

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ
ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ
УНИВЕРСИТЕТ ПРОМЫШЛЕННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ И ДИЗАЙНА»

КАФЕДРА ЭКОНОМИКИ И ФИНАНСОВ

Курсовая работа по дисциплине
«**Коммерческая деятельность**»
на тему: «**Организация и технология приемки товаров по
количеству и качеству в розничной торговле (на примере ООО
«Лента»)**»

Выполнил
Студент **группы 1-МГ-23**
Направление **38.04.01 - «Экономика»**
Шифр зачетной книжки **2234248**
Стародубцева А. _____

Проверил: **к.т.н., доцент Куликова О.М.**

Санкт-Петербург
2022 год

Реферат

Курсовая работа содержит 26 страниц, 4 рисунка.

Список использованных источников литературы содержит 16 наименований.

ТОВАР, КАЧЕСТВО, ТОВАРОДВИЖЕНИЕ, РОЗНИЧНАЯ ТОРГОВЛЯ, ОРГАНИЗАЦИЯ, ПОСТАВЩИК

Цель курсовой работы – Организация и технология приемки товаров по количеству и качеству в розничной торговле (на примере ООО «Лента»)

Объектом исследования курсовой работы является ООО «Лента»

Предметом исследования является организация приемки поступаемых и принимаемых по качеству и количеству товаров

В соответствии с поставленной целью в работе решаются следующие задачи:

- дать краткую характеристику ООО «Лента»;
- рассмотреть процесс организации и технологию завоза товаров на розничные торговые предприятия;
- проанализировать организацию приемки товаров по качеству и количеству ООО «Лента»;
- обозначить пути совершенствования процесса приемки товара

При написании курсовой работы применялись нормативно-правовые документы, регулирующие приемку товаров народного потребления.

СОДЕРЖАНИЕ

| | |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|
| Введение | 5 |
| Глава 1 Теоретические основы организации приемки товаров по качеству и количеству | 7 |
| 1.1 Сущность и основные требования, предъявляемые к организации приемки товаров по качеству и количеству | 7 |
| 1.2 Товародвижение | 9 |
| 1.3 Организация и порядок приемки товаров по качеству и количеству на складе и в магазине | 11 |
| Глава 2 Организация и технология приемки товаров по количеству и качеству в розничной торговле (на примере ООО «Лента») | 14 |
| 2.1. Краткая характеристика ООО «Лента» | 14 |
| 2.2 Управление и контроль | 16 |
| 2.3 Анализ организации приемки товаров в ООО «Лента» | 17 |
| 2.4 Возврат товара поставщику | 20 |
| 2.5 Пути совершенствования процесса приемки товара | 23 |
| Заключение | 25 |
| Список использованных источников | 26 |

ВВЕДЕНИЕ

В нынешнее время складские операции являются неотъемлемой частью каждого предприятия. Для того, чтобы складские технологические процессы протекали наиболее эффективно, необходимо грамотно подходить к их организации, а именно проводить постоянные тщательные анализы во время приёма товаров, потому как такой подход позволяет выявить излишнюю поступившую продукцию, а также такие товары, качество которых не соответствует установленным стандартам.

Окончательным процессом в товародвижении можно назвать торгово-технологический, суть которого заключается во взаимосвязанных торговых и технологических операциях. Во время этого этапа не малую роль играют потребители и методы продаж продукции.

Для того, чтобы поддерживать высокий уровень сервиса среди заказчиков, предприятия постоянно проводят исследования рынка и запросов среди клиентов, включающих в себя заявки на закупку продукции. Помимо этого, необходимо не забывать об операциях с товарами, которые связаны с их выкладкой. Так, полный технологический процесс и качественный и количественный приём товаров полностью влияет на эффективность и лояльность клиентов магазина.

Цель курсовой работы – Организация и технология приемки товаров по количеству и качеству в розничной торговле (на примере ООО «Лента»)

Объектом исследования курсовой работы является организация приемки поступаемых и принимаемых по качеству и количеству товаров

Предметом исследования является ООО «Лента»

В соответствии с поставленной целью в работе решаются следующие задачи:

- дать краткую характеристику ООО «Лента»;
- рассмотреть процесс организации и технологию завоза товаров на розничные торговые предприятия;

– проанализировать организацию приемки товаров по качеству и количеству ООО «Лента»;

обозначить пути совершенствования процесса приемки товара

При написании курсовой работы применялись нормативно-правовые документы, регулирующие приемку товаров народного потребления.

ГЛАВА 1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ОРГАНИЗАЦИИ ПРИЕМКИ ТОВАРОВ ПО КАЧЕСТВУ И КОЛИЧЕСТВУ

1.1 Сущность и основные требования, предъявляемые к организации приемки товаров по качеству и количеству

Одним из наиболее значимых этапов технологического процесса является контроль качества поступивших товаров, суть которого заключается в соответствии отгруженных товаров нормативным требованиям; здесь рассматривается количество, качество, комплектация – все эти аспекты определены ГОСТом, ТУ, договорами и другой документацией. Именно поэтому сотрудники, принимающие товар, должны разбираться в нормативных документах, определяющих алгоритм приёмки товаров по различным характеристикам.

Начальный этап складского процесса – поступление товара, потому как в этот момент происходит расчёт количества операций и подбирается алгоритм реализации. Здесь виляет размер партии, вид партии, логистика [3].

Также немаловажным фактором является время, которое определяет прибытие товаров, и отчетность, показывающая количество поступивших товаров на склад. Подобная информация позволяет заранее спланировать все операции по приемке товаров.

Следом идет распаковка, благодаря которой проверяется качество привезенного товара. Иногда случаются ошибки, когда продукция может быть упакована по-разному, в таком случае необходимо тоже проводить вскрытие. Так, качественная проверка улучшает хранение, облегчает учет и отслеживание дальнейшей отгрузки товара со склада [5].

Как говорилось ранее, приём товаров осуществляется с помощью нормативных документов, позволяющих определить качество, маркировку, упаковку – всю комплектацию.

В случае, если тара приехала в отличном виде, продукция доставляется до конечного получателя и не видоизменяется на оптовых складах, однако если в договоре предусмотрено осуществление приёмки, то в

таком случае замена упаковки обязательна; как и в случаях, когда товар приезжает повреждённый, когда тара поступает открытая и немаркированная, либо же присутствуют признаки побитой или сколотой продукции [1].

Если в договоре или других стандартах не определён срок приёмки, то в таком случае проверка по качеству и количеству происходит в следующем порядке:

- иногородняя поставка: не позднее двадцати дней, если товар скоропортящийся – не позднее суток после транспортировки товара до назначенной станции;

- одногородняя поставка: не позднее десяти дней, если товар скоропортящийся – не позднее суток после прихода их на склад получателя;

- Крайний Север, отдалённые районы или другие местности: не позднее шестидесяти дней, если товар непродовольственный, если продовольственный, то сорок дней для нескоропортящихся, для остальных – не позднее двух суток [7].

Для того, чтобы сохранить товары и избежать каких-либо видоизменений, необходимо на складах устанавливать такие условия, которые при проверке средств испытаний и измерений, позволят выявить недостатки и осуществить контроль их исправности [8].

Сотрудники, которые осуществляют приём товаров, должны быть компетентны в своей сфере, а также должны знать ГОСТ, ТУ и другие нормативные документы, установленные сторонами. Зачастую они производят сплошную проверку, однако если произведена договоренность, то партию можно проверять выборочно.

В конце приемки составляются акты, которые представляют собой документы, подтверждающие невыполнение исполнителем условий договора, вследствие чего можно предъявлять другой стороне претензии.

Претензия – требование заказчика к исполнителю о возмещении убытков, замене продукции, устранении недостатков. Подписывается руководителем предприятия или же его заместителем и отправляется заказным письмом или почтовым отправлением с оповещением о вручении [5].

В договоре указываются сроки рассмотрения и ответа сторон, а также алгоритм решений возникшей проблеме. Если же одна из сторон отказывается принимать претензии, то в таком случае пострадавшие имеют право направить иск в арбитражный суд.

Иск – требование к компетентному органу о защите нарушенного права организации.

1.2 Товародвижение

Товародвижение – процесс, когда товар доходит от предприятия до конечной точки – оптовой или розничной. Здесь необходимо учитывать не только логистику, но и всё, что связано с сортировкой, хранением, выкладкой [1].

Так, существует кругооборот средств, суть которого заключается во вложении средств в производство товара, далее товар превращается в денежный ресурс, из-за чего появляется возможность воспроизводить дальнейшую продукцию. Именно поэтому товародвижение – одна из важнейших функций торговли.

Для того, чтобы не уйти в убыток, можно прибегать к более экономичной логистике, потому как рациональность использования ресурсов влияет и на уровень торгового обслуживания населения, и помогает отслеживать и вести более разумно оборот товарно-материальных ценностей.

Именно поэтому товародвижение подразумевает собой создание такой технологической цепи, которая сможет эффективно и бесперебойно доставлять товары от производства до потребителей в нужном количестве, разнообразном ассортименте, лучшем качестве, затрачивая при этом минимум труда, средств и времени.

Промышленные и сельскохозяйственные предприятия – основные звенья технологической цепи, которые производят товары народного потребления, оптовые базы, обеспечивают магазины и другие пункты продажи розницей.

Иногда количество складских звеньев может быть очень длинным, потому как товары могут проходить долгий путь из одной точки в другую, поэтому необходимо продумать процесс товародвижения так, чтобы продукция прошла через минимальное число звеньев.

Помимо этого, на организацию перемещения товаров оказывают влияние и другие факторы, которые объединяются в производственные (размещение производства, специализация предприятий, сезонность), транспортные, социальные и торговые группы [12].

Размещение производства зависит от того, насколько близко производство расположено к источникам сырья. Бывают случаи, когда одно находится вдали от другого, что усложняет процесс товародвижения, поскольку увеличивает длительность перевозки товаров и замедляет быстрое их доведение до потребителей.

Из-за специализации предприятий, направленность которых идет в сторону оптовой продажи, небольшие магазины вынуждены ждать товар дольше, потому как продукция проходит через одно или более звеньев оптовой торговли [6].

Сезонность заключается как в сезонности производства сырья, так и в приобретении товаров. Так, из-за подобных изменений, товародвижение меняется на протяжении всего года, что подразумевает собой внесение коррективов в организацию процесса движения [10].

Транспортные факторы – состояние путей сообщения, виды транспорта, используемого в логистике. Из-за того, что не все регионы имеют развитую инфраструктуру, доставка товаров может задерживаться.

Социальные – население, уровень дохода. Если плотность населения невысока, то в таком случае опять же затрачивается время на развоз, потому как продукция происходит через большее количество звеньев [12].

Помимо вышеперечисленных факторов, на товародвижение влияют так же размеры, специализация торговли, сложность ассортимента товаров, свойства и уровень организации товароснабжения розничной торговой сети.

1.3 Организация и порядок приемки товаров по качеству и количеству на складе и в магазине

Завоз товаров происходит после поступления двух копий заявки, где указываются наименование товаров и их характеристики, а также количество. Она подписывается заведующим или же директором магазина, подтверждается ценностью печатью и далее начинается процесс реализации централизованным или децентрализованным путём [13].

Если речь идёт о рознице, то в таком случае самый эффективный метод – централизованный, потому как доставка реализуется в заданные магазином сроками. Так, снабжение становится более слаженным, и сотрудники розницы не отвлекаются, ведь рабочая сила расходуется эффективнее, и происходит сокращение издержек товарооборота. Цикличность завоза бесперебойно обеспечивает магазины необходимой продукцией, из-за чего растёт оборот товаров и снижается возможность брака.

Централизованный метод подразумевает собой реализацию логистических процессов транспортом поставщика или же общего пользования. Во втором случае оформляется договор поставки, заключающийся между исполнителем и заказчиком, а также с предприятием автотранспорта.

Во время централизованного завоза товаров происходят следующие мероприятия:

- Анализ расположения сети, структурирование компании по типу и объему продаж;

- Вычисление грузооборота, определение частоты поставки, количества поставок, затрачиваемого оборудования и построение наиболее оптимального маршрута;
- Подготовка сотрудников, средства передвижения, складов;
- Составление договоров с определением ответственности сторон;
- Определение эффективности централизованной доставки и вычисление превышения затрат [9].

При анализе расположения торговой сети надо учитывать следующее:

- Название предприятия;
- Его тип;
- Среднемесячный объем товаров;
- Площадь предприятия и склада;
- Численность штаба;
- Время работы;
- Расстояние от исполнителя до заказчика.

Объем товаров определяются на базе данных о товарообороте, продажах и средней стоимости товара.

Для того, чтобы торговля стала непрерывной, необходимо определить частоту и оптимальные размеры поставок, обращая внимание на характеристики товара, сроки хранения и продажи, реализацию, остаток [5].

Количество заказанной продукции должно соответствовать такой цифре, чтобы при следующей поставке товар все еще был на полках, но при этом не вызывал избыток.

При завозе скоропортящихся продуктов, надо учитывать размеры магазина и наличие холодильного оборудования.

Также централизованная доставка должна включать в себя не только время доставки, но и время отбора продуктов – вся эта информация учитывается в графиках, в которых указывается номер маршрута, день и

время поставки, наименование организации, адрес, вид транспорта. Вся информация согласовывается с получателем товара.

Такие графики формируются с помощью оптовых баз и баз данных, поскольку это помогает эффективно использовать транспортные средства и выявлять кратчайшие пути поставок, которые в свою очередь могут быть линейными и кольцевыми.

Линейные – маршруты, включающие в себя поставку за один рейс и до одного пункта. Кольцевые же- маршруты, при которых за один рейс транспорт объезжает несколько точек [14].

Расчет пути происходит исходя из расположения магазина. Создается карта, где указываются все обслуживаемые точки и проводятся связи между ними для выявления наилучшего маршрута. Сначала прибегают к линейному методу, затем уже к кольцевому.

Для того, чтобы товароснабжением было легче управлять, используют технологические карты, в которые указывается вся необходимая информация, а именно день и время поставки, номер автомобиля, номер и размер партии, ФИО водителя [11].

Так, исходя из вышесказанного, можно сделать вывод о том, что на работу товароснабжения розничных точек влияет сбор и анализ важных сведений об организации, позволяющий диспетчерской службе оперативно управлять товароснабжением сети. Их работа позволяет реализовать эффективную и бесперебойную связь розницы и опта, что так же влияет на эффективность поставок.

ГЛАВА 2 ОРГАНИЗАЦИЯ И ТЕХНОЛОГИЯ ПРИЕМКИ ТОВАРОВ ПО КОЛИЧЕСТВУ И КАЧЕСТВУ В РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛЕ (НА ПРИМЕРЕ ООО «ЛЕНТА»)

2.1. Краткая характеристика ООО «Лента»

«Лента» – ведущий многоформатный продуктовый и FMCG-ритейлер в России.

Компания развивает форматы гипермаркетов, супермаркетов, а также недавно запустила новый формат магазинов у дома под брендом «Мини Лента». «Лента» является крупнейшей сетью гипермаркетов в России и четвертой среди крупнейших розничных сетей страны по выручке. «Лента» также дает покупателям возможность совершать покупки онлайн, используя свои сервисы click-and-collect и экспресс-доставки.

Компания была основана в 1993 году в Санкт-Петербурге. По состоянию на 30 сентября 2022 года под управлением «Ленты» находилось 255 гипермаркетов и 419 супермаркетов общей торговой площадью более 1,7 млн кв. м в 88 городах России. Средняя торговая площадь одного гипермаркета «Ленты» составляет около 5 500 кв. м, средняя площадь супермаркета – 800 кв. м, средняя торговая площадь магазинов формата «Мини Лента» – 500 кв. м. Компания располагает 14 распределительными центрами по всей России. В 2020 году выручка «Ленты» составила 445 млрд руб.

Целью деятельности ООО «Лента» является извлечение прибыли.

Основной вид деятельности: 47.11.3: Деятельность по розничной торговле большим товарным ассортиментом с преобладанием продовольственных товаров в неспециализированных магазинах.

В планах будущей деятельности ООО «Лента» – расширение и развитие федеральной сети. ООО «Лента» планирует продолжить реализацию стратегии развития мультиформатной торговой сети, как за счёт развития формата «супермаркет», так и различных форматов гипермаркета (стандарт, компакт, суперкомпакт). В планах – дальнейшее активное

развитие собственной логистической инфраструктуры, поддерживающей рост торговой сети. На рисунке 1 можно рассмотреть организационную структуру компании.

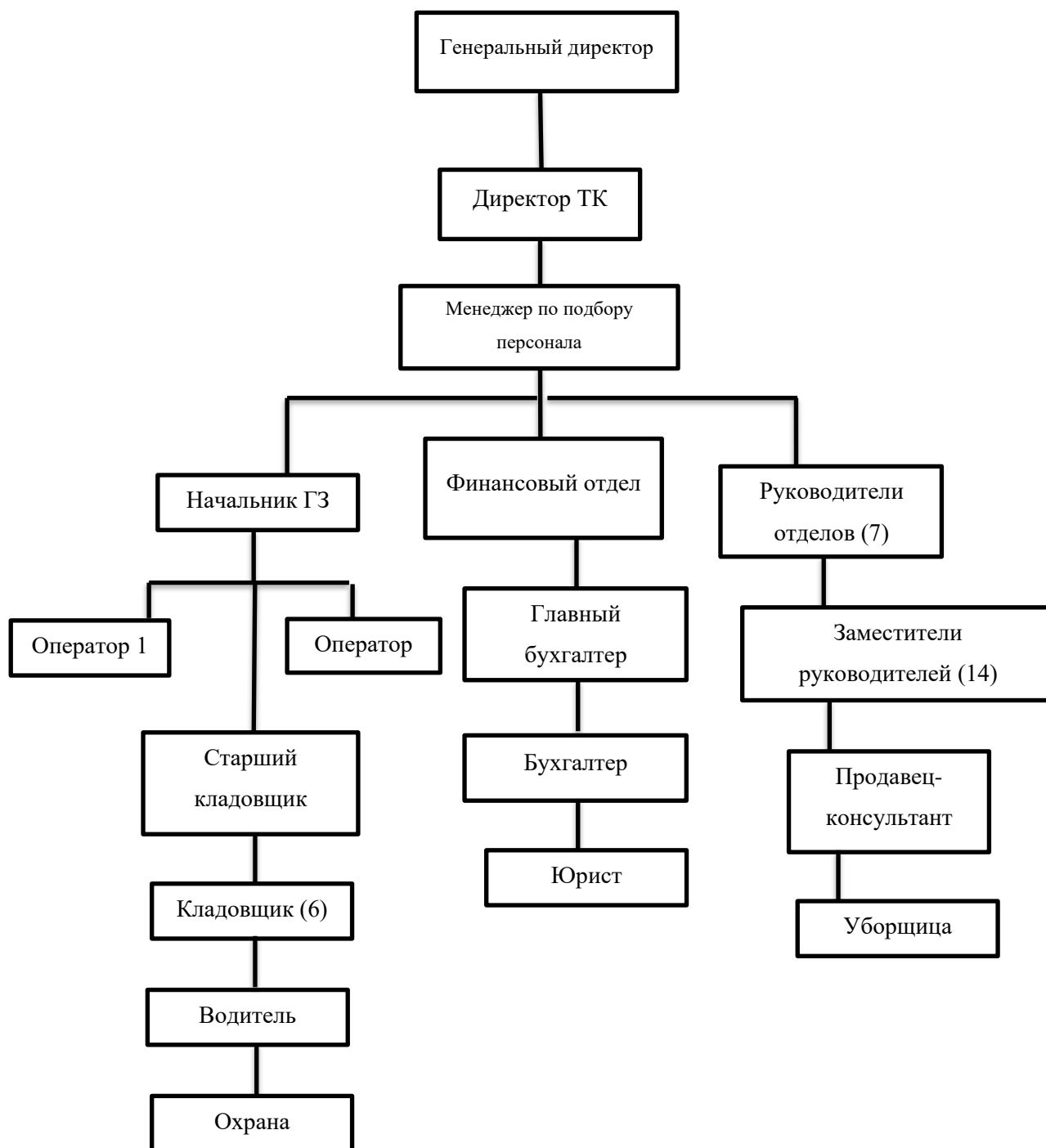


Рисунок 1 – Организационная структура ООО «Лента»

2.2 Управление и контроль

В ООО «Лента» контролем за экономным использованием материальных, трудовых и финансовых ресурсов управляет директор. В его подчинении находятся менеджеры по подбору персоналом, которые в свою очередь занимаются организацией всей работы.

Так, утренние смены, менеджеры проверяют техническое состояние всего производства, а именно помещения, вестибюли, туалеты, тем самым обеспечивая контроль служебного персонала.

Графики работы сотрудников составляют сами руководители отделов, они же занимаются учетом рабочего времени.

Заместители подчиняются руководству и осуществляют проверку товара, его наличие и наличие ценников.

Подготовка рабочего места входит в обязанности продавца консультанта, вместе с осмотром оборудования, инвентаря, инструментария и весовых аппаратов.

Бухгалтеры-кассиры отвечают за прием, учет, выдачу и хранение денежных средств.

Логистический отдел и водители отвозят созданные клиентами заказы до необходимого пункта.

Приемом, хранением и отпуском материальных ценностей, расположенных на складах, занимаются кладовщики.

Охрана предприятия осуществляется специальными службами, досматривает вещи сотрудников.

Служебный персонал занимается уборкой всех помещений организации.

2.3 Анализ организации приемки товаров в ООО «Лента»

ООО «Лента» выдвигает высокие требования к поставщикам продукции, которая появляется на полках, потому как доверие и безопасность потребителей стоит на первом месте.

Перечень процедур по приемке товаров на склад ООО «Лента» выглядит следующим образом:

- Въезд транспортного средства на территорию склада;
- Контроль наличия товаросопроводительной документации;
- Определение ворот разгрузки;
- Подача транспортного средства к рампе под разгрузку;
- Подъезд транспортного средства к месту разгрузки;
- Наружный осмотр транспортного средства и фиксирование неисправностей;
- Открывание дверей транспортного средства;
- Подача необходимого подъемно-транспортного средства;
- Визуальный осмотр поступившего товара (каждой грузовой единицы);
- Подача необходимой тары и укладка в нее товара (при необходимости);
- Взятие грузовой единицы транспортным средством и вывоз его на рампу;
- Приемка поступившего груза по числу грузовых мест в соответствии с сопроводительными документами;
- Сверка и оформление сопроводительных документов;
- Оформление актов приемки с указанием порчи или недостачи груза, если таковые имеются;

- Передача необходимых документов поставщику и подтверждение получения груза в базе данных;
- Транспортировка груза в зону приемки для окончательной приемки и подготовки товаров к размещению на хранение.

Выкладка разгруженного товара на поддоны происходит по нормам. Информация о том, как правильно разгрузит товар, зачастую включается в накладную по приему товара или же печатается на отдельном документе для кладовщика. Так гораздо меньше уходит времени на пересчет, потому как ошибки, связанные с количеством, попросту исчезают.

В работе организации «Лента» количественный и качественный приём товаров происходит в соответствии с условиями договора, и происходит он для того, чтобы проверить выполненные исполнителем обязательства.

В ООО «Универсам Лента» приемка товаров проводится покупателем самостоятельно либо с участием заведующей секции или продавца.

Приемка товаров по количеству и качеству проводится с использованием средств измерений, находящихся в исправном состоянии и прошедших в установленном законодательством порядке поверку.

При приемке товаров по количеству и качеству должны быть приняты меры по обеспечению сохранности товаров, предотвращению их утери и хищения, а также смешения с другими товарами.

Приемка товаров по количеству товарных единиц проводится путем сплошного подсчета с полной выкладкой товара из тары (при необходимости и возможности из упаковки), его промера, взвешивания и (или) иного измерения количества в соответствии с требованиями, предъявляемыми к таким измерениям техническими нормативными правовыми актами.

Качественный приём подразумевает собой проверку товара по требованиям именно в сфере качества. Он производится строго по требованиям, которые установлены в договоре или в других нормативных документах.

Так, проверяется не только как тара, упаковка, маркировка, но и остальные условия, суть которых заключается в соблюдении сохранности и целостности продукции.

Акты приемки товаров по количеству и качеству регистрируются и хранятся в порядке, установленном покупателем, т.е. ООО «Лента». Если говорить о приемки товаров по качеству, то в ООО «Лента» на всю реализуемую продукцию есть удостоверения о государственной гигиенической регистрации. Например, сертификат соответствия №0272014, которое выдано ООО «САВА». Данный документ подтверждает, что консервированная продукция данной организации произведена в соответствии с соблюдением санитарных правил и норм и могут быть использованы по назначению (рисунок 2).

Количественная приёмка необходимо для того, чтобы проверить полученное количество товара, указанное в договоре, товаротранспортных накладных или других документах.



Рисунок 2 – Образец гигиенического сертификата

2.4 Возврат товара поставщику

В Гражданском законодательстве РФ закреплено несколько оснований, по которым можно вернуть товар. Это случаи несоответствия по:

- Качеству;
- Ассортименту;
- Комплекту;
- Таре и упаковке.

Независимо от причины возврата товара поставщику (например, возврат некачественного товара или же возврат нереализованного товара поставщику), Закон о бухучете обязывает покупателя при этом составлять первичные учетные документы на возврат товара поставщику (п. 1 ст. 9 Закон от 06.12.2011 № 402-ФЗ).

Всё зависит от возникшей ситуации, то есть оформление возврата на бумагах осуществляется, например, в случае, если право собственности на поставляемые товарно-материальные ценности не перешло от заказчика к исполнителю.

Рассмотрим несколько примеров возврата товара поставщику в ООО «Лента»:

Пример 1. Возврат некачественного товара поставщику.

Поставщик привез молоко с истекшим сроком годности. В этом случае достаточно не принимать испорченные позиции. Подкорректировать товарную накладную без документального оформления возврата некачественного товара поставщику. При условии, если поставщик готов забрать обратно просроченные продукты, то из товарной накладной ТОРГ-12 можно вычеркнуть эти позиции (рисунок 3). Важным моментом является обязательно делать исправления в накладной в присутствии поставщика или его законного представителя. Этот человек обязан поставить роспись рядом с вычеркнутой позицией и забрать просроченный товар.

| | | | |
|---------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------|--------------------------|--|
| | | Код | |
| Форма по ОКУД | | 0330212 | |
| _____ по ОКПО | | | |
| (организация-грузополучатель, адрес, телефон, факс, банковские реквизиты) | | | |
| _____ (структурное подразделение) | | Вид деятельности по ОКДП | |
| Грузополучатель _____ | (организация, адрес, телефон, факс, банковские реквизиты) | по ОКПО | |
| Поставщик _____ | (организация, адрес, телефон, факс, банковские реквизиты) | по ОКПО | |
| Плательщик _____ | (организация, адрес, телефон, факс, банковские реквизиты) | по ОКПО | |
| Основание _____ | (договор, заказ-наряд) | номер | |
| | | дата | |
| | | номер | |
| | | дата | |
| | | Вид операции | |

| | |
|-----------------|------------------|
| Номер документа | Дата составления |
| | |

ТОВАРНАЯ НАКЛАДНАЯ

| Но- мер по по- рядку | Товар | | Единица измерения | | Вид упако- вки | Количество | | Масса брутто | Количес- тво (масса нетто) | Цена, руб. коп. | Сумма без учета НДС, руб. коп. | НДС | | Сумма с учетом НДС, руб. коп. |
|-------------------------------|----------------------------------------------------|-----|-------------------|-------------|-------------------|---------------|------------|--------------|-------------------------------|-----------------|--------------------------------|-----------|------------------|-------------------------------|
| | наименование, характеристика, сорт, артикул товара | код | наименование | код по ОКЕИ | | в одном месте | мест, штук | | | | | ставка, % | сумма, руб. коп. | |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 | 13 | 14 | 15 |
| | | | | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | | | | |
| Итого | | | | | | | | | | | | | | |

Рисунок 3 – Образец бланка товарной накладной ТОРГ-12

Также при учете оплаты НДС, поставщику требуется принять брак обратно и скорректировать для магазина счёт фактуру, что можно увидеть на рисунке 4, в меньшую сторону и прислать ее в течении 5 рабочих дней, так как товара было куплено меньше.

СЧЕТ-ФАКТУРА № _____ ОТ « _____ » _____ (1)
 ИСПРАВЛЕНИЕ № _____ ОТ « _____ » _____ (1a)

Продавец _____ (2)
 Адрес _____ (2a)
 ИНН/КПП продавца _____ (2b)
 Грузоотправитель и его адрес _____ (3)
 Грузополучатель и его адрес _____ (4)
 К платежно-расчетному документу № _____ от _____ (5)
 Документ об отгрузке № п/п _____ № _____ от _____ (5a)
 Покупатель _____ (6)
 Адрес _____ (6a)
 ИНН/КПП покупателя _____ (6b)
 Валюта: наименование, код _____ (7)
 Идентификатор государственного контракта, договора (соглашения) (при наличии) _____ (8)

| № п/п | Наименование товара (описание выполненных работ, оказанных услуг; имущественного права) | Код вида товара | Единица измерения | | Количество (объем) | Цена (тариф) за единицу измерения | Стоимость товаров (работ, услуг), имущественных прав без налога — всего | В том числе сумма акциза | Налоговая ставка | Сумма налога, подлежащая уплате покупателем | Стоимость товаров (работ, услуг), имущественных прав с налогом — всего | Страна происхождения товара | | Регистрационный номер декларации на товары или регистрационный номер партии товара, подлежащего прослеживаемости | Количественная единица измерения товара, используемая в целях прослеживаемости | | Количество товара, подлежащего прослеживаемости, в количественной единице измерения товара, используемой в целях осуществления прослеживаемости | |
|--------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------|-----------------|-------------------|-------------------------------------|--------------------|-----------------------------------|-------------------------------------------------------------------------|--------------------------|------------------|---------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------|-----------------------------|----------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------|----------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--|
| | | | код | условное обозначение (национальное) | | | | | | | | цифровой код | краткое наименование | | код | условное обозначение | | |
| 1 | 1a | 1b | 2 | 2a | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 10a | 11 | 12 | 12a | 13 | |
| | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Всего к оплате (9) | | | | | | | | | | | | | | | | | | |

Руководитель организации или иное уполномоченное лицо _____ (подпись) _____ (ф. и. о.)
 Индивидуальный предприниматель или иное уполномоченное лицо _____ (подпись) _____ (ф. и. о.)

Главный бухгалтер или иное уполномоченное лицо _____ (подпись) _____ (ф. и. о.)
 _____ (реквизиты свидетельства о государственной регистрации индивидуального предпринимателя)

Рисунок 4 – Образец бланка счёт фактуры

Пример 2. Возврат бракованного товара поставщику.

Брак был обнаружен в момент приемки, но покупатель не может осуществить возврат бракованного товара сразу, так как поставка была из другого региона, и транспортная компания-подрядчик продавца по доставке ничего не принимает обратно.

В этом случае покупателю придется принять продукцию по накладной ТОРГ-12(рис.2), оформить акт о расхождении по количеству и качеству и поместить товарно-материальные ценности у себя на складе. И только после этого покупатель может написать претензию и ждать ее рассмотрения поставщиком.

Пример 3. Возврат нереализованного товара поставщику.

В этом случае выполняется процесс продажи товара его бывшему владельцу (т.е. поставщику). Значит, необходимо ему сделать товарную накладную ТОРГ-12(рис.2) и счёт фактуру (рис.3), где указывается в графе «Продавец» уже название организации (ООО «Лента»).

2.5 Пути совершенствования процесса приемки товара

Все новые разработки в сфере процесса приемки направлены в первую очередь на создание условий, которые максимально ускорят этот процесс и уменьшат как материальные потери, так и потери времени, связанные с приемкой товара, а также сохранят товарный вид поступаемой продукции. Одним из факторов ускорения является наличие достаточного количества людей, задействованных в процессе приемки товара. Кроме этого, целесообразно разделить этих работников на группы для приемки конкретной группы товара, т.к. в процессе своей деятельности они подробно изучают поступаемый к ним товар, будут знать основные недостатки поставщиков и хорошо ориентировать в наименованиях.

Магазинам, которые заказывают товар, для нормального функционирования надо разработать специальный график, чтобы партии меж собой во время приемки не скапливались. На начальных этапах развития магазинов подобное сделать невозможно, однако в дальнейшем, когда компания понимает сезонность, выходные и праздничные дни, создать подобное гораздо проще. Учитывая подобные дни, можно обеспечить наиболее удобный прием товаров, потому как в таком случае место на складе будет органично разделено.

Если же речь идет о больших магазинах, то в таком случае товар поступает партиями, следовательно, склады должны быть более обширны, поскольку это так или иначе влияет на качество хранения товара.

Чтобы приемка проходила в удобстве, необходимо иметь специальное место, но такое, которое будет включаться в площадь предприятия поскольку в ином случае будет просто неудобно и тратиться больше времени. Чтобы принимать товар, необходимо, чтобы было оборудование, например, подъемники грузов, весы, тележки, поддоны – всё, что только ускорит процесс выгрузки товара.

Таким образом, можно сделать выводы о том, что в настоящее время ни одно предприятие (будь то производственное или торговое предприятие)

не может нормально функционировать без наличия складского хозяйства. Такая большая потребность в складах объясняется тем, что они служат не только для хранения и накопления товарных запасов, но и для преодоления временной и пространственной разницы между производством и потреблением продукции, а также для обеспечения непрерывной, бесперебойной работы производственных (в промышленном предприятии) и предприятия в целом.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Так, в заключении можно отметить, что количественный и качественный прием товар – это необходимый процесс для каждого магазина.

Поскольку приемка производится только органолептическим методом, то компания не получает именно объективную характеристику потребительских свойств, которые отвечают нормативным требованиям ГОСТов и других документов.

И количественный, и качественный метод схожи между собой, однако у них есть все же отличия, которые значительно влияют на всю процедуру. Таким образом, товар с дефектами все еще может существовать, если только речь идет не о скоропортящихся продуктах. Существует возможность частых экспертиз бракованной продукции для того, чтобы, наконец, определить, по какой же причине товар получился бракованный.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. "Инструкция о порядке приемки продукции производственно-технического назначения и товаров народного потребления по качеству" (утв. Постановлением Госарбитража СССР от 25.04.1966 N П-7) (ред. от 23.07.1975, с изм. от 22.10.1997);
2. Методические рекомендации по учету и оформлению операции приема, хранения и отпуска товаров в организациях торговли (утв. письмом Роскомторга от 10 июля 1996 г. N 1-794/32-5) // Российский налоговый курьер, N 12 1999 г;
3. Глушецкая О. Приемка товаров по количеству и качеству // Финансовая газета. Региональный выпуск, N 31, 32, август 2011 г.;
4. ГОСТ 26809-86. Молоко и молочные продукты. Правила приемки, методы отбора и подготовка проб к анализу;
5. ГОСТ 9289-78. Обувь. Правила приемки (с Изменениями N 1-4) ;
6. ГОСТ 23948. "Изделия швейные. Правила приемки", ГОСТ 4103. "Изделия швейные. Методы контроля качества";
7. ГОСТ 30407-96. «Посуда и декоративные изделия из стекла. Общие технические условия»;
8. ГОСТ 29188.0-91 Изделия парфюмерно-косметические. Правила приемки, отбор проб, методы органолептических испытаний;
9. ГОСТ 31805-2012 Изделия хлебобулочные из пшеничной муки. Общие технические условия.
10. [<https://lenta.com/>]
11. Федеральный закон от 06.12.2011 N 402-ФЗ (ред. от 30.12.2021) "О бухгалтерском учете" (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2022)
12. Бунеева, А.А. Коммерческая Деятельность: Организация И Управление / А.А.Бунеева. – Москва: РГГУ, 2018. – 320 с.
13. Панкратов, Ф. Г. Коммерческая деятельность / Ф.Г. Панкратов, Н.Ф. Солдатова. - Москва: Мир, 2018. – 500 с.

14. Шестопал, Ю. Т. Управление качеством: Учебное пособие / Ю.Т. Шестопал, В.Д. Дорофеев, Н.Ю. Шестопал, Э.А. Андреева. — М.: НИЦ ИНФРА-М, 2018. — 331 с.
15. Юкша, Я. А. Гражданское право. Часть первая: Учебное пособие / Я.А. Юкша; Российский эконом. универ. имени Г.В.Плеханова — 4-е изд. — М.: ИЦ РИОР: НИЦ ИНФРА-М, 2019 — 239 с
16. Строков, В.А. Коммерческая деятельность товаропроизводителя. — М.: Хорс, 2018. — 329 с.