

Кейс 2: Организация торгового процесса в ООО «Инструмент-Сервис»

Компания **ООО «Инструмент-Сервис»** занимается торговой деятельностью, закупая товары у своих поставщиков и продавая их конечному потребителю. Учёт ведётся по основной системе налогообложения, включающей налог на добавленную стоимость (НДС), который включается в стоимость товаров.

Регистрационные данные ООО «Инструмент-Сервис»

- Полное наименование организации: Общество с ограниченной ответственностью «Инструмент-Сервис»
- Сокращённое наименование: ООО «Инструмент-Сервис»
- Юридический адрес: Россия, г. Москва, ул. Большая Садовая, д. 10, офис 1
- Фактический адрес: совпадает с юридическим адресом
- Основной государственный регистрационный номер (ОГРН): 1234567890123
- Идентификационный номер налогоплательщика (ИНН): 7718321567
- Код причины постановки на налоговый учет (КПП): 771801001
- Банковские реквизиты:
- Расчетный счёт №: 40702810500000000001
- Банк: ПАО Сбербанк
- БИК банка: 044525225
- Корреспондентский счёт банка: 30101810400000000225
- Руководитель общества: Смирнов Александр Викторович
- Главный бухгалтер: Иванова Мария Николаевна
- Дата государственной регистрации: 01 января 2020 года
- Организационно-правовая форма: Общество с ограниченной ответственностью
- Система налогообложения: Общая система налогообложения
- Лицензии и разрешения (при наличии): отсутствуют

Организационная структура предприятия

- Администрация
- Отдел продаж
- Отдел закупок

Складская сеть:

- Основной (все закупленные товары поступают сюда)
- Отгрузка (отсюда товары продаются покупателям)

Информация о товарах:

Ассортимент компании представлен следующей номенклатурой:

Лопата, шт.: количество на складе — 100 единиц, цена закупки — 1000 руб., розничная цена — 1500 руб;

- *Ведро*, шт.: количество на складе — 200 единиц, цена закупки — 300 руб., розничная цена — 500 руб.;
- *Шланг*, м.: количество на складе — 500 м., цена закупки — 100 руб., розничная цена — 250 руб.;
- *Перчатки рабочие*, пара.: количество на складе — 150 единиц, цена закупки — 200 руб., розничная цена — 350 руб.

Задание

1. Закупка товаров

Выполните операцию закупки товаров на склад «Основной»:

- *Лопата*, шт.: количество — 50 единиц, цена закупки — 300 руб./шт.;
- *Ведро*, шт.: количество — 50 единиц, цена закупки — 300 руб./шт.;
- *Шланг*, м.: количество — 200 м., цена закупки — 150 руб./м.;
- *Перчатки рабочие*, пара.: кол-во — 150 пар, цена закупки — 20 руб.

2. Перемещение товаров на склад «Отгрузка»

Передайте товары на склад «Отгрузка» для последующей реализации:

- *Лопата*, шт.: количество — 30 единиц;
- *Ведро*, шт.: количество — 50 единиц;
- *Шланг*, м.: количество — 100 м.;
- *Перчатки рабочие*, пара.: количество — 75 единиц.

3. Реализация товаров

Продайте товары со склада «Отгрузка» покупателям:

- *Лопата*, шт.: количество — 20 единиц — 500 руб./шт.;
- *Ведро*, шт.: количество — 30 единиц — 300 руб./шт.;
- *Шланг*, м.: количество — 50 м. — 100 руб./м.;
- *Перчатки рабочие*, пара.: количество — 50 пар — 40 руб./пара;

Клиентам предоставляется отсрочка платежа на 5 дней.

Производится частичная оплата поставщикам (50%), а также полные выплаты от покупателей (100%).

Контрагенты:

Покупатели:

1. *ИП Семенов Сергей Владимирович*

- ИНН: 7723456789

- Адрес: Московская область, г. Одинцово, ул. Южная, д. 15

- Телефон: +7 (926) 123-45-67

- E-mail: semenov@sv.ru

2. *ООО «Стройматериалы»*

- ИНН: 5018321567

- Адрес: г. Москва, ул. Строителей, д. 10, оф. 1

- Телефон: +7 (495) 987-65-43

- E-mail: info@stroymaterialy.ru

Поставщики:

1. *ИП Семенов Сергей Владимирович*

- ИНН: 7723456789

- Адрес: Московская область, г. Одинцово, ул. Южная, д. 15

- Телефон: +7 (926) 123-45-67

- E-mail: semenov@sv.ru

2. *ООО «Стройматериалы»*

- ИНН: 5018321567

- Адрес: г. Москва, ул. Строителей, д. 10, оф. 1

- Телефон: +7 (495) 987-65-43

-E-mail: info@stroymaterialy.ru

1. Дополнительные расходы

Отразите услугу по доставке товаров стоимостью 2000 рублей. Данные расходы возникают при приобретении, относятся на себестоимость товаров и распределяются пропорционально каждому виду товара. Тип аналитики расходов: Приобретение товаров и услуг

2. Расчёт себестоимости

Определите себестоимость каждого вида товаров, учитывая первоначальную закупочную цену и дополнительные расходы на доставку.

3. Анализ движения денежных средств

Проведите анализ динамики денежных средств компании, отразив поступления и выплаты за определённый период.

4. Анализ движения товарно-материальных ценностей

Оцените динамику остатков товаров на обоих складах, составив соответствующий отчёт.

5. Формирование отчета по валовой прибыли

Посчитайте валовую прибыль компании исходя из разницы между реализацией и себестоимостью товаров.

6. Формирование отчета по доходам и расходам

Оформите подробный отчет, раскрывающий доходы и расходы организации за рассматриваемый период.

7. Бизнес-процессы торговой организации включают различные этапы и взаимосвязанные операции, направленные на эффективное выполнение основных функций бизнеса. Вот подробно расписанный пример комплексного бизнес-процесса торговой организации:

Постройте в известной вам нотации бизнес-процесс торговой организации для вашей компании. Можно использовать приведенный подробный БП.

I. Процесс планирования и анализа рынка

1. Сбор и анализ рыночной информации

- Мониторинг конкурентов, рыночных тенденций, потребительских предпочтений.

2. Формирование ассортимента

- Подбор оптимального набора товаров для удовлетворения потребностей целевых групп потребителей.

3. Определение ценовой политики

- Установление отпускных цен на продукцию, определение скидок и специальных предложений.

II. Процесс закупки товаров

1. Поиск надежных поставщиков

- Изучение репутации поставщиков, условий поставок, качества продукции.

2. Выбор поставщика

- Оценка коммерческих предложений, заключение договора поставки.

3. Оформление заказа

- Составление спецификаций и заявок на поставку.

4. Приемка товаров на склад

- Проверка соответствия товаров заказанным параметрам, проверка количества и качества продукции.

III. Процесс хранения и обработки товаров

1. Хранение товаров на складе

- Размещение товаров на соответствующих местах хранения, поддержание оптимальных условий хранения.

2. Инвентаризация товаров

- Периодическая сверка наличия товаров на складе с учетными данными.

3. Управление остатками

- Поддержание необходимого уровня запасов, своевременное пополнение товаров.

IV. Процесс продвижения и сбыта товаров

1. Рекламная деятельность

- Проведение рекламных кампаний, участие в выставках, размещение рекламы в СМИ и Интернете.

2. Продажи товаров

- Работа с клиентами, консультирование по продуктам, формирование заказов.

3. Доставка товаров потребителям

- Организация доставки товаров клиенту, отслеживание состояния заказа.

V. Процесс обслуживания клиентов

1. Консультация клиентов

- Предоставление консультаций по вопросам выбора и приобретения товаров.

2. Обработка претензий и возвратов

- Решение вопросов, связанных с рекламациями, возвратами товаров.

3. Удержание клиентов

- Программа лояльности, дополнительные услуги, специальные акции для постоянных клиентов.

VI. Процесс расчета с поставщиками и покупателями

1. Оплата поставщикам

- Осуществление расчетов с поставщиками, получение счетов-фактур и накладных.

2. Получение оплаты от покупателей

- Принятие платежей от покупателей, обработка безналичных и наличных оплат.

3. Ведение документооборота

- Оформление первичных документов, актов выполненных работ, накладных, счетов-фактур.

VII. Процесс финансового контроля и учета

1. Ведение бухгалтерского учета

- Учёт доходов и расходов, начисление налогов, составление финансовой отчетности.

2. Налоговый учет

- Соблюдение требований законодательства в области налогообложения, своевременная уплата налогов.

3. Аналитика и отчетность

- Анализ финансовых показателей, выявление резервов повышения эффективности, предоставление управленческой отчетности руководству.

VIII. Процесс развития персонала

1. Подбор кадров

- Привлечение новых сотрудников, проведение собеседований, оценка профессиональных качеств кандидатов.

2. Обучение и повышение квалификации

- Организация тренингов, семинаров, курсов повышения квалификации для сотрудников.

3. Мотивация и стимулирование работников

- Применение системы поощрений и наказаний, развитие корпоративной культуры.

Этот бизнес-процесс охватывает весь цикл жизни продукта внутри торговой организации начиная от этапа исследования рынка и заканчивая обслуживанием клиентов и финансовым контролем. Такой подход позволяет повысить эффективность работы предприятия и обеспечить стабильное функционирование бизнеса.

Дополнительные данные для анализа:

Этот кейс позволит оценить навыки аналитического мышления, понимания финансового учета и способности формировать обоснованные управленческие решения.