

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования
«Тольяттинский государственный университет»

Институт финансов, экономики и управления
(наименование института полностью)

38.03.01 Экономика
(код и наименование направления подготовки / специальности)

Бухгалтерский учет, анализ и аудит
(направленность (профиль) / специализация)

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА (БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА)

на тему Бухгалтерский учет и аудит товарооборота в розничной торговле

Обучающийся

Ю.Д. Исаева

(Инициалы Фамилия)

(личная подпись)

Руководитель

канд. экон. наук, доцент Н.А. Ярыгина

(ученая степень (при наличии), ученое звание (при наличии), Инициалы Фамилия)

Тольятти 2024

Аннотация

Розничная торговля является одним из ключевых секторов экономики, обеспечивающим удовлетворение потребностей населения в товарах и услугах. Розничная торговля существенно воздействует на другие аспекты торговли, включая товарные запасы и их оборачиваемость, трудовые ресурсы в торговле и состояние материально-технической базы. Бухгалтерский учёт предоставляет данные для экономического анализа товарооборота. От уровня и качества этого анализа зависит эффективность управления и принятия решений в сфере розничной торговли.

Бакалаврскую работу выполнила: Исаева Ю.Д,

Тема работы: «Бухгалтерский учет и аудит товарооборота в розничной торговле»

Научный руководитель: Ярыгина Н.А.

В бакалаврской работе рассматривается система бухгалтерского учёта и аудита товарных операций в организациях розничной торговли.

Целью данной бакалаврской работы является изучение бухгалтерского учёта и аудита товарных операций, а также анализ розничного товарооборота на примере ИП Исаева Е.В.

Предметом исследования в бакалаврской работе являются теоретические, методические и практические аспекты бухгалтерского учёта оборота розничной торговли.

Объект исследования — ИП Исаева Е.В.

Бакалаврская работа состоит из введения, трех разделов и заключения, списка используемой литературы, включающего 37 источников. Работа изложена на 64 страницах машинописного текста, содержит 15 таблиц, 6 рисунков, 2 приложения.

Содержание

Введение.....	4
1 Теоретические аспекты бухгалтерского учета и аудита товарооборота в розничной торговле.....	6
1.1 Экономическая сущность и структура розничного	6
1.2 Бухгалтерский учет и документальное оформление розничного товарооборота.....	11
1.3 Аудит товарооборота в розничной торговле.....	18
2 Бухгалтерский учет товарооборота в розничной торговле в.....	26
2.1 Техничко-экономическая характеристика деятельности ИП.....	26
2.2 Бухгалтерский учет на предприятии.....	32
2.3 Порядок отражения в бухгалтерском учете товарооборота.....	42
3 Аудит товарооборота в розничной торговле на предприятии.....	48
3.1 Проведение аудита.....	48
3.2 Совершенствование методических подходов к организации учета товарооборота.....	58
Заключение	68
Список используемой литературы	71
Приложение А Отчет о финансовых результатах.....	75
Приложение Б Бухгалтерский баланс	76

Введение

В современном мире розничная торговля играет важную роль в экономике страны, так как она обеспечивает население необходимыми товарами и услугами. Важным аспектом успешной работы розничных торговых предприятий является правильный учёт и аудит товарооборота.

Целью данной бакалаврской работы является изучение бухгалтерского учёта и аудита товарных операций, а также анализ розничного товарооборота на примере конкретного предприятия. Для достижения поставленной цели необходимо решить следующие задачи:

- рассмотреть теоретические основы учёта, аудита и анализа в розничной торговле;
- изучить организацию бухгалтерского учёта и аудита на предприятии;
- провести анализ розничного товарооборота на примере выбранного предприятия.

Актуальность темы обусловлена тем, что розничная торговля является одним из основных видов экономической деятельности, и анализ товарооборота позволяет оценить эффективность работы предприятия и выявить возможные проблемы и резервы для развития.

Объектом исследования является предприятие розничной торговли ИП Исаева Е.В., а предметом исследования — розничный товарооборот этого предприятия.

Предмет исследования — теоретико-методологические и практические проблемы организации учёта, анализа и аудита товарных операций в организациях розничной торговли.

Методы исследования включают анализ, синтез, системный подход, аналитический метод, статистический метод, метод аналогий и сравнений, табличный и графический методы.

В работе будут использоваться законодательные и нормативные акты, регулирующие бухгалтерский учёт в России, труды отечественных и зарубежных экономистов, таких как Р. А. Алборов, В. Д. Андреев, Е. Р. Баханькова, В. М. Богаченко, О. И. Васильчук, Е. В. Галкина, А. В. Зонова, Н. П. Кондраков и другие.

Теоретическая значимость бакалаврской работы заключается в исследовании и анализе различных теорий, концепций и подходов к бухгалтерскому учёту и аудиту товарооборота, что способствует развитию и углублению знаний в этой области, выявлению актуальных проблем и разработке новых методов и подходов для их решения.

Информационная база исследования включает данные первичного и сводного бухгалтерского учёта, а также бухгалтерскую отчётность ИП Исаева Е. В.

Практическая значимость бакалаврской работы заключается в возможности применения основных выводов и рекомендаций в деятельности ИП Исаева Е. В.

1 Теоретические аспекты бухгалтерского учета и аудита товарооборота в розничной торговле

1.1 Экономическая сущность и структура розничного товарооборота

Оборот розничной торговли является одним из ключевых экономических показателей, который помогает оценить работу торговых компаний. Исследованием вопросов учёта розничного товарооборота занимаются многие экономисты, включая Баскакову О. В., Раицкого К. А., Пошерстника Н. В., Агафонову М. Н., Патрову В. В., Шеремета А. Г., Никифорову Н. А., Герасимову В. И. и других. Розничный товарооборот является одной из основных составляющих экономической системы современного общества. Он представляет собой процесс купли-продажи товаров прямо конечному потребителю через розничные сети и магазины. Розничный товарооборот имеет свою экономическую сущность и структуру, которые определяют его особенности и влияют на развитие розничной торговли.

Экономическая сущность розничного товарооборота заключается в том, что он является звеном цепи товародвижения от производителя до конечного потребителя. Розничный товарооборот обеспечивает доступность и удобство покупки товаров для потребителей, а также способствует обеспечению покупательской способности населения.

По мнению Баскаковой О. В., «оборот розничной торговли — это показатель, используемый для характеристики потребительского рынка страны и отдельных регионов, а также для оценки объёмов деятельности торговых компаний. Главная цель таких предприятий — получение максимальной прибыли от реализации товаров. Оборот торговли является обязательным условием для достижения этой цели» [6, с. 155]. По мнению

Соломатина А. Н., «розничный товарооборот — это продажа потребительских товаров населению за наличные деньги, независимо от каналов реализации.»

Поскольку торговая компания получает определённую прибыль с каждого рубля проданных товаров, необходимо постоянно увеличивать объём розничного товарооборота для максимизации прибыли, повышения доходов и сокращения издержек обращения и затрат на заработную плату. По мнению Греховодовой М.В., «розничный товарооборот — это количественный показатель, который отражает объём продаж и определяет экономические отношения на завершающей стадии перемещения товаров из сферы обращения в личное потребление через обмен на деньги» [10, с. 118].

В экономической науке имеется несколько подходов к определению как самого товарооборота, так и его розничной составляющей. Так, по мнению М.Н. Греховодовой, «розничным товарооборотом можно назвать выраженный в денежной форме объём продаж товаров населению для удовлетворения его личных потребностей, а также реализация товаров в порядке мелкого опта различным учреждениям для обслуживаемых ими контингентов» [10, с. 98]. По мнению профессора Т.И. Николаевой, «розничный товарооборот представляет собой передачу товарных запасов итоговым потребителям. На этом обращаемость товарного запаса заканчивается - он поступает в область потребления» [34, с. 152].

По мнению Егоровой Н.Р., «в оборот розничной торговли включаются следующие позиции:

- стоимость товаров, проданных по договорам комиссии, поручения или агентским договорам;
- стоимость товаров, проданных при помощи информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»;
- стоимость товаров, проданных по почте;
- стоимость товаров, проданных через торговые автоматы;
- стоимость упаковки с продажной ценой, не входящей в цену товара;

– стоимость кулинарных изделий и полуфабрикатов, проданных организациями общественного питания через свои объекты розничной торговли;

– стоимость проданной порожней тары.

В оборот розничной торговли не включаются:

– стоимость товаров, выданных своим работникам в счёт оплаты труд;

– стоимость товаров, отпущенных через розничную торговую сеть юридическим лицам и индивидуальным предпринимателям;

– стоимость кулинарных изделий и полуфабрикатов, проданных через обеденные залы ресторанов, кафе, столовых, закусочных и баров;

– объектами оборота розничной торговли являются потребительские товары, а субъектами выступают продавцы и покупатели этих товаров» [36]. Подробнее указано на рисунке 1.

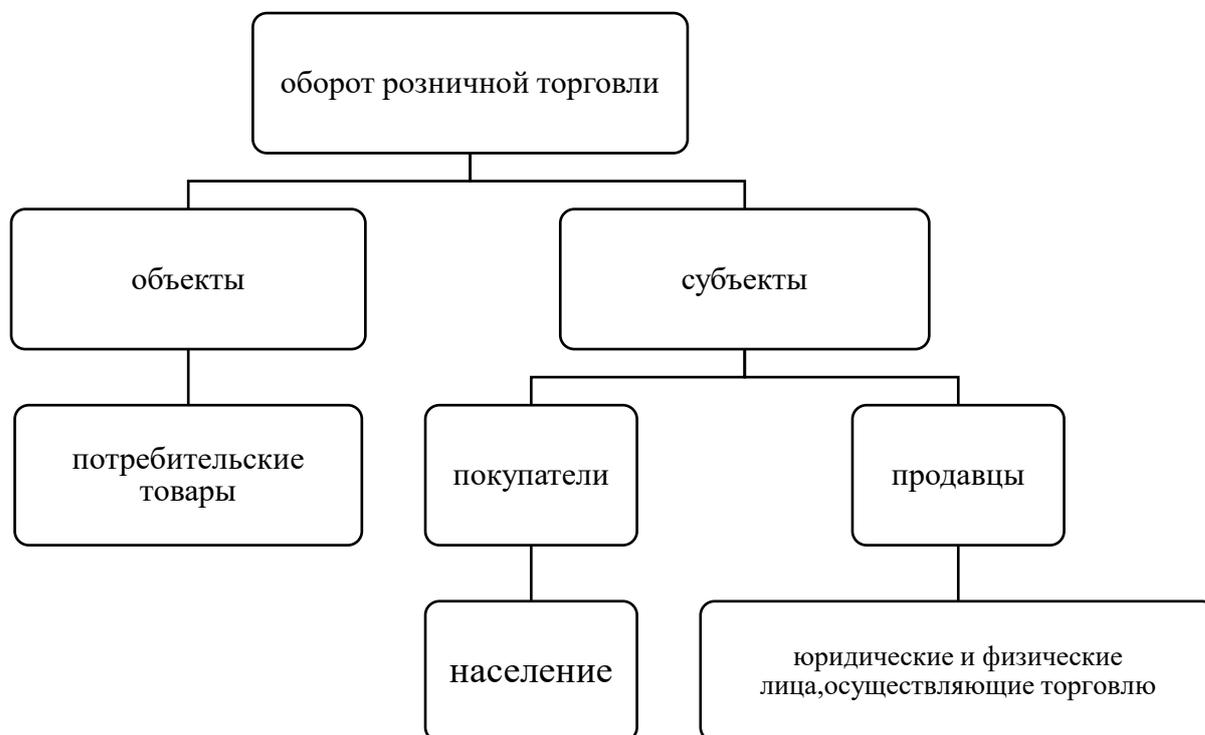


Рисунок 1 – Объекты и субъекты оборота розничной торговли [30, с. 7]

По мнению Терещенко Н.Н., «учётно-аналитическая система розничного товарооборота на предприятиях торговли состоит из трёх этапов:

- сбор информации;
- обработка данных;
- создание отчётных документов.

Принципы организации учёта товарооборота в розничной торговле регулируются нормативно-законодательной базой. Эти принципы включают:

- неизменность методологии учёта товарооборота в течение года,
- соблюдение правил оценки товарооборота,
- полное отражение всех хозяйственных операций,
- правильное распределение движения товаров по отчётным периодам» [30]. В таблице 1 приведены этапы учетно-аналитической системы товарооборота.

Таблица 1 – этапы учетно-аналитической системы применительно к розничному товарообороту

Этапы	Вид отчетности	Методика анализа
Сбор информации товарообороте предприятия розничной торговли	оперативные документы	<ul style="list-style-type: none"> – проверка достоверности данных по видам расходов на продажу; – логическая оценка показателей; – сравнение с нормативом;
	журнал регистрации хозяйственных операций	<ul style="list-style-type: none"> – сравнение данных журнала с данными первичных документов; – проверка хронологии записей; – группировка хозяйственных операций по видам расходов на продажу;
Обработка данных	бухгалтерские записи	<ul style="list-style-type: none"> – группировка операций по счетам затрат; – оценка операций, влияющих на обороты и сальдо счета 41 «Товары»;
	главная книга	<ul style="list-style-type: none"> – свод данных из журналов и ведомостей; – оценка сводных данных;

Продолжение таблицы 1

Этапы	Вид отчетности	Методика анализа
Обработка данных	учетные регистры	– сравнение соответствия данных, приведенных в регистрах; – оценка конечных данных по каждой записи, особенно в части транспортных расходов, учтенных в составе расходов на продажу либо в стоимость товаров;
Формирование бухгалтерской (финансовой) отчетности	приложения к балансу	сравнение с нормативными, плановыми документами и в динамике, факторный анализ товарооборота
	отчет о финансовых результатах	сравнительный анализ динамики и структуры товарооборота

По мнению Александрова Ю.Л., «в соответствии с существующими формами статистической отчетности оборот розничной торговли можно классифицировать по следующим признакам:

В зависимости от формы собственности:

- государственный,
- негосударственный.

По составу:

- оборот торгующих организаций,
- продажа товаров на вещевых, смешанных и продовольственных рынках.

В зависимости от форм расчета:

- налично-денежный,
- безналичный,
- по продаже товаров в кредит.

По структуре оборота:

- продовольственных товаров,
- непродовольственных товаров.

В зависимости от влияния цен:

- оборот в действующих ценах,
- оборот в сопоставимых ценах.

В зависимости от измерителей:

- в стоимостных показателях,
- в натуральных показателях.

В зависимости от срока отчетности:

- плановый,
- фактический,
- ожидаемый» [1, с. 25]

Розничная торговля играет значительную роль в экономике как на макро- так и на микроуровне. На макроуровне она представляет собой важный показатель экономического развития страны и влияет на рост ВВП, обеспечивает непрерывный процесс воспроизводства, способствует нормальному функционированию денежного обращения, отражает пропорции в национальной экономике [24, с. 58]. Объем розничной торговли может отражать уровень потребления населения, инфляцию, безработицу и другие экономические показатели. Он также влияет на занятость населения, поскольку развитие розничной торговли ведёт к созданию рабочих мест и росту экономической активности. На микроуровне розничная торговля воздействует на рыночную конкуренцию, ценообразование, качество обслуживания. Она служит индикатором размера предприятия и лежит в основе планирования экономических показателей.

1.2 Бухгалтерский учет и документальное оформление розничного товарооборота

Основная цель бухгалтерского учета на предприятии – обеспечение точной и своевременной информации о финансовом состоянии и деятельности компании. Это необходимо как для внутреннего управления, так и для

внешней отчетности перед налоговыми органами, инвесторами и другими заинтересованными сторонами.

По мнению Николаевой Т.И., «в розничной торговле товары являются объектом учёта, поэтому бухгалтерская служба должна обеспечивать полный учёт товаров, включая их поступление, перемещение и выбытие.

Цели бухгалтерского учёта в розничной торговле включают:

- контроль сохранности товаров;
- сбор информации о реальных доходах;
- контроль состояния товарных запасов;
- оценку их использования.

Для достижения этих целей необходимо решить следующие задачи:

- контроль ценообразования, оформление торговых операций и задачи материально-ответственных лиц;
- правильное и своевременное оформление операций в бухгалтерском учёте. Контроль поступления и выбытия товаров. Выявление брака, просрочки и проведение инвентаризации;
- своевременная инвентаризация и определение её результатов с установлением нормативов товарных запасов;
- управление процессом формирования ценообразования;
- определение валового дохода» [34, с. 49];
- оформление приходных и расходных документов: кассовых и товарных чеков, накладных и счетов-фактур;
- автоматизация учёта для оперативного получения информации о продажах, рентабельности товаров и контроле количественного наличия;
- расчёт полученного дохода и формирование учётной политики, затрагивающей торговые операции.

В основе решения перечисленных задач лежат следующие принципы учета товаров:

- фактическая себестоимость: товары учитываются по их фактической стоимости, включающей затраты на покупку, доставку, подготовку к продаже и другие расходы;
- бухгалтерский стандарт ФСБУ 5/2019 «Запасы»: новый стандарт, действующий с 2021 года, определяет правила учёта товаров;
- поступление и списание товаров: отражаются на счёте 41;
- торговые организации могут не включать затраты на доставку товаров в их фактическую себестоимость;
- оформление первичных документов: при приёмке товаров важно проверить и подписать необходимые документы, такие как товарная накладная, товарно-транспортная накладная и счёт-фактура;
- оприходование товаров: отражается в складском или товароучётном сервисе и в бухгалтерском учёте. Затраты на доставку, погрузку, разгрузку и другие расходы могут быть включены в себестоимость товаров;
- «сроки проверки товара после поставки: покупатель должен проверить товар в установленные договором сроки, обычно для скоропортящихся товаров это сутки, а для товаров длительного хранения — неделя» [18, с. 10];
- возврат товаров поставщику: если выявлены недостатки или брак при приёмке или после оформления товаров в учёте, составляется акт о расхождении по количеству и качеству, претензионное письмо, накладная на возврат и счёт-фактура.

Выбор схемы учёта товаров зависит от специфики бизнеса и предпочтений. Вот некоторые варианты:

- ручной учёт: ведётся с помощью обычных тетрадей, специальных книг учёта или таблиц Excel. Дешёвый и простой способ, но требует времени и усилий;

- автоматизированный учёт: ведётся с помощью товароучётной программы;
- комбинированный учёт: сочетает ручной и автоматизированный методы. Например, для оперативного учёта используются таблицы Excel, а для бухгалтерского — товароучётная программа.

Учёт товаров ведётся на счёте 41 «Товары». Этот счёт используется для обобщения данных о наличии и движении товаров, приобретённых для продажи. Товары, которые не принадлежат организации, учитываются на забалансовых счетах: 002 «Товарно-материальные ценности, принятые на ответственное хранение», 003 «Материалы, принятые в переработку» и 004 «Товары, принятые на комиссию».

В розничной торговле используются следующие способы оценки товаров:

- количественно-суммовой учёт по закупочным ценам: детальный учёт операций по поступлению и реализации конкретных товаров, ведётся в учётных программах, например, СБИС;
- «количественно-суммовой учёт по продажным ценам: учёт по продажным ценам с использованием счёта 42 «Торговая наценка», применяется для облегчения учёта без возможности детального учёта операций в разрезе конкретных товаров» [2, с. 55];
- суммовой учёт по продажным ценам: все товары учитываются в одной куче, торговая наценка общая, на всю сумму товаров.

В стоимость товара могут включаться следующие виды расходов:

- материальные расходы (стоимость сырья, компонентов, упаковки);
- «трудовые расходы (затраты на оплату труда работников);
- прямые накладные расходы (расходы на энергию, обслуживание оборудования, амортизацию);

- косвенные накладные расходы (общие расходы на аренду, коммунальные услуги, рекламу);
- накладные расходы на управление (затраты на руководство, бухгалтерию, юридические услуги)» [2, с. 87].

Основные бухгалтерские проводки по учету приобретения товаров отражены в таблице 2.

Таблица 2 – Корреспонденция бухгалтерских счетов по поступлению товаров

Операция	Дт счета	Кт счета
Поступление товаров от поставщика	41 «Товары»	60 «Расчёты с поставщиками и подрядчиками»
Учёт НДС по приобретённым товарам	19 «НДС по приобретённым ценностям»	60 «Расчёты с поставщиками и подрядчиками»
Оплата товаров поставщику	60 «Расчёты с поставщиками и подрядчиками»	51 «Расчётные счета»
Списание товаров, использованных в производстве	20 «Основное производство»	41 «Товары»
Продажа товаров покупателю	62 «Расчёты с покупателями»	90 «Продажи».
Отражение выручки от продажи товаров	90 «Продажи» субсчёт 90-1 «Выручка»	62 «Расчёты с покупателями и заказчиками»
Списание себестоимости проданных товаров	90 «Продажи» субсчёт 90-2 «Себестоимость продаж»	41 «Товары»

В случае наличия тары её необходимо учитывать на счёте 10 «Материалы», субсчёте 4 «Тара и тарные материалы».

В бухучете учёт тары ведётся по видам:

- тара из древесины;
- тара из картона и бумаги;
- тара из металла;
- тара из пластмассы;
- тара из стекла;

- тара из тканей и нетканых материалов.

Тара может использоваться один раз или многократно (многооборотная тара). С покупателя может взиматься залог за многооборотную тару вместо её стоимости, который возвращается после получения пустой тары в исправном состоянии.

Бухгалтерские проводки по таре зависят от того, является ли тара возвратной или невозвратной.

Для возвратной тары:

- у поставщика: дебет счёта 41 «Товары», субсчёт «Тара под товаром и порожня», кредит счёта 60 «Расчёты с поставщиками и подрядчиками»;
- у покупателя: дебет счёта 002 «Товарно-материальные ценности, принятые на ответственное хранение», кредит счёта 60 «Расчёты с поставщиками и подрядчиками».

Для невозвратной тары:

- у поставщика: дебет счёта 90 «Продажи», субсчёт «Себестоимость продаж», кредит счёта 41 «Товары», субсчёт «Тара под товаром и порожня»;
- у покупателя: дебет счёта 41 «Товары», субсчёт «Тара под товаром и порожня», кредит счёта 60 «Расчёты с поставщиками и подрядчиками».

Исходя из Налоговый кодекс Российской Федерации, «НДС является составной частью розничной цены. Ставки НДС составляют 10 % для определённых продовольственных товаров и товаров для детей и 20 % для остальных. В бухгалтерском учёте НДС отражается на счёте 68 «Расчёты по налогам и сборам» с использованием субсчёта 68-НДС. Начисление НДС происходит по кредиту счёта, а уплата налога и суммы к вычету — по дебету. Величина НДС, подлежащая перечислению в бюджет, определяется как разница между кредитом и дебетом субсчёта 68-НДС. Информация по НДС аккумулируется на счёте 19 «НДС по приобретённым ценностям» с

различными субсчетами для разных видов активов. По дебету счёта 19 учитываются суммы входного НДС, поступающего с активами, а по кредиту — суммы НДС, которые будут предъявлены в качестве вычета. Суммы НДС, включенные в стоимость реализованных товаров, работ или услуг, отражаются на счёте 90, в частности на субсчёте 90-3 «Налог на добавленную стоимость». Основным документом для отражения НДС в учёте является счёт-фактура или универсальный передаточный документ (УПД). Принять НДС к вычету можно только при наличии счёта-фактуры» [31].

Оформление документации по движению товаров предусматривает использование первичных учётных документов, перечень и формат которых устанавливаются в учётной политике предприятия. Ключевые операции с товарами, такие как поступление, перемещение и списание, должны сопровождаться соответствующими документами.

При приёме товаров на склад, если их качество, количество и комплектация отвечают условиям договора и сопроводительным документам, оформляется акт приёма товаров. Если ассортимент не соответствует требованиям, составляется акт о выявленных различиях в количестве и качестве.

Один из самых распространённых способов выбытия товаров — продажа по договору купли-продажи. В этом случае используются товарная накладная и счёт-фактура. Однако альтернативой может быть универсальный передаточный документ, который объединяет информацию из счёта-фактуры и товарной накладной.

ФЗ «О бухгалтерском учёте» содержит требования к реквизитам первичных учётных документов [15]:

- наименование документа;
- дата составления документа;
- наименование экономического субъекта, составившего документ;
- содержание факта хозяйственной жизни;

- величина натурального и (или) денежного измерения факта хозяйственной жизни с указанием единиц измерения;
- наименование должности лица (лиц), совершившего (совершивших) сделку, операцию и ответственного (ответственных) за её оформление, либо наименование должности лица (лиц), ответственного (ответственных) за оформление свершившегося события;
- подписи лиц, предусмотренных пунктом 6 настоящей части, с указанием их фамилий и инициалов либо иных реквизитов, необходимых для идентификации этих лиц.

Документальное сопровождение перемещения товаров имеет большое значение для корректного учёта товарных позиций, контроля над сохранностью товаров и соблюдения законодательных норм в сфере бухгалтерского учёта и налогообложения. Бухгалтерский учет на предприятии играет важную роль в эффективном управлении бизнесом, помогая оптимизировать финансовые ресурсы, сокращать издержки, управлять рисками и строить стратегию развития компании. В современных условиях бухгалтерский учет становится все более автоматизированным и цифровым, что позволяет повысить точность и оперативность учетных данных.

1.3 Аудит товарооборота в розничной торговле

Аудит товарооборота в розничной торговле — это проверка и оценка эффективности управления товарными запасами, ассортиментом и продажами в розничном магазине. Он предполагает исследование структуры товарооборота, динамики продаж, оборачиваемости товаров, а также изучение потребительского спроса и предпочтений. Цель аудита — обнаружить слабые стороны и предложить рекомендации по оптимизации управления товарооборотом для увеличения прибыли и конкурентоспособности.

По мнению Керимова В.Э., «задачи аудита товарооборота в розничной торговле:

- изучить положения учётной политики по направлениям этого участка проверки;
- установить реальность наличия и существования товаров, их состав;
- ознакомиться с условиями хранения товаров;
- подтвердить правильность оценки товаров;
- изучить порядок отражения в учёте операций по поступлению и реализации товаров;
- оценить качество проводимых инвентаризаций товаров;
- изучить применяемую методику учёта, используемые счета бухгалтерского учёта, учётные регистры и организацию складского учёта;
- проанализировать особенности взаимоотношений с различными контрагентами» [25, с. 412].
- проанализировать соответствие правил ведения операций с товарами существующим законодательным и нормативным актам;
- изучить договоры на закупку товаров, накладные, счета-фактуры, товарные отчёты, инвентаризационные ведомости и финансовую отчётность;
- проанализировать акты предыдущих проверок и разъяснения руководства и сотрудников торговой организации;
- оценить степень надёжности системы внутреннего контроля (СВК) в отношении товаров.

Исходя из Приказа Минфина России от 02.07.2010 N 66н (ред. от 19.04.2019) "О формах бухгалтерской отчетности организаций", «процесс анализа базируется на таких источниках информации как

бухгалтерская и статистическая отчетность, первичная документация по учету товаров (данные планов, нормы, нормативы) учетные регистры, внеучетные источники информации и .т.д.

Основными задачами оборота розничной торговли являются:

- проверка степени выполнения прогнозных продаж по объему и структуре, удовлетворение спроса покупателей на отдельные товары;
- выявление тенденций и закономерностей его развития в динамике и изменений, происходящих в них;
- определение факторов, влияющих на его изменение (количественное измерение и обобщения влияния факторов на выполнение прогнозных показателей и динамику розничного товарооборота);
- оценка внедрения прогрессивных методов торговли и их эффективности;
- выявление резервов, путей и возможностей роста объема продаж и улучшения обслуживания покупателей;
- разработка мер по устранению недостатков и повышению эффективности хозяйственно-финансовой деятельности» [32].

Необходимость аудита розничной торговли обоснована тем, что он помогает решить следующие задачи:

- контроль качества работы мерчендайзеров;
- контроль размещения промоматериалов;
- контроль соблюдения корпоративных правил и стандартов;
- мониторинг ценовой политики конкурентов;
- отслеживание активности конкурентов (акции, промомероприятия);
- мониторинг торговых наценок в сетях;
- анализ ассортимента товаров и услуг, представленных в магазинах;

- оценка качества обслуживания клиентов;
- определение уровня удовлетворённости потребителей;
- выявление слабых сторон и проблем в работе магазина;
- разработка стратегии развития и оптимизации бизнес-процессов.

По мнению Донцовой Л. В., «этапы осуществления аудита в розничной торговле:

- заключение договора об оказании аудиторских услуг с аутсорсинговой компанией или создание нового рабочего места для штатного аудитора;
- планирование аудиторской проверки: разработка общей стратегии, в соответствии с международными стандартами аудита (МСА) и Федеральным законом № 307-ФЗ «Об аудиторской деятельности» [11];
- оценка системы бухгалтерского учёта и внутреннего контроля: анализ результатов тестовых процедур и определение уровня организации внутреннего контроля (низкий, средний или высокий);
- детальная проверка товарных операций: разработка общего плана проведения аудита, включающего аудит организации бухгалтерского учёта товаров, состояния аналитического учёта, отражения в учёте операций по поступлению и выбытию товаров, инвентаризации товаров и соответствия данных учёта бухгалтерской отчётности» [22, с. 38];
- составление плана и программы проверки, оценка уровня существенности и аудиторского риска;
- тестовые процедуры: использование тестовых процедур для предварительного выяснения оптимальности учёта операций с товарами;
- завершение аудита: анализ результатов проверки, подготовка отчёта и рекомендаций по совершенствованию учёта и организации товарооборота.

Необходимость аудита розничной торговли обоснована следующими причинами:

- определение диапазона цен на товары в конкретном магазине или одной марки в разных магазинах;
- оценка работы конкурентов: качество выкладки, размещение рекламы, цены и т. д.;
- контроль работы мерчандайзеров и дилеров;
- получение общей картины по интересующему вопросу и выявление возможных проблем: неправильная выкладка, нерегулярные поставки, неэффективное размещение рекламы;
- разработка рекомендаций для оптимизации продукции и устранения проблем [22];

Этапы аудита в розничной торговле:

- по мнению Мирошниченко Т.А., «планирование аудиторской проверки: разработка общей стратегии аудита в соответствии с международными стандартами аудита (МСА) и Федеральным законом № 307-ФЗ «Об аудиторской деятельности». Сюда включены знакомство с клиентом, понимание деятельности аудируемого лица, расчет уровня существенности и приемлемого аудиторского риска, подписание договора на аудиторскую проверку» [23];
- по мнению Шарафутиной С.Ф., «тестовые процедуры: использование тестовых процедур для оценки состояния и надёжности системы внутреннего контроля, включая организацию учёта операций с товарами. Аудиторские тесты средств контроля и тесты, по существу, можно считать эффективным для целей аудита, если по результатам их выполнения получены надлежащие аудиторские доказательства» [33, с. 59];
- по мнению Посохиной А.В., «составление плана и программы проверки: определение уровня существенности, оценка аудиторского

риска и разработка плана и программы проверки для детального аудита товарооборота. Планирование является обязательным элементом аудиторской проверки. Планирование – это один из элементов системы управления, развития любого бизнеса. Отметим, что для внутреннего аудита планирование должно носить риск-ориентированный характер. Современные аудиторские стандарты требуют, чтобы планирование аудита начиналось с консультаций с высшим исполнительным руководством компании» [25, с. 79];

– по мнению Гомана И.В., «аудит организации бухгалтерского учёта товаров: проверка соблюдения положений учётной политики, контрагентов и правильности оформления документов по приобретённым товарам» [9, с. 19];

– по мнению Лашмановой Ю.Ю., «аудит состояния аналитического учёта товаров и наличия товаров на складе: проверка соответствия учёта нормативным актам и внутренним документам компании, а также изучение правильности распределения товаров между материально ответственными лицами» [17, с. 44];

– по мнению Ильшевой Н.Н., «аудит отражения в учёте операций по поступлению товаров: проверка правильности и достоверности оформления операций на этапе оприходования товаров, изучение рабочего плана счетов и регистров учёта» [8, с. 121];

– по мнению Жариковой А.В., «аудит отражения в учёте операций по выбытию товаров, включая продажу: оценка правильности оформления операций по списанию товаров, анализ актов на списание и товарных отчётов» [13, с. 15];

– по мнению Коротенко А.Ю., «аудит инвентаризации товаров: оценка правильности проведения инвентаризаций, соответствия данных учёта бухгалтерской отчётности и внутренних документов компании» [7, с. 32];

- завершение аудита: анализ результатов проверки, подготовка отчёта и рекомендаций по совершенствованию учёта и организации товарооборота [19].

По мнению Макаровой Л. Г. «цели аудита — это основные направления, которых стремится достичь аудитор в процессе проверки финансовой отчётности организации» [19, с. 143]. Аудиторская организация самостоятельно определяет требования к формам составления и оформления аудиторских планов и программ. Основные цели аудита включают:

- по мнению Якимовой В.А., «выражение мнения о достоверности финансовой отчётности. Проверка точности и полноты информации, представленной в финансовой отчётности» [21, с. 112];
- по мнению Романовой И.Б., «выявление возможных ошибок и искажений. Аудитор ищет ошибки и искажения в финансовой отчётности, чтобы предотвратить их влияние на принятие решений пользователями;
- подтверждение соблюдения законодательства и нормативных актов» [3, с. 29];
- по мнению Безбородова И.В., «предоставление рекомендаций по улучшению системы учёта и контроля. Аудитор выявляет области, где система учёта и контроля может быть улучшена, и предлагает рекомендации по устранению недостатков» [4, с. 34];
- обеспечение качества аудиторской проверки.

В первом разделе были изучены теоретические аспекты бухгалтерского учёта и аудита товарооборота в розничной торговле, определены понятие и значение розничного товарооборота, представлена классификация форм отчётности, описаны цели и задачи бухгалтерского учёта на предприятии, а также схемы учёта товаров. Для успешного ведения бизнеса в сфере розничной торговли необходимо грамотно организовать бухгалтерский учёт и проводить аудит товарооборота. Это обеспечит своевременное получение информации о состоянии дел в компании, позволит принимать обоснованные

управленческие решения и повышать конкурентоспособность предприятия. Регулярный анализ объёма розничного товарооборота служит ключевым индикатором коммерческой активности компании и предоставляет информацию о затратах на обращение, общей выручке, прибыли и других показателях. Еще необходимо учитывать ряд ключевых моментов, например, важно вести учет всех финансовых операций, чтобы иметь представление о доходах и расходах, анализировать финансовое состояние компании и принимать обоснованные решения. Важно контролировать кассовые операции, следить за выручкой и расходами, проверять ценности и банковские операции, что поможет предотвратить возможные финансовые мошенничества. Сотрудники, занимающиеся бухгалтерскими задачами, должны быть профессионально подготовлены и иметь соответствующие знания в области бухгалтерского учета и налогообложения. Соблюдение всех этих моментов поможет обеспечить успешное ведение бизнеса в розничной торговле и создать надежную основу для развития компании.

2 Бухгалтерский учет товарооборота в розничной торговле в ИП Исаева Е.В.

2.1 Техничко-экономическая характеристика деятельности ИП

Объектом исследования в данной выпускной квалификационной работе выступает ИП Исаева Е.В. Фирма осуществляет деятельность в сфере розничной торговли дверьми (фирменный магазин PROFILDOORS в г. Тула) [36].

Фабрика Profildoors начала свою работу в 2002 году, занимаясь производством комплектующих для изготовления дверей и мебели. Однако уже с 2004 года на фабрике был налажен выпуск своих межкомнатных дверей, при производстве которых по сей день используются самые последние технологии, материалы и достижения в дверной индустрии. Сегодня двери Profildoors являются неотъемлемой частью дизайна и архитектуры во всем мире. Фабрика активно принимает участие в самых крупных профильных выставках. Оптовые склады дистрибьюторов расположены в Московской области:

- МО, г. Мытищи, Олимпийский проспект, строение 10, этаж 9;
- Москва поселение Марушкинское деревня Шарапово ул. Придорожная корп. 9 Складской корпус №9 офис 3 этаж;
- МО, Подольский р-н, мкр. Климовск ул. Ленина, дом 1, корп. 13;
- МО, г. Люберцы, ул. Инициативная, дом 44А;

Производственные цеха находятся в г. Подольск, Московская область.

Место нахождения ИП: Тульская область, г. Тула, ул.Коминтерна 24Д, ТЦ "Наш дом" 2 корпус, бутик 213.

Основной вид деятельности ИП «торговля розничная бытовыми изделиями и приборами, не включенными в другие группировки, в специализированных магазинах (47.59.9)» [36].

Дата регистрации ИП 16 мая 2018 г.

ИНН 710603155232

Ассортимент продукции включает в себя:

- широкий модельный ряд межкомнатных дверей в различных стилях, эксклюзивных покрытиях и ценовых категориях;
- различные системы открывания межкомнатных дверей;
- инновационные решения дверного погонажа, такие, как моноблок «Экспорт» и алюминиевый моноблок;
- алюминиевые межкомнатные двери и раздвижные перегородки;
- входные алюминиевые двери;
- двери специального назначения;
- напольные плинтуса и стеновые панели, в тех же декорах, что и межкомнатные двери.

Исходя из информации, представленной на официальном сайте компании, «магазин тщательно относится к своим функциям и постоянно анализирует покупательский спрос на товары, проводит своевременную закупку и доставку товаров и непосредственно занимается реализацией товара.

Основной целью деятельности компании является получение прибыли и насыщение рынка товарами. Такой бизнес имеет несколько ключевых преимуществ, таких как высокий спрос на товары, стабильность и долгосрочность в сфере недвижимости, а также возможность работы как с частными клиентами, так и с организациями.

Магазин ИП Исаева Е.В. состоит из следующих подразделений:

- директор;
- бухгалтерия;
- отдел продаж;
- склад» [36].

Структура управления представлена на рисунке 2.

Из рисунка 2 видно, что руководство текущей деятельностью предприятия реализуется единоличным исполнительным органом – директором.



Рисунок 2 – Структура управления ИП Исаева Е.В.

Структура управления индивидуального предпринимателя (ИП) может быть различной в зависимости от объема и специфики его деятельности.

Директор (владелец) - основное руководящее звено, ответственное за разработку стратегии развития бизнеса, принятие ключевых решений, контроль за выполнением поставленных задач и общее управление деятельностью предприятия.

Отдел продаж - отвечает за продвижение продукции, привлечение и удержание клиентов, а также за разработку маркетинговых стратегий и планов. В его обязанности также входит работа с рекламой и PR.

Склад - обеспечивает адекватное хранение и учет товаров/материалов на предприятии, контроль над запасами, комплектацию заказов, обеспечивает своевременные поставки и учет поставленной продукции.

Бухгалтерия, подотчётная генеральному директору, выполняет финансово-экономическую деятельность предприятия, ведет учет операций, формирует отчетность, выплачивает налоги, контролирует финансовые потоки и другие финансово-хозяйственные процессы.

Главный бухгалтер организует бухгалтерский учёт в соответствии с Федеральным законом "О бухгалтерском учете" от 06.12.2011 N 402-ФЗ (последняя редакция).

«Бухгалтерская служба в индивидуальном предпринимательстве (ИП) играет очень важную роль в обеспечении финансового учета и отчетности предпринимателя. Она отвечает за ведение бухгалтерского учета, составление отчетности, расчет и уплату налогов, сдачу отчетности в налоговые органы» [36].

Бухгалтерская служба в ИП должна иметь профессиональных бухгалтеров, которые владеют всеми аспектами бухгалтерского учета и налогообложения. Важно, чтобы бухгалтеры были в курсе последних изменений в законодательстве и могли обеспечить правильное ведение учета согласно требованиям.

На бухгалтерскую службу также возлагается ответственность за своевременное и правильное составление отчетности, что является основой для контроля за финансовым состоянием предпринимателя. Бухгалтерская служба также помогает предпринимателю оптимизировать налогообложение и минимизировать финансовые риски. Бухгалтерская служба выполняет следующие задачи:

- формирует полную и достоверную информацию о деятельности организации и её имущественном положении, которая необходима внутренним пользователям бухгалтерской отчетности;
- обеспечивает информацией, необходимой для контроля за соблюдением законодательства РФ при осуществлении хозяйственных операций и их целесообразностью;
- соблюдает установленный порядок хранения бухгалтерских документов, регистров, а также других специальных документов;
- предотвращает отрицательные результаты хозяйственной деятельности организации и выявляет внутрихозяйственные резервы обеспечения её финансовой устойчивости.

«Руководство предприятием осуществляется директором, он обеспечивает полную работу и является ответственным за состояние и

финансово-экономическую деятельность перед сотрудниками и контролирующими органами» [36].

Каждое из указанных подразделений выполняет свои специфические функции, однако важно, чтобы все они взаимодействовали между собой и работали на достижение общих целей предприятия. Такая структура управления позволяет эффективно управлять бизнесом, выстраивать бизнес-процессы и обеспечивать успешное развитие ИП.

Анализ показателей финансово-хозяйственной деятельности представлен в таблице 3 и в приложениях А и Б (рисунки А.1; Б.1; Б.2).

Таблица 3 – Анализ показателей финансово-хозяйственной деятельности

Наименование показателя	2021	2022	2023	Абсолютные отклонения		Относительные отклонения, %	
				2022-2021	2023-2022	2022-2021	2023-2022
Выручка от продаж	54 023,0	105 850,0	56 420,0	51 827,0	-49 430,0	96	46,6
Полная себестоимость	53 219,0	100 872,0	52 452,0	47 653,0	-48 420,0	89,5	48,0
Прибыль (убыток) от продаж	706,0	2 391,0	1 167,0	1 685,0	-1 224,0	238,7	51,1
Прибыль (убыток) до налогообложения	715,0	956,0	718,0	241,0	-238,0	33,7	24,8
Налоги	143,0	191,0	144,0	48,0	-47,0	33,5	24,6
Активы, т. р.	30 841,0	29 602,0	33 400,0	1 239,0	33 400,0	103,48	117,09
Прибыль чистая	572,0	765,0	574,0	193,0	-191,0	33,7	24,9
Рентабельность продаж, %	1,06	0,73	1,01	-0,33	0,28	-	-
Фонд оплаты труда, т. р.	62 287	65 601	74 822	3 314	9 221	105,32	114,06
Среднесписочная численность, чел.	2	2	2	-	-	-	-

Из таблицы 5 видно, что выручка в период с 2021 до 2022 года выросла почти в 2 раза и составила 105 850,0 т. р., а в 2023 году опять снизилась до 56

420,0 т. р. Основная причина снижения выручки - повышение себестоимости продукции, а также увеличение конкуренции. Если не разработать конкурентные преимущества (например, предложение новых услуг и улучшение качества обслуживания клиентов) и не проводить мероприятия по снижению затрат, то в дальнейшем снижение выручки может негативно сказаться на финансовом состоянии компании, платёжеспособности, эффективности капитала и финансовой устойчивости предприятия.

Полная себестоимость в 2022 году так же увеличилась с 53 219,0 т. р. до 100 872,0 т. р. В 2023 снизилась до 52 452,0 т. р. В итоге прибыль от продаж составила 706,0 т. р. в 2021 году и, увеличившись в 2022 году стала равна 2 391,0 т. р., в 2023 году данный показатель равен 1 167,0 т. р. Причинами уменьшения полной себестоимости являются снижение цен на сырьё и материалы и уменьшение объёмов производства. Снижение себестоимости имеет положительное влияние на предприятие, так как позволяет повысить рентабельность и конкурентоспособность. Причины снижения прибыли: устаревание выпускаемой продукции, инфляция и курс валют, уровень жизни населения и его платёжеспособность, переход клиентов к конкурирующим фирмам с аналогичными товарами и услугами, маркетинговые мероприятия и реклама. Снижение прибыли негативно сказывается на финансовом состоянии компании, уменьшает её платёжеспособность, эффективность использования капитала и финансовую устойчивость. Рентабельность продаж в 2021 году составила 1,06 %, в 2022 году снизилась до 0,73 %, а в 2023 году увеличилась до 1,01 %. Это указывает на то, что компания смогла улучшить свои показатели в 2023 году, но всё ещё остаётся необходимость работать над повышением рентабельности продаж. Чистая прибыль компании в 2021 году составила 572,0, в 2022 году увеличилась до 765,0, а в 2023 году снизилась до 574,0. Это указывает на нестабильность финансовых показателей компании, рост конкуренции на рынке, проблемы с реализацией продукции. Снижение чистой прибыли может привести к уменьшению оборотных средств, ограничению возможностей для развития и модернизации производства

Для повышения рентабельности продаж компании следует предпринять следующие действия:

- снизить расходы: проанализировать все расходы бизнеса и сократить те, которые не влияют на качество товаров и услуг компании;
- сменить поставщиков: найти поставщиков с более выгодными ценами и качеством материалов;
- увеличить стоимость товаров или услуг: изучить цены на аналогичные товары и услуги у конкурентов и при необходимости повысить свой прайс;
- пересмотреть ассортимент: рассчитать рентабельность продаж для каждого товара или услуги и оставить в продаже только наиболее рентабельные;
- увеличить спрос: пересмотреть маркетинговую стратегию, ввести программы лояльности и запустить акции для привлечения большего количества клиентов.

В 2021 году фонд заработной платы составлял 62 287 т. р., в 2022 году — 65 601 т. р., а в 2023 году — 74 822 т. р. Можно сделать вывод, что фонд заработной платы увеличивался ежегодно. Активы компании в 2021 году были равны 30 841 т. р., в 2022 году снизились до 29 602 т. р., а в 2023 году увеличились до 33 400 т. р. В итоге активы компании возросли с 30 841 т. р. в 2021 году до 33 400 т. р. в 2023 году, что указывает на положительную динамику развития компании.

2.2 Бухгалтерский учет на предприятии

Учетная политика организации исходя из информации на сайте, «разработана в соответствии с Федеральным законом от 06.12.2011 № 402-ФЗ «О бухгалтерском учёте», Положением по ведению бухгалтерского учёта и бухгалтерской отчётности в Российской Федерации (утв. приказом Минфина от 29.07.1998 № 34н), ПБУ 1/2008 «Учётная политика организаций» (утв.

приказом Минфина от 06.10.2008 № 106н), Планом счетов бухгалтерского учёта и Инструкцией по его применению (утв. приказом Минфина от 31.10.2000 № 94н), приказом Минфина от 02.07.2010 № 66н «О формах бухгалтерской отчётности. При поступлении товара от поставщика вместе с товаром поступают сопроводительные документы: приходные накладные, транспортные накладные, счета-фактуры или универсальные передаточные документы (УПД)» [26].

Поступление товаров производится согласно товарно-транспортных накладных непосредственно от поставщиков в ИП Исаева Е.В. Прием производят заведующие магазинами. После фактического приема товара документация поступает к бухгалтеру.

Рассмотрим пример учета товара в ИП Исаева Е.В. Был куплен товар 25 марта 2023 г. по цене 100000,00 руб. НДС 18000,00 руб. с целью последующей реализации. Торговая наценка - 50% (50000,00 руб.). НДС при реализации - 25000,00 руб. Общая наценка с учетом НДС - 75000,00 руб. Товар продан ООО «Фабрика дверей». Схема представлена в таблице 4.

Таблица 4 – Учёт товара в ИП Исаева

Дебет	Кредит	Сумма проводки, руб.	Описание проводки	Документ - основание
41.1 Товары на складах	60 Расчёты с поставщиками и подрядчиками	82 000,00	Товары учтены на складе (без НДС)	Товарная накладная
19 Налог на добавленную стоимость по приобретённым ценностям	60 Расчёты с поставщиками и подрядчиками	18000,00	Отражена сумма НДС	Товарная накладная
68 Расчёты по налогам и сборам	19 Налог на добавленную стоимость по приобретённым ценностям	18000,00	Отражен налоговый вычет	Счет-фактура
60 Расчёты с поставщиками и подрядчиками	51 Расчётные счета	82 000,00	Осуществлена оплата за товар	Платежное поручение

Продолжение таблицы 4

Дебет	Кредит	Сумма проводки, руб.	Описание проводки	Документ - основание
41.1 Товары на складах	42 Торговая наценка	75000,00	Учтена торговая наценка	Расчет наценки
90.2 Себестоимость продаж	41.1 Товары на складах	157 000,00	Товар списан со склада в связи с реализацией	Расходная накладная
90.2 Себестоимость продаж	42 Торговая наценка	75000,00	Сторно торговой наценки	Расходная накладная
62 Расчёты с покупателями и заказчиками	90.1 Выручка	157 000,00	Фиксирование выручки от реализации ТМЦ	Расходная накладная
90.3 Налог на добавленную стоимость	68 Расчёты по налогам и сборам	25000,00	Отражен НДС	Счет-фактура
51 Расчётные счета	62 Расчёты с покупателями и заказчиками	157 000,00	Товар оплачен ООО «Фабрика дверей»	Банковская выписка

При частичной оплате в виде аванса по договору поставки в ИП Исаева используется счёт 60 «Расчёты с поставщиками и подрядчиками» с двумя субсчетами: 60.01 «Расчёты в порядке последующей оплаты» и 60.20 «Авансы выданные».

4 апреля 2023 года по договору поставки был предоставлен аванс в размере 50% от общей стоимости товара, которая составляет 100 000 рублей, включая НДС 20% — 20 000 рублей. Бухгалтерские записи будут выглядеть следующим образом (таблица 5):

Таблица 5 – Отражение в учете поступления товаров в ИП Исаева с предшествующим авансом

Операция	Дебет	Кредит	Сумма, руб.
Перечислен аванс в счет поставки товара	60.02 «Авансы выданные»	51.01 «Расчетные счета»	50000

Продолжение таблицы 5

Операция	Дебет	Кредит	Сумма, руб.
Поступил товар от поставщика	41.10 «Товары на складах»	60.01 «Расчеты в порядке последующей оплаты»	100000
Выделен НДС	19.03 «НДС по приобретенным ценностям»	60.01 «Расчеты в порядке последующей оплаты»	20000
Перечислен остаток задолженности поставщику	60.01 «Расчеты в порядке последующей оплаты»	51.01 «Расчетные счета»	50000
НДС принят к вычету	68 «Расчеты по налогам и сборам»	19.03 «НДС по приобретенным ценностям»	20000

Пример отражения хозяйственных операций при продаже товара в ИП Исаева: 15 июня 2023 года ИП Исаева выставила счёт на оплату товара для ООО «THEDOORS» на общую сумму 420 000 рублей, включая НДС в размере 74 400 рублей. Согласно договору, оплата должна быть произведена частично, в размере 50% от стоимости товара. После поступления денежных средств на расчётный счёт ИП Исаевой будет произведена отгрузка товара в течение трёх рабочих дней. ООО «THEDOORS», в свою очередь, обязалось погасить оставшуюся задолженность также в течение трёх рабочих дней. В бухгалтерском учёте ИП Исаевой были отражены следующие операции (таблица 6).

Таблица 6 – Отражение в учете реализации товаров в ИП Исаева с авансовой оплатой

Операция	Дебет	Кредит	Сумма, руб.
Зачислен аванс покупателю	51.01 «Расчетные счета»	62.01 «Расчеты с покупателями и заказчиками»	210 000
Покупателю отгружен товар	62.01 «Расчеты с покупателями и заказчиками»	90.01 «Выручка»	420 000
Начислен НДС с отгруженных товаров	90.03 «НДС»	68.02 «НДС»	74 400
Проведен зачет аванса	62.01 «Расчеты с покупателями и заказчиками»	62.02 «Авансы полученные»	210 000

Продолжение таблицы 6

Операция	Дебет	Кредит	Сумма, руб.
Начислен НДС с аванса	62.01 «Расчеты с покупателями и заказчиками»	68.02 «НДС»	37 200
Покупателю отгружен товар	62.01 «Расчеты с покупателями и заказчиками»	90.01 «Выручка»	420 000
Начислен НДС с отгруженных товаров	90.03 «НДС»	68.02 «НДС»	74 400
Проведен зачет аванса	62.01 «Расчеты с покупателями и заказчиками»	62.02 «Авансы полученные»	210 000
НДС с аванса сторнирован	62.01 «Расчеты с покупателями и заказчиками»	68.02 «НДС»	37 200
Получен от покупателя остаток задолженности	51.01 «Расчетные счета»	62.01 «Расчеты с покупателями и заказчиками»	210 000

Исходя из ст. 25 Закона РФ «О защите прав потребителей», «возврат товара от покупателя может осуществляться в течение 14 дней с момента покупки, если товар не подошёл по форме, габаритам, фасону, расцветке, размеру или комплектации. Если обнаружен брак, то возврат товара возможен в течение всего гарантийного срока или срока годности товара, а если они не установлены, то в течение двух лет со дня передачи товара» [14].

Оформление возврата товара включает следующие этапы:

- получение заявления от покупателя с указанием причины возврата и реквизитов для перечисления денежных средств;
- составление акта возврата товара, в котором указываются данные покупателя, описание товара, причина возврата и сумма, подлежащая возврату;
- перечисление денежных средств покупателю на указанный в заявлении счёт или возврат наличных из кассы магазина;
- возврат товара продавцу или отправка его на гарантийный ремонт, если это предусмотрено законодательством.

При оформлении возврата товара необходимо учитывать законодательные требования и правила, установленные для конкретной категории товаров. В таблице 7 представлены проводки по возврату брака при его обнаружении после приема товара.

ИП Исаева получил от поставщика, компании «Владимирские двери», товар на сумму 45 000 рублей, включая НДС в размере 7 500 рублей. Оплата за товар была произведена 20 июля 2023 года. Однако после получения товара выяснилось, что он ненадлежащего качества, поэтому вся партия была возвращена поставщику. Важно отметить, что если дефект товара обнаружен сразу же, то компания не имеет права предъявить НДС к вычету по возвращённым товарам.

Таблица 7 – Проводки по возврату брака при его обнаружении после приема товара

Дебет	Кредит	Сумма проводки, руб.	Описание проводки	Документ - основание
41 Товары на складах	60 Расчёты с поставщиками и и подрядчиками	37500	Товар оприходован	накладная , ТОРГ-12
19 Налог на добавленную стоимость по приобретённым ценностям	60 Расчёты с поставщиками и и подрядчиками	7500	Входной НДС	СФ поставщика
68 Расчеты по налогам и сборам	19 Налог на добавленную стоимость по приобретённым ценностям	7500	НДС принят к вычету	книга покупок
60 Расчёты с поставщиками и подрядчиками	51 Расчётные счета	45000	Оплата товара	Платежное поручение исходящее

Продолжение таблицы 7

Дебет	Кредит	Сумма проводки, руб.	Описание проводки	Документ - основание
76.2 Расчеты по претензиям	41 Товары на складах	37500	Списан товар негодный товар по претензии	Бухгалтерская справка, Акт о несоответствии, Претензионное письмо
76.2 Расчеты по претензиям	68 Расчёты по налогам и сборам	7500	Восстановлен входной НДС	Книга продаж
002 Товарно-материальные ценности, принятые на ответственное хранение	-	37500	Подлежащий возврату товар принят на забалансовый счет	Бухгалтерская справка
-	002 Товарно-материальные ценности, принятые на ответственное хранение	37500	Товар возвращен поставщику	Бухгалтерская справка, Акт о несоответствии
51 Расчётные счета	76.2 Расчеты по претензиям	37500	Возврат денег за товар, или товар заменен на качественный	Платежное поручение, накладная

В случаях, когда товар необходимо вернуть поставщику после его оплаты, учёт НДС становится сложным и противоречивым вопросом.

В учёте ИП Исаева поступление товаров с выявленной недостатчей от поставщика отражается следующим образом:

- сверка фактического товара с документами: нужно убедиться, что количество полученного товара соответствует указанному в документах;
- информирование поставщика о несоответствии: отправление письменного уведомления поставщику о недостатке;

- оформление акта о выявленных расхождениях: составление акта с указанием количества и стоимости недостающего товара;
- пересчёт стоимости товара: определение стоимости недостающего товара исходя из договорной цены поставщика без учёта НДС (для подакцизных товаров — без учёта акцизов);
- списание недостачи;
- списание естественной убыли: если недостача является нормой естественной убыли, спишите её в расходы для налогообложения (пп. 2 п. 7 ст. 254 НК РФ);
- предъявление претензии поставщику: если недостача превышает норму естественной убыли, предъявите претензию поставщику на сумму недостачи;
- отражение претензии в учёте: в случае удовлетворения претензии поставщика, отражается сумма возмещения в составе прочих доходов (п. 7 ПБУ 9/99);
- оприходование недостающего товара: если поставщик доставил недостающий товар, оприходуйте его и уменьшите стоимость товара, затраты на заготовку и доставку, а также НДС, включённые в фактическую стоимость недостачи.

ИП Исаева 25 августа 2023 г. приобрёл партию товаров у поставщика ООО «Двери-СПБ» на сумму 160 000 рублей. В процессе приёмки товаров была обнаружена недостача от поставщика на сумму 7 800 рублей. Пример отражения в учете поступления товаров при выявленной недостаче от поставщика в таблице 8.

Таблица 8 – Отражение в учете поступления товаров в ИП Исаева при выявленной недостаче от поставщика

Операция	Дебет	Кредит	Сумма, руб.
Перечислен аванс в счет поставки товара	60.02 «Авансы выданные»	51.01 «Расчетные счета»	160000

Продолжение таблицы 8

Операция	Дебет	Кредит	Сумма, руб.
Оприходован фактически поступивший товар	41.10 «Товары на складах»	60.01 «Расчеты в порядке последующей оплаты»	130000
Выделен НДС	19.03 «НДС по приобретенным ценностям»	60.01 «Расчеты в порядке последующей оплаты»	22120
Поставщику предъявлена претензия	76.02 «Расчеты по претензиям»	60.01 «Расчеты в порядке последующей оплаты»	7880
Поставщиком погашена сумма претензии	51.01 «Расчетные счета»	76.02 «Расчеты по претензиям»	7880
Откорректирована погашенная сумма претензии	51.01 «Расчетные счета»	76.02 «Расчеты по претензиям»	7880
НДС принят к вычету	68 «Расчеты по налогам и сборам»	19.03 «НДС по приобретенным ценностям»	22120

Излишки, выявленные при приёмке товаров, приходят по фактической стоимости на дату проведения инвентаризации. Это означает, что их нужно оприходовать по рыночной стоимости на дату инвентаризации.

Бухгалтерия при использовании возвратной тары играет важную роль в учете и финансовом планировании предприятия. Возвратная тара представляет собой упаковочные материалы, которые используются для упаковки и хранения товаров, и которые затем возвращаются поставщику или производителю для повторного использования. При учете возвратной тары бухгалтерия должна следить за движением этих материалов, начиная с их поступления на склад и заканчивая их возвратом или утилизацией. Для этого необходимо вести специальные учетные регистры и отражать операции с возвратной тарой в бухгалтерском учете. Возвратная тара также имеет финансовое значение для предприятия, поскольку является активом, который можно использовать повторно и сэкономить на затратах на упаковочные материалы. Бухгалтерия должна учитывать стоимость возвратной тары, ее

амортизацию и возможные потери при утере или повреждении. Магазин дверей и фурнитуры ИП Исаева 15 сентября 2023 г. закупает фурнитуру в ящиках и контейнерах из пластика для упаковки своих товаров в ООО «Серебряный ключик». Ящики предоставляются поставщиками бесплатно и должны быть возвращены после использования. Представим корреспонденцию счетов в случае получения исследуемым предприятием товаров в возвратной таре (таблица 9).

Таблица 9 – Корреспонденция бухгалтерских счетов по поступлению тары

Содержание операции	Дт счета	Кт счета	Сумма
Отражена стоимость тары по залоговым ценам	41 «Товары» субсчет «Тара под товаром и порожня»	60 «Расчеты с поставщиками»	1800-00
Отражены затраты организации по очистке	44 «Расходы на продажу»	10 «Материалы»	200-00
Начислена заработная плата за работу по очистке тары	44 «Расходы на продажу»	70 «Расчеты с персоналом по оплате труда»	500-00
Начислены взносы с заработной платы работников	44 «Расходы на продажу»	69 «Расчеты по социальному страхованию и обеспечению»	150-00
Стоимость тары, возвращенной поставщику	60 «Расчеты с поставщиками»	41 «Товары» субсчет «Тара под товаром и порожня»	1800-00

Поставщик может предусмотреть сроки возврата тары, наличие залога и условия его возврата, а также штрафы за нарушение условий. Учёт возвратной тары у продавца зависит от срока использования и многократности использования: краткосрочная (до 12 месяцев) или долгосрочная (более 12 месяцев).

2.3 Порядок отражения в бухгалтерском учете товарооборота

Порядок отражения в бухгалтерском учете товарооборота является одним из основных принципов бухгалтерского учета. Он определяет последовательность действий, которые необходимо выполнить для правильного отражения всех операций с товарами в учете.

Во-первых, для отражения товарооборота необходимо вести учет приобретенных и реализованных товаров по движению остатков. Это означает, что каждая партия товаров должна быть однозначно идентифицирована и прослеживаться от момента приобретения до момента продажи.

Для отражения приобретения товаров необходимо провести следующие операции:

- отразить приобретение товаров в учете с помощью документов, подтверждающих факт приобретения (например, накладные, счета-фактуры);
- отразить увеличение основных средств (денежных средств) на счетах бухгалтерии за счет приобретенных товаров.

Для отражения реализации товаров необходимо провести следующие операции:

- определить стоимость реализованных товаров и отразить их в учете с помощью документов, подтверждающих факт реализации (например, кассовые чеки, счета-фактуры);
- уменьшить количество и стоимость товаров на складе.

В соответствии с учётной политикой магазина, «товарно-материальные ценности учитываются в бухгалтерском учёте по покупной стоимости. Это означает, что себестоимость товаров определяется исходя из затрат на их приобретение, включая стоимость товаров, таможенные пошлины, налоги и прочие расходы, связанные с покупкой» [36].

Теперь рассмотрим, как в бухгалтерском учёте отражаются операции по приобретению товаров. При покупке товаров делается проводка: дебет счёта 41 «Товары» и кредит счёта 60 «Расчёты с поставщиками и подрядчиками». При продаже товаров их стоимость списывается с счёта "Товары" и добавляется к счёту "Выручка от реализации". Разница между стоимостью проданных товаров и их ценой продажи называется прибылью от реализации.

Если необходимо, начисление НДС отражается в дебете счёта 19 «НДС по приобретённым ценностям» и кредите счёта 60 «Расчёты с поставщиками и подрядчиками». После вычета НДС оформляется проводка: дебет счёта 68 «Расчёты по налогам и сборам» и кредит счёта 19 «НДС по приобретённым ценностям». При проведении инвентаризации товаров проводятся корректирующие записи для учёта возможных различий между фактическими остатками и данными бухгалтерского учёта.

Списание торговой наценки, которое означает уменьшение суммы, добавленной к себестоимости товара для получения прибыли, отражается в бухгалтерском учёте проводкой: дебет счёта 90 и кредит счёта 42.

По мнению Левановой Л.Н., «торговая наценка — это определённая сумма, которую прибавляют к себестоимости товара для получения чистого дохода компании. Себестоимость включает в себя затраты на производство, транспортировку, сырьё, управленческие и другие расходы» [18, с. 119].

При продаже товара торговая наценка списывается, уменьшая его себестоимость. Это помогает корректно определить финансовый итог от продажи товара и учесть полученную прибыль.

Затраты на реализацию товаров отображаются в бухгалтерском учёте проводкой «Дебет 90 Кредит 44», что означает списание расходов, связанных с продажей товаров, на счёт 90 «Продажи».

Финансовый результат от продажи товаров отображается в бухгалтерском учёте проводкой «Дебет 90 Кредит 99», которая показывает перенос разницы между доходами от продажи товаров и их себестоимостью на счёт «Прибыль и убытки» (счёт 99).

Если выручка от продажи товаров превышает их себестоимость, то возникает прибыль, которая отражается по кредиту счёта 99. В этом случае делается проводка «Дебет 90 Кредит 99».

Если же себестоимость товаров больше выручки, то возникает убыток, который отражается по дебету счёта 99. В этом случае делается проводка «Дебет 99 Кредит 90».

Бухгалтерский учёт расчётов по товарным операциям при поступлении товаров зависит от условий поставки и определяется договором поставки. Рассмотрим конкретный пример отражения поступления товаров. 22 сентября 2023 года на склад согласно договору поставки от поставщика Profildoors поступили товары разных наименований на общую сумму, указанную в счёте-фактуре и товарной накладной, — 100 000 рублей, включая НДС 20 % — 20 000 рублей. Товары были доставлены автотранспортом поставщика. Бухгалтер сделал следующие проводки (таблица 10).

Таблица 10 – Отражение в учете поступления товаров с последующей оплатой

Операция	Дебет	Кредит	Сумма, руб.
Поступил товар от поставщика	41.10 «Товары на складах»	60.01 «Расчеты в порядке последующей оплаты»	80 000
Выделен НДС	19.03 «НДС по приобретенным ценностям»	60.01 «Расчеты в порядке последующей оплаты»	20 000
Перечислена задолженность поставщику в предусмотренные договором сроки	60.01 «Расчеты в порядке последующей оплаты»	51.01 «Расчетные счета»	100 000
НДС принят к вычету	68 «Расчеты по налогам и сборам»	19.03 «НДС по приобретенным ценностям»	20 000

Транспортные расходы учитываются в зависимости от типа предприятия (торговое или нет) и способа доставки товара. 25 ноября 2023 года транспортная компания «Грузик» доставила товары на склад на сумму 55 600

рублей, включая НДС 20% — 8 880 рублей. После проверки документов и фактической приёмки товара кладовщик подписал акт об оказании услуг по доставке груза на сумму 5 000 рублей, включая НДС 20% — 1 000 рублей. Отражение поступления товара с учётом оплаты транспортных расходов в бухгалтерском учёте представлено в таблице 11.

Таблица 11 – Отражение в учете поступления товаров в организации с оплатой транспортных расходов сторонней организации

Операция	Дебет	Кредит	Сумма, руб.
Оприходован фактически поступивший товар	41.10 «Товары на складах»	60.01 «Расчеты в порядке последующей оплаты»	23471
Перечислена оплата поставщику в предусмотренные договором сроки	60.01 «Расчеты в порядке последующей оплаты»	51.01 «Расчетные счета»	4694
Перечислена оплата поставщику в предусмотренные договором сроки	60.01 «Расчеты в порядке последующей оплаты»	51.01 «Расчетные счета»	28165
Признаны в составе расходов транспортные услуги	44 «Расходы на продажу»	76.06 «Расчеты по услугам транспортных компаний»	2072
Выделен НДС по транспортным услугам	19.03 «НДС по приобретенным ценностям»	60.01 «Расчеты в порядке последующей оплаты»	414
Оплачены услуги транспортной компании	76.06 «Расчеты по услугам транспортных компаний»	51.01 «Расчетные счета»	2486
НДС принят к вычету	68 «Расчеты по налогам и сборам»	19.03 «НДС по приобретенным ценностям»	414

«Особенности списания транспортных расходов организациями зависят от выбранного метода учёта и способа транспортировки товаров. Транспортные расходы могут списываться в составе активов или как обособленные расходы. При списании учитываются различные факторы,

такие как себестоимость единицы, средняя себестоимость и метод ФИФО» [15, с. 299].

Списание транспортных расходов компаниями зависит от причин их возникновения. Транспортные расходы могут быть включены в активы или рассматриваться отдельно. Метод учёта выбирает компания и фиксирует его в своей учётной политике. Например, транспортные расходы, связанные с доставкой сырья на склад, учитываются в фактической себестоимости и проводятся через счета 10, 41 и другие счета, а также корреспондируют со счетами 60, 10, 70, 69 и другими счетами. Если транспортные расходы связаны с реализацией товаров или готовой продукции, они проводятся через счёт 44 и корреспондируют с теми же счетами.

Отражение в учёте реализации товаров с авансовой оплатой делается для правильного внесения сведений в книгу покупок и книгу продаж, а также для корректного расчёта НДС. Это важно, чтобы избежать разрывов и расхождений в налоговой отчетности [12]. Этот тип платежа может повлиять на финансовую отчетность компании, включая бухгалтерский баланс, отчет о прибылях и убытках и отчет о движении денежных средств. Отражение товаров с предоплатой в бухгалтерском учете предполагает признание обязательства при получении авансового платежа, уменьшение обязательства при поставке товаров и признание выручки при выполнении компанией своих обязательств. Точный учет авансовых платежей имеет решающее значение для обеспечения того, чтобы финансовая отчетность точно отражала финансовое положение и результаты деятельности компании.

Отражение в учёте реализации товаров с авансовой оплатой включает следующие этапы:

- оформление договора купли-продажи с указанием условий оплаты, включая предоплату;
- получение аванса от покупателя, отражение кредиторской задолженности в учёте;
- отгрузка товаров покупателю;

- начисление НДС с суммы аванса;
- зачёт аванса после отгрузки товаров;
- восстановление НДС с суммы аванса на основании документов, подтверждающих зачёт аванса;
- отражение выручки от реализации товаров;
- начисление НДС с выручки от реализации товаров;
- списание себестоимости реализованных товаров.

Исходя из информации на официальном сайте компании, «учёт операций с клиентами ведётся в регистре «Журнал реализации». В конце каждого месяца составляется оборотная ведомость, которая отражает движение товаров, остатки, анализ счёта и карточку счёта для счёта 41 «Товары».

Бухгалтерский учёт реализации и других видов выбытия товаров осуществляется на основе учётной политики с учётом требований законодательства в сфере бухгалтерского и налогового учёта, а также специфики работы предприятия» [36].

Таким образом, во втором разделе раскрыты особенности документального оформления товарных операций, дана технико-экономическая характеристика деятельности предприятия, представлена структура управления, представлен финансовый анализ предприятия. Можно сделать выводы, что бухгалтерский учёт поступления и реализации товаров в ИП Исаева Е.В. соответствует нормам законодательства РФ. В этом разделе также были изучены методы учёта транспортных расходов и их списания для организаций. Это подтверждает, что бухгалтерский учёт в ИП Исаева Е. В. ведётся в соответствии с требованиями законодательства и обеспечивает прозрачность и достоверность финансовой информации.

3 Аудит товарооборота в розничной торговле на предприятии

3.1 Проведение аудита

Аудиторская деятельность в соответствии с ФЗ «Об аудиторской деятельности» рассматривается «как особый вид предпринимательской деятельности, целью которой является выражения мнения о достоверности финансовой (бухгалтерской) отчетности аудируемого лица» [32].

Аудит в розничной торговле нужен для решения следующих задач:

- определение объёма рынка и свободных ниш для товаров определённой группы;
- разработка эффективного ассортимента с учётом сезонности;
- выявление удовлетворяющего потребителей ценового диапазона и сравнение ценовой политики конкурентов;
- отработка структуры дистрибуции;
- разработка стратегии эффективной рекламной кампании.

Аудит позволяет быстро выявить слабые стороны в работе магазина или сети и определить способы увеличения эффективности продаж.

По мнению Арабян К.К., «руководитель аудита собирает команду аудиторов, включающую высококвалифицированных профессионалов в области розничных продаж. При необходимости в группу могут быть приглашены эксперты и другие сторонние специалисты.

Программа аудита — это продолжение плана аудита и перечень аудиторских процедур, необходимых для каждой части проверки. Аудиторские программы делятся на два типа: программы тестирования контроля, содержащие процедуры для сбора данных о работе системы внутреннего контроля компании, и программы проверки остатков на счетах, включающие процедуры для сбора информации о самих остатках» [2, с. 209].

Аудиторская проверка включает следующие этапы:

- подготовка: определение целей и задач проверки, выбор аудиторской компании или специалиста, составление плана аудита;
- сбор информации: изучение документации, проведение опросов и интервью с сотрудниками, анализ бизнес-процессов и организационной структуры;
- анализ данных: оценка эффективности работы отдела продаж, выявление слабых мест и проблем, сравнение результатов с отраслевыми показателями;
- разработка рекомендаций: предложение мер по улучшению работы отдела продаж, оптимизации бизнес-процессов и повышению эффективности продаж;
- составление отчёта: подготовка отчёта о результатах аудита, включающего описание проблем, рекомендации и предложения по их решению;
- презентация отчёта: представление результатов аудита руководству компании, обсуждение предложенных рекомендаций и плана действий.

Согласно [20] при разработке общей стратегии аудита аудитор должен:

- выявить особенности аудиторского задания, имеющие определяющее значение для его объема;
- подтвердить цели отчетности по аудиторскому заданию для планирования сроков проведения аудита и характера необходимого информационного взаимодействия;
- проанализировать факторы, соответствующие суждению аудитора о значимости определения направления деятельности аудиторской группы;
- изучить результаты предварительной работы по аудиторскому заданию и, если уместно, определить, окажется ли полезен опыт,

полученный ранее руководителем других заданий в интересах организации, для выполнения этого задания.

По мнению Шеремета А.Д., «источниками аудиторской проверки являются:

- первичные документы аудируемого лица и других организаций, связанных с ним;
- бухгалтерская документация;
- финансовая отчетность;
- данные внутренней инвентаризации активов аудируемого лица;
- результаты сопоставления документации с документами третьих сторон;
- устные заявления персонала и руководства аудируемой организации и третьих сторон» [5, с. 129].

Типичные ошибки, выявляемые в ходе аудиторских проверок, включают:

- «недостаточный контроль за формированием форм бухгалтерской отчетности;
- искажения показателей дебиторской и кредиторской задолженности;
- не начисление необходимых резервов, таких как резерв по сомнительным долгам и резерв под обесценение материальных ценностей» [18, с. 33];
- начисление отложенных налоговых активов без оценки возможности их использования;
- отражение основных средств на забалансовых счетах при отсутствии перехода права собственности;
- неправильное признание расходов, например, отсутствие первичных документов от контрагентов;

– выплата премий руководителю без получения письменного одобрения собственника.

Корреспонденции счетов в журнале операций подвергаются проверке, классифицируемые по характеру операций по дебету одного и кредиту другого счета. Кроме того, журнал операций должен быть подписан бухгалтером, составившим его и главного бухгалтера. Исходя из Приказ Минфина России от 06.12.2010 г. № 162н, «проверяются и обороты за месяц по счетам, отраженным в главной книге. Правильность записей на всех счетах бюджетного учета проверяется или выборочным методом, или сплошным. Иными словами, может быть взят какой-то определенный период (месяц, квартал) или год» [27].

Обычно аудит проводится в течение отчетного года, то есть с января по 31 декабря. На этапе планирования аудита были изучены ключевые документы компании, включая учетную политику, контракты, приказы, распоряжения, бухгалтерскую и налоговую отчетность, а также внутренние регламенты и инструкции. Это позволило получить представление об особенностях учета и налогообложения в компании, а также выявить потенциальные риски и области для более глубокого анализа.

«Риско-ориентированный подход к аудиту предполагает сосредоточение внимания на определении и оценке рисков, которые могут повлиять на достижение целей организации. В ходе аудита реализуется диагностика потенциальных угроз и возможностей, которые могут возникнуть в ходе деятельности организации, что позволяет сосредоточить усилия на выявлении и управлении важными рисками.

Процессный подход к аудиту предполагает испытание эффективности и эффективности работы процессов в организации. Основной задачей процессного подхода является анализ и оптимизация бизнес-процессов с целью улучшения результатов деятельности организации. Аудиторы нацелены на выявление слабых мест и возможностей для оптимизации бизнес-процессов.

Комплаенс-ориентированный подход к аудиту фокусируется на проверке соответствия деятельности организации законодательным и нормативным требованиям. Главная задача аудиторов при таком подходе состоит в определении степени соблюдения организацией установленных стандартов, положений и правил, а также выявлении возможных нарушений и несоответствий.

Таким образом, аудит может быть проведен с использованием различных подходов, каждый из которых имеет свои особенности и направлен на решение конкретных задач организации. Важно выбирать подход, который наилучшим образом соответствует целям и задачам аудита» [33, с. 157]

«Аудит соответствия - это проверка соблюдения организацией законов, нормативных актов, отраслевых стандартов и внутренней политики. Цель аудита соответствия - убедиться в том, что организация работает в соответствии с действующими требованиями, и определить области, требующие улучшения.

Существует несколько видов проверок соответствия требованиям, в том числе:

- аудит финансового соответствия - это процесс, в ходе которого проводится проверка соответствия финансовой отчетности организации нормам и стандартам бухгалтерского учета. Аудиторы анализируют финансовые отчеты, документацию и процессы учета, чтобы убедиться в том, что все операции и транзакции отражены правильно и соответствуют законодательству и международным стандартам.
- операционный аудит соответствия - это процесс проверки правильности и эффективности операционных процессов в организации. Аудиторы изучают бизнес-процессы, системы управления и контроля, чтобы выявить возможные слабые места и недостатки в операционной деятельности компании. Цель операционного аудита соответствия - улучшение производственных процессов, повышение эффективности и обеспечение соответствия бизнес-процессов стандартам и требованиям.

– аудит соответствия ИТ-требованиям - это проверка соответствия деятельности организации действующему законодательству, нормам и стандартам в различных областях, таких как налогообложение, трудовое законодательство, охрана окружающей среды и т.д. Цель такого аудита - обеспечение соблюдения правовых требований и предотвращение возможных рисков и штрафных санкций со стороны государственных органов. Аудиторские процедуры - это конкретные шаги, предпринимаемые аудитором для сбора доказательств и оценки соответствия организации требованиям» [33, с. 139].

Отчет по аудиту соответствия - это документ, в котором представлены выводы аудитора и его мнение о соответствии организации требованиям законодательства.

«Аудит соответствия является важным инструментом для организаций, позволяющим убедиться в том, что они работают в соответствии с действующими законами, нормативными актами и отраслевыми стандартами. Следуя процессу и процедурам аудита, аудиторы могут предоставить заинтересованным сторонам заключение о соответствии организации требованиям и определить области для улучшения» [28, с. 11].

«Кроме того, можно использовать такие методы, как операционный аудит (оценка эффективности выполнения операций и достижения целей), финансовый аудит (проверка финансовой отчетности и финансовых операций) и технологический аудит (оценка систем информационной безопасности и киберзащиты). Операционный аудит является ценным инструментом для организаций, позволяющим определить области, требующие улучшения, и оптимизировать свои системы и процессы. Следуя процессу и процедурам аудита, аудиторы могут предоставить заинтересованным сторонам исчерпывающий отчет и рекомендации по улучшению» [29, с. 101].

Выбор подхода и методологии проведения внутреннего аудита зависит от специфики деятельности организации, ее целей и потребностей. Важно также учитывать современные тренды и стандарты в области внутреннего

контроля и аудита, чтобы обеспечить эффективное и качественное проведение аудиторской деятельности. «Одним из инструментов для анализа системы внутреннего контроля являются тесты. Они позволяют проверить соответствие процедур фактическому выполнению и оценить эффективность действующей системы. Например, тесты могут включать в себя проверку документации, идентификацию слабых мест в процессах контроля, а также оценку соответствия принятым стандартам и законодательству.

Проведение тестов позволяет выявить возможные недочеты и уязвимые места в системе внутреннего контроля, а также предложить рекомендации по их устранению. Такой анализ помогает улучшить эффективность системы контроля, повысить надежность финансовой отчетности и снизить риски для бизнеса» [29, с. 103]. Анализ системы внутреннего контроля на основе тестов представлен в таблице 12.

Таблица 12 – Общий план аудита розничного товарооборота в ИП Исаева Е.В.

Вопросы	Да	Нет	Выводы
хранятся ли в кассе денежные документы	+	-	удовлетворительный контроль
имеются ли на предприятии контрольно-кассовые машины	+	-	незначительная вероятность ошибок
сменялись ли кассиры в проверяемом периоде	-	+	малая вероятность ошибок
ведется ли кассовая книга	+	-	малая вероятность ошибок
подписываются ли расходные документы у руководителя предприятия	+	-	незначительная вероятность ошибок
проводятся ли незапланированные проверки кассы	+	-	незначительная вероятность ошибок

Следовательно, анализ системы внутреннего контроля с использованием тестов является ключевым методом для определения её эффективности, обнаружения слабых сторон и разработки мер по их устранению. Регулярное проведение такого анализа гарантирует надёжность и стабильность работы организации.

Во время планирования аудиторской проверки была проверена адекватность системы бухгалтерского учёта ИП Исаева Е. В. требованиям действующего законодательства. Существенных несоответствий обнаружено не было. Перед тем как сформировать план и программу аудиторской проверки необходимо рассчитать аудиторский риск.

Под аудиторским риском понимается риск выражения аудитором ошибочного аудиторского мнения в случае, когда в бухгалтерской отчетности содержатся существенные искажения. Это важнейшее понятие в аудите, поскольку оно может иметь значительные последствия для аудитора, организации и заинтересованных сторон.

«Неотъемлемый риск - это риск того, что в финансовой отчетности или системе внутреннего контроля будут допущены существенные искажения, при условии, что соответствующие системы внутреннего контроля отсутствуют. Риск контроля - это риск того, что система внутреннего контроля организации не сможет предотвратить или обнаружить существенные искажения. Риск обнаружения - это риск того, что аудитор не обнаружит существенных искажений, имеющих в финансовой отчетности или системе внутреннего контроля» [29, с. 100].

Аудиторский риск включает три составные части – неотъемлемый риск, риск средств контроля и риск необнаружения. По мнению Самыгина Д.Ю., «неотъемлемый риск – это подверженность остатков средств на счетах бухгалтерского учета или группы однотипных операций искажениям, которые могут быть существенными при допущении отсутствия необходимых средств внутреннего контроля» [29, с. 104]. Аудиторский риск представляет собой вероятность того, что аудитор не обнаружит существенные ошибки или мошенничество при проведении аудиторской проверки. Этот риск может возникнуть из-за различных факторов, таких как недостаточное понимание бизнес-процессов компании, неправильная интерпретация финансовой отчетности, субъективное суждение аудитора или несоответствие стандартам профессиональной практики. Для управления аудиторским риском аудиторы

должны проводить тщательный анализ финансовой отчетности, а также оценивать системы внутреннего контроля компании. Они также должны аккуратно выбирать методики и процедуры проведения аудита, чтобы максимально снизить вероятность пропуска существенных ошибок. Для успешного выполнения задач аудита аудиторам необходимо иметь соответствующую квалификацию, проявлять бдительность и независимость в своей работе. Они также должны применять профессиональные стандарты и этические принципы, чтобы обеспечить объективность и надежность своих выводов. Несмотря на то, что полностью избежать аудиторского риска невозможно, правильное управление им позволяет минимизировать его воздействие и обеспечить более точные и достоверные результаты аудита. В конечном итоге, это способствует улучшению качества финансовой отчетности и повышает доверие инвесторов, регуляторов и других заинтересованных сторон к компании. Опыт и компетентность аудитора могут влиять на аудиторский риск, поскольку отсутствие опыта или специальных знаний может увеличить риск необнаружения существенных искажений. Понимая компоненты аудиторского риска, факторы, которые на него влияют, и методы управления им, аудиторы могут снизить риск выражения неверного мнения и обеспечить заинтересованным сторонам более высокий уровень уверенности.

Исходя из книги Самыгина Д.Ю., «аудиторский риск рассчитывается по формуле:

$$AP = NP \times PCK \times PH, \quad (1)$$

где, AP – аудиторский риск;

NP – неотъемлемый риск, он равен – 75%;

PCK – риск средств контроля, он равен – 30%;

PH – риск не обнаружения, он равен – 11%.

Аудиторский риск (АР) равен 2,31%. Это свидетельствует, что аудитор на 2,31% не уверен, что отчетность достоверна» [29, с. 51].

В таблице 13 представлен общий план аудита розничного товарооборота в ИП Исаева Е.В.

Таблица 13 – Общий план аудита розничного товарооборота в ИП Исаева Е.В.

Процедуры	Даты проверок	ФИО исполнителя
аудит поступления и выбытия товаров	10.03.2023 г. – 15.03.2023 г.	Исаева Ю.Д,
аудит организации материальной ответственности	16.03.2023 г. – 21.03.2023 г.	Исаева Ю.Д,
аудит тождественности	22.03.2023 г. – 26.03.2023 г.	Исаева Ю.Д,

На основании сформированного плана аудиторской проверки необходимо разработать программу аудита розничного товарооборота в ИП Исаева Е.В. (таблица 14).

Таблица 14 – Программа аудита розничного товарооборота в ИП Исаева Е.В.

Планируемые работы	Период проверки	Источники информации
1. аудит поступления и выбытия товаров		
проверка надлежащего учета товарных операций по поступлению товаров	10.03.2023 г. – 11.03.2023 г.	платежно-расчетные документы
проверка надлежащего учета товарных операций по выбытию товаров	12.03.2023 г.-13.03.2023 г.	регистры по счету 41 «Товары»
проверка соответствия сумм в первичных документах по учету товаров	14.03.2023 г.-15.03.2023 г.	первичные учетные документы
2. аудит организации материальной ответственности		
проверка наличия договора материальной ответственности	16.03.2023 г. – 21.03.2023 г.	договоры материальной ответственности
3. аудит тождественности		
проверка тождественности синтетического и аналитического учета товаров	22.03.2023 г. – 26.03.2023 г.	журнал-ордер, главная книга

Таким образом, аудит нужен для проверки бухгалтерской документации организации, оценки достоверности финансовых отчётов, определения эффективности и соответствия нормативным актам. Аудит важен для владельцев бизнеса, так как позволяет проверить правильность ведения финансовой отчётности, своевременно выявлять и устранять нарушения, контролировать корректность отражения данных и избегать проблем с контролирующими организациями.

3.2 Совершенствование методических подходов к организации учета товарооборота

Совершенствование методических подходов к организации учета товарооборота – это важная задача для любой компании, занимающейся торговлей. Учет товарооборота позволяет отслеживать движение товаров от поставщика к покупателю, контролировать остатки на складе, анализировать эффективность работы и принимать обоснованные управленческие решения. Для поддержания системы менеджмента качества и повышения эффективности её работы требуется постоянное улучшение всех процессов организации. «Внутренний аудит помогает определить приоритетные направления модернизации, поскольку предоставляет руководству точную и актуальную информацию об отклонениях от стандартов и потребностях развития компании. Для того чтобы учет товарооборота был эффективным и точным, необходимо разработать и внедрить оптимальные методические подходы. В первую очередь, это связано с правильным выбором системы учета – могут использоваться как ручной, так и автоматизированный учет. При выборе программного обеспечения для автоматизации учета, необходимо учитывать потребности компании, объем товарооборота, а также возможности и бюджет организации» [30, с. 10].

Для эффективной организации учета товарооборота также важно определить правильную структуру счетов и субсчетов, установить регламенты

и порядки проведения операций, разработать алгоритмы контроля и сверки данных. Также необходимо обучить сотрудников, ответственных за учет товарооборота, правильным методам и принципам работы с учетной документацией. Кроме того, для совершенствования методических подходов к организации учета товарооборота необходимо постоянное мониторинг и анализ процессов учета, а также внедрение современных технологий и методов контроля, таких как штрих-кодирование, RFID метки и др. Такие инновационные решения позволят автоматизировать процессы учета и увеличить его точность и эффективность.

«Для совершенствования методических подходов к организации учёта товарооборота можно использовать следующие рекомендации:

- разработка классификации критериев для идентификации понятия «розничная торговля» в учётных целях;
- выявление взаимосвязи кассового метода признания доходов в розничной торговле с реформированием системы контроля налоговых органов за движением денежных средств;
- адаптация принципов и методов интегрированного стратегического анализа для торговой деятельности и разработка алгоритма оценки факторов внешней среды в сфере розничной торговли;
- уточнение основных элементов учётной политики торгового предприятия в области учёта движения денежных средств и контроля выручки;
- исследование основных направлений реформирования нормативной базы по применению контрольно-кассовой техники и опыта их практического применения;
- определение возможностей применения в сфере розничной торговли основных положений интегрированного стратегического анализа» [28, с. 13].

По мнению Гарельского В.А., «метод FMEA (анализ причин и последствий отказов) используется для выявления рисков в процессах и

продуктах. В аудите розничной торговли этот метод может быть применён для анализа потенциальных дефектов, причин их возникновения и последствий для конечного потребителя. Применение метода FMEA в экономике позволяет оценить риски и предотвратить возможные отказы в различных бизнес-процессах, управлении проектами и стратегическом планировании компании. С помощью FMEA можно выявить уязвимые места в деятельности организации, определить наиболее вероятные и критические отказы, разработать меры по их предотвращению или уменьшению возможных негативных последствий. FMEA может быть применена во многих отраслях промышленности, включая автомобильную, медицинскую, аэрокосмическую и другие. Она помогает компаниям повысить уровень безопасности, качества и надёжности своих продуктов, а также снизить вероятность возникновения отказов и потерь.

FMEA-анализ включает несколько этапов:

- собирается команда специалистов и определяется объект исследования;
- составляется список элементов процесса, системы или конструкции, которые могут привести к отказам;
- анализируются потенциальные варианты серьёзных несоответствий для выбранных объектов;
- рассчитывается значимость последствий каждого дефекта по десятибалльной шкале (SEV);
- определяется вероятность возникновения дефектов по десятибалльной шкале (OCC);
- устанавливается рейтинг обнаружения дефектов (DET) по десятибалльной шкале, оценивающий способность выявления ошибок;
- высчитывается приоритетное число риска (ПЧР, RPN), полученное перемножением трёх чисел: SEV, OCC, DET;

- определяются действия, направленные на уменьшение тяжести наиболее серьёзных дефектов, снижение вероятности их возникновения и усиление контроля;
- назначаются ответственные лица из команды за реализацию предложенных мер;
- после выполнения действий все числовые показатели пересчитываются заново, оцениваются результаты и эффективность работы» [28, с. 41].

FMEA-анализ решает следующие проблемы в экономике:

- определение и классификация потенциальных проблем и рисков в процессе производства и использования продукции;
- снижение вероятности возникновения дефектов и отказов;
- предотвращение издержек на исправление дефектов после запуска продукции в производство и в процессе эксплуатации;
- экономия на дорогостоящих экспериментах;
- разработка плана действий по управлению рисками;
- идентификация отказов и их потенциальных последствий;
- повышение конкурентоспособности и сокращение репутационных рисков.

В таблице 15 представлен FMEA-анализ.

Таблица 15 – FMEA-анализ

Элемент	Вероятный дефект	SEV	OCC	DET	ПЧР
получение заказа	неправильное понимание требований заказчика	6	4	5	120
разработка и дизайн продукта	несоответствие требованиям заказчика	9	2	4	72
планирование производства	недостаточная оценка ресурсов	6	5	6	180

Продолжение таблицы 15

Элемент	Вероятный дефект	SEV	OCC	DET	ПЧР
закупка материалов	закупка некачественных материалов	8	3	3	72
производство продукта	неисправность оборудования	10	2	2	40
контроль качества	необнаружение дефектов продукта	9	3	3	81
упаковка и отгрузка продукта	некачественная упаковка продукта	7	4	5	140

Цифры в FMEA-анализе обозначают следующие параметры:

- severity (серьезность) - оценка тяжести последствий отказа, выраженная в числовой шкале от 1 до 10;
- occurrence (встречаемость) - частота возникновения отказа, также оценивается от 1 до 10;
- detection (обнаружимость) - способность обнаружить отказ до его воздействия на продукт или процесс, оценка от 1 до 10.

Плюсы метода FMEA включают:

- помогает в идентификации и раннем предотвращении потенциальных проблем;
- улучшает качество и надежность продукта или процесса;
- снижает риски и издержки, связанные с возможными отказами;
- повышает уверенность в успешности проекта.

Минусы метода FMEA могут включать следующие аспекты:

- требует значительных временных и финансовых затрат для проведения;
- может быть сложным и требовать специальных знаний и навыков для полной реализации;
- некоторые критики могут указывать на ограниченность эффективности метода в некоторых ситуациях.

Несмотря на некоторые недостатки, метод FMEA остается одним из самых популярных и эффективных инструментов для обеспечения качества и безопасности продукции и процессов.

По мнению Кокоревой К.А., «наиболее высокое приоритетное число рисков у этапов "Планирование производства" и "Упаковка и отгрузка продукта", что позволяет сделать вывод о необходимости уделить большое внимание этим этапам и провести дополнительные меры по устранению рисков» [16, с. 30].

Для FMEA-анализа процесса внутреннего аудита разрабатываем его структурную модель (рисунок 3).

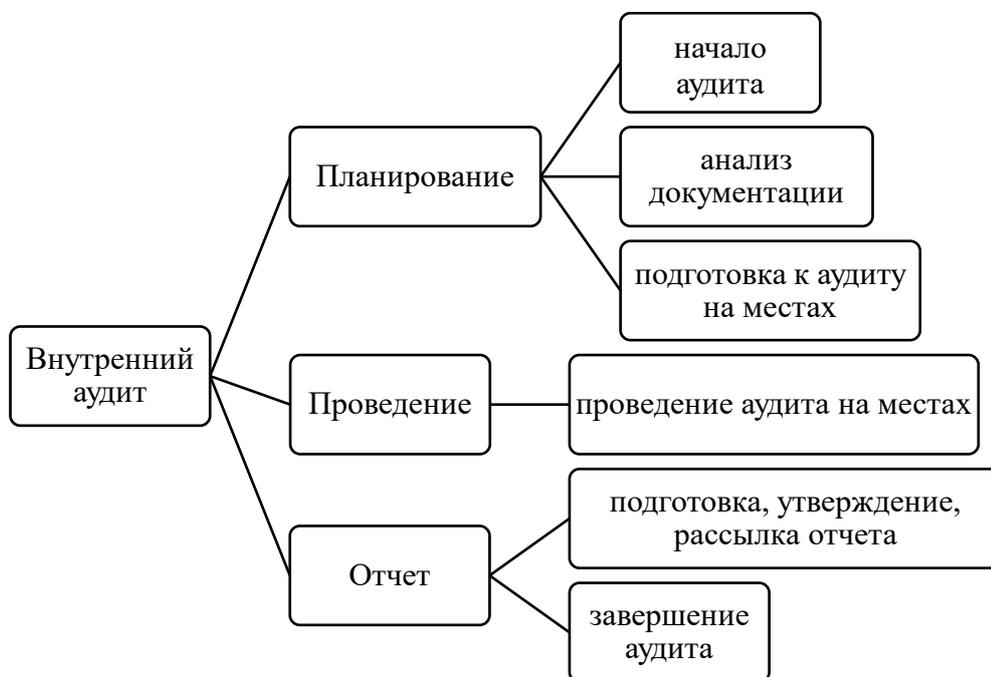


Рисунок 3 – Структурная модель процесса внутреннего аудита

Опираясь на книгу Кокоревой К.А., «разработанные мероприятия по совершенствованию процесса внутреннего аудита на основе FMEA-анализа процесса внутреннего аудита позволяют рационально использовать ресурсы торговой организации, оказывают положительное влияние на эффективность процессов организации, что способствует повышению качества реализуемой продукции и услуг» [16].

«Анализ рисков - это важная часть управления проектами и бизнес-процессами, которая позволяет выявить потенциальные проблемы и разработать стратегии их предотвращения. Существует несколько методов и инструментов для проведения анализа рисков, среди которых FMEA-анализ, анализ дерева неисправностей (FTA), анализ дерева событий (ETA) и анализ видов и последствий отказов (FMEA).

Анализ дерева неисправностей (FTA) - метод, который позволяет анализировать возможные последствия отказа системы путем построения дерева возможных событий и выявления их предпосылок. FTA часто используется для оценки критичности системы и определения наиболее вероятных и опасных сценариев отказов.

Анализ дерева событий (ETA) - метод, схожий с FTA, который позволяет анализировать последствия событий и выявлять цепочки событий, приводящих к отказу системы. ETA часто используется для моделирования динамики системы и оценки рисков по времени.

Анализ видов и последствий отказов (FMEA) - комбинация методов FTA и FMEA, которая позволяет анализировать возможные виды отказов и их последствия, а также выявлять цепочки событий, приводящих к отказу системы» [33, с. 199]

Каждый из этих методов имеет свои преимущества и недостатки, и их применимость зависит от конкретной ситуации. Например, FMEA хорошо подходит для анализа рисков на ранних стадиях разработки, когда известны возможные виды отказов и их причины. «FTA может быть полезен для оценки критичности системы и определения наиболее вероятных сценариев отказов. ETA может быть использован для оценки динамики системы и анализа рисков по времени. FMEA может быть полезен для комплексного анализа рисков, включая как виды отказов, так и последствия. Выбор метода анализа рисков зависит от целей и задач проекта, а также доступных ресурсов и экспертизы команды. Важно учитывать все аспекты анализа рисков, чтобы разработать эффективные стратегии управления рисками и достичь поставленных целей.

Роль человеческого фактора и обучения персонала в успешном внедрении и использовании FMEA-анализа не может быть недооценена. Однако, несмотря на то, что FMEA является мощным инструментом для повышения качества и безопасности продукции или услуг, его успешная реализация зависит от правильного обучения и мотивации персонала. Все сотрудники, причастные к процессу FMEA, должны быть обучены как самому методу, так и специфике своей роли в его применении. Первоначальное обучение по FMEA должно включать в себя не только теоретическую базу и основные принципы метода, но и практические навыки по его использованию. Сотрудники должны понимать, как проводить анализ потенциальных рисков, как классифицировать и оценивать их, как определять приоритеты и разрабатывать действенные меры по их устранению.

Кроме того, для успешного внедрения FMEA необходима постоянная мотивация персонала. Руководство должно поощрять активное участие сотрудников в процессе анализа и предоставлять возможности для профессионального развития и роста. Это может быть достигнуто через систему поощрений и стимулирования, внедрение профессиональных тренингов и обучения на рабочем месте, а также создание условий для обмена опытом и знаниями между коллегами. Обучение и мотивация персонала играют ключевую роль в формировании культуры безопасности и качества в организации. Правильно подготовленные и мотивированные сотрудники способны успешно применять FMEA для предотвращения потенциальных проблем и улучшения работы процессов» [37, с. 20]

«В России существует множество успешных примеров применения FMEA метода в различных компаниях и отраслях. Один из таких примеров - компания "Газпромнефть". В рамках своей деятельности они активно используют FMEA-анализ для идентификации потенциальных рисков в процессах добычи и переработки нефти. Благодаря этому подходу удалось снизить количество аварий на производстве и повысить надежность оборудования. Еще одним успешным примером внедрения FMEA-анализа

является компания "КамАЗ". Они применяют этот метод для анализа процессов производства грузовиков и идентификации потенциальных проблем, которые могут возникнуть на различных этапах производственного цикла. Благодаря FMEA-анализу удалось сократить время наладки оборудования и улучшить качество выпускаемой продукции. Также стоит отметить компанию "Магнит", которая успешно применяет FMEA-анализ для управления рисками в сфере розничной торговли. Они используют этот метод для анализа процессов снабжения, хранения и продажи товаров, что позволяет им оперативно реагировать на потенциальные проблемы и минимизировать возможные потери. Также компания "Самсунг" применяет этот метод для повышения надежности своей продукции и увеличения удовлетворенности клиентов. В медицинской сфере FMEA помогает улучшать процессы оказания помощи пациентам и предотвращать нежелательные ситуации» [37, с. 9].

«Перспективы развития FMEA-анализа являются весьма обширными и дают множество возможностей для улучшения эффективности и эффективности этого метода. FMEA может использоваться для выявления и снижения рисков, связанных с отчетностью в области устойчивого развития, таких как ошибки в расчетах углеродного следа или искажения в раскрытии информации о воздействии на окружающую среду. Одной из главных перспектив развития FMEA-анализа является его интеграция с другими методами и технологиями, такими как машинное обучение и искусственный интеллект. Другим направлением развития FMEA-анализа может стать его адаптация для работы с большими данными и сложными системами. С постоянным увеличением объема данных и сложности технических систем, важно разработать методы и инструменты, позволяющие эффективно применять FMEA на практике. Еще одним важным направлением исследований и инноваций в области FMEA-анализа является развитие новых методов оценки и управления рисками. С учетом быстро меняющейся среды бизнеса и технологий, важно постоянно совершенствовать инструменты и методы анализа рисков, чтобы обеспечить адекватное управление ими.

Например, разработка интегрированных подходов к анализу и управлению рисками, учитывающих не только технические, но и экономические и социальные аспекты, может стать ключевым шагом к обеспечению стабильности и устойчивости организаций» [35, с. 239]. В последние годы FMEA все чаще применяется в бухгалтерском учете для выявления и снижения рисков, связанных с финансовой отчетностью, внутренним контролем и аудитом. Перспективы дальнейшего развития FMEA-анализа в бухгалтерском учете многообещающи, и существует несколько областей потенциального роста и применения. FMEA может быть применена к финансовому планированию и анализу для выявления и снижения рисков, связанных с прогнозированием, составлением бюджета и финансовым моделированием. FMEA может использоваться для выявления и снижения рисков, связанных с процессами внутреннего аудита, такими как объем аудита, аудиторские процедуры и аудиторская отчетность. Анализ FMEA может способствовать расширению сотрудничества и коммуникации между заинтересованными сторонами, включая аудиторов, бухгалтеров и руководство. Используя FMEA для выявления рисков и определения приоритетов, заинтересованные стороны могут совместно разрабатывать и внедрять эффективные стратегии снижения рисков.

Заключение

В первом разделе выпускной квалификационной работы были изучены теоретические аспекты учёта и аудита товарооборота в розничной торговле. Описаны понятие и составляющие товарооборота в рознице. Товарооборот включает стоимость товаров, проданных населению всеми организациями и индивидуальными предпринимателями страны, а также стоимость товаров, реализованных торговыми предприятиями другим организациям для перепродажи и собственных нужд. Аудит представляет собой независимую экспертизу документации, касающейся учёта товарооборота. Цель аудита товарных операций заключается в проверке законности этих операций и корректности их отражения в учёте для определения влияния на достоверность финансовой отчётности компании, осуществляющей эти операции. В результате анализа литературных источников и практических примеров были выявлены основные методы и принципы учёта и аудита, применяемые в розничной торговле. Полученные знания были применены при проведении исследования товарооборота в конкретной розничной сети, что позволило выявить основные проблемные зоны и предложить рекомендации по их улучшению. В целом, данное исследование позволило расширить понимание области учёта и аудита в сфере розничной торговли и предложить практические рекомендации для улучшения эффективности управления товарооборотом.

Второй раздел бакалаврской работы содержит краткую технико – экономическую характеристику исследуемого предприятия ИП Исаева Е.В. После ознакомления с информацией о деятельности предприятия, можно сделать вывод об эффективности имеющейся структуры предприятия. Можно сделать вывод о том, что в 2021 году оборотные активы составляли 21 757,0 т. р. За год они уменьшились на 2094,0 т. р. или на 9,6%, в итоге составив 19 663,0 т. р. В 2023 году наоборот произошёл рост на 50,5%. В 2022 году произошло увеличение на 19,1% и дебиторская задолженность составила 11

596,0 т. р. Запасы в 2021 году составляли 2710,0 т. р. и за год увеличились на 198,7% или на 5 387,0 т. р., т.е. почти в 3 раза, в 2023 году так же произошёл рост на 102%, это связано с покупкой материалов для ремонта магазина. Также с 2021 по 2022 год увеличились прочие оборотные активы на 82,1% или на 92,0 т. р., в связи с увеличением расходов будущих периодов и НДС по авансам и переплатам, а в 2023 году прочие оборотные активы отсутствуют. Денежные средства и денежные эквиваленты в 2022 году снизились на 15,7% или на 303,0 т. р. Денег стало меньше как в кассе, так и на расчетном счете, в связи с увеличением расходов. Специфика розничных продаж заключается в том, что момент подписания договора купли-продажи совпадает с моментом его исполнения. Следовательно, получение оплаты от клиента сразу же отражается в бухгалтерском учёте. ИП Исаева Е.В. демонстрирует стабильность и успешность в своей деятельности, что подтверждает его конкурентоспособность на рынке. Однако, необходимо уделить внимание оптимизации процессов и улучшению управленческой деятельности для повышения эффективности работы предприятия. В целом, исследование показывает, что ИП Исаева Е.В. обладает потенциалом для роста и дальнейшего успешного развития, при условии улучшения управления и оптимизации производственных процессов.

Третий раздел посвящен аудиту и анализу розничного товарооборота на анализируемом предприятии. Внутренний аудит ставит перед собой следующие задачи:

- подтвердить соответствие деятельности и ее результатов установленным требованиям;
- установить степень выполнения персоналом целей, задач и требований, установленных документами;
- определить пути дальнейшего совершенствования организации.

Чтобы улучшить процесс внутреннего аудита, избежать необходимости контроля за работой аудиторов и обеспечить соответствие процедур проверки требованиям, предлагается использовать метод FMEA для анализа возможных

проблем во время аудита и их последствий. Внедрение разработанных мер по оптимизации процесса аудита на основе FMEA-анализа позволит торговой компании эффективно использовать свои ресурсы. Постоянное обновление и анализ FMEA-документации необходимо для учета изменений в процессах производства и снижения рисков на протяжении всего жизненного цикла продукции или проекта. Внедрение FMEA-анализа в работу компании способствует улучшению не только качества продукции, но и процессов управления рисками и повышению эффективности работы в целом. Проведение FMEA-анализа требует внимательного и систематического подхода, а также участия всей команды проекта для полного понимания и учета всех возможных рисков. Результатом FMEA-анализа является разработка плана мероприятий по уменьшению рисков и повышению качества продукции или процессов, что способствует повышению эффективности и конкурентоспособности предприятия.

Список используемой литературы

1. Александров, Ю. Л. Экономика торгового предприятия : учеб. пособие / Ю. Л. Александров, Н. Н. Терещенко, И. В. Петрученя ; Краснояр. гос. торгово-эконом. ин-т. - Красноярск : КГТЭИ, 1997. - 211 с. Текст : непосредственный. В надзаг.: М-во внешних экон. связей и торговли Рос. Федерации, Краснояр. гос. торг.-экон. ин-т
2. Арабян, К.К. Организация и проведение аудиторской проверки: учеб. пособие для студентов вузов, обучающихся по специальностям «Бухгалтерский учет, анализ и аудит», «Финансы и кредит» / К.К. Арабян.
3. Аудит: электронное учебное пособие / И.Б. Романова, О.Ф. Ермишина; Ульяновский государственный университет. - Ульяновск: УлГУ, 2015.-164 с.
4. Аудит качества: учеб, пособие / Ю.А. Вашуков, И.В.Безбородова. - Самара: Самар, гос. аэрокосм, ун-т, 2008 - 92 с.
5. Аудит : учебник для студентов вузов по экономическим специальностям и направлениям : рекомендовано Учебно-методическим объединением университетов России / А. Д. Шеремет, В. П. Суйц.
6. Баскакова О.В. Экономика организаций (предприятий): Учебное пособие. - М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2015. – 272 с.
7. Бухгалтерская технология проведения и оформления инвентаризации: учеб. пособие для подгот. обучающ. спец. 38.02.01 Экономика и бухгалтерский учет (по отраслям) оч. и заоч. форм обучения / сост. А.Ю.Коротенко, преп. высшей кат. – Шахты: ИСОиП (филиал) ДГТУ в г.Шахты, 2019 – 75с.
8. Бухгалтерский учет : учебное пособие / авт.-сост. Н. Н. Ильшева, Е. Р. Синянская, О. В. Савостина. — Екатеринбург : Изд-во Урал. ун-та, 2016 — 156 с.

9. Гоман, Игорь Вячеславович Бухгалтерский учет, налогообложение и аудит предприятия: учеб. пособие / И.В. Гоман, Е.С. Подборнова. Самара: Изд-во Самарского университета, 2018 – 80 с.
10. Греховодова М.В. Экономика торгового предприятия / М.В. Греховодова. – М.: Феникс, 2010. – 192 с
11. Донцова, Л. В. Анализ бухгалтерской (финансовой) отчётности: практикум: учеб. пособие.: [гриф УМО] / Л. В. Донцова, Н. А. Никифорова. – 5-е изд., перераб. и доп. – М.: Дело и Сервис, 2015 - 159 с.
12. Дорман, В. Н. Коммерческая организация: доходы и расходы, финансовый результат : учебное пособие / В. Н. Дорман. — Екатеринбург : Изд-во Урал. ун-та, 2016 — 108 с. ISBN 978-5-7996-1720-2
13. Жарикова А.В., Осадчая О.П., Чугунова И.В. Аудит: Учебное пособие для студентов всех форм обучения экономических направлений подготовки. 2-е изд., перераб. и доп. / Рубцовский индустриальный институт. – Рубцовск, 2020 – 55 с.
14. Закон РФ «О защите прав потребителей»
15. Керимов, В.Э. Бухгалтерский финансовый учет: Учебник / В.Э. Керимов. - М.: Дашков и К, 2016. - 688 с.
16. Кокорева К.А., Черненькая Л.В. ПРИМЕНЕНИЕ ФМЕА-АНАЛИЗА ДЛЯ ПРОЦЕССА "УПРАВЛЕНИЕ НЕСООТВЕТСТВУЮЩЕЙ ПРОДУКЦИИ" // МНИЖ. 2021. №4-1 (106).
17. Лашманова, Ю.Ю. Особенности учета в торговле : методические указания / Ю. Ю. Лашманова; Оренбургский гос. ун-т. - Оренбург: ОГУ, 2019
18. Леванова Л.Н. Ценообразование и управление ценовой политикой фирмы. Учебно-методическое пособие. - Саратов: 2009 - с. 167
19. Макарова, Л. Г. Основы аудита. Самоучитель / Л. Г. Макарова М15 (темы 1–10), М. А. Штефан (темы 1–10), А. К. Ковина (вопросы, задания и тесты к темам 1–10) ; отв. ред. Л. Г. Макарова ; науч. ред. Н. Л. Коробова ; НИУ ВШЭ — Нижний Новгород. — М.: Изд. дом Высшей школы экономики, 2013 — 406, [2] с. — 200 экз. — ISBN 978-5-7598-0926-5 (в обл.).

20. Международный стандарт аудита 300 «Планирование аудита финансовой отчетности». [Электронный ресурс] : от 24.10.2016 № 192н, утвержденный приказом Минфина Российской Федерации. // Справочная правовая система «КонсультантПлюс». – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>

21. Методология и практика проведения аудита [Электронный ресурс]: сборник методических указаний по направлению подготовки 38.04.01 «Экономика» / сост. В.А. Якимова, 2016 – Электронная библиотека АмГУ

22. Мирошниченко, Т.А. Аудит : учебное пособие. Ч. 1 Основы аудита / Т.А. Мирошниченко ; Донской ГАУ. - Новочеркасск : Колорит, 2018 - 163 с.

23. Мирошниченко, Т.А. Аудит: учебник для магистров/ Т.А. Мирошниченко. - п. Персиановский: Донской ГАУ, 2016 – 168 с.

24. "Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая)" от 05.08.2000 N 117-ФЗ (ред. от 08.08.2024) (с изм. и доп., вступ. в силу с 12.08.2024)

25. Посохина А. В. Внутренний аудит [Электронное издание] : учебное пособие / А. В. Посохина ; Пермский государственный национальный исследовательский университет. – Электронные данные. – Пермь, 2022 – Ч. 1 – 2,41 Мб ; 116 с.

26. Приказ Минфина России от 02.07.2010 N 66н (ред. от 19.04.2019) "О формах бухгалтерской отчетности организаций" (Зарегистрировано в Минюсте России 02.08.2010 N 18023) (с изм. и доп., вступ. в силу с отчетности за 2020 год)

27. Приказ Минфина России от 06.12.2010 г. № 162н (ред. от 28.10.2020 г.) «Об утверждении Плана счетов бюджетного учета и Инструкции по его применению»;

28. Применение FMEA-анализа в управлении качеством продукции: методические указания / В.А. Гарельский, А.Л. Воробьев; Оренбургский гос. ун-т. – Оренбург: ОГУ, 2018 – 85 с.

29. Самыгин, Д. Ю. Методика аудиторской проверки / Д. Ю. Самыгин, А. А. Тусков, Н. А. Шлапакова, С. Н. Катков. – Москва: ИНФРА-М, 2015. – 232 с.
30. Терещенко Н.Н. Анализ и планирование товарооборота и товарных запасов розничного торгового предприятия: учебное пособие/Н. Н.Терещенко, О. Н. Емельянова. –2-е изд., перераб. и доп.; Краснояр. гос. торг.-экон. ин-т. –Красноярск, 2006. –116с.
31. Федеральный закон "О бухгалтерском учете" от 06.12.2011 N 402-ФЗ (последняя редакция)
32. Федеральный закон "Об аудиторской деятельности" от 30.12.2008 N 307-ФЗ (последняя редакция)
33. Шарафутина С.Ф. , Бикезина Т.В., Петрова Е.Е. Аудит: учебное пособие / С.Ф. Шарафутина, Т.В. Бикезина, Е.Е. Петрова. – Санкт-Петербург : РГГМУ, 2023. – 222 с.
34. Экономика предприятий торговли и общественного питания: учебное пособие/ кол. авторов; под ред. Т.И. Николаевой и Н.Р. Егоровой. 3-е изд., стер. М.: КНОРУС, 2015. 400с.
35. Яковленко С.В. Аудит, учет и анализ деятельности предприятий / С.В. Яковленко. Учебное пособие. М: Дана, 2018. – 727с.

Приложение А

Отчет о финансовых результатах

Приложение 1

Отчет о финансовых результатах
январь -
за декабрь 20 23 г.

	Форма по ОКУД	Коды
	Дата (число, месяц, год)	0710002
Организация <u>ИП Исаева Е.В.</u>	по ОКПО	31 12 2023
Идентификационный номер налогоплательщика	ИНН	0130517526
Вид экономической деятельности <u>Торговля розничная бытовыми изделиями и приборами, не включенными в другие группировки, в специализированных магазинах</u>	по ОКВЭД 2	710603155232
Организационно-правовая форма/форма собственности <u>ИП</u>	по ОКФС	47.59.9
Единица измерения: тыс. руб.	по ОКЕИ	384

Пояснения ¹	Наименование показателя ²	За январь-декабрь 20 23 г. ³	За январь-декабрь 20 22 г. ⁴
	Выручка ⁵	6500,450	7271,400
	Себестоимость продаж	(5412,102)	(59121,166)
	Валовая прибыль (убыток)	1088,348	1359,234
	Коммерческие расходы	(-)	(-)
	Управленческие расходы	(-)	(-)
	Прибыль (убыток) от продаж	1088,348	1359,234
	Доходы от участия в других организациях	-	-
	Проценты к получению	0	0
	Проценты к уплате	(0)	(0)
	Прочие доходы	395	246
	Прочие расходы	(820)	(832)
	Прибыль (убыток) до налогообложения	663,348	773,234
	Налог на прибыль ⁷	137	164
	в т.ч. текущий налог на прибыль	(-)	(-)
	отложенный налог на прибыль	-	-
	Прочее	-	-
	Чистая прибыль (убыток)	526,345	609,243

Руководитель *Исаева Е.В.* (подпись) Исаева Е.В. (расшифровка подписи)

« 31 - 12 » 20 23 г.

Рисунок А.1– Отчет о финансовых результатах

Приложение Б

Бухгалтерский баланс

Приложение 2

Бухгалтерский баланс
на декабрь 20 23 г.

	Дата (число, месяц, год)	Форма по ОКУД	Коды	
Организация ИП Исаева Е.В.			0710001	
Идентификационный номер налогоплательщика			31	12
Вид экономической деятельности	Торговля розничная бытовыми изделиями и приборами, не включенными в другие группировки, в специализированных магазинах	по ОКПО	0130517526	
Организационно-правовая форма / форма собственности	ИП	ИНН	710603155232	
Единица измерения: тыс.руб.		по ОКВЭД 2	47.59.9	
		по ОКФС	384	
		по ОКЕИ		

Местонахождение (адрес) Тульская область, г. Тула, ул.Коминтерна 24Д, ТЦ "Наш дом" 2 корпус, бутик 213

Бухгалтерская отчетность подлежит обязательному аудиту ДА НЕТ
 Наименование аудиторской организации/ фамилия, имя, отчество (при наличии) индивидуального аудитора _____

Идентификационный номер налогоплательщика аудиторской организации/индивидуального аудитора _____ ИНН _____
 Основной государственный регистрационный номер аудиторской организации/индивидуального аудитора _____ ОГРН/ОГРНИП _____

Пояснения 1)	Наименование показателя ²⁾	Код	На 31 декабря 20 21 г. ³⁾	На 31 декабря 20 2 г. ⁴⁾	На 31 декабря 20 23 г. ⁵⁾
	АКТИВ				
	I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ				
	Нематериальные активы	1110	-	-	-
	Результаты исследований и разработок	1120	-	-	-
	Нематериальные поисковые активы	1130	-	-	-
	Материальные поисковые активы	1140	-	-	-
	Основные средства	1150	15537	15777	15957
	Доходные вложения в материальные ценности	1160	-	-	-
	Финансовые вложения	1170	548	342	415
	Отложенные налоговые активы	1180	-	-	-
	Прочие внеоборотные активы	1190	-	-	-
	Итого по разделу I	1100	16085	16119	16372
	II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ				
	Запасы	1210	1125	1205	1418
	Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	1220	-	-	-
	Дебиторская задолженность	1230	-	-	-
	Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	1240	870	690	742
	Денежные средства и денежные эквиваленты	1250	2850	1845	1096
	Прочие оборотные активы	1260	403	295	282
	Итого по разделу II	1200	5248	4035	29602
	БАЛАНС	1600	21333	20184	29602

Рисунок Б.1 – Бухгалтерский баланс

Продолжение приложения Б

Форма 0710001 с.2

Пояснения 1)	Наименование показателя ²⁾	Код	На 31 декабря 20 21 г. ³⁾	На 31 декабря 20 2 20 21 г. ³⁾	На 31 декабря 20 21 г. ³⁾
	ПАССИВ				
	III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ⁶⁾				
	Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	1310	8320	8290	8560
	Собственные акции, выкупленные у акционеров	1320	(882) ⁷⁾	(1488)	(2621)
	Переоценка внеоборотных активов	1340	-	-	-
	Добавочный капитал (без переоценки)	1350	-	-	-
	Резервный капитал	1360	2540	2650	2804
	Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	1370	-	-	-
	Итого по разделу III	1300	11742	12428	13985
	IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА				
	Заемные средства	1410	4950	3546	3102
	Отложенные налоговые обязательства	1420	-	-	-
	Оценочные обязательства	1430	-	-	-
	Прочие обязательства	1450	-	-	-
	Итого по разделу IV	1400	4950	3546	3102
	V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА				
	Заемные средства	1510	4641	4180	3633
	Кредиторская задолженность	1520	-	-	-
	Доходы будущих периодов	1530	-	-	-
	Оценочные обязательства	1540	-	-	-
	Прочие обязательства	1550	-	-	-
	Итого по разделу V	1500	4641	4180	3633
	БАЛАНС	1700	21333	20184	29602

Руководитель *Ирина Николаевна П. П.*
(подпись) (расшифровка подписи)

" 31 " 12 20 21 г.



Рисунок Б.2– Бухгалтерский баланс