

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	5
ГЛАВА 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ОРГАНИЗАЦИИ УЧЕТА И АНАЛИЗА СБЫТА ТОВАРОВ.....	8
1.1. Особенности аналитического и синтетического учета сбыта товаров.....	..8
1.2. Задачи и основные показатели анализа сбыта товаров.....	20
1.3. Система нормативно-правового регулирования бухгалтерского учета сбыта товаров.....	29
ГЛАВА 2. ОРГАНИЗАЦИЯ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА И АНАЛИЗ СБЫТА ТОВАРОВ В ООО «ГОРИЗОНТ»...	35
2.1. Организационно-экономическая характеристика деятельности ООО «Горизонт».....	.35
2.2. Анализ организации бухгалтерского учета и документального оформления сбыта товаров в ООО «Горизонт».....	43
2.3. Анализ товарооборота и финансового результата деятельности ООО «Горизонт».....	58

ГЛАВА 3. ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ВЕДЕНИЯ УЧЕТА СБЫТА ТОВАРОВ В ТОРГОВОЙ ОРГАНИЗАЦИИ.....67

3.1. Рекомендации по совершенствованию ведения учета сбыта товаров в ООО «Горизонт».....67

3.2. Автоматизация бухгалтерского учета сбыта товаров в торговых организациях.....
..76

ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....
..90

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ.....
.....93

ВВЕДЕНИЕ

В современных рыночных отношениях деятельность торговых организаций подвержена большому риску, так как они вынуждены существовать в условиях жесткой конкуренции. Сбыт товаров - это заключительный этап деятельности любой коммерческой организации. За счет выручки от реализации предприятие оплачивает свои расходы, связанные с приобретением и продажей товаров, выплачивает заработную плату сотрудникам, перечисляет налоги в бюджет и т.д.

В деятельности каждой торговой компании постоянно происходит множество хозяйственных операций, которые связаны с оборотом товаров: приобретение, транспортировка до склада, приемка, погрузка и разгрузка, сбыт, уценка, выбраковка, списание и утилизация. Сам процесс закупки и сбыта товаров связан, непосредственно, с движением финансовых потоков предприятия, образованием и погашением задолженностей покупателей и продавцов.

Торговая организация должна иметь такие товары или услуги, которые можно продавать по цене, достаточной для обеспечения прибыли, для того чтобы выстоять в условиях рыночной конкуренции. Быть экономически сильной и конкурентоспособной организацией. Расширять сферы деятельности компании, усиливать конкуренцию - это невозможно без усиления контроля за учетом сбыта товаров. Полный и достоверный учет движения товаров позволяет торговой организации оперативно влиять на скорость оборота торгового капитала, избегать затоваривания, находить оптимальную рыночную нишу для работы, грамотно реагировать на требования законодательства, в том числе, и налогового.

Актуальность бакалаврской работы обусловлена тем, что конечной целью организации является получение прибыли. Экономический итог показывает значимость данного предприятия. В любое время предприятие заинтересовано в увеличении прибыли, а значит и в положительной тенденции своей деятельности. Поэтому для достижения поставленной цели необходимо быстро

реагировать на все, даже незначительные изменения на рынке, и следить за настроениями потребителя.

Также большую роль играет соблюдение своевременности и правильности отражения операций по продаже товаров в регистрах бухгалтерского учета. На основании этих данных формируются такие показатели как выручка и себестоимость товаров, что в свою очередь, приводит к правильному начислению и уплате в бюджет налога на прибыль организации.

Цель данной дипломной работы - это подробное изучение особенностей учета и анализа сбыта товаров в современных условиях на примере ООО «Горизонт» и определение основных направлений совершенствования учета сбыта товаров.

Объект исследования - ООО «Горизонт». Основной вид деятельности рассматриваемой организации - торговля оптовая лесоматериалами, строительными материалами и санитарно-техническим оборудованием .

Предмет исследования - экономические отношения, связанные со сбытом товаров на данном предприятии, показатели учета и анализа движения товаров в ООО «Горизонт».

Для достижения цели необходимо решить следующие задачи:

1. Изучить теоретические аспекты учета и анализа сбыта товаров;
2. Рассмотреть порядок ведения бухгалтерского учета и документальное оформление сбыта товаров в ООО «Горизонт»;

3. Провести анализ товарооборота и финансового результата деятельности ООО «Горизонт»;
4. Разработать рекомендации по совершенствованию ведения учета продаж и перспективы развития товаров на предприятии.

Практическая значимость исследования обусловлена тем, что в результате проведенного анализа товарооборота руководство предприятия «Горизонт» будет иметь возможность использовать полученные данные для разработки мероприятий по улучшению политики сбыта.

Данная дипломная работа включает в себя: введение, 3 главы, заключение, список литературы и приложения.

Во введении обоснована актуальность выбранной темы, обозначены объект, предмет, задачи, которые необходимо решить в ходе исследования.

Первая глава включает в себя теоретическую часть учета и анализа сбыта товаров (особенности аналитического и синтетического учета сбыта товаров, задачи и основные показатели анализа сбыта товаров, систему нормативно-правового регулирования бухгалтерского учета сбыта товаров).

Вторая глава посвящена действующей практике учета сбыта товаров в ООО «Горизонт», рассмотрены основные технико-экономические показатели анализируемого предприятия, проводится анализ товарооборота ООО «Горизонт», рассчитаны показатели рентабельности.

В третьей главе даются рекомендации по совершенствованию ведения учета сбыта товаров в торговых организациях.

Заключение включает в себя выводы по результатам исследования данной темы дипломной работы.

В списке литературы указаны источники, используемые при написании данной работы.

Приложения состоят из бухгалтерского баланса и отчета о финансовых результатах ООО «Горизонт».

Для написания дипломной работы использовались законодательные и нормативно-правовые акты в сфере бухгалтерского учета и торговли, а так же учебная литература по направлению экономика, бухгалтерский учет, анализ и аудит.

ГЛАВА 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ОРГАНИЗАЦИИ УЧЕТА И АНАЛИЗА СБЫТА ТОВАРОВ

1.1. Особенности аналитического и синтетического учета сбыта товаров

Сбыт товаров - важный социально-экономический процесс, который играет огромную роль в современном обществе и является привлекательным видом деятельности, в котором задействованы множество организаций: от самых крупных компаний до компаний, представленных в малом бизнесе. Сбыт товаров - это сделка, в результате которой покупатель получает интересующий его товар, а организация, получает в обмен на проданный товар прибыль.

Товар – это продукт деятельности, предназначенный для продажи или обмена. Товаром может быть признана любая вещь, не ограниченная в обороте, свободно отчуждаемая и переходящая от одного лица к другому по договору поставки или купли-продажи. 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. [29]

Основным отличием договора поставки от договора купли-продажи является то, что приобретаемые покупателем товары используются в предпринимательской деятельности и иных целях, не связанных с личным семейным, домашним и иным подобным использованием. [1]

В договоре обязательно указывается цена, по которой реализуется товар. Цена – это денежное выражение стоимости товара, услуги.

В зависимости от объема товарооборота и отрасли выделяют оптовые, розничные, договорные и свободные цены.

Оптовая цена – цена реализации товаров оптовым покупателям. Включает в себя себестоимость и торговую наценку для покрытия расходов с целью получения прибыли.

Розничная – цена реализации товаров населению мелкими партиями или поштучно. Складывается из оптовой цены и накладки розничной организации для покрытия своих расходов и получения прибыли.

Договорная – цена, установленная между продавцом и покупателем по общей договоренности.

Свободная - цена, которую торговая организация устанавливает самостоятельно, учитывая конъюнктуру рынка, спрос и предложение.

В соответствии с Налоговым Кодексом Российской Федерации сбытом товаров организацией или индивидуальным предпринимателем признается передача на возмездной основе права собственности на товары.

Сбыт является завершающей стадией кругооборота средств предприятия. В процессе сбыта происходит возмещение в денежной форме средств, затраченных на приобретение и реализацию продукции, и тем самым завершается полный цикл кругооборота. Выручка от сбыта продукции должна компенсировать эти затраты и обеспечить прибыль предприятию. [11]

Согласно нормативным документам по бухгалтерскому учёту, продукция является проданной с момента её отгрузки покупателям и предъявления им расчетных документов. Переход права собственности происходит в момент передачи продукции покупателю либо транспортной организации.

Проданная продукция называется товарной.

Объём проданной продукции - это сумма стоимости продукции, отгруженной покупателям, выполненных работ, оказанных услуг для заказчиков, права собственности на которые, в соответствии с договорами, перешли к ним.

Объём сбыта товаров является одним из основных показателей деятельности хозяйствующих субъектов. По своему составу - это часть товарной продукции, фактически принятая или оплаченная потребителем.

Федеральным законом «Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации» №381-ФЗ устанавливаются понятия оптовой и розничной торговли.

Оптовая торговля - вид торговой деятельности, связанный с приобретением и продажей товаров для использования их в предпринимательской деятельности (в том числе для перепродажи) или в иных целях, не связанных с личным, семейным, домашним и иным подобным использованием.

Таким образом, оптовая торговля - это продажа товаров предприятиям, учреждениям, снабженческо-сбытовым, посредническим и другим организациям, как для дальнейшего их использования, так и для перепродажи. Оптовые торговые организации продают товары покупателям (юридическим и физическим лицам) партиями и осуществляют расчеты с ними, как правило, в безналичной форме. Покупатели используют данные товары в предпринимательских целях в собственном производстве или для перепродажи конечному потребителю.

Розничная торговля - вид торговой деятельности, связанный с приобретением и продажей товаров для использования их в личных, семейных, домашних и иных целях, не связанных с осуществлением предпринимательской деятельности. В соответствии с ГК РФ продажа товаров розничными торговыми предприятиями производится по договору розничной купли-продажи. При этом продавец, осуществляющий предпринимательскую деятельность по продаже товаров в розницу, обязуется передать покупателю

товар, предназначенный для личного, семейного или домашнего пользования, не связанного с предпринимательской деятельностью. Договор считается заключенным с момента выдачи продавцом покупателю кассового или товарного чека или иного документа, подтверждающего факт оплаты товара. В соответствии с действующим законодательством денежные расчеты с населением при осуществлении торговых операций или оказании услуг должны производиться с обязательным применением ККМ №54-ФЗ «О применении контрольно-кассовой техники при осуществлении наличных денежных расчетов и (или) расчетов с использованием платежных карт». Розничные торговые организации осуществляют продажу единичных товаров населению: за наличный расчет, по кредитным карточкам и расчетным чекам, по перечислению со счетов вкладчиков. [9]

Торговля — это своего рода экономическое посредничество между производителями и потребителями, осуществляемое путем покупки товаров у производителей с целью перепродажи потребителям либо путем реализации товаров потребителям с последующей оплатой их стоимости производителем. Торговля усиливает воздействие потребителя на производителя, выступая одним из рычагов регулирования спроса и предложения. Она адаптируется к требованиям потребителя, что обеспечивает наполнение рынка товарами. [28]

Бухгалтерский учет отражает все хозяйственные операции организации на основе поступающих документов.

В торговых организациях бухгалтерский учет ведется главным бухгалтером, деятельность которого регулируется

законом о бухгалтерском учете. Главный бухгалтер разрабатывает учетную политику предприятия, отвечает за законность ведения бухгалтерского учета, а так же за своевременностью и правильностью составления отчетности.

Любая хозяйственная операция оформляется первичными документами, обязательными реквизитами которых являются:

- наименование документа;
- номер и дата составления;
- содержание хозяйственной операции;
- отражение данных как в количественном, так и в денежном выражении;
- подпись лица, составляющий документ.

Все первичные документы после составления передаются в бухгалтерию, где подвергаются обязательной проверке на предмет правильности составления.

Любое предприятие вправе самостоятельно выбирать форму бухгалтерского учета.

Форма бухгалтерского учета – это совокупность регистров учета с установленным порядком их заполнения.

Существуют следующие формы бухгалтерского учета:

- мемориальноордерная,
- журнально-ордерная,
- автоматизированная,
- упрощенная.

В основе хозяйственной деятельности торгового предприятия лежат процессы приобретения, хранения и сбыта товаров.

Основными задачами учета процесса сбыта товаров предприятия являются следующие:

- учет всего имущества организации, в том числе товаров в количественно-суммовом выражении и обязательный систематический контроль за сохранностью и состоянием запасов на складе предприятия;

- регулярный контроль за выполнением плана по отгрузке и реализации товаров в соответствии с заключенными договорами;

- своевременный и правильный учет отгруженной и реализованной продукции, а также отлаженная организация расчетов с покупателями;

- контроль и учет за соблюдением необходимых смет коммерческих и других расходов, которые непосредственно связаны с отгрузкой и продажей товаров;

- достоверное и своевременное определение результатов от продажи товаров, а также их учет.

Для того чтобы поставленные задачи были выполнены, важно выполнение следующего: правильная организация и ритмичная работа предприятия, своевременное документальное оформление хозяйственных операций.

Синтетический учет по поступлению и выбытию товаров ведется на счете 41 «Товары» и забалансовых счетах (002) «Товарно-материальные ценности, принятые на ответственное хранение», (004) «Товары, принятые на комиссию».

На предприятиях, которые осуществляют предпринимательскую деятельность, счет 41 «Товары» используется для:

- учета изделий;

- учета материалов;
 - учета продуктов, которые были приобретены предприятием конкретно для продажи. [36]

Аналитический учет по счету 41 «Товары» ведут по:

- наименованиям (странам-изготовителям, сортам, предприятиям-изготовителям, партиям, кипам) товаров предприятия;

- ответственным лицам;

- по местам хранения товаров предприятия.

Счет 41 «Товары» имеет следующие субсчета:

1 — товары на складах;

2 — товары в розничной торговле;

3 — тара под товаром и порожняк;

4 — покупные изделия. [14]

В таблице 1.1.1. представлена основная корреспонденция по счету 41 «Товары».

Таблица 1.1.1. Основная корреспонденция по счету 41 "Товары"

Содержание операций	Дебет	Кредит
Поступили товары от поставщиков	41 «Товары»	60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками»
Поступили товары от прочих контрагентов	41 «Товары»	75 «Расчеты с учредителями», 76 «Расчеты с разными дебиторами и кред

		иторами»
Поступили товары от подотчетных лиц	41 «Товары»	71 «Расчеты с подотчетными лицами»
Отражена сумма предъявленного НДС	19 «Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям»	60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками»
Принят к вычету предъявленный НДС	60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками»	51 «Расчетные счета»
Начислена торговая наценка при учете товаров по продажным ценам	41 «Товары»	42 «Торговая наценка»
Списана учетная стоимость товара при продаже	90 «Продажи»	41 «Товары»
Выявлена недостача товаров	94 «Недостачи и потери от порчи ценностей»	41 «Товары»

Поступление товаров отражается по дебету счета 41 «Товары» и принимаются к учету по одной из следующих цен:

1. По стоимости приобретения (покупной). В данную стоимость включается отпускная цена поставщика, сумма налога на добавленную стоимость и акцизы. Если товары импортные, то стоимость приобретения складывается из цены, установленной заключенным контрактом, таможенных платежей установленных российским законодательством. Следует отметить, что использование данной цены в качестве учетной имеет преимущество в том, что нет необходимости отражать в учете сумму торговой наценки, а значит, сокращается количество бухгалтерских проводок.
2. По продажной стоимости, которая равняется сумме покупной стоимости и торговой надбавки.

Торговая надбавка (наценка) - добавленная стоимость к покупной цене товара, предназначенная для возмещения торговых расходов (издержек обращения), получения прибыли и уплаты косвенных налогов. [26]

Выбытие (продажа) товаров отражается по кредиту счета 41 «Товары» в корреспонденции с дебетом счета 90 «Продажи» субсчет 1 «Выручка» по следующим методам учета (в соответствии с учетной политикой предприятия):

- по стоимости единицы товара. Каждая единица товара списывается по своей цене. Данный метод применяется в организациях с небольшим ассортиментом товаров;
- по средней себестоимости. Средняя себестоимость определяется по каждому виду товаров как отношение общей себестоимости на общее количество данных товаров;

- по стоимости первых по времени приобретения (ФИФО). При методе ФИФО первоначально реализуются товары, которые раньше поступили на склад.

Любой из этих вариантов может выбрать предприятие, в приказе об учетной политике закрепляется выбранный метод оценки товаров при выбытии. На счете 41 «Товары» формируется розничная продажная цена товаров, если учетной политикой предусмотрен учет товаров по продажным ценам. Размер торговой наценки может быть установлен предприятием с таким расчетом, чтобы покрыть в дальнейшем все издержки, полученные в результате обращения, и они учитываются на счете 44 "Расходы на продажу", а также сумму начисленного НДС, чтобы предприятие могло обеспечить получение соответствующей прибыли. Размер торговой наценки по общему правилу по товарам может быть любым и ничем не ограничен. Но есть отдельные виды товаров, которые составляют исключение. Исключением являются такие виды товаров, по которым осуществляется регулирование цен государством, то есть устанавливаются максимальные размеры розничных наценок к отпускной цене производителя. Для того чтобы определить финансовый результат от продажи товаров предприятия, вместе со списанием продажной стоимости товаров со счета 90 списывается и сама сумма торговой наценки, которая приходится на проданные товары.

Счет 90 "Продажи" предназначен для того, чтобы обобщить сведения о доходах и расходах, которые связаны с обычными видами деятельности предприятия, а также

для того, чтобы определить финансовый результат по ним. На данном счете показываются, в частности, выручка и себестоимость по:

- готовой продукции и полуфабрикатам собственного производства;
- товарам;
- строительным, монтажным и другим аналогичным работам;
- работам и услугам;
- покупным изделиям;
- услугам по перевозке;
- услугам связи;
- предоставлению за плату во временное пользование и т.п.

К счету 90 "Продажи" могут быть открыты следующие субсчета:

- 90-1 "Выручка" - отражается выручка от продаж;
- 90-2 "Себестоимость продаж" - отражается себестоимость проданной продукции;
- 90-3 "Налог на добавленную стоимость" - отражаются суммы налога на добавленную стоимость, которые причитаются к получению от покупателя (заказчика);
- 90-4 "Акцизы" - отражаются суммы акцизов, которые включены в стоимость проданной продукции (товаров);
- 90-9 "Прибыль/убыток от продаж" предназначен для определения финансового результата (прибыль или убыток) от продаж предприятия за отчетный месяц.

<i>Дебет счета</i>	<i>Кредит счета</i>
Себестоимость реализованной продукции (работ, услуг). Дополнительные затраты организации, связанные с реализацией продукции (работ, услуг)	Выручка от реализации продукции (работ, услуг)
Списание сумм полученной прибыли	Списание сумм понесенных убытков

Рисунок 1. Структура счета 90 «Продажи»

Счет 90 «Продажи» активно-пассивный и не имеет сальдо на отчетную дату. По дебету счета 90 «Продажи» отражаются суммы реализованных товаров (по покупной стоимости), расходы, связанные с продажей этих товаров, сумма налога на добавленную стоимость. По кредиту отражается продажная стоимость товаров. Получается, что сопоставив обороты счета 90 «Продажи» можно определить финансовый результат от реализации. Если в итоге кредитовый оборот счета больше дебетового, то предприятие получило прибыль. Собственно, что и является его главной задачей. На сумму прибыли делается запись:

Дт 90 «Продажи» субсчет 9 «Прибыль» Кт 99 «Прибыли и убытки».

Аналитический учет по счету 90 "Продажи" ведется по каждому виду реализованных товаров, выполняемых работ, продукции или оказываемых услуг. Также аналитический учет по этому счету может вестись по регионам продаж и другим направлениям, которые важны для управления предприятием.

Учет расходов на продажу ведется на счете 44 «Расходы на продажу». В торговых организациях учитываются следующие расходы: доставка, оплата труда, аренда помещений, хранение товара, реклама, представительские расходы и другие расходы, связанные с реализацией.

Помимо счетов 41 «Товары», 90 «Продажи» и 44 «Расходы на продажу» при отражении операций по сбыту товаров используются счет 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками», счет 50 «Касса» и счет 51 «Расчетный счет».

По дебету счета 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками» отражается дебиторская задолженность за реализованные товары. В момент продажи делается следующая бухгалтерская проводка:

Дт 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками» Кт 90 «Продажи» субсчет 1 «Выручка» - предъявлен счет покупателю за отгруженные товары.

После оплаты товаров покупателем делается запись:

Дт 51 «Расчетный счет» Кт 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками» или Дт 50 «Касса» Кт 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками» - поступила оплата за товары на расчетный счет в кассу.

В таблице 1.1.2. представлена основная корреспонденция по счету 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками».

Таблица 1.1.2. Основная корреспонденция по счету 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками».

Содержание операции	Корреспондирующие счета	
	Д	К

Отгружены ТМЦ, оказаны услуги	62	90-1
Списана себестоимость отгруженных товаров	90-2	41, 43
Начислен налог на добавленную стоимость к уплате в бюджет	90-3	68
Покупателями оплачены отгруженные ТМЦ, оказанные услуги	51	62
Отражен финансовый результат от продаж (в конце месяца)	90-9	99

Большое значение имеет определение момента сбыта товаров. В бухгалтерском учете в качестве момента реализации применяется только момент отгрузки товаров. Однако для целей налогообложения торговое предприятие должно руководствоваться для определения налоговой базы наиболее ранней из двух хозяйственных операций.

Первая операция заключается в определении момента сбыта по поступлению средств на расчетный счет в банке или в кассу предприятия. Во втором случае под моментом сбыта понимается момент отгрузки товаров и предъявление покупателю расчетных документов к оплате.

Аналитический учет товаров в оптовых организациях ведется на складах по каждому материально ответственному лицу партионным, сортовым или партионно-сортovým методом. При партионном методе каждая партия товаров учитывается отдельно. Партией считается группа товаров, поступившая на склад по одной транспортной накладной. Списание также происходит отдельно по каждой партии.

При сортовом методе учет ведется по каждому сорту товаров в карточках сортового учета.

В розничной торговле аналитический учет ведется в магазинах, ларьках киосках и т.д.

Таким образом, торговля - важный социально-экономический процесс, который играет огромную роль в современном обществе и является привлекательным видом деятельности, в котором задействованы множество организаций: от самых крупных компаний до компаний, представленных в малом бизнесе. Торговля - это большой сектор современной экономики, в нем задействована огромная часть населения государства. Торговой называется организация, которая выполняет функции купли, продажи товаров, их хранения и дистрибьюции. Основным финансовым источником является разница между продажными и покупными ценами реализованных товаров. Исходя из этого, можно рассматривать приобретение товаров как основу деятельности торговой организации, а сбыт товаров как финансово-экономическую основу существования этой организации. Сбыт товаров является завершением кругооборота хозяйственных средств организации, и это помогает организации осуществлять свои обязательства перед государственным бюджетом, рабочими и служащими, банком по ссудам, поставщиками, а также компенсировать производственные затраты.

Также необходимо отметить, что правильная организация аналитического и синтетического учета на коммерческом предприятии - существенное звено формирования экономической политики, инструмент бизнеса, одна из главных механизмов управления сбытом товаров.

1.2.Задачи и основные показатели анализа сбыта товаров

Для того чтобы обеспечить предприятие необходимой прибылью от сбыта товаров, необходимо экономически эффективно управлять его деятельностью, которая во многом зависит от умения ее анализировать, с помощью приемов анализа финансовой деятельности предприятия. Так же необходимо знать тенденции развития рынка, систематично изучать факторы, которые влияют на изменения результатов деятельности предприятия.

Анализ - это исследование финансового состояния и финансовых результатов организации на основе ее финансовой отчетности.

Сведения бухгалтерской отчетности, где наиболее полно отражаются хозяйственные явления, процессы, их результаты выступают важным источником информации для анализа. Объективную количественную характеристику многообразных хозяйственных операций и средств предприятия содержат годовые, квартальные, месячные отчеты, бухгалтерские балансы, периодическая отчетность по отдельным показателям деятельности. Полный и своевременный анализ данных, имеющихся в учетных документах (первичных и сводных) и отчетности, помогает принять необходимые меры, которые нацелены на эффективное выполнение планов и достижения наиболее лучших результатов деятельности предприятия.

В настоящих условиях рыночных отношений основное значение придается объему продаж товаров как важнейшему

экономическому показателю работы, определяющему эффективность, целесообразность и стабильность деятельности предприятия на долгосрочную перспективу.

Анализ сбыта товаров является важнейшим аспектом экономического анализа, поскольку темпы изменения объемов продаж непосредственно влияют на прибыль и рентабельность предприятия.

Анализ проводится для того, чтобы изыскать пути увеличения объемов реализации по сравнению с конкурентами, расширить долю рынка и, как результат, - увеличить прибыль организации. Анализ сбыта товаров проводят каждый месяц, квартал, полугодие, год. Рассчитывают процент выполнения плана, абсолютное отклонение от плана, темпы роста и прироста.

К основным задачам анализа сбыта товаров относятся:

- оценка степени выполнения плана и динамики сбыта;
- определение влияния факторов, которые влияют на изменение величины этих показателей;
- выявление внутривозможных резервов, способствующих увеличению сбыта товаров;
- разработка мероприятий по освоению и внедрению выявленных резервов.

Существуют следующие методы анализа сбыта товаров:

- построение динамических рядов;
- использование относительных и средних величин;
- сравнение;
- индексный метод;
- построение трендовых и регрессионных моделей динамики;

- цепная подстановка;
- балансовая увязка показателей;
- построение графиков и др.

Основным показателем, характеризующим объем продаж, является товарооборот.

Товарооборот – это обращение товаров, процесс продвижения их от производителя к потребителю.

Товарооборот торгового предприятия осуществляется в различных видах и формах. В зависимости от специфики операции купли - продажи товаров в составе товарооборота торгового предприятия выделяют его следующие виды.

1. Розничный товарооборот, который характеризует объемы продажи непосредственно населению потребительских товаров для собственного использования.

2. Оптовый товарооборот, который характеризует выручку от продажи потребительских товаров, разным оптовым покупателям для последующей реализации конечным потребителям.

Розничный товарооборот является одним из основных показателей, по которому оценивается экономическая, социальная и другая деятельность предприятий торговли. Он характеризует заключительный этап движения товаров в сферу потребления. Именно через розничный товарооборот осуществляется изменение формы стоимости потребительских товаров, созданной в процессе производства. В результате возмещаются производственные затраты и создаются условия для дальнейшего развития производства.

Оптовый товарооборот представляет собой реализацию товаров крупными партиями предприятиям розничной торговли для последующей продажи населению, промышленным и другим предприятиям и учреждениям - для производственных целей и вне рыночного потребления.

Необходимость анализа структуры товарооборота обусловлена тем, что объем товарооборота является основным валовым показателем деятельности торгового предприятия, который характеризует результат его деятельности что касается займа покупных фондов потребителей. Именно сбыт определенной массы товаров создает экономическое основание для получения определенного объема доходов и прибыли, то есть формирует предпосылки для реализации стратегических целей деятельности предприятия. Что касается оптового товарооборота, то анализ должен показать, как оптовое предприятие в своей хозяйственной деятельности учитывает социально-экономическое развитие обслуживаемого региона, производственные возможности промышленных предприятий и других поставщиков, наличие у них товарных ресурсов, объем и структуру предполагаемого поступления товаров из других регионов.

Основными задачами анализа товарооборота являются:

- оценка выполнения плана (при наличии такового) и ритмичности его выполнения в отчетном периоде;
- изучение товарооборота в динамике (то есть за ряд лет);
- изучение структурных сдвигов в товарообороте;

- определение и количественное измерение влияния отдельных факторов на объем товарооборота;
- выявление и использование внутренних резервов развития товарооборота.

Прежде, чем приступить к его проведению, необходимо проверить соответствие используемых показателей друг другу по трем направлениям:

1. по ценам: товарооборот отчетного периода должен быть рассчитан в таких же ценах, что и товарооборот базисного периода (для этого применяется индекс цен);

2. по времени: товарооборот отчетного и базисного периода должны быть взяты за одинаковые промежутки времени, а если эти временные периоды различаются, необходимо использовать такой показатель, как среднедневной или однодневный товарооборот;

3. в пространстве: товарооборот отчетного и базисного периода должен быть рассчитан на одну и ту же торговую площадь.

Изучение товарооборота в динамике предполагает выявление изменений общего объема реализации, а также в отдельности по видам товарам в пользу увеличения или уменьшения в отчетном периоде по сравнению с предыдущим. Одновременно с этим рассчитываются темп роста (процентное отношение любого уровня ряда к начальному или предыдущему) и темп прироста (процентное отношение абсолютного прироста к тому уровню, с которым его сравнивают).

Формула (1) расчета темпа роста выглядит следующим образом:

$$T_p = \frac{T_2}{T_1} * 100,$$

где T_p – темп роста (%),

T_2 – объем товарооборота в отчетном периоде,

T_1 – объем товарооборота в предыдущем периоде.

Формула (2) расчета темпа прироста:

$$T_{np} = \frac{T_2}{T_1} * 100 - 100,$$

где T_{np} – темп прироста (%),

T_2 – объем товарооборота в отчетном периоде,

T_1 – объем товарооборота в предыдущем периоде.

Если динамика товарооборота изучается за несколько лет, то применяются цепные и базисные методы расчета.

При цепном методе показатели рассчитываются по отношению к предыдущему периоду, а при базисном – к первому году в ряду динамики.

В ходе анализа структуры товарооборота определяется выполнение плана реализации по отдельным товарным группам, выявляется тенденция их оборотов, определяется удельный вес реализации в общем объеме товарооборота. В результате данного анализа выявляется, какие товары пользуются наибольшим спросом.

Финансовое положение предприятия находится в непосредственной зависимости от того, насколько быстро приобретенные товары превращаются в реальные деньги. Рост неплатежей затрудняет ритмичную деятельность предприятия (оплата труда и другие расходы, производимые из выручки) и ведет к увеличению дебиторской задолженности. В тоже время, избыточное количество товаров для переп

родажи приводит к омертвлению ресурсов и неэффективному использованию оборотного капитала. [28]

Из этого следует, что необходимо правильно рассчитывать и анализировать оборачиваемость товарных запасов.

Под товарооборачиваемостью понимается время обращения товаров со дня их поступления до дня реализации, а также скорость оборота товаров. Время, обращения характеризует среднюю продолжительность пребывания товаров в виде товарного запаса. Скорость оборота показывает, сколько раз в течение изучаемого периода произошло обновление товарных запасов. Следует отметить, что оборачиваются не сами товары, а вложенные в них средства. Ускорение товарооборачиваемости имеет большое значение: высвобождаются оборотные средства, вложенные в товарные запасы, снижаются потери товаров и другие торговые расходы. Замедление времени обращения товаров требует дополнительного привлечения кредитов и займов, ведет к росту издержек обращения, уменьшению прибыли, ухудшению финансового положения предприятия. Таким образом, оборачиваемость – это число оборотов средних товарных запасов за определенный период.

Оборачиваемость исчисляется:

1. Продолжительностью одного оборота в днях.
2. Числом оборотов за отчетный период (коэффициент оборачиваемости).

Продолжительность одного оборота в днях ($T_{об}$) представляет собой отношение среднего остатка товаров к

товарообороту за анализируемый период и рассчитывается по формуле:

$$ОБдн = \frac{T_{ср} * Д}{ТО},$$

где ОБдн – оборачиваемость товаров в днях;

$T_{ср}$ – средние товарные запасы за анализируемый период;

Д – количество дней;

ТО – товарооборот за анализируемый период.

Средние товарные запасы рассчитываются по формуле:

$$T_{ср} = \frac{T_1 + T_2 + T_3 + \dots + T_n}{n - 1},$$

где $T_1, T_2, T_3 \dots$ – товары на определенную дату;

n – количество дат в периоде.

Следующим показателем, характеризующим скорость превращения товаров в деньги – количество оборотов товарных запасов за определенный период времени.

Оборачиваемость товарных запасов в размах рассчитывается по формуле:

$$ОБр = \frac{Д}{ОБдн},$$

Где ОБр – оборачиваемость товарных запасов (в размах);

Д – количество дней в периоде;

ОБдн – оборачиваемость товарных запасов в днях.

Общих нормативов оборачиваемости товаров не существует. Каждое предприятие должно самостоятельно для себя определить допустимое значение данного показателя. Снижение оборачиваемости является отрицательным моментом, который может свидетельствовать об избыточном количестве товаров на складе. В этом случае товарные запасы растут намного более быстрыми темпами, чем выручка.

Одновременно с этим, стремительное увеличение оборачиваемости указывает на ухудшение управления продажами и товарными запасами, и может привести к их дефициту.

Между временем и скоростью товарного обращения существует устойчивая обратно пропорциональная зависимость.

Уменьшение времени и увеличение скорости товарного обращения позволяют осуществлять больший объем товарооборота при меньших размерах товарных запасов, что способствует снижению товарных потерь, уменьшению расходов по хранению товаров, оплате процентов за пользование кредитами и т.п. На объем товарооборота торгового предприятия большое влияние оказывают факторы, связанные с товарными ресурсами.

Факторы, связанные с товарными ресурсами, влияют на объем товарооборота через изменение величины запасов товаров на начало и конец года, поступление товаров и их выбытие. Между указанными величинами имеется определенная взаимосвязь, выражаемая формулой товарного баланса:

$$Зн + Тп = ТО + Тв + Зк,$$

где $Зн$ – запасы на начало года;

$Тп$ – поступившие товары;

$ТО$ – товарооборот;

$Тв$ – товары выбывшие;

$Зк$ – запасы на конец года.

Преобразуем данную формулу и получим формулу:

$$ТО = Зн + Тп - Тв - Зк,$$

Изменение каждого показателя влияет на итоговый результат. Увеличение запасов на начало года и их поступле

ния приводит к увеличению общего объема продаж. Их уменьшение, наоборот, приводит к сокращению товарооборота.

Также при анализе сбыта товаров следует уделить внимание таким показателям как рентабельность, а также проследить динамику общего роста прибыли за отчетный период по сравнению с предыдущим.

Прибыль является основным показателем результата финансово-хозяйственной деятельности. В связи с этим, анализ каждого элемента прибыли имеет важное значение как для самого предприятия в целом, так и для разных групп заинтересованных лиц. Так, для руководства такой анализ позволяет определить перспективы развития предприятия, так как прибыль является одним из важнейших источников финансирования текущей и инвестиционной деятельности.

Рентабельность характеризует доходность вложений. Измеряются показатели рентабельности в относительных величинах (процентах, коэффициентах). [35]

1. Рентабельность продаж ($R_{\text{продаж}}$) представляет собой отношение прибыли от продаж к выручке от продаж. Показывает, сколько прибыли приходится на единицу продукции.

2. Бухгалтерская рентабельность ($R_{\text{бух}}$) от обычной деятельности определяется как отношение прибыли до налогообложения к выручке от продаж, и показывает, уровень прибыли после уплаты налога.

3. Чистая рентабельность ($R_{\text{ч}}$) рассчитывается как отношение чистой прибыли к выручке от продаж. Данный показатель характеризует долю чистой прибыли на единицу выручки.

Для повышения рентабельности предприятия прибегают к таким мероприятиям как увеличение объемов сбыта продукции, улучшение качества продукции, внедрение научных и технических разработок, совершенствование ценообразования и другое. Возможности реализации этих направлений должны постоянно анализироваться специалистами предприятия.

Таким образом, сбыт товаров является наиболее сложным объектом управления торговой организацией, так как во многом он связан не только с внутренними факторами, которые можно планировать с достаточной степенью вероятности, но и с внешними факторами, прогнозирование которых носит в большей степени вероятностный характер, основными из которых являются: наличие рынков сбыта, их емкости, спроса на различные виды товаров, конкурентоспособность товаров, доступность необходимых материальных, трудовых и финансовых ресурсов. Анализ сбыта товаров является одним из важнейших показателей деятельности торгового предприятия. С одной стороны, величина сбыта товаров определяет долю торгового предприятия на рынке, а с другой стороны, темпы роста объема сбыта непосредственно оказывают влияние на величину издержек, прибыли и рентабельности предприятия. Основными показателями анализа сбыта товаров являются товарооборот, оборачиваемость товарных запасов в разгах, оборачиваемость товаров в днях, рентабельность продаж, чистая рентабельность, а также бухгалтерская рентабельность.

Следует отметить, что эффективный анализ управления товарооборотом торгового предприятия позволяет

обеспечить высокоэффективную хозяйственную деятельность и конкурентоспособность предприятия, а также формирование стратегического плана его развития в современных условиях хозяйствования.

1.3. Система нормативно-правового регулирования бухгалтерского учета сбыта товаров

Ведение бухгалтерского учета сбыта товаров осуществляется согласно нормативным документам, которые имеют различный статус. Некоторые из них носят обязательный характер к применению, а другие являются рекомендательными.

Федеральный закон от 06.12.2011 N 402-ФЗ (ред. от 26.07.2019) "О бухгалтерском учете", является основным нормативно - правовым актом первого уровня. Данный закон устанавливает единые для всех нормативно-правовые и методологические основы ведения и организации бухгалтерского учёта в Российской Федерации.

Федеральный закон «О бухгалтерском учете» регламентирует:

- основные направления бухгалтерской деятельности, а также составления бухгалтерской отчетности;
- правовые основы ведения бухгалтерского учета на предприятии;
- содержание бухгалтерского учета на предприятии;
- принципы бухгалтерского учета на предприятии;
- организацию бухгалтерского учета на предприятии;

- состав хозяйствующих субъектов, которые должны вести бухгалтерский учет, а также предоставлять финансовую отчетность.

Основные цели Федерального закона «О бухгалтерском учете»:

- оформление и представление достоверных и сопоставимых сведений об имущественном положении предприятия и их доходах и расходах, которая важна пользователям бухгалтерской отчетности;

- обеспечение единообразного ведения учета имущества, обязательств и хозяйственных операций, которые ведутся предприятиями.

К первому уровню системы нормативно-правовой базы бухгалтерского учета сбыта товаров относятся также следующие документы:

1. Гражданский кодекс Российской Федерации, в котором даны определения таким понятиям как «сделка», «договор купли-продажи», «договор поставки», «цена товара», «качество товара».

В Гражданском кодексе определены обязанности продавца и покупателя, порядок совершения сделок, виды оплаты товара, условия поставки товара, порядок обмена товара, основания изменения и расторжения договора и т.д.

2. Налоговый Кодекс РФ, часть 1 от 31.07.1998 г. N 146-ФЗ (ред. от 01.04.2020), регламентирующий порядок налогообложения операций по сбыту товаров, а также законодательно закрепляющей понятие налога, налоговой системы, регулирующий права и взаимные обязанности налогоплательщиков и налоговых органов и часть 2 от

05.08.2000 г. № 117-ФЗ (ред. от 21.05.2020), регулирующий порядок расчета и уплаты конкретных налогов (применительно к учету сбыта товаров, НДС и акцизы). [12]

Документами системы нормативного регулирования бухгалтерского учета сбыта товаров (как вид активов, предназначенных для продажи) относится к категории материально-производственных запасов. В связи с этим, основным документом второго уровня, регулирующим бухгалтерский учет сбыта товаров является Положение по бухгалтерскому учету "Учет материально-производственных запасов" (ПБУ 5/01), утвержденное Приказом Минфина РФ от 9 июня 2001 г. N 44н. (ред. от 19.07.2016). Данное положение регламентирует порядок формирования в бухгалтерском учете сведений о материально-производственных запасах предприятия. Частью материально-производственных запасов являются товары, полученные от других юридических или физических лиц и которые в дальнейшем предназначены для продажи.

Положение по бухгалтерскому учету "Учет материально-производственных запасов" (ПБУ 5/01) должно применяться с учетом других ПБУ:

- 1) ПБУ 9/99 «Доходы организации», утвержденное приказом Минфина РФ от 27.02.2018 г. № 32н (ред. от 16.12.2019). Данное Положение регламентирует основные правила о доходах коммерческих организаций, определяет принципы учета сбыта товаров и признания доходов организации. Доходами предприятия является увеличение экономических выгод в результате поступления активов (денежных средств, иного имущества) и (или) погашения

обязательств, которое приводит к росту капитала данного предприятия.

Согласно данному Положению, доходы предприятия делятся на доходы от обычных видов деятельности и прочие доходы в зависимости от их характера, условия получения и направлений деятельности предприятия.

2) ПБУ 1/08 «Учетная политика организации», которое утверждено приказом Минфина РФ от 6 октября 2008 г. N 106н (ред. от 07.0.2020). Данное ПБУ важно, так как регламентирует основы формирования (выбора и обоснования) и раскрытия (придания гласности) учетной политики предприятий, которые являются юридическими лицами согласно действующему законодательству Российской Федерации (к ним не относятся бюджетные учреждения и кредитные организации).

В учетной политике предприятия прописываются следующие элементы:

- рабочий план счетов бухгалтерского учета, содержащий синтетические и аналитические счета, необходимые для ведения бухгалтерского учета в соответствии с требованиями своевременности и полноты учета и отчетности;

- формы первичных документов, регистров бухгалтерского учета, а также документов для внутренней бухгалтерской отчетности;

- порядок проведения инвентаризации активов и обязательств организации;

- способы оценки активов и обязательств;

- правила документооборота и технология обработки учетной информации;

- порядок контроля за хозяйственными операциями;
- другие решения, необходимые для организации бухгалтерского учета.

3) ПБУ 10/99 «Расходы организации», которое утверждено приказом Минфина РФ от 06.05.99 г. № 33н (ред. от 06.04.2015). Данное положение определяет принципы учета и признания расходов организации. Расходами предприятия являются снижение экономических выгод в результате выбытия активов (денежных средств, иного имущества) и (или) возникновения обязательств, которое в дальнейшем приводит к снижению капитала данного предприятия.

Расходы предприятия делятся на расходы по обычным видам деятельности и прочие расходы в зависимости от их характера, условий осуществления и направлений деятельности предприятия.

К третьему уровню нормативно-правовых актов, регламентирующих сбыт товаров в торговых организациях относятся:

1. План счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организации и Инструкция по его применению. Данный план счетов утвержден приказом Минфина РФ от 31.10.2000 г. № 94н (ред. от 08.11.2010) и применяется ко всем юридическим лицам, осуществляющим предпринимательскую деятельность.

2. Образцы форм, на основе которых предприятие может самостоятельно разрабатывать формы бухгалтерской отчетности, указаны в Приказе Минфина РФ от 02.07.2010 г. № 66н (ред. от 19.04.2019) «О формах бухгалтерской отчетности организации».

3. Общероссийский классификатор продукции, который утвержден постановлением Госстандарта России N 301 от 30.12.93. (ред. от 22.10.2014).

4. Методические указания по бухгалтерскому учету материально-производственных запасов, утвержденные приказом Минфина РФ от 28 декабря 2001 г. N 119н (ред. от 24.10.2016). Регламентируют общие вопросы бухгалтерского учета товаров, задачи и основные требования, предъявляемые к учету сбыта товаров, способы оценки и указания по проведению инвентаризации.

Документы четвертого уровня включают внутренние документы, разработанные непосредственно в организации, в том числе приказ об учетной политике организации для целей бухгалтерского учета, рабочий план счетов, графики документооборота, формы самостоятельно разработанных первичных документов.

Приведенный перечень нормативных документов, регулирующих учет сбыта товаров нельзя считать полным, поскольку решения о порядке учета любых операций должны приниматься с учетом требований, всех действующих нормативных документов по конкретному вопросу.

Таким образом, нормативно - правовые документы регулирующие учет сбыта товаров делятся на несколько уровней в зависимости от их назначения и статуса. В целом, можно сказать, что система нормативно-правового регулирования бухгалтерского учета нацелена на то, чтобы обеспечить по единым принципам ведение бухгалтерского учета и составление бухгалтерской отчетности.

ГЛАВА 2. ОРГАНИЗАЦИЯ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА И АНАЛИЗ СБЫТА ТОВАРОВ В ООО «ГОРИЗОНТ»

2.1. Организационно-экономическая характеристика деятельности ООО «Горизонт»

Объектом исследования в данной работе выступает Общество с ограниченной ответственностью «Горизонт» (ООО «Горизонт»), созданное 29 октября 2015 года.

Юридический адрес: республика Дагестан, город Каспийск, улица Ленина, дом 50. Фактический адрес: республика Дагестан, город Махачкала, поселок Семендер, Сулакская улица 110.

С момента регистрации Общество является юридическим лицом, имеет расчетный счет и другие счета в

банке, круглую печать и штамп со своим наименованием и фирменным знаком, реквизиты.

Юридическому лицу присвоены:

- ОГРН 1150554001289,
- ОКПО 25136373,
- ИНН 0554001023,
- КПП 055401001.

Общество действует в соответствии с Гражданским кодексом Российской Федерации, Федеральным законом «Об обществах с ограниченной ответственностью» и Уставом. Целью деятельности ООО «Горизонт» является максимизация прибыли и минимизация издержек. Уставный капитал Общества составляет 10 000 (десять тысяч) рублей.

На сегодняшний день ООО «Горизонт» – это серьезная, современная и стабильная организация, которая является одной из лидирующих оптовых организаций на этом рынке. Основная функция ООО «Горизонт» – это оптовая торговля лесоматериалами, строительными материалами и санитарно-техническим оборудованием.

Организация осуществляет также следующие дополнительные виды деятельности:

- работы по сборке и монтажу сборных конструкций;
- оптовая и розничная торговля скобяными изделиями, водопроводным и отопительным оборудованием и принадлежностями,
- торговля оптовая неспециализированная;
- торговля розничная прочая вне магазинов, палаток, рынков;

- деятельность по курьерской доставке различными видами транспорта;

- деятельность рекламных агентств;

- торговля оптовая электрической бытовой техникой.

Общество вправе:

- иметь в собственности обособленное имущество;

- от своего имени приобретать имущественные и личные неимущественные права;

- совершать в пределах своей компетенции на территории РФ и за рубежом сделки и иные юридические действия с учреждениями, предприятиями, организациями и физическими лицами;

- в порядке, установленном законом, участвовать в деятельности и создавать в РФ и других странах хозяйственные общества, и другие предприятия и организации с правами юридического лица;

- выступать истцом и ответчиком в суде, арбитражном и третейском суде;

- реализовывать иные права, вытекающие из законодательства РФ и настоящего устава.

Общество несет ответственность по своим обязательствам всем принадлежащим ему имуществом. Общество не отвечает по обязательствам своих участников.

В порядке, установленном законом, общество может создавать самостоятельно и совместно с другими обществами дочерние и зависимые общества, а также филиалы и представительства. Руководители филиалов и представительств действуют на основании доверенностей,

выданных обществом. Ответственность за деятельность филиалов и представительств несет создавшее их общество.

Основными поставщиками ООО «Горизонт» являются:

1. ООО «Метабо Евразия» - электротовары и бытовые электроустановочные изделия;
2. ООО «Т.Б.М.» - бытовые электротовары;
3. ООО «Стеклопроект» - строительные материалы;
4. ООО «Штиль Зюдвест» - ручные инструменты;
5. ООО «РК - Регион» - санитарно-техническое оборудование;
6. ООО «Мир инструмента» - ручные инструменты;
7. ООО «Оптимист» - приборы, аппаратура и оборудование общепромышленного и специального назначения.

Организации закупают товар непосредственно у производителя. Это гарантирует качество приобретаемых товаров. На каждый вид изделий предоставляется сертификат.

Учетная политика разработана в соответствии с Законом «О бухгалтерском учете» от 06.12.2011 N 402-ФЗ, Положением по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в РФ, Положениями по бухгалтерскому учету и Планом счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности и Инструкцией по его применению.

Бухгалтерский учет на предприятии ООО «Горизонт» осуществляется бухгалтерией предприятия в строгом соответствии с действующим законодательством ("Положение по ведению Бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в РФ приказом Минфина и плана

счетов по журнально-ордерной системе с применением компьютерной обработки").

В ООО «Горизонт» с годами сформировалась своя клиентская база. Тем не менее, немаловажное значение на предприятии уделяется рекламе и привлечению новых покупателей.

Функции управления юридическим лицом осуществляет генеральный Директор (с 29.10.2015) и учредитель Юсупов Рашид Магомедрасулович (ИНН 056101222002). Участник в любое время вправе произвести своим решением реорганизацию или ликвидацию Общества.

По решению Участника участниками Общества могут стать любые физические и юридические лица независимо от форм собственности, в том числе предприятия с участием иностранных юридических лиц и граждан, признающие положения Устава, которые внесли вклад в Уставный капитал Общества в порядке, установленном законодательством и уставными документами Общества.

Общество осуществляет свою деятельность на основе полного хозрасчета и самофинансирования. Основу хозяйственной деятельности составляют договоры с объединениями, предприятиями, организациями любых форм собственности, а также выполнение работ и оказание услуг непосредственно населению. Общество самостоятельно формирует производственную программу, выбирает поставщиков и потребителей своей продукции, устанавливает на нее цены в пределах, определенных законодательством РФ и договорами.

ООО «Горизонт» имеет статус микропредприятия, который ему присвоен 1 августа 2016 года. Компания «Горизонт» принимала участие в 22 торгах, из них выиграла 8. Организация участвовала в госзакупках в качестве поставщика. Основным заказчиком является Дагестанский Государственный Университет, ФГБОУ.

В отношении юридического лица ООО "Горизонт" возбуждено 0 исполнительных производств, платеж по которым не погашен. Общая сумма задолженности организации составляет 0 руб.

Общество самостоятельно осуществляет свою деятельность, исходя из реального потребительского спроса организаций и учреждений. Планы деятельности разрабатываются обществом самостоятельно и Генеральным директором. Все работы в обществе выполняются штатными работниками, а также лицами, принимаемыми по трудовым договорам.

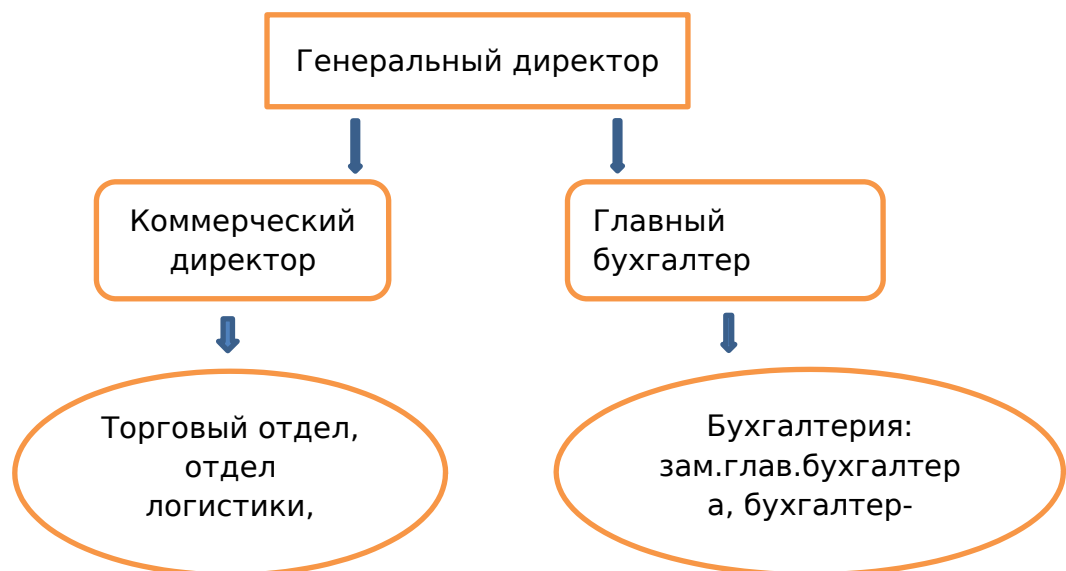


Рисунок 2. Организационная структура ООО «Горизонт»

Большое значение для каждой организации имеет установление рациональной производственной структуры предприятия. Организационная структура управления предприятием отражает состав и подчиненность линейных и функциональных звеньев управления. Организационная структура компании ООО «Горизонт» представлена на рисунке 2.

Высшим органом управления и контроля в ООО «Горизонт» является Генеральный директор – Юсупов Р.М., он организует, координирует и контролирует работу компании. Организует эффективное взаимодействие всех структурных подразделений.

Коммерческий директор контролирует вопросы, связанные с управлением и эффективной работой организации. Учувствует в изучении спроса на предлагаемые товары, согласование условий сотрудничества и заключение договоров с контрагентами, согласовывает расчет нормативов по количеству запасов товаров. Коммерческий директор заведует торговым отделом, отделом логистики и складом.

Менеджер по тендерам и менеджер по продажам – торговый отдел отвечают за эффективность процесса закупок, намечают основные направления по работе с поставщиками. Основные их функции:

- поиск поставщиков;
- формирование ассортимента товара;
- организация деловых связей с поставщиками;

-- анализ продаж, составление плана закупок, поддержание товаров на складе.

Задачами отдела логистики являются продвижение продукции на рынке, увеличение количества продаж, заключение новых договоров на поставку товара. Сопровождение сделки, начиная с принятия заявки от клиента и до момента погрузки товара в транспорт.

Бухгалтерия выступает как самостоятельное структурное подразделение. В штате бухгалтерского отдела: главный бухгалтер, заместитель главного бухгалтера, бухгалтер - кассир. В обязанности бухгалтерии входит: ведение бухгалтерского учета, ведение взаиморасчетов с контрагентами, составление и представление в установленном порядке и в предусмотренные сроки налоговой и бухгалтерской отчетности, обеспечение хранения бухгалтерских документов. Предоставления необходимой информации руководству для принятия управленческих решений. Бухгалтерия подчиняется руководителю предприятия. Главный бухгалтер назначается на должность и освобождается от должности приказом руководителя предприятия.

Бухгалтерия в своей деятельности строго руководствуется Федеральным законом "О бухгалтерском учете", "Положением о ведении бухгалтерского учета и отчетности в РФ" и другими нормативными документами. Бухгалтерия не должна принимать к исполнению документы, противоречащие законодательству.

Руководитель складского комплекса совместно с работниками склада организуют приемку и отгрузку товаров.

Работники складского комплекса следят за наличием товаров на складе, ведут оперативный учет поступления и выбытия товаров; осуществляют контроль за соблюдением правил хранения товаров.

В ООО «Горизонт» для ведения бухгалтерского учета используется прикладная бухгалтерская программа 1С: Предприятие-бухгалтерия версия 7.7.

Автоматизированный подход ведения бухгалтерского учета позволяет отследить поступление и выбытие товарно-материальных ценностей, показывает информацию о поставщиках и покупателях, формирует отчет о дебиторской задолженности, внесенных авансах, сумму отгруженной продукции с указанием документов, на основании которых осуществлялась поставка, оценивается текущее финансовое состояние предприятия, его прибыльность и т.д.

В программе осуществляются сбор, регистрация данных о хозяйственной деятельности на предприятии в первичных документах, их обработка, накопление, формирование финансово-экономических показателей отчетов, передача информации пользователям для анализа и принятия решений.

Денежные средства и финансовые показатели ООО «Горизонт» за последний отчетный период:

- уставной капитал — 10 тыс.руб.
- выручка (2019 год) — 93849 тыс.руб.
- прибыль (2019 год) — 5671 тыс.руб.

Анализ основных технико-экономических показателей ООО «Горизонт» (таблица 2.1.1). Данные для анализа взяты

из отчета о финансовых результатах и бухгалтерского баланса.

Таблица 2.1.1. «Анализ технико-экономических показателей ООО «Горизонт»»

№	Показатель	Ед. изм.	2018 г.	2019 г.	Отклонение, (+,-)
1.	Выручка	тыс.руб.	42187	93849	51662
2.	Себестоимость продаж	тыс.руб.	(36112)	(88178)	(52066)
3.	Валовая прибыль	тыс.руб.	6075	5671	-404
4.	Управленческие расходы	тыс.руб.	(4287)	(665)	(-3622)
5.	Прибыль от продаж	тыс.руб.	1788	5006	3218
6.	Чистая прибыль	тыс.руб.	1400	4042	2642
7.	Рентабельность продаж	%	3,318	4,306	0,988
8.	Общая стоимость оборотных активов	тыс.руб.	7393	10463	3070
9.	Дебиторская задолженность	тыс.руб.	364	3333	2964
10.	Кредиторская задолженность	тыс.руб.	3179	2810	-369

	ь				
--	---	--	--	--	--

Из данных таблицы 2.1.1. видно, что объем выручки увеличился в 2019 году на 51662 тыс.руб по сравнению с предыдущим годом, что составило 122%. А также следует заметить увеличение себестоимости товаров на 52066 тыс.руб в 2019 году-888178, когда как в 2018 году-36112 тыс.руб. Одновременно с этим происходит снижение валовой прибыли - в 2019 году она составила 5671 тыс.руб. Но следует обратить внимание на увеличение прибыли от продаж на 3218 тыс.руб. (в 2019 году она составила 5006), а также на рост чистой прибыли на 2642 тыс.руб. по сравнению с прошлым годом. Данное увеличение можно объяснить снижением управленческих расходов на 3622 тыс.руб, которое составило 665 в 2019 году.

Общая стоимость оборотных активов увеличилась на 3070 в 2019 году, что составило 41,5 %. Так же можно отследить, что в 2019 году произошло увеличение дебиторской задолженности на 2964 и уменьшение кредиторской задолженности в 2019 году по сравнению с 2018 годом на 369, что положительно сказывается на финансовой устойчивости ООО «Горизонт».

Рентабельность продаж по чистой прибыли юридического лица по данным за последний отчетный год увеличилась на 0,988 пункта и составила 4,306 ($4042/93849*100=4,306\%$), что свидетельствует о более благоприятном финансовом состоянии предприятия по сравнению с 2018 годом, когда она составляла 3,318 ($1400/42187*100=3,318\%$).

Таким образом, по результатам основных технико-экономических показателей можно сделать вывод о выгодном финансовом положении организации, увеличение прибыли, а также повышении эффективности деятельности ООО «Горизонт» в 2019 году в сравнении с 2018 годом.

2.2. Анализ организации бухгалтерского учета и документального оформления сбыта товаров в ООО «Горизонт»

Рассмотрим действующую практику учета сбыта товаров в ООО "Горизонт", возникающую в ходе ее текущей деятельности.

Основной задачей бухгалтерского учета сбыта товаров в ООО «Горизонт» является своевременное представление руководству организации информации о выручке, расходах, связанных со сбытом товаров, прибыли от продаж, состояния товарных запасов. Для этого в ООО «Горизонт» решаются следующие задачи:

- проверяется правильность документального оформления, законности и целесообразности товарных операций, своевременность и правильность отражения их в учете;

- проверяется полнота и своевременность списания реализованных и отпущенных товаров;

- своевременность и правильное выявление валового дохода. [19]

Ведение бухгалтерского учета осуществляется с применением компьютерной технологии обработки учетной информации. Установлена платформа «1С: Предприятие-бухгалтерия версия 7.7». Каждая хозяйственная операция

	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M	N	O
22	Акт списания ТМЦ	1	Бухгалтер	Бухгалтер	В момент списания с учета ТМЦ	Главный бухгалтер	Бухгалтер	Акт списания ТМЦ	В день списания с учета ТМЦ	Бухгалтер	В день списания с учета ТМЦ	Бухгалтерия	По истечении трёх лет		
23	Акт сверки с покупателями/ поставщиками	2	Бухгалтер	Бухгалтер	Ежемесячно	Главный бухгалтер	Бухгалтер	Акт сверки	Ежемесячно, не позднее 15 числа месяца следующего за истекшим	Бухгалтер	Ежемесячно, не позднее 15 числа месяца следующего за истекшим	Бухгалтерия	По истечении трёх лет		
24															
25	Банковские, платёжные документы														
26															
27	Договор банковского счета	1	Главный бухгалтер	Главный бухгалтер	По мере заключения	Главный бухгалтер	Главный бухгалтер	По мере заключения	Не позднее следующего дня после поступления	Бухгалтерия	В день поступления	Бухгалтерия	После закрытия счета в банке		
28	Платёжное поручение	1	Главный бухгалтер	Главный бухгалтер	Ежедневно	Главный бухгалтер	Бухгалтер, Банк, 1 экз.	С банковской выпиской	Ежедневно	Главный бухгалтер	Ежедневно	Бухгалтерия	По истечении трёх лет		
29	Банковская выписка	1	Банк	Банк	Ежедневно	Бухгалтер	Банк, 1 экз.	С приложением платёжных документов	Ежедневно	Главный бухгалтер	Ежедневно	Бухгалтерия	По истечении трёх лет		
30															
31	Касса														
32															
33	Приходный	1	кассир	кассир	В день приема денег	Главный	Оператор	Кассовая книга	Ежедневно	кассир	Ежедневно	Главный	По истечении		

Лист1 Лист2 Лист3

	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M	N	O
34	Расходный кассовый ордер	1	кассир	кассир	В день выдачи денег	Главный бухгалтер	Оператор ТЗ - кассир	Кассовая книга	Ежедневно	кассир	Ежедневно	Главный бухгалтер	По истечении трёх лет		
35	Книга кассира - операциониста	1	кассир2	кассир2	Ежедневно	Главный бухгалтер	Оператор ТЗ - кассир	Книга кассира - операциониста	Ежедневно	кассир	Ежедневно	Главный бухгалтер	По истечении трёх лет		
36															
37	Реализация, Поступление, Возврат, Списание товара со склада														
38															
39	Договор поставки (исх.)	2	Бухгалтер	Бухгалтер	По мере заключения	Директор, Главный бухгалтер	менеджер	Договор поставки	Не позднее следующего дня после заключения	Бухгалтерия	В день поступления	менеджер, Бухгалтер	По истечении трёх лет		
40	Дополнительное соглашение к договору поставки (исх.)	2	Бухгалтер	Бухгалтер	По мере необходимости	Директор, Главный бухгалтер	менеджер	Дополнительное соглашение к договору поставки	Не позднее следующего дня после заключения	Бухгалтерия	В день поступления	менеджер, Бухгалтер	По истечении трёх лет		
41	Договор поставки (вх.)	2	Поставщик	Поставщик		Директор, Главный бухгалтер	Главный бухгалтер, Директор	Договор поставки	В день заключения	Бухгалтерия	В день поступления	Бухгалтер	По истечении трёх лет		
42	Дополнительное соглашение к договору поставки (вх.)	2	Поставщик	Поставщик	По мере необходимости	Директор, Главный бухгалтер	Главный бухгалтер, Директор	Дополнительное соглашение к договору поставки	В день заключения	Бухгалтерия	В день поступления	Бухгалтер	По истечении трёх лет		
43	Накладная на	2	Оператор ТЗ	Оператор ТЗ	Ежедневно с16,00 до	Бухгалтер	менеджер	Отчет по реализации	Ежедневно	Бухгалтер	Ежедневно	Бухгалтер	По истечении		

Лист1 Лист2 Лист3

	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M	N	O
44	Накладная на поступление товара	2	Зав.складом	Оператор ТЗ	В день получения документов со склада	Бухгалтер	менеджер	Отчет по поступлению товара	Не позднее дня следующего за поступлением	Бухгалтер	Ежемесячно	Бухгалтер	По истечении трех лет		
45	Накладная на возврат от покупателя	1	Торговый представитель, водитель, кладовщик	Оператор ТЗ	По мере получения документов со склада	Бухгалтер	менеджер	Отчет по возвратам от покупателей	Ежедневно	Бухгалтер	Ежедневно	Бухгалтер	По истечении трех лет		
46	Накладная на возврат поставщику	2	логист	логист	В день возврата	логист	менеджер	Отчет по возвратам поставщику	В день возврата	логист	Ежемесячно	Бухгалтер	По истечении трех лет		
47	Доверенность	1	логист	логист	Ежедневно	Бухгалтер	менеджер	Реестр выданных доверенностей	Ежемесячно	логист	Ежемесячно	Бухгалтер	По истечении трех лет		
48	Акт списания товара со склада (брак, порча, лом, бой)	1	Кладовщик, бухгалтер	Кладовщик, бухгалтер	В момент обнаружения брака на складе	Бухгалтер, супервайзер	Кладовщик, бухгалтер	Акт списания товара со склада (брак, порча, лом, бой)	В момент обнаружения брака на складе	Бухгалтер	В день утверждения акта директором	Бухгалтер	По истечении трех лет		
49															
50	Документы по услугам (входящие/исходящие); Документы по скидкам, премиям (входящие/исходящие)														
51															
52	Акт выполненных работ/услуг (вх)	2	Поставщик	Поставщик	В момент принятия работ/услуг	Главный бухгалтер	логист	Акт выполненных работ/услуг (вх.)	По мере поступления	Главный бухгалтер	В день поступления	Бухгалтерия	По истечении трех лет		
53	Счет - фактура (вх)	1	Поставщик	Поставщик	В момент принятия	Главный	менеджер	Счет - фактура	По мере	Главный	В день поступления	Бухгалтерия	По истечении		

	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M	N	O
53	Счет - фактура (вх.)	1	Поставщик	Поставщик	В момент принятия работ/услуг	Главный бухгалтер	логист	Счет - фактура (вх.)	По мере поступления	Главный бухгалтер	В день поступления	Бухгалтерия	По истечении трёх лет		
54	Акт выполненных работ/услуг (иск)	2	Главный бухгалтер	Главный бухгалтер	В момент выполнения	Директор	Главный бухгалтер	Акт выполненных работ/услуг (иск)	В момент выполнения	Главный бухгалтер	В день выполнения	Бухгалтерия	По истечении трёх лет		
55	Расчет - уведомление на скидку/пренню (покупателю)	2	Главный бухгалтер	Поставщик	Последний день месяца/квартала	Директор	Главный бухгалтер	Расчет - уведомление на скидку/пренню (покупателю)	Последний день месяца/квартала	Главный бухгалтер	Последний день месяца/квартала	Бухгалтерия	По истечении трёх лет		
56	Зарплата														
57															
58															
59	Табель рабочего времени	1	Руководители структурных подразделений	Главный бухгалтер	Не позднее 3 числа месяца, следующего за истекшим	Главный бухгалтер	Главный бухгалтер	С расчетно - платежной ведомостью	Не позднее 10 числа месяца, следующего за истекшим	Главный бухгалтер	Не позднее 10 числа месяца, следующего за истекшим	Бухгалтерия	По истечении трёх лет		
60	Расчетно - платежная ведомость	1	Главный бухгалтер	Главный бухгалтер	Не позднее 10 числа месяца, следующего за истекшим	Главный бухгалтер	Главный бухгалтер	Расчетно - платежная ведомость по оплате труда	Не позднее 10 числа месяца, следующего за истекшим	Главный бухгалтер	Не позднее 10 числа месяца, следующего за истекшим	Бухгалтерия	По истечении трёх лет		
61	Штатное расписание	1	Главный бухгалтер	Главный бухгалтер	В день получения распоряжения от директора	Главный бухгалтер	Главный бухгалтер	С приказом об утверждении шт. расписания	В день подписания приказа об утверждении шт. расписания	Главный бухгалтер	В день подписания приказа об утверждении шт. расписания	Бухгалтерия	По истечении трёх лет		
62	Организационно - распорядительные документы, кадровая работа														
63															
Лист1 Лист2 Лист3															

	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M	N	O
63	Организационно - распорядительные документы, кадровая работа														
64	Организационно - распорядительные документы, кадровая работа														
65	Приказы по основной деятельности	1	отдел кадров	отдел кадров	По мере необходимости	Директор, Главный бухгалтер	Директор	Приказ	В день издания/ утверждения	Главный бухгалтер	В день издания/ подписания	отдел кадров	По истечении трёх лет		
66	Приказы по кадрам	1	отдел кадров	отдел кадров	При приеме или увольнении сотрудников	Директор, Бухгалтер	Директор	Приказ, личное заявление	В день издания/ утверждения	бухгалтер	В день издания/ подписания	отдел кадров	По истечении трёх лет		
67	Трудовой договор	2	отдел кадров	отдел кадров	В день приема сотрудника	Директор	Директор	Трудовой договор	В день приема сотрудника	отдел кадров	В день приема сотрудника	отдел кадров	По истечении трёх лет		
68	Дополнительное соглашение к трудовому договору	2	отдел кадров	отдел кадров	По мере необходимости	Директор	Директор	Дополнительное соглашение к трудовому договору	В день издания утверждения	отдел кадров	В день издания утверждения	отдел кадров	По истечении трёх лет		
69	Договор индивидуальной материальной ответственности	2	отдел кадров	отдел кадров	В день приема сотрудника	Директор	Директор	Договор индивидуальной материальной ответственности	В день приема сотрудника	отдел кадров	В день приема сотрудника	отдел кадров	По истечении трёх лет		
70	Должностная инструкция	2	отдел кадров	отдел кадров	В день приема сотрудника	Директор, начальник структурного подразделения	Директор	Должностная инструкция	В день приема сотрудника	отдел кадров	В день приема сотрудника	отдел кадров	По истечении трёх лет		
71	Исходящая корреспонденция	2	отдел кадров	отдел кадров	По мере необходимости	Директор, главный бухгалтер	Директор	Письмо	В день издания	отдел кадров		отдел кадров	По истечении трёх лет		
Лист1 Лист2 Лист3															

Рисунок 3. График документооборота ООО «Горизонт»

Компания «Горизонт» самостоятельно устанавливает оптовые цены на весь ассортимент товаров, ориентируясь на конъюнктуру рынка, качество и потребительские свойства товара. Основой для установки оптовых цен являются отпускные цены поставщика и торговая наценка, которая устанавливается на таком уровне, чтобы покрыть издержки и гарантировать получение прибыли.

Учет товаров в ООО «Горизонт» ведется на счете 41 «Товары» в натурально-стоимостных показателях. Дополнительно к этому счету открыт 1 субсчет «Товары на складах».

Бухгалтерия предприятия, редакция 3.0

Оборотно-сальдовая ведомость по счету 41 за 4 квартал 2019 г.

Период: 01.10.2019 - 31.12.2019

Счет: 41

Сформировать Показать настройки Печать

0.00

ООО «ГОРИЗОНТ»
Оборотно-сальдовая ведомость по счету 41 за 4 квартал 2019 г.

Номенклатура	Показатели	Сальдо на начало периода		Обороты за период		Сальдо на конец периода	
		Дебет	Кредит	Дебет	Кредит	Дебет	Кредит
41	БУ	7 692 627,92		36 201 726,72	37 294 566,79	6 599 787,85	
	Кол.	92 267 484		539 939 393	480 119 092	152 087 705	
41 01	БУ	7 692 627,92		36 201 726,72	37 294 566,79	6 599 787,85	
	Кол.	92 267 484		539 939 393	480 119 092	152 087 705	
(НП 013) Рамы оконная (6.5м) (нелам. бел.)	БУ	313 716,73		1 419 676,62	1 616 567,31	116 335,04	
	Кол.	3 718,000		17 089,000	19 382,000	1 405,000	
(НП 024) Створка оконная (6.5м) (нелам. бел.)	БУ	192 190,83		1 046 077,83	1 156 172,64	82 095,82	
	Кол.	2 041,000		11 216,000	12 468,000	889,000	
(НП 025) Створка дверная (6.5 м) (нелам. бел.)	БУ			88 351,09		88 351,09	
	Кол.			626,500		626,500	
(НП 026) Пленка (6.5м) (нелам. бел.)	БУ	25 786,03		942 459,73	788 304,53	202 940,23	
	Кол.	249,000		9 360,000	7 589,000	2 620,000	
(НП 052-04)Штатив 12мм с углов. бам. (6.5м) (нелам. бел.)	БУ	3 854,50		849 774,18	649 644,19	305 984,49	
	Кол.	195,000		49 744,000	33 981,000	16 956,000	
Metabo шуруверт BS 18 LTX BL 14,5Вт	БУ			20 119,42		20 119,42	
	Кол.			2,000		2,000	
РР-Ч. Муфта комбин.под ключ ВР	БУ			581,66		581,66	
	Кол.			2,000		2,000	
Белая 50-1-1/2	БУ			23 333,33		23 333,33	
	Кол.			66,000		66,000	
REMER Кран с носилом 102 (кран. брус) зпт 202ма	БУ			55 000,00		55 000,00	
	Кол.			5 541,67		5 541,67	
Royal Thermo PianoForte Blanco	БУ			2 000,00		2 000,00	
Трафик 53010019- спец	БУ			1 000,00		1 000,00	
	Кол.			1 769,95		1 769,95	
Авт. выкл. 9 2П 16А	БУ			6 000,00		6 000,00	
	Кол.			2 438,37		2 438,37	
Авт. выкл. 9 2П 16А 400В	БУ			5 000,00		5 000,00	
	Кол.			6 441,61		5 893,30	
Авт. выкл. 9 1П 32А	БУ			47 000,00		43 000,00	
	Кол.			1 853,65		1 853,65	
Авт. выкл. 2Р 50А	БУ			12 000,00		12 000,00	
	Кол.			3 757,85		3 757,85	
Авт. выкл. 2Р100А	БУ			6 000,00		6 000,00	
	Кол.			1 603,20		1 603,20	
Авт. выкл. 16А	БУ			12 000,00		12 000,00	
	Кол.			1 980,10		1 980,10	
Авт. выкл. 50А	БУ			6 000,00		6 000,00	
	Кол.			1 587,50		1 587,50	
Автоматика быстросовмещающая красно-коричневая (1.9кг)	БУ			9 000,00		9 000,00	
	Кол.			1 007,70		1 007,70	
Автомат 1Р 25А	БУ			12 000,00		12 000,00	
	Кол.			616,67		616,67	
Автомат 3Р 63 А	БУ			2 000,00		2 000,00	
	Кол.			1 260,00		1 260,00	
Адаптер	БУ			1 000,00		1 000,00	
	Кол.			1 000,00		1 000,00	

945
25.06.2020

Счет Номенклатура	Показатели	Сальдо на начало периода		Обороты за период		Сальдо на конец периода	
		Дебет	Кредит	Дебет	Кредит	Дебет	Кредит
41	БУ	7 692 627,92		36 201 726,72	37 294 566,79	6 599 787,85	
	Кол.	92 267,404		539 939,393	480 119,092	152 087,705	
41.01	БУ	7 692 627,92		36 201 726,72	37 294 566,79	6 599 787,85	
	Кол.	92 267,404		539 939,393	480 119,092	152 087,705	
Итого	БУ	7 692 627,92		36 201 726,72	37 294 566,79	6 599 787,85	
	Кол.	92 267,404		539 939,393	480 119,092	152 087,705	

Рисунок 4. Оборотно-сальдовая ведомость по счету 41 в ООО «Горизонт»

Приобретенные у поставщиков товары принимаются к учету по фактической себестоимости.

Методическими указаниями по бухгалтерскому учету материально-производственных запасов №119н фактической себестоимостью признается сумма фактических затрат организации на приобретение, за исключением налога на добавленную стоимость и иных возмещаемых налогов (кроме случаев, предусмотренных законодательством Российской Федерации). К затратам на приобретение относятся:

- транспортно-заготовительные расходы;
- расходы по доведению материалов до состояния, в котором они пригодны к использованию в предусмотренных в организации целях.

Учет товаров на складе ведет кладовщик, с которым заключен договор о материальной ответственности. Заключенный договор действует в течение всего времени

работы с вверенными работнику материальными ценностями организации. Данный договор оформляется в двух экземплярах, один из которых находится у администрации, а второй – у работника.

Сбыт товаров покупателям в ООО «Горизонт» осуществляется на основании договора поставки, заключенным между продавцом и покупателем, в котором прописывается ассортимент, количество и цена реализуемых товаров. Договор составляется в двух экземплярах. Один остается у продавца и служит основанием для отборки товаров на складе, второй передается покупателю. Все договора, заключенные в течение года отражаются в Журнале регистрации договоров.

В ООО «Горизонт» предусмотрены два варианта отпуска товара со склада.

1. Покупатель лично забирает товар со склада (самовывоз).

2. Осуществляется доставка транспортом продавца.

При отпуске товара со склада в ООО «Горизонт» выписывается накладная ТОРГ-12. Накладная выписывается бухгалтером в двух экземплярах. Для стороны передающей товары (ООО «Горизонт») накладная является первичным документом, на основании которого списываются товары со склада. Для принимающей стороны является основанием для принятия товаров к учету. Одновременно с накладной (либо в течение 5 рабочих дней с момента совершения сделки) выписывается счет-фактура, в которой отдельной строкой указывается сумма НДС.

В пункте 5 статьи 169 НК РФ перечислены обязательные реквизиты, которые должны быть указаны в счете-фактуре. К ним относятся:

- порядковый номер и дата выписки счет-фактуры;
- наименование, адрес и идентификационные номера налогоплательщика и покупателя;
- наименование и адрес грузоотправителя и грузополучателя;
- номер платежно-расчетного документа в случае получения авансовых или иных платежей в счет предстоящих поставок товаров;
- наименование поставляемых (отгруженных) товаров и единица измерения;
- количество (объем) поставляемых (отгруженных) по счет-фактуре товаров, исходя из принятых по нему единиц измерения (при возможности их указания);
- цена (тариф) за единицу измерения (при возможности ее указания) по договору без учета налога, а в случае применения государственных регулируемых цен (тарифов), включающих в себя налог, с учетом суммы налога;
- стоимость товаров за все количество поставляемых (отгруженных) по счет-фактуре товаров без налога;
- налоговая ставка;
- сумма налога, предъявляемая покупателю товаров, определяемая исходя из применяемых налоговых ставок;
- стоимость всего количества поставляемых (отгруженных) по счет-фактуре товаров с учетом суммы налога;
- страна происхождения товара;
- номер грузовой таможенной декларации.

Представитель организации - покупателя в обязательном порядке должен предоставить доверенность на получение товара формы М2 или М2а. В доверенности указывается:

- дата выдачи и срок действия;
- кому выдана доверенность (ФИО, должность), с указанием данных документа удостоверяющих личность;
- наименование поставщика;
- перечень получаемых материальных ценностей;
- наименование документа, на основании которого осуществляется выдача товара со склада поставщика.

Доверенность подписывается руководителем предприятия, главным бухгалтером, а так же лицом, которому выдается данная доверенность.

В процессе сбыта товаров ООО «Горизонт» получает доход, который признается выручкой в соответствии с ПБУ 9/99. В ООО «Горизонт» выручка признается в момент отгрузки товаров. Для отражения выручки в учете применяется счет 90 «Продажи» субсчет 1 «Выручка».

Оборотно-сальдовая ведомость по счету 90 за 3 квартал 2019 г.

Период: 01.07.2019 - 30.09.2019 Счет: 90

Сформировать Показать настройки Печать Регистр учета

ООО «ГОРИЗОНТ»
Оборотно-сальдовая ведомость по счету 90 за 3 квартал 2019 г.
Выполненные данные: БУ (данные бухгалтерского учета)

Счет	Сальдо на начало периода		Обороты за период		Сальдо на конец периода	
	Дебет	Кредит	Дебет	Кредит	Дебет	Кредит
90			27 240 079,04	27 240 079,04		
Итого			27 240 079,04	27 240 079,04		

Рисунок 5. Оборотно-сальдовая ведомость по счету 90 в ООО «Горизонт»

Рассмотрим на примере отражение в бухгалтерском учете процесс поступления и сбыта товаров в ООО «Горизонт».

Так, 9 апреля 2019 года компания «Горизонт» заключил а контракт на поставку бытовых электротоваров с ООО «Т.Б.М.». ООО «Горизонт» приобрело у поставщика ООО «Т.Б.М.» бытовые электротовары на общую сумму 536 000 рублей (в том числе НДС – 96 480 рублей). Доставка осуществлялась сторонней организацией. Расходы на доставку составили 32 160 рублей (в том числе НДС – 5 789 рублей). После поступления товары были проданы розничной организации. Продажная стоимость составила 627 548 рублей (в том числе НДС – 112 959 рублей).

Бухгалтерские записи о поступлении товаров отражены в таблице 2.2.1.

Таблица 2.2.1. Бухгалтерские проводки по поступлению товаров в ООО «Горизонт» от поставщика ООО «Т.Б.М.»

Дебет счета	Кредит счета	Содержание	Сумма (руб.)
41 «Товары»	60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками»	Приобретены товары у поставщика	439 520
19 «НДС по приобретенным ценностям»	60 «Расчеты с поставщиками и	60 «Расчеты с поставщиками и подр	96480

	подрядчиками »	ядчиками»	
41 «Товары»	60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками»	Приняты к учету затраты по доставке товаров	26 371
19 «НДС по приобретенным ценностям»	60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками»	Отражена сумма НДС по доставке	5 789
60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками»	51 «Расчетный счет»	Оплачены товары поставщику	439 520
60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками»	51 «Расчетный счет»	Оплачена доставка товара	26 371

Проводки по сбыту товаров отражены в таблице 2.2.2.

Таблица 2.2.2. Бухгалтерские проводки по сбыту товаров в ООО «Горизонт»

Дебет счета	Кредит счета	Содержание	Сумма (руб.)
62 «Расчеты с покупателями и заказчиками»	90 «Продажи» субсчет 1 «Выручка»	Отражена выручка от продажи	627 548
51 «Расчетный счет»	62 «Расчеты с покупателями»	Поступление денег на	627 548

	лями и заказчиками»	расчетный счет от покупателя за товары	
90 «Продажи» субсчет 2 «Себестоимость продаж»	41 «Товары»	Списана себестоимость проданных товаров	465 891
90 «Продажи» субсчет 3 «НДС»	68 «Расчеты по налогам и сборам»	Начислен НДС по проданным товарам	112 959
90 «Продажи» субсчет 9 «Прибыль от продаж»	99 «Прибыли и убытки»	Финансовый результат (прибыль) от продажи товаров	48 698

Также организация «Горизонт» осуществляет сбыт товаров с использованием авансовых платежей.

Так, 25 марта 2019 года был заключен контракт на поставку. Согласно контракту, поставщик должен был поставить:

- Аккумуляторная углошлифмашина WORTEX CAG 1812 E- 3 штуки;
- Водонагреватель ELECTROLUX HEATRONIC- 1 штука;
- Аккумуляторная дрель-шуруповерт DeWalt- 4 штуки;
- Комплект инструментов KAN для полипропиленовых труб-2 штуки.

На общую сумму 90 000 рублей, в том числе НДС 18 000 рублей. Заказчик произвел авансовый платеж на сумму 45 000 рублей.

В этом случае бухгалтерский учет у поставщика организуется следующим образом (табл. 2.2.3).

Таблица 2.2.3. Бухгалтерские проводки по сбыту товаров с использованием авансовых платежей в ООО «Горизонт»

№ п/п	Содержание проводки	Дебет	Кредит	Сумма (тыс. руб.)
1	Произведена предоплата за товары, т. е. у поставщика возникает обязательство перед покупателем	51	62/2	45 000
2	Начислен НДС с аванса	76	68	9000
3	Списана покупная стоимость реализованных товаров, по которым была признана выручка на себестоимость продаж	90/2	41/1	59 550
4	Произведена поставка товаров	62/1	90/1	90 000
5	Начислен НДС с реализованных товаров	90/3	68	18 000
6	Поступила оставшаяся часть оплаты от покупателей на расчетный счет	51	62	45 000
7	Принят к вычету НДС, в связи с реализацией	68	76	9000

	товара, оплаченного авансом			
8	Финансовый результат (прибыль/убыток)	90\9	99	12450

В процессе предпринимательской деятельности ООО «Горизонт» сталкивается с возвратом товара ненадлежащего качества или бракованного товара, с браком возникшем не по вине покупателя.

Возврат товара регулируется двумя нормативными документами ГК РФ и Законом РФ «О защите прав потребителей». Существует множество оснований для возврата товаров покупателем продавцу, все их условно можно разделить на две группы:

- наличие у товара недостатков, либо товар некачественный - данные основания позволяют вернуть товар поставщику;

- возврат качественного товара, право, на возврат которого прописано в законе или договоре - купли продажи.

Порядок отражения возврата товара зависит от того перешло ли право собственности на товар к покупателю.

Если несоответствие товара условиям поставки обнаружено при его приемке, то возврат торговой организацией некачественной продукции, поступившей от ООО «Горизонт», оформляется актом об установленном расхождении по количеству и качеству при приемке товарно-материальных ценностей (форма N ТОРГ-2).

При возврате товара ООО «Горизонт» возвращает торговой организации все уплаченные им средства. Транспортные расходы и другие расходы, понесенные торговой организаци

ей в связи с приемкой, оформлением и отгрузкой некачественного товара по возврату некачественной продукции несет ООО «Горизонт».

Брак может быть обнаружен в процессе сбыта купленного у ООО «Горизонт» товара. В таких случаях торговая организация возвращает бракованный товар поставщику. Условия возврата могут быть различными и должны быть оговорены в договоре. При возврате товара поставщику торговая организация оформляет товарную накладную по форме ТОРГ-12. На ней делается отметка "Возврат бракованного товара".

Рассмотрим на примере порядок возврата товаров, приобретённых у организации «Горизонт» по договору, в случае выявления некачественного товара во время его приемки.

Так, 18 мая 2019 года ООО «Горизонт» был отгружен товар на сумму 11800 руб. Себестоимость этого товара 8000 руб. От покупателя поступила оплата в размере 11800 на расчетный счет. Покупатель при приемки товара обнаружил, что товар некачественный и вернул в полном объеме.

В случае выявления некачественного товара спустя некоторое время после приемки товара покупателем, возвращая товар, покупатель в своем учете его реализует, а ООО «Горизонт» в своем учете его оприходует. Совершается обратная поставка товара.

Таблица 2.2.4. Корреспонденция счетов, применяемых ООО «Горизонт» при возврате товаров.

Содержание операции	Де	Кре	Сумма

	бет	дит	(руб.)
Списана себестоимость товара	90-2	41	8000
Отражена выручка от продажи товара	62	90-1	11800
Начислен НДС с продажи	90-3	68	1800
Поступила оплата от покупателя	51	62	11800
Принята претензия от покупателя за ненадлежащее качество товара	62	76	11800
Сторнируются операции по продаже товара	62	90-1	-11800
Сторнируются операции по продаже товара	90-3	68	-1800
	90-2	41	-8000
Возвращены деньги покупателю	76	51	11800

Таким образом, при возврате некачественного товара организации «Горизонт» метод записи обратными проводками является более предпочтительным, так как дает возможность:

«отправить» некачественный товар непосредственно на соответствующий субсчет счета 41 «Товары», что позволяет вести отдельный учет товаров, подлежащих и не подлежащих продаже;

использовать субсчет 76.2 «Расчеты по претензиям», что также способствует более точному и правильному ведению аналитического учета в бухгалтерии.

В целом, в ООО «Горизонт» в результате осуществления купли и сбыта товаров формируется финансовый результат. От величины полученной прибыли зависит размер налога на прибыль. Именно поэтому, правильная организация учета поступления и выбытия товаров в ООО «Горизонт» играет первостепенную роль.

2.3. Анализ товарооборота и финансового результата деятельности ООО «Горизонт»

Анализ сбыта товаров наглядно показывает, насколько эффективно организована сбытовая политика предприятия. В ходе анализа определяются группы товаров, пользующиеся большим спросом, а так же товары с низким показателем оборачиваемости. Благодаря этому организация может корректировать и планировать закупки для более эффективных продаж.

Товарооборот предприятия является одним из главных показателей его деятельности. От объема товарооборота зависит финансовое состояние организации.

Первое с чего нужно начать анализ – это изучить динамику изменения товарооборота в целом и по отдельным видам товаров в ООО «Горизонт» таблица 2.3.1.

Таблица 2.3.1. Динамика изменения товарооборота в ООО «Горизонт»

Показатели	2018 год	2019 год	Абсолютн ое	Относител ное
------------	-------------	-------------	----------------	------------------

	(тыс. руб.)	(тыс. руб.)	отклонен ие (+,-)	отклонение (%)
Товарооборот	42 187	93 849	51662	122,4
Электроинструм енты	3865	12419	8554	221,3
Санитарно- техническое оборудование	14599	29869	15270	104,5
Отопительное оборудование	7832	18231	10399	132,7
Строительные материалы	1769	3644	1875	105,9
Электрическая бытовая техника	10368	22899	12531	120,8
Двери	3754	6787	3033	80,7

В целом, из таблицы 2.3.1. можно сделать следующий вывод: общая величина товарооборота повышается на протяжении всего анализируемого периода. В 2019 году общий товарооборот увеличился на 51662 тыс. руб., что составило 122,4 % по сравнению с 2018 годом, где общая величина товарооборота составляла 42187 тыс. руб. Это говорит о том, что в ООО «Горизонт» увеличился объем поступления товаров, соответственно, произошло увеличение запасов товара, также эффективно используются трудовые ресурсы и хорошо налажена сбытовая политика организации. По видам товаров можно отметить равномерность продаж. Так, например, по отопительному оборудованию наблюдается увеличение сбыта в 2019 году на 132,7 % (10399 тыс. руб.). То же самое можно отметить и в отношении других категорий товаров. Таких как: санитарно-

техническое оборудование, двери, электроинструменты, строительные материалы, электрическая бытовая техника. Таким образом, подобная равномерность свидетельствует о том, что в ООО «Горизонт» уделяется большое значение планированию объемов сбыта товаров.

Следует отметить, что на величину товарооборота оказывают влияние такие факторы, как

- сумма товаров на начало года;
- сумма товаров на конец года;
- поступление товарных запасов в течение года.

Расчет влияния факторов на объем товарооборота в ООО «Горизонт» представлен в таблице 2.3.2.

Таблица 2.3.2. Влияние факторов на величину товарооборота в ООО «Горизонт»

Показатель	2017 год (тыс. руб.)	2018 год (тыс. руб.)	Абсолютное отклонение (+,-)	2019 год (тыс. руб.)	Абсолютное отклонение (+,-)
Товарооборот	32605	42 187	9582	93 849	51662
Товары на начало года	1750	2843	1093	6213	3370
Товары на конец года	2836	6213	3377	6533	320
Поступление товаров за год	33691	45557	11866	94169	48614

Из таблицы 2.3.2. следует, что увеличение объема товарооборота в 2018 году на 9582 тыс. руб. произошло за счет увеличения объемов закупок на 11866 тыс. руб., увеличения товаров на начало года на 1093 тыс. руб. и на конец года на 3377 тыс. руб. В 2019 году по-прежнему сохраняется тенденция к увеличению объемов поступления товаров на 48614 тыс. руб. по сравнению с 2018 годом. Таким образом, увеличение закупаемых товаров просматривается на всем протяжении исследуемого периода, что является благоприятным моментом, поскольку это положительно влияет на платежеспособность ООО «Горизонт».

Следующее, что необходимо сделать - провести анализ товарных запасов на складе. Для этого рассчитывается средняя стоимость товаров. Так как в нашем случае анализ проводится за год, то рассчитывается среднегодовая стоимость. Для этого нужно остаток товаров на начало года сложить с остатком товаров на конец года и разделить на 2. Расчеты среднегодовой стоимости товаров в ООО «Горизонт» приведены в таблице 2.3.3.

Таблица 2.3.3. Расчет среднегодовой стоимости товаров в ООО «Горизонт»

Показатели	Сумма (тыс. руб.)
Остаток товаров на конец 2016 года	1750
Остаток товаров на конец 2017 года	2843
Остаток товаров на конец 2018 года	6213
Остаток товаров на конец 2019 года	6533
Среднегодовая стоимость	3171,5

товаров за 2017 год	(1750+2843/2)
Среднегодовая стоимость	5949,5
товаров за 2018 год	(2843+6213/2)
Среднегодовая стоимость	9479,5
товаров за 2019 год	(6213+6533/2)

Из таблицы 2.3.3. видно, что величина товарных запасов на складе с каждым годом увеличивается.

На основании этих данных можно рассчитать следующий показатель – оборачиваемость товарных запасов.

Оборачиваемость – это время, за которое происходит полное обновление товаров, а так же количество оборотов товарных запасов за год.

Как уже упоминалось в первой главе данной работы, для расчета товарооборачиваемости запасов в днях используется формула:

$$ОБдн = \frac{T_{ср} * Д}{ТО},$$

где ОБдн – оборачиваемость товаров в днях;

$T_{ср}$ – средние товарные запасы за анализируемый период;

Д – количество дней;

ТО – товарооборот за анализируемый период.

Оборачиваемость товарных запасов в размах рассчитывается по формуле:

$$ОБр = \frac{Д}{ОБдн},$$

Где ОБр – оборачиваемость товарных запасов (в размах);

Д – количество дней в периоде;

ОБдн – оборачиваемость товарных запасов в днях.

Результаты расчетов показателей оборачиваемости ООО «Горизонт» приведены в таблице 2.3.4.

Таблица 2.3.4. Расчет показателей оборачиваемости товаров в ООО «Горизонт»

Период	Оборачиваемость в днях	Оборачиваемость в разгах
2017 год	$3171,5 \cdot 365 / 32605$ =35,5	$365 / 35,5 = 10,2$
2018 год	$5949,5 \cdot 365 / 42187$ =51,4	$365 / 51,4 = 7,1$
2019 год	$9479,5 \cdot 365 / 93849$ =36,8	$365 / 36,8 = 9,9$

Таким образом, из таблицы 2.3.4. можно заметить, что оборачиваемость товаров в ООО «Горизонт» не стабильна, то есть на протяжении всего периода были разные показатели. Так в 2018 году по сравнению с 2017 годом произошло снижение оборачиваемости товаров, при этом увеличивается время одного оборота. Данное снижение может свидетельствовать об избыточном количестве товаров на складе, а также о том, что падает спрос на данные товары, либо имеется не качественная продукция. Но в 2019 году происходит увеличение оборачиваемости товаров при снижении времени одного оборота, что способствует снижению товарных потерь, уменьшению расходов по хранению товаров, оплате процентов за пользование кредитами. Данный факт положительно сказывается на финансовом состоянии ООО «Горизонт», так как уменьшается сумма кредиторской задолженности.

Наряду с анализом товарооборота, необходимо провести анализ финансово результата предприятия.

Основными задачами анализа финансового результата являются:

- изучение динамики абсолютных и относительных показателей прибыли и рентабельности;
- выявление факторов, влияющих на уровень прибыли и рентабельности.

Основным источником получения информации о финансовом состоянии предприятия служит отчет о финансовых результатах. В данном отчете отражается сумма всех видов доходов и расходов организации за отчетный период.

Проведем анализ изменения величины прибыли в ООО «Горизонт» по каждому ее виду за 2018 -2019 гг. в таблице 2.4.1

Таблица 2.4.1. Анализ изменения прибыли в ООО «Горизонт» за 2018-2019 гг.

Показатели	2018 год	2019 год	Абсолютные отклонения (+,-)	Относительные отклонения (%)
Валовая прибыль (тыс. руб.)	6075	5671	-404	6,65
Прибыль от продаж (тыс. руб.)	1 788	5 006	3218	179,9
Прибыль до налогообложения (тыс. руб.)	1 750	5 052	3302	188,6
Чистая прибыль (тыс. руб.)	1400	4 042	2642	188,7

руб.)				
-------	--	--	--	--

Таким образом, из таблицы 2.4.1. следует, что в целом по предприятию наблюдается рост всех видов прибыли на протяжении всего анализируемого периода. За исключением снижения валовой прибыли в 2019 году по сравнению с 2018 годом на 404 тыс. руб., что составило 6,65 %.

Прибыль не достаточно полно формирует представление о финансовой деятельности предприятия. Для более детального анализа используются показатели рентабельности. Такие как:

- Бухгалтерская рентабельность от обычной деятельности (Рбух) - отношение прибыли до налогообложения к выручке от продаж.

- Чистая рентабельность (Рч) - отношение чистой прибыли к выручке от продаж.

- Рентабельность продаж (Рпродаж) - отношение прибыли от продаж к выручке от продаж.

Рассчитаем показатели рентабельности исходя из данных отчета о финансовых результатах.

1. $R_{бух} = (1750/42187) * 100\% = 4,1\%$ - 2018 год
2. $R_{ч} = (1400/42187) * 100\% = 3\%$ - 2018 год
3. $R_{продаж} = (1788/42187) * 100\% = 4,2\%$ - 2018 год
4. $R_{бух} = (5052/93849) * 100\% = 5,3\%$ - 2019 год
5. $R_{ч} = (4042/93849) * 100\% = 4,3\%$ - 2019 год
6. $R_{продаж} = (5006/93849) * 100\% = 5,3\%$ - 2019 год

Проведем анализ данных показателей в таблице 2.4.2.

Таблица 2.4.2. Анализ показателей рентабельности ООО «Горизонт»

Наименовани	2018 год	2019 год	Абсолютное
-------------	----------	----------	------------

е показателя			отклонение (+,-)
Рбух	4,1%	5,3%	1,2%
Рч	3%	4,3%	1,3%
Рпродаж	4,2%	5,3%	1,1%

По данным таблицы 2.4.2. можно сделать следующий вывод: в целом в организации наблюдается увеличение показателей коэффициентов рентабельности. Бухгалтерская рентабельность в 2019 году по сравнению с 2018 годом увеличилась на 1,2 %. Коэффициент чистой рентабельности вырос в 2019 году на 1,3 %. Особое внимание следует уделить рентабельности продаж. Данный коэффициент показывает, сколько чистой прибыли приходится на 1 рубль проданной продукции. На анализируемом предприятии его рост составил в 2019 году 1,1 % . Чистая прибыль остается у предприятия после уплаты всех расходов и налогов и может быть использована в любых целях. Руководство предприятия принимает решение о ее распределении. Прибыль может быть направлена как на развитие внутренней деятельности организации, так и использоваться в качестве инвестиций.

Таким образом, в результате проведенного анализа в ООО «Горизонт» наблюдается увеличение общего товарооборота на всем протяжении анализируемого периода. Так в 2019 году общий товарооборот увеличился на 51662 тыс. руб., что составило 122,4 % по сравнению с 2018 годом, где общая величина товарооборота составляла 42187 тыс. руб. Это говорит о том, что в ООО «Горизонт» увеличился объем поступления товаров, соответственно, произошло

увеличение запасов товара, также эффективно используются трудовые ресурсы и хорошо налажена сбытовая политика организации. Одновременно с этим прослеживается рост чистой прибыли - в 2018 году составила 1400 тыс. руб., а в 2019 году - 4042 тыс. руб., что составляет 188,7 %, а в показателях чистой рентабельности увеличение произошло на 1,3%. Данное увеличение произошло за счет снижения управленческих расходов, а также благодаря поиску новых поставщиков с более низкими ценами на товар. Показатели рентабельности так же с каждым годом увеличиваются, что свидетельствует об увеличении эффективности финансовой деятельности ООО «Горизонт».

ГЛАВА 3. ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ВЕДЕНИЯ УЧЕТА СБЫТА ТОВАРОВ В ТОРГОВОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

3.1. Рекомендации по совершенствованию ведения учета сбыта товаров в ООО «Горизонт»

Рассматриваемое торговое предприятие «Горизонт» в целом руководствуется учетной политикой и нормативными актами, а также соблюдает правила и форму ведения бухгалтерского учета. Все операции по учету товаров, совершаемые на торговом предприятии, полно и правильно отражаются на счетах бухгалтерского учета.

Для совершенствования бухгалтерского учета товаров предприятия можно сделать следующие рекомендации:

1. Целесообразно усилить контроль за выполнением графика документооборота в целях обеспечения своевременного и достоверного создания документов. График

документооборота - это схема, описывающая движение первичных документов организации от момента их создания (получения) до момента передачи на хранение. Также важно на торговом предприятии своевременно подавать данные документы для их последующего отражения в бухгалтерском учете и отчетности.

2. Можно порекомендовать ввести в ООО «Горизонт» систему оплаты за товар с помощью эквайринга - возможность оплачивать приобретенный товар с помощью пластиковых банковских и платежных карт. При покупке товара с помощью пластиковой картой, деньги списываются со счета покупателя и автоматически переводятся на расчетный счет торговой организации. Данная форма оплаты совершенна, удобна и способствует привлечению более обеспеченных покупателей. Улучшить имидж предприятия: предоставив клиенту возможность выбора способа оплаты и показав ему, что компания идет в ногу со временем и внедряет самые современные технические разработки. Кроме того, использование безналичной системы оплаты позволяет значительно сократить время обслуживания клиента, ведь уже не нужно тратить время на подсчет сдачи. Это существенно повышает уровень сервиса организации.

Использование торгового эквайринга позволяет:

- Расширить клиентскую базу за счет платежеспособных потребителей: держатели банковских карт чаще всего имеют сравнительно высокий уровень дохода и активно пользуются картами для оплаты.

- Повысить продажи: по данным психологических и маркетинговых исследований, человек, оплачивающий

покупку банковской картой, зачастую тратит большую сумму, чем покупатель, расплачивающийся наличными деньгами.

- Снизить риски: безналичный расчет позволяет избежать рисков, связанных с использованием наличных средств (фальшивые банкноты, ограбления и т.п.).

3. Усилить контроль за качественным выполнением инвентаризационной работы, работы склада и организации в целом. Это означает, что имеет смысл задуматься о вводе в штат нового подразделения - контрольно-ревизионного отдела, являющимся одним из элементов, способных оказывать значительное влияние на совершенствование бухгалтерского учета сбыта товаров в ООО «Горизонт». Основными задачами контрольно-ревизионного отдела являются обеспечение на предприятии сохранности товарно-материальных ценностей и осуществление контроля:

- за соблюдением нормативно-правовых актов и внутренних положений организации, обязательств по выполнению договоров, расчетно-платежной дисциплины;
- за поступлением и расходом денежных средств организации, и её товарно-материальных ценностей;
- за достоверностью оперативного, статистического, бухгалтерского и налогового учета.

Также отдел внутреннего контроля будет выполнять работу по следующим направлениям:

- анализ бухгалтерской отчетности;
- предоставление оперативной информации руководству организации для принятия управленческих решений;

- оценка обязательств и др.

Отдел внутреннего контроля компании позволит: более качественно осуществлять контроль над структурными подразделениями, выявлять неиспользованные внутренние резервы для повышения эффективности осуществляемой деятельности, выявить недостатки в функционировании системы внутреннего контроля компании и разработать план мероприятий по их устранению. Это позволит, в большей мере, обеспечить надежность поступающей финансовой информации и сократить риски принятия ошибочных решений.

Затраты на этапе предварительного контроля будут более эффективными, так как помогут минимизировать возникновение рисков. Внедрение системы внутреннего контроля на предприятии необходимо для повышения эффективности работы его подразделений. При этом система внутреннего контроля позволит обеспечить достоверность информации и эффективно использовать материальные, трудовые и финансовые ресурсы предприятия.

Таким образом, необходимо заметить, что совершенствование бухгалтерского учета сбыта товаров происходит только с помощью тщательного контроля. Контроль за сохранностью товаров на складе: оформления договора материальной ответственности, поддержанию дисциплины на складе и содержания его в надлежащем порядке, инвентаризация.

4. Так же для улучшения учета сбыта товаров в торговой организации «Горизонт» целесообразно ввести матрицу товаров. Ассортиментная матрица – это номенклатурный

перечень всех товарных наименований, реализуемых в определенном магазине, или сети розничных магазинов (если ассортиментная матрица формируется для всей сети), составленный с учетом специфики данного магазина (сети), а также ассортиментной политикой организации в целом.

Составление ассортиментной матрицы – это неотъемлемая часть ассортиментной политики торговой организации, вне зависимости от её организационной структуры.

В целом составление ассортиментной матрицы в ООО «Горизонт» не может быть самоцелью, а должно стать результатом формирования ассортимента для конкретно обозначенной точки сбыта товаров. Однако в любом случае ассортиментная матрица создается только после грамотно сформированной торговой политики и стратегии компании. Ответственным за создание и внедрение ассортиментной матрицы должен быть категорийный менеджер (менеджер отдела снабжения, закупщик), так как только он знает, где и какой товар можно закупить.

5. Большое значение для бухгалтерского учета сбыта товаров имеет автоматизация.

Фирма «1С» разработала усовершенствованную программу для учета торговых операций в бухгалтерском учете - «1С: Управление торговлей 8.3».

Данная программа является универсальной средой для автоматизации всего документооборота организации.

Последняя версия технологической платформы данной программы включает в себя модуль работы с базой данных, в котором упрощен алгоритм обработки запросов, и интег

рированный язык программирования, позволяющий редактировать диалоговые формы, окна и текст.

Так же, данная программа позволяет создавать и корректировать документы любого содержания, регулировать все основные элементы пользовательского интерфейса и печатные формы документов, создавать журналы работы с документацией.

В программе «1С: Управление торговлей 8.3» есть средства поддержки торгового оборудования, такого, как эквайринг, фискальный регистратор, сканер штрих - кодов, терминал сбора данных и денежный ящик. Так, например, можно присоединить считывающее устройство, которое поможет прослеживать информацию с маркировки товара в виде сканеров штрих-кода или систем бесконтактного считывания информации, а затем передавать полученную информацию в компьютер главного бухгалтера торгового предприятия.

Данная платформа может работать автономно для управления потоками товара и в сочетании с программой «1С: Бухгалтерия 8.3» для регистрации движения и бухгалтерского учета товара.

Отличительной чертой данной программы является способность проектировать часть бизнес процесса. При этом создается формальное описание часто используемых последовательностей работы, и на основе этого формируется список задач. В последствии, этот список передается сотруднику, который отвечает за выполнение данных задач.

«1С: Конфигуратор» способен задавать любые алгоритмы обработки информации, менять существующие и создавать новые информационные базы произвольной структуры.

Помимо этого, «1С: Управление торговлей 8.3» осуществляет следующее:

- способность вести количественный учет;
- ведение синтетического и аналитического учета применительно к потребностям предприятия;
- способность получать всю необходимую отчетность и разные документы по синтетическому и аналитическому учету и многое другое.

Данная программа может хранить в себе большое количество бухгалтерских проводок. Проводки можно вводить разными способами.

Есть режим «Документы и расчеты» в журнал операций, в котором главный бухгалтер может вносить информацию о некотором документе или расчете и связанные с ними проводки. Данные бухгалтерские проводки будут рассчитываться автоматически по заданным формулам.

Сведения в документах могут содержаться за месяц, квартал, год или другой любой временной промежуток. Помимо журнала операций, в программе есть также несколько списков справочной информации (справочников):

- список видов объектов аналитического учета;
- списки объектов аналитического учета (субконто);
- план счетов.

При обычном использовании «1С: Управление торговлей 8.3» главный бухгалтер торгового предприятия может воспользоваться только простым ведением синтетического

учета. Полностью возможности программы «1С: Управление торговлей 8.3» уже можно наблюдать при ведении аналитического учета.

Ведение учета продаж товаров в организации в настоящее время невозможно без обработки данных и архивации документов с помощью компьютерных программ. Существенное влияние на организационную структуру фирмы, а также на процедуры и методы внутреннего контроля оказывает способ обработки хозяйственных операций при ведении бухгалтерского учета. Неавтоматизированная обработка данных для торгового предприятия чаще всего приводит к ошибкам, трате времени и несовершенству получаемой информации.

Множество процедур внутреннего контроля, которые в неавтоматизированных системах выполняют разные специалисты, может осуществить компьютерная система. В результате компьютерные системы могут потребовать введения дополнительных мер для того, чтобы поддержать контроль на необходимом уровне, который достигается простым разделением функций в неавтоматизированных системах.

Одним из вариантов совершенствования учета товаров при помощи компьютерных систем может являться система паролей. Система паролей устраняет действия, которые не допустимы со стороны специалистов, имеющих доступ к общей информации об учете товаров и других документов через терминал в диалоговом режиме. Компьютерные системы более открыты для несанкционированного доступа, включая лиц, которые осуществляют контроль, по сравнению с неавтоматизированными системами бухгалтерского

учета. Система паролей позволяет скрыть данные прямого или косвенного получения информации о товарах предприятия.

Также, есть прикладные программы, которые собирают статистическую информацию о работе компьютера. В дальнейшем данную информацию можно применять в целях контроля обработки операций бухгалтерского учета. Некоторые операции компьютерная система может выполнять автоматически.

Так как ООО «Горизонт» на протяжении всего периода деятельности организации происходит увеличение товарооборота, эффективно используются трудовые ресурсы, хорошо налажена сбытовая политика организации, также с каждым годом увеличиваются показатели рентабельности, что свидетельствует об увеличении эффективности финансовой деятельности и благоприятном финансовом положении ООО «Горизонт». Исходя из этого, ООО «Горизонт» планирует вести свою торговую деятельность не только на отечественном рынке, но и на мировом. Для организации занимающейся внешнеэкономической деятельностью будет крайне необходимым совершенствовать ведение учета сбыта товаров, что возможно при ведении учета согласно МСФО – международным стандартам финансовой отчетности.

Особенность торговли с зарубежными поставщиками выражается в том, покупку товаров рассматривают на дату возникновения права собственности. От этого зависит, по какой стоимости будет принято имущество на баланс российской организации «Горизонт», так как курс валют постоянно меняется. Сложность учета экспортной продукции

заключается в разнице включения транспортных и прочих сопутствующих доставке затрат. Бухгалтерский учет при экспорте прямо диктует относить их на себестоимость продукции (ПБУ 5/01). Налоговый кодекс предусматривает выбор – на фактическую стоимость продукции или косвенные расходы. Одинаковый порядок фиксирования операций документируется в учетной политике, устраняя сложности с возникновением отложенных налоговых активов и обязательств.

Учетная политика – это конкретные принципы, основы, общепринятые условия, правила и практические подходы, применяемые организацией при подготовке и представлении финансовой отчетности.

На практике учетная политика выполняет множество разных, важных функций, таких как:

- единое представление по управлению и руководству компании для сотрудников бухгалтерии;

- метод сравнения достоверности представления информации и учета для проверяющих органов, ревизоров или аудиторов;

- уверенность собственников в осуществлении эффективного управления деятельностью организации с соблюдением их интересов и законодательства.

Изменение учетной политики – это переход от одного допустимого принципа учета к другому допустимому принципу учета, включая методы применения этих принципов (например, изменение метода учета запасов со средневзвешенного на ФИФО). Для того что бы изменить учетную политику ООО «Горизонт, требуется опираться на опыт ведения бухгалтерского учета прошлых лет, внимате

льно изучить эту тему и сконцентрировать свое внимание. Нужно это для того чтобы:

а) функционирование новой учетной политики будет продолжаться год без права изменения, за исключением случаев изменения законодательства или ведения нового вида деятельности компании;

б) в зависимости от учетной политики будет возможность управлять своими финансовыми ресурсами;

в) посредством учетной политики формируется порядок исчисления налогов в бюджет и обязательств перед ним, поэтому при составлении учетной политики, нужно уделить большое внимание этому пункту. Отсюда следует, что при внесении изменений или формировании новой учетной политики, можно усовершенствовать процесс по снижению налоговой нагрузки и рисков и сформировать финансовый результат, который добивается компания «Горизонт».

Главный принцип при выборе учетной политики в соответствии с МСФО заключается в том, учетная политика должна выбираться и применяться таким образом, чтобы соответствовать каждому применяемому Стандарту или Разъяснению.

Необходимо отметить, что МСФО (IAS) 8 акцентирует внимание, что учетная политика определяет глобальный подход к оценке, выбор из возможных методов учета, например, выбор метода учета запасов товаров по ФИФО или средневзвешенной стоимости.

Согласно МСФО, ООО «Горизонт» может изменить свою учетную политику в целях совершенствования бухгалтерского учета сбыта товаров в двух случаях:

1. Если был принят новый стандарт, или внесены изменения в существующий. Пересмотр учетной политики в этом случае обязателен. Как правило, при этом в новом стандарте прописываются специальные правила переходного этапа. Они представляют собой подробное руководство о том, как следует учитывать изменения, которые были внесены в стандарт. Если в новом стандарте не прописаны правила переходного этапа, то применяются ретроспективный пересчет, то есть новый стандарт должен применяться в отчетности таким образом, как будто он действовал всегда.

2. Добровольное изменение учетной политики, но при определенной и обоснованной необходимости. Самостоятельно менять учетную политику можно только для того, чтобы повысить уместность и надежность отчетности для пользователей. Если компания решает добровольно изменить учетную политику, то необходимо сделать это ретроспективно. При таком ретроспективном переходе также корректируется начальное сальдо нераспределенной прибыли на начало самого раннего из представленных в отчетности периодов. Сумма этой корректировки представляет собой разницу между сальдо нераспределенной прибыли на начало периода и суммой нераспределенной прибыли на ту же дату, получаемой при применении новой учетной политики ко всем предшествующим периодам.

Таким образом, в целях совершенствования бухгалтерского учета сбыта товаров предприятия необходимо усилить контроль за выполнением графика документооборота, ввести в ООО «Горизонт» систему оплаты за товар с помощью эквайринга, усилить контроль за состоянием инвентаризационной

работы и работы склада и организации в целом (так как совершенствование бухгалтерского учета сбыта товаров происходит с помощью тщательного контроля), а значит ввести в штат новое подразделение - контрольно-ревизионный отдел, применять усовершенствованную программу для учета торговых операций в бухгалтерском учете, а также ввести систему паролей, а при выходе компании «Горизонт» на мировой рынок необходимо будет совершенствовать ведение учета сбыта товаров согласно МСФО.

3.2 Автоматизация бухгалтерского учета сбыта товаров в торговых организациях

Несмотря на то, что в мире существует более тысячи тиражируемых бухгалтерских программ различной мощности и стоимости, российские бухгалтеры и предприниматели предпочитают отечественные программы, более подходящие для условий переходной экономики и быстрой смены законодательных актов, регулирующих порядок бухгалтерского учета.

Для того, чтобы провести автоматизацию бухгалтерского учета, следует осознать, что внедрение бухгалтерской программы эффективно только тогда, когда следствием внедрения является повышение эффективности и улучшение качества ведения бухгалтерского учета на предприятии.

Проекты автоматизации учета сбыта товаров в торговых организациях отличаются от проектов автоматизации иных видов деятельности и видов учета по следующим причинам:

- при автоматизации учета сбыта товаров в торговых организациях возрастает значимость факторов производительности и надежности системы автоматизации вследствие больших объемов данных, которыми оперирует торговая организация, а также высокого уровня оперативности ввода данных в систему и их анализа;

- системы автоматизации торговли достаточно часто требуют интеграции с разнообразным компьютеризированным торговым оборудованием;

- при автоматизации учета сбыта товаров в торговых организациях акцент всегда делается на автоматизации незначительного количества формализованных бизнес-процессов (закупки, хранение, обработка заказов и т.д.);

- практически всегда при внедрении новой системы автоматизации торговли или сложных функций существующих систем автоматизации вопрос о «ручном» вводе данных в новую систему не стоит - большой объем данных требует максимального использования автоматических средств;

- непрерывный цикл работы торговой компании существенно усложняет планомерное внедрение системы автоматизации.

Автоматизация учета сбыта товаров в торговых организациях заключается в использовании такого программного продукта, который в полной мере автоматизирует систему бухгалтерского и налогового учета, целью которой является одна из важнейших функций обеспечения деятельности организации - своевременное предоставление бухгалтерской и налоговой отчетности

внутренним и внешним пользователям: акционерам, инвесторам, кредиторам, партнерам, заказчикам, государству.

Система автоматизации на предприятии торговли по функциональности должна быть подготовлена к тому, что решаемые ею задачи будут усложнены или увеличено количество решаемых системой задач. Гибкость программного продукта должна быть максимальна, так как в сегодняшних условиях рынка очень велика вероятность изменения правил ведения всех типов учета на предприятии (чаще в сторону его усложнения).

Не вызовет сомнений тот факт, что автоматизированной системы, отвечающей всем требованиям автоматизации бухгалтерии, налогообложения и управления каждым конкретным предприятием не существует. Но существующие системы этого профиля не в полной мере решают задачи учета, анализа и планирования, автоматизации торговых, финансовых и складских операций, тем самым не обеспечивая современный уровень управления предприятием.

Торговым организациям нужен такой программный продукт, который имеет необходимый функционал для учета бухгалтерских, налоговых и управленческих операций. При этом разрабатываемая система должна быть гибкой и настраиваемой, чтобы выполнять все функции учета - от ввода первичных документов до получения различных аналитических отчетов.

Разработка подобной системы решит ряд проблем для специалистов предприятий оптовой и розничной торговли -

бухгалтеров, логистиков, маркетологов, менеджеров. Во-первых, это удешевит и упростит деятельность работников подобных организаций; во-вторых, позволит создать не только более мощное решение для учета торговых операций, но также необходимое средство для повышения эффективности управления предприятий на современном уровне; в-третьих, обеспечит более высокую скорость и качество работы специалистов этого профиля.

В России среди компаний занимающихся разработкой экономических программных продуктов ведущее положение занимает «1С», большинство фирм работают на основе продуктов этой организации.

Фирма «1С», продвигает на рынок свою новую разработку под названием прикладное решение «1С:Управление торговлей 8.3» системы программ «1С:Предприятие 8.3», которое является тиражным решением, позволяющим в комплексе автоматизировать задачи оперативного и управленческого учета, анализа и планирования торговых операций, обеспечив тем самым эффективное управление современным торговым предприятием.

Ключевым направлением развития этого решения является реализация мощной функциональности, предназначенной для анализа, планирования и управления эффективностью торговой деятельности: управление продажами, управление поставками, планирование продаж и закупок, управление складскими запасами, управление заказами, управление взаимоотношениями с контрагентами, анализ товарооборота предприятия, анализ

цен и управление ценовой политикой, мониторинг и анализ эффективности торговой деятельности.

Но хотя эта система более всего подходит для автоматизации торговой организации и значительно превосходит подобные, у нее есть один существенный минус: это интеграция с бухгалтерским и налоговым учетом, бухгалтерскими проводками. При разработке конфигурации «Управление торговлей» предполагалось, что полноценный бухгалтерский и налоговый учет основных средств и нематериальных активов ведется в бухгалтерской программе, для этого выгрузка производится во все бухгалтерские программы фирмы «1С». Следовательно, это повышает стоимость, трудоемкость, сложность ведения всех видов учета в торговой организации.

1С: «Управление торговлей 8.3», представляет собой универсальную систему для автоматизации учета в розничной торговле, складском хозяйстве и смежных отраслях деятельности предприятия. Приложение разработано на новой технологической платформе под условным названием V7, которая включает средства работы с базой данных, встроенные язык программирования, редактор диалоговых форм и текстовый редактор, единый механизм обработки запросов.

Программа автоматизирует следующие направления хозяйственной деятельности:

- ✓ управление продажами (включая оптовую, розничную и комиссионную торговлю);
- ✓ управление поставками;
- ✓ планирование продаж и закупок;

- ✓ управление складскими запасами;
- ✓ управление заказами покупателей;
- ✓ управление отношениями с клиентами;
- ✓ анализ товарооборота предприятия;
- ✓ анализ цен и управление ценовой политикой;
- ✓ мониторинг и анализ эффективности торговой деятельности.

Компьютерная программа «1С: «Управление торговлей 8.3»», может быть адаптирована к любым особенностям учета на конкретном торговом предприятии при помощи модуля - «1С: Конфигуратор», позволяющего настраивать все основные элементы программной среды, генерировать и редактировать документы с любой структурой, изменять их экранные и печатные формы, формировать журналы для работы с документами с возможностью их произвольного распределения по журналам. Кроме того, в программе - 1С: «Управление торговлей 8.3», имеются средства поддержки торгового оборудования, такого как контрольно-кассовый аппарат. Главная особенность в данной программе в том, что программа - 1С: «Управление торговлей 8.3», может применяться, как автономно для управления товарными потоками без формирования бухгалтерских проводок, так и в сочетании с программой «1С: Бухгалтерия», для регистрации движения товаров на счетах бухгалтерского учета. У программы есть возможность присоединить считывающее устройство через интерфейс RS-232, которое позволяют считывать информацию с маркировки товара в виде сканеров штрих-кода и передавать ее в компьютер главного

бухгалтера предприятия. Для оптимизации работы увеличения скорости выписки документов, проведения инвентаризации и устранения пересортицы сканер штрих-кода незаменимое оборудование в торговле штучным товаром. Кроме того, «1С: Конфигуратор» может редактировать существующие и образовывать новые справочники произвольной структуры, создавать регистры для учета средств в необходимых разрезах, задавать любые алгоритмы обработки информации, описывать поведение элементов системы на встроенном языке. Так же программа осуществляет:

- ведение синтетического и аналитического учета применительно к потребностям предприятия;
- возможности ведение количественного учета;
- получение всей необходимой отчетности и разнообразных документов по синтетическому и аналитическому учету;
- возможность изменять и дополнять план счетов, систему проводок, настройки аналитического учета, формы первичных документов, формы отчетности;
- возможность автоматической печати выходных первичных документов.

Исходными данными для программы являются проводки, вносимые в журнал хозяйственных операций. В программу следует вводить все проводки, отражающие хозяйственную деятельность предприятия. Программа рассчитана на хранение большого числа проводок - десятков и сотен тысяч, однако среди них всегда можно найти нужные по дате, счетам дебета и кредита, сумме или содержанию.

Кроме этого можно ограничить «видимость» проводок за год, полгода, квартал и т.д. Программа позволяет вводить проводки несколькими способами. При ручном вводе проводок в журнал указывается дата, корреспонденция счетов, сумма и содержание операции. Если по указанным счетам ведется аналитический учет, то программа потребует ввести признаки аналитического учета (субконто). Использование типовых операций позволит автоматизировать ввод стандартных или часто используемых операций. При вводе типовой операции создаются одна или несколько проводок, причем суммы этих проводок могут вычисляться автоматически. Например - можно оприходовать товар и сразу же списать по ним НДС, начислить зарплату и сразу же определить отчисления в пенсионный фонд и другие фонды и т.д. С помощью типовых операций можно также закрыть счета, рассчитать прибыль.

С помощью режима «Документы и расчеты» в журнал операций можно ввести данные о некотором документе (платежном поручении, накладной и т.д.) или расчете (прибыли, налогов, переоценки валюты и т.д.) и связанные с ними проводки, которые автоматически рассчитываются по заданным формулам. Можно установить автоматический перерасчет проводок, связанных с документом или расчетом. Эта возможность очень удобна для таких операций как переоценка валюты, расчет прибыли и налогов и т.д.

Программа позволяет при вводе проводок автоматически формировать и распечатывать выходные документы. Один раз введя реквизиты операции (количество, сумму, дату и т.д.), можно сразу получить и проводки в

журнале операций, и выходной (первичный) документ (платежное поручение, накладную, счет, расходный или приходный ордер).

На основании введенных проводок формируется отчетность и различные вспомогательные документы:

- оборотно-сальдовую ведомость;
- шахматную ведомость;
- анализ счета;
- обороты счета;
- журнал - ордер и ведомость по счету;
- сводные проводки;
- анализ счета по датам;
- отчет по журналу операций;
- карточку счета;

Документы могут содержать сведения за месяц, квартал, год или любой другой период времени. Кроме журнала операций программа поддерживает несколько списков справочной информации (справочников):

- план счетов;
- список видов объектов аналитического учета;
- списки объектов аналитического учета (субконто).

В программе существует режим формирования произвольных отчетов, позволяющий на некотором бухгалтерском языке описать форму и содержание отчета, включая в него остатки и обороты по счетам и по объектам аналитического учета. С помощью данного режима реализованы отчеты, предоставляемые в налоговые органы, кроме этого данный режим используется для создания

внутренних отчетов для анализа финансовой деятельности организации в произвольной форме.

При самом простом использовании - 1С: «Управление торговлей 8.3», можно ограничиться только простым ведением синтетического учета. При этом можно вводить проводки и на их основе получать оборотно-сальдовые ведомости, карточки счетов, главную книгу, вести кассу, обрабатывать банковские документы, печатать платежные документы и выдавать отчеты для налоговых органов. Полностью возможности программы - 1С: «Управление торговлей 8.3», раскрываются при ведении аналитического учета. В этом случае программа позволит отслеживать расчеты с конкретными покупателями и поставщиками, учитывать наличие и движение товаров и основных средств, выполнение договоров. Расчеты по зарплате и с подотчетными лицами и т.д. Кроме этого программа имеет функции сохранения резервной копии информации и режим сохранения в архиве текстовых документов. Вместе с продуктом предлагается широкий перечень заполняемых форм первичных документов, но если пользователя не устраивает какой-либо документ, он может изменить его печатную форму и алгоритм заполнения. Пользуясь внутренним макроязыком, можно описать практически любой документ. Реализованные в базовом комплекте алгоритмы переоценки валюты и начисления амортизации требуют от пользователя строгого соблюдения правил отражения информации на счетах. Система формирует всю отчетность, предоставляемую в налоговые инспекции. Для этого используется генератор отчетов, в котором при

помощи внутреннего макроязыка создаются собственные отчетные документы. Чтобы расширить функциональное наполнение САБУ, можно разработать собственные алгоритмы переоценки пассивов и активов в зависимости от действующего законодательства, начисления амортизации по нематериальным активам, формирования учетных регистров.

Конфигурация системы программ «1С: Предприятие 8.3» «Торговля и Склад» является одной из программ, которая позволяет произвести в организациях оптовой торговли четкое разделение обязанностей между сотрудниками бухгалтерии. При помощи конфигурации «Торговля и Склад» бухгалтер может составить ведомость по остаткам как по каждому складу в отдельности, так и по всем складам вместе взятым, проверить обороты товаров с их поступлением и отгрузкой, сверить остатки с отчетами кладовщиков. Для конфигураций бухгалтерского учета эти движения выполняются с помощью проводок, в конфигурациях торговли - с помощью движений по регистрам. Рассмотрим более подробно документы и отчеты по учету товаров в 1С «Торговля-склад» (рис. 6).

Все документы либо приходят, либо списывают, либо перемещают (приходят на один склад и списывают с другого склада) товар.



Рисунок 6 . «Учет товаров в 1С «Торговля-склад»»

Так же в данной программе возможно формирование дополнительных отчетов (обработок), таких как:

- o «Путевой лист»;
- o «Печать ценников»;
- o «Проставить глубину кредита».

Самыми востребованными отчетами по учету товаров на складах являются:

1. «Остатки ТМЦ» (стоимостная оценка склада в ценах номенклатуры);
2. «Ведомость по остаткам ТМЦ» (ведомость по товарам на складах).

Таким образом, учет движения товаров в разных конфигурациях осуществляется по-разному, но, в конечном счете, независимо от конфигурации отчеты помогают существенно снизить временные затраты по анализу и учету движений товаров и получать все необходимые данные, как бухгалтеру, так и руководителю.

- ♦ Конфигурировать отдельный управленческий и финансовый учет;
- ♦ вести учет от имени нескольких юридических лиц;
- ♦ вести партионный учет товарного запаса с возможностью выбора метода списания себестоимости (ФИФО, по средней);
- ♦ вести отдельный учет собственных товаров и товаров, взятых на реализацию;
- ♦ оформлять закупку и сбыт товаров;
- ♦ производить автоматическое начальное заполнение документов на основе ранее введенных данных;
- ♦ вести учет взаиморасчетов с покупателями и поставщиками, детализировать взаиморасчеты по отдельным договорам;
- ♦ формировать необходимые первичные документы;
- ♦ оформлять счета-фактуры, автоматически строить книгу продаж и книгу покупок, вести количественный учет в разрезе номеров ГТД;
- ♦ выполнять резервирование и контроль оплаты;
- ♦ вести учет денежных средств на расчетных счетах и в кассе;

- ♦ вести учет товарных кредитов и контроль их погашения;
- ♦ вести учет переданных на реализацию товаров, их возврат и оплату.

рация «Торговля и Склад» позволяет выявить задолженность покупателей по отгруженным товарам. «1С: Торговля и склад» автоматизирует работу на всех этапах деятельности предприятия. Типовая конфигурация очень удобна для использования, так как она позволяет:

В «1С: Торговля и склад» бухгалтер:

- задает для каждого товара необходимое количество цен разного типа,
- выполняет автоматический расчет цен списания товаров;
- быстро вносит изменения с помощью групповых обработок
- справочников и документов;
- ведет учет товаров в различных единицах измерения;
- получает самую разнообразную отчетную и аналитическую информацию о движении товаров и денег;
- автоматически формирует бухгалтерские проводки для 1С: Бухгалтерии.

«1С: Торговля и склад» содержит средства обеспечения сохранности и непротиворечивости информации для организации это:

- о возможность запрещения пользователями «прямого» удаления информации;

о специальный режим удаления данных с контролем перекрестных

ссылок;

о возможность запрещения пользователем редактировать данные за

прошлые отчетные периоды;

о установка запрета на редактирование печатных форм документов.

«1С: Торговля и склад» может быть адаптирована к любым особенностям учета на конкретном предприятии. В состав системы входит Конфигуратор, при помощи которого бухгалтер при необходимости может:

- ♦ настроить все основные элементы системы;
- ♦ редактировать существующие и создавать новые необходимые документы любой структуры;
- ♦ создавать журналы для работы с документами и произвольно перераспределять документы по журналам для эффективной работы с ними;
- ♦ редактировать существующие и создавать новые справочники произвольной структуры;
- ♦ редактировать свойства справочников;
- ♦ изменять состав реквизитов;
- ♦ количество уровней;
- ♦ диапазон проверки уникальности кода;
- ♦ создавать регистры для учета средств в любых необходимых разрезах;
- ♦ создавать любые дополнительные отчеты и процедуры обработки информации.

«1С: Торговля и Склад» включает средства, позволяющие администратору системы: вести список пользователей системы, а также назначить пользователем пароли на вход в систему;

Все эти положительные стороны конфигурации «1С: Торговля и Склад» используются при введении бухгалтерского учета, что заметно упрощает работу бухгалтера и уменьшает ее объем, а также несомненно совершенствует учет сбыта товаров.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что способ обработки хозяйственных операций при ведении бухгалтерского учета сбыта товаров оказывает существенное влияние на организационную структуру фирмы, а также на процедуры и методы внутреннего контроля. Автоматизированная технология характеризуется рядом особенностей, которые следует учитывать при оценке условий и процедур контроля. Так, например, программа - 1С: «Управление торговлей 8.3», может применяться, как автономно для управления товарными потоками без формирования бухгалтерских проводок, так и в сочетании с программой «1С: Бухгалтерия 8.3», для регистрации движения товаров на счетах бухгалтерского учета. А также следует отметить, что при вводе типовой операции создаются одна или несколько проводок, причем суммы этих проводок могут вычисляться автоматически. Например - можно оприходовать товар и сразу же списать по ним НДС, начислить зарплату и сразу же определить отчисления в пенсионный фонд и другие фонды и т.д. С помощью типовых операций можно также закрыть счета, рассчитать прибыль.

Нельзя не выделить, что программа позволяет при вводе проводок автоматически формировать и распечатывать выходные документы. Один раз введя реквизиты операции (количество, сумму, дату и т.д.), можно сразу получить и проводки в журнале операций, и выходной (первичный) документ (платежное поручение, накладную, счет, расходный или приходный ордер), что значительно совершенствует процесс ведения учета сбыта товаров. Конфигурация системы программ «1С: Предприятие 8.3» «Торговля и Склад» автоматизирует работу на всех этапах деятельности предприятия. Типовая конфигурация очень удобна для использования учета сбыта товаров в торговых организациях и способна совершенствовать его, так как она позволяет: вести отдельный управленческий и финансовый учет; вести партионный учет товарного запаса с возможностью выбора метода списания себестоимости (ФИФО, по средней); вести отдельный учет собственных товаров и товаров, взятых на реализацию; оформлять закупку и сбыт товаров; вести учет взаиморасчетов с покупателями и поставщиками, детализировать взаиморасчеты по отдельным договорам; оформлять счета-фактуры, автоматически строить книгу продаж и книгу покупок, вести количественный учет в разрезе номеров ГТД; вести учет переданных на реализацию товаров, их возврат и оплату.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В первой главе данной бакалаврской работы рассмотрена теоретическая часть учета и анализа сбыта товаров. Дано определение товару и торговле.

Товар - это продукт деятельности, предназначенный для продажи или обмена. Товаром может быть признана любая вещь, не ограниченная в обороте, свободно отчуждаемая и переходящая от одного лица к другому по договору поставки или купли-продажи

Сбыт товаров является заключительным этапом деятельности торговых организаций, который преследует получение прибыли.

На сегодняшний день торговля является самым быстро развивающимся видом предпринимательской деятельности, так как вовлекает в себя практически все население страны. Часть из них являются продавцами, а часть покупателями.

Также в первой главе рассмотрен порядок учета товаров в торговых организациях, обозначены задачи анализа сбыта

товаров и рассмотрены основные показатели, характеризующие сбытовую политику предприятия.

Информационной базой исследования бухгалтерского учета и анализа продажи товаров является бухгалтерская отчетность ООО «Горизонт» (бухгалтерский баланс и отчет о финансовых результатах).

В качестве нормативно-законодательной базы бакалаврской работы использовались: Федеральный закон «О бухгалтерском учете» № 402-ФЗ, Федеральный закон "Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации" N 381-ФЗ, Положение по бухгалтерскому учету "Учет материально-производственных запасов" ПБУ 5/01 № 44н, Положение по бухгалтерскому учету "Доходы организации" ПБУ 9/99 № 32н, Положение по бухгалтерскому учету "Расходы организации" ПБУ 10/99 № 33н) и т.д.

Во второй главе дана характеристика деятельности исследуемой организации и рассмотрен учет сбыта товаров на данном предприятии.

ООО «Горизонт» занимается торговлей оптовой лесоматериалами, строительными материалами и санитарно-техническим оборудованием.

Бухгалтерский учет операций по продаже товаров на предприятии ведется в соответствии с Учетной политикой, разработанной главным бухгалтером. Учетная политика основывается на законодательных актах в сфере бухгалтерского учета, основным из которых является Закон о бухгалтерском учете №402-ФЗ.

Для ведения бухгалтерского учета используется прикладная бухгалтерская программа 1С: Предприятие-бухгалтерия версия 7.7. Для контроля за сохранностью материальных ценностей и соответствия складского учета с бухгалтерскими данными раз в три месяца на предприятии проводится инвентаризация.

Поступление товаров учитывается на счете 41 «Товары» по фактической себестоимости. Списание товаров происходит по методу ФИФО. В ООО «Горизонт» выручка признается в момент отгрузки товаров и отражается на счете 90 «Продажи» субсчет 1 «Выручка».

Аналитический учет товаров ведется на складе материально ответственным лицом в карточках складского учета сортовым способом.

Также вторая глава посвящена анализу товарооборота и финансового результата ООО «Горизонт».

Объем продаж зависит от того, насколько грамотно организована деятельность по поставке и реализации. Анализ играет важную роль в этом процессе. Благодаря анализу можно увидеть реальное положение дел на предприятии. Оценить, насколько эффективно используются оборотные средства организации, нет ли застоев или наоборот, дефицита товаров. А также оценить рентабельность как продаж, так и деятельности предприятия в целом.

По результатам анализа товарооборота, проведенного в ООО «Горизонт» за 2018 - 2019 гг. наблюдается увеличение общего товарооборота на всем протяжении анализируемого периода. Так в 2019 году общий товароборот увеличился на 51662 тыс. руб., что составило 122,4 % по сравнению с 2018

годом, где общая величина товарооборота составляла 42187 тыс. руб. Это говорит о том, что в ООО «Горизонт» увеличился объем поступления товаров, соответственно, произошло увеличение запасов товара, также эффективно используются трудовые ресурсы и хорошо налажена сбытовая политика организации. Одновременно с этим прослеживается рост чистой прибыли - в 2018 году составила 1400 тыс. руб., а в 2019 году - 4042 тыс. руб., что составляет 188,7 %, а в показателях чистой рентабельности увеличение произошло на 1,3%. Данное увеличение произошло за счет снижения управленческих расходов, а также благодаря поиску новых поставщиков с более низкими ценами на товар. Показатели рентабельности так же с каждым годом увеличиваются, что свидетельствует об увеличении эффективности финансовой деятельности ООО «Горизонт».

В третьей главе представлены пути совершенствования ведения учета сбыта товаров в торговой организации, а также даны практические рекомендации по совершенствованию ведения учета сбыта товаров в ООО «Горизонт», а именно такие как, необходимость усиления контроля за выполнением графика документооборота, введение в ООО «Горизонт» систему оплаты за товар с помощью эквайринга, усиление контроля за состоянием инвентаризационной работы и работы склада и организации в целом, то есть введение в штат нового подразделения - контрольно-ревизионный отдел, а также введение в ООО «Горизонт» систему паролей.

Помимо этого в третьей главе были предложены компьютерные программы для совершенствования ведения учета сбыта товаров, такие как программа - «1С: Управление торговлей 8.3», которая может применяться, как автономно для управления товарными потоками без формирования бухгалтерских проводок, так и в сочетании с программой «1С: Бухгалтерия 8.3», для регистрации движения товаров на счетах бухгалтерского учета, а также конфигурация системы программ «1С: Предприятие 8.3» «Торговля и Склад».

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1.Гражданский Кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 №51-ФЗ (ред. от 28.12.2016)

2.Федеральный закон "О бухгалтерском учете" от 06.12.2011 N 402-ФЗ (ред. от 26.07.2019)

3. Положение по бухгалтерскому учету "Учетная политика организации" ПБУ 1/08 (Приказ МФ РФ от 06.10.2008 г. № 106н) (ред. от 07.0.2020).

4.Положение по бухгалтерскому учету "Учет материально-производственных запасов" ПБУ 5/01 (Приказ МФ РФ от 09.06.2001 г. № 44н) (ред. от 19.07.2016).

5. Положение по бухгалтерскому учету "Доходы организации" ПБУ 9/99 (Приказ МФ РФ от 27.02.2018 г.) (ред. от 16.12.2019).

6. Положение по бухгалтерскому учету "Расходы организации" ПБУ 10/99 (Приказ МФ РФ от 06.05.1999 г. № 33н) (ред. от 06.04.2015).

7. Арошина Е.В. Анализ финансовой отчетности: учебное пособие для студентов направлений подготовки 38.03.01 «Экономика» и 38.03.02 41 «Менеджмент» (бакалавриат)/.—

Электрон. текстовые данные.— Оренбург: Оренбургский государственный университет, ЭБС АСВ, 2015.— 212 с.

8. Бендерская О.Б. Комплексный анализ хозяйственной деятельности: учебник/ Бендерская О.Б.— Электрон. текстовые данные.— Белгород: Белгородский государственный технологический университет им. В.Г. Шухова, ЭБС АСВ, 2013.— 457 с

9. Богачева И.В. Бухгалтерский учет в отраслях: учебное пособие/ Богачева И.В., Соколова Е.С.— Электрон. текстовые данные.— М.: Евразийский открытый институт, 2012.— 87 с

10. Бухгалтерский учет и анализ: Учебник для бакалавров / В.В. Чувикова, Т.Б. Иззука. — М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2015. — 248 с.

11. Бунеева Р.И. Коммерческая деятельность: организация и управление. Учебник/ Бунеева Р.И.— Электрон. текстовые данные.— Ростов-на-Дону: Феникс, 2012.— 351 с.

12. Бланк И. А. Управление прибылью. - Иркутск.: «Том», 2012. - 194 с.

13. Бухгалтерское дело (2-е издание): учебник для студентов вузов, обучающихся по специальности 080109 «Бухгалтерский учет, анализ и аудит»/ Л.Т. Гиляровская [и др.].— Электрон. текстовые данные.— М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2015.— 423 с.

14. Вислова А.В. Бухгалтерский учет в торговле/ Вислова А.В., Соснаускене О.И., Турсина Е.А.— Электрон. текстовые данные.— Саратов: Ай Пи Эр Медиа, 2013.— 333 с.ЮНИТИДАНА, 2012.— 583 с

15. Воронина О.В. Роль сферы услуг в экономике, основанной на знаниях - М.: Школа-Пресс, 2012 г. - 256 с.
16. Гудович Г.К. Бухгалтерский учет торговых операций: учебное пособие/ Гудович Г.К.— Электрон. текстовые данные. — Липецк: Липецкий государственный технический университет, ЭБС АСВ, 2014.— 106 с.
17. Дашков Л.П. Коммерция и технология торговли: учебник/ Дашков Л.П., Памбухчиянц В.К., Памбухчиянц О.В. — Электрон. текстовые данные.— М.: Дашков и К, 2014.— 697 с.
18. Егорова Е.Н. Коммерческая деятельность: учебное пособие/ Егорова Е.Н., Логинова Е.Ю.— Электрон. текстовые данные.— Саратов: Научная книга, 2012.— 159 с.
19. Ерина Е.С. Основы анализа и диагностики финансового состояния предприятия: учебное пособие/ Ерина Е.С.— Электрон. текстовые данные.— М.: Московский государственный строительный университет, ЭБС АСВ, 2013. — 96 с.
20. Жулина Е.Г. Анализ финансовой отчетности: учебное пособие/ Жулина Е.Г., Иванова Н.А.— Электрон. текстовые данные.— М.: Дашков и К, Ай Пи Эр Медиа, 2012.— 268 с.
21. Илышева Н.Н. Анализ финансовой отчетности: учебное пособие/ Илышева Н.Н., Крылов С.И.— Электрон. текстовые данные.— М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012.— 241 с.
22. Кирюхина А.Н. Коммерческая деятельность: учебное пособие/ Кирюхина А.Н.— Электрон. текстовые данные.— Кемерово: Кемеровский технологический институт пищевой промышленности, 2011.— 132 с.

23. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: Учебник / М. В. Косолапова, В. А. Свободин. — М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2014. — 248 с.

24. Косорукова И.В. Экономический анализ: учебник/ Косорукова И.В., Ионова Ю.Г., Кешокова А.А.— Электрон. текстовые данные.— М.: Московский финансово-промышленный университет «Синергия», 2012.— 432 с

25. Любушин Н.П. Экономический анализ: учебник/ Любушин Н.П.— Электрон. текстовые данные.— М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012.— 576 с.

26. Мокропуло А.А. Управление прибылью: конспект лекций для магистрантов направления подготовки 080100 - Экономика, магистерской программы «Экономическая теория и финансово-кредитные отношения». Учебное пособие/ Мокропуло А.А.— Электрон. текстовые данные.— Краснодар: Южный институт менеджмента, 2013.— 41 с.

27. Новаков А.А. Секреты розничной торговли: вопросы и ответы/ Новаков А.А.— Электрон. текстовые данные.— М.: ИнфраИнженерия, 2013.— 464 с.

28. Селезнева Н.Н. Анализ финансовой отчетности организации: учебное пособие для студентов вузов по специальности «Бухгалтерский учет, анализ и аудит» (080109), слушателей курсов по подготовке и переподготовке бухгалтеров и аудиторов/ Селезнева Н.Н., Ионова А.Ф.— Электрон. текстовые данные.— М.:

29. Соснаускене О.И. Бухгалтерский учет в торговле. 5-е изд.: практическое пособие/ Соснаускене О.И., Вислова А.В.—

Электрон. текстовые данные.— М.: Омега-Л, Ай Пи Эр Медиа, 2011.— 281 с.

30. Турманидзе Т.У. Финансовый анализ: учебник/ Турманидзе Т.У.— Электрон. текстовые данные.— М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2013.— 289 с.

31. Турсина Е.А. Первичные документы для бухгалтера: практическое пособие/ Турсина Е.А.— Электрон. текстовые данные.— М.: Московская финансово-промышленная академия, 2011.— 233 с.

32. Улыбина Ю.Н. Искусство управления складом / Улыбина Ю.Н., Бердышев С.Н.— Электрон. текстовые данные.— М.: Дашков и К, Ай Пи Эр Медиа, 2010.— 195 с.

33. Чернов В.А. Бухгалтерская (финансовая) отчетность: учебное пособие для студентов вузов, обучающихся по специальности (080109) «Бухгалтерский учет, анализ и аудит»/ Чернов В.А.— Электрон. текстовые данные.— М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2015.— 127 с.

34. Черноморцева К.И. Бухгалтерский учет. Бухгалтерский учет товарных операций: учебное пособие/ Черноморцева К.И.— Электрон. текстовые данные.— Волгоград: Волгоградский институт бизнеса, Вузовское образование, 2012.— 78 с.

35. Шевченко О.Ю. Корпоративные финансы: учебное пособие/ Шевченко О.Ю.—Электрон. текстовые данные.— Омск: Омский государственный институт сервиса, 2013.— 120 с

36. Экономика организации: Учебник для бакалавров / Т. И. Арзуманова, М. Ш. Мачабели. — М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2013. — 240 с.

