

Министерство образования и науки Российской Федерации
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
АМУРСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
(ФГБОУ ВО «АмГУ»)

Факультет экономический
Кафедра экономической безопасности и экспертизы
Специальность 38.05.01 Экономическая безопасность
Специализация: Судебная экономическая экспертиза

ДОПУСТИТЬ К ЗАЩИТЕ

Зав. кафедрой

 Е.С. Рычкова
«21» 06 2018 г.

ДИПЛОМНАЯ РАБОТА

на тему: Особенности бухгалтерского учета и методы выявления экономических правонарушений на предприятиях оптовой торговли на примере ООО «Имплант Сервис ДВ»

Исполнитель
студент группы 378-ос

 25.06.2018

Е.А. Поворознюк

Руководитель
доцент, к.э.н.

 25.06.2018

О.А. Цепелев

Нормоконтроль

 25.06.2018

М.С. Бальцежак

Рецензент
доцент, к.э.н.

 25.05.2018 С.Б. Бокач

Благовещенск 2018

Министерство образования и науки Российской Федерации
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
АМУРСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
(ФГБОУ ВО «АмГУ»)

Факультет экономический

Кафедра экономической безопасности и экспертизы

УТВЕРЖДАЮ

Зав.кафедрой Рычкова

Евгения Сергеевна

« 23 » 04 2018

ЗАДАНИЕ

К выпускной дипломной работе (проекту) студента *Поворознюк Екатерины Андреевны*

1. Тема выпускной дипломной работы: *Особенности бухгалтерского учёта и методы выявления экономических правонарушений на предприятиях оптовой торговли на примере ООО «Имплант Сервис ДВ»*

(утверждено приказом от 05.03.18 № 550-д/8)

2. Срок сдачи студентом законченной работы: «25» июня 2018 г.

3. Исходные данные к выпускной квалификационной работе: *первичные документы ООО «Имплант Сервис ДВ». Отчетность компании: карточки складского учета, акты о приемке товаров, проставление штампа с реквизитами приходного ордера, доверенности, накладные*

4. Содержание выпускной дипломной работы:

1 Теоретические аспекты бухгалтерского учёта и экономических правонарушений на предприятиях оптовой торговли

1.1 Экономическая безопасность организации оптовой торговли, факторы и условия обеспечения.

1.2 Особенности бухгалтерского учета предприятий оптовой торговли

1.3 Сущность экономических правонарушений в экономической безопасности и основные методы их оценки

2 Особенности бухгалтерского учета и оценка уровня экономической безопасности организации оптовой торговли на примере ООО «Имплант Сервис ДВ»

2.1 Экономическая характеристика ООО «Имплант Сервис ДВ»

2.2 Анализ внешней среды ООО «Имплант Сервис ДВ»

2.3 Организация учета движения товаров, издержек обращения и связанных с ними рисков

2.4 Оценка уровня экономической безопасности ООО «Имплант Сервис ДВ»

3 Рекомендации по предупреждению правонарушений в ООО «Имплант Сервис ДВ»

3.1 Мероприятия по совершенствованию бухгалтерского учёта на предприятии и предупреждению правонарушений в ООО «Имплант Сервис ДВ»

3.2 Экономический эффект предложенных мероприятий

5. Перечень материалов приложения: *Бухгалтерская отчетность ООО «Имплант Сервис ДВ»*

6. Консультанты по выпускной дипломной работе отсутствуют

7. Дата выдачи задания «25» 04 2018 г.

РЕФЕРАТ

Дипломная работа содержит 91 с., 26 таблиц, 48 источник.

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ, ПРОДАЖА ТОВАРОВ, ИЗДЕРЖКИ ОБРАЩЕНИЯ, РИСКИ, УРОВЕНЬ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

Цель дипломной работы - изучить особенности бухгалтерского учета и методы выявления экономических правонарушений на предприятиях оптовой торговли на примере ООО «Имплант Сервис ДВ».

В результате проверки деятельности ООО «Имплант Сервис ДВ» были выявлены ошибки в бухгалтерском учете движения товаров.

С целью устранения ошибок в работе предложено ввести положение по внутреннему контролю, внести корректировки в учетную политику компании, откорректировать сумму расходов по налогу на прибыль за 2017 год, подать уточненную декларацию, предварительно уплатив сумму пеней, рассчитанных из суммы налога к доплате, разработать и утвердить график документооборота по учету доходов от обычных видов деятельности, установит программу «Склад +».

Содержание

ВВЕДЕНИЕ	5
1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА И ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРАВОНАРУШЕНИЙ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ОПТОВОЙ ТОРГОВЛИ	7
1.1 <i>Экономическая безопасность организации оптовой торговли, факторы и условия обеспечения</i>	7
1.2 Особенности бухгалтерского учета предприятий оптовой торговли	24
1.3 Сущность экономических правонарушений в экономической безопасности и основные методы их оценки	28
2 ОСОБЕННОСТИ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА И ОЦЕНКА УРОВНЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ ОПТОВОЙ ТОРГОВЛИ (НА ПРИМЕРЕ ООО «ИМПЛАНТ СЕРВИС ДВ»)	36
2.1 Экономическая характеристика ООО «Имплант Сервис ДВ»	36
2.2 Анализ внешней среды ООО «Имплант Сервис ДВ»	40
2.3 Организация учета движения товаров, издержек обращения и связанных с ними рисков	42
2.4 Оценка уровня экономической безопасности ООО «Имплант Сервис ДВ».	62
3 РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ПРЕДУПРЕЖДЕНИЮ ПРАВОНАРУШЕНИЙ В ООО «ИМПЛАНТ СЕРВИС ДВ»	75
3.1 Мероприятия по совершенствованию бухгалтерского учета на предприятии и предупреждению правонарушений в ООО «Имплант Сервис ДВ»	75
3.2 Экономический эффект предложенных мероприятий	78
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	83
БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК	86

ВВЕДЕНИЕ

Сфера торговли отражает весь спектр позитивных и негативных процессов, происходящих в экономической и социальной жизни. В таких условиях экономическая среда деятельности предприятия носит стохастический характер.

Торговые организации ведут свою деятельность в условиях неполной, искаженной информации, что затрудняет возможности предприятия адекватно реагировать на изменения и поддерживать масштабы торговли на прежнем уровне. Таким образом, можно сказать, что в процессе своей деятельности торговые организации сталкиваются с широким спектром различных видов рисков и экономических нарушений.

Цель дипломной работы - изучить особенности бухгалтерского учета и методы выявления экономических правонарушений на предприятиях оптовой торговли на примере ООО «Имплант Сервис ДВ».

В соответствии с поставленной целью в работе необходимо решить следующие задачи:

- рассмотреть теоретические аспекты бухгалтерского учета и экономических правонарушений на предприятиях оптовой торговли
- изучить экономическую характеристику ООО «Имплант Сервис ДВ»;
- провести анализ внешней среды компании;
- изучить организацию продажи товара и определение финансового результата на примере ООО «Имплант Сервис ДВ»;
- оценить уровень экономической безопасности предприятия;
- разработать мероприятия по совершенствованию бухгалтерского учета на предприятии и предупреждению экономических нарушений;
- посчитать эффект от предложенных мероприятий.

Предметом исследования работы является бухгалтерский учет и экономические правонарушения предприятий оптовой торговли.

Объектом исследования данной работы является организация г.

Владивосток, ООО «Имплант Сервис ДВ».

Теоретической и методологической базой написания работы послужили нормативные документы по бухгалтерскому учету прибыли, а также учебники и монографии авторов, посвященные вопросам оптовой торговли предприятия.

При проведении анализа использовались следующие приемы и методы: горизонтальный анализ, вертикальный анализ; анализ коэффициентов (относительных показателей); сравнительный анализ и др.

Выпускная квалификационная работа состоит из трех глав, введения и заключения.

Во введении обосновывается актуальность темы, определена цель исследования и сформулированы основные задачи, выделены предмет и объект исследования. В первой главе работы исследуются теоретические бухгалтерского учета и экономических правонарушений на предприятиях оптовой торговли.

Во второй главе рассмотрены особенности бухгалтерского учета и оценка уровня экономической безопасности организации оптовой торговли.

В третьей главе предложены рекомендации по совершенствованию бухгалтерского учета и предупреждению правонарушений в ООО «Имплант Сервис ДВ».

1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА И ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРАВОНАРУШЕНИЙ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ОПТОВОЙ ТОРГОВЛИ

1.1 Экономическая безопасность организации оптовой торговли, факторы и условия обеспечения

Понятие экономической безопасности предприятия необходимо рассматривать в первую очередь на основе всецелого изучения понятия экономической безопасности.

В современной литературе в настоящий момент все еще отсутствует общее понятие национальной экономической безопасности. Мнения ученых разбиты на две категории. Одна часть описывает данное понятие с точки зрения международного экономического развития. Другая часть считает, что необходимо развивать внутреннюю конкурентоспособность страны, в целях обеспечения национальной экономической безопасности.

Следует отметить, что вопросы национальной и экономической безопасности России и их прикладные аспекты в последнее время стали подниматься в работах многих авторов. В частности, все активнее изучаются вопросы связи экономической безопасности с другими категориями национальной безопасности России (военной, экологической, социальной, информационной и т. д.). Также ученые рассматривают данный аспект на разных уровнях экономической безопасности – страны, региона, фирмы, семьи и личности¹.

Современная литература рассматривает достаточное количество определений, связанных с финансовой стабильностью экономики. Необходимо разобраться с иерархией терминологии безопасности (рисунок 1).

¹ Алавердов, А.Р. Управление кадровой безопасностью организации: учеб. / А.Р. Алавердов. – М.: Маркет ДС, 2015 – 176 с.

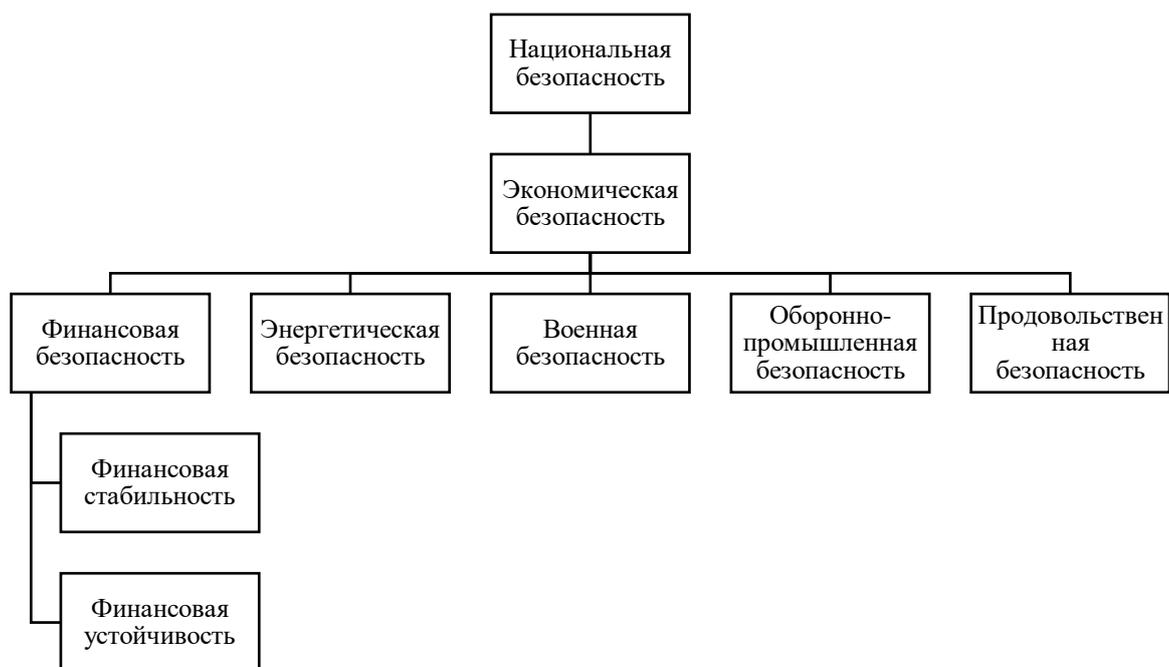


Рисунок 1 – Иерархия понятий безопасности национальной экономики

Никитенко П.Г. утверждает, что экономическая безопасность является составным элементом национальной безопасности, которая в свою очередь состоит из финансовой, энергетической, военной, оборонно-промышленной и продовольственных безопасностей².

По некоторым мнениям, финансовая безопасность определяется как состояние финансово-банковской системы, при котором государство может в определенных пределах гарантировать общеэкономические условия функционирования государственных учреждений власти и рыночных институтов.

Таким образом, на основе изучения проблемы формирования основных подходов к обеспечению экономической безопасности, можно сделать вывод о том, что понятие «экономическая безопасность» является сравнительно новым для российских органов управления экономикой. Спектр подходов к формированию понятия экономической безопасности достаточно широк – более двадцати различных подходов, что свидетельствует, во-первых, об

² Никитенко П.Г. Экономическая безопасность: теория, методология, практика / под. Науч. Ред. Никитенко П.Г., Булавко В.Г. Институт экономики НАН Беларуси. – Минск: Право и экономика, 2016. – 394 с.

актуальности проблемы, и об отсутствии четко выработанного понимания сути феномена экономической безопасности, а во-вторых, о несовершенстве существующей законодательной базы в данной сфере³.

Несмотря на различие взглядов, ученые все же пришли к согласию в трактовке цели экономической безопасности, которая сводится к недопущению нерационального по социально-экономическим, политическим и национальным критериям использования природных и трудовых ресурсов, их перераспределения в пользу конкурирующих стран.

Таким образом, сущность экономической безопасности в современной литературе определена основными понятиями как на международном уровне, так и на национальном.

Наиболее полное определение экономической безопасности дает Лазаренко С. согласно которому данное понятие означает такой уровень развития экономики, при котором обеспечивается экономическая, социально-политическая и военная стабильность посредством повышения качества жизни, увеличения экономической силы, устойчивости обеспечения ресурсами в условиях неблагоприятных факторов. Из данного определения можно прийти к выводу, что финансовая стабильность страны является составляющим звеном ее экономической безопасности. Кроме этого, основываясь на представленных выше определениях финансовой стабильности страны можно сделать также вывод, что обеспечение финансовой стабильности национальной экономики позволяет не только развивать страну, но и предупреждать экономические угрозы извне, и соответственно повышать уровень экономической безопасности.

Основными задачами системы экономической безопасности являются:

1. сбор, анализ, оценка данных и прогнозирование дальнейшего развития экономической обстановки;

³ Садыкова Т. М. Внутренний контроль как инструмент обеспечения экономической безопасности субъекта бизнеса / Т.М. Садыкова. Ю.В. Предеус // Инновационное развитие экономики. - 2015. - № 1 (25). - С. 85–89.

2. изучение клиентской базы, конкурентов организации, партнеров и кандидатов, претендующих на работу в компании;
3. защита интересов и прав организации;
4. защита от проникновения на предприятие лиц с противоправными намерениями;
5. охрана зданий, сооружений, транспортных средств и территории предприятия;
6. возмещение морального и материального ущерба, нанесенного в результате неправомерных действий отдельных лиц или организаций;
7. обеспечение сохранности материальных ценностей предприятия;
8. добывание необходимой информации для дальнейшего выбора наиболее оптимальных управленческих решений, тактики и стратегии экономической деятельности предприятия⁴.

У каждой организация, в определенный период своего развития, возникает проблема защиты своих интересов от посягательств конкурентов и противоправных воздействий недоброжелателей. В современных условиях, предприятию еще на стадии возникновения необходимо предусмотреть все возможные меры для обеспечения экономической безопасности организации, которые в дальнейшем смогут предотвратить либо уменьшить негативное влияние внешних и внутренних угроз. Любая организация представляет собой уникальный хозяйствующий субъект с собственным набором индивидуальных характеристик и свойств. Для каждого предприятия понятия «внешних» и «внутренних» угроз будут индивидуальны.

Угроза экономической безопасности организации — это фактор, который создает препятствия на пути реализации экономических интересов хозяйствующего субъекта.

Внутренние угрозы организации порождаются внутренней средой хозяйствующего субъекта. К ним можно отнести: умышленные и

⁴ Фролова В. А. Оптимизация источников финансирования предпринимательской деятельности / В.А. Фролова, Л.А. Горлова, В.В. Шнайдер // Вестник СамГУПС. 2016. № 1 (31). С. 90–97.

неумышленные действия или бездействия сотрудников предприятия, которые противоречат интересам организации, вследствие которых возможен экономический ущерб организации; утечка или утрата информационных ресурсов организации (в том числе сведений, составляющих коммерческую тайну); возникновение проблем между клиентами, конкурентами, партнерами и т.д.

Внешние угрозы порождаются внешней средой организации. Руководство предприятия и его сотрудники повлиять на них не могут. К ним относят: криминальную деятельность конкурентов, частных лиц, фирм; шпионаж, рейдерство и шантаж, безответственные действия сотрудников организации, деловых партнеров и т.д. Мероприятия, которые направлены на достижение и поддержание состояния экономической безопасности организации и осуществляются в соответствии со стратегическим планом развития предприятия, называются системой экономической безопасности организации.

Стратегия экономической безопасности принимается как элемент идеологии управления организацией. Требуется создание системы экономической безопасности организации. Эта система позволит защитить интересы предприятия от внутренних и внешних угроз. Исходя из этой гипотезы, можно обозначить подход к системе обеспечения экономической безопасности.

Комплексный подход — это многоуровневая структура. Вершиной такого подхода является комплексная оценка уровня экономической безопасности предприятия. На следующем уровне, по признаку общности закаченных экономических угроз, группируются объекты системы. На последнем уровне — комплекс мероприятий, обеспечивающих защищенность объектов и структур организации⁵.

Для любого коммерческого предприятия важна оценка экономической безопасности в первую очередь с точки зрения поддержания финансовой

⁵ Захаров, О.Ю. Обеспечение комплексной безопасности предпринимательской деятельности. Теория и практика / О.Ю. Захаров. – М.: АСТ: Астрель; Владимир: ВКТ, 2018. – 320 с.

устойчивости организации и сохранение конкурентного преимущества. Утрата этих свойств может привести к разрушению экономического потенциала организации, а это, в свою очередь, ведет к банкротству.

Таким образом, экономическая безопасность организации достигается путем устранения внутренних и внешних угроз предприятия, эффективного и грамотного управления организацией. Одним из элементов экономической безопасности предприятия можно выделить внутренний контроль организации. Он, в свою очередь, определяет законность, целесообразность и эффективность фактов хозяйственной деятельности коммерческого предприятия.

Многие ученые называют XXI век веком информации – Чарльз Хэнди, Гэри Хэмэл, К. Пхалад⁶. В условиях её недостаточности у бизнеса появляется неуверенность в правильности принимаемых управленческих решений. Информация служит основой функционирования рыночных отношений между различными хозяйственными субъектами. За последние 30 лет отрасли расширили свои традиционные границы за счет диверсификации и кооперационных связей с компаниями из других отраслей. Возникла «смешанная экономика» различных отраслей и необходимость координации их деятельности на основе сложившихся бизнес-процессов и совокупных интегрированных цепочек создания стоимости. Отсюда необходимость поддержки общеотраслевой информационной сети для координации информации и создания более эффективных коммуникаций между цепочками формирования стоимости. В подобной ситуации роль и значимость информации постоянно возрастает.

Восприятие стратегического бизнес-окружения организации основывается на информации, которая включает в себя:

- данные о других конкурирующих организациях;
- общего корпоративного позиционирования с точки зрения достижения стратегических целей организации;

⁶ Richard, Rumelt. Good Strategy Bad Strategy: The Difference and Why It Matters. – Grown Business, 2015. – 336 с.

– данные о конкурентных преимуществах и ресурсной базе отдельных бизнес-единиц компании.

Требуемая информация приобретается обычно тремя получившими наибольшее распространение способами:

– непосредственно из внешней бизнес-среды (критерии внешней деятельности);

– от других бизнесов, функционирующих в схожей бизнес-среде;

– от непосредственной деятельности бизнес-единиц и подразделений (с учетом системы взаимоотношений между ними и с компанией в целом).

Для отбора и обновления данных в качестве фильтрующего их механизма могут использоваться в плане развития организации. Новая, «свежая» информация должна включаться в определенный план лишь тогда, когда она будет соответствовать концепции и философии менеджмента главного офиса.

Цикл сбора и использования информации условно можно изобразить простой схемой:

П – О – И,

где П – приобретение, сбор информации;

О – определение пригодности информации, проверка её достоверности и надежности;

И – истощение, устаревание информации.

Компании должны уметь распознавать и усваивать новую ценную информацию и применять её в коммерческих целях (например, новые технологии или современные формы организации бизнеса), т. е. обладать абсорбирующей способностью⁷.

Процесс информатизации помимо блага несет существенные угрозы безопасности обществу, государству, компании. В любой компании постоянно увеличивается не только объем данных, получаемых как из традиционных, так и нетрадиционных источников, но возрастает и количество самих источников.

⁷ Шнайдер В. В. Актуальные проблемы организации интегрированной подсистемы риск-менеджмента в системе финансового контроллинга/ В.В. Шнайдер // Вестник НГИЭИ. 2016. № 5 (60). С. 83-90.

При этом доступность информации также возрастает, однако это не означает, что она излагается в виде резюме или заголовков, и, следовательно, не всегда является легко воспринимаемой. Менеджеры компании ежедневно могут получать информацию, которую они не запрашивали или которая им неинтересна; информация может быть представлена в форме, оказывающей психологическое воздействие на принятие управленческого решения (даже если пользователь этого не осознает).

Разрастающийся информационный поток привел к тому, что достаточно быстро произошел переход от полезной информации к информационной перегрузке, а затем к информационному загрязнению. Одна из причин происшедшего кроется в несоответствии соотношения времени, требуемого для составления баз информационных данных, и времени, необходимого для их прочтения и осмысления. Переходу к веку информационного загрязнения способствовали и персональные компьютеры, и электронная почта. В создавшейся ситуации «требуется применение «фильтров» для сортировки и отсева ненужной или устаревшей поступающей менеджерам информации».

Кроме того, следует иметь в виду, что предложенная информация может составляться с определенной целью и «сознательно» искажать реальное положение дел. Качество получаемой информации может быть оценено на основе анализа её достоверности и надежности. Один из аналитических способов, заключающийся в подтверждении или, наоборот, установлении противоречий между собранными данными состоит в следующем. Проводится одновременная сравнительная оценка источника информации и его содержания с точки зрения надежности и достоверности по «шести- балльной» шкале (см. таблицу 1).

Таблица 1 - Оценка надежности и достоверности информации, полученной компанией

Оценка источника	Оценка содержания
А. Совершенно надежный	А. Достоверность подтверждается другими средствами и соответствует действительности
Б. Обычно надежный	Б. Вероятно соответствует действительности
В. Довольно надежный	В. Возможно соответствует действительности
Г. Не всегда надежный	Г. Имеет сомнительное содержание
Д. Ненадежный	Д. Имеет невероятное содержание
Е. Надежность невозможно оценить	Е. Достоверность содержания не поддается определению

Неточность исходных данных отражается и при разработке и оценке экономической целесообразности различных проектов. Последствия искажения и недостоверности информации особенно сказываются при создании и реализации мегапроектов. Неопределенность и риск в оценке их жизнеспособности высоки и связаны со сложностью прогнозирования будущего, включая ожидаемые финансовые показатели. При этом для прогнозов может использоваться недостаточное количество исходных данных (поэтому должен проводиться постоянный сбор и уточнение первичной информации), отсюда и низкая вероятность их реализации в первоначальном варианте. Это приводит в том числе к ошибкам и расхождению величин прогнозируемого спроса на создаваемый продукт в пределах 20–70 %. Еще большее несовпадение возникает при определении размера источников финансирования, перерасход средств часто достигает 50–100 % от первоначально названной величины, а иногда и превышает 100 %.

Оптимистичный подход при запуске проекта (особенно мегапроекта) может способствовать разработке обманчивых прогнозов по расходам и доходам, возникающим при его реализации, а также будет затушевывать экономические, юридические и экологические проблемы, связанные с внедрением проекта. Фальсифицированные прогнозы приводят к

неэффективному использованию всех видов ресурсов, включая информационные. Как указывает Бент Флиvbьорг в своей книге «Мегапроекты и риски»⁸: «Для большинства демократических государств преднамеренное дезинформирование законодателей, администраторов, банкиров, общества и СМИ промоутерами и прогнозистами проектов не только считалось бы неэтичным, но в некоторых случаях даже незаконным» поскольку в этом случае нарушалось бы формальное «обязательство правды», «включенное в самые демократические конституции как средство повышения ответственности».

Рассматривая вопрос экономической безопасности мегапроектов, следует отметить их повышенные риски, причиной возникновения которых выступают:

- высокая степень неопределенности результатов прогнозов в долгосрочном периоде;
- недостаточное количество либо ненадежность исходных данных и, как следствие, разработка неудачных прогнозов;
- неожиданные изменения экзогенных факторов;
- неожиданная политическая конъюнктура;
- предвзятость оценки проекта со стороны промоутеров, консультантов, организаторов;
- отсутствие управления всеми видами рисков – технологическими, экологическими, экономическими, социальными, политическими, с учетом разных уровней рискованности для различных участников мегапроектов при условии распределения рисков между сторонами;
- нарушение требований к детальному мониторингу окружающей среды и эксплуатационных характеристик проекта;
- отсутствие разработанных вариантов планов, отражающих последствия реализации крупных проектов и их влияния на инфраструктуру отдельных отраслей, регионов, национальной экономики в целом;

⁸ Флиvbьорг, Б. Мегапроекты и риски: Анатомия амбиций / Бент Флиvbьорг, Нильс Брузелиус, Вернер Ротенгаттер; пер. с англ. – М.: ООО «Альпина Паблишер», 2014. – 288 с.

– отсутствие оценки предлагаемого проекта в контексте других крупных проектов.

Мегапроекты реализуются практически во всех странах с той или иной степенью успешности, которая обеспечивается наличием соответствующей информации.

Современному мировому сообществу должна соответствовать развитая инфраструктура информационного обмена. Нормальное функционирование хозяйственных субъектов, образующих национальную экономику, обеспечивается всей информацией, которая подлежит охране. Чтобы избежать или противодействовать опасным информационным воздействиям, необходимо «наладить» информационную безопасность бизнеса. Информационная безопасность включает в себя:

- компьютерную безопасность;
- безопасность информационно-вычислительных сетей;
- борьбу с электронным шпионажем;
- безопасность средств коммуникаций.

Полученная информация о конкурентах (существующих и потенциальных), поставщиках, клиентах организации позволит повысить экономическую безопасность компании и будет препятствовать возникновению следующих противоправных ситуаций:

- использованию преступных налоговых схем со стороны контрагентов, задевающих интересы организации;
- сокрытию денежных средств или имущества организациями-контрагентами при неисполнении ими взятых на себя обязательств;
- выявлению неэффективного менеджмента и неэффективных руководителей как организаций- партнеров, так и своей компании;
- нарушению контрактов, заключенных между администрацией и работниками организации, в целях извлечения выгоды как имущественного, так и неимущественного характера, спровоцированному желанием сделать карьеру;
- сокрытию экономической несостоятельности организаций-партнеров.

Ответственность за информационную, имущественную, кадровую безопасность несет отдел экономической безопасности организации. Одним из подразделений, входящим в структуру службы безопасности является служба информационной безопасности, которая призвана заниматься решением следующих задач:

- защита баз данных компьютерных сетей от несанкционированных проникновений;
- защита устной информации и информации, содержащейся на бумажных носителях.

Работа с информацией, проводимая сотрудниками информационного отдела, включает в себя следующие этапы⁹:

- определение потребителей информации (носителей информационных потребностей, содержание требуемой информации, её объем, точность и частоту предоставления);
- определение ценности «заявленной» информации, возможных источников и путей её получения;
- сбор, изучение и обработка полученной информации, включая её детализацию;
- «сортировка» собранной информации, «сжатие» и сопоставление цифрового материала;
- формирование массивов информации в соответствии с «заявленными» потребностями пользователей;
- выбор форм подачи информации, предоставляемой различным пользователям (в виде графиков, таблиц, формул, аналитических заметок и т. д.);
- организация хранения собранной информации для возможных будущих информационных потребностей при решении еще неизвестных проблем.

⁹ Шнайдер В. В. Актуальные проблемы организации интегрированной подсистемы риск-менеджмента в системе финансового контроллинга/ В.В. Шнайдер // Вестник НГИЭИ. 2016. № 5 (60). С. 83-90.

К компетенциям службы безопасности относится и разработка превентивных мероприятий, обеспечивающих безопасность организации по предотвращению рейдерских захватов, покушений на имущество собственника и работодателя, утечки конфиденциальной информации, злоупотреблений служебным положением, выявления потенциально опасных кандидатов на работу.

Еще недавно средства коммуникации были относительно «слабыми» и «медленными», благодаря чему бизнес мог получить конкурентное преимущество, имея больший объем информации. В настоящее время ситуация изменилась: информация стала доступна всем. Получение дополнительной информации уже не обеспечивает устойчивое конкурентное преимущество. Наоборот, организация может приобрести конкурентное преимущество в результате внедрения системы информационной безопасности и реализации концепции раннего предупреждения.

К мерам, призванным обеспечить информационную безопасность, следует отнести:

- ранжирование конфиденциальной информации по степени её важности для компании и входящих в неё бизнес-единиц;
- распределение ответственности по обеспечению информационной безопасности между отделами и службами организации;
- разработку методов (включая методы конкурентной разведки) по выявлению внешних и внутренних угроз, опасных для бизнес-единиц и компании в целом;
- формирование всех видов резервных ресурсов (материальных, трудовых, финансовых), необходимых для превентивных мер и пресечения возможных угроз¹⁰;
- разработку внутренней нормативной базы, гарантирующей безопасность функционирования организации;

¹⁰ Фролова В. А. Оптимизация источников финансирования предпринимательской деятельности / В.А. Фролова, Л.А. Горлова, В.В. Шнайдер // Вестник СамГУПС. 2016. № 1 (31). С. 90–97.

– разработку предложений, включаемых в Положение о системе стимулирования работников организации, направленных на усиление информационной безопасности в целях противодействия угроз, возникающих со стороны персонала.

В состав отдела экономической безопасности целесообразно включить и группу конкурентной разведки. К факторам успеха бизнеса в крупных и средних по размеру компаниях относится служба конкурентной разведки, которая может существовать как в качестве подразделения отдела информации, так и самостоятельно. Основной задачей службы конкурентной разведки следует считать: изучение и классификацию собранной, проанализированной и аналитически переработанной информации в рамках стратегий, принятых компанией к реализации. Другой не менее важной задачей является выявление рисков (и в первую очередь стратегических рисков).

Группа конкурентной разведки призвана функционировать в качестве аналитиков. Сбор разведанной информации опирается на концепцию ранних предупреждений и включает в себя публичные и электронные источники, а также информацию о ресурсах, имеющихся в распоряжении организации (в том числе материальных и нематериальных активов). Конкурентная разведка отличается от промышленного шпионажа. По мнению Дениса Соколова, к методам «обыденного шпионажа», используемым и в конкурентной разведке, относятся:

а) собеседование, призванное предоставить доступную информацию о конкурентах, которой владеет соискатель;

б) вирус, полученный от начальника на компьютер сотрудника – подчиненного, с целью «выкачки» всей доступной информации;

в) звонок «неискушенному» сотруднику из труднодоступных стран, для того чтобы взять его «на понт» и получить текущую информацию о компании.

В последние годы все большее распространение в бизнесе получает концепция раннего предупреждения. В связи с чем «привычным словосочетанием становится термин конкурентная разведка». Как пишет Денис

Соколов в своей книге «Черные буйволы бизнеса»: «Разведка, как и другие отделы, играют крайне важную роль в развитии компании ..., занимаясь отслеживанием любых изменений в компании конкурента»¹¹.

В свою очередь конкурентная разведка представляет собой любую информацию или знания о рыночной ситуации и конкурентах, поддерживающих конкурентоспособность организации.

Развитие информационных технологий способствовало росту конкурентной разведки. Вместе с тем конкурентная разведка необходима для сбора и анализа информации, полученной из сети коммуникаций. Это утверждение относится как к сведениям, собранным внутри компании, так и полученным извне. Исследования конкурентной разведки включают также техническую и технологическую разведки.

Целью конкурентной разведки является выбор ключевых ориентиров для развития компании. Конкурентная разведка предоставляет информацию, которую можно претворить в действие. Потребность в массиве сведений, собираемых с помощью конкурентной разведки, по сравнению с другими источниками информации объясняется наличием следующих причин:

- отсутствием четких целей со стороны пользователей информации;
- недостатком времени для проверки достоверности и надежности информации, полученной из других источников;
- различием потребностей у разных пользователей (либо потребности в детальной информации, либо в проанализированной и обобщенной информации);
- наличием очень большого объема информации, который требует обработки со стороны аналитиков;
- присутствием организационных барьеров при расплывчатом распределении ответственности и обязанностей между отделами и службами

¹¹ Соколов, Денис. Черные буйволы бизнеса. Как на самом деле работают западные корпорации? / Д. Соколов. – М.: Концептуал, 2014. – 208 с.

компании (например, в случае перехода к матричному типу организационной структуры), а также «придерживание» определенных видов информации;

- отсутствием обратной связи с непосредственными пользователями информации;

- предоставлением зачастую поверхностной и несвоевременной информации.

Внедрение конкурентной разведки позволит сгладить перечисленные проблемы (или полностью устранить их). Для сбора и распространения информации служба конкурентной разведки использует внутреннюю компьютерную сеть, размещая в ней подготовленную и обработанную информацию. Подобная информационная система может эффективно использоваться ключевыми потребителями, помогает экономно использовать время сотрудников компании, способствует повышению информационной безопасности. Поскольку большая часть информации носит конфиденциальный характер, то доступ к системе можно получить лишь в том случае, если обратиться в службу конкурентной разведки с соответствующим обоснованным запросом, что и гарантирует информационную безопасность¹².

Конкурентную разведку можно рассматривать как циклический процесс (см. рисунок 2).

¹² Садыкова Т. М. Внутренний контроль как инструмент обеспечения экономической безопасности субъекта бизнеса / Т.М. Садыкова. Ю.В. Предеус // Инновационное развитие экономики. - 2015. - № 1 (25). - С. 85–89.



Рисунок 2 - Процесс конкурентной разведки компании

Данные конкурентной разведки используются для стратегического планирования и разработки сценариев развития организации. Способствуют повышению информированности сотрудников компании и обеспечивают информационную безопасность её деятельности.

Владение исчерпывающей аналитической информацией позволит осуществить выбор хорошей стратегии, о чем пишет в своей книге «Хорошая стратегия, плохая стратегия» Ричард Румельт. Хорошая стратегия означает – «наличие согласованной стратегии, то есть стратегии, координирующей все действия, рабочие методики, принципы и процедуры. Хорошая стратегия не просто опирается на уже существующие сильные стороны компании, а благодаря слаженности своей структуры создает новые»¹³.

Изучая роль информации в бизнесе и говоря о возможностях выдачи её разными информационными системами в условиях реализации выбранной стратегии, Дженстер Пер делает вывод: «Чем точнее информация соответствует

¹³ Richard, Rumelt. Good Strategy Bad Strategy: The Difference and Why It Matters. – Grown Business, 2015. – 336 с.

стратегии, которой придерживается данная компания, тем вероятнее, что руководители компании смогут использовать наиболее подходящие рычаги в процессе формулирования и реализации соответствующих решений. Разработка сценариев на основе метода «сценарный крест» представляет собой второй шаг сценарного планирования, а первый шаг – это стратегическое планирование, направленное в том числе на внедрение концепции раннего предупреждения. Разработка, доводка, корректировка и обновление портфеля стратегий компании осуществляется с помощью информационных сигналов, получаемых от службы конкурентной разведки¹⁴.

Информационное обеспечение предназначено для построения системы кадровой безопасности, защиты имущественных и неимущественных интересов оптовой компании. Благодаря такому подходу может быть разработана стратегия корпоративной экономической безопасности.

1.2 Особенности бухгалтерского учета предприятий оптовой торговли

Особенности бухгалтерского учета хозяйственных операций в сфере торговли обусловлена особенностями этой отрасли и системой уплаты налога на добавленную стоимость. Оптовыми организациями торговли товары приобретаются у поставщиков для последующей продажи и реализуются розничными торговыми организациями непосредственно населению.

Товары являются главным объектом бухгалтерского учета в торговой сфере, поэтому бухгалтерия организации торговли призвана обеспечить полный учет поступающих товаров и своевременное отражение в учете операций, связанных с их выбытием.

Бухгалтерский учет в торговле преследует две основные цели: во-первых, учет и контроль за сохранностью товаров; во-вторых, своевременное предоставление руководству организации информации о полученной прибыли, о состоянии товарных запасов и эффективности их использования.

¹⁴ Jenster, Per V. Company Analysis: Determining Strategic Capability / Per V. Jenster, David Hussey. – Wiley, 2016. – 284 с.

Для правильного руководства деятельностью торгового предприятия необходимо располагать полной, точной, объективной, своевременной, детальной информацией. Достигается это ведением хозяйственного учета, который делится на три вида: оперативный, статистический и бухгалтерский.

Оперативный учет организуется в отдельных филиалах и на складах. Данные используются для повседневного, текущего руководства и управления деятельностью предприятия.

Статистический учет использует информацию о структуре основных средств, доходах и численности работающих, другие сведения с целью анализа и прогнозирования¹⁵.

Бухгалтерский учет представляет собой сплошное, непрерывное, взаимосвязанное отражение хозяйственной деятельности предприятия на основе поступающих документов.

В основе оптовой торговли предприятия лежат процессы перепродажи товаров, приобретенных исключительно для этих целей.

Оптовая торговля может осуществляться через оптовые склады и базы, оптовые рынки, оптовые торговые центры.

Целью бухгалтерского учета товаров в оптовой торговле является контроль сохранности, рационального и эффективного использования товарных запасов; своевременное получение полной и достоверной информации о товарообороте, о состоянии расчетов с поставщиками и покупателями, необходимой для составления расчетов по налогам и неналоговым платежам, начисляемым от выручки и валового дохода, и для принятия обоснованных управленческих решений.

Перед бухгалтерским учетом товаров, тары и товарооборота на оптовых предприятиях стоят следующие задачи:

– контроль своевременности и правильности документального оформления поступления и выбытия товаров и тары;

¹⁵ Захаров, О.Ю. Обеспечение комплексной безопасности предпринимательской деятельности. Теория и практика / О.Ю. Захаров. – М.: АСТ: Астрель; Владимир: ВКТ, 2018. – 320 с.

- контроль полноты оприходования и списания товаров и тары;
- контроль за ценами, соблюдением действующего порядка формирования цен на товары и тару и применение оптовых (торговых) надбавок и скидок на товары;
- контроль за законностью, целесообразностью и эффективностью совершения товарных операций;
- контроль своевременности предоставления отчетности материально-ответственными лицами;
- контроль за объемом и темпами роста оптового товарооборота и полнотой отражения выручки от реализации товаров в учете и отчетности;
- достоверность учета товаров и тары, товарооборота и выручки от реализации товаров;
- своевременное получение сводной учетной информации по показателям отчетности;
- качественное проведение инвентаризации товаров и тары и своевременное отражение ее результатов в учете;
- достоверное отражение в учете валового дохода от реализации товаров;
- своевременное и правильное исчисление налогов и неналоговых платежей от валового дохода и выявление финансового результата о реализации товаров.

Для достижения этих задач решаются следующие подзадачи:

- контроль за поступлением товаров, состоянием товарных запасов, их сохранностью на складах;
- своевременное и правильное документальное оформление отгрузки товаров, четкая организация расчетов с покупателями;
- контроль за выполнением плана договоров-поставок по объему, ассортименту и срокам реализации товаров с целью оценки работы менеджера;
- своевременный и точный расчет сумм за реализованный товар, фактических затрат на его хранение и сбыт, расчет сумм прибыли;

-учет расходования фонда заработной платы, выявление соотношения между ростом эффективности труда и средней зарплатой;

-контроль за наличием и движением материальных ценностей и денежных средств.

Успешное выполнение этих задач зависит от правильной организации сбыта и складского хозяйства, своевременности документального оформления хозяйственных операций.

Таким образом, основными проблемами в бухгалтерском учете товарных операций являются: неправильное оформление первичных документов, несоответствие цен в договоре и документах поставщика, а также в организациях не проводится инвентаризация расчетов со всеми поставщиками и покупателями.

Поэтому необходимо осуществлять постоянные проверки выполнения договорных обязательств, усилить контроль за товарно-материальными ценностями, поступающими через подотчетных лиц, а также необходимо поднять роль контроля в оформлении первичных документов по учету товаров.

1.3 Сущность экономических правонарушений в экономической безопасности и основные методы их оценки

Экономическое правонарушение – это форма проявления экономической опасности, являющейся следствием действий, которые отклоняются от норм права и оборачиваются экономическими потерями для государства, юридических и физических лиц.

В научной литературе экономические правонарушения рассматриваются как экономические преступления.

Даже когда даются определения экономических преступлений, они ограничиваются только правонарушениями против собственности и порядка хозяйственной деятельности и не учитывают широкий круг других преступных действий в сфере экономики. Ведь не все экономические правонарушения имеют характер преступления, есть и вина.

Экономические правонарушения, в т.ч. вина и преступления, даже с этимологической точки зрения имеют двойную природу: экономическую и правовую. Но в научных исследованиях этих категорий просто игнорируются выводы экономической науки.

С точки зрения внутреннего содержания и следствий потерь для субъекта ведения хозяйства критерием экономической вины и экономического преступления может послужить, прежде всего, пороговая и послепороговая степень экономической опасности совершенного правонарушения¹⁶.

Экономическим признаком экономического преступления является нанесение (причинение) субъекту ведения хозяйства потерь, которые нарушают его статус и состояние, или лишают его возможности реализовать экономическую миссию (уставные цели). Следствием экономического преступления для субъекта ведения хозяйства являются потери и убытки, которые не возобновляются, или создание условий, которые делают невозможной реализацию миссии. Таким образом, основой экономического преступления является проявление послепороговой опасности.

Таким образом, экономическое преступление - это форма экономического правонарушения, являющаяся следствием преднамеренных единоличных или групповых действий которая имеет общественно опасный характер, приводит к общим потерям, которые нарушают статус и состояние субъекта экономической деятельности, а также делают невозможным реализацию его экономической миссии.

Представим методический подход оценки уровня экономической безопасности предприятия оптовой торговли.

В первую очередь рассмотрим организационно-методические процедуры оценки уровня экономической безопасности предприятия оптовой торговли.

В основу организации процесса оценки уровня экономической

¹⁶ Ефимова О. В. Финансовый анализ: современный инструментарий для принятия экономических решений: учебник / О. В. Ефимова. – 4-е изд., испр. и доп.- М.: Издательство «Омега-Л», 2014. – 349 с.: ил., табл. - (Высшее финансовое образование).

безопасности предприятия оптовой торговли в первую очередь необходимо положить методики оценки результативности финансового состояния, с учетом специфичности малого бизнеса.

В условиях современной рыночной экономики деятельность любой организации включает в себя постоянный систематический анализ и оценку уровня экономической безопасности организации оптовой торговли предприятия, как в России, так и за рубежом. Существуют различные общеизвестные модели управления эффективностью предприятия, такие как:

- модель сбалансированной системы показателей Лоренца Мейсела;
- Balanced Scorecard System, BSC (система сбалансированных показателей) Д. Нортон и Р. Каплана;
- универсальная система показателей (TPS) Х. Рамперсада;
- Economic Value Add (добавленная экономическая стоимость);
- пирамида эффективности К. МакНейра, Р. Ланча и К. Кросса;
- EP2M (Effective Progress and Performance Measurement) КристофераАдамсаиПитераРобертса.

Для малых предприятий из представленных моделей сложно использование модели EVA или пирамиды эффективности К. МакНейра, Р. Ланча и К. Кросса, а также EP2M, в силу необходимости использования акционерного капитала, которого у малых предприятий просто нет. Однако модели сбалансированных систем показателей могут лечь в основу инструментария оценки уровня экономической безопасности организации оптовой торговли малых предприятий.

Существует значительное количество методик анализа финансовых результатов. Между тем ведущие экономисты в области экономического анализа и финансового менеджмента подходят к отдельным теоретическим и методическим вопросам анализа в различных аспектах и с разной степенью детализации.

Интересной с практической точки зрения выступает модель оценки результативности МИНОР – модель индексного нормирования оценки результативности.

Нормативность МИНОР заключается в том, что желательные уровни изменения показателей результативности, а, следовательно, и их приоритетность устанавливаются субъектом управления посредством ранжирования всей совокупности показателей по принципу предпочтительности темпа роста данного показателя в системе. Ранжирование позволяет выразить динамику показателей в их взаимном отношении, т. е. позволяет оценить свойство системы, которое ни одним из показателей в отдельности оценено быть не может¹⁷.

Соответственно, для бизнеса целесообразно проводить оценку уровня экономической безопасности предприятия оптовой торговли по следующему алгоритму:

- 1) определение факторов, наиболее сильно отражающихся на деятельности предприятия;
- 2) вычисление общих и узкоспециализированных показателей по существующим методикам расчета;
- 3) проведение факторной оценки с выявлением степени влияния на деятельность предприятия;
- 4) формулирование необходимых рекомендаций для предприятий.

На рисунке 3 представлена схема модели оценки уровня экономической безопасности организации оптовой торговли с выделением основных методик финансового анализа.

¹⁷ Ефимова О. В. Финансовый анализ: современный инструментарий для принятия экономических решений: учебник / О. В. Ефимова. – 4-е изд., испр. и доп.- М.: Издательство «Омега-Л», 2014. – 349 с.: ил., табл. - (Высшее финансовое образование).

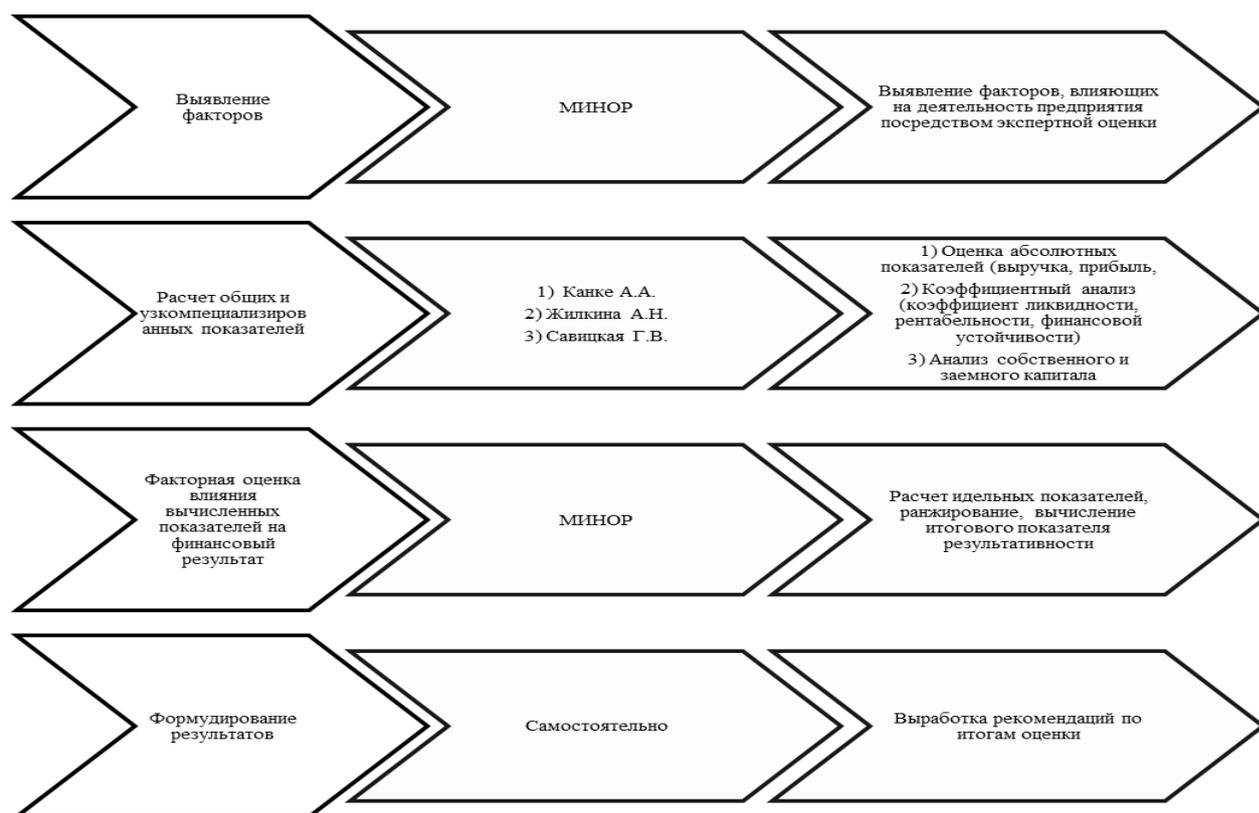


Рисунок 3 – Алгоритм оценки уровня экономической безопасности предприятия оптовой торговли

Таким образом, предлагаемая модель оценки содержит в себе несколько методов, что делает анализ уровня экономической безопасности организации оптовой торговли предприятия более объективным. Существующие в настоящий момент методики рассчитаны на оценку крупного предприятия с полным набором различных показателей в абсолютном выражении. В данном случае изначально выбираются только те показатели, которые у компании действительно есть и которые фактически для малого бизнеса являются определяющими.

В данном алгоритме важным моментом является определение идеальных показателей оценки уровня экономической безопасности предприятия оптовой торговли. Для того, чтобы понимать их идеальность, важно выработать критерии, по которым они будут оцениваться.

Однако при этом необходимо в первую очередь определить список показателей, характеризующих экономическую безопасность предприятия.

На рисунке 4 представлен типовой набор показателей, наиболее полно отражающие деятельность оптовых предприятий, которые сказываются на уровне экономической безопасности компании.

Менеджмент и персонал	Рынок (отрасль)	Финансы	Бизнес-процессы	Перспектива
<ul style="list-style-type: none"> •текущая кадров •численность персонала •Фонд оплаты труда 	<ul style="list-style-type: none"> •развитие рынка и отрасли •география получателей продукции и поставщиков •экспортные и импортные риски •острота конкуренции на рынке •продукция и ассортимент 	<ul style="list-style-type: none"> •общие имущественные условия •рентабельность продаж •показатели прибыли •коэффициент финансовой устойчивости •коэффициент текущей ликвидности 	<ul style="list-style-type: none"> •уровень себестоимости 	<ul style="list-style-type: none"> •перспективы внедрения инноваций •интеллектуальное развитие персонала •специфические риски производства

Рисунок 4 – Типовой набор показателей экономической безопасности предприятия

Эти показатели лягут в основу инструментария оценки уровня экономической безопасности организации оптовой торговли малого предприятия¹⁸. Таким образом, на основе моделей сбалансированных показателей предлагается использование таких групп, как менеджмент и персонал, рынок, клиенты, финансы, бизнес-процессы и перспективы.

Данная модель отлично подходит для малых предприятий, так как позволяет оценить результативность финансовой деятельности по ряду показателей в динамике. На основе выделенных выше показателей, и выявленной сущности малого предприятия, а также стандартного алгоритма формирования системы показателей предложены следующие показатели оценки уровня экономической безопасности организации оптовой торговли:

¹⁸ Васильчук К. С. Управление стоимостью бизнеса для принятия обоснованных управленческих решений / К.С. Васильчук, Г.П. Федотов // Вестник Поволжского государственного университета сервиса. Серия: Экономика. - 2014. - № 1 (33). - С. 190-200.

численность персонала, фонд оплаты труда, текучесть кадров, выручка, прибыль от продаж, краткосрочные обязательства, собственный капитал, стоимость основных фондов и запасов, коэффициент финансовой устойчивости, рентабельность продаж, коэффициент текущей ликвидности.

В таблице 2 представлены основные критерии оценки предлагаемых показателей уровня экономической безопасности организации оптовой торговли малого предприятия.

Таблица 2 – Типовой набор критериев оценки уровня экономической безопасности предприятия

№ п/п	Показатель	Общая характеристика показателя	Критерий результативности
1	Численность персонала, чел.	Численность персонала представляет собой показатель среднесписочной численности персонала в компании за год	Темпы роста данного периода, ниже темпов роста предыдущего периода
2	Фонд оплаты труда, тыс. руб.	Общая сумма затрат компании на оплату труда сотрудников	Темпы роста ниже темпов роста выработки на 1 сотрудника
3	Текучесть кадров	Показатель отражающий как часто в компании сменяется персонал	Темпы роста данного периода, ниже темпов роста предыдущего периода или равны, если предыдущий результат устраивает руководство
4	Выручка, тыс. руб.	Общий результирующий показатель, отражающий уровень продаж компании	Темпы роста выручки, выше темпов роста себестоимости
5	Прибыль от продаж, тыс. руб.	Итоговый показатель, характеризующий успешность деятельности	Темпы роста прибыли, выше темпов роста выручки
6	Краткосрочные обязательства, тыс. руб.	Показатель, отражающий объемы заемных средств в компании	Темпы роста ниже темпов роста выручки
7	Собственный капитал, тыс. руб.	Показатель, отражающий объемы собственных финансовых ресурсов предприятия	Темпы роста выше, темпов роста краткосрочных обязательств
8	Стоимость основных производственных фондов и запасов, тыс. руб.	Показатель, отражающий стоимость фондов компании, которые лежат в основе производственной деятельности	Темпы роста в данном периоде выше, темпов роста предыдущего периода
9	Рентабельность продаж, %	Показатель, отражающий уровень доходности компании	Темпы роста в данном периоде выше, темпов роста предыдущего периода
10	Коэффициент текущей ликвидности	Показатель отражающий возможности компании погасить краткосрочные обязательства	Превышает норматив
11	Коэффициент финансовой устойчивости	Показатель, отражающий стабильность предприятия	Превышает норматив

После того, как определен список показателей, который характеризует финансовую результативность предприятия в динамике для каждого года, необходимо оценить темпы прироста и после этого ранжировать их и сравнить с идеальными значениями. Дальнейшие математические расчеты позволят определить общую результативность финансовой деятельности компании, а также выявить наиболее значимые или критические факторы.

Кроме того, следует иметь в виду, что некоторые показатели существенно зависят друг от друга. Предлагаем использовать следующий комплексный критерий из числа известных:

$$T_{\text{роста прибыли}} > T_{\text{роста выручки}} > T_{\text{роста затрат}} \text{ (золотое правило экономики)} \quad (1)$$

$$T_{\text{роста обязательств}} > T_{\text{роста собственного капитала}} \quad (2)$$

На рисунке 5 представлены наиболее значимые и часто встречающиеся проблемы уровня экономической безопасности организации оптовой торговли малых предприятий и управленческие решения, направленные на их минимизацию или устранение.

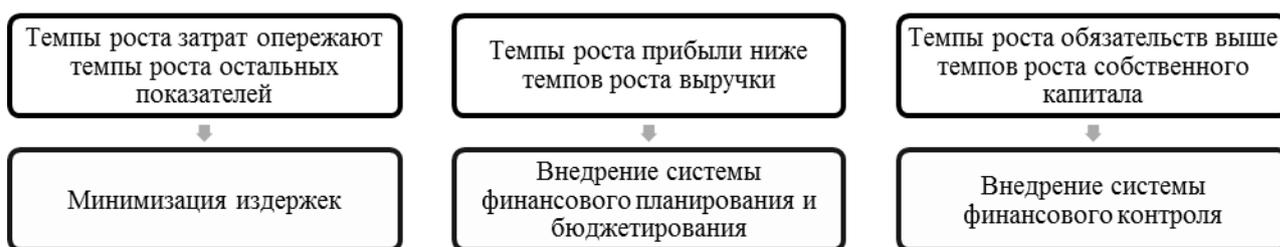


Рисунок 5 – Наиболее значимые проблемы оценки уровня экономической безопасности организации оптовой торговли и соответствующие им управленческие решения

Таким образом, разработанный нами инструментарий по оценке уровня экономической безопасности организации оптовой торговли малых предприятий предполагает оценку деятельности предприятия по таким группам

показателей как менеджмент и персонал, рынок, клиенты, финансы, бизнес-процессы и перспективы.

Предлагаемая методика позволяет оценивать результативность финансовой деятельности предприятия малого бизнеса любой направленности, в силу того, что не использует отраслевых показателей.

2 ОСОБЕННОСТИ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА И ОЦЕНКА УРОВНЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ ОПТОВОЙ ТОРГОВЛИ (НА ПРИМЕРЕ ООО «ИМПЛАНТ СЕРВИС ДВ»)

2.1 Экономическая характеристика ООО «Имплант Сервис ДВ»

ООО «Имплант Сервис ДВ» осуществляет оптовую продажу медицинскими приборами, стоматологическим оборудованием. ИНН компании 2537119692. Юридический адрес компании 690021, Приморский край, город Владивосток, Липовая улица, дом 7 корпус а, офис 305.

Компания осуществляет свою деятельность с 2015 года. ООО «Имплант Сервис ДВ» реализует медицинские инструменты и имплантаты для лицевой хирургии, а также Все изделия подвержены сертификатами соответствия и прошли полный цикл испытания.

Компания ООО «Имплант Сервис ДВ» реализует следующие виды товаров:

- имплантаты;
- абатменты;
- локаторы;
- имплантоводы;
- медицинские инструменты;
- сверла;
- хирургические наборы и другие.

Основными поставщиками компании являются: ООО «Имплантек», ООО «Альфа-Медика», ООО «Стомус», ООО «Медэкспресс» и многие другие.

Компания реализует свой товар на рынке Дальнего Востока. Основными покупателями ООО «Имплант Сервис ДВ» являются стоматологические компании такие как: ООО «Евро-Стом», ООО «Кедр», ООО «Дентллюкс Сервис», ООО «Аквамарин-Плюс», ООО «Стоматология Анна», ООО «Центр эстетической стоматологии».

Для характеристики экономической деятельности организации

проанализируем основные экономические показатели за три года в таблице 3.

Таблица 3 – Анализ основных экономических показателей деятельности компании

Показатель	2015 г.	2016 г.	2017 г.	Абс. откл. от 2015		Темп роста в % к 2015	
				2016	2017	2016 г.	2017 г.
1. Выручка от продаж, тыс. руб.	11187	13685	18031	2498	6844	122,33	161,18
2. Средняя численность работников, чел.	6	8	10	2	4	133	166
3. Выработка на 1 работающего, тыс. руб. (1:2)	1864,5	1710,63	1803,1	-153,9	-61,4	91,75	96,71
4. Фонд оплаты труда, тыс. руб.	704	1028	1872	324	1168	146,02	в 2,7 раза
5. Среднегодовая з/плата 1 работающего, тыс. руб. (4:2)	117,33	128,50	187,20	11,17	69,87	109,52	159,55
6. Полная себестоимость проданных товаров, тыс. руб.	9154	10691	13870	1537	4716	116,79	151,52
7. Затраты на рубль продаж, коп. (6:1)	81,83	78,12	76,92	-3,71	-4,91	95,47	93,99
8. Среднегодовая стоимость основных средств, тыс. руб.	1750	1908	2040	158	290	109,03	116,57
9. Фондоотдача, тыс. руб. (1:8)	6,39	7,17	8,84	0,78	2,45	112,20	138,27
10. Прибыль (убыток) от продаж, тыс. руб.	2033	2994	4161	961	2128	147,27	в 2,1 раза
11. Прибыль до налогообложения, тыс. руб.	1438	1380	3263	-58	+1825	95,96	в 2 раза
12. Текущий налог на прибыль, тыс. руб.	287,6	230,08	652,6	-57,52	+369	80	в 2 п
13. Чистая прибыль, тыс. руб.	1150,4	1825,6	2610,4	675,2	1460	158,69	в 2,3 раза
14. Рентабельность продаж, % (10:1)*100	18,17	21,87	23,07	3,7	4,9	-	-

По данным таблицы 3 рассмотрим изменение экономических показателей ООО «Имплант Сервис ДВ» за три последних финансовых периода. Общее изменение экономических показателей в сравнении с базовым 2015 годом свидетельствует о динамичном развитии компании.

Выручка от продаж исследуемой организации в 2016 году по сравнению с 2015 годом увеличилась на 2498 тыс. руб., что связано с увеличением объема продаж в натуральном выражении, в 2017 году также наблюдается рост выручки по сравнению с 2016 годом – она выросла на 4346 тыс. руб., что превышает значение 2015 года на 6844 тыс. руб.

В исследуемом периоде наблюдается увеличение численности работающих на 4 чел. (10-6) в 2017 году.

На протяжении 2015-2017 годов фонд оплаты труда имеет стабильную динамику к росту, это связано с изменением численности и средней заработной платы. Это происходит вследствие повышения удельного веса квалифицированных работников; изменения установленных окладов, премий и выплат, а также с улучшением экономического положения предприятия. Фонд заработной платы в 2017 году по сравнению с 2015 годом увеличился на 1168 тыс. руб. или в 2,7 раза соответственно.

Среднегодовая заработная плата одного работающего в 2017 году по сравнению с 2016 возросла на 69,87 тыс. руб. или 59,55 %. Это связано с опережением темпов роста фонда оплаты труда над темпами роста средней численности работников.

Сравнение темпов роста выручки от продажи товаров и себестоимости свидетельствует о незначительном опережении первого показателя. Так, в 2017 году выручка увеличилась на 61,18 %, а затраты на 43,81 % по сравнению с начальным периодом.

Соотношение этих двух показателей находит свое отражение в таком показателе, как затраты на 1 рубль продаж.

Среднегодовая стоимость основных производственных средств в 2017 году по сравнению с 2015 годом возросла на 290 тыс. руб. или на 16,57 %.

Фондоотдача является обобщающим показателем эффективности использования основных фондов. На предприятии ООО «Имплант Сервис ДВ» этот показатель имеет тенденцию к росту. В 2015 году фондоотдача составила 6,39 рубля, а к концу 2017 года уже 8,84 рубля, т.е. прирост составил 2,45 руб.

(8,84-6,39). Известно, что рост фондоотдачи обеспечен влиянием двух факторов: изменением выручки от продажи и среднегодовой стоимости основных производственных фондов. Определим, как эти факторы повлияли на изменение фондоотдачи. Общее изменение фондоотдачи за эти периоды – 2,45 руб.

Прибыль от продаж предприятия в 2016 году по сравнению с 2015 годом возросла на 961 тыс. руб., в 2017 году по сравнению с 2016 годом прибыль от продаж возросла на 2128 тыс. руб. Причиной неуклонного роста прибыли от продаж в динамике за три года послужил рост выручки. Хотя полная себестоимость также росла, но темп роста выручки оказался выше, чем темп роста себестоимости. Роста объема продаж, а, следовательно, и показателя выручки предприятию удалось добиться благодаря рекламной кампании, которую оно начало проводить в 2016 году и продолжило в 2017 году.

Показатель чистой прибыли в 2016 году увеличилась на 675,2 тыс. руб. по сравнению с 2015 годом, в 2017 году чистая прибыль выросла на 784,8 тыс. руб. по сравнению с 2016 и на 1460 тыс. руб. по сравнению с 2015 годом. Причиной роста чистой прибыли послужил рост предыдущих исследуемых показателей, а именно, прибыли от продаж и прибыли до налогообложения.

Рентабельность продаж является важным оценочным показателем эффективности деятельности предприятия, свидетельством его деловой активности. На исследуемом предприятии этот показатель имеет неравномерную динамику на протяжении рассматриваемого периода. Так, в 2016 году уровень рентабельности составил 21,87 %, а к концу 2017 года 23,07 %, т.е. наблюдается увеличение на 1,2 % (23,07-21,87) за два последние года.

В результате проведенного анализа ООО «Имплант Сервис ДВ» за 2015-2017 годы было выявлено о положительных тенденциях в изменении показателей, отражающих его финансово-хозяйственную деятельность, так и имеющихся проблемах, но в целом прибыльная деятельность дает возможность

конкурировать с аналогичными предприятиями на рынке продажи товаров и услуг.

2.2 Анализ внешней среды ООО «Имплант Сервис ДВ»

Основными конкурентами ООО «Имплант Сервис ДВ» по оптовым продажам медицинскими приборами, стоматологическим оборудованием на сегодняшний день являются следующие торговые компании г. Владивостока:

- 1) ООО «Салют Мед»
- 2) ООО «МедСтом»;
- 3) ООО «АДЛМЕД».

Доля рынка ООО «Имплант Сервис ДВ» и его основных конкурентов представлена в таблице 4.

Таблица 4 - Основные конкуренты ООО «Имплант Сервис ДВ»

№	Наименование организации	Доля продаж, %
1	ООО «Мед Стом»	18
2	ООО «Алмед	30
3	ООО «Салют Мед»	15
4	ООО «Имплант Сервис ДВ»	35
5	Иные компании	2

С целью изучения конкурентных преимуществ ООО «Имплант Сервис ДВ» была собрана, проанализирована и обобщена информация об основных конкурентах компании. Основными источниками информации послужили электронные базы данных и информация, предоставленная на корпоративных сайтах компании (таблица 5).

Таким образом, анализируя таблицу 5 можно отметить, что ООО «Имплант Сервис ДВ» опережает своих конкурентов по таким показателям, как количество рынков сбыта, уровень цен, реклама.

Среди проблемных составляющих следует выделить отсутствие дополнительных услуг, ассортимент, финансовую устойчивость компании.

Таблица 5 – Характеристика конкурентов ООО «Имплант Сервис ДВ»

Критерий оценки	ООО «МедСтом»	ООО «Салют Мед»	ООО «АДЛМЕД»	ООО «Имплант Сервис ДВ»
Качество реализованного товара	высокое	среднее	среднее	высокое и среднее
Квалификация менеджеров	высокая	высокая	средняя	средняя
Величина рыночной доли	средняя	средняя	высокая	высокая
Сформированный имидж (репутация)	положительный	положительный	нейтральный	нейтральный
Уровень цен	высокий и средний ценовой диапазон, дисконтные карты	средний и низкий ценовой диапазон, акционные скидки, дисконтные карты	средний и низкий ценовой диапазон, акционные скидки	высокий и средний ценовой диапазон, акционные скидки, дисконтные карты
Количество рынков сбыта	8	6	6	11
Финансовая устойчивость	высокая	средняя	средняя	средняя
Рекламная компания	Телевидение, газеты, реклама в соц.сетях, радио	Реклама в соц. сетях	Реклама в соц. сетях, радио	Телевидение, газеты, реклама в соц.сетях
Дополнительные услуги	есть	нет	есть	нет

Таким образом, самым конкурентоспособным предприятием является ООО «МедСтом», набравшее большее количество баллов практически по всем указанным факторам. ООО «Имплант Сервис ДВ», являясь новой компанией, находящейся на стадии внедрения на рынок, естественно отстает от своих прямых конкурентов, однако заявленные амбиции и ресурсная поддержка головной компании свидетельствует о высоком потенциале фирмы.

В целом, по анализу внешней среды деятельность компании ООО «Имплант Сервис ДВ» можно признать положительной и охарактеризовать как перспективную, конкурентоспособную компанию на рынке.

2.3 Организация учета движения товаров, издержек обращения и связанных с ними рисков

В организации ООО «Имплант Сервис ДВ» отражение операций по реализации товаров происходит в момент отгрузки товаров, т.е. при фактическом переходе прав собственности на товар.

Корреспонденция счетов по поступлению товаров в ООО «Имплант Сервис ДВ» представлена в таблице 6.

Таблица 6 – Корреспонденция счетов по поступлению товаров в ООО «Имплант Сервис ДВ»

Содержание хозяйственной операции	Дебет	Кредит
1. Отражена стоимость полученных и оприходованных товаров	41	60-1
2. Отражена сумма НДС по полученным и оприходованным товарам, на основании счета-фактуры поставщика	19	60-1
3. Отражена оплата полученных и оприходованных товаров:		
-оплата производится с расчетного счета	60-1	51
-из кассы предприятия	60-1	50
4. Предъявлен к возмещению НДС по приобретенным товарам после их оприходования	68/НДС	19

Расходами на продажу торговых предприятий (издержками обращения) называются выраженные в денежной форме затраты живого и овеществленного труда по планомерному доведению и реализации товаров потребителям. Они включают расходы на оплату труда работников торговли, транспортировку, хранение, упаковку, подсортировку и подготовку товаров к продаже, а также расходы на организацию закупки и реализации, на управление торговлей, ведение учета и контроля за выполнением планов торгово-финансовой деятельности.

ООО «Имплант Сервис ДВ» учитывает расходы на продажу на балансовом счете 44.

Номенклатура статей расходов на продажу ООО «Имплант Сервис ДВ» выглядит следующим образом: транспортные расходы; расходы на оплату труда; отчисления на социальные нужды; амортизация основных средств;

расходы на ремонт основных средств; расходы на топливо, электроэнергию для нужд предприятия; расходы на хранение, подработку, подсортировку и упаковку товаров; потери товаров и технологические отходы; прочие расходы.

Все эти расходы учитываются на счете 44 «Расходы на продажу». По дебету счета 44 «Расходы на продажу» накапливаются суммы произведенных организацией расходов, связанных с продажей товаров. Счет 44 «Расходы на продажу» предназначен для обобщения информации о расходах, связанных с продажей.

Аналитический учет по счету 44 «Расходы на продажу» ведется по всем вышеуказанным видам и статьям расходов.

Предприятию торговли при осуществлении закупок товаров самостоятельно (включая по импорту и по товарообменным операциям) разрешается при исчислении покупной стоимости поступающих товаров включать наряду с ценой, предусмотренной в договоре, транспортные расходы, таможенные пошлины и прочие расходы по закупке и транспортировке. На изучаемом предприятии транспортно-заготовительные расходы включаются в состав расходов на продажу, то есть относятся на счет 44.

В состав расходов на продажу предприятия включаются амортизационные начисления по объектам основных средств и НМА. Начисление амортизации объектов основных средств производится основным из следующих способов: линейный способ; способ уменьшаемого остатка; способ списания стоимости по сумме чисел лет срока полезного использования; способ списания стоимости пропорционально объему.

Учетной политикой для целей бухгалтерского учета ООО «Имплант Сервис ДВ» закреплен линейный способ, как для основных средств, так и для НМА. При этом годовая сумма амортизационных отчислений определяется исходя из первоначальной стоимости и нормы амортизации, исчисленной исходя из срока полезного использования этого объекта.

В целях налогового учета начисляют амортизацию линейным методом или нелинейным, с использованием понижающих коэффициентов. Учетной

политикой для целей налогового учета ООО «Имплант Сервис ДВ» закреплен линейный способ.

Восстановление основных средств осуществляется посредством ремонта (текущего, среднего и капитального), а также модернизации и реконструкции. Ремонт основных средств рекомендуется проводить в соответствии с планом, который формируется по видам основных средств, подлежащих ремонту, в денежном выражении исходя из системы планово-предпринимательского ремонта, разрабатываемой организацией с учетом технических характеристик основных средств, условий их эксплуатации и других причин. Согласно учетной политике рассматриваемого предприятия расходы, связанные с текущим и капитальным ремонтом основных средств, относятся на издержки обращения в момент их возникновения.

При осуществлении ремонта основных средств сторонними организациями производятся бухгалтерские записи по дебету счета 44 «Расходы на продажу» и по кредиту счета 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками».

При осуществлении ремонта основных средств хозяйственным способом производятся бухгалтерские записи по дебету счета 44 «Расходы на продажу» и по кредиту счетов учета заработной платы, материалов, отчислений на социальные нужды.

Если те или иные работы, связанные с продажей товаров, осуществляют сторонние организации (например, посреднические), то на стоимость их услуг делают проводки:

Дебет 44 «Расходы на продажу» Кредит 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками» - отражены расходы по оплате услуг сторонних организаций, связанных с продажей товаров.

В ООО «Имплант Сервис ДВ» в расходы на продажу списываются также расходы на оплату труда персонала, занятого в основном торговом производстве. Расходы на оплату труда работников вспомогательных производств, коммерческих служб, аппарата управления по решению

руководства торговой организации могут отражаться сразу на счете учета издержек производства, а могут предварительно списываться на особые счета учета и затем в конце учетного месяца относиться с этих счетов на счет 44 «Расходы на продажу».

Если оплата труда осуществляется полностью или частично в натуральной форме (например, реализуемыми товарами), то стоимость товаров по продажным ценам включается в состав издержек обращения.

При начислении заработной платы работникам производятся бухгалтерские записи:

Дебет 44 «Расходы на продажу» Кредит 70 «Расчеты с персоналом по оплате труда» - начислена заработная плата работникам организации.

Одновременно производятся бухгалтерские записи:

Дебет 44 «Расходы на продажу» Кредит 69 «Расчеты по социальному страхованию и обеспечению» - начислены суммы страховых взносов во внебюджетные фонды за работников организации.

Дебет 44 «Расходы на продажу» Кредит 42 «Торговая наценка» - методом «Красное сторно» отражается списание торговых наценок по товарам, использованным на нужды своей деятельности.

Основание начисления взносов: трудовые и гражданско-правовые договоры, штатное расписание, ведомости начисления заработной платы, ведомости начисления страховых взносов, таблицы учета рабочего времени, расчетные ведомости, платежные ведомости, расходные кассовые ордера на выплату заработной платы и др. документы.

К прочим расходам, связанным с реализацией, относят расходы на командировки, представительские расходы, расходы на рекламу и т.д.

Расходы на командировки и представительские расходы включаются в расходы на продажу (издержки обращения) при условиях, что расходы:

- осуществлены в производственных целях, связаны с выполнением служебных обязанностей;

- отнесены на издержки обращения в пределах норм, установленных законодательством;

- документально подтверждены оправдательными документами, прилагаемыми к авансовому отчету, а именно: чеки с копиями чеков, авиа-, ж/д и автобусные билеты, накладные, квитанции и др.

Суточные включаются в состав расходов на продажу в полном объеме, если иное не установлено учетной политикой организации.

Затраты на наем жилья включаются в состав расходов без ограничений, если они документально подтверждены.

Осуществленные командировочные расходы отражаются бухгалтерской записью по дебету счета 44 «Расходы на продажу» и кредиту счета 71 «Расчеты с подотчетными лицами». Для целей налогообложения расходы на командировки принимаются к учету по нормам, утвержденным руководителем ООО «Имплант Сервис ДВ».

Представительские расходы - это затраты организации:

- на официальный прием деловых партнеров;
- на заседание совета директоров (правления или иного руководящего органа);
- на доставку партнеров и руководства к месту проведения приема и обратно;
- на буфетное обслуживание во время переговоров;
- на оплату услуг переводчиков, не состоящих в штате.

Документальным подтверждением таких расходов являются договоры, платежные документы, сметы расходов.

Осуществленные представительские расходы отражаются бухгалтерской записью по дебету счета 44 «Расходы на продажу» и кредиту счета 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками».

Все суммы, которые торговая организация истратила, чтобы провести переговоры, считаются представительскими расходами. К сожалению, такие расходы нельзя включить в расчет налога на прибыль полностью, а лишь в

пределах установленных норм, т.е. для целей налогообложения прибыли их можно учитывать лишь в установленных пределах — 4% суммы затрат на оплату труда.

К расходам на рекламу относятся: расходы на рекламные мероприятия через средства массовой информации на световую и иную наружную рекламу, на участие в выставках, ярмарках, экспозициях, на оформление витрин, выставок – продаж, приобретение (изготовление) призов, и т.д. Для целей бухгалтерского учета расходы на рекламу учитываются в полном объеме без ограничений.

Для целей налогообложения расходы на рекламные мероприятия через средства массовой информации и телекоммуникационные сети, на световую и иную наружную рекламу, расходы на участие в выставках, ярмарках, на оформление витрин, на уценку товаров, полностью или частично потерявших свои первоначальные качества при экспонировании признаются в полном объеме, подтвержденном соответствующими оправдательными документами.

Суммы произведенных организацией расходов накапливаются в течение месяца по дебету счета 44 «Расходы на продажу» в корреспонденции со счетами учета основных средств (при их единовременном списании), начисления амортизации, учета расчетов с поставщиками (по нетоварным операциям), начисления заработной платы, расчетов по налогам и внебюджетным фондами, расчетов с прочими дебиторами и кредиторами.

В конце месяца накопленные суммы полностью, в соответствии с учетной политикой ООО «Имплант Сервис ДВ», списываются на счет 90 «Продажи» субсчет «Расходы на продажу».

Схема типовых операций по формированию расходов на продажу отражена в таблице 7. Для аналитического и синтетического учета по счету «Расходы на продажу», применяется журнал – ордер и ведомость по счету 44.

Таблица 7 – Корреспонденция счетов по формированию расходов на продажу в ООО «Имплант Сервис ДВ»

Содержание хозяйственной операции	Дебет	Кредит
1. Отражена сумма амортизационных отчислений по основным средствам	44	02
2. Списана стоимость основных средств, первоначальная стоимость которых не превышает 40000 руб. за единицу	44	01
3. Отражена сумма амортизационных отчислений по нематериальным активам	44	05
4. Отражена задолженность за оказанные услуги и выполненные работы сторонними организациями	44	60
5. Сумма ТЗР, связанных с приобретением товаров, включена в состав расходов на продажу	44	60
6. Отражена сумма задолженности по начисленной заработной плате	44	70
7. Отражена сумма начисленных страховых взносов с заработной платы	44	69
8. Начислены отчисления в Фонд социального страхования от несчастных случаев и профессиональных заболеваний с сумм оплаты труда работников организации	44	69-11
9. Отражена сумма командировочных расходов	44	71
10. Отражены суммы выявленных недостач материальных ценностей в пределах норм естественной убыли	44	94

ООО «Имплант Сервис ДВ» ведет книгу продаж, предназначенную для регистрации счетов-фактур, выставленных покупателям, в целях определения суммы налога на добавленную стоимость к начислению]. Счета-фактуры регистрируют в книге продаж в наиболее раннюю из двух дат:

- день отгрузки товаров (выполнения работ, оказания услуг, передачи имущественных прав);
- день получения оплаты от покупателей (заказчиков).

Эту дату называют «моментом определения налоговой базы».

Отпуск товаров со склада ООО «Имплант Сервис ДВ» производится завскладом на основании счетов, счетов-фактур, товарно-транспортных накладных, подписанных руководителем и главным бухгалтером. Получатель товара обязан передать заведующему складом доверенность покупателя, за подписями руководителя и главного бухгалтера, скрепленными печатью.

В учетной политике ООО «Имплант Сервис ДВ» закреплён способ списания товаров по средней себестоимости. Выбранный предприятием метод наиболее приемлем для использования.

При списании (отпуске) товаров, оцениваемых организацией по средней себестоимости, последняя определяется по каждой группе (виду) товаров как частное от деления общей себестоимости группы (вида) товаров на их количество, складывающихся соответственно из себестоимости и количества по остатку на начало месяца и по поступившим товарам в этом месяце.

Списание покупной стоимости товаров со счета 41 «Товары» происходит по мере признания в бухгалтерском учете выручки от их продажи, то есть по мере передачи покупателю права собственности на товары.

Учет оптовой реализации товаров ведется с использованием счета 90 «Продажи». По дебету этого счета отражается покупная стоимость реализованных товаров, а по кредиту — их продажная стоимость, включая НДС. Расчеты с покупателями за реализованные товары, в бухгалтерии ООО «Имплант Сервис ДВ» учитывают на счете 62 «Расчеты с покупателями». Данный счет предназначен для обобщения информации о расчетах с покупателями и заказчиками.

По дебету счета 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками» отражаются суммы, на которые предъявлены расчетные документы, в корреспонденции со счетом 90 «Продажи» субсчет «Выручка», который предназначен для обобщения информации о доходах и расходах, связанных с обычными видами деятельности организации (в данном случае - по торговым операциям), а также для определения финансового результата по ним. На этом счете отражается, в частности, выручка (по кредиту) и себестоимость проданных товаров (по дебету). При признании в бухгалтерском учете сумма выручки от продажи товаров отражается по кредиту счета 90 «Продажи» и дебету счета 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками». Одновременно себестоимость проданных товаров списывается с кредита счетов 41 «Товары», 44 «Расходы на продажу» в дебет счета 90 «Продажи» субсчет «Себестоимость продаж».

Рассмотрим порядок отражения на счетах бухгалтерского учета ООО «Имплант Сервис ДВ» операций по продаже стоматологического оборудования (стоматологические установки).

ООО «Имплант Сервис ДВ» в сентябре 2017 продало товаров на общую сумму 236000 руб., в том числе НДС - 36000 руб. Стоимость проданных товаров составляет 157000 руб., а расходы на продажу составили 25000 руб. По условию договора, право собственности на товар переходит к покупателю в день его отгрузки и передачи покупателю расчетных документов. В учете будут сделаны следующие записи:

Дебет 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками»

Кредит 90 «Продажи», субсч.1 «Выручка» – 236000 руб. - отгружен товар покупателям по продажной стоимости;

Дебет 90 «Продажи», субсч.2 «Себестоимость продаж»

Кредит 41 «Товары», субсч.1 «Товары на складах» - 157000 руб. – списываем реализованный товар с материально ответственных лиц по покупной стоимости;

Дебет 90 «Продажи», субсч.3 «Налог на добавленную стоимость»

Кредит 68 «Расчеты с бюджетом», субсч. 3 «НДС» - 36000 руб. – начисляем налог на добавленную стоимость по проданному товару, необходимый к перечислению в бюджет.

Дебет 90 «Продажи», субсч.7 «Расходы на продажу»,

Кредит сч.44 «Расходы на продажу» – 25000 руб. – списываем расходы по реализованному товару.

Дебет 90 «Продажи», субсч. 9 «Прибыль/убыток от продаж»

Кредит 99 «Прибыль и убытки» - 18000 руб. - выявлен финансовый результат от продажи товаров.

Для целей налогообложения прибыли сумма дохода от реализации составит – 200000 руб. (236000 руб. – 36000 руб.), а сумма расходов – 182000 руб. (157000 руб.+25000 руб.)

Поступление денежных средств в погашение задолженности от покупателя в регистрах бухгалтерского учета следует отразить записью:

Дебет сч. 51 «Расчетный счет» Кредит сч. 62 «Расчеты с покупателями» - 236000 руб., поступили деньги за товар.

На основании статьи 167 НК России моментом определения налоговой базы по НДС является день оплаты (или день отгрузки - в зависимости от того какая из дат является ранней). В учете исследуемой организации будет сделана следующая запись:

Дебет 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами»

Кредит 68 субсчет «Расчеты по НДС» - 3508 руб., начислен НДС к уплате в бюджет.

Недостача запасов и их порча списывается со счета 94 «Недостачи и потери от порчи ценностей» в пределах норм естественной убыли на расходы на продажу; сверх норм - за счет виновных лиц (по рыночным ценам). Если виновные лица не установлены или суд отказал во взыскании убытков с них, то убытки от недостачи запасов и их порчи списываются на финансовые результаты. Нормы убыли могут применяться лишь в случаях выявления фактических недостач.

Таким образом, при признании в бухгалтерском учете суммы выручки от продажи товаров, выполнения работ и оказания услуг отражаются по кредиту счета 90 «Продажи» и дебету счета 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками». Одновременно себестоимость проданных товаров или услуг списывается с кредита счетов 41 «Товары», 44 «Расходы на продажу» в дебет счета 90 «Продажи».

ООО «Имплант Сервис ДВ» по счету 90 открывает следующие субсчета:

90.1.1 «Выручка от продажи товаров»;

90.1.2 «Выручка от выполненных работ»;

90.1.3 «Выручка от оказанных услуг»;

90.2.1 «Себестоимость продаж товаров»;

90.2.2 «Себестоимость выполненных работ»;

- 90.2.3 «Себестоимость оказанных услуг»;
- 90.3 «Налог на добавленную стоимость по товарам»;
- 90.9.1 «Прибыль/убыток от продаж (товары)»;
- 90.9.2 «Прибыль/убыток от выполненных работ»;
- 90.9.3 «Прибыль/убыток от оказанных услуг»

Записи по субсчетам 90-1.1 «Выручка», 90-2.1 «Себестоимость продаж», 90-3 «Налог на добавленную стоимость», производятся накопительно в течение отчетного года. Ежемесячно сопоставлением совокупного дебетового оборота по субсчетам 90-2.1 «Себестоимость продаж», 90-3 «Налог на добавленную стоимость», и кредитового оборота по субсчету 90-1.1 «Выручка» определяется финансовый результат (прибыль или убыток) от продаж за отчетный месяц. Этот финансовый результат ежемесячно (заключительными оборотами) списывается с субсчета 90-9.1 «Прибыль/убыток от продаж» на счет 99-1 «Прибыли и убытки».

По окончании отчетного года все субсчета, открытые к счету 90 «Продажи» (кроме субсчета 90-9.1 «Прибыль/убыток от продаж»), закрываются внутренними записями на субсчет 90-9.1 «Прибыль/убыток от продаж».

Таким образом, синтетический счет 90 «Продажи» сальдо на отчетную дату не имеет.

Подтверждением признания выручки торговой организации являются данные Книги кассира-операциониста, заполняемой на основе Z - отчета, снимаемого ежедневно с кассового аппарата.

Данные по доходам от обычных видов деятельности, как организаций оптовой торговли, отражаются в финансовой отчетности.

По строке «Выручка» отражаются доходы от обычных видов деятельности предприятия. У ООО «Имплант Сервис ДВ» это выручка от продажи непродовольственных потребительских товаров.

По строке «Выручка» выручка от продажи товаров отражается без учета косвенного налога - НДС, т.к. согласно пункту 3 ПБУ 9/99, он не является доходом.

Доходы от обычных видов деятельности в бухгалтерском учете ООО «Имплант Сервис ДВ» и доходы от реализации в налоговом учете не равны. В налоговом учете к доходам от реализации, например, относят еще и выручку от продажи основных средств и иного имущества. А в бухгалтерском учете такие доходы считаются прочими.

В Отчете о финансовых результатах по строке «Выручка» показывается разница между кредитовым оборотом по счету 90 «Продажи» субсчет «Выручка» и дебетовым оборотом по счету 90 «Продажи» (субсчет «Налог на добавленную стоимость»).

По окончании каждого месяца ООО «Имплант Сервис ДВ» определяет финансовый результат (прибыль или убыток) от продаж. Если разница между выручкой (без налогов) и себестоимостью продаж положительная - это значит Общество в отчетном месяце получило прибыль. Эта сумма отражается заключительными оборотами месяца по дебету субсчета 90-9 и кредиту счета 99 «Прибыли и убытки»: Дебет 90-9 Кредит 99 - отражена прибыль от продаж. Если разница между выручкой (без налогов) и себестоимостью продаж отрицательная, ООО «Имплант Сервис ДВ» в отчетном месяце получило убыток. Эта сумма отражается заключительными оборотами месяца по кредиту субсчета 90-9 и дебету счета 99 «Прибыли и убытки»:

Дебет 99 Кредит 90-9 - отражен убыток от продаж.

Счет 90 на конец каждого месяца сальдо не имеет. Однако все субсчета счета 90 в течение года сальдо имеют и их сумма будет увеличиваться, начиная с января отчетного года.

ООО «Имплант Сервис ДВ» в январе 2017 года продало товаров на общую сумму 480 тыс. руб. (в том числе НДС – 73,2 тыс. руб.). Себестоимость проданных товаров составила 310 тыс. руб.

В учете предприятия сделаны следующие проводки:

Дебет 62 Кредит 90-1.1- 480 тыс. руб. - отражена выручка от продажи товаров;

Дебет 90-2.1 Кредит 41 - 310 тыс. руб. - списана себестоимость проданных товаров;

Дебет 90-3.1 Кредит 68 субсчет «НДС» - 73,2 тыс. руб. - начислен НДС с реализации;

Дебет 51 Кредит 62 - 480 тыс. руб. - поступили деньги от покупателей в оплату товаров.

Дебет 90-9.1 Кредит 99.1 – 96,8 тыс. руб. определен финансовый результат (ежемесячно).

По состоянию на 31 января 2017 года у ООО «Имплант Сервис ДВ» были следующие остатки по субсчетам счета 90 «Продажи»:

- кредитовое сальдо по субсчету 90-1.1 - 480 тыс. руб.;
- дебетовое сальдо по субсчету 90-2.1- 310 тыс. руб.;
- дебетовое сальдо по субсчету 90-3.1 – 73,2 тыс. руб.;
- дебетовое сальдо по субсчету 90-9.1 - 233,3 тыс. руб.

Сальдо по счету 90 «Продажи» на 31 января 2017 года равно нулю.

Датой отражения дохода в налоговом учете у ООО «Имплант Сервис ДВ» считается дата отгрузки товара покупателю. Основанием для отражения дохода является первичный документ - «Товарная накладная» (ТОРГ-12). Учет хозяйственной деятельности в Обществе ведется с применением программного продукта «1С: Предприятие», в учете автоматически формируются налоговые проводки:

Дт Н07.05 «Себестоимость реализованных покупных товаров»

Кт Н02.02.1 «Товары на складах» - на покупную стоимость реализованных товаров;

Кт Н06.04 «Выручка от реализации покупных товаров» - на сумму реализации, без учета НДС. Данная проводка является основанием для формирования налогового регистра учета доходов текущего периода.

Если в отношении активов, полученных организацией в оплату, не исполнено хотя бы одно из названных условий, то в бухгалтерском учете организации признается кредиторская задолженность, а не выручка.

Записи по субсчетам «Выручка», «Себестоимость проданных товаров», «Налог на добавленную стоимость» производятся накопительно в течение отчетного года.

Финансовый результат от продажи товаров ежемесячно выявляется на субсчете «Прибыль/убыток от продаж», путем сопоставления оборотов по субсчетам «Выручка», «Себестоимость проданных товаров», «Налог на добавленную стоимость», «Расходы на продажу». Этот финансовый результат списывается на счет 99 «Прибыли и убытки» заключительной записью каждого месяца.

Синтетический учет финансовых результатов ведется в журнале - ордере по кредиту счета 99 «Прибыли и убытки».

Кроме финансового результата от торговых операций, являющихся основным видом деятельности ООО «Имплант Сервис ДВ», предприятие также формирует финансовый результат по прочим операциям.

Для обобщения информации о прочих доходах и расходах отчетного периода предназначен счет 91 «Прочие доходы и расходы». К счету могут быть открыты следующие субсчета «Прочие доходы», «Прочие расходы», «Сальдо прочих доходов и расходов».

На субсчете «Прочие доходы» учитываются поступления активов, признаваемых прочими доходами. На субсчете «Прочие расходы» учитываются прочие расходы. Аналитический учет ведется по каждой операции, по которой такие доходы или расходы формируются. Субсчет «Сальдо прочих доходов и расходов» предназначен для выявления сальдо прочих доходов и расходов за отчетный месяц. Порядок списания сумм с данного счета и формирование результата производится аналогично счету 90 «Продажи».

Для обобщения информации о формировании конечного финансового результата деятельности ООО «Имплант Сервис ДВ» предназначен счет 99 «Прибыли и убытки».

На этом счете в течение года отражаются:

- прибыль (убыток) от обычных видов деятельности (в корреспонденции

со счетом 90 «Продажи»);

- сальдо прочих доходов и расходов за отчетный месяц (в корреспонденции со счетом 91 «Прочие доходы и расходы»);

- начисленные платежи по налогу на прибыль.

Чистая прибыль или чистый убыток складывается из финансового результата от обычных видов деятельности, а также прочих доходов и расходов, включая чрезвычайные. По дебету отражаются убытки, а по кредиту - прибыли организации. Сопоставление дебетовых и кредитовых оборотов дает конечный финансовый результат отчетного периода. Счет 99 закрывается на счет 84 «Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)» по окончании года при составлении годовой бухгалтерской отчетности.

В апреле 2018 г. учредитель компании ООО «Имплант Сервис ДВ» обратился в компанию ООО «Эксперт Плюс» с просьбой провести проверку финансово-хозяйственной деятельности компании с целью оптимизации учета и устранению нарушений.

Процедура проверки представлена в таблице 8. При проверке отражения в бухгалтерском учете операций по данному разделу отмечает следующее:

1. В действующей учетной политике ООО «Имплант Сервис ДВ» находят свое отражение фундаментальные принципы ведения бухгалтерского учета, однако, не отражены сроки инвентаризации и процедуры инвентаризации.

2. Рабочий план счетов соответствует Плану счетов, утвержденному Министерством финансов России¹⁹.

3. В связи с большим объемом документооборота необходимо сделать случайную выборку документов (проверяется каждый второй документ и операция).

4. Следующим за этапом является проверка соблюдения предприятием законодательства.

¹⁹ План счетов утвержден приказом Минфина РФ от 31 октября 2000 г. N 94н (в редакции от 08.11.2010) и действует в 2017 и 2018 году

Таблица 8- Проверка соблюдения законодательства

Этап проверки	Результат
1. Присутствует ли в ООО «ИМПЛАНТ СЕРВИС ДВ» учетная политика	Да
2. Учетная политика содержит всю необходимую информацию в части учета товаров, соответствует принципам и нормам отечественного законодательства	Да
3. Оформление учетной политики соответствует действующим требованиям отечественного законодательства	Нет
4. Проверка правильности и законности всех операций, совершенных ООО «ИМПЛАНТ СЕРВИС ДВ», встречались ли ранее нарушения законодательства	Нарушений не выявлено

В целом ООО «Имплант Сервис ДВ» соблюдает законодательство, однако имеется некоторое нарушение, связанное с оформлением учетной политики.

7. Далее проверялась правильность ведения учета (с применением таких процедур как пересчет, сканирование, сверка расчетов, аналитические процедуры) (таблица 9).

Таблица 9- Проверка правильности ведения учета

Стадии проверки	Полученные результаты
1. Сопоставление принципов ведения учета товаров применяемых на практике и прописанных в учетной политике	Различий нет
2. Изучение результатов последней инвентаризации товаров	Не оформлен акт инвентаризации
3. Проверка организации документооборота в части учета основных средств	График документооборота не утвержден

В результате проверки было выявлено, что в ООО «Имплант Сервис» отсутствует график документооборота.

8. После этого проводилась проверка наличия и сохранности товаров, а также учета их движения. Результаты проверки данного этапа отражены в таблице 10.

Таблица 10– «Проверка оценки товаров в ООО «Имплант Сервис ДВ»

№ п./п.	Источник информации (документы)	Наличие(+) Отсутствие (-)	Нарушения
1	Карточки складского учета	+	Не выявлено
2	Акты о приемке товаров	-	Имеются нарушения
3	Проставление штампа с реквизитами приходного ордера	+	Не выявлено
4	Доверенности	-	Не ведется учет доверенностей
5	Накладные	+	Не выявлено

Далее необходимо проверить документальное оформление движения товаров. Как уже было отмечено ранее, для оформления фактов хозяйственной жизни в ООО «Имплант Сервис ДВ» используются формы первичных учетных документов, в основе которых лежат используемые ранее унифицированные формы первичной учетной документации (таблица 11).

Таблица 11– Документальное оформление движения товаров

Первичный документ	Применяется (+); не применяется (-) в документообороте организации
Товарная накладная ТОРГ 12	-
Доверенность по форме № М-2 (М-2А)	+
Акт о приемке товаров (форма № М-7)	+
Приходный ордер (ф. № М-4)	+
Лимитно-заборная карта (форма № М-8)	-
Требование-накладная (форма № М-11)	+

Товарная накладная на приобретение товаров от ООО «ФОРА» № 128 от 11.08.2017 оформлена с нарушением требований пп.6 п. 1 ст. 9 Федерального закона от 06.12.2011г. № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете», п. 1 ст. 252 НК РФ,

а именно: не заполнены обязательные реквизиты - нет подписей лиц, ответственных за совершение операции.

Проверяя полноту оприходования и правильность оценки покупных товаров, необходимо установить соответствуют ли итоговые суммы, отраженные в ведомостях учета товарных ценностей, данным регистров синтетического учета по счетам 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками», 71 «Расчеты с подотчетными лицами» и т.д.

9. На следующем этапе проводится проверка правильности начисления и учета амортизации (таблица 12).

Таблица 12- Проверка правильности начисления амортизации

Этап проверки	Результат
1. Все объекты основных средств приняты в расчет при начислении амортизации?	Да
2. Износ начисляется с учетом движения основных средств?	Да
3. Правильно применяются нормы амортизации, метод начисления амортизации, применяемый на практике соответствует учетной политике?	Да
4. Учет амортизации ведется в соответствии с законодательством и учетной политикой?	Да
5. Отчисления, связанные с амортизацией, находят свое отражение в том отчетном периоде, к которому они имеют отношение, и начисление происходит без связи с результатами деятельности в данном периоде?	Да
6. Отражение амортизации осуществляется путем накопления соответствующих сумм на отдельном счете? Суммы износа правильно относятся на счета затрат?	Да

Учет организован в соответствии с законодательством, нарушений не выявлено (таблица 13).

Таблица 13- Проверка правильности налогообложения операций

Этап проверки	Результат
1. Проверка правильности расчетов по НДС	Нарушений не выявлено
2. Проверка правильности расчетов по налогу на прибыль	Выявлены нарушения
3. Проверка правильности расчетов по НДФЛ	Нарушений не выявлено
4. Проверка правильности расчетов по налогу на имущество	Нарушений не выявлено
5. Проверка правильности расчетов пошлин, сборов за оформление	Нарушений не выявлено

Проверка налогообложения показала, что все налоги (НДС, НДФЛ) исчисляются правильно в соответствии с законодательством.

Однако проверка правильности расчетов по налогу на прибыль показала следующие нарушения:

Замечание .1 На основании акта №1 от 26.07.17, от адвоката Четверкиной М.М., где в содержании услуг указано «Консалтинговые услуги» Обществом списано на счет 26 «Общехозяйственные расходы» 81 700 руб., вся сумма учтена в целях налогообложения прибыли. При этом отсутствует договор, исходя из которого можно выделить предмет оказания консалтинговых услуг и установить производственную направленность расходов.

Согласно пп. 14, 15 п. 1 ст. 264 НК РФ расходы на юридические, информационные, консультационные и иные аналогичные услуги относятся к прочим расходам, связанным с производством и реализацией.

Во избежание налоговых рисков откорректировать расходы в целях налогового учета за 2017 год на сумму консультационных услуг по акту №1 от 26.07.2017г.

Замечание 2. Обществом в налоговом учете расходы на нотариальные услуги относятся в фактических суммах, указанных в квитанциях нотариуса, без учета требований НК РФ. Так, согласно авансовым отчетам Ясинской Е.В. №181 от 19.04.2017г. и №185 от 20.04.2017г. приложены квитанции, на нотариальные услуги. Данные расходы в бухгалтерском учете были отнесены на счет 26 «Общехозяйственные расходы», в налоговом учете приняты в полном размере.

В налоговом учете расходы на нотариальные услуги принимаются только в пределах тарифов, утвержденных в установленном порядке.

В квитанциях нотариуса на заверение копий документов в указанных авансовых отчетах не расписано количество заверенных документов. Таким образом в целях налогообложения прибыли по таким квитанциям можно признать в расходах только 100 рублей (по каждой квитанции в соответствии с

п. 26 ст. 333.24 НК РФ). Сумма излишне признанных в налоговом учете расходов составляет 1 600 руб.

Замечание 3. Обществом при расчете налогооблагаемой базы по налогу на прибыль на расходы систематически относятся суммы расходов на мойку автомобиля без надлежаще оформленных первичных документов (в документах не указываются номер и марка автомобиля). Так к авансовому отчету Журавлева А.Ю. № 278 от 11.06.2017 г. приложен чек б/н от 10.06.2017 г. за мойку без указания марки и номера автомобиля.

В налоговом учете затраты должны быть документально оформлены и экономически обоснованы (п. 1 ст. 252 НК РФ). В том случае, когда в документах не указан номер и марка автомобиля, нет возможности определить, что данные затраты произведены именно в отношении автомобилей, принадлежащих Обществу.

Таблица 14 - Нарушения, выявленные в процессе проверки

Этап	Выявленное нарушение	Пути устранения
Проверка правильности составления учетной политики организации	Ошибки оформления (отсутствие общего раздела и ссылок на нормативные документы)	Разработать общий раздел и внести изменения в учетную политику
Изучение организации ведения учета	Отсутствует график документооборота	Необходимо разработать график и утвердить в качестве приложения к учетной политике
Изучение организации ведения учета	Отсутствуют инвентарные карточки № 22, 37,96; акт инвентаризации № 1	В процессе проверки было подтверждено отсутствие данных документов, в связи с этим рекомендуется соблюдать законодательство и восстановить утраченные документы
Изучение организации ведения учета	Не заполнение обязательных реквизитов на первичных документах, например, на счет - фактурах отсутствуют подписи главного бухгалтера	Проверка документов на предмет правильности показала, что в некоторых документах отсутствуют обязательные реквизиты, поэтому следует устранить данный недочет путем внесения необходимых данных, а впоследствии проводить надлежащий контроль правильности оформления.

Этап	Выявленное нарушение	Пути устранения
Изучение налогообложения компании	Проверка показала ,что на ООО «Имплант Сервис» неправильно исчисляется налоговая база по учету налога на прибыль.	Откорректировать сумму расходов по налогу на прибыль за 2017 год, подать уточненную декларацию, предварительно уплатив сумму пеней, рассчитанных из суммы налога к доплате

Подводя итог, в ходе проверки было выявлено что на предприятии существует ряд проблем таких как, неправильно составленная учетная политика, ошибки в организации ведения учета. Необходимо разработать систему по устранению данных нарушений, а именно устранить ошибки в учетной политике, разработать график документооборота, восстановить утраченные документы и внести недостающие данные, кроме этого, необходимо откорректировать сумму расходов по налогу на прибыль за 2017 год, подать уточненную декларацию, предварительно уплатив сумму пеней, рассчитанных из суммы налога к доплате

2.4 Оценка уровня экономической безопасности ООО «Имплант Сервис ДВ»

Анализ системы управления трудовыми ресурсами начинается с определения состава персонала предприятия по категориям и обеспеченности работниками наиболее важных профессий, что представлено по исследуемому предприятию ООО «Имплант Сервис ДВ» в таблице 15.

Таблица 15 - Показатели обеспеченности ООО «Имплант Сервис ДВ» трудовыми ресурсами за 2015- 2017 гг., чел.

Категория работников	2015 г.	2016 г.	2017 г.	Абсолютное отклонение от 2015 г. (+,-)		Темп роста к 2015 г., %	
				2016г.	2017г.	2016г.	2017г.
Персонал предприятия – всего в том числе:	6	8	10	+ 2	+ 4	133	166
Руководители, чел.	2	2	3	-	1	100	150
Специалисты, чел.	3	4	5	1	2	133,33	166,67
Обслуживающий персонал, чел.	1	2	2	1	1	В 2 раза	В 2 раза

По данным таблицы 15 видно, что общая численность персонала за анализируемый период увеличилась на 4 человек: с 6 человек в 2015 г. до 10 человек в 2017 г., что связано с увеличением численности всех категорий работников.

Численность руководителей в 2017 г. по сравнению с 2015 г. увеличилась на 1 человека или на 150 %. Численность специалистов в 2015 г. по сравнению с 2017 г. увеличилась на 2 человека или на 166,67 %. Численность обслуживающего персонала тоже увеличилась на 1 человека.

Увеличение количественного состава персонала исследуемого ООО «Имплант Сервис ДВ» связано с увеличением объема продаж.

Большое значение для предприятия имеет также анализ движения рабочей силы, так как текучесть кадров оказывает существенное влияние на использование рабочего времени, организацию труда и его производительность, стабильность состава рабочей силы на предприятии являются существенные предпосылкой роста производительности труда и повышения эффективности производства.

Движение работников на предприятии (оборот) характеризуют следующие показатели:

- коэффициент оборота по приему - это отношение численности всех принятых работников за данный период к среднесписочной численности работников за тот же период;

- коэффициент оборота по выбытию - это отношение всех выбывших работников к среднесписочной численности работников;

- коэффициент текучести кадров - это отношение выбывших с предприятия по неуважительным причинам и выбывших по собственному желанию к среднесписочной численности;

Рассчитаем показатели движения рабочей силы в ООО «Имплант Сервис ДВ» за 2016- 2017 годы (таблица 16).

В 2016 год по сравнению с 2017 годом коэффициенты оборота по выбытию персонала, оборота по выбытию и текучести кадров снизились на 0,15.

Следует отметить, что состав обслуживающего персонала является постоянным, движение происходит в составе специалистов.

Таблица 16- Показатели движения рабочей силы в ООО «Имплант Сервис ДВ»

Показатель	2015	2016	2017	Отклонение
Число работников на начало периода, чел.	6	8	10	2
Выбыло всего, чел, в т.ч.	2	2	1	-1
а) по собственному желанию;	1	2	1	-1
б) уволено за нарушение трудовой дисциплины;	-	-	-	-
Принято всего, чел.	2	2	1	-1
Состояло работников на конец периода, чел.	6	8	10	2
Коэффициент оборота по приему персонала	0,25	0,25	0,1	-0,15
Коэффициент оборота по выбытию	0,25	0,25	0,1	-0,15
Коэффициент текучести кадров	0,25	0,25	0,1	-0,15

Основным показателем производительности труда персонала на предприятии является среднегодовая выработка одного работающего.

Анализ проводится путем сопоставления фактической выработки с выработкой прошлого года, выявления отклонения от плана (уровня прошлого года), определения факторов, повлиявших на это отклонение, и расчета их влияния.

Основные факторы, влияющие на среднегодовую выработку одного работающего, - среднегодовая выработка одного рабочего и удельный вес рабочих в среднесписочной численности производственного персонала.

На численность персонала предприятия оказывают влияние особенности производства, его специализация и масштабы производственного процесса, т.е.

численность каждой категории работающих зависит от развития техники, технологии и организации производства.

Проведем факторный анализ изменения фонда заработной платы рабочих и среднегодовой заработной платы 1 рабочего по данным таблицы 17.

Таблица 17 – Показатели фонда оплаты труда и среднегодовой заработной платы работников в ООО «Имплант Сервис ДВ» за 2015 – 2017 гг.

Показатель	2015г.	2016 г.	2017 г.	Отклонение от 2015 г. (+;-)	
				2016 г.	2017 г.
1. Фонд оплаты труда, тыс. руб.	704	1028	1872	+324	+1168
2. Численность работников, чел.	6	8	10	2	4
3. Среднегодовая заработная плата 1 рабочего, тыс. руб.	117,33	128,50	187,20	+11,17	+69,87
4. Количество дней, отработанных 1 рабочим, дн.	254	252	230	-2	-24
5.Средняя продолжительность рабочей смены, час.	7,95	7,95	7,8	-	-0,15
6. Среднечасовая заработная плата 1 рабочего, руб.	58,10594	64,141	104,35	+6,04	+46,24

Данные таблицы 17 свидетельствуют об увеличении фонда оплаты труда рабочих в исследуемом периоде. В 2016 г. по сравнению с 2015 г. увеличение составило 324 тыс. руб. В 2017 г. по сравнению с 2015 г. фонд оплаты труда повысился на 1168 тыс. руб. и составил 1872 тыс. руб.

Увеличение средней заработной платы тесно связано с ростом производительности труда. Данные таблицы 18 позволяют установить соответствие между темпами роста средней заработной платы и производительности труда.

Таблица 18 - Оценка соотношения темпов роста средней заработной платы и производительности труда 1 рабочего в ООО «Имплант Сервис ДВ» за 2015 – 2016 гг.

Показатель	2015г.	2016 г.	2017 г.	Отклонение от 2015г. (+;-)		Темп роста к 2015г., %	
				2016г.	2017г.	2016г.	2017г.
1. Выручка от продаж, тыс. руб.	11187	13685	18031	2498	6844	122,33	161,18
2. ФОТ рабочих, тыс. руб.	704	1028	1872	324	1168	146,02	265,91
3. Численность рабочих, чел.	6	8	10	2	4	133,33	166,67
4. Среднегодовая заработная плата 1 работника, тыс. руб. (2:3)	117,33	128,50	187,20	11,17	69,87	109,52	159,55
5. Среднегодовая выработка 1 работника, тыс. руб. (1:3)	1864,5	1710,63	1803,1	-153,88	-61,4	91,75	96,71

По данным таблицы 18 за анализируемый период увеличилась выручка от продаж по сравнению с 2015 г.: в 2016 г. на 22,33 % и составила 1028 тыс. руб., в 2017 г. - на 61,18 % и составила 18031 тыс. руб. В 2017 произошло повышение среднесписочной численности рабочих на 4 человека, или на 66,67 % в 2015 г. и на 2 человека, или на 25 % в 2016 г.

Выработка на одного работника снизилась на 153,88 тыс. руб. в 2016 г. и на 61,4 тыс. руб. в 2017 г. и составила 1803,1 тыс. руб. по сравнению с 2015 г. При этом увеличилась среднегодовая заработная плата на 11,17 тыс. руб., или на 9,52 % в 2016 г.; на 69,87 тыс. руб. и составила 187,20 тыс. руб. в 2017 г.

Темпы фонда заработной платы (146,02% в 2016 г.; 265,91 % в 2017 г.) опережают темпы роста выручки от продаж. Это оценивается негативно и свидетельствует о том, что абсолютный перерасход фонда оплаты труда влечет за собой удорожания себестоимости.

Темпы роста среднегодовой заработной платы опережают темпы производительности труда 1 работника.

При таком соотношении предприятие получает относительный перерасход фонда оплаты труда, вследствие чего увеличивается себестоимость проданных товаров, а это имеет отрицательную оценку.

Определим экономию фонда оплаты труда рабочих за счет изменения соотношений между темпами роста производительности труда и его оплаты на примере ООО «Имплант Сервис ДВ» по данным таблицы 18:

$$\mathcal{E}_{2013} = 1028 \times \frac{1,0952 - 0,9174}{1,0952} = +166,89 \text{ тыс.руб.}$$

$$\mathcal{E}_{2014} = 1872 \times \frac{1,5955 - 0,9671}{1,5955} = +733,301 \text{ тыс.руб.}$$

Таким образом, перерасход фонда заработной платы рабочих за счет опережающих темпов роста средней выработки 1 работника составляет: в 2016 г. – 166,89 тыс. руб., в 2017 г. – 733,301 тыс. руб. Это свидетельствует о увеличении себестоимости проданных товаров.

Для анализа финансовых результатов ООО «Имплант Сервис ДВ» проведем анализ динамики прибыли компании (таблица 19).

Таблица 19 – Анализ динамики прибыли, тыс. руб.

Показатель	2015 г.	2016 г.	2017 г.	в % к 2015 г.	
				2016 г.	2017 г.
Прибыль от продаж	2033	2994	4161	147,27	204,67
Прибыль до налогообложения	1438	2282	3263	158,69	226,91
Чистая прибыль	1150,4	1825,6	2610,4	158,69	226,91

Из приведенных в таблице 19 данных, за период с 2015-2017 г.г. наблюдался устойчивый рост прибыли. Валовая прибыль за анализируемый период увеличилась на 3228 тыс. руб., темп прироста составил 71,42 %.

Прибыль от продаж выросла на 2128 тыс. руб., что обеспечило высокий темп прироста, а именно в 2 раза. Прибыль до налогообложения также увеличилась и в 2017 году составила 3263 тыс. руб. Соответственно, возросла величина чистой прибыли, изменения которой за анализируемый период составили 1460 тыс. руб. или 126,91 % прироста.

Прибыль до налогообложения – общий результат хозяйственной деятельности, включающий прибыль от продажи, прочие доходы за минусом расходов.

Увеличение рентабельности продаж обусловлено увеличением выручки от продаж и прибыли от продаж в отчетном году. Анализ рентабельности активов рассмотрим по данным таблицы 20.

Таблица 20 - Анализ рентабельности активов

Показатель	2015 год	2016 год	2017 год	Отклонение
1. Прибыль от продаж, тыс. руб.	2033	2994	4161	784,8
2. Выручка от продаж, тыс. руб.	11187	13685	18031	4346
3. Собственный капитал, тыс. руб.	4102	4403	6122	1719
4. Активы, тыс. руб.	25160	26279	26894	615
5. Рентабельность продаж (1:2)	0,182	0,133	0,145	0,011
6. Оборачиваемость собственного капитала (2:3)	2,727	3,108	2,945	-0,163
7. Коэффициент независимости (3:4)	0,163	0,168	0,228	0,060
8. Рентабельность активов, (1:4) %	8,08	6,947	9,706	2,759

Из данных таблицы 20 следует, что рентабельность активов увеличилась на 0,026%.

Таким образом, увеличению рентабельности активов способствовало увеличение рентабельности продаж, коэффициента независимости.

Проведя анализ финансовых результатов, можно сделать вывод, что в 2017 прибыль от продаж увеличилась на 1167 тыс. руб., этому способствовало уменьшение доли себестоимости и увеличение доли коммерческих расходов к выручке от продаж.

Прибыль до налогообложения в 2017 году увеличилась на 981 тыс. руб.

Таким образом, рост прибыли до налогообложения обусловлен увеличением выручки от продаж.

Чистая прибыль предприятия увеличилась на 784,8тыс. руб. Это было достигнуто за счет опережения темпов роста прибыли до налогообложения над темпами роста налога на прибыль.

Рентабельности продаж увеличилась на 1,20 %, это обусловлено увеличением выручки от продаж и прибыли от продаж в отчетном году.

Рентабельность активов также возросла на 2,759%. Этому способствовало увеличение рентабельности продаж, коэффициента независимости.

Анализ показателей текущей ликвидности (таб. 21) из второй группы индикаторов финансовой состоятельности предприятия позволяет оценить общую характеристику текущей платежеспособности и тем самым определить, есть ли внешние признаки банкротства, то есть в какой мере текущие обязательства обеспечиваются оборотными средствами.

Таблица 21 - Коэффициенты ликвидности ООО «Имплант Сервис ДВ»

Показатель	2015г.	2016г.	2017г.	Изменения 2016г. к 2015г.	Изменения 2017г. к 2016г.
Коэффициент абсолютной (срочной) ликвидности	0,015	0,011	0,005	-0,004	-0,006
Коэффициент критической ликвидности	4,41	3,30	2,87	-1,11	-0.43
Коэффициент текущей ликвидности	4,70	3,76	3,11	-0,94	-0,65
Коэффициент обеспеченности собственными средствами	0,777	0,717	0,669	-0,06	-0,048

Коэффициент абсолютной ликвидности к 2017 году уменьшается на 0,006. Данный показатель на ООО «Имплант Сервис ДВ» в исследуемый период (2015г.- 2017г) ниже нормативного значения, это означает, что предприятие неспособно покрывать часть краткосрочной задолженности за счет имеющихся денежных средств и краткосрочных финансовых вложений, быстро реализуемых в случае надобности.

Коэффициент критической ликвидности уменьшается с 2015 по 2016гг. на 1,11, с 2016 по 2017 гг. еще на 0,43, но ниже нормы не опускается, на 2017г. показатель составляет 2,87. Показатель критической ликвидности выше нормативных значений из этого следует, что компания имеет возможности покрывать краткосрочные обязательства.

Коэффициент текущей ликвидности также к 2017г. уменьшается. В период с 2015 по 2016гг. коэффициент уменьшился на 0,94, а в период с 2016 по 2017гг. уменьшение произошло еще на 0,65. Но несмотря на снижение Кт.л.>2 – «дорогостоящие» текущие активы. Превышение данного показателя дает некоторую гарантию платежеспособности, финансовой устойчивости и предотвращения возможного банкротства.

Коэффициент обеспеченности собственными средствами меняется от 0,777 до 0,669. Показатель укладывается в нормативные рамки, это означает, что достаточно собственных оборотных средств у ООО «Имплант Сервис ДВ», необходимых для обеспечения его финансовой устойчивости.

Таким образом, результаты проведенного анализа позволили выделить индикаторы оценки экономической безопасности ООО «Имплант Сервис ДВ» (таблица 22). Основные индикаторы разделены на три основные группы: финансовые индикаторы, индикаторы взаимоотношения с контрагентами, социальные индикаторы.

Представленная система показателей позволяет осуществлять эффективную оценку угроз экономической безопасности предприятия и формировать соответствующие управленческие решения.

Таблица 22 –Индикаторы оценки экономической безопасности ООО «Имплант Сервис ДВ»

Показатель	Оптимально значение показателя	2015	2016	2017	Абс. откл. к 2015	
					2016	2017
финансовые индикаторы						
1. Прибыль (убыток) от продаж, тыс. руб.	рост	2033	2994	4161	961	2128
2. Прибыль до налогообложения, тыс. руб.	рост	1438	1380	3263	-58	+1825
3. Чистая прибыль, тыс. руб.	рост	1150,4	1825,6	2610,4	+675,2	+1460
4. Коэффициент абсолютной ликвидности	0,2-0,5	0,015	0,011	0,005	-0,004	-0,006
5. Коэффициент критической ликвидности	0,7-1	4,41	3,30	2,87	-1,11	-0,43
6. Коэффициент текущей ликвидности	2-3,5	4,70	3,76	3,11	-0,94	-0,65
7. Коэффициент обеспеченности собственными средствами	0,4	0,777	0,717	0,669	-0,06	-0,048
индикаторы взаимоотношения с контрагентами						
1. Выручка от продаж, тыс. руб.	рост	13685	13685	18031	2498	6844
2. Рентабельность продаж, %	рост	18,17	21,87	23,07	3,7	4,9
социальные индикаторы						
1. Персонал предприятия – всего	рост	6	8	10	+ 2	+ 4
2. Коэффициент текучести кадров	снижение	0,25	0,25	0,1	-	-0,05
5. Среднегодовая з/плата 1 работающего, тыс. руб. (4:2)	рост	117,33	128,50	187,20	11,17	69,87

Так, в соответствии с анализом руководству ООО «Имплант Сервис ДВ» необходимо обратить внимание на следующие показатели: коэффициенты абсолютной ликвидности, критической ликвидности меньше нормативного значения, что говорит о том, что ООО «Имплант Сервис ДВ» неспособно покрывать часть своих краткосрочной задолженности за счет имеющихся денежных средств и краткосрочных финансовых вложений, быстро реализуемых в случае надобности.

На следующем этапе оценки экономической безопасности ООО «Имплант Сервис ДВ» проведем SWOT-анализ (таблица 23).

Таблица 23 – SWOT-анализ деятельности ООО «Имплант Сервис ДВ»

	<p>Возможности</p> <p>1. Увеличение емкости и доли рынка</p> <p>2. Наличие заявок на заключение договоров</p> <p>3. Работа с дополнительными группами потребителей</p>	<p>Угрозы</p> <p>1. Сильные конкуренты</p> <p>2. Ограниченность потребляемых услуг из-за роста цен</p> <p>3. Изменение предпочтений потребителей</p> <p>4. Затоваривание склада</p>
<p>1. Наличие современного оборудования</p> <p>2. Квалифицированный персонал</p> <p>3. Имеются постоянные рынки сбыта</p>	<p>Поле СИВ</p> <p>Стратегия роста</p> <p>Увеличение доли рынка путем вытеснения мелких конкурентов.</p> <p>Выход на новые рынки сбыта с гибкой ценовой политикой, с новыми видами услуг удовлетворяющей потребности покупателей.</p>	<p>Поле СИУ</p> <p>Стратегия концентрации</p> <p>Расширение рынка сбыта</p> <p>Усиление влияния конкурентов, появление новых конкурентов с услугами ничуть не отличающейся по качеству, но значительно дешевле</p>
<p>Слабые стороны</p> <p>1. Недостаточно четкая рекламная политика</p> <p>2. Неудовлетворительный уровень менеджмента</p> <p>3. Высокие затраты по хранению и закупке товаров</p> <p>4. Высокая конкуренция</p> <p>5. Низкий уровень автоматизации</p>	<p>Поле СЛВ</p> <p>Стратегия развития рынка</p> <p>Завоевание большей доли рынка</p>	<p>Поле СЛУ</p> <p>Стратегия стабилизации</p> <p>Сохранение доли рынка.</p> <p>Высокие затраты по хранению и закупке товаров, а значит и высокие цены на предоставляемые услуги, в совокупности с появлением новых конкурентов приведут к катастрофическому снижению выручки</p>

В таблице 23 представим полный SWOT–анализ ООО «Имплант Сервис ДВ».

Сильные стороны:

1. В ООО «Имплант Сервис ДВ» работает довольно квалифицированный персонал, который периодически повышает квалификацию путем обучения.

2. В организации сформирован свой круг рынка сбыта.

3. Организация ООО «Имплант Сервис ДВ» имеет собственные, уникальные разработки и технологии.

Слабые стороны:

1. На данном рынке существуют сильные конкуренты.
2. Рекламная компания предприятия недостаточно эффективна.
3. Небольшой перечень товаров не позволяет охватить другие сегменты рынка товаров.
4. Высокие затраты по хранению и закупке товаров
- 5 Низкий уровень автоматизации

В целом, при оценке уровня экономической безопасности ООО «Партнер» можно сделать вывод, что данной компании присущ средний уровень экономической безопасности, так как у компании есть ряд внутренних и внешних угроз. К основным внешним угрозам компании можно отнести политические угрозы, угрозы, связанные с государственным регулированием и другие.

К основным внутренним угрозам компании можно отнести угрозы ,связанные с высокой конкуренцией, низким уровнем автоматизации, отсутствием системы внутреннего контроля в компании.

Вывод:

1.ООО «Имплант Сервис ДВ», являясь новой компанией, находящейся на стадии внедрения на рынок, естественно отстает от своих прямых конкурентов, однако заявленные амбиции и ресурсная поддержка головной компании свидетельствует о высоком потенциале фирмы.

2.В целом, экономическую деятельность ООО «Имплант Сервис ДВ» можно признать положительной и охарактеризовать как перспективную, конкурентоспособную компанию на рынке. К сильным сторонам компании можно отнести приемлемый уровень цен, квалифицированный персонал, постоянные рынки сбыта.

3. В ходе проверки было выявлено что на предприятии существует ряд проблем таких как, неправильно составленная учетная политика, ошибки в организации ведения учета. Необходимо разработать систему по устранению данных нарушений, а именно устранить ошибки в учетной политике, разработать график документооборота, восстановить утраченные документы и

внести недостающие данные, кроме этого, необходимо откорректировать сумму расходов по налогу на прибыль за 2017 год, подать уточненную декларацию, предварительно уплатив сумму пеней, рассчитанных из суммы налога к доплате.

6. Так, в соответствии с анализом руководству ООО «Имплант Сервис ДВ» необходимо обратить внимание на следующие показатели: коэффициенты абсолютной ликвидности, критической ликвидности меньше нормативного значения, что говорит о том, что ООО «Имплант Сервис ДВ» неспособно покрывать часть своих краткосрочной задолженности за счет имеющихся денежных средств и краткосрочных финансовых вложений, быстро реализуемых в случае надобности.

7. При оценке уровня экономической безопасности ООО «Партнер» можно сделать вывод, что данной компании присущ средний уровень экономической безопасности, так как у компании есть ряд внутренних и внешних угроз. К основным внешним угрозам компании можно отнести политические угрозы, угрозы, связанные с государственным регулированием и другие.

К основным внутренним угрозам компании можно отнести угрозы, связанные с высокой конкуренцией, низким уровнем автоматизации, отсутствием системы внутреннего контроля в компании.

3 РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ПРЕДУПРЕЖДЕНИЮ ПРАВОНАРУШЕНИЙ В ООО «ИМПЛАНТ СЕРВИС ДВ»

3.1 Мероприятия по совершенствованию бухгалтерского учета на предприятии и предупреждению правонарушений в ООО «Имплант Сервис ДВ»

С целью совершенствования бухгалтерского учета на предприятии, предупреждению правонарушений и увеличению уровня экономической безопасности в ООО «Имплант Сервис ДВ» были предложены мероприятия представленные в таблице 24.

Таблица 24 – Основные мероприятия по предупреждению правонарушений

Мероприятие	Срок исполнения	Исполнитель	Планируемый результат	Фактические затраты на проведенное мероприятие
1. Ввести положение по внутреннему контролю в компании	Январь 2019	Руководитель компании	Позволит увеличить контроль со стороны главного бухгалтера и его помощника	10 000
2. Ввести корректировки и изменения в учетную политику компании	Август 2018	Руководитель компании Главный бухгалтер	Позволит не допускать ошибки в учете	-
3. Откорректировать сумму расходов по налогу на прибыль за 2017 год, подать уточненную декларацию, предварительно уплатив сумму пеней, рассчитанных из суммы налога к доплате	Август 2018	Главный бухгалтер компании	Снизит налоговые и экономические риски компании	18 000 (пеня)

Мероприятие	Срок исполнения	Исполнитель	Планируемый результат	Фактические затраты на проведённое мероприятие
4.Разработать и утвердить график документооборота по учету доходов от обычных видов деятельности	Август 2018	Главный бухгалтер компании	приведет к отсутствию ошибочных записей и повысит достоверность учета	10 000
5. Установка программы «Склад +»	Август 2018	Руководить компании	Позволит оптимизировать складской учет , сократить количество правонарушений	80 000
Итого				118 000

Примерная программа внутреннего контроля в ООО «Имплант Сервис ДВ» представлена в таблице 25.

Таблица 25- Программа внутреннего контроля ООО «Имплант Сервис ДВ»»

№ п./п.	Планируемые виды работ	Период проверки
1	Соответствие учётной политики в части раскрытия способов ведения бухгалтерского учёта товаров действующему законодательству и другим нормативным актам	20.01.2019
2	Документальное оформление поступления товаров на складе и в бухгалтерии	20.01.2019
3	Контроль складского хозяйства и сохранности товаров	21.01.2019
4	Контроль операций по продаже товаров	21.01.2019
5	Контроль синтетического и аналитического учёта товаров	22.01.2019
6	Контроль расчётов с поставщиками за товары	23.01.2019
7	Контроль расчётов с покупателями за реализованные товары	24.01.2019
8	Контроль издержек обращения	24.01.2019
9	Контроль инвентаризации товарных операций и отражения её результатов в бухгалтерском учёте	25.01.2019
10	Контроль товарных операций по регистрам бухгалтерского учёта и бухгалтерской отчётности	26.01.2019

Складской учет «Склад+» - очень простая и удобная программа, которая имеет самые необходимые возможности. Формирование приходных и расходных документов. Печать накладной, счет-фактуры, счета и приходного ордера. Расчет трех цен продажи с заданными коэффициентами относительно закупочной цены, с последующей возможностью выбора одной из этих цен для формирования продажных цен для конкретного покупателя.

Возможность редактирования и удаления неоплаченного документа. Создание предварительных заявок. Возможность задания группе товаров соответствующего раздела. Фильтрация списка товаров по выбранному разделу, по текущему количеству, по количеству в заказе, по клиенту - отображаются только те товары, по которым было движение с выбранной фирмой (это очень удобно при формировании заявки для определенной фирмы). Индикация общей суммы закупки или продажи при формировании прихода или расхода.

Просмотр информации по истории движения выбранного наименования товара.

Первый («пробный год») использования данной программы бесплатный.

В новой версии программы появился статистический анализ товарооборота, показывающий рентабельность товаров. Возможность работы с несколькими базами. Обмен данными с удаленным складом. Выбор процентной ставки НДС.

Рассмотрим, какие существуют преимущества от внедрения автоматизированной системы.

Во-первых, они обеспечивают дальнейшее эффективное планирование на предприятии за счет :

- 1) увеличения точности планирования запасов и остатков товаров и запасов на складе;

- 1) разработка бюджетов с учетом достоверного планирования денежных потоков;

- 2) автоматизации сбора данных, согласования и исполнения бюджетов;
- 3) интеграции с системами «банк-клиент» и пр.

Во-вторых, данные системы сокращают трудозатраты на обработку информации за счет:

- 1) повышения оперативности доступа к данным и ускорение аналитических расчетов;
- 2) обеспечения пользователей требуемой финансово-экономической информацией;
- 3) автоматизации сложных и многократно повторяющихся операций.

В-третьих, использование данных систем способствует укреплению бюджетной дисциплины благодаря:

- 1) более эффективному управлению затратами на основе данных новой информационной системы;
- 2) автоматизация управления запасами товаров;
- 3) возможности сквозного контроля финансовых расчетов на основе единой информационной базы.

В-четвертых, автоматизированный процесс разработки планирования запасов повышает так называемую «прозрачность» бизнеса за счет оперативной и достоверной информационной интеграции с управляющей компанией.

Одним из преимуществ систем автоматизации управления запасами является рост эффективности процесса принятия управленческих решений. Оно заключается в следующем:

- 1) исключение ручного ввода и дублирования данных;
- 2) упорядочение документооборота (особенно в части сбора,
- 3) возможность использования массива как плановых, так и фактических данных для расчета и последующего анализа.

3.2 Экономический эффект предложенных мероприятий

Программа позволяет снижать уровень затрат на 2% за счет из оптимального распределения между переменными и постоянными;

- формирует наиболее рентабельную товарную структуру, что позволяет

увеличить объемы выручки на 1,5%;

- увеличивает приток прибыли от продаж и тем самым повышает рентабельность бизнеса.

Прогноз экономической эффективности от реализации мероприятий представлен в таблице 26.

Таблица 26 – Прогноз экономической эффективности от реализации мероприятий

Показатель	Фактически в 2017 г.	Прогноз, 2018 г.	Абсолютное отклонение
1. Выручка от продаж, тыс. руб.	18031	18301,47	270,47
2. Средняя численность работников, чел.	10	10	0
3. Выработка на 1 работающего, тыс. руб. (1:2)	1803,1	1830,15	27,05
4. Фонд оплаты труда, тыс. руб.	1872	1872	0
5. Среднегодовая з/плата 1 работающего, тыс. руб. (4:2)	187,2	187,2	0
6. Полная себестоимость проданных товаров, тыс. руб.	13870	11204	-2666
7. Затраты на рубль продаж, коп. (6:1)	76,92	61,21	-15,70
8. Среднегодовая стоимость основных средств, тыс. руб.	2040	2040	0
9. Фондоотдача, тыс. руб. (1:8)	8,84	8,84	0
10. Прибыль (убыток) от продаж, тыс. руб.	4161	7097,47	2936,45
11. Прибыль до налогообложения, тыс. руб.	3263	3413	150
12. Текущий налог на прибыль, тыс. руб.	652,6	682,6	30
13. Чистая прибыль, тыс. руб.	2610,4	2730,4	120
14. Рентабельность продаж, % (10:1)×100	23,07	38,78	15,71

В результате предложенных мероприятий увеличатся такие показатели, как: выручка от продаж, прибыль от продаж, себестоимость продаж снизиться на 2666 тыс. руб. – это связано с введением программы автоматизации.

Кроме этого, увеличиться прибыль до налогообложения и налог на прибыль – это связано с корректировкой суммы расходов компании.

Рентабельность продаж увеличиться на 15, 71 п.п. и составит 38,78 %.

Все этого говорит о целесообразности введенных мероприятий.

Таким образом, с целью предотвращения правонарушений на предприятии оптовой торговли в ООО «Имплант Сервис» были предложены следующие мероприятия, а именно:

- ввести положение по внутреннему контролю в компании;
- откорректировать сумму расходов по налогу на прибыль за 2017 год, подать уточненную декларацию, предварительно уплатив сумму пеней, рассчитанных из суммы налога к доплате;
- разработать и утвердить график документооборота по учету доходов от обычных видов деятельности;
- установить программу «Склад+».

Одним из преимуществ систем автоматизации управления запасами является рост эффективности процесса принятия управленческих решений. Оно заключается в следующем:

- исключение ручного ввода и дублирования данных;
- упорядочение документооборота;
- возможность использования массива как плановых, так и фактических данных для расчета и последующего анализа.

Вывод:

В результате проверки деятельности ООО «Имплант Сервис ДВ» были выявлены ошибки в бухгалтерском учете движения товаров.

С целью устранения ошибок в работе предложено ввести положение по внутреннему контролю, внести корректировки в учетную политику компании, откорректировать сумму расходов по налогу на прибыль за 2017 год, подать уточненную декларацию, предварительно уплатив сумму пеней, рассчитанных из суммы налога к доплате, разработать и утвердить график документооборота

по учету доходов от обычных видов деятельности, установит программу «Склад +».

Из приведенных расчетов видно, что предложенные мероприятия будут способствовать снижению правонарушений в оптовой торговле, а также повышению уровня экономической безопасности компании.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Цель данной работы заключалась в выявлении особенностей бухгалтерского учета и методов выявления экономических правонарушений на предприятиях оптовой торговли.

В соответствии с поставленной целью были решены следующие задачи:

- рассмотрены теоретические аспекты бухгалтерского учета и экономических правонарушений на предприятиях оптовой торговли
- изучена экономическая характеристика ООО «Имплант Сервис ДВ»;
- проведен анализ внешней среды компании;
- изучена организация продажи товара и определение финансового результата на примере ООО «Имплант Сервис ДВ»;
- оценен уровень экономической безопасности предприятия;
- разработаны мероприятия по совершенствованию бухгалтерского учета на предприятии и предупреждению экономических нарушений;
- рассчитан эффект от предложенных мероприятий.

Предметом исследования работы является бухгалтерский учет и экономические правонарушения предприятий оптовой торговли.

Объектом исследования данной работы является организация г. Владивосток, ООО «Имплант Сервис ДВ».

ООО «Имплант Сервис ДВ», являясь новой компанией, находящейся на стадии внедрения на рынок, естественно отстает от своих прямых конкурентов, однако заявленные амбиции и ресурсная поддержка головной компании свидетельствует о высоком потенциале фирмы.

В целом, экономическую деятельность ООО «Имплант Сервис ДВ» можно признать положительной и охарактеризовать как перспективную, конкурентоспособную компанию на рынке. К сильным сторонам компании можно отнести приемлемый уровень цен, квалифицированный персонал, постоянные рынки сбыта.

В ходе проверки было выявлено что на предприятии существует ряд проблем таких как, неправильно составленная учетная политика, ошибки в организации ведения учета. Необходимо разработать систему по устранению данных нарушений, а именно устранить ошибки в учетной политике, разработать график документооборота, восстановить утраченные документы и внести недостающие данные, кроме этого, необходимо откорректировать сумму расходов по налогу на прибыль за 2017 год, подать уточненную декларацию, предварительно уплатив сумму пеней, рассчитанных из суммы налога к доплате.

Так, в соответствии с анализом руководству ООО «Имплант Сервис ДВ» необходимо обратить внимание на следующие показатели: коэффициенты абсолютной ликвидности, критической ликвидности меньше нормативного значения, что говорит о том ,что ООО «Имплант Сервис ДВ» неспособно покрывать часть своих краткосрочной задолженности за счет имеющихся денежных средств и краткосрочных финансовых вложений, быстро реализуемых в случае надобности.

При оценке уровня экономической безопасности ООО «Партнер» можно сделать вывод, что данной компании присущ средний уровень экономической безопасности, так как у компании есть ряд внутренних и внешних угроз. К основным внешним угрозам компании можно отнести политические угрозы, угрозы, связанные с государственным регулированием и другие.

К основным внутренним угрозам компании можно отнести угрозы ,связанные с высокой конкуренцией, низким уровнем автоматизации, отсутствием системы внутреннего контроля в компании.

В результате проверки деятельности ООО «Имплант Сервис ДВ» были выявлены ошибки в бухгалтерском учете движения товаров.

С целью устранения ошибок в работе предложено ввести положение по внутреннему контролю, внести корректировки в учетную политику компании, откорректировать сумму расходов по налогу на прибыль за 2017 год, подать уточненную декларацию, предварительно уплатив сумму пеней, рассчитанных

из суммы налога к доплате, разработать и утвердить график документооборота по учету доходов от обычных видов деятельности, установит программу «Склад +».

Из приведенных расчетов видно, что предложенные мероприятия будут способствовать снижению правонарушений в оптовой торговле, а также повышению уровня экономической безопасности компании.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Гражданский кодекс РФ: Закон Российской Федерации № 51-ФЗ от 30.11.1994 (в ред. от 28.03.2017) // Консультант Плюс. Законодательство. ВерсияПроф [Электронный ресурс] / АО «Консультант Плюс». – М., 2018
2. Налоговый кодекс РФ: Закон Российской Федерации № 117-ФЗ от 05.08.2000 (в ред. от 03.04.2017) (с изм. и доп. , вступ в силу с 04.05.2017 г.)// Консультант Плюс. Законодательство. ВерсияПроф [Электронный ресурс] / АО «Консультант Плюс». – М., 2018
3. О бухгалтерском учёте: Федеральный закон РФ от 06.12.2011г. № 402-ФЗ (в ред. от 23.05.2016)// Консультант Плюс. Законодательство. ВерсияПроф [Электронный ресурс] / АО «Консультант Плюс». – М., 2018
4. Российская Федерация. Законы. О развитии малого и среднего предпринимательства: федер. закон от 24.07.2007 г. № 209-ФЗ (в ред. от 28.12.2013 № 396-ФЗ) // Консультант Плюс. Законодательство. ВерсияПроф [Электронный ресурс] / АО «Консультант Плюс». – М., 2018
5. Положение по ведению бухгалтерского учёта и бухгалтерской отчётности в РФ № 34-н от 29.07.1998 г. (в ред. от 29.03.2017 г) // Консультант Плюс. Законодательство. ВерсияПроф [Электронный ресурс] / АО «Консультант Плюс». – М., 2018
6. Учётная политика организаций: Положение по бухгалтерскому учёту 1/08 приказ МФ РФ от 06.10.2008 №106н (в ред. приказа Минфина от 27.04.2013 № 55н) // Консультант Плюс. Законодательство. ВерсияПроф [Электронный ресурс] / АО «Консультант Плюс». – М., 2018
7. Бухгалтерская отчётность организации: Положение по бухгалтерскому учёту 4/99 приказ МФ РФ от 06.07.1999 г. № 43н (в ред. от 08.11.2010 № 142н) // Консультант Плюс. Законодательство. ВерсияПроф [Электронный ресурс] / АО «Консультант Плюс». – М., 2018
8. Учёт материально-производственных запасов: Положение по бухгалтерскому учёту 5/01 приказ МФ РФ от 09.06.2001 г. № 44н (в ред. от

16.05.2016) // Консультант Плюс. Законодательство. ВерсияПроф [Электронный ресурс] / АО «Консультант Плюс». – М., 2018

9. Положение по бухгалтерскому учёту 6/01 «Учёт основных средств»: Приказ МФ РФ № 26-н от 30.03.2001г. (в ред. от 16.05.2016) (Зарегистрировано в Минюсте РФ 28.04.2001 № 2689) // Консультант Плюс. Законодательство. ВерсияПроф [Электронный ресурс] / ЗАО «Консультант Плюс». – М., 2018

10. Доходы организаций: Положение по бухгалтерскому учёту 9/99 приказ МФ РФ от 06.05.1999 г. № 32н (в ред. от 06. 04. 2015) // Консультант Плюс. Законодательство. ВерсияПроф [Электронный ресурс] / АО «Консультант Плюс». – М., 2018

11. Расходы организации: Положение по бухгалтерскому учёту 10/99 приказ МФ РФ от 06.05.1999 г. № 33н (в ред. от 06.04.2015) // Консультант Плюс. Законодательство. ВерсияПроф [Электронный ресурс] / АО «Консультант Плюс». – М., 2018

12. Учёт нематериальных активов: Положение по бухгалтерскому учёту 14/2007 приказ МФ РФ от 27.12.2007 г. № 153н (в ред. от 16.05.2016) // Консультант Плюс. Законодательство. ВерсияПроф [Электронный ресурс] / АО «Консультант Плюс». – М., 2018

13. Исправление ошибок в бухгалтерском учёте и отчётности: Положение по бухгалтерскому учёту 22/2010 приказ МФ РФ от 28.06.2010 г. № 63н (в ред. от 06.04.2015) // Консультант Плюс. Законодательство. ВерсияПроф [Электронный ресурс] / АО «Консультант Плюс». – М., 2018

14. Отчёт о движении денежных средств: Положение по бухгалтерскому учёту 23/2011 приказ МФ РФ от 02.02.2011 № 11н // Консультант Плюс. Законодательство. ВерсияПроф [Электронный ресурс] / АО «Консультант Плюс». – М., 2018

15. Методические указания по бухгалтерскому учёту основных средств, утвержденные Приказом Минфина РФ от 13 октября 2003 г. № 91н (в ред. от 24.12.2010 г. № 186н) // Консультант Плюс. Законодательство. ВерсияПроф [Электронный ресурс] / АО «Консультант Плюс». – М., 2018

16. Методические указания по бухгалтерскому учёту материально - производственных запасов, утвержденные приказом Минфина РФ от 28 декабря 2001г. № 119н (в ред. от 24.10.2016) // Консультант Плюс. Законодательство. ВерсияПроф [Электронный ресурс] / АО «Консультант Плюс». – М., 2018

17. Методические указания по бухгалтерскому учёту специального инструмента, специальных приспособлений, специального оборудования и специальной одежды, утвержденные приказом Минфина РФ от 26 декабря 2002 г. №135н (ред. от 24.12.2010 г.) // Консультант Плюс. Законодательство. ВерсияПроф [Электронный ресурс] / АО «Консультант Плюс». – М., 2018

18. Методические указания по инвентаризации имущества и финансовых обязательств, утвержденные приказом Минфина РФ от 13.06.95г. № 49 (в ред. от 08.11.2010г.) // Консультант Плюс. Законодательство. ВерсияПроф [Электронный ресурс] / АО «Консультант Плюс». – М., 2018

19. Алавердов, А.Р. Управление кадровой безопасностью организации: учеб. / А.Р. Алавердов. – М.: Маркет ДС, 2015 – 176 с.

20. Боган, Кристофер. Бизнес-разведка. Внедрение передовых технологий: пер. с англ. / Кристофер Боган, Майкл Инглиш; под общ. ред. Б.Л. Ризниченко. – М.: Вершина, 2016. – 368 с.

21. Булыга Р. П. Оценка комплекса-рисков / Р.П. Булыга, Л.М. Куприянова// Экономика. Бизнес. Банки. - 2015. - № 3 (12). - С. 16–32.

22. Васильчук К. С. Управление стоимостью бизнеса для принятия обоснованных управленческих решений / К.С. Васильчук, Г.П. Федотов // Вестник Поволжского государственного университета сервиса. Серия: Экономика. - 2014. - № 1 (33). - С. 190-200.

23. Дженстер, П. Анализ сильных и слабых сторон компании: определение стратегических возможностей / П. Дженстер, Д. Хасси; пер. с англ. – М.: ООО «И.Д. Вильямс», 2016. – 368 с.

24. Джилад, Б. Конкурентная разведка. Как распознать внешние риски и управлять ситуацией. – СПб.: Питер, 2016. – 320 с.

25. Ефимова О. В. Финансовый анализ: современный инструментарий для принятия экономических решений: учебник / О. В. Ефимова. – 4-е изд., испр. и доп.- М.: Издательство «Омега-Л», 2014. – 349 с.: ил., табл. - (Высшее финансовое образование).
26. Захаров, О.Ю. Обеспечение комплексной безопасности предпринимательской деятельности. Теория и практика / О.Ю. Захаров. – М.: АСТ: Астрель; Владимир: ВКТ, 2018. – 320 с.
27. Инновационное развитие экономики: реалии и перспективы: Материалы международной научно-практической конференции профессорско-преподавательского состава и аспирантов. 31 марта–2 апреля 2015 года: В 3 ч. — Белгород: Издательство БУКЭП, 2015. - Ч. 1. - 425с.
28. Канке А. А., Кошечкина И. П. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учебное пособие. – 2-е изд., испр. и доп. – М.: ИД «ФОРУМ»: ИНФРА-М, 2014. – 288 с.
29. Картунов С.В. Национальная и международная безопасность: Концептуальные основы. – М.: Издательский дом ГУ ВШЭ. 2016, – 312 с.
30. Лемке, Г.Э. Коммерческая разведка для конкурентного превосходства / Г.Э. Лемке. – М.: Московская финансово-промышленная академия, 2015. – 352 с.
31. Локтионова Ю. А. Инструментарий обеспечения экономической безопасности предприятия в рамках реализации стратегии его развития. – автореферат на соискание ученой степени. – 2014. – 24 с.
32. Мумладзе Р.Г. Менеджмент. Учебник / Р.Г. Мумладзе, Е.Г. Михалкина. - Издательство «Палеотип». 2015. - 260с.
33. Муратова Н. К. Экономическая безопасность предприятия как успешная составляющая современного бизнеса / Н.К. Муратов //Государственное управление. Электронный вестник. - 2012 - №32.
34. Никитенко П.Г. Экономическая безопасность: теория, методология, практика / под. Науч. Ред. Никитенко П.Г., Булавко В.Г. Институт экономики НАН Беларуси. – Минск: Право и экономика, 2016. – 394 с.

35. Никифорова Е. В. Формирование и раскрытие информации об устойчивом развитии компании / Е.В. Никифорова // Актуальные проблемы экономики и права. - 2016. - Т. 10. - № 2 (38). - С. 113–123.
36. Румельт, Р. Хорошая стратегия, плохая стратегия. В чем отличие и почему это важно / Ричард Румельт; пер. с англ. О. Медведь. – М.: Манн, Иванов и Фербер, 2014. – 448 с.
37. Садыкова Т. М. Внутренний контроль как инструмент обеспечения экономической безопасности субъекта бизнеса / Т.М. Садыкова. Ю.В. Предеус // Инновационное развитие экономики. - 2015. - № 1 (25). - С. 85–89.
38. Соколов, Денис. Черные буйволы бизнеса. Как на самом деле работают западные корпорации? / Д. Соколов. – М.: Концептуал, 2014. – 208 с.
39. Фливбьорг, Б. Мегапроекты и риски: Анатомия амбиций / Бент Фливбьорг, Нильс Брузелиус, Вернер Ротенгаттер; пер. с англ. – М.: ООО «Альпина Паблишер», 2014. – 288 с.
40. Фролова В. А. Оптимизация источников финансирования предпринимательской деятельности / В.А. Фролова, Л.А. Горлова, В.В. Шнайдер // Вестник СамГУПС. 2016. № 1 (31). С. 90–97.
41. Шнайдер В. В. Актуальные проблемы организации интегрированной подсистемы риск-менеджмента в системе финансового контроллинга / В.В. Шнайдер // Вестник НГИЭИ. 2016. № 5 (60). С. 83-90.
42. Экономическая безопасность России: Общий курс: Учебник / Под ред. В.К. Сенчагова. 2-е изд. — М.: Дело, 2015. — 896 с.
43. Bogan, C. Benchmarking for Best Practices: Winning Through Innovative Adaptation / Christopher E. Bogan. – McGraw-Hill, 1994. – 312 с.
44. Flyvbjerg, Bent. Megaprojects and Risk: An Anatomy of Ambition / Bent Flyvbjerg, Nils Bruzelius, Werner Rothengatter. – Cambridge University Press, 2013. – 215 с.
45. Gilad, Benjamin. Early Warning: Using Competitive Intelligence to Anticipate Market Shifts, Control Risk, and Create Powerful Strategies. – AMACOM, 2013.

46. Jenster, Per V. *Company Analysis: Determining Strategic Capability* / Per V. Jenster, David Hussey. – Wiley, 2016. – 284 c.

47. Prescott, John E. *Proven Strategies in Competitive Intelligence: Lessons from the Trenches* / John E. Prescott, Stephen H. Miller // The Society of Competitive Intelligence Professionals. – Wiley, 2014. – 288 c.

48. Richard, Rumelt. *Good Strategy Bad Strategy: The Difference and Why It Matters*. – Grown Business, 2015. – 336 c.