая организационно- экономическая характеристика ООО «Алвик». ...	30
2.2 Бухгалтерский учет движения товаров в ООО «Алвик»	35
2.3 Анализ движения товаров в ООО «Алвик».....	38
Вывод по главе два.....	43
3 РЕКОМЕНДАЦИИ ПО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЮ УЧЕТА ТОВАРОВ И ЭФФЕКТИВНОСТИ ИХ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ В ООО «АЛВИК».....	45
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	52
БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК	55
ПРИЛОЖЕНИЯ	
ПРИЛОЖЕНИЕ А «Бухгалтерский баланс»	59
ПРИЛОЖЕНИЕ Б «Отчет о финансовых результатах»	60

ВВЕДЕНИЕ

В современном мире для стабильной работы в аптечном предприятии необходимо иметь запасы. Запасы – это неотъемлемая часть торговли, и являются одной из главных основ деятельности предприятия. Без наличия запасов невозможно нормальное функционирование экономического субъекта предприятия.

Объем продукции и улучшение ее качества зависит от того, насколько хорошо обеспечено предприятие товарным запасом, и продуктивно ли их использование. Значительный объем в активах у организаций составляют запасы, которые представляют собой большое количество видов и наименований.

Для привлечения внимания на потребительском рынке представлено огромное количество товаров. В настоящее время реализуемым товаром может выступать любой продукт, для удовлетворения собственных потребностей.

Для эффективной деятельности торговых предприятий на рынке необходима более полная информация, которая дает точно ориентироваться при выборе разного рода решений. При создании такой информации существенную роль играет бухгалтерский учет, благодаря которому обобщается и отражается экономическая информация для выявления любых процессов сложности и конкретности.

Бухгалтерский учет, является составной частью системы управления, представляет собой контроль за обоснованностью и непрерывного движения документального отражения всех хозяйственных операций, а также соблюдение финансовой и платежной дисциплины торговых предприятий.

Объектом исследования является финансово-хозяйственная деятельность аптечной сети ООО «Алвик».

Предметом исследования является бухгалтерский учет и экономические показатели движения товара в аптечной сети ООО «Алвик».

Цель исследования – разработка рекомендаций по совершенствованию учета товаров и их рационального использования в ООО «Алвик».

Для достижения поставленной цели необходимо реализовать ряд задач:

- 1) изучить теоретические аспекты учёта и анализа движение товаров;
- 2) рассмотреть особенности деятельности ООО «Алвик»;
- 3) исследовать постановку учета товаров на предприятии;
- 4) провести анализ движения товаров;
- 5) выявить недостатки и разработать рекомендации по их устранению.

Для решения поставленной задач использованы нормативные правовые акты РФ, учебные пособия и научно-практические комментарии современных специалистов, справочно-правовая система «Гарант», а также практические материалы по организации бухгалтерского и учета в ООО «Алвик».

1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ УЧЕТА И АНАЛИЗА ДВИЖЕНИЯ ТОВАРОВ

1.1 Нормативно-законодательное регулирование учета товаров в организации

Нормативное регулирование и порядок формирования в бухгалтерском учете осуществляется на базе положения по бухгалтерскому учету (ПБУ 5/01) «Учет материально-производственных запасов», и методическими указаниями по бухгалтерскому учету материально-производственных запасов (МПЗ), а также утвержденный план счетов бухгалтерского учета в финансово-хозяйственной деятельности организации и инструкции по ее применению.

По законодательству организация понимается как юридическое лицо Российской Федерации, являющейся элементов общественной структуры.

В бухгалтерском учету запасы выступают в качестве материально-производственных активов, которые предназначены для продажи или могут использоваться в управленческих нуждах организации.

Задачи, которые необходимо решить при бухгалтерском учете материально-производственных запасов: регулярный контроль за сохранением материально-производственных запасов путем постоянного учёта в местах хранения их и по материально-ответственными лицами; регистрация документов поступления и расходования материально-производственных запасов; контроль за расходованием средств точно по назначению и согласно с утвержденными нормативами; регулярная сверка реального наличия материально-производственных запасов в местах хранения со сведениями бухгалтерского учета.

Любые товары, что предназначены для продажи, являются запасами. Чтобы информации о запасах была достоверной и корректно сформированной, организация должна самостоятельно вести надлежащий контроль за наличием и движением единиц бухгалтерского учета. В зависимости от характера и порядка их приобретения, к запасам должны присваиваться номенклатурные группы, партии товаров.

Приобретенные запасы выражаются по фактической себестоимости, и признаются в сумме фактических затрат, понесенных организацией на приобретение, за исключением НДС.

Предъявляемые требования к формированию стоимости фактических затрат на получение запасов, представлены на рисунке 1.

Наименование	Основные требования, предъявляемые к затратам
Суммы денежных средств	Уплачиваемые в соответствии с договором поставщику (продавцу); уплачиваемые организациям за информационные и консультационные услуги, связанные с приобретением материально-производственных запасов;
Невозмещаемые налоги	Уплачиваемые в связи с приобретением единицы материально-производственных запасов
Вознаграждения	Уплачиваемые посреднической организации, через которую приобретены материально-производственные запасы;
Затраты по заготовке и доставке материально-производственных запасов до места их использования, включая расходы по страхованию	Данные затраты включают, в частности, затраты по заготовке и доставке материально-производственных запасов; затраты по содержанию заготовительно-складского подразделения организации, затраты за услуги транспорта по доставке материально-производственных запасов до места их использования, если они не включены в цену материально-производственных запасов, установленную договором; начисленные проценты по кредитам, предоставленным поставщиками (коммерческий кредит); начисленные до принятия к бухгалтерскому учету материально-производственных запасов проценты по заемным средствам, если они привлечены для приобретения этих запасов;
Затраты по доведению материально-производственных запасов до состояния, в котором они пригодны к использованию в запланированных целях	Данные затраты включают затраты организации по подработке, сортировке, фасовке и улучшению технических характеристик полученных запасов, не связанные с производством продукции, выполнением работ и оказанием услуг;
Иные затраты	Непосредственно связанные с приобретением материально-производственных запасов.

Рисунок 1 – Требования к затратам на приобретение запасов

Учетная политика и затраты на формирование запасов осуществляется предприятием в порядке, установленных норм для формирования себестоимости определенных видов продукции.

Запасы, внесенные в счет вклада в уставный капитал организации, определяется исходя из их денежной оценки, согласованной участниками торговой организации.

МПЗ, полученные по договорам, предусматривающие исполнение обязательств неденежными средствами, по фактической себестоимости признается стоимость активов, переданных или подлежащих передаче организацией, и устанавливается исходя из цены, по которой организация определяет стоимость аналогичных активов. Если невозможности установить стоимость активов, то оплата определяется исходя из цены приобретаемых аналогичных материально-производственных запасов.

Организация, занимающаяся торговой деятельностью, может включать в расходы на продажу затраты по транспортировке товаров до склада.

Товары, которые организация приобрела для дальнейшей продажи, оцениваются по фактической себестоимости. Организации, осуществляющие розничную торговлю, вправе производить оценку приобретенных для продажи товаров по продажной стоимости.

Кроме того, организация, которая вправе применять упрощенные способы ведения бухгалтерского учета:

- 1) оценивать приобретенные МПЗ по цене закупа у поставщика;
- 2) признавать данные затраты в составе расходов по обычным видам деятельности в полной сумме при условии, что характер деятельности такой организации не предполагает наличие существенных остатков МПЗ;
- 3) признавать расходы на приобретение материально-производственных запасов, предназначенных для управленческих нужд, в составе расходов по обычным видам деятельности в полной сумме по мере их приобретения (осуществления).

В случае, когда материально-производственные запасы, находящиеся в пользовании или распоряжении в соответствии с условиями договора, но не принадлежащие организации, так же принимаются к учету в оценке, предусмотренные по договору, и наоборот, когда МПЗ, принадлежат

организации, но находятся еще в пути, также учитываются в бухгалтерском учете в оценке, предусмотренной в договоре, с последующим уточнением фактической себестоимости.

Исходя из используемых способов оценки запасов, на конец каждого отчетного года МПЗ отражаются в бухгалтерском балансе по предложенной стоимости.

Задачи, которые необходимо решить при бухгалтерском учета МПЗ:

1) регулярный контроль за сохранением материально-производственных запасов путем постоянного учёта в местах хранения их и по материально-ответственными лицами;

2) регистрация документов поступления и расходования материально-производственных запасов;

3) контроль за расходованием средств точно по назначению и согласно с утвержденными нормативами;

4) регулярная сверка реального наличия материально-производственных запасов в местах хранения со сведениями бухгалтерского учета.

Для более полного раскрытия задач и требованиям предъявляемые к учету материально-производственных запасов была разработана таблица 1.

Таблица 1 – Задачи, поставленные при учете МПЗ

Основные задачи учета материально-производственных запасов	Основные требования предъявляемые бухгалтерскому учету материально-производственных запасов
Определение фактической себестоимости запасов	Сплошное, непрерывное и полное отражение движения (прихода, расхода, перемещения) и наличия запасов
Внутренний контроль за сохранностью запасов в местах их хранения и на всех этапах их движения	Оперативность (своевременность) учета запасов
Правильное и своевременное документооборота операций, и обеспечение достоверных данных по заготовлению, поступлению и отпуску запасов	Учет количества и оценки запасов

Основные задачи учета материально-производственных запасов	Основные требования предъявляемые бухгалтерскому учету материально-производственных запасов
Внутренний контроль за соблюдением установленных норм запасов, обеспечивающих бесперебойное производство продукции, выполнение работ и оказание услуг	Достоверность
Своевременное выявление ненужных и излишних запасов с целью их возможной продажи или выявления иных возможностей вовлечения их в оборот	Соответствие синтетического учета и оперативного учета движения запасов в подразделениях организации данным бухгалтерского учета
Анализ эффективности использования запасов	Соответствие данных складского учета и оперативного учета движения запасов в подразделениях организации данным бухгалтерского учета

Учитывая данные, приведенные в таблицы, можно сделать вывод о том, что каждой задачей учета материально-производственных запасов, предъявляются конкретные требования, которые в дальнейшем затрудняют организацию бухгалтерского учета в организации, так как для эффективности использования, он должен быть непрерывен, достоверен и оперативен.

Нормативное регулирование по ПБУ 5/01 действует до 31.12.2020 года, далее вступает в силу с 6 апреля 2020 года Приказ Минфина России от 15.11.2019 № 180н «Об утверждении Федерального стандарта бухгалтерского учета ФСБУ 5/2019 «Запасы».

1.2 Документальное оформление движения товаров

Каждая хозяйственная операции должна сопровождаться оправдательной документацией, служившая первичными учетными документами. Любая организация может использоваться унифицированный пакет документов, ведущие хозяйственную деятельность, в них входят формы, представленные на рисунке 2.

Форма документов	Описание документа
М-2, М-2а	Доверенности, дающие возможность конкретному лицу выступать в качестве доверенного от предприятия на момент получения материальных ценностей от поставщика.
М-4	Форма приходного ордера, придающийся для учета определенных материалов от поставщика.
М-7	Акт о приемке товаров, оформление которого производится в момент приемки мат. ценностей, имеющих расхождения по ассортименту, количеству или качеству с полученными данными от поставщика.
М-11	Требование-накладная, необходимая для учета материально-производственных запасов внутри фирмы.
М-17	Карточка учета материалов, которая оформляется для учета материально-производственных ценностей на складе: по сорту, виду, размеру, номенклатурному номеру.

Рисунок 2 – Унифицированные формы документов

1) Осуществляет закупку товаров аптечного ассортимента и ИМН. Закуп – это приобретения лекарственных средств и других товаров для дальнейшей перепродажи. Если своевременно получить необходимое количество качественного товара еще и по минимально возможным ценам, то данный вид закупки будет являться эффективным. Закупочная логистика – это организация доставки и обеспечение материальными потоками фармацевтическое предприятие, аптеки и медицинской организации лекарственными средствами. В основе изучения логистических подсистем лежит процессов движения сырья, материалов, комплектующих и запасных частей с рынка закупок до складов предприятия. Основная цель закупочной логистики заключается в обеспечении аптек или медицинских организацией необходимых по количеству и качеству все возможные лекарственных средств в определенное время, от поставщика, который будет отвечать по свои обязательствам, у которого имеется хороший сервис и всегда фиксированные цены.

2) Поставка товаров. Поставщики должны обладать лицензией на право оптовой реализации лекарственными товарами. К документации обязательно должны прилагаться копии лицензий, которые хранятся в аптеке.

Основными поставщиками – оптовиками, у которых аптеки приобретает товар для продажи, являются оптовые продавцы лекарственного товара городов

Москва, Санкт-Петербург, Ростов-на-Дону, Челябинск, и данных областей. Среди продавцов, с которыми на данный момент установлены достаточно длительные логистические связи, приведенные в таблице 2.

Таблица 2 – Компании поставщиков

Город поставщик	Компания
Москва	Пульс, AllianceHealthcare, Роста,Авикон, Фармстандарт
Санкт-Петербург	БСС,Фора-фарм СПб, Эклиф, Фармсинтез
Ростов-на-Дону	МедиаМед, Парацельс,
Челябинск	Областной аптечный склад
Новосибирск	Катрен

Счет, товаротранспортная накладная (ТТН) и товарная накладная, а также сертификаты качества на все ЛС, это документы, которые обязаны сопровождать товар от поставщиков при привозе в аптечные учреждения.

Когда все документы на руках у организации и весь товар отгружен, материально ответственные лица приступают к приемке товара проверяя их на соответствие по количеству и качеству

3) Доверенность – это документ, удостоверяющий поручение на получение товаров.

Доверенность оформляется один раз в год на материально-ответственные лица, и в ней указываются реквизиты сторон, на основании которых поставщики осуществляется отпуск товар (договор, спецификация, счет и др.).

4) Разгрузка товаров. Процесс разгрузки осуществляется передвижением товара с автотранспорта на товарную платформу под контролем провизора или фармацевта аптечного склада. Выгрузки товаров осуществляется последовательно по каждому наименованию отдельно, размещая их на поддоны. После товар уходит в приемный отдел склада. Когда весь товар отгружен, специалист аптечного склада проводит проверку сопроводительных документов, после чего ставит печать и подписывает все сопроводительные транспортные документы,

одни из которых остаются на складе, другие отдаются водителю обратно в руки. В дальнейшем поступивший товар покидает территорию склада.

5) Приемка товаров на складе. Приемкой занимаются материально – ответственные лица, которые осуществляют контрольные проверки. На случай, если при приеме товара попадает товар сомнительного качества (например, повреждение упаковки), или груз не соответствует условиями хранения отдельных групп товаров (например, холод хранился долгое время в обычном температурном режиме) то не позднее десяти рабочих дней составляется акт об расхождении факта с данными накладной товара, и берут на ответственное хранение. Акт составляется в трех экземплярах. Сначала составляется претензия, она же является основанием для расхождения фактического наличия товара в аптеке от накладной, второй экземпляр – отправляем на склад для дальнейших решений от руководства, а третий остается в аптеке и храниться в документах на аптеку.

Бывают случаи, когда поставщик отказывается платить по претензии в части затрат на приобретение бракованной продукции, то аптека вправе списать дебиторскую задолженность, числящуюся по дебету счета 76.2 «Расчеты по претензиям», в состав прочих расходов только по истечении срока исковой давности.

Если товар поступает в аптеку без правильно оформленных документов, то, продукция берется на ответственное хранение организацией. Этот товар хранится отдельно от основного ассортимента, и обозначается резервным товаром, и помещаются в специально выделенную карантинную зону.

Соответственно организация обязана составить акт о приеме товара и продолжает учитываться на счете 002 «Товарно-материальные ценности, принятые на ответственное хранение».

Любое списание имущества в результате событий, не зависящих от воли организации (к примеру, по таким причинам как порча, боя, хищения, стихийного бедствия и тому подобных событий), должно быть зафиксировано документально.

Списание испорченных товаров оформляется актом, например, по форме ТОРГ-15 «Акт о порче, бое, ломе товарно-материальных ценностей» или ТОРГ-16 «Акт о списании товаров».

Порядок списания товара, который подлежит ликвидации, будет зависеть от причин, в результате которых он был испорчен или стал непригоден для использования.

Однако стоимость таких товаров отражается как их недостача по дебету счета 94 «Недостачи и потери от порчи ценностей».

Если будет установлено, что нарушены условия хранения товара, его порча подлежит отнесению на виновное лицо. Оформляется бухгалтерской записью Д73 К 94. Возмещается по рыночной стоимости.

Если товар стал непригодным для использования в результате истечения срока его годности, то его стоимость списывается на расходы в дебет счета 91-2 «Прочие расходы».

Приемочное помещение занимает на складе отдельный участок и служит временным местом для хранения пришедшего товара. В этом помещении так же располагаются приборы на анализ качества товара.

б) Товарно-транспортные накладные (ТТН). Это документы от поставщика, которые оформляются в двух экземплярах и предназначенные для учета движения ТМЦ при их перемещении с участием транспортных средств. Единственным нюансом является то, что на лекарственные препараты, которые находятся на предметно-количественном учете (например, ядовитые, наркотические лекарственные средства, спирт и др.), составляются на один экземпляр больше, который передается материально-ответственному лицу.

При оформлении ТТН необходимо выполнять требования к отражению цены реализации с указанием оптовой цены и торговой наценки поставщиков. Как правило, для российских препаратов целесообразно отмечать оптовую цену производителя, а для импортных, таможенную стоимость.

7) Размещение товаров в складском помещении. При размещении поступившего груза, должны соблюдаться определенные условия работ, чтобы

обеспечить защиту поступившего товара от атмосферных осадков, воздействия низких и высоких температур.

Лекарственные средства, требующие особых условий хранения, необходимо принимать в первую очередь и хранить строго предписанным нормам.

Лекарственные средства подлежащие предметно-количественному учету (ПКУ), в перечне списка сильнодействующих веществ должны соответствовать установленным требованиям и храниться в определенных условиях, (см. Приказ № 330 от 12.11.1997 г), где не допустимо нахождение посторонних лиц в помещении (часть складского помещения, предназначенная для приема, сортировки, хранения, комплектации, отпуска и отгрузки ЛС). Товар ПКУ или другие лекарственные средства имеющий ограниченный срок годности (до двух лет), в фармацевтических организациях дополнительно учитывается в Книге учета наркотических и других лекарственных средств, подлежащих ПКУ (форма № А-2.3) и в Стеллажной карточке (форма № А-1.9).

Если пришедший товар соответствует по количеству, качеству, и комплектности условиям договора, то аптекой оформляется приходный ордер – форма М-4 (форма 7.3.). Так же при приемке и оприходовании материалов может оформляться проставлением на документе поставщика (накладной и т. п.) штампа, в оттиске которого содержатся те же реквизиты указанного штампа и ставится очередной номер приходного ордера. Такой штамп приравнивается к приходному ордеру.

Поступление товара со склада осуществляется на основании документов:

- 1) Товарная накладная;
- 2) Счет-фактура;
- 3) Протокол согласования цены;
- 4) Сводная ведомость наличия сопроводительных документов.

Товар, поступивший в аптеку при приемке, проводится в единицах, которые указаны в сопроводительных документах.

Далее товар принимают, сверяя по числу единиц на основании упаковочного ярлыка, вложенного поставщиком в каждое упакованное место.

Приемка товара в аптеке производится сразу и не должны превышать более 10 дней с момента его получения. Для особых групп товара, таких как сыворотки и вакцины, а также другие скоропортящиеся товары принимаются по количеству и качеству в первую очередь и не позднее 24 ч.

По характеру деятельности аптечные организации классифицируются на реализацию готовых лекарственных средств и изготавливающие лекарственные препараты по рецептам врачей.

На рисунке 3 представлена классификация аптек.

Вид аптек	Характер деятельности аптеки
Производственные аптеки	Изготавливающие лекарственные препараты по рецептам врачей, требованиям учреждений здравоохранения, стандартным прописям, с последующей их реализацией в пределах юридического лица по рецептам и без рецептов врача; осуществляющие реализацию готовых лекарственных препаратов и других товаров, разрешенных к отпуску из аптечных организаций, населению по рецептам или без рецептов врача и учреждениям здравоохранения, просвещения, социального обеспечения и другие по требованиям или заявкам (аптека с производственным отделом, аптечный пункт с правом изготовления лекарственных препаратов);
Аптеки готовых лекарственных средств	Осуществляющие реализацию готовых лекарственных препаратов и других товаров, разрешенных к отпуску из аптечных организаций, населению по рецептам или без рецептов врача и учреждениям здравоохранения по требованиям или заявкам (аптека готовых форм, аптечный пункт без права изготовления лекарственных препаратов, аптечный киоск, аптечный магазин).

Рисунок 3 – Классификация видов аптек

Аптечные организации в своей работе должны руководствоваться определенными требованиями, установленными государственными стандартами, санитарными, противопожарными правилами и другими нормативными документами (далее – стандарты), правилами охраны труда и техники безопасности.

Аптечные организации могут быть представлены аптеками, аптечными пунктами, аптечными киосками, аптечными магазинами

Главным видом деятельности в аптеках является реализация лекарственных средств.

Лекарственные средства могут быть реализовываться в аптеке только в случае, если имеют регистрационный номер и зарегистрированы в реестре соответствия лекарственных средств и имеют сертификата их качества. Лекарственные препараты, которые изготавливаются в аптеках по рецептам врачей, по заказу лечебно-профилактического учреждения по официальным прописям не подлежат регистрации и учет реализации таких лекарственных препаратов отражаются в соответствующих документах и учитываются по количеству и стоимости, а определяется по чекам в кассе после оплаты.

1.3. Бухгалтерский учет движения товаров

Бухгалтерский учет в аптеке может быть централизованным, децентрализованным, смешанным. Ведение учетной работы осуществляется в соответствии с утвержденной Минздравом инструкцией. Результаты финансово-хозяйственной деятельности аптеки отражаются в балансе вышестоящей организации.

Аптеки, являющиеся самостоятельными субъектами предпринимательства, организуют и ведут децентрализованный учет. Они имеют расчетные счета, составляют и сдают бухгалтерский баланс, налоговые декларации и другие отчетные формы.

Товары, являются частью МПЗ, принимаются к бухгалтерскому учету по фактической себестоимости, если приобретены или получены от других юридических или физических лиц, и предназначенные для продажи, Аптечные организация, которые осуществляют торговую деятельность могут включать в свой состав расходов на продажу, затраты по заготовке и доставке товаров.

При этом товары, приобретенные организацией для продажи, оцениваются по себестоимости. Данным способом, как правило, и ведут учет товаров аптечные

организации. Способ учета товаров должен быть закреплен в учетной политике организации для целей бухгалтерского учета.

В бухгалтерском балансе стоимость товаров отражают только по фактической себестоимости, то есть без учета начисленной торговой наценки, приходящейся на остаток товаров: стоимость товаров (дебет счета 41 «Товары») уменьшается на сумму торговой наценки (кредит счета 42 «Торговая наценка»).

№ п/п	Содержание проводки	Корреспонденция счетов	
		Дебет	Кредит
1	Отражена покупная стоимость товара	41-2	60-1
2	Проведена оплата за товар поставщику	60-1	51
3	Отражена сумма торговой наценки	41-2	42

Рисунок 4 – Корреспонденция счетов по учету поступления товара

Счет 41 «Товары» предназначен для обобщения информации о наличии и движении товарно-материальных ценностей, приобретенных в качестве товаров для продажи. Организации, осуществляющие торговую деятельность, на счете 41 «Товары» учитывают также покупную тару. К счету 41 «Товары» могут быть открыты, например, следующие субсчета: 41-1 и 41-2 («Товары на складах» «Товары в розничной торговле»).

Аналитический учет по счету 41 «Товары» ведется по ответственным лицам, наименованиям (сортам, партиям, кипам), а в необходимых случаях – и по местам хранения товаров.

Счет 42 «Торговая наценка» предназначен для обобщения информации о торговых наценках (скидках, накидках) на товары в организациях, осуществляющих розничную торговлю, если их учет ведется по продажным ценам. Аналитический учет по счету 42 «Торговая наценка» должен обеспечивать отдельное отражение сумм скидок (накидок) и разниц в ценах, относящихся к различным группам товаров в организации.

Поскольку аптека ведет учет товаров по продажным ценам, таковые она устанавливает на все поступающие товары, которые будут реализовываться в розницу. Продажная цена товара в рознице складывается из стоимости его приобретения и суммы торговой наценки, устанавливаемой аптекой.

По общему правилу размер наценки определяется розничным продавцом, то есть аптекой, самостоятельно. При этом размер наценки зависит от маркетинговой политики аптеки: может устанавливаться как единая наценка на весь ассортимент товаров, так и различная по видам товарных групп. Исключением является наценка на лекарства, цены на которые регулируются государством, например на включенные в перечень жизненно необходимых и важнейших лекарственных средств (ЖНВЛС). В этом случае наценка не может превышать процент от стоимости лекарств, установленный нормативными актами.

Начисление наценки оформляется первичным учетным документом. Сумму торговой наценки указывают в реестре розничных цен.

Унифицированной формы реестра розничных цен нет. Есть рекомендуемая форма Реестра свободных розничных цен, к Методическим рекомендациям по формированию и применению свободных цен и тарифов на продукцию, товары и услуги, направленным для использования в работе Письмом Минэкономки России от 20.12.1995 № 7-1026. Данный вариант можно взять за основу и дополнить необходимыми графами, а также, убрав все лишнее, разработать свой вариант реестра, утвердив его в учетной политике аптечной организации.

Реестр должен содержать такие реквизиты, как название аптечной организации, дата оформления, подпись руководителя аптеки. Кроме этого, обязательным является наименование товара, цена от поставщика, торговая наценка в процентных соотношениях и цена розницы.

Реестр розничных цен составляется ежедневно на весь товар, поступающий в аптеку. Розничные цены на товар утверждаются руководителем аптеки.

При осуществлении безналичных расчетов допускаются расчеты платежными поручениями, по аккредитиву, чеками, расчеты по инкассо, а также расчеты в

иных формах, предусмотренных законом, установленными в соответствии с ним банковскими правилами и применяемые в банковской практике обычаями делового оборота.

Бухгалтерский учет товаров по продажным ценам дает возможность не вести учет каждой реализованной в розницу единицы товаров, а списывать с Кредита счета 41 в Дебет счета 90 стоимость всех реализованных по продажной цене товаров одной суммой, которая всегда равна сумме полученной за эти товары выручки. Но чтобы выявить финансовый результат от реализации, в Дебет счета 90 должна попасть не вся выручка, а лишь стоимость приобретения товаров. Ее определяют как разность между стоимостью товаров по розничным ценам и торговой наценкой, относящейся к проданным товарам. Для этого одновременно со списанием продажной стоимости со счета 90 списывают сумму торговой наценки, которая приходится на проданные товары (реализованная торговая наценка). Поэтому самое главное при учете товаров по продажным ценам - правильно рассчитать сумму наценки по реализованным товарам. Тогда после списания реализованной торговой наценки на счете 90 образуется кредитовое сальдо, показывающее валовой доход от реализации товаров.

№ п/п	Содержание проводки	Корреспонденция счетов	
		Дебет	Кредит
1	Отражена выручка от продажи товаров	50, 51, 62	90
2	Списана себестоимость проданных товаров	90/2	41
3	Начислен НДС со стоимости проданных товаров	90/3	68
4	Списаны расходы, связанные с продажей товаров	90/2	44
5	Получена оплата от покупателей за проданный товар	51	62

Рисунок 5 – Корреспонденция счетов по реализации товара

Учет на поступления товаров в розничной торговле ведется в бухгалтерии по каждому товарному и расчетно-платежному документу. При расчетах в порядке плановых платежей в системе бухгалтерских записей осуществляется по каждому поставщику. Позиционный метод состоит в том, что в дебете счета 60 записи

производятся на основании расчетных документов (при оплате поставщикам), а в кредите – на основании товарных и транспортных документов, подтверждающих оприходование товаров материально ответственными лицами. Такой порядок в системе бухгалтерских записей позволяет осуществлять контроль за полным и своевременным оприходованием товаров, а также за расчетами с поставщиками.

1.4 Сущность и методика анализа движения товаров в аптеке

Аптека осуществляет розничную торговлю лекарственными и другими сопутствующими товарами, разрешенными к продаже в аптеке, в связи с чем бухгалтерский учет товаров практически ничем не отличается от учета товаров любой другой организации розничной торговли.

Торговая деятельность – это деятельность, интересы которой пересекаются во многих предприятиях, отраслях и населенных пунктах.

К основным функциям торговли относят:

- 1) реализация товаров населению;
- 2) передача предметов потребления до потребителей;
- 3) равновесие между спросом и предложением;
- 4) уменьшение издержек в обращении.

Различают следующие виды торговли, которые представлены на рисунке 5.



Рисунок 6 – Виды торговли

Один из главных экономических показателей торговых организаций в хозяйственной деятельности является товарооборот. Товарооборот – это объем продаж товаров за деньги в определённый период времени. Владелец товара (торговое предприятие) соглашается отдать товар в личное пользование за денежное вознаграждение юридическому или физическому лицу.

В аптечных сетях, как и в любых других сферах торговли, реализуемый товар подразделяют на несколько основных категорий.

«Импульсивные» товары. Это товары приобретаются под влиянием мгновенного желания. Примером этой группы товаров являются предметы лечебная косметика, парафармацевтики, препараты определенных групп.

Сезонные товары – экономический процесс, напрямую связанный со сменой времен года, а также с праздниками, погодными факторами, и примером этой группы товаров можно отнести противовирусные препараты, препараты сосудосуживающие и жаропонижающие.

Жизненно важные и необходимые лекарства – это лекарственные препараты, утверждаемые Правительством Российской Федерации в целях государственного регулирования цен на лекарственные средства.

На розничный товарооборот оказывает влияние множество факторов. Представленные на рисунке факторы, влияющих на товарооборот, делит их на внешние (не зависящие от торговой организации) и внутренние (зависящие от деятельности организации).

Факторы	
Внешние	Внутренние
Спрос	Товарное обеспечение
Предложение (импорт или экспорт)	Организация труда (численность сотрудников)
Рост денежного дохода населения	Использование внеоборотных активов (торговая площадь)

Рисунок 7 – Классификация факторов

Факторы, связанные с товарным обеспечением, которые влияют на объем розничного товарооборота через изменение величины запасов на начало и конец отчетного периода, поступления товаров и их прочего выбытия. Между этими величинами имеется балансовая связь, выражаемая формулой товарного баланса:

$$ТЗн + П = ТО + Др + ТЗк, \quad (1)$$

где ТЗн – товарные запасы на начало анализируемого периода (рубель);

П – поступление товаров за анализируемый период (рубель);

ТО – товарооборот предприятия за анализируемый период (рубель);

Др – документированный расход товаров за анализируемый период, не являющийся продажной (рубель);

ТЗк – товарные запасы на конец анализируемого периода (рубель).

Товарный баланс выражается в стоимостных показателях, что объясняется отсутствием количественного учета движения товаров в розничной торговле.

Используя формулу товарного баланса, можно определить величину каждого из слагаемых. Сумма продажи товаров будет равна:

$$TO = T3н + П - Дp - T3к, \quad (2)$$

Товарный баланс влияет на сумму реализации и измеряется способом цепной подстановки между фактическими и предшествующими величинами.

Степень товарных запасов показывает на сколько в торговом предприятии имеется запасов на определенную дату и на какое число дней торговли хватит этого запаса.

Еще одним не мало важным показателем, является время обращения или товарооборачиваемости.

Товарооборачиваемость – это средний товарный запас, выраженный в днях товарооборота, и показывает эффективность хозяйственной деятельности торгового предприятия в целом.

Этапом движения товаров в торговой организации является их реализация. Реализация – основной объемный показатель деятельности предприятия. Процессом реализации является совокупность хозяйственных операций, связанных со сбытом и продажей продукции. Для отражения скорости реализации используют коэффициент скорости реализации по формуле:

$$TOБ = \frac{Oн + Cп}{Oк + П}, \quad (3)$$

где TOб – Товарооборачиваемость;

Oн и Oк – остаток товара на начало и конец анализируемого периода;

П – количество единиц товара, поступивших за анализируемый период;

Cп – количество единиц товара, списанных за данный период.

1.5 Учет движения в международной практике

Учет движения в международной практике введен в действие на территории РФ еще от 25.11.2011 № 160Н. Применение ФСБУ 5/2019 обязательно с 2021 года. Указанный стандарт организации могут применять досрочно, а раскрывать свои решения обязаны в бухгалтерской (финансовой) отчетности.

ФСБУ 5/2019 устанавливает, в частности:

- 1) состав и условия признания запасов в бухгалтерском учете;
- 2) требования к оценке запасов как при первоначальном признании, так и после признания;
- 3) порядок списания запасов и особенности учета расходов от списания запасов;
- 4) состав информации, раскрываемой в бухгалтерской (финансовой) отчетности организаций.

В настоящем стандарте запасами считаются активы, потребляемые в рамках обычного операционного цикла организации, либо используемые в течение периода не более 12 месяцев.

Запасы признаются в бухгалтерском учете при одновременном соблюдении следующих условий:

- 1) существует высокая вероятность, что затраты, понесенные в связи с приобретением или созданием запасов, обеспечат получение в будущем экономических выгод организацией (достижение некоммерческой организацией целей, ради которых она создана);
- 2) сумма затрат, понесенных в связи с приобретением или созданием запасов, или приравненная к ней величина может быть определена.

Организация должна обеспечить надлежащий контроль (в том числе с использованием забалансового учета) наличия и движения материальных ценностей, указанных в подпункте "б" пункта 4 настоящего Стандарта, а также переданных в производство (эксплуатацию) материальных ценностей, указанных в подпункте "б" пункта 3 настоящего Стандарта.

В фактическую себестоимость запасов, кроме незавершенного производства и готовой продукции, включаются фактические затраты на приобретение запасов, необходимые для потребления, продажи или использования. Под затратами понимается выбытие (уменьшение) активов организации или возникновение (увеличение) ее обязательств, связанных с приобретением (созданием) запасов. Не считается затратами предварительная оплата поставщику (подрядчику) до момента исполнения им своих договорных обязанностей предоставления запасов, выполнения работ, оказания услуг.

В целях определения фактической себестоимости запасов к возникновению (увеличению) обязательств организации приравнивается увеличение капитала организации вследствие выпуска собственных долевых инструментов (эмиссия акций, увеличения уставного (складочного) капитала, уставного (паевого) фонда, т.п.), безвозмездного получения имущества от акционеров, собственников, участников, учредителей организации (в том числе вследствие передачи государственного или муниципального имущества унитарному предприятию), а также увеличение целевого финансирования некоммерческой организации вследствие получения ею имущества в качестве целевого финансирования.

В фактическую себестоимость незавершенного производства и готовой продукции включаются затраты, связанные с производством продукции, выполнением работ, оказанием услуг. К таким затратам относятся:

- 1) материальные затраты;
- 2) затраты на оплату труда;
- 3) отчисления на социальные нужды;
- 4) амортизация;
- 5) прочие затраты.

При отпуске запасов, их списании и себестоимость запасов рассчитывается одним из следующих способов:

- 1) о себестоимости каждой единицы (Себестоимость запасов, которые не могут обычным образом заменять друг друга, а также запасов, учитываемых в

специальном порядке (драгоценные металлы, драгоценные камни и т.п.), рассчитывается в отношении каждой единицы учета запасов.);

2) по средней себестоимости (Способ по средней себестоимости предполагает расчет себестоимости единицы учета запасов путем деления общей себестоимости вида запасов на их количество, складывающихся соответственно из себестоимости и количества остатка на начало периода (месяц или другой, определенный организацией период) и поступивших запасов в течение данного периода. Средняя себестоимость может рассчитываться периодически через равные интервалы времени либо по мере поступления каждой новой партии запасов.);

3) по себестоимости первых по времени поступления единиц (способ ФИФО) (Способ ФИФО основан на допущении, что запасы используются в последовательности их поступления, т.е. запасы первыми поступающие в производство (продажу) должны быть оценены по себестоимости первых по времени приобретений. При применении этого способа оценка имеющихся в наличии на отчетную дату запасов соответствует оценке последних по времени поступивших запасов).

Запасы списываются:

- 1) одновременно с признанием выручки от их продажи;
- 2) в момент выбытия в случаях, отличных от продажи;
- 3) при свершении события или принятия руководством организации решения, вследствие которого наступает обстоятельство, указанное в подпункте пункта 41 настоящего Стандарта.

Балансовая стоимость списываемых запасов признается расходом периода, в котором признана выручка от продажи этих запасов и в котором данное выбытие (списание) произошло, в случаях, отличных от продажи запасов.

Расходы от списания запасов в случаях, отличных от продажи, учитываются обособленно от расходов от списания запасов в случае продажи их.

Для наиболее наглядного понимания, сравним основные положения представлены на рисунке 8. Запасы, представленные непосредственно по

российским и международным стандартам, с различиями в трактовке момента признания указанных объектов в учете.

Основные положения	ПБУ 5/01	МСФО 2
Понятие запасов	Не требуется производить признание запасов в качестве активов	Подчеркивается суть запасов как активов, ожидание от их использования экономической выгоды. Запасы выделяются в особую категорию активов, так как они являются, либо предметами труда, либо товарами, предназначенными для продажи, отличаются от других активов краткосрочностью и, следовательно, не предлагают начисления амортизации
Проблемы учета	Проблемы такие же	Способы наиболее адекватной оценки запасов для получения достоверной картины финансовой отчетности: первоначальной себестоимости, балансовая стоимость в конце года, для включения в отчет о финансовых результатах
Себестоимость запасов	Состав затрат не рассматривается	Включают: затраты на приобретение (не включая проценты на кредит), затраты на переработку, прочие затраты
Оценка запасов в балансе на конец года	Наименьшая величина из себестоимости и стоимости возможной реализации	Наименьшая величина из себестоимости и чистой стоимости реализации

Рисунок 8 – Сравнение основных положений МСФО 2 «Запасы» и ПБУ 5/01 «учет материально-производственных запасов»

ПБУ 5/01 не регламентирует момент признания запасов в учете. Отсутствие в российских нормативных документах по бухгалтерскому учету и критерий признания активов, поскольку в настоящее время указанные документы вообще не раскрывают понятие «активы»

Вывод по главе один

Основным видом деятельности аптек является розничная торговля, реализация лекарственных средств и изделий медицинского назначения. Для аптек

характерна линейная структура управления. Все работники являются материально – ответственными лицами. В качестве первичных документов используются формы ТОРГ (конкретно для движения товаров), регистрация первичных документов и распределение сумм операций по счетам, определение себестоимости товаров, финансового результата производятся в Книге учета хозяйственных операций.

Общий процесс поступления товаров на склад для перепродажи определяется основной и достаточно простой последовательностью этапов: договор купли – продажи с поставщиком – поставка товаров (используется как самовывоз, так как есть необходимый грузовой транспорт, так и доставка продавцом) – приемка товаров на складе – размещение товаров на складе – отпуск лекарственных средств. После поступления товаров они размещаются на складе, основными документами являются накладные. Отражение производится на основании журнала проданных товаров и товарных чеков.

Делая вывод, можно сказать, что документооборот и учет лекарственных в розничной торговле, трудоемкий и довольно-таки сложный процесс, а движение лекарственных препаратов и их отражение в бухгалтерском учете оформляется в первичных документах. Для упрощения и улучшения методов учета используется МСФО 2 «Запасы». В международном стандарте финансовой отчетности основной задачей в учете является то, что стоимость будет считаться активом, который будет учитываться до тех пор, пока не будут зарегистрированы другие соответствующие доходы.

2 УЧЕТ И АНАЛИЗ ДВИЖЕНИЯ ТОВАРОВ В ООО «АЛВИК»

2.1 Краткая организационно- экономическая характеристика ООО «Алвик».

ООО «Алвик» сеть аптек была основана в 1995 году. Видами деятельности, которым занимается аптечная сеть является: реализация лекарственными средствами, ИМН, медицинской техники, расходным материалом, лекарственным растительным сырьем, предметами ухода за больными и детьми, Биологическими активными добавками.

Сеть аптек ООО «Алвик» это частная компания, но является частью медицинского здравоохранения, имеет самостоятельный бухгалтерский баланс лицензию на право фармацевтической деятельности, имеет соответствующие сертификаты, круглую печать со своим наименованием, и по Законодательству Российской Федерации, является юридическим лицом. Для достижения уставных целей ООО «Алвик» вправе от своего имени совершать сделки, приобретать имущественные и неимущественные права и нести обязанности, быть истцом и ответчиком в судебных органах.

Основной целью деятельности Компании является розничная торговля и получение прибыли от реализации товаров.

Для осуществления успешной деятельности на производстве необходимо рационально организовать производственный процесс, который основывается на наиболее эффективной производственной структуре. Организационная структура представляет собой состав и взаимосвязь структурных управленческих звеньев. Звено может быть как отдельное подразделение, так и отдельный руководитель.

Администрация	
Директор	Руководство фирмой и координация ее работы
Офис	
Операторы	Осуществляют документооборот товарно-материальных ценностей
Технический персонал	Санитарная уборка площадей
Бухгалтерия	
Главный бухгалтер	Осуществляет: организацию бухгалтерского учета и отчетности; Контроль за достоверным отображением на счетах бухгалтерского учета всех хозяйственных, финансовых и кассовых операций; Формирует учетную политику.
Заместитель главного бухгалтера	Ведение бухгалтерского учета и составление бухгалтерской отчетности.
Бухгалтер-кассир	Осуществление операций с денежными средствами.
Транспортный отдел	
Водители	Прием грузов со складов.
Экспедиторы	Сопровождение грузов к месту назначения.
Аптеки	
Заведующий аптекой	Руководство аптечной организацией и координация ее работы.
Кладовщик	Прием товаров, обработка, распределение его по местам хранения.
Провизоры	Отпуск лекарственных средств и изделий медицинского назначения.
Фармацевты	
Технический персонал	Санитарная уборка площадей

Рисунок 9 – Организационная структура ООО «Алвик»

Товарооборот играет важную роль в розничной сети аптек ООО «Алвик». Для того что бы получить желаемый объем прибыли, необходимо за определённый промежуток времени реализовывать определенные массы товаров. Ключевыми звеньями в реализации аптечного ассортимента являются провизора, которые реализуют товар, и экспедиторы, которые поставляют в надлежащей сохранности товар для реализации.

Организация имеет свой бухгалтерский баланс, по которому можно дать оценку по финансовому состоянию аптеки. Оценка финансового состояния необходимо проводить через анализ имущественного положения предприятия, которое характеризуется составом и состоянием активов, обязательств и капитала.

Анализ структуры активов и пассивов баланса являются частью анализа имущественного положения организации, и их динамики и источник формирования позволяет их сравнить с помощью аналитического баланса.

Таблица 2 – Анализ баланса ООО «Алвик»

Наименование показателя	Код	31.12.19	31.12.18	Абсолютное отклонение	Относительное отклонение, %
АКТИВ					
I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ					
Основные средства	1150	860	750	110	14
Итого по разделу I	1100	860	750	-	-
II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ					
Запасы	1210	3524	1723	1801	5,9
Финансовые и другие оборотные активы (включая дебиторскую задолженность)	1230	2500	3 002	(502)	(16,7)
Денежные средства и денежные эквиваленты	1250	17100	11603	5497	47,3
Итого по разделу II	1200	56 900	49 805	7095	14,2
БАЛАНС	1600	57 760	50 555	7205	14,2
ПАССИВ					
III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ					
Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	1310	10	10	0	-
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	1370	17 202	11 860	5342	45,1
Итого по разделу III	1300	17 212	11 870	5342	-
V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА					
Кредиторская задолженность	1520	40 548	38 678	1870	4,8
Итого по разделу V	1500	40 548	38 678	1870	-
БАЛАНС	1700	57 760	50 555	7205	14,2

Данный анализ таблицы показывает, что общая стоимость имущества на 2019 год увеличилась на 7 205 тыс. руб., или на 14,2%. Это произошло за счет прироста внеоборотных активов на 110 тыс. руб., или на 14%, и увеличения стоимости оборотных активов на 7095 тыс. руб., или на 14,2 %.

Сумма запасов в 2019 году возросла на 2100 тыс. руб. или на 5,9 %.

Повышение денежных средств на 5497 тыс. руб. или на 47,3% хороший показатель, и так как денежные средства являются наиболее ликвидными активы это положительно сказывается на деятельности предприятия.

Наименование показателя	Код	31.12.19	31.12.18	Абсолютное отклонение	Темп роста, %
Выручка	2110	373 891	328 590	45 301	113,8
Себестоимость продаж	2120	(342 430)	(297 886)	(44 544)	114,9
Валовая прибыль (убыток)	2100	31 461	30 704	757	102,5
Коммерческие расходы	2210	(24 977)	(24 025)	(952)	103,9
Прибыль (убыток) от продаж	2200	(0)	(61)	61	0
Прочие доходы	2340	351	632	(281)	55,5
Прочие расходы	2350	(1 333)	(1 123)	(210)	118,7
Прибыль (убыток) до налогообложения	2300	5 502	6 127	(625)	89,8
Текущий налог на прибыль	2460	546	455	91	120
Чистая прибыль (убыток)	2400	4 956	5 672	(716)	87,4
Коммерческий расход	2500	0	0	0	0

Рисунок 10 – Анализ основных показателей финансовой деятельности ООО «Алвик» за 2018-2019гг.

Выручка от продаж исследуемой организации в 2019 году увеличилась, темп роста составил 113,8% или на 45 301 тыс. руб...

Валовая прибыль в отчетном году составила 31 461 тыс.руб., что на 757 тыс.руб. больше, чем в прошлом году.

Важное значения для оценки финансового состояния ООО «Алвик» имеет

анализ ликвидности и платёжеспособности.

В таблице 3 представим анализ показателей ликвидности ООО «Алвик» за 2018 – 2019 гг.

Таблица 3 – Анализ ликвидности ООО «Алвик»

Финансовый показатель	31.12.2019	31.12.2018	Нормативное значение
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,4	0,3	>0,2
Коэффициент текущей ликвидности	1,4	1,2	>1,0
Коэффициент быстрой ликвидности	0,5	0,3	> 0,8
Коэффициент концентрации собственного капитала (автоном)	0,3	0,2	>0,5

Коэффициент текущей ликвидности за 2018 и 2019 года находится в рекомендуемом значении, это говорит о том, что предприятие может полностью погасить свои краткосрочные обязательства оборотными активами.

Коэффициент быстрой ликвидности за отчетный год равен 0,5, и показывает, что к концу года высоко- и быстро ликвидное имущество не покрывает всю текущую задолженность.

Коэффициент концентрации собственного капитала за отчетный период меньше 0,5 за счет этого можно сделать вывод, что большая доля активов предприятия покрываются за счет заемного капитала.

Таблица 4 – Анализ рентабельности ООО «Алвик»

Финансовый показатель	2019	2018	Абсолютное отклонение (+, -)
Рентабельность продаж	1,3	1,7	-0,4
Рентабельность активов.	8,5	11,2	-2,7
Рентабельность собственного капитала	28	47	-19

Рентабельность активов на 2019 год показывает положительное значение, что является хорошим показателем.

Рентабельность собственного капитала в 2019 году по сравнению с 2018 годом уменьшился на 19%, но тем не менее находится в рекомендуемом значении.

Рентабельность продаж к отчетному году имеет меньшее значение с 2018, это связано с увеличением себестоимости продукции.

Организации нужно уменьшить краткосрочные обязательства, так как в отчетном году по сравнению с 2018 годом они увеличились на 1 870 руб.

2.2 Бухгалтерский учет движения товаров в ООО «Алвик»

В учетной политике организации фиксируют методику расчета реализованной торговой наценки. При этом руководствуются методическими рекомендациями Роскомторга по общему товарообороту.

В ООО «Алвик» на начало последнего месяца 2018г. остаток товаров в продажных ценах составил 3524,56 руб., в том числе нереализованная торговая наценка 6566,04 руб. За отчетный месяц по оприходованию товара были сделаны записи, представленные на рисунке 10.

№ п/п	Содержание проводки	Корреспонденция счетов		Сумма (тыс.руб.)
		Дебет	Кредит	
1.	Поступили товары от поставщика	41.2	60.1	43773,62
2.	Торговая наценка на поступивший товар	41.2	42	6566,04
3.	Возврат поставщику некачественного, фальсифицированного товара	60.1	41.2	270,23
4.	Снята торговая наценка по возвращенному товару	42	41.2	453,94
5.	Снята торговая наценка по переоцененным товарам и по предоставленным скидкам	42	41.2	777,39
6.	Списаны товары в результате боя, брака, истекшего срока годности	44.1.2	41.2	276,03
7.	Реализовано товаров за декабрь 2018г.	90.2.2	41.2	39534,43

Рисунок 10 – Корреспонденция счетов по оприходованию товара

Товарный остаток на конец месяца составил:

$$3524,56 + 43773,62 + 6566,04 - 270,23 - 453,94 - 777,39 - 276,03 - 39534,43 = 12552,2;$$

Используя эти данные определим средний процент торговой наценки:

$$\Pi = \frac{(6566,04 + 6566,04 - 7083)}{39534,43 + 12552,2} * 100\% = \frac{6049,08}{52086,63} * 100\% = 11,6\% ;$$

Торговая наценка на остаток товара составит:

$$12552,2 * 11,6\% = 1456,05$$

Сумма реализованной торговой наценки составит:

$$(6566,04 + 6566,04 - 7083) - 1456,05 = 4593,03$$

Расчет валового дохода является не совсем точным. Сумма торговой наценки получается больше или меньше действительной ее величины. Если, например, по сравнению со средним процентом, в числе реализованных, преобладают товары с большим процентом надбавки, а в остатке преобладают товары с меньшим размером надбавки, то сумма валового дохода будет занижена.

В розничной сети аптек ООО «Алвик» за один день было продано товаров на сумму 50000,00 руб., из которых оплачено по кредитной карточке «Сбербанк» на сумму 2000,00 руб. и инкассировано на сумму 30000,00 руб. На следующий день после получения выписки из банка и выручки из аптеки бухгалтер составит проводки, представленные на рисунке 11.

№ п/п	Наименование хозяйственной операции	Корреспонденция счетов		Сумма (руб.)
		Дебет	Кредит	
1	Оприходована в кассу выручка от продажи товаров	50.1	90.1.2	50000,00
2	Выручка от продажи товаров сдана инкассатору банка	57.1	50.1	35000,00
3	Отражена выручка от реализации товаров через кредитные карты «Сбербанк»	51	90.1.2	4000,00

Рисунок 11 – Корреспонденция счетов по реализации товара

Таким образом, по счету 90 отражается стоимость проданных товаров в одинаковой оценке – по розничным ценам. Сумма по кредиту (на основании отчетов кассира) и по дебету (на основании товарных отчетов) счета 90 должны быть одинаковыми. Такой порядок учета продаж позволяет контролировать правильность отражения в учете объема продаж и списания товаров материально ответственными лицами путем сопоставления оборотов по дебету и кредиту данного счета.

При определении результатов от продажи товаров необходимо по дебету счету 90 отразить покупную стоимость проданных товаров, которая рассчитывается по продажным ценам и торговой надбавкой, относящейся к проданным товарам. Расчет торговой наценки, относящаяся к проданным товарам, производится в конце отчетного периода по среднему проценту.

В результате сальдо по счету 90 «Продажи» показывает финансовый результата от продаж, на сумму которого ежемесячно делаются записи.

№ п/п	Наименование хозяйственной операции	Корреспонденция счетов	
		Дебет	Кредит
1	Прибыль от продаж	90.9	99
2	Убыток от продаж	99	90.9

Рисунок 12 – Корреспонденция счетов прибыли и убытков

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»), закрываются внутренними записями на субсчет 90.9 «Прибыль/убыток от продаж».

2.3 Анализ движения товаров в ООО «Алвик»

Аптека – это учреждение здравоохранения, и является по своей структуре торговым предприятием, и в условиях современного рынка в настоящее время основной целью является доходы. Товарные запасы анализируются и служит предпосылкой для его прогнозирования на предстоящий период и определения рентабельности организации и ее финансового состояния.

Первым относительным показателем, применяется при анализе, является уровень товарных запасов, который измеряется по формуле 1.

$$TO(2018г) = 1723,56 + 18770,56 - 1734,78 - 3524,56 = 15234,78;$$

$$TO(2019г) = 3524,56 + 43773,62 - 1864,75 - 5899 = 39534,43.$$

Показатели	2018г.	2019г.	Отклонение в сумме (+/-)
Запасы товаров на начало года	1723,56	3524,56	1801
Поступление товаров	18770,56	43773,62	25003,06
Прочее выбытие товаров	1734,78	1864,75	129,97
Запасы товаров на конец года	3524,56	5899	2374,44
Розничная реализация товаров	15234,78	39534,43	24299,65

Рисунок 13 – Товарный баланс по ООО «Алвик»

На сумму реализации влияет то или иное слагаемое товарного баланса.

Причина выбытия	2018г.		2019г.		Отклонения	
	сумма, тыс.руб.	уд. вес,%	сумма, тыс.руб.	уд. вес,%	сумма, тыс.руб.	уд. вес,%
Внутреннее перемещение товаров	799,3	46,07	864,55	46,36	65,55	0,29
Уценка товаров	401,56	23,15	453,94	24,34	52,38	1,19
Списание товаров	301,53	17,38	276,03	14,80	-25,5	-2,58
Возврат товара поставщику	232,39	13,39	270,23	14,59	37,84	9,86
Итого	1734,78	100	1864,75	100	-	-

Рисунок 14 – Пояснительная таблица по выбытию товаров

На рисунке 14 видно, что ТО организации в 2019 году возрос по сравнению с 2018 годом, на 24299,65 тыс. руб., что повлекло за собой увеличение таких положительных факторов как: товарные запасы на начало года в размере на 1801тыс. руб., а поступление товаров на 25003,06 тыс. руб.

Анализ динамики товарооборота ООО «Алвик» позволит выявить тенденции развития торговли, перспективы изменения товарооборота. На основе установленных закономерностей изменения товарооборота прогнозируется его развитие, которое в ООО «Алвик» за последние три года характеризуется данными, показанные на рисунке 15.

Данные таблицы показывают, что за последние три года темпы роста розничного товарооборота увеличиваются. Так в 2018 году рост товарооборота составил 312,86%, а в 2019 году – 259,50%.

Год	Фактический товарооборот, тыс.руб.		Рост товарооборота, % по сравнению с предшествующим годом		Базисные темпы роста товарооборота, % по сравнению – с 2017 годом	
	действующие цены	сопоставимые цены	действующие цены	сопоставимые* цены	действующие цены	сопоставимые* цены
2017г.	4869,50	4869,50	100,00	100,00	100,0	100,0
2018г.	15234,78	13905,37	312,86	285,56	312,86	285,56
2019г.	39534,43	36680,17	259,50	263,78	811,87	753,26

Рисунок 15 – Динамика розничного товарооборота ООО «Алвик»

Данные таблицы показывают, что за последние три года темпы роста розничного товарооборота организации возрос: в 2018 году рост товарооборота составил 312,86%, а в 2019 году – 259,50%. (Средний Индекс потребительских цен в 2018г. 108,3% к уровню 2017г, а в 2019г. составил 106,1% к уровню 2018г.)

За три года розничный товарооборот предприятия возрос на 34664,93 тыс. руб. (в действующих ценах) (39534,43 – 4869,50). Этот прирост произошел за счет увеличения количества реализованных товаров (физического объема розничного товарооборота) на 31810,67 тыс. руб. (36680,17 – 4869,50), и в связи с увеличением розничных цен на товары – на 2854,26 тыс. руб. (39534,43 – 36680,17).

По кварталам розничный товарооборот предприятия распределялся неравномерно. Наибольший удельный вес в годовом товарообороте свидетельствуют данные таблицы 5.

Наиболее напряженным был четвертый квартал, а наименее – первый. Самый низкий темп роста товарооборота достигнут в первом квартале (253,46%), а самый высокий – в четвертом квартале (337,00%). Неравномерное развитие розничного товарооборота по кварталам привело к изменению удельного веса оборота каждого квартала в годовом объеме товарооборота.

Таблица 5 – Ритмичное развитие розничного товарооборота ООО «Алвик» по кварталам за 2018 – 2019 гг.

Кварталы	2018г.		2019г.		Отклонение в сумме (+, -)	Отчетный год к предшествующему , %
	сумма, тыс.руб.	уд. вес, %	сумма, тыс.руб	уд. вес, %		
I квартал	2919,80	19,16	4941,80	12,50	+2022,00	69,25
II квартал	3808,70	25	8989,60	22,74	+5180,90	136,03
III квартал	4000,50	26,26	10365,60	26,22	+6365,10	159,10
IV квартал	4505,78	29,58	15237,43	38,54	+10731,65	238,17
Всего за год	15234,78	100	39534,43	100	+24299,65	159,50

Данные таблицы свидетельствуют о неритмичном развитии товарооборота предприятия по кварталам за весь анализируемый период. Наименее

напряженный был I квартал, его доля оборота составляет 12,50%, а самым напряженным периодом является IV квартал, его доля оборота составила в 2019г. 38,54% и возросла по сравнению с 2018г. на 8,96 %. Неритмичное развитие розничного товарооборота по кварталам привело к изменению удельного веса оборота каждого квартала в годовом объеме товарооборота. Так же можно увидеть, что товарооборот в 2019 году по сравнению с предыдущим годом превышает.

Товарооборот ООО «Алвик» распределялся неравномерно, это означает, что напряженность в работе ведет к неравномерному удовлетворению спроса покупателей на товары, так как создает неравномерную нагрузку на фармацевтов. С другой стороны, равномерное распределение товарооборота в таком бизнесе, как фармацевтическая деятельность не реальна. Не будем забывать, что с наступлением летнего сезона рост продаж падает, а осенью увеличивается, что вызвано ростом заболеваемости населения в осенне-зимний период.

Из результатов таблицы. видно, что тенденция роста является устойчивой, так как во всех 8 анализируемых кварталах товарооборот растет. Самый низкий прирост приходится на III-ие кварталы, что скорее всего связано с периодом отпусков и дачным сезоном.

Эта напряженность в работе последних месяцев квартала ведет к неравномерному удовлетворению спроса покупателей на товары. Причинами этого были недостатки в снабжении товарами, в организации торговли, в рекламе и др.

Динамики развития розничного товарооборота по отделам предприятия представлена в таблице 6.

Таблица 6 – Динамики развития розничного товарооборота

№ п/п	Наименование	2017год	2018год	2019год	Темп роста	
1	Рецептурные лекарственные средства	967,3	2500	5870	258,5	234,8
2	Сопутствующие товары	1007,5	3023,3	7456,2	300	246,6

Окончание таблицы 6

№ п/п	Наименование	2017год	2018год	2019год	Темп роста	
3	Товары для здоровья	1512	2900	6120	191,8	211
4	Лечебная косметика	406	1500	3956	369,5	263,7
5	Товары для Мамы и малыш	232,2	1000	3428,1	430,6	342,8
6	Для планирования семьи	298,3	1653,8	4812,2	554,4	290,9
7	Для поддержания зрения	202,3	1201,1	3456,2	402,6	287,7
8	Косметика люкс	243,8	1456,5	4435,7	597,4	304,5
9	Итого по аптеке	4869,50	15234,78	39534,43	312,8	259,5

Анализируя таблицу, можно увидеть рост за каждый новый год, но наибольший рост за анализируемый период произошел по отделу «Косметика люкс», темп роста составил 597,4%, но за 2018 год, в 2019 году темп роста так же присутствует, но уже в меньшем соотношении 304,5 %. так же по отделу «Планирование семьи» темп роста составил 554,4%,

По остальным отделам наблюдается тоже увеличение розничного товарооборота, но в меньшем процентном соотношении.

Еще одним важнейшим показателем, характеризующим товарные запасы, является показатели товарооборачиваемости, которые позволяют оценить и количество измерить присущие товарным запасам: по коэффициенту скорость их обращения.

Коэффициент скорость обращения, или товарооборачиваемости представлены в таблице 7.

Таблица 7 – Коэффициенту скорость обращения

№ п/п	Наименование	2018год	2019год	Коэффициент
1	Рецептурные лекарственные средства	2500	5870	0,3

№ п/п	Наименование	2018год	2019год	Коэффициент	
2	Сопутствующие товары	3023,3	7456,2	0,3	0,2
3	Товары для здоровья	2900	6120	0,3	0,2
4	Лечебная косметика	1500	3956	0,2	0,2
5	Товары для Мамы и малыш	1000	3428,1	0,2	0,2
6	Для планирования семьи	1653,8	4812,2	0,2	0,2
7	Для поддержания зрения	1201,1	3456,2	0,2	0,2
8	Косметика люкс	1456,5	4435,7	0,2	0,2
9	Итого по аптеке	15234,78	39534,43	-	-

Коэффициент скорости движения лекарственных препаратов характеризует скорость их реализации и колеблется от 0 до 1:

если $K_c \geq 0,5$ – ЛП имеет замедленную скорость движения и может быть подвергнут риску списания;

если $K_c < 0,5$ – ЛП имеет устойчивую или быструю скорость движения и, следовательно, не подвержен риску списания.

По данной таблице можно увидеть, что коэффициент скорости движения лекарственных препаратов по всем группам колеблется в пределах, а значит можно сделать вывод, что лекарственные препараты имеют устойчивую и быструю скорость реализации, а также не подвержены риску.

Вывод по главе два

Товарооборот ООО «Алвик» распределялся неравномерно, это означает, что напряженность в работе ведет к неравномерному удовлетворению спроса покупателей на товары, так как создает неравномерную нагрузку на фармацевтов. С другой стороны, равномерное распределение товарооборота в таком бизнесе,

как фармацевтическая деятельность не реальна. Не будем забывать, что с наступлением летнего сезона рост продаж падает, а осенью увеличивается, что вызвано ростом заболеваемости населения в осенне-зимний период.

Эта напряженность в работе последних месяцев квартала ведет к неравномерному удовлетворению спроса покупателей на товары. Причинами этого были недостатки в снабжении товарами, в организации торговли, в рекламе и др.

Таким образом можно сделать вывод, что коэффициент скорости движения лекарственных препаратов по всем группам колеблется в пределах, а значит можно сделать вывод, что лекарственные препараты имеют устойчивую и быструю скорость реализации, а также не подвержены риску.

3 РЕКОМЕНДАЦИИ ПО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЮ УЧЕТА ТОВАРОВ И ЭФФЕКТИВНОСТИ ИХ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ В ООО «АЛВИК»

В любой торговой организации должна быть учетная политика с рабочим планом счетов бухгалтерского учета, и содержать синтетические и аналитические счета, которые играют важную роль в ведении бухгалтерского учета в соответствии с требованиями современности и отчетности.

Бухгалтерский учет представляет собой упорядоченную систему сбора, регистрации и обобщения информации в денежном выражении об имуществе, обязательствах организаций и их движении путем сплошного, непрерывного и документального учета всех хозяйственных операций.

В настоящее время методология учета скидок не формализована в документах системы нормативного регулирования бухгалтерского учета, поэтому представляет интерес рассмотрение порядка учета продаж со скидкой. Основываясь на нормах действующего законодательства, сформулируем основные правила признания скидок для целей бухгалтерского учета.

Система скидок в нынешней экономике получила широкое распространение. Основной задачей для организации становится реализация продукции в больших объемах.

Применение скидки влекут за собой ряд разных результатов, которые мы можем увидеть в таблице 8.

Таблица 8 – Негативные и положительные результаты скидочной системы

Положительные результаты	Негативные результаты
Положительному экономическому эффекту, сохранение уровня прибыльности	Недополучение прибыли при неразумном применении скидок
Снизить складские затраты и увеличить рентабельность бизнеса	Вероятность возникновения нештатных ситуаций (нехватка товара)
Вызывать у покупателя реальный интерес и стремление получить больше товара	Дополнительные расходы на рекламу и потеря части прибыли
Привлечь новых и удержать старых заказчиков	Привыкание и снижение восприятия ценности

Положительные результаты	Негативные результаты
Введение сезонных скидок, способствует сбыть морально устаревшие, сезонные и залежавшиеся товары	Потеря клиентов при чересчур высокой осторожности (большие скидки могут оттолкнуть обеспеченных клиентов и привлечь тех, кто охотится за акциями.)
Раскрутить продукт или услугу	

По данной таблице можно сделать вывод, что как положительных, так и отрицательных сторон в достатке, но, чтобы минимизировать риски и получить выгоду, нужно понимать, как скидки влияют на прибыль и когда их лучше не использовать.

Так в связи со снижением спроса на рецептурные лекарства в летне-осенний период, и на товар для поддержания зрения, снизился и объем закупки. В результате чего, была снижена и реализация данного вида товара. Однако видно, что за 2019 год по сравнению с 2018 годом, объем продаж увеличился и имеется прирост, за 2018 год на 258,5%, а за 2019 год на 234% на рецептурный лекарственный ассортимент, и за 2018 год на 402,6% и за 2019 год на 287,7%, на ассортимент для зрения.

Следует отметить, что предоставление скидки должно быть оформлено документально. Решение об установлении (предоставлении) скидок должно быть зафиксировано руководителем организации в соответствующем приказе или быть частью учетной политики. В нем должны быть указаны: ассортимент товара, в отношении которого устанавливаются скидки; размеры предоставляемых скидок; условия их предоставления; сроки проведения акции и другие существенные моменты. С целью избегания разногласий с налоговыми органами (в случае отклонения уровня цен более чем на 20 % от обычных цен реализации) целесообразно привести экономическое обоснование предоставляемых скидок (сезонная распродажа, потеря товарами качества, маркетинговая политика).

В настоящее время наибольшее распространение в организациях торговли получили следующие виды скидок, предоставляемых покупателям:

- распродажа;

- скидка по картам постоянного клиента и т.д.

Для эффективной работы торговые фирмы используют различные системы поощрения и привлечения покупателей.

Нами была предложена и разработана система скидок, которая отражена в учетной политике. Данное предложение было применено на исследуемом предприятии.

Фрагмент учетной политики представлен: Учет материально-производственных запасов

Учет материально-производственных запасов ведется в соответствии с п.6 Положения по бухгалтерскому учету «Учет материально-производственных запасов» ПБУ 5/01.

Учет материалов ведется непосредственно на счете 10 «Материалы» по фактической себестоимости без использования счетов 15 «Заготовление и приобретение материалов» и 16 «Отклонение в стоимости материалов».

Учет товаров ведется непосредственно на счете 41 «Товары» по стоимости их приобретения без использования счета 42 «Торговая наценка». Транспортные расходы при покупке товаров также включаются в себестоимость товаров и учитываются на счете 41 «Товары».

Стоимость передаваемых в производство (продаваемых, выбывающих и т.п.) материалов и товаров оценивается по методу средней себестоимости (п. 16 ПБУ 5/01).

В организации существует система скидок:

- при покупке более чем на 1000 р. – 3%;
- при покупке более чем на 1500 р. – 5%;
- при покупке более чем на 2000 р. – 8%;
- при покупке более чем на 2500 р. – 10%;
- при покупке более чем на 3000 р. – 13%;
- при покупке более чем на 3500 р. – 15%;
- при покупке более чем на 4000 р. – 18%;
- при покупке более чем на 4500 р. – 20%;

- при покупке более чем на 5000 р. – 25%.

А также один раз в квартал проводить снижение стоимости на товары, плохо реализуемых, до 20%.

С аптечной сетью ООО «Алвик» сотрудничает довольно большое количество фирм и организаций, и чтобы избежать убытки, организации необходимо бы создать резерв по сомнительным долгам. На конец 2018 года в ООО «Алвик» дебиторская задолженность составила 3002 тыс. руб. Но на предприятии резерва по сомнительным долгам пока не существует, но планируется его создание. Размер резерва определяется отдельно в отношении каждого должника. Оцениваются его реальное финансовое положение и вероятность погашения задолженности.

Учет операций по созданию и использованию резерва по сомнительным долгам

Начисление или уменьшение (восстановление) резерва оформляется с использованием бухгалтерской справки-расчета.

Для расчета резерва сумма долга учитывается с НДС.

Проводки по созданию и использованию резерва по сомнительным долгам будут такими, как представлены в таблице 9:

Таблица 9 – Проводки по созданию и использованию резерва

Содержание операции	Отражение в бухгалтерском учете
На дату создания (увеличения) резерва	
Создан или доначислен резерв по сомнительным долгам	Д 91-2 - К 63
На дату списания безнадежного долга за счет резерва	
Безнадежный долг списан за счет резерва по сомнительным долгам	Д 63 - К 62 (60, 76, 58-3)
На дату восстановления резерва в части погашенного долга	
Восстановлен резерв в части погашенной дебиторской задолженности	Д 63 - К 91-1

Резерв по сомнительным долгам и бухгалтерская отчетность

В бухгалтерской отчетности сомнительные долги отражаются так:

1) в виде сомнительной задолженности по строке 1230 баланса за минусом резерва по сомнительным долгам.

2) отчисления в резерв по сомнительным долгам отражаются по строке 2350 «Прочие расходы» отчета о финансовых результатах.

Любая документации в учреждениях, имеет тенденцию к постоянному росту, а увеличение объемов управленческой документации происходит пропорционально изменению роста объемов производства продукции и производительности труда.

Документооборот – это движение документов с момента их получения или создания до завершения исполнения, отправки адресату или сдачи их на хранение. Каждый документ имеет свой жизненный цикл, состоящий из нескольких этапов: составление документа в момент совершения хозяйственной операции; передача документа в бухгалтерию; проверка принятых документов бухгалтером по форме, по содержанию и арифметическая проверка; обработка документа в бухгалтерии; сдача документов в архив на хранение после составления по ним учетных регистров и уничтожение документов.

Таким образом, документооборот имеет сложную процедуру и большое количество стадий.

Каждая организация имеет подразделения, такие как бухгалтерия, юридический и кадровый отделы, департамент продаж, которые тесно взаимодействуют между собой, обмениваются информацией посредством документов и быть непрерывным. Поэтому, чтобы держать в упорядоченности внутреннюю деятельность организации необходимо четко определить направления и сроки движения документов. Для этого необходимо составление графика документооборота.

График документооборота – это индивидуально разработанная схема, которая характеризует процедуру перемещения первичных документов в организации от момента их создания до момента передачи в архив на хранение. График должен предусматривать оптимальное число подразделений и исполнителей для прохождения каждого первичного документа, определять минимальный срок его нахождения в подразделении.

Каждая компания самостоятельно составляет свою собственную форму графика документооборота руководителем подразделения и главным бухгалтером, которые несут ответственность за своевременную разработку и передачу документов. Нами разработан рекомендованный график документооборота, чтобы обеспечить своевременное отражение операций в учете.

График документооборота можно составить в форме отдельного документа, в форме приказа по предприятию. Порядок движения документов можно показать в виде текстуального описания, начиная от ответственных исполнителей и заканчивая сроками прохождения документом отдельных стадий, или схематического отображения.

Таблица 10 – График документооборота

№ п/п	Вид документа	Наименование должности лица, подписи	Срок предоставления в УДОУ	Срок предоставления в бухгалтерию	Должностное лицо, осуществляющий контроль
1	Акт о приемке товара, поступившего без счета поставщика Форма №ТОРГ-4	Председатель комиссии, члены комиссии	1 день	1 день	Ответственный бухгалтер в соответствии с приказом
2	Товарная накладная Форма №ТОРГ-12	Директор		1 день	Начальник отдела учета взаиморасчетов
3	Акт инвентаризации расчетов с покупателями, поставщиками и прочими дебиторами, и кредиторами Форма №ИНВ-17	Члены комиссии		1 день	Начальник отдела по учету и отчетности (начальник отдела учета взаиморасчетов)
4	Приказ о проведении инвентаризации Форма №ИНВ-22	Члены комиссии	1 день	1 день	Начальник отдела учета взаиморасчетов
5	Ведомость учета результатов, выявленных инвентаризацией (форма № ИНВ-26)	Члены комиссии		1 день	Начальник отдела учета взаиморасчетов

Основное требование, которым должен отвечать график документооборот – это чтобы информация была доступна, понятна и имела однозначное толкование. В целом график документооборота позволяет определить общую совокупность документов, используемых в организации.

Правильное составление и соблюдение графика документооборота способствует эффективному распределению должностных обязанностей между работниками, повышению производительности, оптимизации документооборота и координации деятельности внутри организации. Таким образом, график играет важную роль в обеспечении эффективности производственного процесса

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Важной задачей руководителя предприятия является организация бухгалтерской службы. За это он несет административную ответственность. Поэтому руководитель должен подобрать квалифицированные кадры.

Отдел бухгалтерии занимает центральное место в организационной структуре управления предприятием и подчиняется непосредственно директору ООО «Алвик»

В подчинении главного бухгалтера юрисконсульт, занимающийся оформлением договоров и бухгалтер, занимающийся первичной документацией.

В процессе написания данной работы были разработаны учетная политика, график документооборота, а также рабочий план счетов.

Хозяйственными основными процессами в торговле является приобретение товаров и их дальнейшая реализация через предприятия розничной торговли.

Товары входят в состав оборотных активов организации и отражаются в балансе в составе запасов. Согласно ПБУ 5/01 товары являются частью материально-производственных запасов, приобретённых или полученных от других юридических или физических лиц и предназначенные для продажи.

Транспортные расходы по доставке товара в магазины входят в состав первоначальной стоимости товаров и учитываются на счете 41 «Товары».

Синтетический учет реализации товаров на предприятиях розничной торговли ведется на счете 90 «Продажи». По кредиту данного счета отражается продажная стоимость реализованных товаров, а по дебету - расходы, связанные с реализацией товаров (включая покупную стоимость, расходы на продажу), и налоги.

На основании кассовых документов на сумму выручки от реализации товаров формируется проводка: Д 50 «Касса», К 90-1 «Продажи», субсчет «Выручка». В рознице счет 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками» используется только при расчете с юридическими лицами.

Одновременно начисляется сумма НДС (если торговая организация является плательщиком налога): Д 90-3 «Продажи», субсчет «НДС» К 68 «Расчеты по налогам и сборам», субсчет НДС.

Выручка предприятия розничной торговли формируется ежедневно и, соответственно, ежедневно должна отражаться в бухгалтерском учете.

Товары, как и все материально – производственные запасы, в ООО «Алвик» принимаются к учёту по фактической себестоимости, в организации используются следующие виды поступления товаров.

В ООО «Алвик» учет товаров ведется по покупной цене, поэтому счет 42 «Торговая наценка» не используется. Хотя способ учета товаров с использованием счета 42 является для такой организации более рациональным. Было предложено руководству ООО «Алвик» использовать этот способ.

На предприятии используется метод оценки по средней себестоимости товаров.

В последнее время в условиях рыночной экономики и жесткой конкуренции торговые организации с целью привлечения покупателей, стимулирования потребления новых товаров, сокращения чрезмерных запасов, а также реализации устаревшей продукции используют такой инструмент маркетинговой политики как система скидок с цен.

Скидка – это сумма, на которую снижается ранее заявленная продажная цена товаров, продаваемых покупателю, исполнившему условия, установленные продавцом.

В настоящее время методология учета скидок не формализована в документах системы нормативного регулирования бухгалтерского учета, поэтому представляет интерес рассмотрение порядка учета продаж со скидкой. Основываясь на нормах действующего законодательства, сформулируем основные правила признания скидок для целей бухгалтерского учета.

Следует отметить, что предоставление скидки должно быть оформлено документально. Решение об установлении (предоставлении) скидок должно быть зафиксировано руководителем организации в соответствующем приказе или быть

частью учетной политики. В нем должны быть указаны: ассортимент товара, в отношении которого устанавливаются скидки; размеры предоставляемых скидок; условия их предоставления; сроки проведения акции и другие существенные моменты. С целью избегания разногласий с налоговыми органами (в случае отклонения уровня цен более чем на 20 % от обычных цен реализации) целесообразно привести экономическое обоснование предоставляемых скидок (сезонная распродажа, потеря товарами качества, маркетинговая политика).

В настоящее время наибольшее распространение в организациях торговли получили следующие виды скидок, предоставляемых покупателям:

- распродажа;
- скидка по картам постоянного клиента и т.д.

Нами была предложена система скидок, которая отражена в учетной политике. Данное предложение было применено на исследуемом предприятии ООО «Алвик».

Бухгалтерский учет в ООО «Алвик» автоматизирован. На предприятии используются такие бухгалтерские программы, как «1С: Зарплата и кадры», «1С: Предприятие 8.1», «Клиент-Банк», «1С: Предприятие 8. Управление торговлей».

Особое внимание следует обратить руководителю организации на систему внутреннего контроля, так как риск необоснованной недостачи товаров равен 100% из-за отсутствия договоров с материально-ответственными лицами. Руководству было предложено заключить с работниками склада договора о полной материальной ответственности, чтоб уменьшить вероятность недостачи и хищения. А также рекомендовали применять альбом унифицированных форм ТОРГ.

Выработанные предложения одобрены руководством и главным бухгалтером ООО «Алвик».

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Положение по бухгалтерскому учету «Учет расчетов по налогу на прибыль» (ПБУ 18/02) [Электронный ресурс]: приложение № 1 к приказу М-ва финансов РФ от 19.11.02 г. № 114н // СПС «КонсультантПлюс» (дата обращения 05.04.2020).
2. Положение по бухгалтерскому учету «Учетная политика предприятия» (ПБУ 1/2008) [Электронный ресурс]: приложение № 1 к приказу М-ва финансов РФ от 06.10.2018 г. № 106н // СПС «КонсультантПлюс» (дата обращения 05.04.2020).
3. Правовая система [Электронный ресурс]: Постановление Правительства РФ от 06.03.1998 N 283 // СПС «Консультант плюс» (дата обращения: 06.05.2020).
4. Приказ Минздравсоцразвития России от 14.12.2005 N 785 «О Порядке отпуска лекарственных средств» [Электронный ресурс]: ред. от 22.04.2014г. №7353 // СПС «КонсультантПлюс» (дата обращения 01.05.2020).
5. Об обращении лекарственных средств [Электронный ресурс]: Фед. Закон от 12.04.2010 N 61-ФЗ по сост. на 04.06.2018г.: принят Минздравом 05.01.2010 г.: // СПС «КонсультантПлюс» – (дата обращения 01.05.2020).
6. Абрютин, М.С. Экономический анализ торговой деятельности: учебное пособие / М.С. Абрютин. – Москва: Дело и сервис, 2018. – 508 с.
7. Алисенов, А.С. Международные стандарты финансовой отчетности: учебник и практикум / А.С. Алисенов. 2–е изд., перераб. и доп. – М.: Изд-во Юрайт, 2020 – 404 с.
8. Агеева, О.А., Бухгалтерский учет и анализ: учебник / О.А. Агеева, Л.С. Шахматова. – М.: Изд-во Юрайт, 2018 – 82 с.
9. Анализ хозяйственной деятельности в торговле: учебник / под ред. Л.И. Кравченко. – М.: Новое знание, 2018. – 544с.
10. Анализ хозяйственной деятельности: учебное пособие / В.И. Бариленко. – М.: Изд-во «Омега-Л», 2019. – 414 с.

11. Баканов, М.И. Анализ хозяйственной деятельности в торговле: учебное пособие / М.И. Баканов. – М.: Экономика, 2019. – 452с.
12. Баканов, М.И. Экономический анализ в торговле: учебное пособие / М.И. Баканов. – М.: Финансы и статистика, 2016. – 400с.
13. Басовский, Л.Е. Теория экономического анализа: учебник / Л.Е. Басовский. – М.: Инфра, 2019. – 222 с.
14. Бородин В.А. Бухгалтерский учет: учебник / В.А. Бородин. – М.: Юнити-Дана, 2018. – 528 с.
15. Бочаров, В. Б. Финансовый анализ: / В. Б. Бочаров. – СПб.: Изд-во. «Питер Пресс», 2018. – 260с.
16. Бугаев, Д.А. Исторические аспекты МСФО в России: учебник / Д.А. Бугаев, А.В. Рябченко. – Адыгея: Вестн. Адыг. гос. ун-та, 2018. – 141с
17. Блюмин, С.Л. Экономический факторный анализ: монография / С.Л. Блюмин, В.Ф. Суханов. – Липецк: ЛЭГИ, 2018. – 148 с.
18. Бухгалтерский учет в торговле: учебное пособие / под ред. М.И. Баканова. – М.: Финансы и статистика, 2019. – 624 с.
19. Бухгалтерский учет в торговле: учебник / под ред. В.В. Кожарского. – М.: Новое знание, 2019. – 812 с.
20. Бухгалтерский учет в торговле: учебник / под. ред. проф. М.И. Баканова. – М.: Финансы и статистика, 2018. – 576 с.
21. Бухгалтерский учет и анализ: учебное пособие: учебное пособие / под ред. Е.И. Костюкова – М.: КноРус, 2018. – 416 с.
22. Бурлуцкая, Т.П. Бухгалтерский учет для начинающих / Т.П. Бурлуцкая. – Вологда: Инфра-Инженерия, 2018. – 208 с.
23. Власова, В.М. Бухгалтерский учет в торговле: учебное пособие / В.М. Власова. – М.: Финансы и статистика, 2018. – 176 с.
24. Воронин, В.П. Бухгалтерский учет и аудит внеоборотных активов: учебно-практическое пособие / В.П. Воронин. – М.: Финансы и статистика, 2018. – 180 с.
25. Генералова, Н.В. Как работать с МСФО в России: учебное пособие / Н.В. Генералова. – М.: Бухгалтерский учет, 2017. – 23 с.

26. Гаврилова, А.Н. Финансы организаций (предприятий): учебник / А.Н. Гаврилова, А.А. Попов. – М.: Кнорус, 2019 – 201 с.
27. Глушков И.Е. Бухгалтерский (налоговый, финансовый, управленческий) учет на современном предприятии: учебник/ И.Е. Глушков, Т.В. Киселева. – Новосибирск: «ЭКОР-книга», 2018. – 117 с.
28. Жуков, В.Н. Учет товарных потерь в торговых организациях: учебное пособие / В.Н. Жуков. – М.: Бухгалтерский учет, 2019. – 160 с.
29. Кеворкова, Ж.А. Бухгалтерский учет, анализ и аудит внешнеэкономической деятельности: учебник / Ю.А. Бабаев, М.В. Друцкая, Ж.А. Кеворкова. – М.: НИЦ Инфра-М, 2018. – 395 с.
30. Кирьянова, З.В. Анализ финансовой отчетности: учебник / З.В. Кирьянова, Е.И. Седова. – М.: Изд-во «Юрайт», 2019. – 428 с.
31. Ковалев, В.В. Финансовая отчетность: учебник / В.В. Ковалев. – М.: Изд-во «Проспект», 2018. – 55 с.
32. Кожарский, В.В. Бухгалтерский учет в торговле: учебник / В.В. Кожарский. – М.: Экоперспектива, 2019. – 608 с.
33. Кравченко, Л.И. Анализ хозяйственной деятельности в торговле: учебное пособие / Л.И. Кравченко. – М.: Высшая школа, 2019. – 346 с.
34. Любушин, Н.П. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учебное пособие / Н.П. Любушин. – М.: Юнити-Дана, 2019. – 448 с.
35. Медведев, М. Ю. Учетная политика: бухгалтерская и налоговая отчетность: учебное пособие / М. Ю. Медведев доп. – М.: ИД ФБК-Пресс, 2019. – 178 с.
36. Маренков, Н.Л. Бухгалтерский учет в России в XXI веке: учебное пособие / Н.Л. Маренков, Т.Н. Веселова, Т.И. Кравцова. – М.: Эдиториал УРСС, 2019. – 296 с.
37. Мельник, М.В. Бухгалтерский учет и анализ: учебное пособие / М.В. Мельник, Н.К. Муравицкая, Е.Б. Герасимова. – М.: КноРус, 2018. – 272 с.
38. Николаева, Г.А., Бухгалтерский учет в торговле: учебно-практическое пособие / Г.А. Николаева. – М.: Приор, 2018. – 352 с.

39. Руков В.Б. Оптовая и розничная торговля: оценка поступающих товаров: учебник / В.Б. Руков. – М.: Консультант бухгалтера, 2019. – 67 с.
40. Савицкая, Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятий: учебное пособие / Г.В. Савицкая. – М.: Экоперспектива, 2019. – 344с.
41. Технология розничной торговли: учебное пособие / под общ. ред. проф. Л.А. Брагина. – М.: Академия, 2018. – 128 с.
42. Торговое дело: экономика организация: учебник / под общ. ред. проф. Л.А. Брагин. – М.: Инфра-М, 2019. – 256 с.
43. Чувикова, В.В. Бухгалтерский учет и анализ: учебник для бакалавров / В.В. Чувикова, Т.Б. Иззука. – М.: Дашков и К, 2016. – 248 с.
44. Шадрина, Г.В. Бухгалтерский учет и анализ: Учебник и практикум для прикладного бакалавриата / Г.В. Шадрина, Л.И. Егорова. – Люберцы: Юрайт, 2018. – 429 с.
45. Шишмарев, Е.М. Управление ассортиментом продукции в условиях изменяющегося спроса: учебное пособие / Е.М. Шишмарев. – М.: Финансы и кредит, 2019. – 59 с.
46. Шеремет, А.Д, Методика финансового анализа: учебное пособие / А.Д. Шеремет, Р.С. Сайфулин, Е.В. Негашев. – М.: Инфра-М, 2019. – 208 с.
47. Шевелев, А.Е. Бухгалтерский учет и анализ: учебник / А.Е. Шевелев, Е.В. Шевелева, Е.А. Шевелева. – М.: КноРус, 2018. – 64 с.
48. Ширококов, В.Г. Бухгалтерский учет в организациях АПК: Учебник / В.Г. Ширококов. – М.: ФиС, 2020. – 688 с.
49. Щадилова, С.Н. Бухгалтерский учет для всех: книга пособие / С.Н. Щадилова. – М.: ДиС, 2019. – 208 с.
50. Кочнева, Я.Б. Особенности учёта в аптеках розничной торговли / Я. Б. Кочнева. – М.: Молодой ученый. – 2019. – № 2 (240). – С. 228-230. – URL: <https://moluch.ru/archive/240/55471/> (дата обращения: 01.05.2020).

