

ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ АВТОНОМНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
**«БЕЛГОРОДСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ
ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»**
(Н И У « Б е л Г У »)

ИНСТИТУТ ЭКОНОМИКИ
КАФЕДРА УЧЕТА, АНАЛИЗА И АУДИТА

**УЧЕТ ПРОДАЖИ ПРОДУКЦИИ (РАБОТ, УСЛУГ) В ОРГАНИЗАЦИИ
ООО «ЛАБАЗЬ»**

Выпускная квалификационная работа
обучающегося по направлению подготовки 38.03.01 Экономика
профиль Бухгалтерский учет, анализ и аудит
очной формы обучения, группы 06001404
Кононыхиной Анастасии Сергеевны

Научный руководитель
к.э.н. доцент
Матвийчук Л.Н.

БЕЛГОРОД 2018

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	3
1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ УЧЁТА ПРОДАЖИ ПРОДУКЦИИ.....	6
1.1. Теоретические аспекты организации учета продажи готовой продукции.....	6
1.2. Нормативное регулирование учета продажи готовой продукции.....	13
2. ОРГАНИЗАЦИОННО - ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ПРЕДПРИЯТИЯ ООО «ЛАБАЗЪ».....	21
2.1. Организационная характеристика предприятия ООО «Лабазъ».....	21
2.2. Анализ финансового состояния предприятия ООО «Лабазъ».....	27
2.3. Характеристика организации ведения бухгалтерского учёта в ООО «Лабазъ»	32
3. БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ ПРОДАЖИ ГОТОВОЙ ПРОДУКЦИИ В ООО «ЛАБАЗЪ»	37
3.1. Первичный учёт продажи готовой продукции	37
3.2. Синтетический и аналитический учёт продажи продукции.....	41
3.3. Отражение информации о финансовых результатах от продажи в бухгалтерской (финансовой) отчётности.....	48
3.4. Пути совершенствования учёта продаж продукции в ООО «Лабазъ».....	52
ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....	61
СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ	65
ПРИЛОЖЕНИЯ.....	70

ВВЕДЕНИЕ

Результатом деятельности любого производственного предприятия является продажа продукции (работ, услуг). В результате продажи продукции, выполненных работ, оказанных услуг создается возможность из полученной выручки произвести оплату приобретенных имущества, сырья и материалов, рассчитаться с работниками по оплате труда, с бюджетом по налогам и сборам, по платежам во внебюджетные фонды, с банком по кредитам. Продажа продукции, работ и услуг должна обеспечить не только возмещение расходов на производство и сбыт, но и получение прибыли - одного из важнейших источников расширения производства, обновления, модернизации и реконструкции основных средств, увеличения объема выпуска продукции. Для того чтобы правильно и своевременно осуществлять учет результатов производственной деятельности организация должна выбрать и закрепить в своей учетной политике ряд основополагающих принципов и методов по учету готовой продукции и ее продажи, варианты которых изложены и закреплены в законодательных актах и рекомендациях Министерства Финансов Российской Федерации. Актуальность рассматриваемой темы заключается в том, что именно от правильного и строгого учета продажи продукции зависит успешность функционирования всего предприятия в целом, так как на продаже замыкается весь производственно - технологический цикл. Поэтому повышение качества учета реализации готовой продукции - один из основных элементов оптимизации внутрифирменного бухгалтерского учета.

Целью выпускной квалификационной работы является изучение порядка организации бухгалтерского учета, проведение анализа и разработка рекомендаций по совершенствованию учета продажи продукции.

Для достижения поставленной цели в выпускной квалификационной работе необходимо решить следующие задачи:

- изучить организационно-экономическую характеристику предприятия ООО «Лабазь»;

- рассмотреть понятие продажи продукции;
- оценить порядок ведения первичного учета продажи продукции;
- изучить ведение синтетического и аналитического учета продажи продукции на предприятии ООО «Лабазь»;
- наметить мероприятия по совершенствованию учета продажи продукции на предприятии.

В качестве объекта исследования выступает общество с ограниченной ответственностью «Лабазь», а предметом исследования – операции связанные с продажей продукции и их отражение в учете.

Теоретической основой работы послужили нормативные документы, законодательные акты, а также первичные документы и учетные регистры, годовой бухгалтерской отчетности ООО «Лабазь» за 2015 - 2017 года. В процессе выполнения работы использовались следующие методы: изучение и проведение анализа научной литературы в данной области бухгалтерского учета, исследование и обобщение сложившейся отечественной практики учета. Также одним из основных методов, использованных в процессе сбора информации, является метод опроса работников бухгалтерии ООО «Лабазь».

Выпускная квалификационная работа состоит из введения, трех глав, заключения, списка использованной литературы и приложений.

Работа изложена на 70 страницах компьютерного текста, а также включает в себя 9 таблиц и 7 рисунков. Список использованной литературы насчитывает 43 наименований. К работе приложено 13 документов.

В первой главе «Теоретические основы учета продажи продукции (работ услуг)» исследованы понятия категории «Продажи», рассмотрены основные сходства и различия между термином «Продажи» и «Реализация». Изучены особенности формирования показателя продажи продукции в налоговом и гражданском законодательстве, представлено отличие от показателя продажи в бухгалтерском учете.

Во второй главе представлена организационно-экономическая характеристика ООО «Лабазь», проведен анализ основных экономических показателей исследуемого предприятия за 2015-2017 годы, рассмотрена характеристика организации ведения бухгалтерского учета в организации.

В третьей главе был рассмотрен первичный учет продажи готовой продукции, синтетический и аналитический учета продажи продукции, проведен процесс ознакомления с порядком отражения информации о финансовых результатах от продажи продукции в годовой бухгалтерской отчетности ООО «Лабазь», а также предложены мероприятия для совершенствования бухгалтерского учета и внутреннего контроля учета продаж продукции.

1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ УЧЁТА ПРОДАЖИ ПРОДУКЦИИ

1.1. Теоретические аспекты организации учета продажи готовой продукции

При постановке бухгалтерского учета в организациях особое место занимает учет продажи готовой продукции, так как он напрямую влияет на финансовые показатели деятельности организации.

Целью учета продаж является получение своевременной, полной и достоверной информации о полученной прибыли от продажи продукции.

Исходя из этого, на бухгалтерский учет процесса продажи возлагаются важные и ответственные задачи:

- контроль за своевременным и правильным оформлением первичных документов по сбыту и реализации продукции, товаров, работ, услуг;
- контроль за соблюдением законодательства о реализационных (продажных) ценах;
- обеспечение полной, достоверной и своевременной информацией руководителей соответствующих подразделений в целях обеспечения контроля за своевременным оприходованием, отгрузкой и сохранностью продукции, товаров;
- контроль за проведением своевременных расчетов с покупателями и заказчиками, сверка взаимных расчетов [24, с.461].

Вопросами учета продажи готовой продукции занимаются многие экономисты.

Богаченко В.М. и Кириллова Н.А. считают, что готовая продукция - это конечный продукт производственного процесса предприятия.

Это изготовленные на данном предприятии изделия и продукты, полностью укомплектованные, сданные на склад предприятия в соответствие с утвержденным порядком их приемки и готовые к реализации [16, с.289].

По мнению Н. П. Кондракова учет продажи продукции необходим для

контроля за выполнением плана реализации, выявления рентабельности всей продукции и отдельных видов [25, с. 121].

Основными направлениями реализации продукции является продажа ее организациям и учреждениям на основании договоров, заключенных с ними. часть продукции может быть реализована в счет оплаты труда своим работникам, а также через свои розничные сети (ларьки, палатки, магазины) и на началах комиссионной торговли.

«Реализацией» товаров, работ или услуг признается соответственно передача организацией на возмездной основе (в том числе обмен товарами, работами или услугами) права собственности на товары, результатов выполненных работ одним лицом для другого лица, возмездное оказание услуг одним лицом другому лицу, передача права собственности, результатов выполненных работ одним лицом для другого лица, оказание услуг одним лицом другому лицу - на безвозмездной основе [2].

Следует отметить, что понятие «реализация» устанавливается налоговым законодательством, а в бухгалтерском законодательстве используется понятие «продажи».

Специального определения понятия «продажи» бухгалтерское законодательство не содержит. Его косвенно можно вывести из пояснений Плана счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности и Инструкции по его применению к счету 90 «Продажи».

Под «продажами» для целей бухгалтерского учета понимаются являющиеся обычным предметом деятельности организации и направленные на получение доходов хозяйственные операции, предполагающие куплю - продажу организацией товаров, выполнению ею работ, оказание организацией услуг, а также предоставление или эксплуатацию прав [11].

Приведенное определение позволяет выделить два существенных различия между понятиями «продажи» и «реализация».

Во-первых, если под «продажами» готовой продукции понимаются только хозяйственные операции, «связанные с обычными видами деятельности

организации», то для квалификации конкретной сделки как «реализации» товаров, работ или услуг для целей налогового законодательства достаточно самого факта ее совершения, и при этом совершенно не обязательно, чтобы данная сделка была характерной для деятельности организации.

Во-вторых, в бухгалтерском учете «продажи» - это хозяйственные операции организации, направленные на получение доходов, т.е. обязательно предполагающие возмездность.

Для целей налогообложения возмездность - как характеристика операций, позволяющая признать их реализацией товаров - указывается лишь в общем определении данного понятия.

Как уже отмечалось, согласно п.1 ст.39 НК РФ в случаях, специально предусмотренных Налоговым кодексом РФ, реализацией могут признаваться также сделки, совершенные на безвозмездной основе [2].

Также из приведенных определений можно увидеть, что и «продажи» и «реализация» предполагают передачу организацией товаров, выполнению ею работ, оказание организацией услуг, а также предоставление или эксплуатацию прав.

Гетьман В.Г. пишет, что продажа продукции и поступления от выполненных работ и услуг представляют собой завершающую стадию оборота средств любой организации [20, с.319].

Существует классификация продаж по виду предложенного продукта:

- продажа готовой продукции;
- продажа товаров;
- продажа услуг;
- продажа работ.

Продажа готовой продукции - это хозяйственная операция предприятия, предполагающая получение доходов от передачи продукции собственного производства 3-им лицам.

Продажа товаров - это сделка, в результате которой покупатель получает

интересующий его товар, а организация, получает в обмен на проданный товар прибыль.

Товар отличается от готовой продукции тем, что он приобретен или получен безвозмездно от других юридических или физических лиц, а не выпущен собственным производством, и предназначен для продажи или перепродажи.

Продажа услуг - это обмен результата производственно - хозяйственной деятельности, который выражен в нетоварной форме, на денежные средства.

Продажа работ - это сделка, в результате которой одна сторона создает материальные блага, а другая платит за них и их создание.

Главное отличие между услугой и работой в том, что работа всегда материальна, а услуга - напротив, может быть нематериальной [31, с.115].

Организации изготавливают продукцию, исходя из условий заключенных с покупателями и заказчиками договоров, разрабатываемых плановых заданий по ассортименту, количеству и качеству подлежащей к выпуску продукции, постоянно уделяя большое внимание вопросам изучения спроса и конкурентоспособности продукции, расширения ее ассортимента, равняясь на потребности рынка.

Таким образом процесс продаж может влиять на диверсификацию производства.

В настоящих условиях основное значение придается реализации продукции по договорам - поставкам - важнейшему экономическому показателю работы, определяющему эффективность, целесообразность хозяйственной деятельности организации.

В объем реализации включаются отгруженная и отпущенная продукция, расчет по которой производится согласно условиям договора.

Таким образом, процесс реализации завершает кругооборот хозяйственных средств организации, что позволяет ей выполнять обязательства перед государственным бюджетом, банками по ссудам, персоналом, поставщиками и возмещать прочие производственные затраты.

Невыполнение плана реализации вызывает замедление оборачиваемости оборотных средств, штрафы за невыполнение договорных обязательств перед покупателями, задерживает платежи, ухудшает финансовое положение организации.

Сделки по продаже продукции (работ, услуг) осуществляются организациями в соответствии с договорами, оформленными исходя из положений Гражданского Кодекса РФ.

К ним относятся договоры купли-продажи, поставки, мены, комиссии и другие.

Несмотря на многообразные формы договоров в них обязательно должен быть сформулирован предмет договора - конкретные наименования и количество товаров или услуг, подлежащих реализации (ст.455 ГК РФ), а также сроки и условия выполнения договора [1].

В договоре на поставку готовой продукции указываются поставщик и покупатель, необходимые показатели по изделиям, цены, скидки, надбавки, порядок расчетов, сумму налога на добавленную стоимость и другие реквизиты.

Необходимо дополнительно указывать непреодолимые обстоятельства, поручительство, гарантии исполнения договорных условий, порядок возмещения убытков, оговорку о подсудности и арбитраже и другие сведения.

Как отмечает Кондраков Н.П., реализация продукции (работ, услуг) может производиться по следующим ценам:

- по свободным опускным ценам и тарифам, увеличенным на сумму НДС;
- по государственным регулируемым оптовым ценам и тарифам, увеличенным на сумму НДС;
- по государственным регулирующим розничным ценам и тарифам, включающим НДС [25, с.124].

Результатом продажи являются поступившие от покупателей на счета в банке или кассу денежные средства либо товарно - материальные ценности, либо равные по стоимости сумме денежных средств, либо неравные, получаемые с доплатой или на других условиях, устанавливаемых при

совершении сделки.

Определяющим источником погашения затрат на производство и сбыт продуктов труда является валовая выручка от продажи. Размер полученной выручки зависит от физического объема проданной продукции, ее ассортимента, качества и уровня цен.

Выручка от продажи и поступления, связанные с выполнением работ и услуг, представляет собой доходы от обычных видов деятельности.

Порядок отнесения поступлений к доходам от обычных видов деятельности определен в ПБУ 9/99 «Доходы организации» исходя из предмета деятельности организации [7].

Указанным ПБУ подчеркивается, что доходы по обычным видам деятельности признаются в бухгалтерском учете при одновременном соблюдении следующих условий:

- организация имеет право на получение этой выручки, вытекающее из конкретного договора или подтвержденное иным соответствующим образом;
- сумма выручки может быть определена;
- имеется уверенность в том, что в результате конкретной операции произойдет увеличение экономических выгод организации;
- право собственности на продукцию перешло от организации к покупателю;
- расходы, которые произведены или будут произведены в связи с этой операцией, могут быть определены [8].

Разница, полученная от превышения выручки (за минусом суммы НДС и акцизов) над полной фактической себестоимостью продукции, представляет собой сумму бухгалтерской прибыли от продажи готовой продукции - показатель, включаемый в бухгалтерский отчет о финансовых результатах.

Не маловажным аспектом в учете продаж является правильная постановка учета расходов на продажу.

Нефедова Т.Н. указывает в своей статье, что расходами на продажу

принято называть расходы на реализацию и доведение товаров до потребителей при общественно нормальных условиях купли-продажи, среднем уровне интенсивности труда работников, соблюдении установленных требований к качеству торгового обслуживания [31, с.118].

В состав расходов на продажу включаются:

- расходы на упаковку продукции;
- расходы на ее хранение;
- расходы, связанные с транспортировкой продукции до пункта, обусловленного договором;
- затраты на рекламу, включая участие в выставках, ярмарках;
- стоимость образцов товаров, переданных в соответствии с контрактами, соглашениями и иными документами непосредственно покупателям или посредническим организациям бесплатно и не подлежащих возврату;
- другие аналогичные расходы, в том числе комиссионные сборы, уплачиваемые сбытовым и иным посредническим организациям [8].

Рассмотрев экономическую сущность продаж и особенности организации их учета можно сделать вывод о том, что ведение бухгалтерского учета и проведение анализа продажи готовой продукции имеет важнейшее значение в деятельности организации и характеризует уровень его успеха или неуспеха.

Так как от успешного процесса продажи во многом зависит дальнейшая работа предприятия, а именно: финансово - экономическое состояние организации, его устойчивость под воздействием внешних процессов экономики, возможность расширять и модернизировать производство.

1.2. Нормативное регулирование бухгалтерского учета продажи готовой продукции

Ведение бухгалтерского учета продажи готовой продукции осуществляется в соответствии с нормативными документами, имеющими разный статус. Одни из них обязательны к применению, другие носят рекомендательный характер.

В настоящее время в России сложилась четырехуровневая система регулирования бухгалтерского учета, на формирование которой огромное влияние оказали экономические преобразования в стране, необходимость для организаций работать в новых рыночных условиях, а также активное распространение международных стандартов финансовой отчетности.

Рассмотрим подробнее основные нормативные документы, регулирующие бухгалтерский учет продажи готовой продукции.

Первый уровень, наряду с другими законодательными актами, регулирующими учет продажи готовой продукции, составляет Федеральный закон от 06.12.2011г. № 402-ФЗ (в ред. от 31.12.2017г.) «О бухгалтерском учете». Этот закон определяет правовые основы бухгалтерского учета, его содержание, принципы, основные направления бухгалтерской деятельности и составления отчетности, состав хозяйствующих субъектов, обязанных вести бухгалтерский учет и предоставлять финансовую отчетность [3].

В части продажи готовой продукции данный закон регламентирует основные требования к ведению бухгалтерского учета, а именно устанавливает: объекты бухгалтерского учета экономических субъектов, к которым относятся доходы и расходы организации, в том числе связанные с продажей продукции, обязанности и организацию ведения учета, требования к составлению и применению учетной политики и первичных учетных документов, которыми также оформляются операции продажи готовой продукции, требования к ведению регистров бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности, в которых отражаются результаты продажи продукции.

Из девятой статьи действующего закона следует, что каждый факт хозяйственной жизни подлежит оформлению первичным учетным документом. Формы первичных учетных документов по продаже продукции утверждает руководитель экономического субъекта по представлению должностного лица, на которое возложено ведение бухгалтерского учета. Первичный учетный документ по продаже должен быть составлен при совершении факта хозяйственной жизни, а если это не представляется возможным - непосредственно после его окончания.

Данные, содержащиеся в первичных учетных документах продажи, подлежат своевременной регистрации и накоплению в регистрах бухгалтерского учета.

Бухгалтерская (финансовая) отчетность должна давать достоверное представление о финансовом положении экономического субъекта на отчетную дату, финансовом результате от продаж и движении денежных средств за отчетный период, необходимое пользователям этой отчетности для принятия экономических решений.

Налоговый кодекс Российской Федерации содержит информацию о реализации товаров, работ или услуг в статье 39. В данной статье дается определение понятия «реализация», согласно которому реализацией товаров, работ или услуг организацией или индивидуальным предпринимателем признается соответственно передача на возмездной основе на права собственности на товары, результатов выполненных работ одним лицом для другого лица, возмездное оказание услуг одним лицом другому лицу, а в случаях, предусмотренных настоящим Кодексом, передача права собственности на товары, результатов выполненных работ одним лицом для другого лица, оказание услуг одним лицом другому лицу - на безвозмездной основе.

Также данной статьей установлен перечень операций, которые не признаются реализацией товаров, работ или услуг.

В части второй Налогового кодекса представлены статьи 249 «Доходы от реализации» и 253 «Расходы, связанные с производством и реализацией». В

данных статьях дано определение доходов от реализации и утвержден перечень расходов, связанных с производством и реализацией [2].

В Гражданском кодексе РФ налоговому понятию реализации товаров и соответствует понятие «сделка», действие предполагающие факт перехода права собственности на вещное имущество от одной стороны договора к другой. Наиболее характерными примерами таких хозяйственных операций выступают сделки купли - продажи и мены [1].

В соответствии с п.1 ст.454 ГК РФ по договору купли - продажи одна сторона (продавец) обязуется передать вещь (товар) в собственность другой стороне (покупателю), а покупатель обязуется принять этот товар и уплатить за него определенную денежную сумму (цену) [1].

Условием данных гражданско - правовых договоров, определяющим их бухгалтерскую и налоговую трактовку, является установление момента перехода права собственности на служащие предметом сделок товары.

Общее правило, распространяющееся на все сделки, которые предполагают передачу права собственности на имущество, содержит ст.223 ГК РФ, согласно которой «право собственности у приобретателя вещи по договору возникает с момента ее передачи» [1].

Второй уровень нормативно-правового регулирования учета готовой продукции составляют стандарты бухгалтерского учета, то есть ПБУ, в частности ПБУ 5/01 «Учет материально=производственных запасов» (Приказ Минфина России от 09.06.2001 г. № 44н (в ред. от 16.05.2016 г.)), которое устанавливает правила формирования в бухгалтерском учете информации о материально-производственных запасах организации, в том числе о готовой продукции и ее реализации:

- порядок оценки готовой продукции;
- порядок отпуска материально-производственных запасов;
- раскрытие информации о материально-производственных запасах и готовой продукции в бухгалтерской (финансовой) отчетности [9].

ПБУ 4/99 «Бухгалтерская отчетность организации», утвержденное

Приказом Минфина России от 6.07.1999г. № 43н (в ред. от 08.11.2010г. с изм. от 29.01.2018), устанавливает состав, содержание и методические основы формирования бухгалтерской отчетности организаций, являющихся юридическими лицами по законодательству РФ, кроме кредитных организаций и бюджетных организаций [5].

Данное положение определяет правила оценки статей бухгалтерской отчетности в части продажи готовой продукции, а именно:

- выручка;
- себестоимость продаж;
- валовая прибыль;
- коммерческие расходы;
- прибыль (убыток) от продаж;
- прибыль (убыток) до налогообложения;
- чистая прибыль (убыток) [5].

ПБУ 9/99 «Доходы организации», утвержденное Приказом Минфина России от 6.05.1999г. № 32н (в ред. от 06.04.2015г.) устанавливает классификацию доходов организации в зависимости от их характера и условий получения. Определяет доходы организации от обычных видов деятельности, в частности доходы от продажи продукции и товаров, поступления, связанные с выполнением работ, оказанием услуг. Данное положение регламентирует принятие выручки к бухгалтерскому учету в зависимости от деятельности организации и устанавливает условия признания выручки от продажи готовой продукции [7].

ПБУ 10/99 «Расходы организации», утвержденное Приказом Минфина России от 6.05.1999г. № 33н (в ред. от 06.04.2015г.) Устанавливает классификацию расходов организации в зависимости от их характера, условий осуществления и направлений деятельности организации. Определяет расходы организации по обычным видам деятельности, в частности расходы, связанные с изготовлением продукции и ее продажей и расходы, осуществление которых

связано с выполнением работ, оказанием услуг. Регламентирует принятие расходов к бухгалтерскому учету в зависимости от деятельности организации. Устанавливает группировку расходов по обычным видам деятельности по статьям затрат и условия признания расходов, связанных с продажей готовой продукции [8].

К числу документов второго уровня следует отнести также План счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности и Инструкцию по его применению (Приказ Минфина РФ от 31.10.2000г. № 94н (в ред. от 08.11.2010г.)), являющиеся базовыми документами системы бухгалтерского учета в России. В плане счетов приведены наименования и номера синтетических счетов и субсчетов, на их основе организация утверждает рабочий план счетов бухгалтерского учета [10].

В части продажи План счетов утверждает использование активно - пассивного счета 90 «Продажи» и субсчетов к нему:

- 90.1 - Выручка;
- 90.2 - Себестоимость продаж;
- 90.3 - Налог на добавленную стоимость;
- 90.4 - Акцизы;
- 90.09 - Прибыль/убыток от продаж [10].

Третий уровень объединяет ведомственные документы: инструкции, указания, конкретизирующие общие методологические указания, изложенные в законах и ПБУ, в соответствии с отраслевой спецификой.

Одним из важнейших методологических документов третьего уровня в области бухгалтерского учета является Положение по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности, утвержденное Приказом Минфина РФ от 29.07.1998г. № 34н (в ред. от 11.04.2018г.). Положение регламентирует требования к ведению бухгалтерского учета операций, связанных с реализацией готовой продукции. Определяет правила документирования хозяйственных операций по реализации продукции и устанавливает, что все хозяйственные операции, проводимые организацией, должны оформляться оправдательными

документам, которые служат первичными учетными документами, на основании которых ведется бухгалтерский учет в части продажи готовой продукции [4].

Данное положение определяет правила оценки готовой продукции, инвентаризации готовой продукции, а также, определяет правила оценки статей бухгалтерской отчетности в части готовой продукции [4].

Основным нормативно - правовым актом, регулирующим вопросы учета и оценки МПЗ, относящимся к третьему уровню, является Методические указания по бухгалтерскому учету материально-производственных запасов, утвержденные приказом Минфина России от 28.12.2001г. № 119н (в ред. от 24.10.2016г.). На их основе организации разрабатывают внутренние положения, инструкции, иные организационно - распорядительные документы, необходимые для надлежащей организации учета и контроля за использованием материально - производственных запасов. В разделе 4 «Учет готовой продукции» данных методических указаний представлена информация о правилах бухгалтерского учета отгрузки готовой продукции [11].

Четвертый уровень включает приказы, указания, инструкции, выпускаемые самой организацией. Основные рабочие документы организации: учетная политика предприятия, утвержденные руководителем формы первичных учетных документов, графики документооборота, план счетов бухгалтерского учета, формы внутренней отчетности.

Помимо законодательных актов в каждой отрасли в зависимости от специфики деятельности предприятия существуют отраслевые стандарты, которые регулируют учет продажи готовой продукции.

Большим разнообразием отраслевых стандартов отличается сельское хозяйство, так как в этой отрасли существует множество нюансов и отличий от обычных промышленных производств.

Одним из таких документов является Постановление Правительства РФ от 25.07.2006г. № 458 (ред. от 31.03.2017г.) «Об отнесении видов продукции к сельскохозяйственной продукции и к продукции первичной переработки,

произведенной из сельскохозяйственного сырья собственного производства».

В данном Постановлении установлен перечень видов готовой продукции, относимой к сельскохозяйственной продукции и перечень продукции, относимой к продукции первичной переработки, произведенной из сельскохозяйственного сырья собственного производства.

При выпуске и продаже сельскохозяйственной продукции не менее важным аспектом является нормативное регулирование учета затрат на производство готовой продукции и калькулирования себестоимости, так как от этого зависит установление цен на продажу.

Документом, регулирующим данное направление учета является Приказ Минсельхоза РФ от 06.06.2003г. № 792 «Об утверждении Методических рекомендаций по бухгалтерскому учету затрат на производство и калькулированию себестоимости продукции (работ, услуг) в сельскохозяйственных организациях».

В данных рекомендациях раскрыта классификация производственных затрат по различным классификационным признакам. Состав производственных затрат по элементам затрат и калькуляционным статьям обозначен для различных отраслей сельского хозяйства, таких как: растениеводство, животноводство, промышленное, вспомогательное и обслуживающее производство. Так же обозначены основные способы учета затрат и методы калькулирования себестоимости для различных отраслей сельского хозяйства.

Также на предприятии существуют локальные нормативные акты, регулирующие трудовые отношения, которые утверждаются в каждой организации руководителем. Локальные нормативные акты направлены на установление определенных правовых форм работников на предприятии.

К локальным актам относятся:

- должностные инструкции работников;
- технологические и маршрутные карты;
- стандарты предприятия и подразделения;

- правила внутреннего трудового распорядка;
- правила и инструкции по охране труда для работников;
- положения об оплате труда, премировании и социальном обеспечении;
- положения о материальной ответственности работников, за причиненный ущерб организации;
- график отпусков.

Таким образом, можно сделать вывод, что состав нормативных документов, регламентирующих порядок учета продажи готовой продукции, достаточно обширен.

Для того чтобы правильно и своевременно осуществлять учет результатов производственной деятельности организация должна выбрать и закрепить в своей учетной политике ряд основополагающих принципов и методов по учету готовой продукции и ее продажи, варианты которых изложены и закреплены в законодательных актах и рекомендациях Министерства Финансов Российской Федерации.

ГЛАВА 2. ОРГАНИЗАЦИОННО - ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ПРЕДПРИЯТИЯ ООО «ЛАБАЗЬ»

2.1. Организационная характеристика предприятия ООО «Лабазь»

Выпускная квалификационная работа выполнена по материалам ООО «Лабазь», созданного на базе Валуйского элеватора, который является одним из старейших и крупных предприятий города Валуйки. В 1913 году была построена мельница, и прошла реконструкцию в 1970 году, что подняло производительность переработки зерна до 125 тонн в сутки. В 1972 году был введен в строй новый элеватор ёмкостью 50 000 тонн, подведена железнодорожная ветка, для удобства перевозок зерна, построены складские помещения 13 штук для хранения зерна. Объем хранения зерна в складах 30 000 – 38 000 тонн.

В 2001 году предприятие приобрело элеватор и взяв кредиты на развитие начал свою производственную деятельность. В 2002 году введена в строй новая мельница сортового помола на импортном оборудовании мощностью 60 тонн зерна в сутки, зерносушилка производительностью 50 тонн в час. В 2004 году построен комбикормовый цех, который оснащен голландским оборудованием, производительностью 5 тонн в час. В 2008 году введен новый комбикормовый завод производительностью 30 тонн в час – 1 линия, в 2010 году введена 2-ая линия на 30 тонн в час. В 2010 году так же введена линия по производству полно жировой сои мощностью 10 тонн в час. В 2011 году построен комплекс по хранению и первичной подработке зерна мощностью 40 000 тонн зерна. ООО «Лабазь» использует свои производственные мощности на 100%. Спрос на комбикорм опережает их производственные возможности.

Кроме своевременной уплаты налогов, предприятие принимает активное участие в социальных программах района. ООО «Лабазь» входит в интегрированную структуру ЗАО «Приосколье».

Основными потребителями комбикормов исследуемого предприятия являются ЗАО «Приосколье», сельхоз - производители центрально черноземного района и население.

Основные направления деятельности изложены в уставе организации:

— производство комбикорма, производство муки, услуги элеватора по хранению и подработке зерна.

Прием зерна и отпуск готовой продукции осуществляется железнодорожным и автомобильным транспортом.

Организационная структура исследуемого предприятия описывает, что в состав комбината входят так же (Приложение 1):

- Старый комплекс-элеватор №1, вместимостью 45 тыс. т;
- Новый комплекс-элеватор №2, вместимостью 40 тыс. т;
- Мельница производительностью 60 т/сут, которая представлена набором оборудования, достаточным для выпуска готовой продукции, соответствующей требованиям современных стандартов. Мельница введена в строй в 2002 году;
- Два бункера бестарного хранения и отпуска муки $E = 150$ т;
- Склад готовой продукции вместимостью 400 т;
- Материальные склады;
- Механизированные тарные склады общей вместимостью 22000т;
- Новый комбикормовый завод производительностью 1200 т/сут;
- Старый комбикормовый завод производительностью 220 т/сут;
- Цех по пр-ву экструдированной сои производительностью 200 т/сут;
- Сушилки зерна: РД, ДСП-50, Веста-2000;
- Весовые: автомобильные – 3 шт, ж/д;
- Пробоотборник;
- Котельные;
- Автоприемы;
- Токарный цех;
- Электроцех;

- Механический цех;
- Столярный цех;
- Производственно-техническая лаборатория;
- Химическая лаборатория.

Элеватор предназначен для приема зерна, поступающего железнодорожным и автотранспортом, размещение его в силосах, хранение, очистку и подача в мельницу в соответствии с рецептурой помольной партии.

При приеме влажного зерна осуществляется сушка в зерносушилке, до требований стандартов, с целью сохранности сырья. Емкость нового комплекс-элеватора 40 тыс. тонн, старого - 45тыс. тонн.

Предприятие руководствуется в своей деятельности действующим законодательством РФ и Уставом.

Предприятие самостоятельно в установленном и не противоречащем законодательству порядке решает вопросы принятия хозяйственных решений, планирования, снабжения, сбыта, определяет формы управления, системы и размеры оплаты труда, распределяет чистую прибыль. ООО «Лабазь» является частной собственностью учредителей. Во главе его стоит генеральный директор. Два заместителя директора несут ответственность за исполнение производственных планов и за полученные финансовые результаты.

Предприятие является юридическим лицом, отвечает по своим обязательствам всем принадлежащим ему имуществом.

ООО «Лабазь» имеет круглую печать, содержащую его полное фирменное наименование на русском языке и указание на место нахождения предприятия, штампы и бланки со своим фирменным наименованиями, собственную эмблему.

Об эффективной деятельности предприятия можно судить по ее финансово-хозяйственным показателям (Приложение 3,4,5).

Таблица 2.1.

Показатели финансово-хозяйственной деятельности предприятия

ООО «Лабазь»

№ п/п	Показатели	Годы			Отклонение			
					Абсолютное (+,-)		Относительное (%)	
		2015	2016	2017	2016г от 2015.г	2017г от 2016г	2016г к 2015г	2017г к 2016г
1.	Выручка, тыс. руб.	8304720	10080247	9978537	1175527	-101710	121,3	98,99
2.	Среднесписочная численность раб-в, чел.	350	426	450	76	24	121,7	94,4
3.	Среднегодовая стоимость ос, тыс. руб.	401262	349952	303402	-51310	-46550	87,2	86,7
4.	Среднегодовая стоимость дебиторской задолженности, тыс. руб.	3730978	3503667	2776053	-227311	-727614	93,91	79,92
5.	Среднегодовая стоимость кредиторской задолженности, тыс. руб.	138197	29961	25730	-108236	-4231	21,7	85,9
6.	Материальные затраты на выпуск продукции, тыс. руб.	7895172	9715414	9179971	1820242	-53243	123,05	100,05
7.	Себестоимость продукции (работ, услуг), тыс. руб.	8147593	9972417	9438833	1824824	-533548	122,4	94,7
8.	Прибыль от продажи продукции, тыс. руб.	156766	107458	539313	-49308	431855	68,5	501,9
9.	Чистая прибыль, тыс. руб.	37107	41474	173697	4367	132223	111,8	418,8
10.	Производительность труда, тыс. руб.	23727,8	23662,5	22174,5	-65,3	-1488	99,07	93,7
11.	Материалоотдача, тыс. руб.	1,05	1,04	1,09	0,01	0,05	99,1	104,8
12.	Материалоёмкость, тыс. руб.	0,95	0,96	0,9	0,01	-0,06	101,05	93,75
13.	Фондоотдача, руб.	20,7	28,8	32,9	8,1	4,1	139,1	114,2
14.	Фондоёмкость, руб.	0,05	0,04	0,03	-0,01	0,00	72,57	87,86
15.	Уровень рентабельности, %	0,005	0,004	0,02	-0,001	0,016	-	-
16.	Рентабельность продаж, %	0,004	0,004	0,02	-	0,016	-	-

Проанализировав основные экономические показатели деятельности ООО «Лабазь» за 2015-2017 годы можно отметить улучшение финансового состояния исследуемого предприятия в анализируемом периоде.

Выручка от продажи продукции, работ и услуг в 2016 году по сравнению с 2015 годом увеличилась на 1 175 524 тыс. руб. или на 21,3%, а в 2017 году по сравнению с 2016 годом уменьшилась на 101 710 тыс. руб. или на 1,01%.

Себестоимость продукции (работ, услуг) ООО «Лабазь» в 2016 году по сравнению с 2015 годом увеличилась на 1 824 824 тыс. руб. или на 22,4% , а в 2017 году по сравнению с 2016 годом себестоимость продукции (работ, услуг) уменьшилась на 533 548 тыс. руб. или на 5,3%.

Таким образом, динамика выпуска данной продукции и выручки от реализации имеет положительную тенденцию, но при этом темпы их роста в отчетном году увеличились, темп роста себестоимости продукции не превысил темпы роста выручки, что отразилось на показателях прибыли и рентабельности деятельности предприятия в анализируемом периоде.

По итогам деятельности ООО «Лабазь» прибыль от продаж продукции в 2016 году по сравнению с 2015 годом уменьшилась на 49 308 тыс. руб. или на 31,5%, и в 2017 году увеличилась на 431 855 тыс. руб.

При этом чистая прибыль в 2016 году по сравнению с 2015 годом увеличилась на 4 367 тыс. руб. или на 11,8%, а в 2017 году увеличение чистой прибыли составило 132 223 тыс. руб. или 318,8%, что обусловлено завышением прочих доходов над прочими расходами предприятия.

Увеличение чистой прибыли ООО «Лабазь» и уменьшение себестоимости оказали влияние на уменьшение уровня рентабельности в 2016 году до 0,004, а в 2017 году по сравнению с 2016 годом уровень рентабельности увеличился и составил 0,02.

Изменения выручки от продажи продукции (работ, услуг) и прибыли от продаж в анализируемом периоде повлекли увеличение рентабельности продаж в 2017 году по сравнению с 2016 годом на 0,016. В 2016 году по сравнению с 2015 рентабельность продаж не менялась и составила 0,004.

Материальные затраты на выпуск продукции в ООО «Лабазь» в 2016 году по сравнению с 2015 годом увеличились на 1 820 242 тыс. руб. или на 23,05 %, а в 2017 году по сравнению с 2016 годом уменьшились на 53 242 тыс. руб. или на 0,05%.

В ООО «Лабазь» в анализируемом периоде среднегодовая дебиторская задолженность уменьшилась в 2016 году по сравнению с 2015 годом на 227 311 тыс. руб. или на 6,09%, как и в 2017 году по сравнению с 2016 годом произошло уменьшение среднегодовой дебиторской задолженности на 727 614 тыс. руб. или на 20,8% за счет уменьшения задолженности покупателей и заказчиков.

В то же время среднегодовая кредиторская задолженность ООО «Лабазь» уменьшилась в 2016 году по сравнению с 2015 годом на 108 236 тыс. руб. или на 78,3%, и в 2017 году по сравнению с 2016 годом среднегодовая кредиторская задолженность ООО «Лабазь» уменьшилась на 4231 тыс. руб.

Отрицательным моментом в расчетной дисциплине ООО «Лабазь» является тот факт, что темпы роста кредиторской задолженности неравномерны и среднегодовая кредиторская задолженность имеет нестабильный характер. В ООО «Лабазь» за анализируемый период можно отметить увеличение среднесписочной численности работников в 2017 году по сравнению с 2016 годом на 24 чел. или на 5,6%.

Увеличение среднесписочной численности работников ООО «Лабазь» оказало влияние на уменьшение производительности труда в 2016 году по сравнению с 2015 годом на 65,3 тыс. руб. или на 0,3%, а в 2017 году по сравнению с 2016 годом уменьшилась на 1 488 тыс. руб. или на 6,3%, что говорит об неэффективном использовании трудовых ресурсов предприятия.

В ООО «Лабазь» в анализируемом периоде отмечается уменьшение среднегодовой стоимости основных средств в 2016 году по сравнению с 2015 годом на 51 310 тыс. руб. или на 12,8%, а в 2017 году – на 46550 тыс. руб.

Изменение среднегодовой стоимости основных средств оказало влияние на увеличение фондоотдачи в 2016 году по сравнению с 2015 годом на 8,1 руб. В 2017 году по сравнению с 2016 годом фондоотдача увеличилась на 4,1 руб.,

что является положительным моментом в деятельности ООО «Лабазь» и указывает на рациональное использование основных средств предприятия в анализируемом периоде.

В целом по анализируемому предприятию в 2015, 2016 и 2017 гг. можно отметить, что финансовое положение организации стабилизировано. Его улучшение связано с увеличением объемов выпуска продукции, увеличением чистой прибыли, увеличением среднегодовой численности работников наряду, с уменьшением стоимости основных средств.

2.2. Анализ финансового состояния предприятия ООО «Лабазь»

Финансовое состояние организации определяется способностью финансировать свою деятельность за счет имеющихся в ее распоряжении собственных, заемных и привлеченных средств, умелого их размещения и эффективного использования.

Основы методики анализа финансового состояния организации включают следующие блоки:

- анализ ликвидности баланса;
- общая оценка финансового состояния и его изменения за отчетный период;
- анализ финансовой устойчивости предприятия;
- анализ финансовых коэффициентов.

Ликвидность – это способность организации быстро погашать свою задолженность. Ликвидность определяется соотношением величины задолженности и ликвидных средств.

На примере организации ООО «Лабазь» рассчитаем показатели характеризующие ликвидность баланса (Приложение 2,3,4).

Показатели, характеризующие ликвидность баланса представлены в таблице 2.2.

Таблица 2.2.

Показатели, характеризующие ликвидность баланса

ООО «Лабазь»

№	Показатели	Годы			Отклонение			
		2015	2016	2017	Абсолютное (+,-)		Относительное (%)	
					2016г. от 2015г.	2017г. от 2016г.	2016г от 2015г	2017г. от 2016г.
1	Денежные средства, тыс. руб.	546213	70909	805168	-475304	734259	12,98	1135,49
2	Дебиторская задолженность, тыс. руб.	3730978	3503667	2776053	-227311	-727614	93,91	79,23
3	Оборотные средства, тыс. руб.	4433885	3654705	3648261	-779180	-6444	82,43	99,82
4	Краткосрочные обязательства, тыс. руб.	4343738	3822416	3679968	-521322	-142448	88,00	96,27
5	Коэффициент абсолютной ликвидности	0,13	0,02	0,22	-0,1072	0,20025	14,75	1179,45
6	Коэффициент быстрой ликвидности	0,98	0,94	0,97	-0,0495	0,038	94,97	104,06
7	Коэффициент текущей ликвидности	1,02	0,96	0,99	-0,0646	0,03526	93,67	103,69

Коэффициент абсолютной ликвидности показывает, какую часть краткосрочной задолженности может быть погашена за счет денежных средств и краткосрочных финансовых вложений.

Значение данного показателя не должно опускаться ниже 0,2. В 2017 году коэффициент близок к нормативному значению, что является положительным фактом.

Коэффициент быстрой ликвидности показывает, какую часть краткосрочных обязательств может быть немедленно погашена за счет средств на различных счетах, в краткосрочных ценных бумагах, а также за счет поступлений по счетам с дебиторами.

Рекомендуемое значение данного показателя от 0,7-0,8 до 1,5. За исследуемый период данный коэффициент находится в пределах нормы.

Поскольку коэффициент текущей ликвидности за 2017 оказался ниже нормы ($0,99 < 2$), то необходимо рассчитывать коэффициент восстановления ликвидности.

Показатель восстановления ликвидности говорит о том, сможет ли предприятие в случае потери платежеспособности в ближайшие шесть месяцев ее восстановить при существующей динамике изменения показателя текущей ликвидности.

$$K_{\text{вост.лик.}} = \frac{K_{\text{ТЛКП}} + \frac{6}{T} \times (K_{\text{ТЛКП}} - K_{\text{ТЛНП}})}{2} = \frac{0,99 + \frac{6}{12} \times (0,99 - 0,96)}{2} = 0,5$$

На конец анализируемого периода значение показателя меньше 1, что говорит о том, что предприятие не сможет восстановить свою платежеспособность.

Платежеспособность – это возможность организации погашать свои платежные обязательства наличными денежными средствами.

Различают текущую платежеспособность, которая возникла на текущий момент времени, и перспективную платежеспособность, которая ожидается в краткосрочной, среднесрочной или долгосрочной перспективе.

Текущая платежеспособность означает наличие в достаточном объеме денежных средств для расчетов по кредиторской задолженности, требующей немедленного погашения.

Перспективная платежеспособность обеспечивается согласованностью обязательств и платежных средств в течение прогнозного периода. Она зависит от состава, объемов и степени ликвидности текущих активов.

Проанализировать платежеспособность организации можно при помощи бухгалтерского баланса организации ООО «Лабазь», для чего сравнивают платежные средства со срочными платежами (Приложение 2,3,4).

Расчет коэффициента платежеспособности ООО «Лабазь» за 2015-2017гг. представлен в таблице 2.3.

Таблица 2.3.

Расчет коэффициента платежеспособности ООО «Лабазь» за 2015-2017гг.

Показатель	Годы			Отклонение (+,-)	
	2015	2016	2017	2016г. от 2015г.	2017г. от 2016г.
Внеоборотные активы	401262	349952	303402	-51310	-46550
Оборотные активы	4433885	3654705	3648261	-779180	-6444
Краткосрочные обязательства	4343738	3822416	3679968	-521322	-142448
Долгосрочные обязательства	229930	147882	63639	-82048	-84243
Коэффициент платежеспособности	1,0572	1,0087	1,0556	-0,0485	0,0469

Наиболее оптимальным показателем платежеспособности является коэффициент 2.

Этот размер показывает, что имущество полностью покрывает долги, при этом после погашения обязательств производственный процесс не пострадает в значительной степени.

Организацию ООО «Лабазь» можно считать платежеспособной, так как её коэффициент платежеспособности ≥ 1 .

Финансовая устойчивость организации – это способность организации развиваться, сохранять равновесие своих активов и пассивов в изменяющейся внешней и внутренней среде, гарантирующие ее платежеспособность и инвестиционную привлекательность в долгосрочной перспективе.

Финансовая устойчивость организации во многом зависит от соотношения собственного и заемного капитала и от соотношения основного и оборотного капитала (Приложение 2,3,4,5).

Полученные результаты позволяют увидеть, что исследуемая организация характеризуется достаточно зависимостью от внешних источников финансирования, коэффициент финансовой независимости организации по состоянию на отчетную дату составил 0,05 (доля собственных средств в общей величине источников финансирования на конец отчетного периода составляет 5%).

Показатели, характеризующие финансовую устойчивость ООО «Лабазь»

представлены в таблице 2.4.

Таблица 2.4.

Показатели, характеризующие финансовую устойчивость

ООО «Лабазь»

Показатель	Годы			Отклонение (+,-)	
	2015	2016	2017	2016г. от 2015г.	2017г. от 2016г.
Собственный капитал	261479	34359	208056	-227120	173697
Заёмный капитал	4573668	3970298	3743607	-603370	-226691
Долгосрочные обязательства	229930	147882	63639	-82048	-84243
Краткосрочные обязательства	4343738	3822416	3679968	-521322	-142448
Валюта баланса	4835147	4004657	3951663	-830490	-52994
Коэффициент финансовой независимости	0,05	0,01	0,05	-0,05	0,04
Коэффициент финансовой зависимости	18,49	116,55	18,99	98,06	-97,56
Коэффициент концентрации заёмного капитала	0,95	0,99	0,95	0,05	-0,04
Коэффициент устойчивого финансирования	0,10	0,05	0,07	-0,06	0,02
Коэффициент финансового левериджа (риска)	17,49	115,55	17,99	98,06	-97,56

Коэффициент финансовой зависимости в 2016 году составляет 116,55, по сравнению с предыдущим годом показатель уменьшился почти на 2%. В 2017 году данный показатель составил 18,99, как видно из таблицы, показатель на много превышает рекомендуемое значение, следовательно, зависимость от заемного капитала велика. Коэффициент концентрации заемного капитала в 2017 году составил 0,95, по сравнению с предыдущим годом, показатель уменьшился на 0,04 пункта. Превышение верхней границы показателя свидетельствует о большой зависимости предприятия от внешних финансовых источников. Анализ финансовой устойчивости организации показывает, насколько сильную зависимость она испытывает от заемных средств, насколько свободно она может маневрировать собственным капиталом, без риска выплаты лишних процентов и пени за неуплату, либо неполную выплату кредиторской задолженности вовремя [26, с. 29].

Из всего выше сказанного, можно сделать вывод о том, что финансовое состояние организации является неустойчивым. Об этом говорят большинство коэффициентов финансовой устойчивости, так как они меньше нормативных значений, следовательно, за анализируемый период организация имеет низкую рыночную финансовую устойчивость.

Отрицательная динамика почти всех полученных коэффициентов свидетельствует о снижении финансовой устойчивости.

2.3. Характеристика организации ведения бухгалтерского учета в ООО «Лабазь»

Бухгалтерский учет в ООО «Лабазь» осуществляется бухгалтерией, как самостоятельным структурным подразделением, возглавляемым главным бухгалтером. Структура бухгалтерии ООО «Лабазь» представлена в виде схемы, на следующем рисунке.

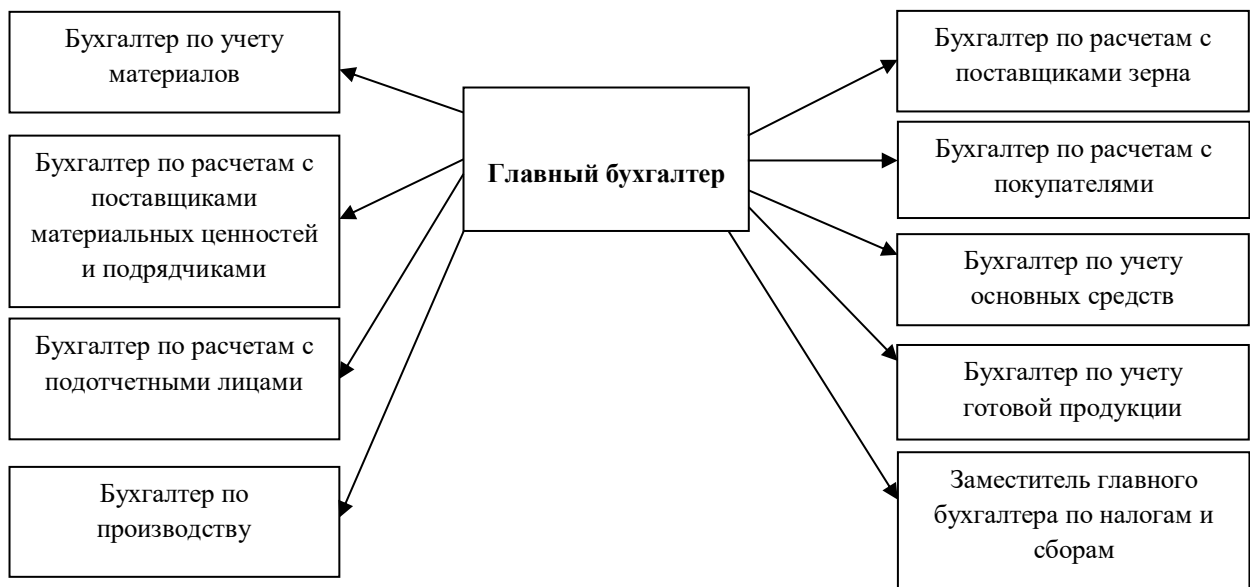


Рис. 2.1. Схема бухгалтерии ООО «Лабазь»

Из схемы видно, что между работниками бухгалтерии четко распределены обязанности по ведению бухгалтерского учета.

Главный бухгалтер ООО «Лабазь» несет ответственность за правильную организацию бухгалтерского учета, экономное расходование средств и действенность контроля за обеспечением сохранности собственности; сокрытие

незаконных действий и распоряжений руководства предприятия; сохранность бухгалтерских документов; достоверность и своевременность бухгалтерского учета и отчетности.

У главного бухгалтера имеется должностная инструкция, которая регламентирует административную и функциональную подчиненность; задачи и функции; требование к квалификации; основные документы, используемые в работе.

Общество применяет Рабочий план счетов, разработанный на основе Плана счетов бухгалтерского учета финансово – хозяйственной деятельности предприятий и Инструкции по его применению, утвержденными Приказом Минфина от 31. 10. 2000г. №94н, в соответствии с требованиями организации синтетического и аналитического учета. Общество ведет бухгалтерский учет на основании единого Рабочего плана счетов, построенного на основе типового Плана счетов (Приложение 6).

Руководствуясь Законом РФ от 6 декабря 2011 года № 402-ФЗ « О бухгалтерском учете» и Положением по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации, утвержденным приказом Минфина России от 24 декабря 2010 года № 186н, и Положением по бухгалтерскому учету «Учетная политика организации» ПБУ 1/2008, утвержденным приказом Минфина России от 6 октября 2008 года №106н, а также иными положениями и нормами, содержащимися в законодательстве о бухгалтерском учете и отчетности и в соответствии с Налоговым кодексом РФ и иными нормативными актами законодательства о налогах и сборах РФ (Приложение 7) [6].

Бухгалтерский и налоговый учет на предприятии осуществляется в рамках автоматизированной программы «1С: Предприятие версия 8.2». Бухгалтерский учет осуществляется с применением журнально-ордерной формы учета.

— Выбранная форма учета позволяет обеспечить:

— Единую методологическую основу (принцип двойной записи),

взаимосвязь данных аналитического и синтетического учета;

- Сплошное отражение всех хозяйственных операций в регистрах учета на основании первичных документов;
- Накапливание и систематизация данных для составления бухгалтерской отчетности и контроля за хозяйственной деятельностью;
- Возможность периодической сверки учетных данных с фактическим наличием средств и обязательств Общества.

Основанием для записей в регистрах бухгалтерского учета являются первичные учетные документы, фиксирующие факт совершения хозяйственной операции. Общество использует типовые (унифицированные) формы первичных документов, утвержденные постановлениями Госкомстата Российской Федерации.

Для осуществления контроля и упорядочения обработки данных о хозяйственных операциях на основе первичных учетных документов составляются сводные учетные документы, и оформляется график документооборота.

Бухгалтерский учет основных средств на предприятии ООО «Лабазь». К основным средствам относятся средства и предметы труда, используемые в производстве продукции, при выполнении работ либо для управленческих нужд организации в течение длительного срока, свыше 12 месяцев. В случае наличия у одного объекта нескольких частей, имеющих разные сроки полезного использования, каждая такая часть учитывается как самостоятельный инвентарный объект.

Затраты на ремонт основных производственных средств относятся на издержки производства и обращения по мере произведения ремонта.

Срок полезного использования объектов основных средств устанавливается комиссией в соответствии с классификацией основных средств, включаемых в амортизационные группы, утвержденные Постановлением Правительства, с учетом ожидаемого срока использования этого объекта в соответствии с ожидаемой производительностью, ожидаемого физического износа. Срок полезного использования по приобретенным основным средствам, бывшим в эксплуатации,

определяется с учетом срока эксплуатации предыдущими собственниками.

Объекты основных средств стоимостью не более 40 000 рублей за единицу, а также приобретенные книги и прочие издания списываются на затраты по мере отпуска их в эксплуатацию одновременно. В организации ведется учет основных средств, стоимостью до 40 000 рублей в течение всего срока полезного использования на забалансовом счете 014 «Малоценные основные средства».

Объекты, право собственности, на которые подлежит государственной регистрации, включаются в состав основных средств с момента их ввода в эксплуатацию в налоговом и в бухгалтерском учете.

Учет амортизации основных средств на предприятии ООО «Лабазь» происходит следующим образом, стоимость основных средств погашается путем начисления амортизации в течении срока их полезного использования линейным способом.

Материальные ресурсы и товары на предприятии принимаются к бухгалтерскому учету по фактической себестоимости, определяемой исходя из фактически произведенных затрат на их приобретение и изготовление.

При организации бухгалтерского учета и определении состава объема затрат, формирующих себестоимость и прямо влияющих на финансовый результат деятельности, ООО «Лабазь» руководствуется положением по бухгалтерскому учету «Расходы организаций» ПБУ 10/99, утвержденным приказом МФ РФ от 06.05.1999 года № 33н (с изменениями и дополнениями внесенными приказами МФ РФ от 30.12.1999 года №107 н, от 06.04.2015 г № 27н и другими по дате принятия) [8], Инструкцией по применению Плана счетов бухгалтерского учета финансово хозяйственной деятельности организаций, утвержденной приказом МФ РФ от 31.10.2000 г № 94н [10].

Затраты, связанные с осуществлением производственной деятельности, учитываются на счетах 20, 25, 23 и 26 (Приложение 6).

В бухгалтерском учете Общество показывает кредиторскую задолженность по полученным займам и кредитам в сумме кредитов. Проценты по кредитам и займам начисляются ежемесячно. Субсидии за счет средств

федерального и областного бюджетов по кредитным договорам начисляются ежемесячно.

Для признания доходов предприятие ООО «Лабазь» в бухгалтерском учете применяет метод определения выручки от продажи товаров, продукции (работ, услуг), основных средств и иного имущества в соответствии с допущением временной определенности фактов хозяйственной деятельности (принцип начисления).

Датой получения дохода признается дата отгрузки товаров, продукции (выполнения работ, оказания услуг), основных средств и иного имущества и предъявления расчетных документов к оплате.

Организация бухгалтерского учета – один из важнейших моментов работы каждой организации. Заключается она в формировании системы, которая обеспечивает точный учет всех хозяйственных операций, фиксирует движение всех денежных средств и товарно-материальных ценностей.

Изучив организационно-экономическую характеристику предприятия ООО «Лабазь» можно сделать вывод о том, что ведение бухгалтерского учета производится отдельным структурным подразделением – бухгалтерией, которое возглавляет главный бухгалтер. В свою очередь, бухгалтер руководствуется разработанными на предприятии основными локальными документами, регламентирующими порядок ведения бухгалтерского учета.

Бухгалтерский учет на предприятии автоматизирован и ведется на основании учетной политики ООО «Лабазь», которая утверждается генеральным директором предприятия. В ней раскрываются все особенности ведения бухгалтерского учета в ООО «Лабазь». Учетная политика составляется главным бухгалтером предприятия ежегодно (Приложение 7).

3. БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ ПРОДАЖИ ПРОДУКЦИИ (РАБОТ, УСЛУГ)

3.1. Первичный учет продажи продукции

Первичный учет это единый, повторяющийся во времени процесс сбора, измерения, регистрации, накопления и хранения учетной информации в целях ее использования для принятия ее обоснованных экономических явлениях. Первичным документом называется письменное свидетельство действительности совершения хозяйственной операции, подтверждающего юридическую силу и законность факта совершения данной операции [36, с.61].

Предприятие ООО «Лабазь» занимается производством комбикорма, муки, предоставляет услуги элеватора по хранению и подработке зерна, а так же реализует данную продукцию таким покупателям и заказчикам как: ЗАО «Приосколье», ЗАО «Краснояржский бройлер», ООО «АПК Приосколье» и многие другие.

Реализация готовой продукции покупателям осуществляется на основании заключенных договоров купли-продажи.

Рассмотрим на примере предприятия данный документ. ООО «Лабазь» заключило Договор № 207 с ЗАО «Краснояржский бройлер» как «Покупатель», о продаже кормовых добавок, сырье для производства комбикормов, комбикорм (Приложение 8).

По договору купли-продажи одна сторона (продавец) обязуется предоставить товар в собственность другой стороне (покупателю), а покупатель - принять этот товар и заплатить за него определенное количество денежных средств.

ООО «Лабазь», при отпуске продукции заполняет товарную накладную, которая предназначена для оформления операций по отпуску и приёму товаров со склада.

На складе готовой продукции или в отделе сбыта на предприятии ООО «Лабазь» выписывается четыре экземпляра накладной.

Выписанные накладные передаются в бухгалтерию предприятия для проставления подписи главного бухгалтера и регистрации в специальном журнале регистрации накладных на отпуск готовой продукции.

Подписанные накладные возвращаются в отдел сбыта.

После этого:

— один экземпляр передается кладовщику в качестве оправдательного документа на отпуск готовой продукции со склада;

— второй экземпляр остается в отделе сбыта и служит основанием для выписки счета-фактуры;

— третий и четвертый экземпляры передаются покупателю готовой продукции.

На всех экземплярах накладной покупатель обязан поставить подпись, удостоверяющую факт передачи ему готовой продукции;

При вывозе готовой продукции через пропускной пункт один экземпляр накладной, четвертый остается в службе охраны, еще один экземпляр, третий - у получателя в качестве сопроводительного документа на готовую продукцию;

Служба охраны регистрирует накладные на вывозимую готовую продукцию в журнале регистрации грузов и передает их в бухгалтерию по описи; бухгалтерия делает отметки о вывозе в журнале регистрации накладных на вывоз (продажу) готовой продукции;

Бухгалтерия совместно с другими подразделениями организации (отделом сбыта, службой охраны и т.п.) систематически осуществляет выверку данных об отпущенной со склада готовой продукции и других материальных ценностях с данными об их фактическом вывозе путем сопоставления данных соответствующих граф в журнале регистрации накладных на отпуск готовой продукции с товарными накладными.

После чего, готовая продукция отпускается покупателю со склада предприятия на основании заключенных ранее договоров, планов отгрузки и естественно соответствующих первичных документов на предприятии.

Рассмотрим выдержку из товарной накладной (табл. 3.1).

Таблица 3.1.

Выдержка из товарной накладной №559

Наименование товара	Количество (кг.)	Цена руб. коп.	Сумма без учета НДС, руб. коп.	НДС		Сумма с учетом НДС, руб. коп.
				Ставка %	Сумма, руб. коп.	
Комбикорм К-1-1(ф-15)-1345кц	30760	13,358	410897,67	10	41089,77	451987,44
Комбикорм К-1-2(ф-15)-1347кц	24640	12,888	317564,8	10	31756,48	349321,28
Комбикорм К-1-2(ф-15)-1349кц	19120	12,885	246369,89	10	24636,99	271006,88
Комбикорм К-4(ф-15)-1341кц	12220	9,862	120511,42	10	12051,14	132562,56
Комбикорм К-4(ф-15)-1344кц	18220	11,104	202308,25	10	20230,83	222539,08
Комбикорма К-4(ф-15)-1463кц	6040	11,513	69536,87	10	6953,69	76490,56
Итого	111000	-	1367188,9	-	136718,9	1503907,8

Товарная накладная № 559 составленная 16 декабря 2017 года, данная накладная содержит такие реквизиты, как наименование организации-поставщика, то есть организация ООО «Лабазь»;

— наименование товара,

— его общее количество

— стоимость с учетом НДС, затем данный документ заверяется подписью и печатями должностными ответственными лицами, такими как руководитель

организации Команов А.Г., главный бухгалтер Белокобыльская Л.Н (Приложение 9).

При получении авансов в счет предстоящих поставок готовой продукции поставщиком составляется счет-фактура, которая регистрируется в книге продаж (Приложение 13).

Счет-фактура № 002928 составлена 16 декабря 2017 года, в которой грузоотправителем является предприятие ООО «Лабазь», а грузополучателем а так же и покупателем комбикорма К-1-1(ф-15)-1345кц стоимостью 13,358руб., комбикорма К-1-2(ф-15)-1347кц стоимостью - 12,888руб., комбикорма К-1-2(ф-15)-1349кц стоимостью 12,885руб. за кг., комбикорма К-4(ф-15)-1341кц стоимостью 9,862руб. за кг., комбикорма К-4(ф-15)-1344кц-предкладка, стоимостью - 11,104руб. за кг., комбикорма К-4 (ф-15)-1463кц стоимостью 11,513руб. за кг, является ЗАО «Краснояржский бройлер» (Приложение 11).

Данная счет-фактура является основанием для уплаты в бюджет НДС, исходя из суммы полученной предварительной оплаты.

Нумерация счетов-фактур осуществляется в порядке возрастания номеров в целом по организации.

При отгрузке готовой продукции в первичной документации определяется сумма, которая подлежит оплате покупателем, затем оформляется и предъявляется соответствующий расчетный документ.

Данный покупатель должен оплатить стоимость отгруженной продукции по договорным ценам, а так же оплатить стоимость тары в случае если оплата тары сверх договорной цены продукции, товара и оплатить расходы на транспортировку продукции до пункта, указанного договором, и погрузку ее в транспортные средства без учета НДС, подлежащие оплате покупателем сверх договорной цены готовой продукции.

В соответствии с Договором № 207, в декабре 2017 года ООО «Лабазь» отгрузило ЗАО «Краснояржский бройлер» комбикорм различных сортов на сумму 1 367 188,9 руб., НДС составил 136 718,9 руб. (Приложение 8).

Согласно счет-фактуре и товарной накладной № 2396 от 16.12.16 г. общая сумма к оплате составила 1 503 907,8 руб. (Приложение 9,10,11).

Готовая продукция до покупателя на предприятии ООО «Лабазь» доставляется транспортным средством и железнодорожным путем.

Таким образом, движение готовой продукции от поставщика к покупателю на предприятии оформляется следующими товаросопроводительными документами: транспортной накладной, сертификатами качества, счетом, другими документами, предусмотренными условиями заключенных договоров.

3.2. Синтетический и аналитический учет продажи продукции

Порядок организации синтетического учета продажи готовой продукции зависит от оперативного учета исполнения договоров поставки заключенных с покупателями и заказчиками.

Выручка от продажи готовой продукции, а так же поступления, связанные с выполнением работ и оказанием услуг, относятся к доходам от обычных видов деятельности и отражаются на счете 90 «Продажи» [18, с. 134-136].

Счет 90 «Продажи» активно-пассивный.

К счету 90 рекомендуется открывать субсчета, которые показаны на рисунке 3.1.

На субсчете 90.1 «Выручка» - учитывается выручка от продажи продукции, товаров, работ, услуг;

На субсчете 90.2 «Себестоимость продаж» - учитывается себестоимость продаж

На субсчете 90.3 «Налог на добавленную стоимость» - учитывается сумма НДС, которая будет получена от покупателя;

На субсчете 90.4 «Акцизы» - учитываются суммы акцизов, включенных в цену проданной продукции;

На субсчете 90.9 «Прибыль (убыток) от продаж» - необходим для выявления финансового результата прибыли (убытка) от продаж (рис. 3.2.).

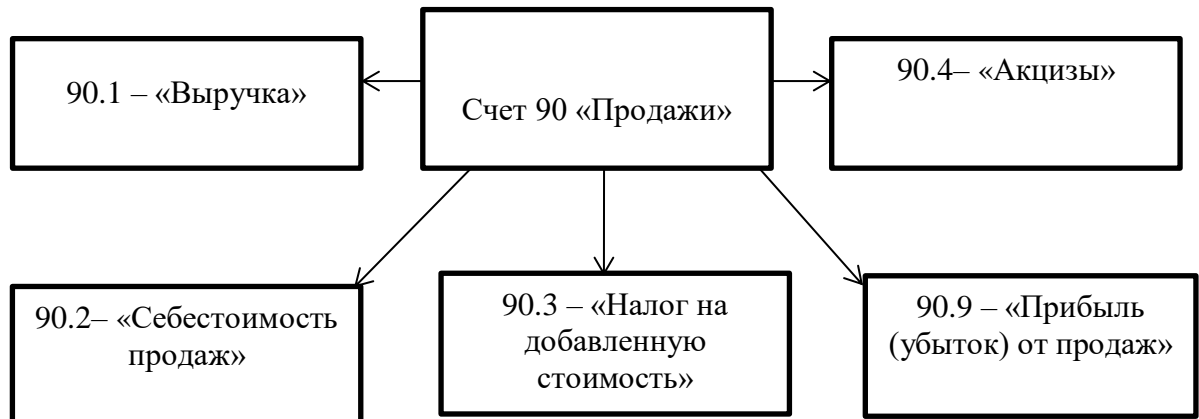


Рис. 3.1. Схема субсчетов к счету 90 «Продажи»

Вычисленную по правилам бухгалтерского учета сумма прибыли или убытков от продаж ежемесячно заключительными бухгалтерскими проводками списывают со счета 90 «Продажи», субсчет 9 – «Прибыль/убыток от продаж»:

Счет 90 «Продажи»	
Дебет	Кредит
Фактическая производственная себестоимость проданных продуктов труда (Кт 11,20,21,23,29,43)	Выручка от продажи товаров, продукции, работ и услуг (Дт 62,76)
Покупная или продажная стоимость товаров (Кт 41)	
Налог на добавленную стоимость, акцизы и аналогичные обязательные платежи (Кт 68)	
Расходы на продажу (Кт 44)	
Управленческие расходы (Кт 26)	
Всего: расходы на продажу	Всего: доходы от продаж
Сумма прибыли от продаж	Сумма убытка от продаж
Дебетовый оборот	Кредитовый оборот

Рис.3.2. Схема счета 90 «Продажи»

Финансовый результат от продаж готовой продукции на предприятии ООО «Лабазь» ежемесячно выявляется на счете 90 «Продажи».

На данном счете обобщается информация о доходах и расходах, связанных с продажей готовой продукции, и формируется финансовый результат по ним.

На счете 90 «Продажи» на предприятии ООО «Лабазь» отражаются и дополнительные субсчета, такие как (Приложение 6):

- выручка, не облагаемая ЕНВД (субсчет 90-1-1)
- выручка, облагаемая ЕНВД (субсчет 90-1-2)
- себестоимость продаж, не облагаемая ЕНВД (субсчет 90-2-1)
- себестоимость продаж, облагаемая ЕНВД (субсчет 90-2-2)
- экспортные пошлины (субсчет 90–5)
- налог с продаж (субсчет 90–6)
- расходы на продажу (субсчет 90–7)
- расходы на продажу, не облагаемые ЕНВД (субсчет 90-7-1)
- расходы на продажу, облагаемые ЕНВД (субсчет 90-7-2)
- управленческие расходы (субсчет 90–8).

Для выявления финансового результата (прибыли или убытка) от продажи продукции за отчетный месяц на предприятии используется субсчет 90–9 «Прибыль/убыток от продаж».

Финансовый результат от продаж за отчетный месяц определяется сопоставлением совокупного дебетового оборота по субсчетам 90–2 «Себестоимость продаж», 90–3 «Налог на добавленную стоимость», 90–4 «Акцизы» и кредитового оборота по субсчету 90–1 «Выручка».

Этот финансовый результат ежемесячно (заключительными оборотами) списывается с субсчета 90–9 «Прибыль/убыток от продаж» на счет 99 «Прибыли и убытки», где формируется конечный финансовый результат от всех видов деятельности организации.

Фактическая себестоимость готовой продукции на предприятии ООО «Лабазь» списывается со счета 43 «Готовая продукция» в дебет счета 90 «Продажи» (субсчет 90–2 «Себестоимость продаж»).

Одновременно по дебету субсчета 90–3 «Налог на добавленную стоимость» отражается НДС, причитающийся к получению от покупателя продукции.

При отгрузке продукции ЗАО «Краснояржский бройлер» и предъявлении ему расчетных документов в учете ООО «Лабазь» отражается дебиторская задолженность покупателя и задолженность перед бюджетом по НДС (Приложение 11). На счетах бухгалтерского учета данные операции отражаются следующими записями:

1. Признана выручка в сумме 1 503 907,8 руб.

Дт 62.01 «Расчеты с покупателями и заказчиками, в руб.»

Кт 90.01 «Выручка»

2. Начислен НДС с реализации комбикорма в сумме 136 718,9 руб.

Дт 90.03 «Налог на добавленную стоимость»

Кт 68.2 «Расчеты по налогам и сборам. НДС»

3. На расчетный счет ООО «Лабазь» поступили денежные средства от ЗАО «Краснояржский бройлер», в сумме 1 503 907,8 руб.

Дт 51 «Расчетный счет»

Кт 62.01 «Расчеты с покупателями и заказчиками, в руб.»

Расходы по транспортировке готовой продукции, выполненные сторонними организациями, не подлежащие оплате покупателями продукции, списываются с кредита счета учета расчетов в дебет счета 44 «Расходы на продажу».

Прибыль, полученная от продажи готовой продукции, подлежит обложению налогом на прибыль в общем порядке.

Операции по продаже готовой продукции покупателям являются, объектом налогообложения налогом на добавленную стоимость.

После отгрузки готовой продукции и предъявления покупателю расчетных документов на предприятии ООО «Лабазь» полученные авансы подлежат зачету при расчетах с покупателем готовой продукции.

Зачет полученных авансов отражается по дебету счета 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками» (субсчет 62–2 «Расчеты по авансам полученным») корреспонденции с кредитом счета 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками» (например, субсчет 62–1 «Расчеты с покупателями по оплате продукции»).

Одновременно с зачетом аванса сумма НДС, ранее начисленная с полученного аванса и перечисленная в бюджет, может быть предъявлена к вычету.

Вычет НДС отражается записью по кредиту счета 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками» (субсчет 62–2 «Расчеты по авансам полученным») и дебету счета 68 «Расчеты по налогам и сборам» (субсчет 68–1 «Расчеты по налогу на добавленную стоимость»).

Аналитический учет по счету 90 «Продажи» ведется по каждому виду проданных товаров, продукции, выполняемых работ, оказываемых услуг и др. Аналитический учет по этому счету может вестись по регионам продаж и другим направлениям, необходимым для управления организацией.

1. В ООО «Лабазь» при поступлении выручки за декабрь 2017 г. в сумме 804 595 941,51 руб. была составлена проводка:

Дебет 62.01 «Расчеты с покупателями и заказчиками»

Кредит 90.01 «Выручка».

2. На основании бухгалтерской справки-расчет, отражаем себестоимость выполненных работ, оказанных услуг в сумме 7 602 871,98 руб., и составляется хозяйственная операция:

Дебет 90.02 «Себестоимость продаж»

Кредит 20 «Основное производство».

3. Сумма списания общехозяйственных расходов за декабрь 2017г. составляет 453 679,63 руб., и подтверждается расчетами бухгалтерии, бухгалтерскими справками, ведомостью распределения общехозяйственных расходов.

4. Согласно первичных документов составляется бухгалтерская проводка:

Дебет 90.02 «Себестоимость продаж»

Кредит 26 «Общехозяйственные расходы».

5. Основанием для списания продажной стоимости товаров в ООО «Лабазь» является товарно-транспортная накладная и счет-фактура. Данная сумма за отчетный период составила 88 458 695,59 руб.:

Дебет 90.02 «Себестоимость продаж»

Кредит 41 «Товары».

6. Списывается себестоимость проданной продукции – 617 910 968 ,42 руб. На указанную сумму готовой продукции по дебету счета 90.2 «Себестоимость продаж» будут формироваться индивидуальные издержки предприятия по продаже продукции:

Дебет 90.02 «Себестоимость продаж»

Кредит 43 «Готовая продукция».

7. ООО «Лабазь» приняло к оплате расходы связанные с отгрузкой продукции покупателям на сумму 28 982,12 руб.:

Дебет 90.07 «Расходы на продажу»

Кредит 44 «Расходы на продажу».

8. Отражена в учете сумма налога на добавленную стоимость по проданной продукции – 73 442 275,89 руб.

Дебет 90.3 «Налог на добавленную стоимость»

Кредит 68 «Расходы по налогам и сборам».

9. Ежемесячно путем сопоставления дебетовых оборотов счета 90 «Продажи» по субсчетам с оборотом по кредиту 90.1 «Выручка» исчисляется финансовый результат от продажи.

В ООО «Лабазь» финансовый результат заключительными записями списывается со счета 90.9 «Прибыль/убыток от продаж» на счет 99 «Прибыли и убытки». Следовательно, на отчетную дату счет 90 «Продажи» остатка не имеет. При наличии прибыли в декабре 2017 г. финансовый результат составил 11 613 094,77 руб.:

Дебет 90.9 «Прибыль от продаж»

Кредит 99 «Прибыли и убытки».

Записи по счету 90 организации ООО «Лабазь» за декабрь 2017 г. можно представить в виде схемы счета используя Анализ счета 90 (Приложение 12).

Таблица 3.2.

Схема счета 90 «Продажи»

Сальдо на начало периода	Данный счет сальдо не имеет			
	В дебет счетов	Содержание хозяйственной операции и сумма (руб.)		С кредита счетов
62	Признана выручка от продажи товаров 804 595 941,51	Отражена себестоимость услуги 7 602 871,98		20
99	Отражен финансовый результат (убыток) от продаж 11 613 094,77	Списаны общехозяйственные расходы месяца 453 679,63		26
		Списана продажная стоимость товаров 88 458 695,59		41
		Списана себестоимость на продажу готовой продукции 617 910 968,42		43
		Списаны расходы на продажу 28 982,12		44
		Начислен НДС с продажи продукции 73 442 275,89		68
		Показана прибыль от прочих видов деятельности 28 311 562,65		99
Обороты за период	816 209 036,28	Обороты за период		816 209 036,28
Сальдо на конец периода	-			-

Рассмотрев схему счета 90 «Продажи», на предприятии ООО «Лабазь» можно сделать вывод о том, что в данном счете дебетовый оборот в сумме совпадает с кредитовым оборотом, по этому конечное сальдо нулевое.

3.3. Отражение информации в бухгалтерской (финансовой) отчетности

Информация о продажах содержится в отчете о финансовых результатах, в строках 2110 «Выручка», 2120 «Себестоимость продаж», 2100 «Валовая прибыль (убыток)», 2210 «Коммерческие расходы», 2220 «Управленческие расходы».

Отчет о финансовых результатах - это бухгалтерский (финансовый) отчет, который отражает доходы и расходы, финансовые результаты экономического субъекта за отчетный период.

Перед формированием годовой бухгалтерской отчетности необходимо сделать реформацию баланса. Реформация баланса представляет собой формирование прибыли (убытка), полученной организацией за прошедший финансовый год. Реформацию проводят 31 декабря, после отражения последнего факта хозяйственной жизни.

В Отчете о финансовых результатах указываются установленные показатели, формирующие в бухгалтерском учете доходы, расходы, финансовые результаты. Для каждого показателя указывается пояснение, наименование показателя, код строки, отчетный период и предыдущий отчетный период.

При формировании отчета о финансовых результатах сумма выручки и финансовый результат рассчитывается по методу начисления. Это означает, что выручка показывается в момент возникновения у покупателя обязательства по оплате задолженности.

В настоящее время в отчете о финансовых результатах рассчитываются следующие показатели прибыли:

— валовая прибыль (убыток);

- прибыль (убыток) от продаж;
- прибыль (убыток) до налогообложения;
- чистая прибыль (убыток).

В бухгалтерской отчетности на основании информации по субсчетам к счету 90 «Продажи», полученной нарастающим итогом за отчетный период производится заполнение строк 2110-2200 Отчета о финансовых результатах. Показатель валовой прибыли, строка 2100 не имеет отражения в регистрах бухгалтерского учета и рассчитывается по данным отчета о финансовых результатах, как разница строк 2110 «Выручка» и 2120 «Себестоимость продаж». В таблице 3.3. раскрыт порядок формирования показателей валовой прибыли.

Таблица 3.3.

Формирование показателя валовой прибыли

Бухгалтерские проводки		Содержание операции, отражаемой в финансовом результате
Дебет	Кредит	
Строка 2110 «Выручка»		
62	90-1	Выручка от реализации продукции, товаров, работ по моменту отгрузки (или в соответствии с договором иной момент перехода прав собственности); арендная плата; лицензионные платежи; доходы от участия в уставных капиталах других организаций, если предметом деятельности является предоставление за плату своих активов в аренду, прав на нематериальные активы и участие в уставах капиталах других организаций
90-3	68 «НДС»	Налог на добавленную стоимость
90-3	68 «Акцизы»	Акциз
90-5	68	Экспортная пошлина
Строка 2120 «Себестоимость продаж»		
90-2	20,43	Себестоимость продукции (работ, услуг)
90-2	40	Отклонение фактической производственной себестоимости от нормативной (плановой)
90-2	41	Покупная стоимость реализованных товаров
Строка 2100 «Валовая прибыль (убыток)»		
-	-	Строка 2110 - строка 2120

Значение показателя строки 2200 «Прибыль от продаж» должно соответствовать данным по счету 90.9 «Прибыль (убыток) от продаж» в бухгалтерском учете (табл. 3.5).

Таблица 3.4.

Формирование показателя прибыли от продаж

Бухгалтерская проводка		Содержание операции, отражаемой в финансовом результате
Дебет	Кредит	
Строка 2100 «Валовая прибыль (убыток)»		
Строка 2210 «Коммерческие расходы»		
90.2	44	Расходы на продажу, относящиеся к реализованной продукции, в организациях, осуществляющих производственную Деятельность
90.2	44	Расходы на продажу товаров в торговых организациях
Строка 2220 «Управленческие расходы»		
90.2	26	Управленческие расходы (в соответствии с учетной политикой)
Строка 2200 «Прибыль (убыток) от продаж»		
		Строка 2100 - Строка 2210 – Строка 2220

Рассмотрим подробней строки, в которых отражается информация, содержащаяся на счете 90 «Продажи».

В строке 2110 «Выручка» указывается сумма выручки за отчетный период (доходы по обычным видам деятельности) за минусом налога на добавленную стоимость и акцизов. В бухгалтерском учете «Выручка» отражается на счете 90.1.

В строке 2120 «Себестоимость продаж» указывается сумма расходов по обычным видам деятельности, которые сформировали себестоимость проданных товаров, выполненных работ и оказанных услуг. Себестоимость продаж определяется как сумма списанной на доходы при реализации себестоимости товаров (работ, услуг). Соответственно, сумма себестоимости продаж определяется как сумма списанных активов и затрат на дебет счета 90 «Продажи» с кредита счетов 20 «Основное производство», 23 «Вспомогательные производства», 29 «Обслуживающие производства и хозяйства», 40 «Выпуск продукции (работ, услуг)», 41 «Товары», 43 «Готовая продукция» и т.д.

В строке 2100 «Валовая прибыль (убыток)» указывается сумма валовой прибыли - прибыли от обычных видов деятельности (определяется без учета коммерческих и управленческих расходов).

В строке 2210 «Коммерческие расходы» указывается сумма коммерческих расходов за отчетный период. Сумма коммерческих расходов определяется как сумма, списанная с кредита счета 44 «Расходы на продажу» в дебет счета 90 «Продажи».

Порядок расчета показателей прибыли определяются правилами формирования финансовых результатов в бухгалтерском учете и отражения их в отчетности. Показатели финансовых результатов в отчетности предприятия ООО «Лабазь» за период 2016-2017 гг. приведены в таблице 3.5. (Приложение 3,4).

Таблица 3.5.

Формирование показателей, характеризующих продажу продукции в отчетности
ООО «Лабазь» за 2016 - 2017 гг.

Показатель	Счет, Субсчет	Код	Значение показателя, тыс. руб.	
			2016 г.	2017 г.
Выручка	Кт 90.1	2110	10080247	9978537
Себестоимость от продаж	Дт. 90.2	2120	(9972417)	(9438833)
Валовая прибыль (убыток)	Кт 90.1-Дт 90.2	2100	107830	539704
Коммерческие расходы	Дт 90.7	2210	372	391
Управленческие расходы	Дт 90.8	2220	-	-
Прибыль (убыток) от продаж	Дт 90.9	2200	107458	539313

По данным таблицы 3.5. можно произвести следующие расчеты:

а) Валовая прибыль на 2017 год: $9978537 - 9438833 = 539704$ тыс. руб.

б) Прибыль (убыток) от продаж представляет собой валовую прибыль за вычетом управленческих и коммерческих расходов:

$$\text{Прибыль от продаж} = P_{вал} - P_{ком} - P_{упр},$$

где $P_{вал}$ - валовая прибыль,

$P_{ком}$ - коммерческие расходы,

$P_{упр}$ - управленческие расходы.

На основе выше указанной формулы, используя данные с предприятия ООО «Лабазь» можно рассчитать прибыль от продаж на 2017 год:

$$\text{Прибыль от продаж: } 539704 - 391 = 539313 \text{ тыс. руб.}$$

Информация, представленная в отчете о финансовых результатах, позволяет оценить изменение доходов и расходов организации в отчетном периоде по сравнению с предыдущим периодом и ответить на вопросы, насколько эффективна деятельность организации, насколько оправданны и выгодны вложения в ее активы.

3.4 Пути совершенствования учета продажи продукции

Учет процесса продажи продукции очень трудоемкий и ответственный и требует, особенно в условиях рыночной экономики, в ООО «Лабазь» своего совершенствования.

Контроль является объективно необходимым слагаемым хозяйственного механизма при любом способе производства. На микроэкономическом уровне имеет место как внешний контроль, так и внутренний контроль, от эффективности которого зависит эффективность функционирования хозяйствующих субъектов.

На предприятии ООО «Лабазь» отсутствует внутренний контроль за продажей готовой продукции при производстве комбикорма. Последовательность этапов развития внутреннего контроля, может быть следующей: изучение существующей хозяйственной системы и оценка ее эффективности; диагностика организационных, методических, технических и результативных аспектов деятельности предприятия; определение предпосылок развития внутреннего контроля; внедрение проекта.

Представляется целесообразным следующий порядок развития и организации внутреннего контроля в организации ООО «Лабазь»:

- определение целей, задач и функций внутреннего контроля в системе управления на всех ступенях иерархии;
- распределение функций внутри контрольного отдела, в соответствии со степенью централизации и децентрализации управления хозяйствующим субъектом;

- определение конкретных работ по внутреннему контролю для осуществления его функций и выполнения поставленных задач в системе управления;
- формирование органов внутреннего контроля;
- разработка должностных инструкций.

Важным моментом является определение для каждого работника контрольного отдела объема и качественной характеристик собранной, обрабатываемой и передаваемой информации для принятия управленческих решений. Внедрение внутреннего контроля на предприятии ООО «Лабазь» следует начинать с выявления объективных предпосылок развития внутреннего контроля, затем постановки целей и задач, установление критериев развития, также следует изучить и диагностировать действующую хозяйственную систему ООО «Лабазь» и определить направления развития, затем следует разработать проект внедрения программы организационного развития внутреннего контроля. Основные этапы внедрения внутреннего контроля на предприятии ООО «Лабазь» представлены на рисунке 3.3.

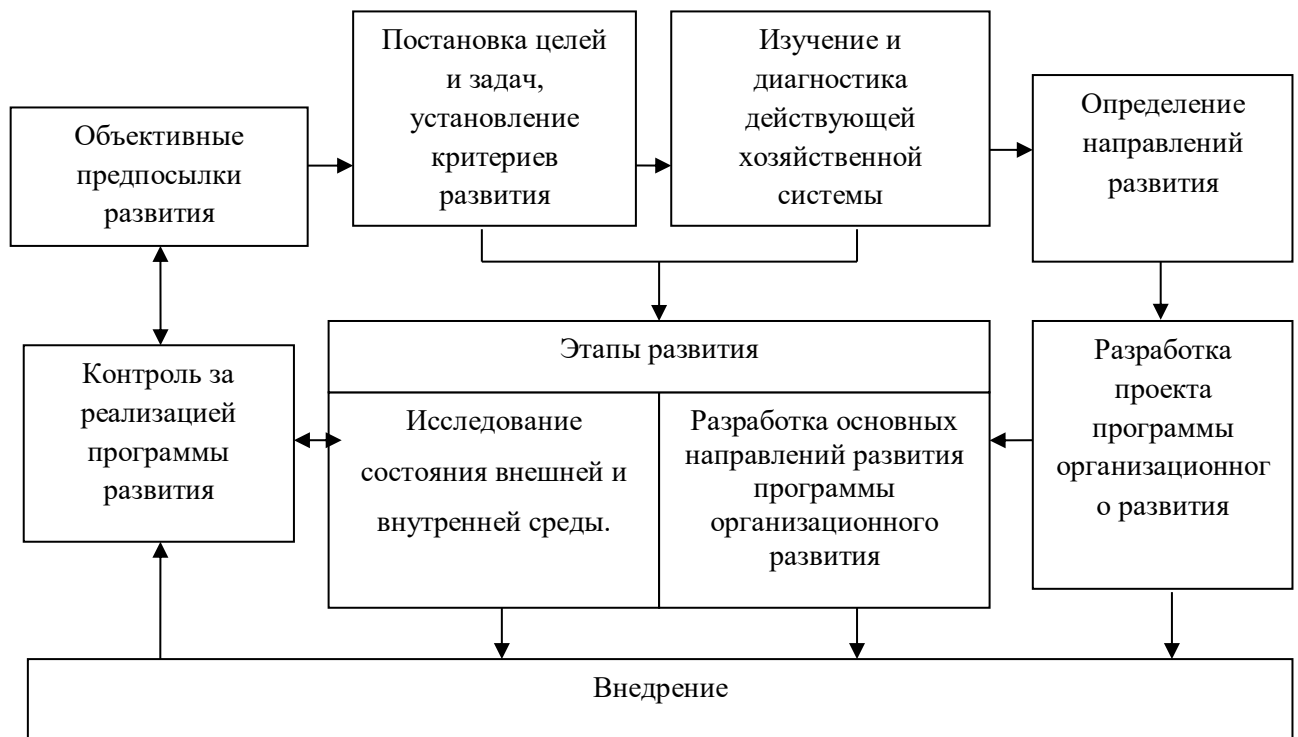


Рис. 3.3. Этапы внедрения внутреннего контроля на предприятии ООО «Лабазь»

Развитие системы внутреннего контроля следует начинать с выявления объективных предпосылок его необходимости и проведения исследовательских и проектных работ, а затем и внедренческих.

Этапы организации внутреннего контроля продажи готовой продукции в ООО «Лабазь» можно представить рисунком 3.4.

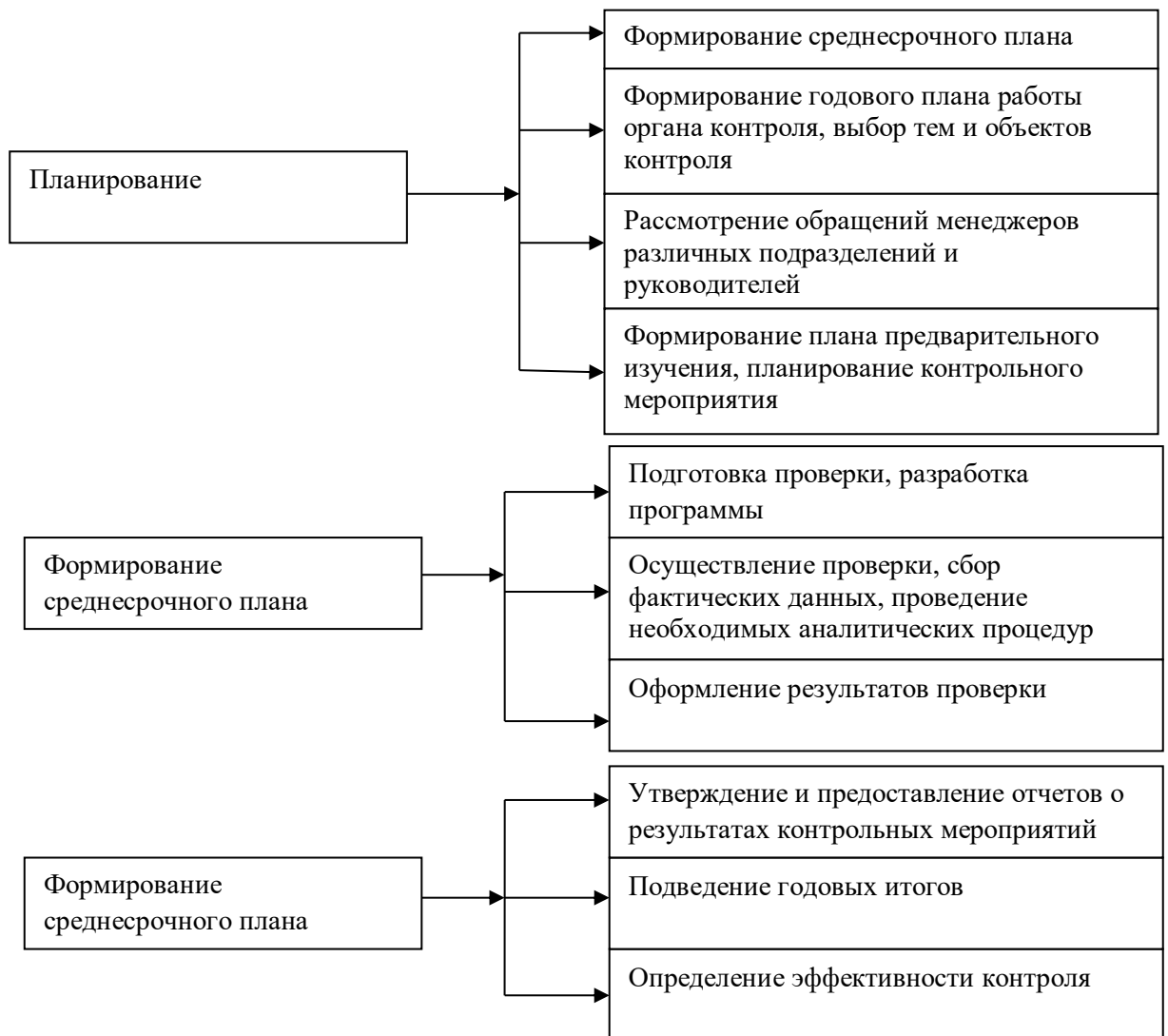


Рис. 3.4. Этапы организации внутреннего контроля продажи продукции в ООО «Лабазь»

В конечном счете, планируется определить основные этапы внутреннего контроля продаж готовой продукции на промышленном предприятии ООО «Лабазь» и эффективность развития внутреннего контроля на текущий и

перспективный периоды. Этапы внутреннего контроля цикла продаж представлены на рисунке 3.5.

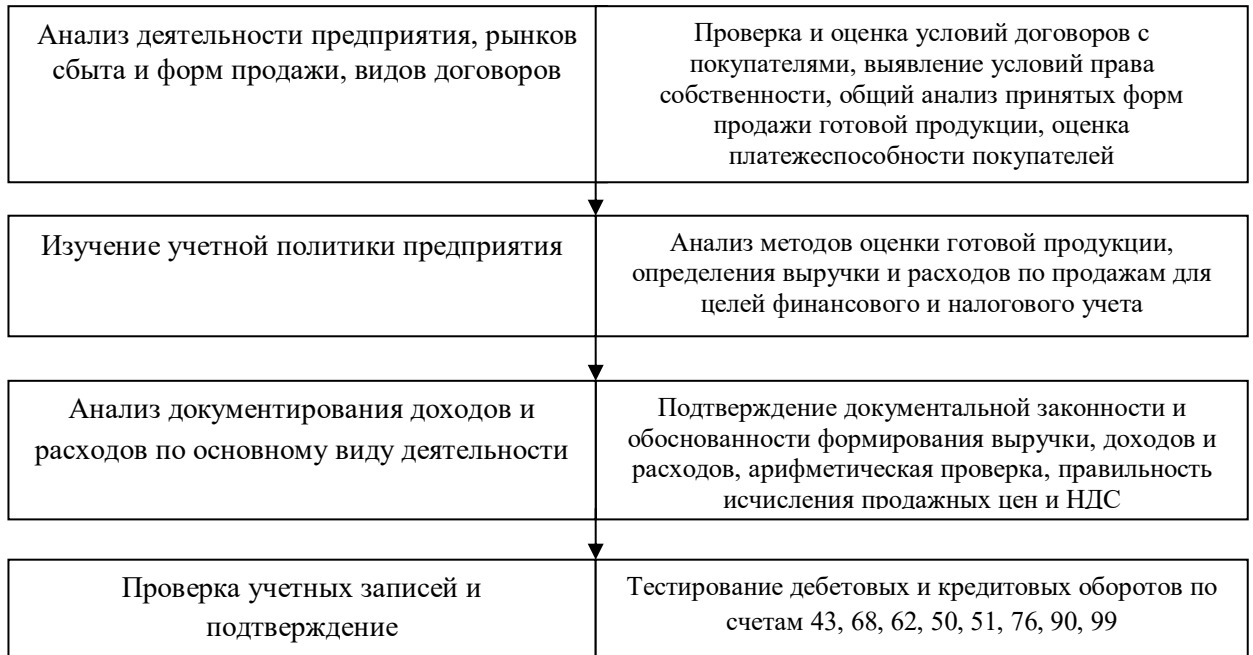


Рис. 3.5. Этапы внутреннего контроля цикла продаж

Алгоритм проведения внутреннего контроля учета продажи готовой продукции в ООО «Лабазь» должен проходить по следующей схеме, представленной на рисунке 3.6.



Рис. 3.6. Алгоритм проведения внутреннего контроля

Таким образом можно сделать вывод, что для контроля продаж готовой продукции и налогообложения продаж готовой продукции руководству предприятия ООО «Лабазь» рекомендуется создать контрольный отдел, который будет состоять из:

- начальника контрольного отдела,
- контролера и ассистента контролера.

Этапы развития службы внутреннего контроля следует начинать с исследования состояния внешней и внутренней среды, выявления основных факторов и условий функционирования, а также с разработки основных направлений развития организационной программы.

Работа службы контрольного отдела на предприятии должна организовываться в соответствии с индивидуальными и календарными планами работ. Внутренний контроль по продажам готовой продукции направлен, в конечном счете, на установление полноты оприходования готовой продукции, правильности исчисления выручки от реализации, подтверждение объемов реализованной продукции. Работники данного отдела будут заниматься изучением и контролем достоверности отражения в учете и отчетности операций связанных с продажей и налогообложением продажи готовой продукции.

Результаты проведения внутреннего контроля, оформленные надлежащим образом, ежедневно или по мере необходимости должны предоставляться руководству предприятия ООО «Лабазь». На основании данных предоставленных контрольным отделом руководство осуществляет оперативное регулирование учета продаж и налогообложения продаж готовой продукции.

В частности, оперативное регулирование по представленным рабочим документам контрольного отдела предприятия ООО «Лабазь», должно коснуться, в первую очередь, учетной политики предприятия.

В процессе изучения порядка ведения бухгалтерского учета было выявлено, что все доходы и расходы, согласно Учетной политике организации, отражаются на счете 90 «Продажи». В то же время, согласно ПБУ 9/99 и 10/99:

«Доходы организации в зависимости от их характера, условия получения и направлений деятельности организации подразделяются на:

- а) доходы от обычных видов деятельности;
- б) прочие доходы» [8].

Доходы и расходы от обычных видов деятельности отражаются на счете 90 «Продажи», а прочие доходы отражаются на счете 91 «Прочие доходы и расходы». Учитывая все вышесказанное, рекомендуется ООО «Лабазь» предусмотреть в Учетной политике классификацию данных расходов, при этом указать уровень существенности операций, которые будут относиться к обычным видам деятельности. И операции, которые относятся к прочим доходам и расходам отражать на счете 91 «Прочие доходы и расходы» [7].

На данном счете следует отражать:

- поступления и расходы, связанные с предоставлением за плату во временное пользование активов организации;
- поступления и расходы, связанные с продажей и прочим списанием основных средств и иных активов, отличных от денежных средств в российской валюте, продукции, товаров;
- поступления и расходы от операций с тарой;
- штрафы, пени, неустойки за нарушение условий договоров, полученные или уплаченные;
- поступления и расходы в возмещение убытков;
- прибыль и убытки прошлых лет, выявленные в отчетном году;
- суммы кредиторской и дебиторской задолженности, по которым истек срок исковой давности;
- курсовые разницы;
- прочие доходы и расходы, несвязанные с продажей продукции.

Так как ООО «Лабазь» не использует в учете счет 91 «Прочие доходы и расходы», а оформляет хозяйственные операции через счет 90 «Продажи» в отчетности предприятия отражены неверные суммы. Показатель «Выручка» и

«Прибыль от продаж» завышен в связи с неправильным оформлением хозяйственных операций.

Так же ООО «Лабазь» следует пересмотреть процесс составления договор продажи продукции. Договор поставки готовой продукции составляется бухгалтером по учету материалов и готовой продукции. Бухгалтер не имеет юридического образования, следовательно не имеет права составлять данный документ.

Предприятию следует внести в штаб работников должность юриста или менеджера по продажам, который будет отвечать за составление договора поставки и подписания его с покупателями.

Ещё одним нарушением работы бухгалтерии в разделе продажи продукции является отсутствие информации в договоре о доставке продукции.

ООО «Лабазь» следует учесть данное нарушение и предпринять соответствующие меры: либо внести в договор поставки пункт о доставке продукции покупателю, либо заключать с покупателем отдельный договор на транспортные услуги.

В современных условиях успешная коммерческо - сбытовая деятельность предприятия не может быть реализована без создания системы внутрихозяйственного планирования. Одной из составляющих данной системы является бюджетирование.

Для целей учета продажи готовой продукции в ООО «Лабазь» необходимо разработать:

- бюджет продаж;
- бюджет общехозяйственных расходов, которые списываются с кредита
- счета 26 «Общехозяйственные расходы» в дебет счета 90 «Продажи».

Предварительным этапом работы по подготовке бюджета продаж является составление прогноза объема продаж, состоящего из следующих стадий:

- исследование конъюнктуры рынка (анализ продаж предшествующего периода, сегментация рынка, выбор целевого рынка, определение емкости рынка, прогноз развития рынка);

- планирование ассортимента (формирование структуры ассортимента, планирование выпуска новой продукции);
- оценка конкурентоспособности продукции;
- планирование и разработка продажной цены.

Наличие внутрихозяйственной отчетности является одним из условий, способствующих эффективной деятельности организации. Управление коммерческо - сбытовой деятельностью основывается на информации, получаемой из регистров оперативного, финансового, управленческого и статистического учетов использование отчетов о продажах позволяет получать своевременную и достоверную информацию:

- необходимую для планирования объема выпуска продукции;
- об объеме продаж;
- об отклонении фактических продаж от запланированных;
- о тенденциях изменения динамики продаж отдельной продукции или группы продукции;
- о покупателях, их предпочтениях и периодичности производимых ими закупок;
- о возникновении сомнительной задолженности;
- об исполнении бюджета продаж и т.д.

В качестве примера внутрихозяйственной отчетности по коммерческо-сбытовой деятельности, которую можно порекомендовать ООО «Лабазь» для принятия оперативных и стратегических решений по сбытовой деятельности, можно привести:

- отчет о продажах;
- отчет о движении готовой продукции и пр.

В зависимости от преследуемых целей отчеты о продажах могут быть составлены: в разрезе покупателей; по каждому виду выпускаемой продукции; по каналам сбыта (розница, опт, мелкий опт); по формам оплаты (безналичный и/или наличный расчет) и т. д.

Составление отчетов о движении готовой продукции позволяет:

- оперативно и своевременно получать достоверную информацию о запасах готовой продукции;
- предотвращать перепроизводство продукции и, как следствие затоваривание;
- планировать уровень запасов готовой продукции для выполнения долгосрочных контрактов и удовлетворения требований потенциальных клиентов.

Отчеты о продажах и движении готовой продукции могут использоваться ООО «Лабазь» как для составления финансовой и статистической отчетности, так и для принятия соответствующих управленческих решений.

На основе проведенного исследования в качестве путей совершенствования было предложено внедрение системы внутреннего контроля и оперативного регулирования учета и налогообложения продажи готовой продукции при производстве комбикорма.

Так же ООО «Лабазь» следует пересмотреть процесс составления договора продажи продукции. Предприятию следует внести в штат работников должность юриста или менеджера по продажам, который будет отвечать за составление договора поставки и подписания его с покупателями.

Так как все доходы и расходы в ООО «Лабазь» отражаются на счете 90, то организации было рекомендовано вести учет с помощью добавления счета 91 «Прочие доходы и расходы». Данный счет предназначен для обобщения информации о прочих доходах и расходах отчетного периода организации.

Предложенные мероприятия позволяют оптимизировать порядок ведения бухгалтерского учета в целом и учета продажи продукции в частности и избежать ошибок как в бухгалтерском, так и в налоговом учете.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Общество с ограниченной ответственностью «Лабазь» (далее ООО «Лабазь») созданное на базе Валуйского элеватора в 2001 году, занимается производством комбикорма, производством муки, и предоставляет услуги элеватора по хранению зерна.

Бухгалтерский учет в организации осуществляется бухгалтерией, возглавляемой главным бухгалтером путем компьютерной обработки данных с применением программы «1С: Предприятие версия 8.2».

Основным источником информации о деятельности ООО «Лабазь» является бухгалтерская отчетность, на основании которой можно судить об основных экономических показателях ООО «Лабазь» по итогам его деятельности за 2015-2017 гг.

Выручка от продажи продукции, работ и услуг в 2016 году по сравнению с 2015 годом увеличилась на 1 175 524 тыс. руб. или на 21,3%, а в 2017 году по сравнению с 2016 годом уменьшилась на 101 710 тыс. руб. или на 1,01%.

Себестоимость продукции (работ, услуг) ООО «Лабазь» в 2016 году по сравнению с 2015 годом увеличилась на 1 824 824 тыс. руб. или на 22,4% , а в 2017 году по сравнению с 2016 годом себестоимость продукции (работ, услуг) уменьшилась на 533 548 тыс. руб. или на 5,3%.

Таким образом, динамика выпуска данной продукции и выручки от реализации имеет положительную тенденцию, но при этом темпы их роста в отчетном году увеличились, темп роста себестоимости продукции не превысил темпы роста выручки, что отразилось на показателях прибыли и рентабельности деятельности предприятия в анализируемом периоде.

В ООО «Лабазь» в анализируемом периоде среднегодовая кредиторская задолженность уменьшилась в 2016 году по сравнению с 2015 годом на 108 236 тыс. руб. или на 78,3%, и в 2017 году по сравнению с 2016 годом среднегодовая кредиторская задолженность ООО «Лабазь» уменьшилась на 4231 тыс. руб.

Отрицательным моментом в расчетной дисциплине ООО «Лабазь» является тот факт, что темпы роста кредиторской задолженности неравномерны и среднегодовая кредиторская задолженность имеет нестабильный характер. В ООО «Лабазь» за анализируемый период можно отметить увеличение среднесписочной численности работников в 2017 году по сравнению с 2016 годом на 24 чел. или на 5,6%.

Увеличение среднесписочной численности работников ООО «Лабазь» оказало влияние на уменьшение производительности труда в 2016 году по сравнению с 2015 годом на 65,3 тыс. руб. или на 0,3%, а в 2017 году по сравнению с 2016 годом уменьшилась на 1 488 тыс. руб. или на 6,3%, что говорит об неэффективном использовании трудовых ресурсов предприятия.

Изменение среднегодовой стоимости основных средств оказало влияние на увеличение фондоотдачи в 2016 году по сравнению с 2015 годом на 8,1 руб. В 2017 году по сравнению с 2016 годом фондоотдача увеличилась на 4,1 руб., что является положительным моментом в деятельности ООО «Лабазь» и указывает на рациональное использование основных средств предприятия в анализируемом периоде.

В целом по анализируемому предприятию в 2015, 2016 и 2017 гг. можно отметить, что финансовое положение организации стабилизировано. Его улучшение связано с увеличением объемов выпуска продукции, увеличением чистой прибыли, увеличением среднегодовой численности работников наряду, с уменьшением стоимости основных средств.

Коэффициент абсолютной ликвидности показывает, какую часть краткосрочной задолженности может быть погашена за счет денежных средств и краткосрочных финансовых вложений. В 2017 году коэффициент близок к нормативному значению.

Коэффициент быстрой ликвидности показывает, какую часть краткосрочных обязательств может быть немедленно погашена за счет средств на различных счетах. За исследуемый период данный коэффициент находится в пределах нормы.

Поскольку коэффициент текущей ликвидности за 2017 оказался ниже нормы ($0,99 < 2$), то был рассчитан коэффициент восстановления ликвидности, значение которого составило $0,5 > 1$, что говорит о том, что предприятие не сможет восстановить свою платежеспособность.

Из всего выше сказанного, можно сделать вывод о том, что финансовое состояние организации является неустойчивым. Об этом говорят большинство коэффициентов финансовой устойчивости, так как они меньше нормативных значений, следовательно, за анализируемый период организация имеет низкую рыночную финансовую устойчивость.

По теме учет продажи продукции была рассмотрена первичная документация, которая состоит из договора, товарной накладной, счета-фактуры и книги продаж. Реализация готовой продукции покупателям осуществляется на основании заключенных договоров купли-продажи. По договору одна сторона (продавец) обязуется предоставить товар в собственность другой стороне (покупателю), а покупатель - принять этот товар и заплатить за него определенное количество денежных средств. При отпуске продукции, ООО «Лабазь» заполняет товарную накладную, которая предназначена для оформления операций по отпуску и прием товаров со склада. После чего, готовая продукция отпускается покупателю со склада предприятия на основании заключенных ранее договоров, планов отгрузки и естественно соответствующих первичных документов на предприятии. При получении авансов в счет предстоящих поставок готовой продукции поставщиком составляется счет-фактура, которая регистрируется в книге продаж.

Готовая продукция до покупателя на предприятии ООО «Лабазь» доставляется транспортным средством и железнодорожным путем.

В синтетическом и аналитическом учете продажи продукции были рассмотрены регистры учета по счету 90 «Продажи». Составлена схема данного счета. Были выявлены дополнительно открытые субсчета на предприятии ООО «Лабазь». А так же выделен специальный субсчет налог с продаж (субсчет 90-б), расходы на продажу (субсчет 90-7), расходы на продажу не облагаемые

ЕНВД (субсчет 90-7-1), расходы на продажу облагаемые ЕНВД (субсчет 90-7-2), управленческие расходы (субсчет 90–8), прибыль/убыток от продаж (субсчет 90–9).

Аналитический учет на предприятии ООО «Лабазь» по счету 90 «Продажи» ведется по каждому виду проданных товаров, продукции, выполняемых работ, оказываемых услуг.

Информация о продажах содержится в отчете о финансовых результатах. Отчет о финансовых результатах – это бухгалтерский (финансовый) отчет, который отражает доходы и расход, финансовые результаты экономического субъекта за отчетный период.

При формировании данного отчета сумма выручки и финансовый результат рассчитывается по методу начисления. Это означает, что выручка показывается в момент возникновения у покупателя обязательства по оплате задолженности. В табличной форме приведены показатели финансовых результатов в отчетности предприятия ООО «Лабазь». Отображается описание строк в которых содержатся 90 счет «Продажи». В таблице изображено формирование показателя прибыли от продаж и валовой прибыли. На основании формул рассчитывается валовая прибыль и прибыль от продаж.

Данные представленные в отчете о финансовых результатах, позволяют оценить изменение доходов и расходов организации в отчетном периоде по сравнению с предыдущим периодом и ответить на вопросы, насколько эффективна деятельность организации, насколько оправданны и выгодны вложения в ее активы.

На основе проведенного исследования в качестве путей совершенствования было предложено внедрение системы внутреннего контроля и оперативного регулирования учета и налогообложения продажи готовой продукции при производстве комбикорма.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Российская федерация. Государственная Дума. Гражданский кодекс Российской Федерации. [Электронный ресурс]: части первая и вторая по состоянию на 10.03.2018 г. – ресурс доступа:

http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_5142/

2. Российская Федерация. Государственная Дума. Налоговый кодекс Российской Федерации [Электронный ресурс]: часть вторая по состоянию на 10.03.2018г. – ресурс доступа:

http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_19671/

3. О бухгалтерском учете [Электронный ресурс]: федеральный закон от 6.12.2011 г. № 402-ФЗ по состоянию на 10.03.2018г. – ресурс доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_122855/

4. Положения по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации [Электронный ресурс] : приказ Минфина РФ: от 29.07.1998г. № 34н (ред. от 24.12.2010г.) - Ресурс доступа: <http://base.garant.ru/12112848/>

5. Положение по бухгалтерскому учету «Бухгалтерская отчетность организации» (ПБУ 4/99) [Электронный ресурс]: приказ МинФина РФ от 06.07.1999 г. № 43Н (ред. от 08.11.2010г.) - Ресурс доступа:

http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_18609/d914c3b6e6aa1058fbfa77f7a66a2f8d92ea09cf/

6. Положение по бухгалтерскому учету «Учетная политика организации» (ПБУ 1/2008) [Электронный ресурс]: приказ МинФина РФ от 06.10.2008 г. (ред. от 6.04.2015г.) №106Н – ресурс доступа:

http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_81164/2d52707f5a4d5314b9e470a9bf59cb826ec848dd/

7. Положение по бухгалтерскому учету «Доходы организации» (ПБУ 9/99) [Электронный ресурс]: приказ Минфина РФ от 6.05.99 г. № 32н (в ред. от 6 апреля 2015 г.) – ресурс доступа:

http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_6208/

8. Положение по бухгалтерскому учету «Расходы организации» (ПБУ 10/99) [Электронный ресурс]: приказ Минфина РФ от 6.05.1999 г. № 33н (в ред. от 6 апреля 2015 г.) – ресурс доступа:

http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_12508/0463b359311dddb34a4b799a3a5c57ed0e8098ec/

9. Положение по бухгалтерскому учету «Учет материально-производственных запасов» (ПБУ 5/01) [Электронный ресурс]: приказ Минфина России от 09.06.2001 N 44н (ред. от 16.05.2016) – ресурс доступа:

http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_32619/569b43a13c040cfc64ff5806d5838fd8976c69e8/

10. План счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций и инструкции по его применению [Электронный ресурс]: приказ МинФина РФ от 31.10.2000 г. № 94Н (в ред. от 08.11.2010 г.) – ресурс доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_29165/

11. Методические указания по бухгалтерскому учету материально-производственных запасов: приказ Минфина РФ от 28.12.2001 г. № 119н (ред. от 24.12.2010г.) - Ресурс доступа:

http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_35543/

12. Артеменко, В. Г. Финансовый анализ [Текст]: учебное пособие / В. Г. Артеменко, М.В. Беллендир. - М.: ДИС, 2015г. - 128с.

13. Астахов, В. П. Бухгалтерский учет от А до Я [Текст]: учебное пособие / В.П. Астахов. - Ростов-на-Дону: Феникс, 2015г. - 479с.

14. Бабаев, Ю. А. Бухгалтерский финансовый учет [Текст]: учебник для вузов / Ю.А. Бабаев - М.: ВЗФЭИ, 2014г. - 224с.

15. Багдасарян, Д. Г. Управленческий учет эффективности процесса выпуска и продажи готовой продукции [Текст] / Д.Г. Багдасарян. // Аудит и финансовый анализ, 2015г. - №1 - с. 180-182

16. Богаченко, В. М. Бухгалтерский учет [Текст]: учебник / В.М. Богаченко, Н.А. Кириллова. - 19-е изд., стер. - Ростов-на-Дону: Феникс, 2016г. -

513с.

17. Бреславцева, Н.А. Бухгалтерский учет [Текст]: учебное пособие / Н.А. Бреславцева, Н.В. Михайлова, О.Н. Гончаренко. - Ростов-на-Дону: Феникс, 2015г. - 318с.

18. Васильчук, О. И. Бухгалтерский учет и анализ [Текст]: учебное пособие / О.И. Васильчук, Д.Л. Савенков; Под ред. Л.И. Ерохина. - М.: Форум, НИЦ ИНФРА-М, 2015г. - 496с.

19. Вахрушина, М. А. Анализ финансовой отчетности [Текст]: учебник / М.А. Вахрушина. - М.: Вузовский учебник, 2015г. - 367с.

20. Гетьман, В.Г. Бухгалтерский учет [Текст]: учебник / В.Г. Гетьман, В.Э. Керимов, З.Д. Бабаева, Т.М. Неселовская. - Москва: ИНФРА-М, 2014г. - 717с.

21. Дмитриева, И.М. Бухгалтерский учет и аудит[Текст]: учебное пособие для бакалавров / И.М. Дмитриева. - М.: Юрайт, 2015г. - 306с.

22. Зонова, А. Бухгалтерский финансовый учет. Стандарт третьего поколения [Текст]: учебное пособие / А. Зонова, И. Бачуринская, С. Горячих. - Санкт-Петербург: Питер, 2013г. - 480с.

23. Ивашкевич, В. Б. Бухгалтерский управленческий учет [Текст]: учебник / В.Б. Ивашкевич. - 2-е изд. - Москва: ИНФРА-М, 2013г. - 576 с.

24. Козлова, Е. П. Бухгалтерский учет в организациях [Текст]: учебник / Е.П. Козлова, Т.Н. Бабченко, Е.Н. Галанина. - М.: Финансы и статистика, 2014г. - 745с.

25. Кондраков, Н. П. Бухгалтерский учет [Текст]: учебник / Н.П. Кондраков. - Москва: ИНФРА-М, 2014г. - 681с.

26. Кочиш, И. И. Птицеводство [Текст]: учебник / И.И. Кочиш, М.Г. Петраш, С.Б. Смирнов. - Москва: КолосС, 2014г. - 432с.

27. Левшова С. Бухгалтерский учет: шаг за шагом [Текст]: учебное пособие / С. Левшова. - Санкт-Петербург: Питер, 2014г. - 224с.

28. Лытнева, Н. А. Бухгалтерский учет [Текст]: учебник / Н.А. Лытнева, Л.И. Малявкина, Т.В. Федорова. - М.: ИД ФОРУМ, НИЦ ИНФРА-М,

2016г. - 512с.

29. Мицель, А. А. Оценка влияния показателей финансово - хозяйственной деятельности предприятия на выручку от реализации продукции [Текст] / А.А. Мицель, Е.В. Телипенко. // Экономический анализ: теория и практика, 2016г. - №27 - с.54-59

30. Неселовская, Т. М. Бухгалтерский учет [Текст]: учебник / Т.М. Неселовская. - М.: ИНФРА-М, 2015г. - 717с.

31. Нефедова, Т. Н. Учет готовой продукции [Текст] / Т.Н.Нефедова. //Финансовый менеджмент, 2014г. - №5 - с.115-119

32. Переверзев, М.П., Лунева, А.М. Бухгалтерский учет: Учеб. пособие / Под общ. ред. М.П. Переверзева. – М.[Текст]: ИНФАРМА – М, 2015. – 240 с. – (Высшее образование).

33. Пятов, М.Л. Понятия «продажи» и «реализация» в бухгалтерском и налоговом законодательстве [Текст]: учебное пособие/ М.Л. Пятов. – ИНФРА-М, 2015. - . С. 51-55.

34. Рогуленко, Т.М. Бухгалтерский учет [Текст]: учебник/ Т.М. Рогуленко, В.П. Харьков. – Финансы и статистика, 2014. – 464 с.

35. Рыбьянцева, М.С. Бухгалтерский учет и анализ [Текст]: учебное пособие/ М.С. Рыбьянцева. - ИНФРА-М, 2014. – 156 с.

36. Сапожникова, Н.Г. Бухгалтерский учет [Текст]: Учебник/ Н.Г. Сапожникова. - КноРус, 2015. – 456 с.

37. Смирнов, Б.А. Птицеводство от А до Я [Текст]: учебник / Б.А. Смирнов, С.А. Смирнов. - Москва: Подворье, 2014г. - 256с.

38. Соколов, Я.В. Бухгалтерский учет как сумма фактов хозяйственной жизни [Текст]: учебное пособие/ Я.В. Соколов – Магистр, 2014. – 224 с.

39. Трубилин, А.И. Бухгалтерская (финансовая) отчетность [Текст]: учебное пособие/ А.И. Трубилин – ИНФРА-М, 2014. – 366 с.

40. Хисамудинов, В.В. Бухгалтерский финансовый учет [Текст]: Учебное пособие/ В.В. Хисамудинов, Е.В. Сулейманова. – Финансы и статистика, 2014. – 192 с.

41. Шамхалов, Ф. Прибыль - основной показатель результатов деятельности организации [Текст] / Ф. Шамхалов. // Финансы, 2014г. - № 6. - с. 19-22.

42. Шеремет, А. Д. Методика финансового анализа деятельности коммерческих предприятий [Текст]: учебное пособие / А.Д. Шеремет, Е.В. Негашев. - М.: ИНФРА - М., 2014г. - 145с.

43. Янковский, К. П. Управленческий учет. Стандарт третьего поколения [Текст]: учебное пособие / К.П. Янковский, И.Ф. Мухарь.- Санкт-Петербург: Питер, 2016г. - 368 с.

ПРИЛОЖЕНИЯ

- ПРИЛОЖЕНИЕ 1. Организационная структура ООО «Лабазь»;
- ПРИЛОЖЕНИЕ 2. Бухгалтерский баланс ООО «Лабазь» за 2017 год;
- ПРИЛОЖЕНИЕ 3. Отчет о финансовых результатах ООО «Лабазь» за 2017 год;
- ПРИЛОЖЕНИЕ 4. Отчет о финансовых результатах ООО «Лабазь» за 2016 год;
- ПРИЛОЖЕНИЕ 5. Пояснения к бухгалтерскому балансу и отчету о финансовых результатах ООО «Лабазь» за 2017 год;
- ПРИЛОЖЕНИЕ 6. План счетов ООО «Лабазь»;
- ПРИЛОЖЕНИЕ 7. Учетная политика ООО «Лабазь»;
- ПРИЛОЖЕНИЕ 8. Договор №207;
- ПРИЛОЖЕНИЕ 9. Товарная накладная № 559;
- ПРИЛОЖЕНИЕ 10. Товарно-транспортная накладная №041404
- ПРИЛОЖЕНИЕ 11. Счет-фактура № 00002396;
- ПРИЛОЖЕНИЕ 12. Анализ счета 90 «Продажи» за 2017 г.
- ПРИЛОЖЕНИЕ 13. Книга продаж ООО «Лабазь».

