

Министерство образования и науки Российской Федерации

Федеральное государственное автономное образовательное учреждение
высшего образования
«Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого»

Институт промышленного менеджмента, экономики и торговли
Высшая школа маркетинга и малого предпринимательства
Кафедра предпринимательства

Работа допущена к защите
И.о. зав. кафедрой

_____ Д.А. Гаранин

«___» _____ 2016 г.

Бакалаврская работа

Тема: Открытие интернет-магазина: правовые вопросы, бухгалтерский и
налоговый учет (на примере ООО «Европа»)

Направление: 38.03.01 – Экономика

Профиль: 38.03.01.05 – Бухгалтерский учет, анализ и аудит

Выполнила студентка группы з 43707/20 _____ Е.С. Лашкова

Руководитель старший преподаватель _____ А.А. Баврин

Санкт-Петербург
2016

Лашкова Е.С. Открытие интернет-магазина: правовые вопросы, бухгалтерский и налоговый учет (на примере ООО «Европа»): Бакалаврская работа– СПб.: СПбГПУ, 2016, стр. -59 , табл.-13, рис.-5, прилож.-3 .

ХАРАКТЕРИСТИКА ОРГАНИЗАЦИИ, СТРУКТУРА ОРГАНИЗАЦИИ, ТЕХНИКО- ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОКАЗАТЕЛИ, ОРГАНИЗАЦИЯ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА И НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ.

В бакалаврской работе приведены общие сведения об ООО «Европа». Представлена производственная структура предприятия, а также приведены и проанализированы технико-экономические, финансовые показатели за 2013-2015 гг. деятельности организации, проведен анализ ведения бухгалтерского и налогового учета при открытии интернет-магазина ООО «Европа». Приведено экономическое обоснование предложенных мероприятий.

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	1
1. АНАЛИТИЧЕСКАЯ ЧАСТЬ	5
1.1. Общая характеристика организации	5
1.2. Производственная структура ООО«Европа»	6
1.3. Техничко-экономические и финансовые показатели и их анализ.....	9
1.4. Организация бухгалтерского учета и налогообложения.....	16
1.5. Выбор темы бакалаврской работы	22
2. НОРМАТИВНО-ПРАВОВАЯ БАЗА ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ИНТЕРНЕТ-МАГАЗИНОВ В РФ.....	23
3. ПРОЕКТНАЯ ЧАСТЬ.....	27
3.1. Мероприятия, необходимые при создании интернет-магазина ООО «Европа».....	27
3.2. Оплата в интернет-магазине ООО «Европа».....	38
4. ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ОБОСНОВАНИЕ ПРЕДЛОЖЕННЫХ МЕРОПРИЯТИЙ.....	44
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	51
СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ.....	53
ПРИЛОЖЕНИЕ А. ОТЧЕТ О ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТАХ ООО «ЕВРОПА» 2014-2015 ГГ.	
ПРИЛОЖЕНИЕ Б. ОТЧЕТ О ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТАХ ООО «ЕВРОПА» 2013-2014 ГГ.	
ПРИЛОЖЕНИЕ В. БУХГАЛТЕРСКИЙ БАЛАНС ООО «ЕВРОПА» 2013-2015 Г.Г.	

ВВЕДЕНИЕ

Интернет в наше время является одним из самых перспективных инструментов для продвижения товаров. Имеются различные способы ведения бизнеса в сети Интернет.

Но наибольшее распространение на сегодняшний день получила интернет-коммерция. Она имеет ряд значимых преимуществ по сравнению с традиционными методами ведения торговли.

Перевод традиционной торговли в сеть Интернет делает ее более гибкой, так как электронная торговля, оперируя цифровой информацией в компьютерных сетях, облегчает сотрудничество людей.

Торговля является в настоящее время, можно сказать, одним из самых привлекательных видов деятельности. Эта привлекательность заключается в довольно быстром обороте денежных средств и получении прибыли. Многие, открывая интернет-магазины, как способ увеличения дохода, рискуют.

Торговля с помощью интернета имеет ряд преимуществ, но даже не смотря на все положительные моменты, до сих пор остались недостаточно исследованы проблемы выбора оптимальных моделей ведения электронного бизнеса.

Необходимость системного рассмотрения проблем ведения электронной коммерции, формирования научно обоснованного выбора оптимальных форм ее осуществления, мероприятия, необходимые при открытии интернет-магазина-определили выбор темы и основных направлений исследования.

Целью бакалаврской работы является: исследование процесса открытия Интернет-магазина: правовых вопросов, бухгалтерского и налогового учета (на примере ООО «Европа»).

Бакалаврская работа состоит следующих частей: введения, четырех глав, заключения, списка литературы и приложений.

1. АНАЛИТИЧЕСКАЯ ЧАСТЬ

1.1. Общая характеристика организации

Общество с ограниченной ответственностью «Европа» уже на протяжении 16 лет является одной из ведущих фирм - поставщиков одежды и обуви известных мировых брэндов, а также крупным поставщиком игрушек и товаров для новорожденных.

Общество является юридическим лицом, то есть организацией, которая имеет в собственности, хозяйственном ведении или оперативном управлении обособленное имущество и отвечающей им по своим обязательствам.

Продукция ООО «Европа» является высококачественной и востребованной – это доказывает опыт сотрудничества с самыми крупными национальными и международными производителями в России: «D&G», «NATURINO», «SCANDIA» и так далее.

Всего в ассортименте компании более 50 000 наименований различных детских товаров. Продукция разделяется на группы: летние товары, игрушки для малышей, гигиена, обувь; одежда; электромобили, мотоциклы.

Организация придерживается сильной рекламной политики, а также политики активного стимулирования продаж. Разработана и применена на практике система скидок. Таким образом, маркетинговую деятельность можно назвать успешной и эффективной, достаточной для поддержания и ускорения роста и развития ООО «Европа».

К маркетинговой деятельности ООО «Европа», можно отнести рекламную политику: установку баннеров вблизи магазинов, а также яркие привлекательные вывески магазинов, радио и телевизионная реклама, раздача рекламных буклетов в торговых центрах. В ООО «Европа» также имеется система скидок и акций. На данный момент организацией ООО «Европа» внедрено 2 вида акций и программы скидок.

1) акция счастливые часы действует с понедельника по пятницу с 11:00 до 15:00, в это время предоставляется скидка на детские игрушки – 5%, на одежду и обувь – 10%, на сезонный товар – 20%.

2) в день рождения и рождение ребенка предоставляется свидетельство о рождении, то покупателя ждет скидка 5% на весь ассортимент продукции. Данная акция длится в течении семи дней до и семи дней после даты рождения ребенка.

Продажа детских товаров является тем видом деятельности, который имеет и сезонный характер. Поэтому при определении ассортиментного перечня руководство организации считает очень

важным ориентироваться на присутствие в ассортименте товаров разных сезонов.

Рассмотрим систему оплаты товаров в организации. В "Европа" используются следующие способы оплаты:

1) оплата наличными (производится продавцу при покупке товара. Этот способ является наиболее быстрым и привычным для покупателя);

2) оплата банковской картой (этот способ оплаты в магазине довольно привычен, а для юридических, он в свою очередь, наиболее удобен).

1.2. Производственная структура ООО «Европа»

Как и любое предприятие ООО «Европа» имеет свою организационную структуру, с помощью которой осуществляет свою деятельность. Предприятие ООО «Европа» имеет функциональную организационную структуру управления.

Суть функциональной структуры управления состоит в том, что выполнение отдельных функций по конкретным вопросам возлагается на специалистов, то есть каждый исполнитель специализирован на выполнении отдельных видов управленческой деятельности.

Управление организацией осуществляется генеральным директором. Персонал организации немногочисленный. Организационная структура ООО «Европа» представлена на рисунке 1.



Рисунок 1-Организационная структура магазина ООО "Европа"

Всего в магазине работает 8 человек. Небольшая численность магазина обязывает четко разделить функциональные обязанности:

Генеральный директор - осуществляет общее руководство деятельностью организации, руководство оперативно-хозяйственной деятельностью.

Директор магазина несет обязанность за рациональное использование финансовых, материальных и людских ресурсы с целью обеспечения доходности магазина. В обязанности директора также входит следующее:

- 1) способствовать развитию трудовой мотивации;
- 2) определять кадровую политику;
- 3) участие в формировании бюджета организации;
- 3) обеспечить соблюдение действующего законодательства;
- 4) защищать интересы работников в различных инстанциях.

Бухгалтер организывает бухгалтерский учет, отвечающий законодательно установленным требованиям.

Также главный бухгалтер осуществляет учет результатов финансово-хозяйственной деятельности, обеспечивает сохранность денежных средств, товарно-материальных ценностей.

В обязанности главного бухгалтера входит контролировать правильное расходование фонда оплаты труда, соблюдение штатного расписания, платежной и финансовой дисциплины, осуществлять совместно с другими службами экономический анализ финансово-хозяйственной деятельности, систематически контролировать состояние товарных и денежных запасов.

Старший продавец осуществляет контроль за грамотной выкладкой товаров в торговом зале, следит за оформлением помещений, контролирует работу продавцов – консультантов, следит за наличием рекламного материала по детским товара, осуществляет контроль по наличию инструкций на русском языке в продаваемых сложно-технических изделиях (модели транспорта на радиоуправлении, электромобили, роботы, техника для новорожденных, наличие инструкции по сборке мебели и так далее), проводит обучение продавцов-консультантов по поступившим в продажу новых товаров.

Продавцы – консультанты – занимаются прямыми продажами, а также консультируют потенциальных покупателей, следят за аккуратностью и правильной расстановкой товара в помещении, производят заполнение гарантийных талонов при продаже сложно-технических изделий.

Менеджер по продажам занимается оформлением заказа, также занимается обратной связью с клиентом, отвечает на вопросы покупателей, представляет товары.

Маркетолог занимается разработкой маркетинговой политики ООО «Европа», также ведет работу по рекламированию товаров, разрабатывает специальные предложения. Маркетолог предприятия организывает опросы и анализирует информацию, полученную от покупателей, а также разрабатывает ценовую политику и анализирует рынок.

Грузчик оказывает услуги по сборке и доставке товара в магазин, отвечает за сохранность и целостность оборудования, принимает партии товара в коробках, осуществляет сборку и первичную проверку .

Можно сказать, что данная организационная структура соответствует уровню и качеству задач, стоящих перед предприятием и подходит для профессионального осуществления деятельности ООО «Европа».

1.3. Техничко-экономические и финансовые показатели и их анализ

Основным источником финансовых поступлений, пополнения фондов накопления и потребления, прибыльности и доходности предприятия является финансово-хозяйственная деятельность.

Рассмотрим основные финансовые результаты деятельности ООО «Европа» и основные технико-экономические показатели деятельности с 2013 года по 2015 год.

Основные финансовые результаты деятельности ООО «Европа» представлены в таблице 1. Данные для таблицы взяты из отчета о финансовых результатах. (Приложение А,Б)

Таблица 1-Основные финансовые результаты деятельности
ООО «Европа», тыс.руб.

Показатели	Обо знач ение	Значение показателей				
		2013г.	2014г.		2015г.	
		Абсолютная величина	Абсолютная величина	Темп роста, %	Абсолютная величина	Темп роста, %
Выручка	В	11 511	11 516	100,1	16 825	146,1
Себестоимость,	С	(10357)	(10633)	102,6	(15475)	145,5
Валовая прибыль	ВП	1154	883	76,5	1350	152,8
Коммерческие расходы	КР	(130)	(260)	200	(352)	135,3
Управленческие расходы	УР	-	()	-	()	-
Прибыль (убыток) от продаж	ПП	1024	623	60,8	998	160,1
Сальдо прочих доходов и расходов	-	52	26	50,0	43	165,3
Прибыль (убыток) до налогообложения	ПН	972	597	64,4	955	159,9
Прочее	-	(139)	(143)	102,8	(147)	102,7
Чистая прибыль (убыток) отчетного периода	ЧП	833	457	54,8	808	176,8

По данным таблицы 1 сальдо прочих доходов и расходов в 2014 году значительно ниже, чем показатели 2013 года в два раза. Это

произошло в следствии большого количества уплачиваемых организацией за предоставление и использование денежных средств. Валовая прибыль в 2015 году выросла в 1,5 раз, в следствии закупки нового товара и соответственно чистая прибыль тоже выросла в 2 раза.

Технико-экономические показатели представлены в таблице 2.

Данные для таблицы были взяты из бухгалтерского баланса организации. (Приложение В)

Таблица 2-Основные технико-экономические показатели
ООО «Европа», тыс. руб.

Показатели	Обозначение	Единица измерения	Источник данных или формула расчета	Значение показателей					
				2013 г	2014г.		2015г.		
				Абсолютная величина	Абсолютная величина	Темп роста, %	Рассчет	Абсолютная величина	Темп роста, %
Уставный капитал	УК	тыс. руб.	Баланс, стр.1310	10	10	100	-	10	100
Валюта баланса	ВБ	тыс. руб.	стр.1600 или 1700	-	-	-	-	-	-
Внеоборотные активы	ВА	тыс. руб.	стр.1100	314	217	69,1	-	33	15,2
Оборотные активы	ОА	тыс. руб.	стр.1200	205	339	165,3	-	31,3	9,2
Запасы	З	тыс. руб.	стр.1210	145	135	93,1	-	140	103,7
Денежные средства	ДС	тыс. руб.	стр.1250	483	457	94,6	-	432	94,5
Краткосрочные финансовые вложения	КФВ	тыс. руб.	стр.1240	570	638	111,9	-	101	15,8
Дебиторская задолженность	ДЗ	тыс. руб.	стр.1230	244	254	104,1	-	10	3,93

Продолжение таблицы 2

Показатели	Обозначение	Единица измерения	Источник данных или формула расчета	Значение показателей					
				2013 г	2014г.		2015г.		
				Абсолютная величина	Абсолютная величина	Темп роста, %	Расчет	Абсолютная величина	Темп роста, %
Краткосрочные обязательства	КО	тыс. руб.	стр.1500	610	170	27,8	-	440	258,8
Долгосрочные обязательства	ДО	тыс. руб.	стр.1400	525	515	98,1	-	500	97
Собственные средства	СС	тыс. руб.	стр.1300	205	339	165,3	-	370	109
Заемные средства	ЗС	тыс. руб.	стр. (1400 + 1500)	113	225	141,1	500+440	940	45,8
Среднегодовая величина собственного капитала	$\overline{СК}$	тыс. руб.	0,5*(СКн+СКк)*	247	530	214,8	0,5*(246,5+529,5)	388	73,2
Среднегодовая стоимость активов	$\overline{А}$	тыс. руб.	0,5*(Ан+Ак)	435	574	131,9	0,5*(435+574)	504,5	87,8
Среднегодовая стоимость оборотных активов	$\overline{ОА}$	тыс. руб.	0,5*(ОАн+ОАк)	394	757	192,1	0,5*(394+757)	575,5	76
Среднегодовая стоимость основных средств	$\overline{ОС}$	тыс. руб.	0,5*(ОСн+ОСк)	446	516	115,6	0,5*(446+516)	481	93,2

Продолжение таблицы 2

Показатели	Обозначение	Единица измерения	Источник данных или формула расчета	Значение показателей					
				2013г	2014г.			2015г.	
				Абсолютная величина	Абсолютная величина	Темп роста, %	Расчет	Абсолютная величина	Темп роста, %
Среднесписочная численность работников	Ч	чел.	-	18	18	100	-	18	100
Среднемесячная заработная плата одного работника	ЗП	тыс. руб./чел.	-	33,59	36,23	107,8	-	2,64	7,2
Выручка в ценах базисного 2013года	Вб	тыс. руб.	-	11511	11516	100,1	-	16825	146,1
Показатели эффективности использования производственного потенциала									
Фондоотдача	ФО	руб./руб.	$\frac{В}{ОС}$	545	443	81,2	$\frac{16825}{481}$	34,9	7,8
Среднегодовая выработка на одного работника (производительность труда)	ВР	тыс. руб./чел.	В/Ч	335,94	409,17	121,7	$\frac{16825}{138}$	934,7	228,4
Прибыль от продаж на рубль основных средств	ПП _ф	руб./руб.	$\frac{ПП}{ОС}$	604,7	736,5	121,7	$\frac{9981}{81}$	2,1	0,3
Прибыль от продаж на одного работника	ППр	тыс. руб./чел.	ПП/ч	426,5	419,28	98,3	$\frac{9981}{8}$	55,4	13,2

* СК_н и СК_к – величина собственного капитала на начало и конец года.

Из таблицы 2 видно резкое уменьшение внеоборотных активов. Это связано с тем, что 31 декабря 2014 г большое количество оборудования для производства было продано предприятию ООО «Вест-Лайн». Резкое уменьшение оборотных активов связано с тем, что 31 декабря 2014 г по проданному оборудованию был предъявлен НДС к вычету. У организации в 2013г было большое количество заемных средств, в 5 раз больше, чем в 2014 г, это связано с тем, что общество понесло значительные убытки, связанные с модернизацией оборудования. В 2015 году была проведена инвентаризация дебиторской задолженности, в следствии чего дебиторская задолженность сократилась в 25раз. Организация имеет достаточное количество собственных средств, чтобы покрыть свои обязательства.

Далее перейдем к рассмотрению финансовых показателей деятельности организации, чтобы рассмотреть финансовое положение дел организации в динамике.

Основные финансовые показатели. приведены в таблице 3.

Таблица 3 -Финансовые показатели ООО «Европа»

Показатели	Единица измерения	Среднее значение по отрасли	Фактическое значение			Расчет
			2013г	2014г	2015г	2015
Абсолютная ликвидность	-	245	497	483	0,98	432/440
Текущая ликвидность (коэффициент покрытия)	-	1-2	1,12	1,05	7,12	31,33/440
Коэффициент автономии	-	0,5-2	1,12	1,05	0	370/0

Продолжение таблицы 3

Показатели	Единица измерения	Среднее значение по отрасли	Фактическое значение			Расчет
			2013г.	2014г.	2015г.	2015
Коэффициент обеспечения собственными оборотными средствами	-	0,5-2	1,11	1,14	26,71	$370+500-33/31,33$
Соотношение и заемных и собственных средств (финансовый леверидж)	-	0,5-2	1,15	1,17	0,39	$370/940$
Период оборота оборотных активов	дни	-	193,47	190,15	12,48	$575,5*365/16825$
Период оборота собственного капитала	дни	-	162,34	156,26	8,41	$388*365/16\ 825$
Период оборота дебиторской задолженности	дни	-	153,23	148,12	0,21	$10*365/16\ 825$
Период оборота кредиторской задолженности	дни	-	33,28	31,33	-	-
Период оборота запасов	дни	-	37,85	35,96	3,30	$140*365/15475$
Рентабельность продаж по прибыли от продаж	%	-	117,2	115,11	5,93	$998*100/16\ 825$

Продолжение таблицы 3

Показатели	Единица измерения	Среднее значение по отрасли	Фактическое значение			Расчет
			2013г.	2014г.	2015г.	2015
Рентабельность расходов по обычным видам деятельности по прибыли от продаж	%	-	132,4	126,5	1,57	$998*100/(15475+352)$
Рентабельность активов по прибыли от продаж	%	-	120	117	197,8	$998*100/504,5$
Рентабельность активов по прибыли до налогообложения	%	-	105	104,3	189,2	$955*100/504,5$
Рентабельность собственного капитала по прибыли от продаж	%	-	151,3	146,5	246,1	$955*100/388$
Рентабельность собственного капитала по чистой прибыли	%	-	138,4	136,7	208,2	$808*100/388$

Из таблицы 3 видно, что коэффициент обеспечения собственными оборотными средствами в 2015 году в 20раз больше чем в других годах. Это связано с тем, что предприятие недостаточно использует свои оборотные средства.

Коэффициент автономии в 2015 году находится ниже нормы. Коэффициент автономии характеризует в какой степени используемые организацией активы сформированы за счет собственного капитала. Это значит, что активы предприятия в 2015 году в основном сформированы за счет заемных средств. Соотношении заемных средств в 2015 году находится ниже нормы. Это говорит об упущенной возможности использования финансового рычага. Для проведения данного

показателя в норму, организации необходимо повысить рентабельность собственного капитала за счет вовлечения в деятельность заемных средств.

1.4. Организация бухгалтерского учета и налогообложения

В ООО «Европа» бухгалтерским учетом занимается главный бухгалтер, который несет ответственность за ведение бухгалтерского учета. Бухгалтерский учет ведется в соответствии с требованиями действующего законодательства в области бухгалтерского учета в валюте Российской Федерации в рублях.

В ООО «Европа» принята форма ведения бухгалтерского учета, где применяется специальная бухгалтерская программа «1С: Бухгалтерия 8.3». Регистры бухгалтерского учета оформляются автоматизировано. Они распечатываются не позднее 5 числа месяца, следующего за отчетным периодом.

Программа «1С: Бухгалтерия 8.3» является универсальной бухгалтерской программой, предназначенная для ведения аналитического и синтетического бухгалтерского учета по разным разделам.

Кроме журнала операций программа поддерживает несколько справочников, таких как план счетов, список объектов аналитического учета, списки объектов субконто и списки констант и другие.

Рассмотрим положения учетной политики ООО "Европа" на 2016 год:

Бухгалтерский учет ведется в соответствии с Законом РФ от 06.12.11 № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете» (для индивидуальных предпринимателей).

При оценке статей бухгалтерской отчетности происходит обеспечение соблюдения допущений и требований, которые предусмотрены Положением по бухгалтерскому учету «Учетная политика организации». Данное Положение утверждено приказом Минфина РФ от 6 октября 2008 года № 106н. [8]

Отражение фактов хозяйственной жизни производится с использованием принципа временной определенности. Данный принцип подразумевает, что факты хозяйственной жизни относятся к тому отчетному периоду, в котором они имели место, независимо от фактического времени поступления или выплаты денежных средств, связанных с этими фактами.

Бухгалтерский учет в 2016 году ведется с применением Плана счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций и Инструкции по его применению, утвержденными Приказом Минфина РФ от 31 октября 2000 года № 94н. [9]

Учетная политика организации - это принятая ею совокупность способов ведения бухгалтерского учета: первичное наблюдение, стоимостное измерение, текущая группировка и итоговое обобщение фактов хозяйственной деятельности (п. 2 ПБУ 1/2008 «Учетная политика организации»).

Положение об учетной политике ООО "Европа" позволяет организовать учет. Данный учет соответствует правилам, которые регламентированы действующим законодательством.

В ООО "Европа" видом отчетности о наличии и движении товаров является товарный отчет (ф. N ТОРГ-29). Товарный отчет является первичным документом, на основании которого в учете отражаются данные о реализации товаров и их себестоимости.

Товарный отчет – один из самых необходимых документов в рознице. С его помощью можно четко проследить движение товара. В адресной части товарного отчета указываются наименование организации, торговой единицы и структурного подразделения (отдела, секции), фамилия и инициалы материально-ответственного лица, номер отчета, период, за который составляется товарный отчет.

Наименование организации, торговая единица, структурное подразделение (отдела, секции), фамилия и инициалы материально-ответственного лица, номер отчета, период, за который составляется товарный отчет-указываются в адресной части товарного отчета.

Товарные отчеты последовательно нумеруют (с первого номера с начала и до конца года).

В приходной части товарного отчета записывают каждый приходный документ отдельно. Затем подсчитывают общую сумму оприходованных товаров за данный отчетный период, а также итог прихода с остатком на начало периода.

Товарный отчет подписывается материально-ответственным лицом. Товарный отчет в организации составляют в двух экземплярах.

После того как бухгалтер проверит Товарный отчет, то он ставит на нем дату проверки и свою подпись. Товарный отчет необходим в целях контроля не только за движением ценностей, но и за состоянием товарных запасов. Контроль осуществляется следующим образом: составляются фактические остатки товаров с нормативом (лимитом), который определяется администрацией организации. При выявлении значительного отклонения фактических данных от установленных нормативов принимаются меры по оптимизации товарных запасов.

Далее представлена налоговая политика для целей налогового учета в организации.

Налоговый учет в ООО "Европа" служит для:

- формирования полной и достоверной информации о порядке учета;

- обеспечения внутренних и внешних пользователей необходимой информацией.

Порядок ведения налогового учета в ООО "Европа" излагается в учетной политике для целей налогообложения. Формы регистров налогового учета, порядок ведения регистров фиксируются в приложении к учетной политике.

Учетную политику ООО "Европа" утверждает руководитель. Изменения в учетную политику вносятся с начала нового налогового периода, если меняются методы учета.

Данные налогового учета ООО "Европа" подтверждаются:

- первичными учетными документами (включая справку бухгалтера);

- аналитическими регистрами налогового учета;

- расчетом налоговой базы.

Под аналитическими регистрами налогового учета, в частности в ООО "Европа", понимают своды данных налогового учета за отчетный (налоговый) период, сгруппированные в соответствии с требованиями Налогового кодекса. Аналитический учет должен раскрывать порядок формирования базы для налогообложения.

Организация ведет общую систему налогообложения: уплачивает налог на имущество, налог на прибыль, НДС. Бухгалтерский учет в ООО «Европа» ведется в общем порядке, налоговый учет – ведутся налоговые регистры. Общая налоговая ставка составляет 20 процентов, из которых 2 процента зачисляется в федеральный бюджет, а остальные 18 процентов в бюджеты субъектов РФ.

По налогу на прибыль налоговые декларации сдаются не позднее 28 календарных дней со дня окончания соответствующего отчетного периода.

Налог на прибыль и квартальные авансовые платежи перечисляются в соответствующий бюджет не позднее 28 календарных дней со дня окончания истекшего отчетного периода. За налоговый период налог перечисляется в бюджет не позднее 28 марта года, следующего за истекшим налоговым периодом.

По НДС уплачивается налог в бюджет равными долями в течение трех месяцев, следующих за истекшим налоговым периодом по сроку уплаты - не позднее 25 числа каждого месяца.

Что касается страховых взносов, плательщики производящие расчет по начисленным, уплаченным страховым взносам на обязательное социальное страхование на случай временной нетрудоспособности и в связи с материнством и по обязательному

социальному страхованию от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний, а также по расходам на выплату страхового обеспечения выплаты физическим лицам-перечисляют взносы, а также сдают отчетность в Фонд социального страхования

В таблице 4 представлена структура налогов и взносов, которые подлежат к уплате при ОСН в ООО «Европа».

Таблица 4-Структура налогов и взносов, подлежащих к уплате при ОСН в ООО «Европа»

Налог	Фактическое значение					
	2013г	2014г.			2015г.	
	Абсолютная величина, тыс. руб.	Удельный вес, %	Абсолютная величина, тыс. руб.	Удельный вес, %	Абсолютная величина, тыс. руб.	Удельный вес, %
НДС	576,64	0,1	512,53	10,1	518,92	10,1
Налог на прибыль	336,7	5,9	301,9	5,9	338,64	5,9
Страховые взносы	3567	62,3	3309	62,3	3304	62,3
Налог на имущество	1123	19,6	1127	19,6	1143	19,6
Прочие	126	2,1	105	2,1	104	2,1
Итого	5728,34	100	5355,43	100	5408,56	100

Для большей наглядности отразим структуру налогов и взносов подлежащих к уплате по годам на рисунках 2,3,4.

На основании приведенных рисунков 2,3,4 и данных в таблице 4 структуре уплачиваемых налогов наибольший удельный вес занимают

страховые взносы - 80 процентов от общей суммы уплачиваемых налогов и взносов в 2013 и 2014 году и далее в 2015 году- 79 процентов.

Вторым по объему от общей суммы уплачиваемых налогов является налог на добавленную стоимость, который в 2013, 2014 и 2015 году остается на уровне 13 процентов.

Налог на прибыль организации составляет от общей суммы уплачиваемых налогов не значительную сумму, а именно в 2013 и 2014 году 7 процентов относительно общей суммы уплачиваемых налогов, а в 2015 году-8 процентов от общей суммы уплачиваемых налогов и взносов.

Снижение суммы НДС на 64,41 тыс. руб. в 2014 г связано со снижением реализации товаров на внутреннем рынке вследствие падения спроса на товары организации.

Сумма уплаченного налога на прибыль в 2014 г в связи с неблагоприятной экономической ситуацией также снизилась а 34,8 тысяч рублей, но к 2015 г предприятию удалось наладить производство и сбыт продукции и вернуть показатели реализации к уровню 2013 г.

По страховым взносам отмечается стабильная динамика, а именно удельный вес от всех налогов и взносов 62,3 процента.

Налог на имущество также пропорционально растет и занимает в каждом году исследования удельный вес в размере 19,6 процента.

В состав прочих налогов включен земельный и транспортный. Снижение произошло за счет продажи в 2014 г транспортного средства (Газель ГАЗ 3302), числящего на балансе ООО «Европа».

1.5. Выбор темы бакалаврской работы

Темой бакалаврской работы является: Открытие интернет-магазина: правовые вопросы, бухгалтерский и налоговый учет (на примере ООО «Европа»)

Интернет-торговля стала неотъемлемой частью экономики любого государства. Ранее люди с опаской относились к покупке товаров через интернет, но сейчас трудно найти человека, который хоть раз бы не воспользовался интернет-магазином. Показатели количества операций в данной сфере растут невероятно быстро, и она оказывает все большее и большее влияние на мировую экономику.

Интернет магазин - это идеальный способ совершения покупки для тех, кто не хочет тратить время на походы по магазинам, и для тех, кто хочет сэкономить. Для организации ООО «Европа» это является бесспорным преимуществом и является хорошей возможностью выбиться в лидеры среди конкурентов.

Создание интернет-магазина ООО «Европа» следует разделить на несколько частей:

- интернет-часть, которую можно считать витриной товаров, которая представляет каталог с возможностью быстро найти и удобно заказать необходимый товар;

- продвижение интернет магазина;
- организация доставки в интернет-магазине;
- оформление интернет-магазина.

Создание Интернет-магазина ООО "Европа" позволит снижать стоимость товара и таким образом повышать конкурентоспособность. Однако технология открытия и ведения Интернет-магазина является новой для ООО "Европа", и технологически не разработанной, кроме того, представляет значительное количество угроз нормальному функционированию компании в целом. Поэтому тема открытия Интернет-магазина ООО "Европа" в целом актуальна и представляет практическую значимость.

2. НОРМАТИВНО-ПРАВОВАЯ БАЗА ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ИНТЕРНЕТ- МАГАЗИНОВ В РФ

Формирование нормативно-правового обеспечения системы электронной торговли является одной из приоритетных задач в России, так как происходит активное развитие деятельности российских предпринимательских структур на базе новых технологий в интернете.

Электронная торговля в России, а также вопросы нормативно-правового регулирования интернета носят, пожалуй, постановочный характер по сравнению с другими странами.

В России на сегодняшний день имеется всего несколько десятков нормативно-правовых актов в области электронной коммерции. В то время, как в развитых зарубежных странах их сотни.

Рассмотрим нормативно-правовые акты, которые без изменений применяются для правоотношений в сфере электронной коммерции:

1. Конституция Российской Федерации

Содержит в себе основные права и гарантии. Можно выделить ст.8. Данная статья гарантирует единство экономического пространства; свободу перемещения товаров; поддержку конкуренции и свободу экономической деятельности в РФ.

2. Гражданский кодекс Российской Федерации

Содержит правовые нормы, которые допускают возможность заключения сделок путём электронного обмена данными и которые дают возможность совершать безналичные расчеты с помощью электронной технологии

Имеются также в российском законодательстве законы, которые специально посвящены проблемам электронного документооборота:

1. Федеральный Закон № 149-ФЗ «Об информации, информационных технологиях и о защите информации»

Данный закон регулирует отношения в сфере поиска, получения, передачи и распространения информации и её защиты. В данном законе определены понятия, которые являются ключевыми в области электронных сделок. Например это такие понятия как: «сайт в сети Интернет», «электронный документ», «информационная система».[25];

2. Федеральный Закон № 63-ФЗ «Об электронной подписи»

Электронная подпись – это реквизит электронного документа, который предназначен для защиты данного электронного документа.

Данный ФЗ вводит такое понятие как «участники электронного взаимодействия», то есть лица, которые осуществляют обмен информацией в электронной форме.

Ниже перечислим нормативно-правовые акты, обеспечивающие либо касающиеся отдельных аспектов функционирования электронной коммерции:

1. Федеральный Закон № 2300-1 «О защите прав потребителей»
Данный закон устанавливает то, что продавец перед заключением договора должен сообщить следующую информацию:
 - потребительские свойства товара;
 - место изготовления данного товара;
 - полное фирменное наименование изготовителя;
 - цену;
 - условия приобретения, а также доставки;
 - срок службы и гарантийный срок;
 - порядок оплаты;
 - срок заключения договора.

Потребитель имеет полное право отказаться от товара до покупки в любое время по закону. Также потребитель может отказаться от товара и после его приобретения в течении семи дней без объяснения причины. Срок законного возврата может быть увеличен до трех месяцев, если до потребителя не донесена информация о возврате товара в письменном виде в момент доставки.

Данное условие действует только при дистанционной торговле, так как покупатель имеет возможность «вживую» оценить товар.

2. Постановление Правительства РФ № 612 «Об утверждении правил продажи товаров дистанционным способом» [28].

В данном Постановлении прописан порядок, с помощью которого осуществляется коммерческая сделка дистанционным способом, в том числе с использованием сети интернет.

Согласно ст.434 Гражданского Кодекса РФ договор в письменной форме может быть заключен с помощью составления одного документа, подписанного сторонами. Также договор в письменной форме может быть заключен путём обмена документами посредством почтовой, телефонной, электронной или иной связи, которая позволяет достоверно установить, что документ исходит от стороны по договору.

Когда участниками электронной коммерции заключается договор купли-продажи товаров через интернет, то письменную форму можно считать соблюденной в следующих случаях:

- между сторонами был осуществлен обмен документацией с помощью электронных коммуникаций (например: покупатель отправил продавцу бланк заказа товара, который им заполнен), а также были подписаны документы, направляемые сторонами друг другу с помощью электронно-цифровой подписи.

- предложение, которое содержит все признаки оферты, было размещено продавцом товара в интернете. Покупателем же, который решил воспользоваться этим предложением, совершен ряд действий, которые направлены на выполнение условий этой оферты – заключение договора купли-продажа (например: заплатил деньги).

Необходимо отметить, что в России действует ГОСТ Р 52292-2004 «Информационная технология». Данный стандарт устанавливает определения и термины в области электронного обмена информацией.

В данном ГОСТе введены базовые понятия, на основе которых могут быть основаны последующие уточнения. Основные правовые вопросы, которые необходимо обговорить сторонам сделки при заключении Соглашения об электронном обмене данными следующие:

- цели и сфера действия соглашения;
- техническое приложения;
- внесение изменений и дополнений;
- стандартизация сообщений;
- получение и подтверждение получения сообщения по системе электронной обработки данных (далее ЭОД);
- обработка сообщений по ЭОД;
- защита сообщений;
- регистрация, запись, хранение сообщений по ЭОД;
- посредники;
- заключение договора-операции по электронной связи;
- юридическая сила сообщений по ЭОД и их допустимость в качестве доказательства;
- защита персональных данных;
- разрешение спорных вопросов;
- прекращение действия соглашения;

Соглашение вступает в силу со дня его подписания. Любая из сторон в праве прекратить действие Соглашения с уведомлением не менее, чем за один месяц до прекращения, направляемым заказной почтой или другим способом, который согласован между сторонами.

Очень динамично рынок электронной коммерции развивается в последние 20 лет. Это можно обосновать стремительным ростом количества интернет-пользователей, а также увеличением влияния социальных сетей и динамичным развитием систем электронных платежей.

Существуют категории, на которые подразделяется электронная коммерция. Как правило, такое размежевание проводится по целевой группе потребителей.

1. Схема В2В или бизнес-бизнес.

Принцип осуществления подобного взаимодействия следующий: предприятие торгует с другим предприятием.

В2В – это одно из самых перспективных и активно развивающихся направлений электронной коммерции на сегодняшний день. Интернет-платформы дают возможность значительно упростить проведение операций на всех этапах, сделать торговлю более оперативной и прозрачной.

Пример сделки В2В: продажа шаблонов для сайта организациям для последующего использования в качестве основы дизайна собственного веб-ресурса организации

2. Схема В2С или бизнес-потребитель.

В этом случае предприятие торгует уже напрямую с клиентом (физическим лицом). Речь, как правило, идет о розничной реализации товаров. Клиенту такой способ совершения коммерческой операции дает возможность упростить и ускорить процедуру покупки. Не приходится идти в магазин, а достаточно просмотреть все необходимое на сайте поставщика, выбрать нужную конфигурацию и заказать продукт с доставкой.

Примеры этого вида торговли — традиционные Интернет-магазины, направленные на целевую группу непосредственных потребителей товаров. К данной категории и будет относиться интернет-магазин ООО «Европа».

3. Схема С2С или потребитель-потребитель.

Данный способ предполагает совершение сделок между двумя потребителями, ни один из которых не является предпринимателем в юридическом смысле слова. Коммерция по схеме С2С осуществляется на сайтах Интернет-аукционов. Для клиентов таких систем основное удобство заключается в несколько более низкой цене товара, по сравнению с его стоимостью в магазинах.

Помимо описанных выше существует также и несколько других категорий электронной коммерции. Они не пользуются популярностью, но все же применяются в некоторых случаях. Речь идет о взаимодействии как предпринимателей, так и потребителей с государственными структурами.

3. ПРОЕКТНАЯ ЧАСТЬ

3.1. Мероприятия, необходимые при создании интернет – магазина ООО «Европа»

Целью развития ООО «Европа» является создание на базе существующего магазина «Европа» интернет-магазина с комплексом услуг для организации более удобного, быстрого и выгодного обслуживания покупателей, а так же для увеличения выручки магазина.

В современности все большую популярность набирают интернет - магазины. Согласно исследованиям зарубежных специалистов, российская интернет торговля является одной из наиболее привлекательной, в следствии ее низкого насыщения.

Также интернет торговля является одной из перспективных сфер торговли, так как емкость рынка еще велика, а заполнен он лишь на малую часть.

Целью открытия интернет-магазина является привлечение клиентов не только по Санкт-Петербургу, но и по другим городам России. Из-за снижения затрат при открытии интернет-магазина ООО «Европа» может предложить более конкурентную цену товара своим покупателям.

При открытии интернет магазина прибыль увеличится из-за следующих причин:

- 1) увеличение количества покупателей;
- 2) статистика по России;

Люди на сегодняшний день ищут любую возможность сэкономить свое время, поэтому предпочитают приобретать товары через интернет.

Как показывает статистика, количество покупок, совершенных через интернет увеличивается, уже более 100 миллионов человек во всем мире совершили хотя бы одну покупку в интернет-магазинах. Сам рынок электронной коммерции в РФ прогнозирует свой рост в 3 раза за ближайшие четыре года.

В сфере продажи товаров для детей очень важно позиционировать свой магазин для конкретных целевых групп. Целевая группа ООО «Европа» - брендовые товары для детей. Товары для детей, как показывает практика, является очень удачным направлением. Основными факторами, влияющими на рост рынка детских товаров в России, являются увеличение рождаемости, которое стимулируется активной государственной политикой, рост доходов населения и развитие культуры потребления детских товаров.

По данным статистики владельцев интернет-магазина в данной сфере, доход колеблется от 20 000 руб. до 150 000 руб. По данным

существующих интернет-магазинов прибыль вновь открываемых составляет около 20 процентов.

3) расширение ассортимента продукции.

В состав ассортимента продукции будут включены дополнительные категории товаров.

Рассмотрим подробнее в таблице 5 ассортимент продукции ООО «Европа» до расширения на 2015г.

Таблица 5 – Ассортимент товаров ООО «Европа» на 2015г

Категория	Товары
Летние товары	Бассейны, горки для детей, детские качели, игровая мебель, игровые комплексы, мячи, надувные товары, палатки, радиоуправляемые модели, спортивные игры
Игрушки	Головоломки, игрушки для самых маленьких, железные дороги, игровые наборы, интерактивные игрушки, конструкторы, куклы, модели транспорта, музыкальные игрушки, наборы для творчества, настольные игры, оптические приборы, оружие, пазлы, развивающие игрушки, ролевые игры, солдатики, фигурки, трансформеры, роботы, электронные игры
Обувь	Босоножки/сандалии, кеды/кроссовки, пинетки, сапоги, туфли / мокасины, ботинки
Одежда	Для девочек, для мальчиков
Электромобили, мотоциклы	Электромобили, мотоциклы

Ниже в таблице 6 рассмотрим дополнительный ассортимент товара при открытии интернет-магазина.

Таблица 6 – Расширение ассортимента товаров при открытии интернет-магазина, внедрении проекта

Категория	Товары
Для малышей	Автокресла, ванночки, аксессуары, для кормления, для стирки, уборки, коляски, кресла – качалки, кровати, мамам, будущим мамам, манежи, пеленальные столики, переноски, постельное белье, пустышки, соски, ходунки
Школьные товары	Тетради, карандаши, ручки, пеналы, рюкзаки, все для рисования, лепки, школьная форма
Гигиенические средства	Уход за телом

Вводимые мероприятия будут способствовать увеличению реализации продукции, при этом сокращая издержки, т.к. в процессе функционирования интернет-магазина не требуются большие торговые площади. Расположение магазина не имеет решающего значения, также не требуется специального оформления помещения и закупки торгового оборудования и инвентаря. Главное – интернет-магазин не требует большого штата сотрудников. Кроме того, оперативная доставка и онлайн заказ/продажа увеличивают комфорт для клиента при совершении покупки, а следовательно увеличивает число покупателей для ООО «Европа».

Целевой аудиторией интернет магазина будет часть населения в возрасте от 21 до 50 лет (около 70%), потому что как правило, самыми активными пользователями интернета является именно эта группа населения. А следовательно люди в этом возрасте являются самыми активными покупателями.

На создаваемом сайте будет раздел по обмену информацией с клиентами, где они выскажут свое мнение о качестве сервиса и недостатках интернет-магазина. Будет проводиться анкетирование на сайте, для того, чтобы посетители рассказывали, какой у них возраст, какие предпочтения, образование, какая направленность товаров их больше всего интересует. Эта информация поможет изменять интернет-магазин в лучшую сторону, вовремя вносить те изменения, которые помогут в постоянном увеличении объема продаж.

Проект планируется начать реализовывать в июле 2016 года, закончить в декабре 2016 года. Планируемый месяц открытия интернет-магазина – август - сентябрь 2016 года.

В интернет-магазине необходимо будет вести бухгалтерский и налоговый учет расходов на его создание, работу и обслуживание.

Рассмотрим мероприятия, необходимые при создании интернет-магазина ООО «Европа»:

- 1) создание сайта, расходы на его создание;
- 2) принятие к бухгалтерскому и налоговому учету созданного сайта;
- 3) учет реализации товаров;
- 4) оформление первичных учетных документов.

Рассмотрим каждый пункт более подробно.

1. Создание сайта, расходы на его создание.

Бухгалтерский учет расходов на создание сайта:

Для создания интернет-магазина первым делом понадобится сайт. Для того чтобы ООО «Европа» могла использовать сайт, ей необходимо обладать исключительными правами на результат интеллектуальной деятельности либо получить право пользования сайтом на основании лицензионного договора, заключенного с правообладателем сайта. Учет затрат на создание сайта зависит от того, получает организация исключительные права на эти объекты интеллектуальной собственности (программы для ЭВМ) или нет.

ООО «Европа» будут переданы исключительные права на использование программного продукта. Предприятие в таком случае учитывает созданный сайт в бухгалтерском учете как нематериальные активы (далее НМА).

Затраты по созданию сайта будут являться первоначальной стоимостью этого НМА. К расходам по созданию сайта относятся израсходованные материальные ресурсы, оплата труда программистов, услуги сторонних организаций и тому подобное. Суммы НДС в первоначальную стоимость включаться не будут.

В бухгалтерском учете амортизация по сайту ООО «Европа» будет начисляться с 1-го числа месяца, следующего за месяцем, в котором он будет принят к бухгалтерскому учету как НМА (п.18 ПБУ 14/2000).

К учету сайт будет принят по окончании работ по его созданию, в момент размещения его в Интернет.

Рассмотрим на примере.

ООО «Европа» заключила авторский договор со специализированной фирмой ЗАО «Программист» на создание Интернет-сайта. За разработку дизайна ООО «Европа» заплатило 21 240

рублей (в том числе НДС – 3 240 рублей), за программное обеспечение, использование для сайта – 24 780 рублей (в том числе НДС 3 780 рублей).

Условиями договора предусмотрен переход всех исключительных прав на дизайн сайта сроком на пять лет без ограничения территории пользования. На программное обеспечение, разработанное для сайта, ООО «Европа» получило неисключительные права на воспроизведение, распространение и переработку без ограничения территории использования – также сроком на пять лет. ООО «Европа» получило на программное обеспечение неисключительны права, следовательно, оно не может учитывать сайт в составе НМА. Бухгалтер ООО «Европа» делает следующие проводки, представленные в таблице 7.

Таблица 7 – Проводки по примеру 1

Содержание хозяйственной операции	Дебет	Кредит	Сумма, руб.
отражены расходы на создание НМА	08	60	18 000
учтен НДС за разработку дизайна	19	60	3 240
отражено исключительное право на дизайн в составе НМА	04	08	18 000
принят к вычету НДС	68	19	3 240
отражены в составе расходов будущих периодов затраты на создание сайта	97	60	21 000
учтен НДС со стоимости работ по созданию программного обеспечения сайта	19	60	3 780
принят к вычету НДС	68	19	3 780
отражена стоимость работ ЗАО «Программист»	60	51	46 020

Далее ежемесячно в течении пяти лет бухгалтер ООО «Европа» делает следующие записи:

Д 04 К 05 – 300 руб. – начислена амортизация НМА (18 000/60 месяцев).

Д 44 К 97 – 350 руб. – учтена в состав затрат 1/60 стоимости программного обеспечения.

Расходы ООО «Европа», уплаченные за обновление сайта, признаются в бухгалтерском учете расходами по обычным видам деятельности.

Налоговый учет расходов на создание сайта:

Так как ООО «Европа» переходят исключительные права на использование программного продукта, как сказано выше, то организация учитывает созданный сайт в налоговом учете как НМА.

Согласно ст.257 НК РФ НМА признаются приобретенные и (или) созданные налогоплательщиком результаты интеллектуальной деятельности или иные объекты интеллектуальной собственности (исключительные права на них), используемые в производстве продукции (выполнение работ, оказание услуг) или для управления нужд организации.

Для целей налогообложения прибыли первоначальная стоимость сайта как НМА определяется из фактических расходов на его приобретение (создание) и доведение до состояния, пригодного для использования, за исключением НДС и акцизов, кроме случаев предусмотренных НК РФ.

Расходы ООО «Европа» по созданию сайта, посредством которого она реализует свои товары (работы, услуги) соответствуют требованиям ст.252 НК РФ. Для целей налогообложения они признаются по мере начисления амортизации.

2. Принятие к бухгалтерскому и налоговому учету созданного сайта.

В бухгалтерском учете созданный сайт, исключительные права на который принадлежит организации, является НМА, так как выполняются все условия принятия к бухгалтерскому учету данного объекта в качестве НМА. (пп. 3,4 ПБУ 14/2007 № 153н).

Сайт принимают к учету по фактической (первоначальной) стоимости, определенной по состоянию на дату принятия его к учету. Фактической стоимостью сайта признают сумму затрат на его приобретение, создание и обеспечение условий для использования этого актива в запланированных целях. (пп. 6,7,9 ПБУ 14/2007). К таким затратам относят стоимость работы программистов, страховые взносы с сумм оплаты их труда, амортизация основных средств, а также затраты

на первоначальную регистрацию доменного имени и услуги хостинга, так как без них сайт не может быть использован в целях его создания.

Проанализируем подробнее как происходит отражение в учете регистрация доменного имени и услуги хостинга.

2.1. Регистрация доменного имени.

Отражение в бухгалтерском учете регистрации доменного имени:

Данное имя присваивается сайту в обязательном порядке после того, как ООО «Европа» этот сайт создаст.

Домен – это адрес сайта, это уникальное имя в Интернете, открыв которое, откроется определенный сайт.

Автономная некоммерческая организация «Региональный Сетевой Информационный Центр» будет осуществлять обязательную регистрацию доменного имени для ООО «Европа». По истечению года ООО «Европа» будет необходимо продлить регистрацию доменного имени и так необходимо будет делать каждый год. (Закон РФ от 23.09.1992г №320-1 № «О товарных знаках, знаках обслуживания и наименованиях мест происхождения товаров»).

Доменное имя не является продуктом интеллектуальной деятельности, следовательно расходы на его регистрацию нельзя признать расходами на приобретение объекта НМА, так как они не соответствуют условиям. (п.3 ПБУ 14/2007). Однако без доменного имени сайт функционировать не может. Так как сайт учитывается в составе НМА, то расходы на первичную регистрацию доменного имени бухгалтер ООО «Европа» включит в его первоначальную стоимость:

Д 08 субсчет «Создание нематериальных активов» К60 (76) – учтены расходы на первичную регистрацию доменного имени сайта.

Этот порядок следует из п.9 ПБУ 14/2007.

Отражение в налоговом учете регистрации доменного имени:

По тем же причинам доменное имя не является НМА и в целях налогообложения прибыли. ООО «Европа» будет учитывать свой сайт в составе НМА, из этого следует что расходы на первичную регистрацию доменного имени тоже включит в его первоначальную стоимость. Такой вывод следует из п.3 т.257 НК РФ.

2.2. Услуги хостинга.

После создания сайта и регистрации доменного имени ООО «Европе» необходимо заключить договор с провайдером на услуги хостинга (аренда дискового пространства).

Хостинг-это услуга по предоставлению ресурсов для размещения информации на сервере, постоянно находящемся в сети(интернет).

Провайдеры за вознаграждение, установленное договором, предоставят предприятию в аренду дисковое пространство на своем сервере, которое постоянно подключено к Интернету, для размещения

на нем сайта. Также провайдеры обеспечивают ООО «Европе» администрирование сайта, в том числе его техническое обслуживание и регистрацию в различных поисковых системах Интернет.

Отражение в бухгалтерском учете услуги хостинга:

В бухгалтерском учете расходы на хостинг ООО «Европа» отнесет к прочим затратам по обычным видам деятельности. После заключения договора хостинга предприятию необходимо ежемесячно перечислять плату за услуги провайдеру, расходы по которой списываются на счет 44 «Расходы а продажу», в том месяце, за который оплачены услуги хостинга.

Отражение в налоговом учете услуги хостинга:

Для целей налогообложения прибыли расходы на услуги хостинга относятся к прочим, связанным с производством и реализацией.

Согласно подпункту 3 п.7 ст. 272 НК РФ расходы на услуги хостинга в налоговом учете в ООО «Европа» будут признаны на последний день отчетного (налогового) периода.

3. Учет реализации товаров.

Учет реализации товаров в организации зависит от способа расчета за приобретаемый товар между покупателем и продавцом.

Момент реализации товаров – это момент, в который товары, отгруженные или отпущенные покупателю, считаются проданными. Имеется несколько методов:

- если моментом реализации товаров является их оплата и применяется счет 45 «Товары отгруженные».

- если реализация определяется по моменту отгрузки и отражается в учете (Кредит счета 90.01.1) на основании документов на отгрузку.

Моментом реализации товаров в ООО «Европа» является их оплата, следовательно, как сказано выше, ценности, отгруженные покупателю, до получения за них денег будут учитываться на счете 45 "Товары отгруженные". Основанием для записей по дебету этого счета являются документы на отгрузку.

Рассмотрим на примере.

Д 45 К 41.1 – отражены в учете товары отгруженные;

Д 62 К 90.01.1 – отражена реализация товаров;

Д 90.03 К 68.02 – отражен НДС при реализации товаров;

Д 91.02.1. К 45 – отражена себестоимость отгруженных товаров;

Д 51,50 К 62 – поступили деньги от покупателя.

В интернет – магазине ООО «Европа», как и в любом другом, возможен возврат товара покупателю.

Правовые аспекты возврата товаров установлены гражданским законодательством (глава 30 «Купля-продажа ГК РФ») и Законом РФ «О защите прав потребителей». Постановлением Правительства РФ от 27.09.2001 г. №612 утверждены Правила товаров дистанционным способом. В соответствии с Законом о защите прав потребителей ООО «Европа» будет возвращать товар в нескольких случаях, а именно:

- в случае не предоставления покупателю всей необходимой информации о товаре;
- в случае продажи покупателю товара не надлежащего качества;
- в случае продажи покупателю товара надлежащего качества, который не подходит покупателю по каким-либо причинам.

Отражение в учете возврата товара покупателю будет зависит от причины возврата товара.

Рассмотрим на конкретном примере порядок возврата товара, приобретенного в интернет-магазине ООО «Европа»:

Покупатель заказал через ООО «Европа» детскую куртку стоимостью 2 700 руб. Товар был доставлен курьером, оплачен наличными денежными средствами. Курьер выдал покупателю кассовый и товарный чеки. Через три дня покупатель обратился в магазин с требованиями замены на аналогичный товар большего размера. В магазине не оказалось данного размера, поэтому покупатель попросил вернуть ему денежные средства и предоставил чеки. Покупная цена детской куртки составляет 1 700 руб. Операции по возврату бухгалтером организации будут отражены следующим образом, представленные в таблице 8.

Таблица 8 – Проводки по примеру 2

Содержание хозяйственной операции	Дебет	Кредит	Сумма, руб.
отражено поступление денежных средств от покупателя	50	76	2 700
СТОРНО! Отражена выручка от продажи;	76	90	2 700
СТОРНО! Списана себестоимость реализованной детской куртки	90	41	1 700

Продолжение таблицы 8

Содержание хозяйственной операции	Дебет	Кредит	Сумма, руб.
начислен НДС	90	68	412
возвращены денежные средства покупателю	76	50	2 700

4. Оформление первичных учетных документов.

С каждым днем увеличивается количество приобретаемых товаров через интернет. Еще 10 лет назад данный вид торговли казался каким-то нереальным. Сегодня же он выигршно конкурирует по сравнению с традиционными способами продажи товара. Электронная торговля относится к розничной торговле, которая ведется через компьютерные сети.

Данный вид сделок оформляется договором розничной купли-продажи на условиях публичной оферты вне места нахождения товара. Особенность данного вида заключается в том, что отсутствует непосредственный контакт покупателя с товаром, который приобретает.

Иначе говоря, покупка осуществляется по описаниям, фотографиям товара с помощью средств связи.

При такой торговле взаимоотношения покупателя и продавца называют дистанционным. [11] Важно сказать, что действующим законодательством не предусмотрен специальный порядок документального оформления продаж через интернет. В связи с этим фактом торговля через интернет является наиболее рискованным сектором бизнеса.

Также законодательством не установлен порядок документального оформления операций, которые осуществляются через интернет. Исключением являются банковские операции по системе «клиент-банк». В связи с выше перечисленным основными покупателями интернет товаров являются физические лица. Однако и здесь зачастую случаются конфликты между покупателем и продавцом в следствии законодательной неурегулированности документального оформления. Например: отказ покупателя от оплаты доставленного ему

товара. Решить эту и другие проблемы, опираясь на действующее законодательство практически невозможно.

Из этого следует, что организация (продавец) должна уделить особое внимание документальному оформлению продаж в интернет-магазине.

В Правилах продажи товаров дистанционным способом говорится, что договор считается заключенным с момента выдачи продавцом покупателю кассового или товарного чека или иного документа, который подтверждает оплату товара, либо с момента получения продавцом сообщения о намерении покупателя приобрести товар. (п. 20 Правил, утв. пост. Правительства РФ от 27.09.2007 № 612)

Если покупатель оплачивает товар в ООО «Европа» наличными деньгами, то интернет-магазин оформляет кассовый чек. (п. 3 ст. 2 Федерального закона).

В основном, как показывает практика, интернет-магазины пробивают кассовый чек заранее, до момента получения оплаты от покупателя. С этим кассовым чеком курьер едет к покупателю, далее получает оплату за товар от покупателя, возвращается в магазин и сдает выручку в кассу.

Такой порядок, как правило, не влечет рисков при условии, что выручка будет оприходована в кассу в день ее получения курьером. В противном случае организация может быть привлечена к административной ответственности.

Если же оплата товара будет происходить в безналичной форме, то необходимость применять контрольно-кассовую технику (ККТ) и, соответственно, выдавать кассовый чек у интернет-магазина ООО «Европа» не возникает.

Для подтверждения факта реализации и оплаты товара покупателем - физическим лицом в безналичной форме достаточно оформить товарный чек (накладную, акт приема-передачи товара) в разработанной самостоятельно с учетом требований, предъявляемых к первичным документам, форме или товарную накладную по форме № ТОРГ-12.

Товарная накладная - является одним из документов, благодаря которым организации могут оформить и зафиксировать переход прав собственности на товарно-материальные ценности (ТМЦ) или товар.

3.2. Оплата в интернет-магазине ООО «Европа»

Главной составляющей успеха открываемого интернет магазина является удобство клиентов. То есть у пользователей не должно возникать проблем с оплатой в интернет-магазине. Именно поэтому

ООО «Европа» с ответственностью подходит к выбору системы оплаты для открываемого интернет-магазина.

Так как в ООО «Европа» оплата производится лишь наличными и банковской картой, то ниже рассмотрим способы оплаты для организации при открытии интернет-магазина, выбранные данным предприятием:

- Оплата наличными курьеру

Это один из самых простых способов оплаты товара. После того как покупатель оформил заказ на товар, курьер проверяет все сведения, которые необходимы для доставки и отправляют товар по адресу.

Покупатель рассчитывается за доставленный товар наличными денежными средствами, которые не вносятся в кассу предприятия, а передаются курьеру. Вместе с курьером ООО «Европа» должна будет передать накладную и кассовый чек, то есть, чек выдается раньше оплаты товара.

Когда покупатель отказался от товара, то кассовый чек необходимо аннулировать. В данной ситуации у ООО «Европа» может возникнуть вопрос о порядке применения контрольно-кассовой техники (далее ККТ).

В п. 3 ст. 2 ФЗ от 22 мая 2003 г. №54-ФЗ «О применении контрольно-кассовой техники при осуществлении наличных денежных расчетов и (или) расчетов с использованием платежных карт» (далее Закон №54-ФЗ) перечислены виды деятельности, при осуществлении которых организации и индивидуальные предприниматели могут осуществлять наличные денежные расчеты и (или) расчеты с использованием платежных карт без применений ККТ. Законом №54-ФЗ не предусмотрено освобождение от обязательного применения ККТ организаций и индивидуальных предпринимателей, осуществляющих продажу товаров через Интернет-магазины, в том числе и с доставкой их покупателям на дом. Таким образом, при осуществлении продажи товаров с доставкой на дом покупателям за наличный расчет ООО «Европе» необходимо будет применять ККТ.

В бухгалтерском учете (согласно п.5 ПБУ 9/99), доходами от обычных видов деятельности является выручка от продажи продукции и товаров, поступления, связанные с выполнением работ, оказанием услуг. Выручка интернет-магазина ООО «Европа» от проданных товаров будет являться доходом от обычных видов деятельности, который отражается в момент передачи товара от продавца покупателю (п. 12 ПБУ 9/99).

- Оплата электронными деньгами

При данном способе электронные деньги находятся в электронном кошельке. При покупке того или иного товара денежные

средства из «электронного кошелька» покупателя зачисляются в «электронный кошелек» интернет магазина. Переводятся электронные деньги с помощью специальной программы, которая размещена на официальном сайте той или иной системы.

Для расчетов электронными деньгами ООО «Европе» необходимо будет открыть специальный счет – «электронный кошелек» - в той или иной платежной системе, заключив с ней договор. В соответствии сп.7 ст.10 Закона 2161-ФЗ, у организации потребуют некоторые сведения, например ИНН, адрес и т.д. Если не сообщить этих сведений, счет в электронную платежную систему не откроют. Для упрощения работы ООО «Европа» приняла решение открыть новый счет не в электронной платежной системе, а в банке. Для этого необходимо сообщить в ИФНС.

Средства, которые ООО «Европа» переведет в электронный кошелек, будут отражены счете 55 «Специальные счета в банках». Данный счет также предназначен для обобщения информации о наличии и движении денег на текущих, особых и иных специальных счетах (Инструкция по применению Плана счетов бухгалтерского учета №94н). Действительно, электронные деньги вполне соответствуют такому определению, и в подтверждении такой позиции можно сослаться на Закон «161-ФЗ.

Для учета электронных денежных средств организация заведет субсчет «Электронные деньги». Аналитический учет на нем можно вести по каждой платежной системе и (или) по виду электронных денег. Этот факт будет отражен в учетной политике.

При расчетах электронными деньгами комиссию за проведение платежа система, как правило, взимает с покупателя, поэтому у ООО «Европа» издержек возникать не должно.

Операции с электронными деньгами бухгалтер ООО «Европа» будет отражать на счете 55. Рассмотрим на примере:

Д 55 субсчет «Электронные деньги» К 62 – получена оплата от покупателя;

Для отражения операций по бухгалтерскому и налоговому учету в ООО «Европа» главному бухгалтеру необходимо будет использовать «Отчет оператора об оборотах по электронному кошельку».

Существует различное множество видов электронных денег. ООО «Европа» выбрала следующие:

- WebMoney Transfer -- крупнейшая и самая распространенная электронная платежная система, построенная на основе электронных кошельков, введена в действие с 26 ноября 1998 г. Функционирование данной системы полностью основывается на принципах предоплаченных инструментов розничных интернет-платежей.

- Яндекс деньги - второй по популярности сервис в интернете.

При этом способе и продавец и покупатель защищены государством от недобросовестных действий. А именно: покупатель получает Online чек оплаты товара у конкретного продавца, а продавец – гарантированную оплату за товар (средства с яндекс-кошелька переводятся на расчетный счет магазина), а также полный комплект бухгалтерской документации.

- Qiwi кошелек – платежный сервис, предназначенный для оплаты различных повседневных услуг, от мобильной связи до банковских кредитов. Особенность состоит в том, что оплата может производиться как наличными в сети платежных терминалов Qiwi, так и через интернет-сервис и приложения для мобильных устройств.

- Оплата наложенным платежом

Это способ торговли по почте Выглядит он так: заказчик расплачивается за товар на почте только в момент получения, а заказанный товар высылается бандеролью (или посылкой) по указанному адресу.

С точки зрения гражданского права, посылочная торговля – один из видов розничной торговли (ст. 497 ГК).

Выручка от продаж является в бухгалтерском учете доходом от обычных видов деятельности (п. ПБУ 9/99).

Выручка наложенным платежом в ООО «Европа» будет признаваться на дату передачи товара почтовой службе. На эту дату бухгалтер организации сделает запись:

Д 62 К 90.1 – отражена выручка от реализации товара;

Д 90.3 К 68 субсчет «Расчеты по НДС» - начислен НДС;

Д 90.2 К 41 – списана себестоимость проданного товара.

После того, как покупатель в месте назначения заберет товар у почтового оператора и оплатит покупку, оператор направит на расчетный счет ООО «Европа» денежные средства. В момент поступления денег на расчетный счет бухгалтер ООО «Европа» сделает следующие проводки:

Д 51 К 76 – возврат денежных средств от прочих дебиторов;

Д 76 К 62 – поступили средства от покупателя через постового оператора.

Бухгалтеру ООО «Европа» согласно п.12 ПБУ 9/99 необходимо отражать реализацию в бухгалтерском учете, когда право собственности на товар переходит от продавца к покупателю. Согласно ст.223 ГК право собственности на товар переходит в момент его передачи, если иное не предусмотрено в договоре.

В налоговом учете выручка от продаж товара почтой относится к доходам от реализации (подпункт 1 п.1 ст.248 НК).

- Оплата банковской картой

При данном способе расчетов ООО «Европа» необходимо сначала зарегистрироваться на сайте системы электронных платежей. Для этого необходимо оформить заявку. После обработки заявки организации присвоят идентификационный номер (личный код) в системе платежей. Для проведения расчетов между банком и ООО «Европа» будет заключен договор Интернет – эквайринг.

По такому договору банк открывает Интернет – магазину счет, на который клиенты будут перечислять платежи по электронным картам. Услуги банка не бесплатные, поэтому на подключение к системе электронных платежей, за перевод денежных средств расчетному банку ООО «Европа» будет выплачивать вознаграждение.

Каждый день банк будет направлять на электронный адрес организации выписку о проведенных операциях. После получения данной выписки будет осуществлена доставка товара покупателю интернет-магазина ООО «Европа». Рассмотрим на конкретном примере:

Покупатель оплатил через интернет-магазин ООО «Европа» вертолет на пульте управления, стоимость которого 4 560 рублей (в том числе НДС – 696 руб.), торговая наценка на вертолет составляет 760 руб. Доставку товара осуществляет курьер ООО «Европа». Расходы ООО «Европа», которые связаны с доставкой данного товара составили 680 руб.(в том числе НДС – 104 руб.). Стоимость услуг банка за проведение платежей составляет 1% от суммы платежа, которая списывается сразу с расчетного счета магазина. Товары в Интернет магазине учитываются по продажным ценам. Для целей налогообложения прибыли, доходы и расходы определяются методом начисления.

Бухгалтером ООО «Европа» будут сделаны следующие записи, приведенные в таблице 9:

Таблица 9 – Проводки по примеру 3

Содержание хозяйственной операции	Дебет	Кредит	Сумма, руб.
произведена оплата вертолета, заказанного в магазине, через интернет-банк	57	62	4 560
поступила предоплата за вертолет, проведенная через систему Интернет-банк	51	57	4 560
отражена стоимость услуг банка (4 560 * 1%);	91	76	45,6
списана с расчетного счета стоимость проведения платежа через Интернет-банк	60	51	45,6
отражена выручка от продажи вертолета	62	90	4 560
отражена сумма НДС	90	68	696
принята к вычету сумма НДС	68	62	696
списана стоимость вертолета	90	41	4 560

Расходы на услуги банков, включая услуги, связанные с продажей иностранной валюты взыскания налога, сбора, пеней и

штрафа в порядке, предусмотренном ст. 46 НК РФ, с установкой и эксплуатацией электронных систем документооборота между банком и клиентами в том числе систем «клиент-банк» учитываются в составе внереализационных расходов, не связанных с производством и реализацией (подпункт 15 п. 1 ст. 265 НК РФ).

4. ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ОБОСНОВАНИЕ ПРЕДЛОЖЕННЫХ МЕРОПРИЯТИЙ

Для того чтобы организация могла приумножить свою прибыль, и как следствие увеличить оборотные средства организации. Рекомендуется на базе существующего магазина «Европа» открыть интернет-магазин с комплексом услуг.

В 2015 году в ассортимент продукции магазина «Европа» входили:

- летние товары;
- игрушки;
- обувь, одежда;
- электромобили;
- мотоциклы;

В состав ассортимента продукции интернет-магазина предлагается включить:

- одежду для детей от года до семи лет;
- одежду для школьников;
- канцелярские товары;
- товары для творчества.
- гигиенические средства

Реализация проекта предлагается своими силами, за счет собственных средств организации. Следовательно предлагается первоначальные затраты покрыть собственными средствами организации, а все издержки возникающие в следствии осуществления проекта покрывать за счет прибыли от продаж предлагаемого к внедрению интернет –магазина.

Для реализации проекта по открытию интернет-магазина ООО «Европа» придется понести единовременные затраты. Рассмотрим их подробнее:

- разработка и создание сайта. На это уйдет порядка 120 000руб.;
- регистрация домена, которая составит 600 руб.;
- покупка хостига – 1 500 руб.;
- оргтехника – 6 000 руб.;
- покупка контрольно-кассовой машины (ККМ) – 25 000 руб.;
- приобретение телефонного номера – 6 400 руб.;
- подключение к интернету – 1 000;
- разработка пдатформы – 50 000 руб.. Платформа – это программа, обеспечивающая работу интернет магазина.

Представим данные затраты в таблице 10 для большей наглядности.

Таблица 10 - Единовременные затраты на открытие интернет-магазина ООО «Европа», руб.

Статья затрат	Сумма, руб.
Разработка и создание сайта, регистрация домена, покупка хостинга.	122 100
Покупка компьютеров и оргтехники	18 000
Контрольно-кассовая машина (ККМ)	25 000
Приобретение телефонного номера	6 400
Подключение к интернету	1 000
Разработка платформы -интернет магазина	50 000
Итого:	222 500

Таким образом можно сказать что для реализации проекта организации ООО «Европа» потребуется затратить единовременно для открытия интернет - магазина 222 500 рублей.

Представим постоянные затраты организации при реализации проекта в таблице 11.

Таблица 11 – Постоянные расходы ООО «Европа» при открытии интернет - магазина, руб./мес.

Наименование	Сумма расходов
Телефония и интернет	1 500
Непредвиденные расходы	20 000
З/п курьеру	15 400
Страховые взносы во внебюджетные фонды 30,2%	6 644
Обслуживание ККМ	333
Плата за домен	50
Итого:	43927

Представим постоянные затраты организации при реализации проекта в таблице 12, в расчете на квартал.

Таблица 12 – Постоянные расходы ООО «Европа» при открытии интернет - магазина, руб./квартал

Наименование	Сумма ежеквартальных расходов, руб.
Телефония и интернет	6000
Непредвиденные расходы	80 000
З/п курьеру	61600

Продолжение таблицы 12

Наименование	Сумма ежеквартальных расходов, руб.
Страховые взносы во внебюджетные фонды	26576
Обслуживание ККМ	1332
Плата за домен	200
Итого:	175708

Следовательно постоянные затраты по проекту на квартал составят 175708 рублей.

Осуществив с данными затратами проект по внедрению мероприятий на открытие интернет-магазина в работу организации, ООО «Европа» получит дополнительную прибыль. Как говорилось ранее в пункте 3.1 данной работы, организация может предполагать увеличение показателя прибыли от продаж на 20 %. Это произойдет за счет: увеличения количества покупателей, статистики по России и расширения ассортимента продукции.

Прибыль от продаж в 2015 году составляла 998 000. руб. И поскольку ООО «Европа» добавит в свой ассортимент дополнительные товары, перечисленные выше, то прибыль организации возрастет на 20 процентов, следовательно прибыль от продаж в 2016 году будет составлять 1197600 рублей

Таким образом от внедрения мероприятий для открытия интернет-магазина и применения их на практики организацией, дополнительная прибыль до налогообложения составит не менее 1197600. руб. в год, за квартал сумма дополнительной прибыли составит не менее 297900 рублей.

Рассмотрим в таблице 13 пример оценки коммерческой эффективности проекта.

Таблица 13 - Оценка коммерческой эффективности проекта

Номер шага	0	1	2	3	4
Длительность шага, квартал	0	1 квартал 2016 года	2 квартал 2016 года	3 квартал 2016 года	4 квартал 2016 года
Показатели					
Операционная деятельность					
1. Денежные притоки (стр.1.1 + стр. 1.2)		297900	297900	297900	297900
1.1. Ожидаемая дополнительная прибыль до налогообложения		297900	297900	297900	297900
2. Денежные оттоки (сумма строк 2.1+2.3)		200146,4	200146	200146	200146
2.1. Прирост постоянных издержек		175708	175708	175708	175708
2.2. Прибыль до налогов		122192	122192	122192	122192
2.3. Налог на прибыль		24438,4	24438,4	24438,4	24438,4
3. Сальдо денежного потока от операционной деятельности (стр.1 – стр.2)		97753,6	97753,6	97753,6	97753,6
Инвестиционная деятельность					
7. Сальдо двух потоков (чистые денежные поступления проекта) (стр.3 + стр.6)	-222500	97753,6	97753,6	97753,6	97753,6

Продолжение таблицы 13

Номер шага	0	1	2	3	4
Длительность шага, квартал	0	1 квартал 2016 года	2 квартал 2016 года	3 квартал 2016 года	4 квартал 2016 года
Показатели					
8. То же нарастающим итогом	-222500	-124746,4	-26992,8	70760,8	168514
9. Коэффициент дисконтирования (WACC=5%)	1,00	0,95	0,91	0,86	0,82
10. Чистые денежные поступления (стр.7 x стр.9)	-222500	93099	88665	84443	80422
11. NPV, руб.	-222500	-129401	-40736	43707	124129
12. PI		0,4	0,8	1,2	1,6
13. DPP, квартал	2,5				

Результаты расчетов можно представить графически на рисунке 5 представлен график изменения NPV по периодам реализации проекта.

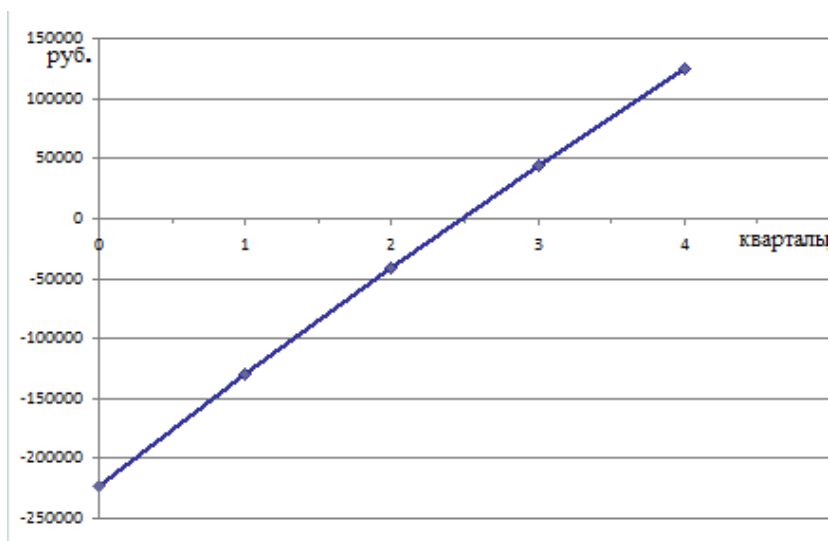


Рисунок 5- График изменения NPV по кварталам

Следовательно, из выше указанных данных представленных на рисунке 5 и в таблице 14, можно сказать что чистый дисконтированный доход (NPV) во втором квартале реализации проекта достигнет положительного значения. Значит организация начнет получать дополнительную прибыль в начале четвертого квартала, которую далее сможет использовать в основной деятельности.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Общество с ограниченной ответственностью «Европа» - уже на протяжении 16 лет является одной из ведущих фирм - поставщиков одежды и обуви известных мировых брендов, а также крупным поставщиком игрушек.

Как и любое предприятие ООО «Европа» имеет свою организационную структуру, с помощью которой осуществляет свою деятельность. Предприятие ООО «Европа» имеет функциональную организационную структуру управления.

В связи с широкими возможностями интернета, многие предприятия открывают интернет-магазины и ООО «Европа» не является исключением.

В наше время индустрия детских товаров представляет собой отрасль с высоким уровнем конкуренции. Все чаще открываются новые детские магазины, имеющие своей целью максимально полное удовлетворение потребностей потребителей. В сложившихся условиях для выживания, а тем более для захвата большей доли рынка организации ставят такие цели, достижение которых позволит им получить конкурентные преимущества. Вот и руководство ООО «Европа» приняло решение открыть интернет-магазин.

Интернет-торговля стала неотъемлемой частью экономики любого государства. Ранее люди с опаской относились к покупке товаров через интернет, но сейчас трудно найти человека, который хоть раз бы не воспользовался интернет-магазином. Показатели количества операций в данной сфере растут невероятно быстро, и она оказывает все большее и большее влияние на мировую экономику.

ООО «Европой» было предложено сделать своеобразный прорыв – проект, который позволит существенно нарастить выручку и надлежащим образом использовать накопленные ресурсы. Таким проектом стал интернет-магазин товаров организации.

Так как интернет-магазин является и торговой точкой и объектом авторских прав, то необходимо вести бухгалтерский и налоговый учет расходов на его создание, работу и обслуживание. При создании интернет-магазина для ООО «Европа» необходимо провести следующие мероприятия:

1. Создание сайта, расходы на его создание
2. Принятие к бухгалтерскому и налоговому учету созданного сайта
3. Учет реализации товаров
4. Оформление первичных учетных документов

В связи с результатами экономического анализа, который показывает, что внедрение интернет-магазина является оправданным,

задачи, поставленные в бакалаврской работе, решены, цель работы достигнута.

Практическая ценность результатов работы заключается в том, что они могут быть использованы организацией ООО «Европа» при планировании своей деятельности.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Гражданский кодекс Российской Федерации, часть первая от 30.11.1994 г. №51-ФЗ;
2. Гражданский кодекс Российской Федерации, часть вторая от 26.01.1996 N 14-ФЗ (ред. от 29.06.2015)
3. Гражданский кодекс Российской Федерации, часть четвертая от 18.12.2006 г. №230-ФЗ
4. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая) от 31.07.1998 N 146-ФЗ (ред. от 05.04.2016).
5. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 N 117-ФЗ (ред. от 05.04.2016) (с изм. и доп., вступающими в силу с 12.04.2016).
6. Федеральный закон РФ от 06.12.2011г. № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете»
7. Федеральный закон РФ от 27.07.2006г. N 149-ФЗ "Об информации, информационных технологиях и о защите информации"
8. Приказ Минфина РФ от 06.10.2008 N 106н (ред. от 27.04.2012) "Об утверждении положений по бухгалтерскому учету" (вместе с "Положением по бухгалтерскому учету "Учетная политика организации" (ПБУ 1/2008)".
9. Приказ Минфина РФ от 31.10.2000г. №94н «Об утверждении плана счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций и инструкции по его применению»;
10. Приказ Минфина РФ от 16 октября 2000 г. N 91н "Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету "Учет нематериальных активов" ПБУ 14/2000"
11. Потемкина Л. «Виртуальный» подотчет: покупки в интернет-магазине // Актуальная бухгалтерия. 2013
12. Аношкин А.А., Матусевич Р.О. Маркетинг территории в интернет-пространстве // Проблемы современной экономики. - 2012. - № 2. - С. 273-275.
13. Газани Бондо, Эвлин Корин Основы интернет-маркетинга // Перспективы науки. – 2012. - №3. – С. 110-113
14. Красильников В.С. Совершенствование системы финансового и налогового учета финансовых результатов на основе управления объемам продаж // Экономические и гуманитарные науки. 2012. № 4. С. 45-49.
15. Годин А.М. Маркетинг: Учебник.-М.: Инфра-М, 2005, 672 с.
16. Кузнецов М.А. Использование модели оптимизации управления продажами на машиностроительном предприятии в условиях

- кризиса // Вестник Московского государственного технического университета им. Н.Э. Баумана. Серия: Естественные науки. 2012. № 1. С. 100-107.
17. Мальчиков В.В. Управление продажами на основе статистик // Личные продажи. 2013. № 1. С. 24-31.
 18. Методические указания кафедры по выполнению бакалаврской работы, - URL: www.kafedrapik.ru.
 19. Михалкина Е.В., Савченко Д.А. Актуальные аспекты современной маркетинговой стратегии развития предприятия // Вестник Таганрогского института управления и экономики. - 2012. - № 2. - С. 86-89.
 20. Невес М.Ф., Кастро Л.Т.У. Инновационное планирование и управление продажами: авторская модель // Управление продажами. 2013. № 4. С. 246-257.
 21. Экономические науки. 2011. № 64. С. 276-280.
 22. Павлов К.В., Растворцева С.Н. Менеджмент и управление социально-экономической эффективностью: проблемы и задачи // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. – 2012. - № 4 (25). – С.28-34.
 23. Плющева Л.В. Управление экономическими отношениями в системе «покупатель-продавец» с помощью сенсорных маркетинговых коммуникаций // Экономический анализ: теория и практика. – 2011. - № 1 (130). - С. 54-62.
 24. Федеральный закон от 27 июля 2006 г. № 149-ФЗ «Об информации, информационных технологиях и о защите информации».
 25. Рогожкина Н. Система управления сбытовыми запасами: агрегированная оценка // Проблемы теории и практики управления. – 2013. - № 5. - С. 71-80.
 26. Романенкова О.Н., Громов О.В. Ключевые показатели веб-аналитики // Вестник Университета (Государственный университет управления). - 2011. - Т. 1. - С. 323-326.
 27. Постановление Правительства РФ от 27 сентября 2007 г. № 612 «Об утверждении Правил продажи товаров дистанционным способом».
 28. Романович В.К. Маркетинговая стратегия стимулирования продвижения товаров на рынок // Сервис в России и за рубежом. - 2012. - № 1. - С. 238-245.
 29. Система управления розничными продажами одного вида товара // Программные продукты и системы. 2012. № 1. С. 38. 0
 30. Степанова Н.В., Терпугов А.Ф. Управление ценой при продаже портящегося товара // Вестник Томского государственного университета. Управление, вычислительная техника и информатика. 2011. № 3. С. 27-39.

31. Тарасова Е.Е., Бойченко Н.А. Интернет-маркетинг: проблемы и направления развития // Вестник Белгородского университета потребительской кооперации. - 2012. - № 4. - С. 62-67.
32. Царев В. В., Кантарович А. А. Электронная коммерция. - СПб.: Питер, - 2011. - 320 с.

**ПРИЛОЖЕНИЕ А. ОТЧЕТ О ФИНАНСОВЫХ
РЕЗУЛЬТАТАХ ООО «ЕВРОПА»
2014-2015 ГГ.**

Пояснения ¹	Наименование показателя ²	За год <u>2015</u>	За год <u>2014</u>
	Выручка ³	16 825	11 516
	Себестоимость продаж	(15475)	(10633)
	Валовая прибыль (убыток)	1350	883
	Коммерческие расходы	(352)	(260)
	Управленческие расходы	()	()
	Прибыль (убыток) от продаж	998	623
	Доходы от участия в других организациях		
	Проценты к получению		
	Проценты к уплате	()	()
	Прочие доходы	43	26
	Прочие расходы	()	()
	Прибыль (убыток) до налогообложения	955	597
	Текущий налог на прибыль	()	()
	в т.ч. постоянные налоговые обязательства (активы)		
	Изменение отложенных налоговых обязательств		
	Изменение отложенных налоговых активов		
	Прочее	(147)	(143)
	Чистая прибыль (убыток)	808	454

Рисунок 3-Отчет о финансовых результатах 2014-2015гг.

**ПРИЛОЖЕНИЕ Б. ОТЧЕТ О ФИНАНСОВЫХ
РЕЗУЛЬТАТАХ ООО «ЕВРОПА» 2013-2014 ГГ.**

Пояснения 1	Наименование показателя 2	За год 2014	За год 2013
	Выручка 3	11 516	11 511
	Себестоимость продаж	(10633)	(10357)
	Валовая прибыль (убыток)	883	1154
	Коммерческие расходы	(260)	(130)
	Управленческие расходы	()	()
	Прибыль (убыток) от продаж	623	1024
	Доходы от участия в других организациях		
	Проценты к получению		
	Проценты к уплате	()	()
	Прочие доходы	26	52
	Прочие расходы	()	()
	Прибыль (убыток) до налогообложения		
	Текущий налог на прибыль	()	()
	в т.ч. постоянные налоговые обязательства (активы)		
	Изменение отложенных налоговых обязательств		
	Изменение отложенных налоговых активов		
	Прочее	(143)	(139)
	Чистая прибыль (убыток)	454	833

Рисунок 4-Отчет о финансовых результатах

**ПРИЛОЖЕНИЕ В. БУХГАЛТЕРСКИЙ
БАЛАНС ООО «ЕВРОПА» 2013-2015 Г.Г.**

По ясн ени я	Наименования показателей		На 31дека бря 2015г.	На 31дека бря 2014г.	На 31дека бря 2013г.
	АКТИВ				
	I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ				
	Нематериальные активы	1110			
	Результаты исследований и разработок	1120			
	Нематериальные поисковые активы	1130			
	Материальные поисковые активы	1140			
	Основные средства	1150			
	Доходные вложения в материальные ценности	1160			
	Финансовые вложения	1170			
	Отложенные налоговые активы	1180			
	Прочие внеоборотные активы	1190			
	Итого по разделу I	1100	33	217	314
	II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ				
	Запасы	1210	140	135	145
	Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	1220			
	Дебиторская задолженность	1230	10	254	244
	Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	1240	100,9	638	570
	Денежные средства и денежные эквиваленты	1250	432	457	483
	Прочие оборотные активы	1260			
	Итого по разделу II	1200	682,9	1484	1442
	БАЛАНС	1600			

Рисунок 5-Бухгалтерский баланс

Пояснения	Наименование показателя		На 31декабря 2015г.	На 31декабря 2014г.	На 31декабря 2013г.
	ПАССИВ				
	III. КАПИТАЛИ РЕЗЕРВЫ				
	Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	1310	10,0	10,0	10,0
	Собственные акции, выкупленные у акционеров	1320			
	Переоценка внеоборотных активов	1340			
	Добавочный капитал (без переоценки)	1350			
	Резервный капитал	1360			
	Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	1370			
	Итого по разделу III	1300	10,0	10,0	10,0
	IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА	1400	500	515	525
	Заемные средства	1410			
	Отложенные налоговые обязательства	1420			
	Оценочные обязательства	1430			
	Прочие обязательства	1450			
	Итого по разделу IV	1400	500	515	525
	V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА				
	Заемные средства	1510			
	Кредиторская задолженность	1520			
	Доходы будущих периодов	1530			
	Оценочные обязательства	1540			
	Прочие обязательства	1550			
	Итого по разделу V	1500	440	170	610
	БАЛАНС	1700	950	695	1145

Продолжение рисунка 5-Бухгалтерский баланс