

МИНИСТЕРСТВО СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА РОССИЙСКОЙ
ФЕДЕРАЦИИ
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Казанский государственный аграрный университет»

Институт экономики
Направление подготовки 38.03.01 Экономика
Кафедра Бухгалтерский учет, анализ и аудит

Допустить к защите

Заведующий кафедрой

_____ Клычова Г.С

«14» января 2019г.

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА

УЧЕТ И АНАЛИЗ ГОТОВОЙ ПРОДУКЦИИ НА ПРИМЕРЕ ОБЩЕСТВО С
ОГРАНИЧЕННОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ «ИГЕНЧЕ»
САБИНСКОГО РАЙОНА РЕСПУБЛИКИ ТАТАРСТАН

Обучающийся:

Нигъматзянова Дания Рамилевна

Руководитель:

к.э.д., доцент

Исхаков Альберт Тагирович

Рецензент:

к.э.д., доцент

Кириллова Ольга Викторовна

Казань 2019

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Казанский государственный аграрный университет»

ИНСТИТУТ ЭКОНОМИКИ

Направление подготовки 38.03.01 Экономика
Кафедра Бухгалтерский учет, анализ и аудит

УТВЕРЖДАЮ
Заведующий кафедрой

_____ Клычова Г.С.
«14» января 2019 г.

ЗАДАНИЕ **на выпускную квалификационную работу**

Нигъматзяновой Дании Рамилевны

- 1. Тема работы:** Учет и анализ готовой продукции на примере общества с ограниченной ответственностью «Игенче» Сабинского района Республики Татарстан
- 2. Срок сдачи выпускной квалификационной работы** « » 2019 г.
- 3. Исходные данные к работе:** специальная и периодическая литература, материалы, Министерства сельского хозяйства и продовольствия РТ, годовые бухгалтерские отчетности сельскохозяйственных организаций, нормативно-правовые документы, федеральные и республиканские целевые программы развития сельского хозяйства, результаты личных наблюдений и разработок.
- 4. Перечень подлежащих разработке вопросов:** понятие и задачи учета готовой продукции; порядок оценки и учета готовой продукции; необходимость и задачи анализа готовой продукции; рекомендации по совершенствованию учета реализации товаров; разработка направлений по улучшению процесса реализации товаров.

5. Перечень графических материалов: _____

6. Дата выдачи задания « » 2019г.

Руководитель И.А.Исхаков

Задание принял к исполнению Д.Р.Нигъматзянова

КАЛЕНДАРНЫЙ ПЛАН

Наименование этапов выпускной квалификационной работы	Сроки выполнения	Примечание
ВВЕДЕНИЕ	15.04.18	
1 РОЛЬ И ЗАДАЧИ УЧЕТА И АНАЛИЗА ГОТОВОЙ ПРОДУКЦИИ	15.04.18	
1.1. Понятие и задачи учета готовой продукции		
1.2. Порядок оценки и учета готовой продукции		
1.3. Необходимость и задачи анализа готовой продукции		
2. ОРГАНИЗАЦИЯ УЧЕТА ГОТОВОЙ ПРОДУКЦИИ В ООО «ИГЕНЧЕ»	15.09.18	
2.1. Организационно-экономическая характеристика ООО «Игенче»		
2.2. Анализ учетной политики ООО «Игенче»		
2.3. Организация учета готовой продукции в ООО «Игенче»		
3. . СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УЧЕТА И АНАЛИЗ ГОТОВОЙ В ООО «ИГЕНЧЕ»	15.12.18	
3.1. Рекомендации по совершенствованию учета реализации товаров		
3.2. Разработка направлений по улучшению процесса реализации товаров		
ВЫВОДЫ И ПРЕДЛОЖЕНИЯ	10.01.19	
СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ	10.01.19	
ПРИЛОЖЕНИЯ	10.01.19	

Обучающийся

Д.Р.Нигъматзянова

Руководитель

А.Т.Исхаков

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	6
1. РОЛЬ И ЗАДАЧИ УЧЕТА И АНАЛИЗА ГОТОВОЙ ПРОДУКЦИИ..	9
1.1 Понятие и задачи учета готовой продукции.....	9
1.2 Порядок оценки и учета готовой продукции.....	14
1.3 Необходимость и задачи анализа готовой продукции.....	21
2. ОРГАНИЗАЦИЯ УЧЕТА ГОТОВОЙ ПРОДУКЦИИ В ООО «ИГЕНЧЕ».....	33
2.1 Организационно-экономическая характеристика ООО «Игенче»..	33
2.2 Анализ учетной политики ООО «Игенче».....	42
2.3 Организация учета готовой продукции в ООО «Игенче».....	45
ГЛАВА 3. СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УЧЕТА И АНАЛИЗ ГОТОВОЙ В ООО «ИГЕНЧЕ».....	50
3.1. Рекомендации по совершенствованию учета реализации товаров.....	50
3.2. Разработка направлений по улучшению процесса реализации товаров.....	56
ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....	61
СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ.....	66

ВВЕДЕНИЕ

Актуальность и значимость рассмотрения проблемы учета выпуска, отгрузки и реализации готовой продукции заключается в том, что результатом деятельности любого производственного предприятия или организации является выпуск готовой продукции, выполнение работ или предоставление услуг. В результате, стоимость готовой продукции, работ, услуг переходит из сферы производства в сферу обращения.

Среди многообразия хозяйственных операций учет готовой продукции является наиболее трудоемким. Одна из основных задач бухгалтерского учета готовой продукции состоит в правильной организации учета, позволяющей своевременно получать информацию о ходе поступления товаров, о выполнении договорных обязательств поставщиками и получателями продукции, о состоянии товарных запасов, о ходе отгрузки ценностей и контролем за их сохранностью.

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

От выбранного организацией или предприятием метода оценки готовой продукции и признания выручки от ее реализации зависят многие показатели деятельности предприятия или организации.

Доходы предприятия от обычных видов деятельности называются выручкой. Выручка предприятия состоит из следующих частей:

- 1) выручка от продаж – основная форма выручки для производственных предприятий – характеризует основную деятельность;
- 2) доходы от операционной деятельности, получаемые от совершения определенных хозяйственных операций, например сдача имущества в аренду,

продажа имущества, участие в совместной деятельности, предоставление займов и др.;

3) доходы от внереализационной деятельности, т.е. в результате определенных фактов хозяйственной жизни, как правило, не зависящих от предприятия, – курсовые разницы, безвозмездное получение активов, списание задолженности и т.д.

В отличие от выручки от продаж другие доходы называют прочими доходами – доходы от операционной деятельности, от внереализационной деятельности и доходы от чрезвычайных событий, не входящие в понятие выручки.

В случаях, если коммерческое предприятие является производителем каких-либо изделий, продукции, товаров, предназначенных для последующей продажи, то возникает необходимость в организации учета готовой продукции, поступающей на склад предприятия либо отпускаемой покупателям и соответственно выручки от продаж. Это определяет актуальность темы данной работы.

Готовая продукция – это изделия и полуфабрикаты, полностью законченные обработкой, соответствующие действующим стандартам или утвержденным техническим условиям, принятые на склад или заказчиком

Объем произведенной продукции юридического лица определяется без стоимости так называемого внутривозвратного оборота.

Внутривозвратным оборотом считается стоимость той части выработанных предприятием готовых изделий и полуфабрикатов, которая используется предприятием на собственные производственные нужды (кроме продукции, зачисленной в состав основных средств данного юридического лица).

Цель данной работы – описать теоретические и практические принципы учета и анализа готовой продукции.

На основании цели выделим следующие **задачи**:

- изучить понятие и задачи учета готовой продукции;

- рассмотреть порядок оценки и учета готовой продукции;
- изучить необходимость и задачи анализа готовой продукции;
- изучить организационно-экономическая характеристика ООО «Игенче»;
- проанализировать учетную политики ООО «Игенче»;
- дать рекомендации по совершенствованию учета реализации товаров.

Предмет исследования данной работы – вопросы организации учета готовой продукции, анализа ее объема и структуры.

Объект исследования – действующее предприятие ООО «Игенче», занимающееся производством молоком, и мясо. Для оптимизации производственных и сбытовых процессов, в условиях рыночной экономики, предприятие нуждается в точном и своевременном учете готовой продукции.

Информационной базой исследования и практическим материалом для анализа, обобщений и выводов финансовой деятельности организации послужили нормативно-правовые документы по рассматриваемой теме, учебные пособия по бухгалтерскому учету и анализу хозяйственной деятельности, учебники под редакцией Кондракова Н. П., Глушкова И. Е., Савицкой Г. В., Ефимовой О.В., Шеремета А.Д. и др., периодические издания, учетная политика организации и данные бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности ООО «Игенче» за 2015-2017 гг.

База исследования ООО "Игенче" - 422052, республика Татарстан, Сабинский район, село Измя, Мирная улица, дом 9.

Структура работы: введение, три главы, заключение, список использованной литературы, приложения.

1. РОЛЬ И ЗАДАЧИ УЧЕТА И АНАЛИЗА ГОТОВОЙ ПРОДУКЦИИ

1.1 Понятие и задачи учета готовой продукции

Готовая продукция — часть материально-производственных запасов предприятия, предназначенная для продажи и являющаяся конечным результатом производственного процесса, законченная обработкой (комплектацией), технические и качественные характеристики которой соответствуют условиям договора или требованиям иных документов, в случаях, установленных законодательством.

Готовая продукция является частью материально-производственных запасов, предназначенных для продажи (конечный результат производственного цикла, активы, законченные обработкой (комплектацией), технические и качественные характеристики которых соответствуют условиям договора или требованиям иных документов, в случаях, установленных законодательством).

Товары являются частью материально-производственных запасов, приобретенных или полученных от других юридических или физических лиц и предназначенных для продажи.

Учет готовой продукции и товаров регулируется Положением по бухгалтерскому учету «Учет материально-производственных запасов» Движение готовой продукции включает основные стадии:

- поступление готовой продукции на склад;
- отгрузка (отпуск) готовой продукции и товаров покупателям (заказчикам) в порядке реализации (продажи) или при ином их выбытии.

Единица бухгалтерского учета готовой продукции выбирается организацией самостоятельно таким образом, чтобы обеспечить формирование полной и достоверной информации об этих запасах, а также надлежащий контроль за их наличием и движением.

Готовая продукция, как правило, должна быть сдана из производства на склад в подотчет материально ответственному лицу. Крупногабаритные изделия и продукция, которая не может быть сдана на склад по техническим причинам, принимаются представителем заказчика на месте их изготовления, комплектации и сборки.

Планирование и учет готовой продукции ведут в натуральных, условно-натуральных и стоимостных показателях. Условно-натуральные показатели используют для получения обобщенных данных об однородной продукции. Например, количество выработанных консервов может учитываться в условных банках.

Единицей бухгалтерского учета товаров, предназначенных для последующей перепродажи, могут являться партии, номенклатурные единицы.

Готовая продукция отражается по фактической или нормативной (плановой) производственной себестоимости, включающей затраты, связанные с использованием в процессе производства основных средств, сырья, материалов, топлива, энергии, трудовых ресурсов, и другие затраты на производство продукции, либо по прямым статьям затрат.

Задачи учета. К задачам учета выпуска продукции и ее продажи относятся:

- контроль за своевременным и правильным оформлением первичных документов по выпуску и отгрузке продукции;
- своевременная выписка и предоставление покупателю и банку расчетно-платежных документов;
- обеспечение руководителей организации и соответствующих подразделений информацией о наличии и движении продукции в целях контроля за своевременным оприходованием и отгрузкой, а также сохранностью готовой продукции;
- контроль за своевременным поступлением денежных средств от продажи продукции, сверка взаимных расчетов с покупателями.

Весьма важной задачей для каждой организации является ведение наряду с бухгалтерским оперативного учета выпуска, отгрузки и продажи продукции.

В отличие от выполненных работ и оказанных услуг, готовая продукция выделяется в самостоятельный объект учета в связи с тем, что при производстве продукции момент завершения процесса производства и момент реализации имеют разрыв во времени Новиков Д.Ю. [26]

Говоря о готовой продукции, нельзя не упомянуть о применяемых видах оценки готовой продукции. Н.П. Кондраков Кондраков Н.П. выделяет следующие шесть основных видов оценки продукции:[25]

-по фактической производственной себестоимости. Этот способ используется сравнительно редко, в основном на предприятиях индивидуального производства, выпускающих крупное уникальное оборудование и транспортные средства. Может применяться на предприятиях с ограниченной номенклатурой массовой продукции;

-по неполной (сокращенной) производственной себестоимости продукции, исчисляемой по фактическим затратам без общехозяйственных расходов; может применяться в тех же производствах, где применяется первый способ оценки продукции;

-по оптовым ценам реализации. Оптовые цены применяются в качестве учетных цен. Отклонения фактической себестоимости продукции учитываются на отдельном аналитическом счете. При устойчивых оптовых ценах этот вариант оценки продукции был самым распространенным, поскольку позволял сопоставлять оценку продукции в текущем учете и отчетности, что важно для контроля за правильным определением товарного выпуска. При значительном колебании уровня оптовых цен данный способ теряет свои преимущества.

-по плановой (нормативной) производственной себестоимости, также выступающей в качестве твердой учетной цены. Обусловливается необходимость отдельного учета отклонений фактической производственной

себестоимости продукции от плановой или нормативной. Достоинство данного способа оценки готовой продукции заключается в обеспечении единства оценки в планировании учета. Однако если плановая или нормативная себестоимость продукции изменяется часто, то оценка остатков готовой продукции усложняется. Вариантом этого способа оценки готовой продукции является оценка по сокращенной плановой производственной себестоимости. Вариантом данного способа оценки готовой продукции является **оценка по сокращенной плановой производственной себестоимости;**

-по свободным отпускным ценам и тарифам, увеличенным на сумму налога на добавленную стоимость, - при выполнении единичных заказов и работ.

-по свободным рыночным ценам - при учете товаров, реализуемых через розничную сеть.

Отклонения (разница) выявляются по выпущенной из производства продукции путем сопоставления ее фактической себестоимости с нормативной (плановой) себестоимостью или стоимостью по продажным ценам.

Между отгруженной (проданной) продукцией за месяц и ее остатками на конец отчетного периода на складе (в отгрузке) они распределяются по средневзвешенному проценту, рассчитываемому как отношение фактической себестоимости остатка продукции на начало месяца (на складе, в отгрузке) и продукции, выпущенной (отгруженной, проданной) в данном месяце, к стоимости этого же объема продукции по нормативной (плановой) себестоимости или по продажным ценам.

Расчет ведется в разрезе отдельных групп выпускаемой продукции. В аналитическом учете отклонения (разница) прибавляются к нормативной (плановой) себестоимости или к стоимости по продажным ценам, в результате чего определяется фактическая себестоимость. На синтетических счетах положительная их величина (превышение фактической себестоимости над

нормативной(плановой) себестоимостью или стоимостью по продажным ценам) отражается обычной, дополнительной записью, а отрицательная - методом "красное сторно".

Свободные продажные цены согласовываются сторонами сделки, т.е. продавцом и покупателем, и фиксируются в договоре купли - продажи. Свободные договорные цены при необходимости проверяются налоговыми органами.[12,с.145]

Проверке могут быть подвергнуты цены при отклонении их более чем на 20% от уровня рыночных цен на идентичные изделия, цены по договорам, заключаемым между взаимозависимыми организациями, по товарообменным операциям и внешнеторговым сделкам.

Цены, указанные в договоре, проверяются:

-на основе документально подтвержденной информации, полученной из официальных источников, о рыночных ценах. К официальным источникам относится информация о биржевых котировках и рыночных ценах, опубликованных в печатных изданиях государственными органами по статистике и органами, регулирующими ценообразование, а также заключения экспертов, имеющих право на осуществление оценочной деятельности;

-методом цены последующей продажи. При данном методе за основу берется цена последующей продажи продукции. Этот метод используется при отсутствии на рынке сделок по идентичным или однородным товарам;

-затратным методом, при котором рыночная цена рассчитывается как сумма произведенных расходов и обычной прибыли для данной сферы деятельности.

Обычный размер прибыли равен уровню рентабельности, сложившемуся по аналогичным товарам. Сведения об уровне рентабельности предоставляют органы статистики и ценообразования.[14,с.146]

1.2 Порядок оценки и учета готовой продукции

Нормативное регулирование учета готовой продукции осуществляется в соответствии со следующими документами:

-Федеральный закон «Отчет о финансовых результатах»;

-Планирование и учет готовой продукции ведут в натуральных, условно-натуральных и стоимостных показателях.

Условно-натуральные показатели используют для получения обобщенных данных об однородной продукции. Например, количество выработанной каустической соды выражается в тоннах условного веса, консервов - в условных банках и т. д.

Количественный учет готовой продукции по видам и местам хранения может быть организован двумя основными способами: карточным и бескарточным Петров Е.П. [26,с.134]

При первом способе составляются группировочные ведомости оприходования продукции по ее видам и местам хранения.

При втором способе ежедневно составляют (как правило, с помощью компьютеров) оборотные ведомости учета выпуска из производства и движения готовых изделий по складам и другим местам хранения.

В последнее время многие организации применяют бескарточный метод учета готовой продукции. При данном методе с помощью ЭВМ ежедневно составляют оборотные ведомости учета выпуска из производства и движения готовой продукции относительно складов и других мест хранения. Остатки готовой продукции периодически инвентаризируют.

На автоматизированных складах вместо карточек складского учета используют, как правило, оперативные машинограммы и видеограммы остатков и движения готовой продукции по каждому наименованию и виду.

Как и по материальным запасам, по готовой продукции составляют номенклатуру - ценник. Помимо ценника разрабатываются справочники

продукции, в которых содержатся сведения об облагаемой и необлагаемой различными видами налогов продукции, о плательщиках и грузополучателях, среднеквартальной и среднегодовой себестоимости и др.

Для учета готовой продукции применяются следующие первичные документы:

- сдаточные накладные,
- акты приемки-сдачи работ (услуг),
- железнодорожные квитанции,
- товарно-транспортные накладные,
- платежные требования-поручения.

Отгрузка и отпуск готовой продукции осуществляется складом на основании приказов-накладных, которые состоят из двух документов: приказа складу и накладной на отпуск. Приказ складу выписывается на основании условий договора с покупателями с указанием наименования покупателя, количества и ассортимента продукции, срока отгрузки.

При отгрузке железнодорожная станция выписывает транспортную накладную, которая сопровождает груз в пути, а отправителю выдается квитанция железнодорожной накладной. Данные железнодорожной накладной записываются в счет-фактуру и платежные документы, которые сдаются в банк или передаются покупателю.

Основанием для отгрузки готовой продукции покупателям или отпуска ее со склада обычно служат приказы отдела сбыта (маркетинга) организации.

На основании накладных, товарно-транспортных железнодорожных накладных и других документов на отпуск продукции на сторону в финансовом отделе или при его отсутствии в бухгалтерии выписывают в нескольких экземплярах платежные требования для расчетов с покупателями через банк.

В платежном требовании указывают наименование и местонахождение поставщика и покупателя, номер договора поставки, вид отправки, сумму платежа по договору, стоимость дополнительно оплачиваемой тары и

упаковки, транспортные тарифы, подлежащие возмещению покупателям (если это предусмотрено договором), сумму налога на добавленную стоимость, выделяемую отдельной строкой. При отгрузке товаров, оказании услуг, выполнении работ, не являющихся объектом налогообложения по НДС, расчетные документы и реестры выписывают без выделения сумм НДС и на них делают надпись или ставят штамп «Без НДС».

Платежные требования должны быть выписаны поставщиком и сданы в банк на инкассо (т. е. с поручением получить платеж от покупателя) не позднее следующего дня после отгрузки или сдачи готовой продукции грузополучателю. Второй экземпляр платежного требования отправляется покупателю для оплаты.[24,с.147]

Данные платежных требований ежедневно записывают в ведомость учета и реализации продукции (работ, услуг) (ф. № 16 или 16 а). В ведомости указывают дату и номер платежного требования, наименование поставщика, количество отгруженной продукции по ее видам, суммы, предъявляемые по счетам, и отметку об оплате счетов. Ведомость является формой аналитического учета товаров отгруженных. Готовую продукцию в ведомости отражают по учетным и отпускным ценам. Ведомость ф. № 16 используют при определении выручки по отгрузке, а № 16 а - при определении выручки по оплате.

Оперативный учет отгрузки ведут в отделе маркетинга (сбыта) в специальных карточках, книгах или журналах, а при использовании ЭВМ - в ежедневно составляемых машинограммах отгрузки продукции.

Для вывоза готовой продукции с территории организации, представителям грузополучателя выдаются товарные пропуска на вывоз с территории предприятия товарно-материальных ценностей. Пропуска подписывают руководитель и главный бухгалтер организации или уполномоченные им лица. Пропуском могут служить копии товарно-транспортных накладных или счетов-фактур, на которых делаются специальные разрешительные надписи.

Если готовая продукция отпускается покупателю непосредственно со склада поставщика или другого места хранения готовой продукции, то получатель обязан предъявить доверенность на право получения груза.

Порядок синтетического учета реализации продукции зависит от выбранного метода учета реализации продукции. Организациям разрешается определять выручку от реализации продукции для целей налогообложения либо по моменту оплаты отгруженной продукции, выполненных работ и оказанных услуг, либо по моменту отгрузки продукции и предъявления платежных документов покупателю (заказчику) или транспортной организации.

При инвентаризации готовая продукция заносится в описи по каждому отдельному наименованию с указанием вида, группы, количества и других необходимых данных (артикула, сорта и др.).

Инвентаризация готовой продукции должна, как правило, проводиться в порядке расположения ценностей в данном помещении.

При хранении товарно-материальных ценностей в разных изолированных помещениях у одного материально ответственного лица инвентаризация проводится последовательно по местам хранения. После проверки ценностей вход в помещение опломбировывается, и комиссия переходит для работы в следующее помещение.

Готовую продукцию, поступающую во время проведения инвентаризации, принимают материально ответственные лица в присутствии членов инвентаризационной комиссии и приносят ее по реестру или товарному отчету после инвентаризации.

Эти ценности заносят в отдельную опись. В ней указывают дату поступления, наименование поставщика, дату и номер приходного документа, наименование товара, количество, цену и сумму. Одновременно на приходном документе за подписью председателя инвентаризационной комиссии (или по его поручению члена комиссии) делается отметка «После

инвентаризации» со ссылкой на дату описи, в которую записаны эти ценности.[20,с.138]

При длительном проведении инвентаризации в исключительных случаях и только с письменного разрешения руководителя и главного бухгалтера организации в процессе инвентаризации товарно-материальные ценности могут отпускаться материально ответственными лицами в присутствии членов инвентаризационной комиссии. Эти ценности заносят в отдельную опись под наименованием «Готовая продукция, отпущенная во время инвентаризации». Оформляется опись по аналогии с документами на поступившие товарно-материальные ценности во время инвентаризации. В расходных документах делают отметку за подписью председателя инвентаризационной комиссии или (по его поручению) члена комиссии.

При инвентаризации товаров отгруженных, не оплаченных в срок покупателями, находящихся на складах других организаций проверяют обоснованность числящихся сумм на соответствующих счетах бухгалтерского учета.

На счетах учета товарно-материальных ценностей, не находящихся в момент инвентаризации в подотчете материально ответственных лиц (в пути, товары отгруженные и др.), могут оставаться только суммы подтвержденные надлежаще оформленными документами: по находящимся в пути - расчетными документами поставщиков или другими их заменяющими документами; по отгруженным - копиями предъявленных покупателям документов (платежных поручений, векселей и т. д.); по просроченным оплатой документам - с обязательным подтверждением учреждением банка; по находящимся на складах сторонних организаций - сохранными расписками, переоформленными на дату, близкую к дате проведения инвентаризации.

Предварительно должна быть произведена сверка этих счетов с другими корреспондирующими счетами. Например, по счету «Товары отгруженные» следует установить, не числятся ли на этом счете суммы,

оплата которых почему-то отражена на других счетах, или суммы за материалы и товары, фактически оплаченные и полученные, но числящиеся в пути.

Описи составляют отдельно на товарно-материальные ценности, находящиеся в пути, отгруженные, не оплаченные в срок покупателями и находящиеся на складах других организаций.

В описях на товарно-материальные ценности, находящиеся в пути, по каждой отдельной отправке приводятся следующие данные: наименование, количество и стоимость, дата отгрузки, а также перечень и номера документов, на основании которых эти ценности учтены на счетах бухгалтерского учета.

В описях на товарно-материальные ценности, отгруженные и не оплаченные в срок покупателями, по каждой отдельной отгрузке приводятся наименования покупателя, наименование товарно-материальных ценностей, сумма, дата отгрузки, дата выписки и номер расчетного документа.

Товарно-материальные ценности, хранящиеся на складах других организаций, заносят в описи на основании документов, подтверждающих сдачу этих ценностей на ответственное хранение. В описях на эти ценности указывают их наименование, количество, сорт, стоимость (по данным учета), дату принятия груза на хранение, место хранения, номера и даты документов.

Готовая продукция в бухгалтерском учете может оцениваться одним из следующих методов Кондаков Н.П.: [26]

- по фактической производственной себестоимости;

Этот способ оценки готовой продукции используется сравнительно редко, в основном на предприятиях индивидуального производства, выпускающих крупное уникальное оборудование и транспортные средства. Может применяться на предприятиях с ограниченной номенклатурой массовой продукции.

- по неполной (сокращенной) производственной себестоимости продукции, исчисляемой по фактическим затратам без общехозяйственных расходов;

Способ может применяться в тех же производствах, где применяется первый способ оценки продукции.

- по оптовым ценам реализации;

Оптовые цены используются в качестве твердых учетных цен. Отклонения фактической себестоимости продукции учитывают на отдельном аналитическом счете. При устойчивых оптовых ценах этот вариант оценки продукции был самым распространенным, поскольку позволял сопоставлять оценку продукции в текущем учете и отчетности, что важно для контроля за правильным определением товарного выпуска. При значительном колебании уровня оптовых цен данный способ теряет свои преимущества.

- по плановой (нормативной) производственной себестоимости, также выступающей в качестве твердой учетной цены;

Обусловливается необходимостью отдельного учета отклонений фактической производственной себестоимости продукции от плановой или нормативной. Достоинство данного способа оценки готовой продукции заключается в обеспечении единства оценки в планировании и учете. Однако если плановая или нормативная себестоимость продукции изменяется часто, то усложняется переоценка остатков готовой продукции. Если же оценивать продукцию по среднегодовой себестоимости, то она не соответствует оценке в месячных и квартальных планах. Вариантом данного способа оценки готовой продукции является оценка по сокращенной плановой производственной себестоимости;

- по свободным отпускным ценам и тарифам, увеличенным на сумму налога на добавленную стоимость;

Используется при выполнении единичных заказов и работ.

- по свободным рыночным ценам;

Применяется при учете товаров, реализуемых через розничную сеть.

При использовании всех перечисленных методов оценки готовой продукции, за исключением оценки по фактической производственной или сокращенной себестоимости, возникает необходимость исчисления отклонений товарного выпуска в учетных ценах от его фактической себестоимости. Это позволяет независимо от метода оценки в текущем учете определить фактическую себестоимость реализованной продукции, выпущенной в данном месяце, а также ее остатков на складах к концу месяца.

Расчет обычно производится по средневзвешенному проценту, исчисленному как отношение фактической себестоимости остатка продукции, выпущенной в данном месяце, к стоимости этого же объема продукции в учетных ценах.

Средневзвешенный коэффициент отношения фактической производственной себестоимости к стоимости продукции по учетным ценам вычисляется по формуле

$$K_{св} = (p_1 \times q_1 + p_2 \times q_2 + \dots + p_n \times q_n) / (p_1 \times q_1 + p_2 \times q_2 + \dots + p_n \times q_n), \quad (1.1)$$

где p_1, p_2, \dots, p_n - сумма остатка на складе и поступившей в течение месяца готовой продукции (по видам продукции);

q - фактическая производственная себестоимость остатка и каждой группы поступившей готовой продукции;

k - учетная цена единицы продукции.

1.3 Необходимость и задачи анализа готовой продукции

Учет наличия и движения готовой продукции осуществляется на активном счете 43 «Готовая продукция». Этот счет используется предприятиями отраслей материального производства. Готовые изделия, приобретаемые для комплектации или в качестве товаров для продажи, учитываются на счете 41 «Товары».

Бухгалтерский учет готовой продукции может осуществляться с использованием счета 40 «Выпуск продукции(работ, услуг)».

На счете 40 «Выпуск продукции (работ, услуг)» отражается информации о выпущенной продукции, сданных заказчиком работ и оказанных услугах за отчетный период, а также выявления отклонений фактической производственной себестоимости этой продукции, работ, услуг от нормативной (плановой) себестоимости. Этот счет используется при необходимости.

По дебету счета 40 «Выпуск продукции(работ, услуг)» отражается фактическая производственная себестоимость выпущенной из производства продукции, сданных работ и оказанных услуг.

По кредиту счета 40 «Выпуск продукции (работ, услуг)» отражается нормативная(плановая) себестоимость произведенной продукции, сданных работ и оказанных услуг.[15,с.125]

Сопоставлением дебетового и кредитового оборотов по счету 40 «Выпуск продукции (работ, услуг)» на последнее число месяца определяется отклонение фактической производственной себестоимости выпущенной из производства продукции, сданных работ и оказанных услуг от нормативной (плановой) себестоимости. Экономия, т.е. превышение нормативной(плановой) себестоимости над фактической, сторнируется по кредиту счета 40 «Выпуск продукции (работ, услуг)» и дебету счета 90 «Продажи». Перерасход, т.е. превышение фактической себестоимости над нормативной(плановой), списывается со счета 40 «Выпуск продукции (работ, услуг)» в дебет счета 90 «Продажи» дополнительной записью.

Счет 40 «Выпуск продукции(работ, услуг)» закрывается ежемесячно и сальдо на отчетную дату не имеет.

Если готовая продукция полностью используется на самом предприятии, то ее можно приходовать по дебету счета 10 «Материалы» или других аналогичных счетов с кредита счета 20 «Основное производство».

Стоимость выполненных работ и оказанных услуг на счете 43 не отражается, а фактические затраты по ним по мере продажи списываются со счетов учета затрат на производство на счет 90 «Продажи».

Принятие к бухгалтерскому учету готовой продукции, изготовленной для продажи, в том числе и продукции, частично предназначенной для собственных нужд организации, отражается по дебету счета 43 «Готовая продукция» в корреспонденции со счетами учета затрат на производство или счета 40 «Выпуск продукции(работ, услуг)». Если готовая продукция полностью направляется для использования в самой организации, то она на счет 43 «Готовая продукция» может не приходиться, а учитывается на счете 10 «Материалы» и других аналогичных счетах в зависимости от назначения этой продукции.

При признании в бухгалтерском учете выручки от продажи готовой продукции ее стоимость списывается со счета 43 «Готовая продукция» в дебет счета 90 «Продажи».

Если выручка от продажи отгруженной продукции определенное время не может быть признана в бухгалтерском учете (например, при экспорте продукции), то до момента признания выручки эта продукция учитывается на счете 45 «Товары отгруженные». При фактической отгрузке ее производится запись по кредиту счета 43 «Готовая продукция» в корреспонденции со счетом 45 «Товары отгруженные».

Принятые на учет по счету 45 «Товары отгруженные» суммы списываются в дебет счета 90 «Продажи» одновременно с признанием выручки от продажи продукции(товаров) либо при поступлении извещения комиссионера о продаже переданных ему изделий.

Аналитический учет по счету 45 «Товары отгруженные» ведется по местам нахождения и отдельным видам отгруженной продукции (товаров).

Пять условий признания выручки перечислены в п.12 ПБУ 9/99«Доходы организации»:

- организация имеет право на получение выручки, вытекающее из конкретного договора или подтвержденное иным соответствующим образом;

- сумма выручки может быть определена;

- имеется уверенность в том, что в результате конкретной операции произойдет увеличение экономических выгод организации, а именно организация получила в оплату актив либо отсутствует неопределенность в отношении получения актива;

- право собственности(владения, пользования и распоряжения) на продукцию (товар) перешло от организации к покупателю или работа принята заказчиком (услуга оказана);

-расходы, которые произведены или будут произведены в связи с этой операцией, могут быть определены.

Если не выполнено хотя бы одно из этих условий(например, право собственности на продукцию (товары) не перешло к покупателю), то отгруженные ценности следует учитывать на счете 45 «Товары отгруженные».

Второй случай использования счета 45 «Товары отгруженные», указанный в инструкции по применению плана счетов - передача продукции(товаров) комиссионеру для продажи, поскольку до отгрузки в дальнейшем покупателю товаров они остаются собственностью комитента.[23,с.147]

При учете готовой продукции на синтетическом счете 43 «Готовая продукция» по фактической производственной себестоимости в аналитическом учете, движение ее отдельных наименований возможно отражать по учетным ценам (плановой себестоимости, отпускным ценам и т.п.) с выделением отклонений фактической производственной себестоимости изделий от их стоимости по учетным ценам. Такие отклонения учитываются по однородным группам готовой продукции, которые формируются организацией, исходя из уровня отклонений фактической производственной себестоимости от стоимости по учетным ценам отдельных изделий.

При списании готовой продукции со счета 43 «Готовая продукция» относящаяся к этой продукции сумма отклонений фактической производственной себестоимости от стоимости по ценам, принятым в аналитическом учете, определяется по проценту, исчисленному исходя из отношения отклонений на остаток готовой продукции на начало отчетного периода и отклонений по продукции, поступившей на склад в течение отчетного месяца, к стоимости этой продукции по учетным ценам.

Суммы отклонений фактической производственной себестоимости готовой продукции от ее стоимости по учетным ценам, относящиеся к отгруженной и проданной продукции, отражаются по кредиту счета 43 «Готовая продукция» и дебету соответствующих счетов дополнительной или сторнировочной записью, в зависимости от того, представляют ли они перерасход или экономию.

Аналитический учет по счету 43 «Готовая продукция» ведется по местам хранения и отдельным видам готовой продукции.

Счет 44 «Расходы на продажу» предназначен для обобщения информации о расходах, связанных с продажей продукции, товаров, работ и услуг.

В организациях, осуществляющих промышленную и иную производственную деятельность, на счете 44 «Расходы на продажу» могут быть отражены, в частности, следующие расходы:

- на затаривание и упаковку изделий на складах готовой продукции;
- по доставке продукции на станцию (пристань) отправления, погрузке в вагоны, суда, автомобили и другие транспортные средства;
- комиссионные сборы(отчисления), уплачиваемые сбытовым и другим посредническим организациям;
- по содержанию помещений для хранения продукции в местах ее продажи и оплате труда продавцов в организациях, занятых сельскохозяйственным производством;
- на рекламу;

- на представительские расходы;
- другие аналогичные по назначению расходы.

В организациях, осуществляющих торговую деятельность, на счете 44 «Расходы на продажу» могут быть отражены, в частности, следующие расходы(издержки обращения):

- на перевозку товаров;
- на оплату труда;
- на аренду;
- на содержание зданий, сооружений, помещений и инвентаря;
- по хранению и подработке товаров;
- на рекламу;
- на представительские расходы;
- другие аналогичные по назначению расходы.

В организациях, заготавливающих и перерабатывающих сельскохозяйственную продукцию(свеклу, молоко, шерсть, хлопок, кожевенное сырье, лен, скот, птицу и др.), на счете 44 «Расходы на продажу» могут быть отражены, в частности, следующие расходы:

- операционные расходы;
- общезаготовительные расходы;
- на содержание заготовительных и приемных пунктов;
- на содержание скота и птицы на базах и в приемных пунктах.

По дебету счета 44 «Расходы на продажу» накапливаются суммы произведенных организацией расходов, связанных с продажей продукции, товаров, работ и услуг. Эти суммы списываются полностью или частично в дебет счета 90 «Продажи». При частичном списании подлежат распределению:

- в организациях, осуществляющих промышленную и иную производственную деятельность - расходы на упаковку и транспортировку(между отдельными видами отгруженной продукции ежемесячно исходя из их

веса, объема, производственной себестоимости или другим соответствующим показателям);

- в организациях, осуществляющих торговую и иную посредническую деятельность - расходы на транспортировку (между проданным товаром и остатком товара на конец каждого месяца);

- в организациях, заготавливающих и перерабатывающих сельскохозяйственную продукцию - в дебет счетов 15 «Заготовление и приобретение материальных ценностей» (расходы по заготовке сельскохозяйственного сырья) и (или) 11 «Животные на выращивании и откорме» (расходы по заготовке скота и птицы).

Все остальные расходы, связанные с продажей продукции, товаров, работ, услуг, ежемесячно относятся на себестоимость проданной продукции (товаров, работ, услуг).

Аналитический учет по счету 44 «Расходы на продажу» ведется по видам и статьям расходов.

Счет 46 «Выполненные этапы по незавершенным работам» предназначен для обобщения информации о законченных в соответствии с заключенными договорами этапах работ, имеющих самостоятельное значение. Этот счет используется при необходимости организациями, выполняющими работы долгосрочного характера, начальные и конечные сроки выполнения которых обычно относятся к разным отчетным периодам (строительные, научные, проектные, геологические и т.п.).

По дебету счета 46 «Выполненные этапы по незавершенным работам» учитывается стоимость оплаченных заказчиком законченных организацией этапов работ, принятых в установленном порядке, в корреспонденции со счетом 90 «Продажи». Одновременно сумма затрат по законченным и принятым этапам работ списывается с кредита счета 20 «Основное производство» в дебет счета 90 «Продажи». Суммы поступивших от заказчиков средств в оплату законченных и принятых этапов отражаются по

дебету счетов учета денежных средств в корреспонденции со счетом 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками».

По окончании всей работы в целом оплаченная заказчиком стоимость этапов, учтенная на счете 46 «Выполненные этапы по незавершенным работам», списывается в дебет счета 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками». Стоимость полностью законченных работ, учтенная на счете 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками», погашается за счет ранее полученных авансов и сумм, полученных от заказчика в окончательный расчет в корреспонденции с дебетом счетов учета денежных средств.

Аналитический учет по счету 46 «Выполненные этапы по незавершенным работам» ведется по видам работ.

В соответствии с новым Планом счетов учет выручки от реализации ведется на счете 90 «Продажи» субсчет 90-1 «Выручка». Данный субсчет предназначен для обобщения информации о доходах, связанных с обычными видами деятельности организации.. На этом счете отражаются, в частности, выручка по:

- готовой продукции и полуфабрикатам собственного производства;
- работам и услугам промышленного характера;
- работам и услугам непромышленного характера;
- покупным изделиям (приобретенным для комплектации);
- строительным, монтажным, проектно-изыскательским, геолого-разведочным, научно-исследовательским и т.п. работам;
- товарам;
- услугам по перевозке грузов и пассажиров;
- транспортно-экспедиционным и погрузочно-разгрузочным операциям;
- услугам связи;
- предоставлению за плату во временное пользование (временное владение и пользование) своих активов по договору аренды(когда это является предметом деятельности организации);

- предоставлению за плату прав, возникающих из патентов на изобретения, промышленные образцы и других видов интеллектуальной собственности (когда это является предметом деятельности организации);

- участию в уставных капиталах других организаций(когда это является предметом деятельности организации) и т.п.

При признании в бухгалтерском учете сумма выручки от продажи товаров, продукции, выполнения работ, оказания услуг и др. отражается по кредиту счета 90 «Продажи» субсчет 90-1 «Выручка» и дебету счета 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками».

В организациях, осуществляющих розничную торговлю и ведущих учет товаров по продажным ценам, по кредиту счета 90 «Продажи» субсчет 90-1 «Выручка» отражается продажная стоимость проданных товаров (в корреспонденции со счетами учета денежных средств и расчетов).

Аналитический учет по субсчету 90-1 «Выручка» ведется по каждому виду проданных товаров, продукции, выполняемых работ, оказываемых услуг и др. Кроме того, предприятие может организовать аналитический учет по этому счету по регионам продаж и другим направлениям, необходимым для управления организацией.

Для целей налогообложения предприятие может учитывать выручку либо «по отгрузке» (по мере перехода права собственности на отгруженную продукцию к покупателю), либо «по оплате» (по мере оплаты реализованной продукции).

При обоих методах учета реализации для целей налогообложения готовая продукция, право собственности, на которую перешло к покупателю, отражается в бухгалтерском учете по дебету счета 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками» и кредиту счета 90 «Продажи» субсчет 90-1 «Выручка». Одновременно себестоимость продукции списывается в дебет счета 90 «Продажи» субсчет 90-2 «Себестоимость продаж» с кредита счета 43 «Готовая продукция». С суммы выручки организация исчисляет налог на

добавленную стоимость и акцизный налог (по установленному перечню товаров).

При методе определения выручки для целей налогообложения «по отгрузке» сумма начисленного НДС отражается по дебету счета 90 субсчет 90-3 «НДС» и кредиту счета 68 «Расчеты по налогам и сборам». Этой проводкой отражается задолженность организации перед бюджетом по НДС, которая затем погашается перечислением денежных средств бюджету.

При методе определения выручки для целей налогообложения «по оплате» задолженность организации перед бюджетом возникает после оплаты продукции покупателем. Поэтому после перехода права собственности на продукцию к покупателю организации отражают сумму НДС по реализованной продукции по дебету счета 90 субсчет 90-3 «НДС» и кредиту счета 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами». Поступившие платежи за реализованную продукцию отражаются по дебету счета 51 «Расчетный счет» и других счетов учета денежных средств в корреспонденции с кредитом счета 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками». После поступления платежей организации, применяющие метод определения выручки для целей налогообложения «по оплате», отражают задолженность перед бюджетом проводкой: дебет счета 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами» кредит счета 68 «Расчеты по налогам и сборам».

Из вышесказанного вытекает необходимость анализа готовой продукции. Задачами анализа готовой продукции являются:

-анализ выполнения плана производства и реализации продукции, определение влияния различных факторов на изменение величины этих показателей;

-анализ ассортимента и структуры продукции: определение текущих и перспективных потребностей покупателей, оценка уровня конкурентоспособности выпускаемой или планируемой к выпуску продукции, применение мер по внедрению новых, более совершенных видов

продукции и изъятие из производственной программы морально устаревших и экономически неэффективных изделий, оценка экономической эффективности и степени риска изменений в ассортименте продукции;

- анализ положения товаров на рынках сбыта;

- анализ качества продукции: изучение обобщающих и единичных показателей качества, выполнения плана по их уровню, причины их изменения, определение влияния качества продукции на стоимостные показатели работы предприятия;

- анализ конкурентоспособности продукции по техническим, эстетическим, эргономическим, нормативным и экономическим показателям;

- анализ прямых и косвенных показателей ритмичности работы предприятия;

- анализ факторов и резервов увеличения выпуска и реализации продукции, разработка мероприятий по освоению выявленных резервов.

Информационная база анализа учета готовой продукции включает в себя следующие виды бухгалтерской и статистической отчетности:

- бухгалтерский баланс - форму №1;

- отчет о финансовых результатах - форму №2;

- форму №1-п «Сведения о производстве промышленной продукции»;

- форму №1-ф «Сведения о состоянии расчетов на предприятии» - отражает стоимость отгруженной продукции;

- форму №5-з «Сведения о затратах на производство и реализацию продукцию (работ, услуг)».

Смета объема продаж продукции (товаров, работ и услуг) определяется методами маркетингового анализа (объектами которого являются сам товар, рынок, т.е. потребители товара, и конкуренция), в результате которого выясняется, сколько товаров может продать производитель.

При маркетинговом анализе используются различные методы:

- эвристические, т.е. опросы специалистов и математическая обработка результатов такого опроса;

-трендовые, т.е. определение основной тенденции развития продаж товара за предыдущий период и прогнозирование на этой основе продаж товара на перспективу;

- статистического факторного анализа, при котором на значительной экспериментальной базе информации строится зависимость продаж товара от основных факторов, определяющих эту продажу - коэффициенты парной и множественной корреляции.

Статистика различает объем произведенной продукции и объем продаж (реализованной продукции).

Стоимость произведенной продукции может возникать в двух видах - валовой и товарной продукции.

Валовая продукция включает:

1) готовые изделия (продукты), выработанные за отчетный период всеми подразделениями юридического лица(как из своего сырья и материалов, так и из сырья и материалов заказчика), предназначенные для реализации на сторону, передачи своему капитальному строительству и своим непромышленным подразделениям, зачисления в состав собственных основных средств, а также выдачи своим работникам в счет оплаты труда;

2) полуфабрикаты своей выработки, отпущенные за отчетный период на сторону, своему капитальному строительству и своим непромышленным подразделениям, независимо от того, выработаны они в отчетном периоде или ранее;

3) работы (услуги) промышленного характера, выполненные по заказам со стороны, для своего капитального строительства и своих непромышленных подразделений, а также работы по модернизации и реконструкции собственного оборудования;

4) работы по изготовлению продукции (изделий) с длительным производственным циклом, производство которых в отчетном периоде не завершено.

Стоимость реализованной продукции (продаж) также может учитываться в двух вариантах в зависимости от учетной политики предприятия:

- 1) как правило, по отгруженной продукции;
- 2) в некоторых случаях - по оплаченной продукции.

Объем отгруженной продукции представляет собой стоимость продукции собственного производства, фактически отгруженной (переданной) в отчетном периоде потребителю, выполненным работ и услуг, принятых заказчиком, независимо от того, поступили деньги на счет производителя или нет.

2. ОРГАНИЗАЦИЯ УЧЕТА ГОТОВОЙ ПРОДУКЦИИ В ООО «ИГЕНЧЕ»

2.1 Организационно-экономическая характеристика ООО «Игенче»

Сабинский район расположен на севере Татарстана. Общая площадь 1098 кв.км. Центр района – село Богатые Сабы, расположен в 98 км от столицы нашей республики – города Казани, 31 км от железнодорожной станции Шемордан, 60 км от пристани Вятской Поляны. Сабинский район граничат с такими районами как: Тюлячинский, Арский, Кукморский.

Поверхность района представляет собой холмистую равнину с абсолютными высотами 150-180 метров, которые расчисленную речными долинами. Среднегодовая температура 24 градуса, количество осадков 450-470 мм. Климатические условия в целом благоприятные для роста и развития всех сельскохозяйственных культур, возделываемых в данной зоне. Преобладающими почвами в районе являются почвы лесные светло-серые, на втором месте дерево - подзолистые, по механическому составу свыше 10% почв является тяжело сушинистыми и без достаточного внесения органических удобрений они склонны к заплыванию.

ООО «Игенче» образовался в мае 2016 года. Руководителем назначали Зарипова Алмаза Зуфаровича. 23 января прошел отчётное собрание. Руководитель и все специалисты выступили глубоким анализом своих работ за 2016 год, выявлением недостатков и указали пути исправления их и определили планы на 2017 год. На собрании участвовал начальник УСХиП Хасаншин Г.Ш. и одобрил их деятельность за 2016 год.

ООО «Игенче» самое крупное хозяйство в районе. На сегодняшний день 1000 дойных коров, с одной коровы доят 18 кг в день, около 17 тонн молока сдают на переработку. Без хорошей кормовой базы невозможно достичь таких успехов.

Большое внимание уделяется в растениеводстве на кормопроизводство, особенно на многолетние травы. Посевы многолетних трав вовремя обновляются и нынче планируется посеять 600 га многолетних трав. Имеется достаточное количество (17,8 тонн) семян люцерны и клевера, собственного производства. Идёт подготовка техники на весенние - полевые работы 2017 года, одновременно ремонтируется кормоуборочная техника.

Для улучшения условия содержания животных, условия труда животноводов производили стройки и ремонт, реконструкции животноводческих помещений.

В бригаде Сарда реконструировались стойла на 200 и 100 голов. В Утернясе реконструировался стойла на 200 голов и строился телятник на 100 голов арочного типа. В Илябаре построили тентовый склад для хранения сена и другие жизненно важные объекты.

ООО «Игенче» - современное, развитое, сельскохозяйственное предприятие, в достаточной степени обеспеченное складскими помещениями для хранения и производственными мощностями для переработки с/х продукции. ООО «Игенче» расположен от районного центра Богатые Сабы.

Хозяйство расположено в зоне умеренно-континентального климата с теплым летом и умеренно холодной зимой. По почвенному составу земли хозяйства относятся к черноземным почвам.

Поля хозяйства большие ровные. Хозяйство выращивает различные культуры. Среди них: зерно, картофель, овощи, корнеплоды. В наличии также имеются поля занятые под сенокосы и пастбища.

В хозяйстве также имеются торфяники, часть которых отдана работникам хозяйства под посев картофеля и корнеплодов для личных нужд.

Юридический адрес ООО "Игенче" - 422052, республика Татарстан, Сабинский район, село Измя, Мирная улица, дом 9.

Основным видом деятельности является «Смешанное сельское хозяйство». Организации **ОБЩЕСТВО С ОГРАНИЧЕННОЙ**

ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ" ИГЕНЧЕ" присвоены ИНН 1635011399, ОГРН 1161675050459, ОКПО 01671096.

Дата постановки на учёт с 1 апреля 2016 г.

Налоговый орган: Межрайонная инспекция Федеральной налоговой службы № 10 по республике Татарстан

Уставной капитал: 10000

Уплаченные страховые взносы за 2017 год (По данным ФНС):

- на обязательное социальное страхование на случай временной нетрудоспособности и в связи с материнством: 1 072 798,06 руб.

- на обязательное пенсионное страхование, зачисляемые в Пенсионный фонд Российской Федерации: 7 658 059,83 руб.

- на обязательное медицинское страхование работающего населения, зачисляемые в бюджет Федерального фонда обязательного медицинского страхования: 1 885 986,73 руб.

Основные показатели отчетности за 2017 год (по данным ФНС):

- сумма доходов: 252 082 000,00 руб.

- сумма расходов: 210 808 000,00 руб.

- уплаченный единый сельскохозяйственный налог: 20 000,00 руб.

- уплаченный транспортный налог: 20 009,16 руб.

Наличие средств механизации составило: тракторов – 35 шт., зерноуборочных комбайнов – 8 шт., из них Дон-1500 – 3 шт., Лида-1500 – 2 шт., 0КЗР-10 – 1 шт., КЗС-7 – 2 шт., кормоуборочных комбайнов – 2 шт., (комбайн Е-281, комбайн КСК-100), косилки – 8 шт., картофелеуборочных комбайнов – 2 шт.

В хозяйстве работает (в 2016г.) 138 человек, из них:

Рабочие 100 человек;

Специалисты 30 человек;

Руководители 8 человек.

На балансе унитарного предприятия находится столовая, баня, торговый центр, котельная, гостиница.

Представленный в данном отчете анализ финансового состояния ООО "ИГЕНЧЕ" выполнен за период с 01.01.2017 по 31.12.2017 г. (1 год). Качественная оценка финансовых показателей ООО "ИГЕНЧЕ" выполнена с учетом принадлежности к отрасли "Растениеводство и животноводство, охота и предоставление соответствующих услуг в этих областях"(класс по ОКВЭД – 1).

Таблица1. Структура имущества и источники его формирования «Активы»

Показатель	Значение показателя				Изменение за анализируемый период	
	в тыс. руб.		в % к валюте баланса		тыс. руб. (гр.3-гр.2)	± % ((гр.3-гр.2) : гр.2)
	31.12. 2016	31.12. 2017	на начало анализируемого периода (31.12.2016)	на конец анализируемого периода (31.12.2017)		
1.внеоборотные активы	81 414	98 588	43,1	44,5	+17 174	+21,1
в том числе: основные средства	73 371	97 282	38,8	43,9	+23 911	+32,6
нематериальные активы	–	–	–	–	–	–
2. Оборотные, всего	107 609	123 139	56,9	55,5	+15 530	+14,4
в том числе: запасы	90 000	95 517	47,6	43,1	+5 517	+6,1
дебиторская задолженность	16 607	26 526	8,8	12	+9 919	+59,7
денежные средства и краткосрочные финансовые вложения	1 002	1 096	0,5	0,5	+94	+9,4

Таблица2. Структура имущества и источники его формирования
«Пассивы»

1. Собственный капитал	39 717	80 646	21	36,4	+40 929	+103,1
2. Долгосрочные обязательства, всего	–	–	–	–	–	–
в том числе: заемные средства	–	–	–	–	–	–
3. Краткосрочные обязательства *, всего	149 306	141 081	79	63,6	-8 225	-5,5
в том числе: заемные средства	10 427	53 556	5,5	24,2	+43 129	+5,1 раза
Валюта баланса	189 023	221 727	100	100	+32 704	+17,3

* Без доходов будущих периодов, возникших в связи с безвозмездным получением имущества и государственной помощи, включенных в собственный капитал.

Активы на 31 декабря 2017 г. характеризуются следующим соотношением: 44,5% внеоборотных активов и 55,5% текущих. Активы организации за весь анализируемый период увеличились на 32 704 тыс. руб. (на 17,3%). Отмечая рост активов, необходимо учесть, что собственный

капитал увеличился еще в большей степени – на 103,1%. Опережающее увеличение собственного капитала относительно общего изменения активов следует рассматривать как положительный фактор.

На диаграмме ниже представлена структура активов организации в разрезе основных групп:

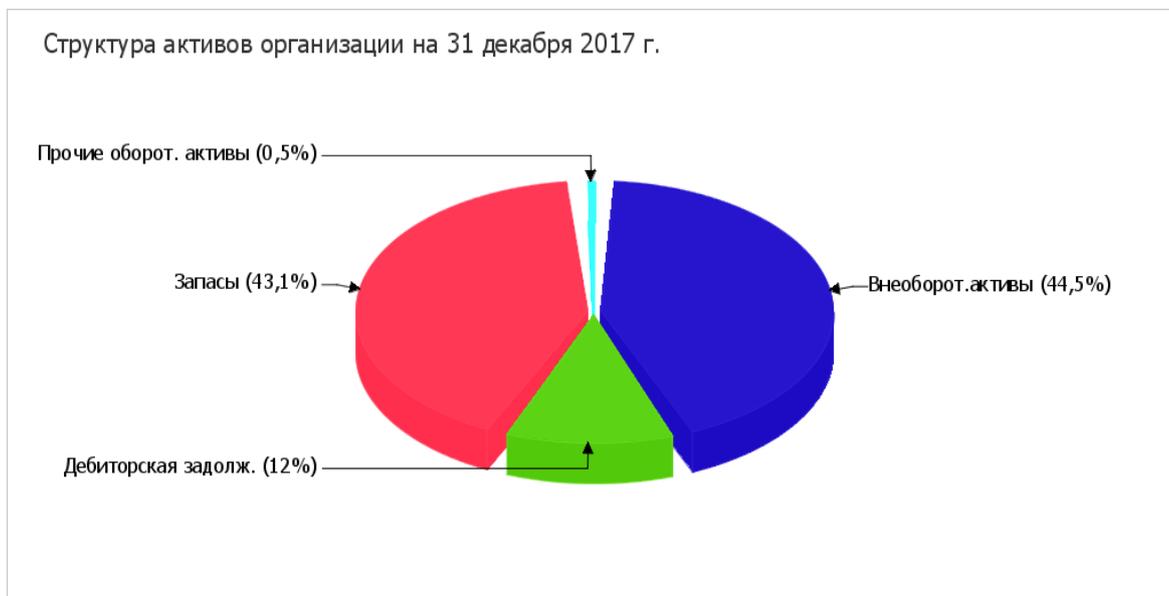


Рисунок 1. Структура активов организации в разрезе основных групп

Рост величины активов организации связан, главным образом, с ростом следующих позиций актива бухгалтерского баланса (в скобках указана доля изменения статьи в общей сумме всех положительно изменившихся статей):

- основные средства – 23 911 тыс. руб. (60,6%)
- дебиторская задолженность – 9 919 тыс. руб. (25,1%)
- запасы – 5 517 тыс. руб. (14%)

Одновременно, в пассиве баланса прирост наблюдается по строкам:

- доходы будущих периодов – 67 180 тыс. руб. (44,4%)
- краткосрочные заемные средства – 43 129 тыс. руб. (28,5%)
- нераспределенная прибыль (непокрытый убыток) – 40 929 тыс. руб.

(27,1%)

Среди отрицательно изменившихся статей баланса можно выделить "прочие внеоборотные активы" в активе и "кредиторская задолженность" в пассиве (-6 737 тыс. руб. и -118 534 тыс. руб. соответственно).

На последний день анализируемого периода (31.12.2017) собственный капитал организации равнялся 80 646,0 тыс. руб. В течение анализируемого периода собственный капитал организации стремительно вырос (на 103,1%).

Таблица 2. Оценка стоимости чистых активов организации

Показатель	Значение показателя				Изменение	
	в тыс. руб.		в % к валюте баланса		тыс. руб. (гр.3-гр.2)	± % ((гр.3-гр.2) : гр.2)
	31.12.2016	31.12.2017	на начало анализируемого периода (31.12.2016)	на конец анализируемого периода (31.12.2017)		
1	2	3	4	5	6	7
1. Чистые активы	39 717	80 646	21	36,4	+40 929	+103,1
2. Уставный капитал	10	10	<0,1	<0,1	–	–
3. Превышение чистых активов над уставным капиталом (стр.1-стр.2)	39 707	80 636	21	36,4	+40 929	+103,1

Чистые активы организации по состоянию на 31.12.2017 намного (в 8 064,6 раза) превышают уставный капитал. Данное соотношение положительно характеризует финансовое положение, полностью удовлетворяя требованиям нормативных актов к величине чистых активов организации.

Более того необходимо отметить увеличение чистых активов на 103,1% за год. Превышение чистых активов над уставным капиталом и в то же время

их увеличение за период говорит о хорошем финансовом положении организации по данному признаку. Наглядное изменение чистых активов и уставного капитал представлено на следующем графике.

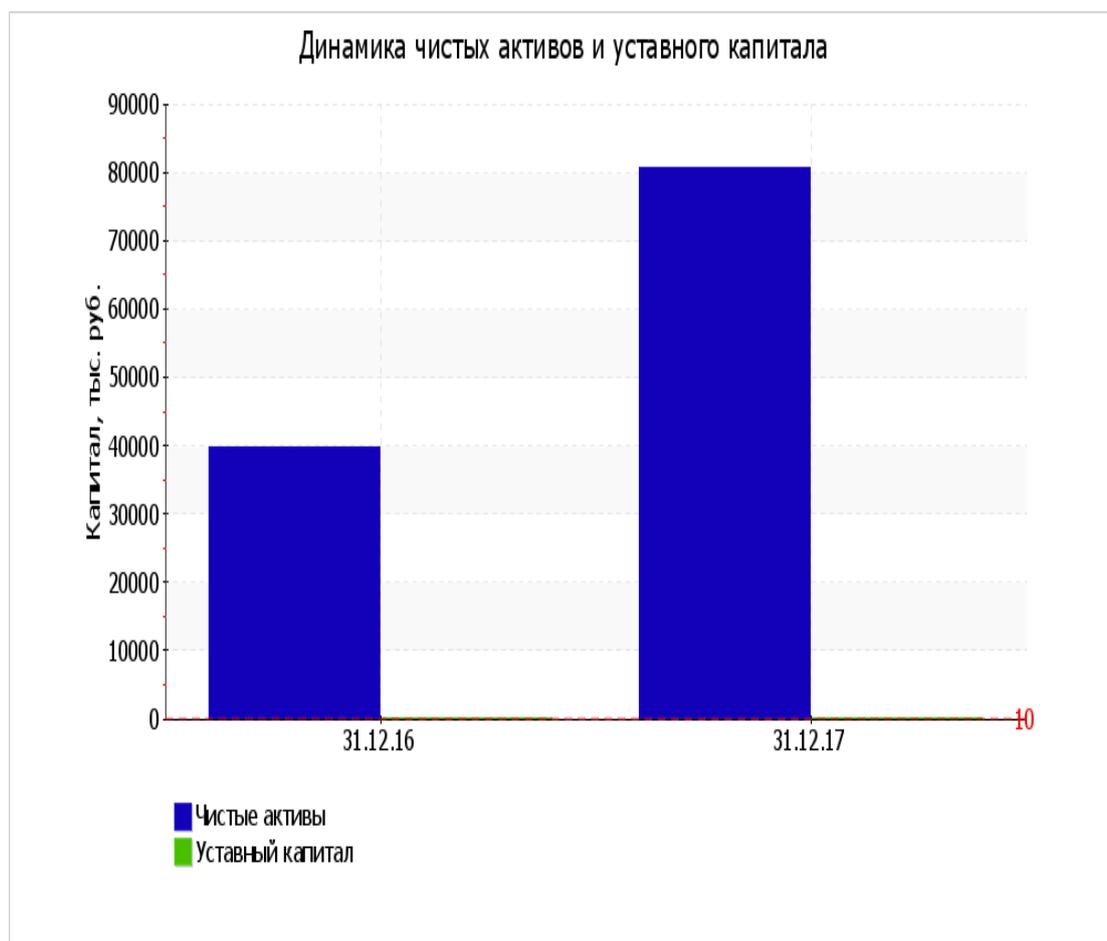


Рисунок 2. Динамика чистых активов и уставного капитала

Таблица 3. Анализ финансовой устойчивости по величине излишка (недостатка) собственных оборотных средств

Показатель собственных оборотных средств (СОС)	Значение показателя		Излишек (недостаток)*	
	на начало анализируемого периода	на конец анализируемого периода	на 31.12.2016	на 31.12.2017

	(31.12.2016)	(31.12.2017)		
1	2	3	4	5
СОС ₁ (рассчитан без учета долгосрочных и краткосрочных пассивов)	-41 697	-17 942	-131 697	-113 459
СОС ₂ (рассчитан с учетом долгосрочных пассивов; фактически равен чистому оборотному капиталу, Net Working Capital)	-41 697	-17 942	-131 697	-113 459
СОС ₃ (рассчитанные с учетом как долгосрочных пассивов, так и краткосрочной задолженности по кредитам и займам)	-31 270	35 614	-121 270	-59 903

*Излишек (недостаток) СОС рассчитывается как разница между собственными оборотными средствами и величиной запасов и затрат.

Поскольку на 31.12.2017 наблюдается недостаток собственных оборотных средств, рассчитанных по всем трем вариантам, финансовое положение организации по данному признаку можно характеризовать как неудовлетворительное. Следует обратить внимание, что несмотря на неудовлетворительную финансовую устойчивость все три показателя покрытия собственными оборотными средствами запасов за анализируемый период улучшили свои значения.

2.2 Анализ учетной политики ООО «Игенче»

Бухгалтерский учет в ООО «Игенче» осуществляется бухгалтерией, являющейся самостоятельным структурным подразделением данной организации. Бухгалтерия осуществляет учет всех совершенных фактов хозяйственной жизни и систематизирует полученные результаты в бухгалтерской (финансовой) отчетности. Бухгалтерией осуществляется бухгалтерский и налоговые учеты. На бухгалтерию возложены анализ и обобщение результатов анализа, а также представление руководителю ООО «Игенче» информации, необходимой для принятия управленческих решений, разработки долгосрочных и краткосрочных финансовых планов.

Информация, формируемая в бухгалтерском учете, должна быть полезной пользователям, уместной с точки зрения заинтересованных пользователей, существенной, надежной, нейтральной(свободной от односторонности), полной.

Бухгалтерский финансовый учет предоставляет учетную информацию о результатах деятельности организации ее внешним пользователям: акционерам, партнерам, кредиторам, налоговым и статистическим органам, банкам, осуществляющим финансирование, и т. д. С этих позиций данные финансового учета не представляют коммерческой тайны. Ведение финансового учета осуществляется в обязательном порядке и в строго регламентированной форме в соответствии с требованиями законодательства. Для финансового учета характерно соблюдение общепринятых бухгалтерских принципов, применение денежных единиц измерения, периодичность и объективность.

В бухгалтерии ООО «Игенче» работают пять бухгалтеров: главный бухгалтер, заместитель главного бухгалтера, на него же возложены обязанности бухгалтера по расчетам, бухгалтер по животноводству, бухгалтер по растениеводству и механизации, бухгалтер материального стола , на него же возложены обязанности кассира. Для каждого работника

бухгалтерии в целях разграничения полномочий работников, определения их прав и обязанностей составлены должностные инструкции. Они составлены главным бухгалтером и утверждены руководителем предприятия.

На основании первичных документов в ООО «Игенче » Сабинского района РТ автоматически формируются регистры аналитического и синтетического учета в компьютерной программе «1С:Предприятие 7.7»

Регистром аналитического учета расчетов с персоналом по оплате труда по счету 70 является « Лицевой счет». В этом документе указываются справочные данные о работниках и собираются все сведения о начисленных суммах и удержаниях из заработной платы за каждый месяц. В хозяйстве лицевой счет является справкой для начисления пособий, подсчета среднего заработка для расчета отпускных, оплаты больничного листа, выплаты компенсации при увольнении. Он ведется как в компьютерной форме (форма Т-54) , так и от руки для хранения в архивах. После поступления в конце месяца первичных документов, например, нарядов, составляется сводная ведомость. Затем данные переносятся в Лицевой счет - 2, в котором указаны ФИО, отработано (человеко- дней), сальдо на начало месяца, разные вычеты (за продукты) и сумма к оплате.

Но по ней заработная плата не выдается. Составляется расчетная ведомость в компьютерной форме (форма № Т-51) и уже на основе ее формируется платежная ведомость (форма № Т-53) .

И выдается заработная плата на основании платежной ведомости. Ведомость составляется на компьютере в одном экземпляре. В платежной ведомости на титульном листе указывается общая сумма, подлежащая выплате. Одобрение на выплату заработной платы утверждается руководителем организации и главным бухгалтером. Указываются ФИО, подпись в получении. Затем отдается кассиру и выплачивается заработная плата.

Наибольшее распространение в сельскохозяйственном производстве получила журнально-ордерная форма бухгалтерского учета. Информацию,

отраженную в первичных документах, вносят в журнал - ордер либо предвари- тельно группируют в накопительных ведомостях. Журналы - ордера используют в течение месяца для отражения операций по отдельному синтетическому счету либо группе взаимосвязаны счетов. Эти журналы - ордера являются регистрами хронологического и синтетического учета. По окончании месяца итоги журналов-ордеров переносят в Главную книгу, данные которой используют при составлении отчетности. «Журнал регистраций платежных ведомостей» (форма № Т-53а) применяется для учета и регистрации платежных ведомостей по произведенным выплатам работникам организации. Ведется работником бухгалтерии.

Наиболее распространены в сельскохозяйственных предприятиях рекомендованы следующие формы учета:

- журнально-ордерная;
- мемориально-ордерная;
- формы с использованием вычислительной техники;

Правильно организованный бухгалтерский учет предоставляет пользователям бухгалтерской информации получать данные, точно отражающие положение дел на сельскохозяйственном предприятии.

Информация о применяемых и используемых в предприятиях регистрах должна быть отражена в учетной политике. Регистры бухгалтерского учета ведутся:

- в специальных книгах (журналах), где все страницы пронумерованы и заключены в переплет, на последней странице указывается общее число пронумерованных страниц за подписью главного бухгалтера или другого уполномоченного лица;

- в карточках, которые хранят в специальных картотеках. Карточки открывают на год и регистрируют в специальном реестре для обеспечения контроля за их сохранностью;

- на свободных листах (в ведомостях), их хранят в папках-регистраторах;

- в виде машинограмм, на дискетах и других машинных носителях.

Сформированный таким образом раздел учетной политики о первичных документах и регистрах бухгалтерского учета, применяемых на сельскохозяйственном предприятии, предоставит упорядочить движение документов и сократить время на их обработку, что приведет к более эффективному формированию данных бухгалтерской отчетности.

Изучив состояние в ООО «Игенче» Сабинского района РТ аналитического и синтетического учета можно сказать, что он организован достаточно хорошо и соответствует требованиям.

2.3 Организация учета готовой продукции в ООО «Игенче»

Реализация товаров на предприятии ООО «Игенче» регулируется договорами:

- купли-продажи,
- поставки,
- перевозки.

По договору купли-продажи одна сторона(продавец) обязуется передать вещь (товар) в собственность другой стороне (покупателю), а покупатель обязуется принять этот товар и уплатить за него определенную денежную сумму (цену).

По договору поставки поставщик-продавец, осуществляющий предпринимательскую деятельность, обязуется передать в обусловленный срок(или сроки) производимые или закупаемые им товары покупателю для использования в предпринимательской деятельности или в иных целях, не связанных с личным, семейным, домашним и иным подобным использованием(отдельные статьи договора поставки регулируется договором купли-продажи).

По договору мены каждая из сторон обязуется передать в собственность другой стороны один товар в обмен на другой.

К договору мены применяются правила о купле-продаже. При этом каждая из сторон признается продавцом товара, который она обязуется передать, и покупателем товара, который она обязуется принять в обмен.

Таким образом, отгрузка товаров предприятием производится в соответствии с заключенными договорами. Предприятие осуществляет реализацию готовой продукции со складов.

Моментом перехода риска случайной гибели и случайного повреждения товара на покупателя является момент, когда в соответствии с законом или договором продавец считается исполнившим свою обязанность по передаче товара покупателю.

Моментом возникновения права собственности у покупателя является момент передачи ему товара, если иное не предусмотрено законом или договором.

Для организаций, принявших в учетной политике для целей налогообложения дату возникновения налогового обязательства по мере поступления денежных средств, моментом продажи является день оплаты товаров (работ, услуг). К организациям этого типа относится и ООО «Игенче».

Оплатой товаров (работ, услуг) признается прекращение встречного обязательства их приобретателя за исключением прекращения встречного обязательства путем выдачи покупателем векселедателем собственного векселя.

В случае неисполнения покупателем обязательства, связанного с поставкой товара (выполнением работ, оказанием услуг), датой оплаты признается наиболее ранняя из следующих дат:

- день истечения указанного срока исковой давности;
- день списания дебиторской задолженности.

Готовая продукция ООО «Игенче» учитывается на счете 43 «Готовая продукция» по фактической производственной себестоимости. Учет происходит по следующей схеме (рис. 3).

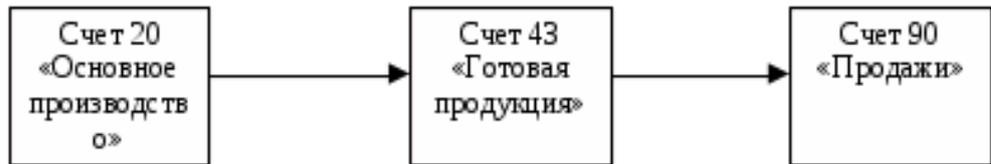


Рисунок 3.Схема учета готовой продукции на ООО «Игенче»

Товары, приобретенные предприятием для продажи, учитываются по покупной стоимости. Поступление товаров отражается на счете 41 «Товары» по фактической себестоимости их приобретения(заготовления).

Товары для розничной торговли учитываются по покупной стоимости.

Покупная стоимость товаров определяется путем суммирования следующих затрат:

- сумм, уплачиваемых в соответствии с договором поставщику (продавцу);

- сумм, уплачиваемых за информационные и консультационные услуги, связанные с приобретением товаров;

- невозмещаемых налогов, уплачиваемых в связи с приобретением товаров;

- вознаграждений, уплачиваемых посреднической организации, через которую приобретены товары;

- затрат по заготовке и доставке товаров до складов(баз), включая расходы по страхованию. Данные затраты включают, в частности, затраты за услуги транспорта по доставке товаров до складов (баз), если они не включены в цену, установленную договором, затраты по оплате процентов по кредитам поставщиков (коммерческий кредит).

Товары отгруженные учитываются на счете 45 «Товары отгруженные» по полной фактической себестоимости, включающей наряду с производственной себестоимостью затраты, связанные с реализацией (сбытом) продукции(работ, услуг), возмещаемых договорной (контрактной) ценой.

По счету «Товары отгруженные» учет ведется с указанием:

- покупной и продажной стоимости,
- суммы тары,
- налога на добавленную стоимость
- по местам нахождения и отдельным видам отгруженных товаров.

Незавершенное производство учитывается по фактической производственной себестоимости.

По счету «Расчеты с покупателями и заказчиками» учет ведется линейным позиционным методом по каждому покупателю и счету с расшифровкой сумм отдельно по товарам, таре, налогу на добавленную стоимость, а расчетов плановыми платежами – по каждому покупателю.

При этом построение аналитического учета обеспечивает возможность получения данных по:

- покупателям и заказчикам по расчетным документам, срок оплаты которых не наступил;
- покупателям и заказчикам по неоплаченным в срок расчетным документам;
- авансам полученным;

Аналитический учет по счету «Продажи» ведется по каждому виду проданных товаров. На предприятии используются следующие основные проводки по учету готовой продукции, ее отгрузки, выполненных работ и оказанных услуг (см. Таблица 4.).

4. Проводки по учету готовой продукции ООО «Игенче»

Содержании операции	Документ	Номера корреспондирующих счетов	
		Дебет	Кредит
1 Оприходована готовая продукция	Сдаточная накладная	43	20
2 готовая продукция оприходована для использования самим предприятием	Сдаточная накладная	10	20
Определение выручки от реализации продукции(работ, услуг) при переходе права собственности на продукцию(работы, услуги) при ее отгрузке покупателю			
3 Отгружена готовая продукция покупателю:			
-по фактической производственной себестоимости (по ценам приобретения)	Расчет	90-2	41,43
- по ценам реализации, включенным в счет	Платежные документы	62	90-1
4 Готовая продукция передана на комиссию по фактической себестоимости (по ценам приобретения)	Накладная, приемно-сдаточный акт	45	41,43
5 Реализована продукция, переданная на комиссию	Извещение комиссионера	90-2 62	45 90-1
6 Сданы заказчику выполненные работы, оказанные услуги	Акт	90-2	20
Отражена задолженность заказчика	Акт	62	90-1
Определение выручки от реализации продукции при переходе права собственности на продукцию после оплаты ее покупателем			
8 Отгружена готовая продукция по фактической производственной себестоимости	Накладная	45	43
9 оплачена отгруженная продукция:	Платежные документы		
- отражен переход права собственности на отгруженную и оплаченную продукцию		90-2	45
-отражено задолженность покупателя		62	90-1

Глава 3. Совершенствование учета и анализ готовой продукции в ООО «Игенче»

3.1. Рекомендации по совершенствованию учета реализации товаров

В современных условиях на каждом предприятии необходимо обеспечивать постоянное совершенствование бухгалтерского учета. Оно предназначено как для облегчения работы бухгалтеров, так и для более правильного и точного ведения учета.

Бухгалтерский учет в ООО «Игенче» организован в соответствии с требованиями действующего законодательства РФ. Первичные документы оформлены в соответствии с установленными образцами, систематизированы по регистрам бухгалтерского учета и отчетным периодам. Внутренние документы, регламентирующие деятельность организации, имеются в полном объеме.

Однако, изучив современное состояние бухгалтерского учета продажи готовой продукции ООО «Игенче», можно дать следующие рекомендации по его совершенствованию.

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

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

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

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

- исследование конъюнктуры рынка(анализ продаж предшествующего периода, сегментация рынка, выбор целевого рынка, определение емкости рынка, прогноз развития рынка);
- планирование ассортимента (формирование структуры ассортимента, планирование освоения новых изделий);
- оценка конкурентоспособности продукции;
- планирование и разработка продажной цены.

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

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

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

- отчет о продажах;

- отчет о движении готовой продукции и пр.

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

Составление отчетов о движении готовой продукции позволяет:

- оперативно и своевременно получать достоверную информацию о запасах готовой продукции;

- предотвращать перепроизводство продукции и, как следствие - затоваривание;

- планировать уровень запасов готовой продукции для выполнения долгосрочных контрактов и удовлетворения требований потенциальных клиентов.

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

Успешное развитие бизнеса зависит от эффективности и своевременности управленческих решений. В современных условиях развития принимать такие решения на основе одной интуиции невозможно, необходимо в режиме реального времени получать информацию о состоянии предприятия: структуре его доходов и расходов, плановых и фактических показателях деятельности, наличии ассортимента, результатах работы подразделений, отделов, менеджеров и т. д.

Автоматизация управленческого учета реализации готовой продукции позволит руководству ООО «Игенче» проводить интерактивный анализа ситуаций с детальной расшифровкой интересующих показателей, в том числе по статьям расходов, центров затрат и центров финансовой ответственности, а так же будет способствовать получению и анализу управленческой отчетности на регулярной основе. Регламентация и автоматизация

управленческого учета дает возможность управленческому звену предприятия освободиться от ежедневной рутины и сосредоточиться на главном - решении задач стратегического развития.

Для более равномерного учета ООО «Игенче» необходимо создать резерв по сомнительным долгам как в бухгалтерском, так и в налоговом учете. Также это позволяет избежать разницы между бухгалтерским и налоговым учетом.

Сомнительный долг - дебиторская задолженность организации, которая не погашена или с высокой степенью вероятности не будет погашена в сроки, установленные договором, и не обеспечена соответствующими гарантиями.

Порядок определения величины резерва по сомнительным долгам целесообразно прописать в учетной политике ООО «Игенче».

Например, в учетной политике может быть предусмотрено, что резерв формируется в размере величины возможных потерь (убытков) вследствие неоплаты дебиторской задолженности на отчетную дату. При таком подходе сумма резерва равна сумме неполученной к концу отчетного периода(года) дебиторской задолженности.

Для этого на конец каждого отчетного периода проводится инвентаризация дебиторской задолженности и выявляется та, по которой срок платежа уже наступил, но она еще не погашена. Недостатком данного метода является то, что не учитывается период просрочки, финансовое состояние(платежеспособность) должника и вероятность погашение им долга.

Организацией может быть применен подход к определению величины резерва по сомнительным долгам, основанный на ведении аналитического учета дебиторской задолженности в зависимости от периода просрочки платежа и применении определенного процента (процента сомнительной задолженности) к каждой группе задолженности. Ранжирование дебиторской задолженности в зависимости от продолжительности просрочки ее погашения и установление соответствующих полученным величинам

средних процентов осуществляется исходя из накопленной за предшествующие годы информации. В зависимости от оценки вероятности погашения долга и финансового состояния должника, резерв может быть создан как в общей сумме долга, так и на часть задолженности (например, в размере 70 %, 50 %, 10 % долга).

В бухгалтерском учете создание резерва отражается записью по дебету счета 91 субсчет «Прочие расходы» и кредиту счета 63 «Резервы по сомнительным долгам». Аналитический учет дебиторской задолженности по счету 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками» при этом необходимо

организовать таким образом, чтобы была возможность получить всю необходимую информацию о задолженности, которая не оплачена в срок.

В бухгалтерской отчетности дебиторская задолженность показывается за вычетом образованного резерва.

При расчете резерва для целей налогового учета принимаются только долги, возникшие в связи с реализацией товаров, выполнением работ, оказанием услуг. Размер резерва зависит от срока возникновения задолженности. При этом общая сумма отчислений в резерв, принимаемая для целей налогообложения, не может превышать 10 % выручки от реализации товаров (работ, услуг) (без НДС) за отчетный (налоговый) период. Суммы отчислений в резерв по сомнительным долгам включаются в состав внереализационных расходов на последнее число отчетного (налогового) периода.

Таблица 6. Размеры отчислений в резерв по сомнительным долгам в налоговом учете

Срок возникновения сомнительной задолженности	Сумма, в которой задолженность включается в резерв
Более 90 дней	100 %

От 45 до 90 дней	50 %
Менее 45 дней	Не увеличивает сумму резерва

Так как ООО «Игенче» предложено формировать резерв как в бухгалтерском, так и в налоговом учете, отчисления в резерв целесообразно делать с той периодичностью, с которой организация отчитывается по налогу на прибыль, т. е. ежеквартально.

ООО «Игенче» рекомендуется внедрить наиболее современную версию программы «1С: Предприятие 8.2 Бухгалтерия сельскохозяйственного предприятия». По корреспонденции счетов или содержанию хозяйственной операции «Справочник корреспонденций» подскажет бухгалтеру, как нужно отразить ту или иную операцию в программе. Центр антикризисного управления создан специально для получения руководителем оперативной информации о финансовом состоянии и финансовых результатах деятельности организации.

В программе «1С: Предприятие 8.2 Бухгалтерия сельскохозяйственного предприятия» ведется учет доходов и расходов и расчет финансового результата. Анализ этих показателей дает руководителю возможность детально изучить результаты деятельности и на.

Резервы роста прибыли от продажи готовой продукции - это количественно измеримые возможности ее увеличения за счет роста объема реализации продукции, уменьшения затрат на их производство, недопущение внереализационных убытков, совершенствование структуры продукции.

Для увеличения прибыли от реализации продукции в ООО «Игенче» целесообразно разработать следующие мероприятия:

1. Строгое соблюдение заключенных договоров на отгрузку продукции.

2. Проведение масштабной и эффективной политики в области подготовки персонала, что представляет собой особую форму вложения капитала.

3. Повышение эффективности деятельности предприятия по продвижению и сбыту продукции.

4. Улучшение использования основных фондов означает, что относительно сокращаются затраты на их содержание и эксплуатацию, уменьшаются амортизационные отчисления в себестоимости продукции. Это, как и экономия материальных затрат, увеличивает прибыль и эффективность ее использования. За счет повышения эффективности использования основных средств валовая прибыль от реализации готовой продукции ООО «Игенче» увеличится на 4340,85 тыс. руб.

3.2. Разработка направлений по улучшению процесса реализации товаров

Для дальнейшего совершенствования управления процессом реализации продукции на предприятии необходимо разработать мероприятия, способные обеспечить реализацию всего объема произведенной продукции.

В стимулировании процесса реализации продукции нуждается та часть произведенной продукции, на которую не предъявлен существующий спрос. Эту величину можно реализовывать новым клиентам, а можно создавать запасы у уже существующих потребителей. Отсюда следует два направления стимулирования процесса реализации продукции: привлечение новых клиентов и дополнительная реализация товара имеющимся клиентам.

Рассмотрим оба направления возможных мероприятий и рассчитаем экономический эффект от каждого.

Мероприятия, направленные на привлечение новых клиентов.

Экономический эффект от данного мероприятия рассчитать не представляется возможным, так как заранее не известно, сколько предприятий пришлет заявку и на какой объем продукции [28, с.142].

Другое мероприятие по управлению процессом реализации продукции состоит в использовании смешанного канала распределения. Его суть заключается в следующем: объем, на который предъявлен фактический спрос, реализуется, как и прежде, напрямую потребителям. Для реализации остального объема производства предлагается использовать косвенный канал.

Затраты на данный способ намного превышают затраты на предыдущее мероприятие, но в то же время имеют ряд существенных преимуществ: во-первых, дается стопроцентная гарантия сбыта всего требуемого объема товара при личной заинтересованности посредника (вознаграждение посредника, по условиям договора, выплачивается за реально совершенную сделку из денежных средств, полученных в результате данной деловой операции); во-вторых, наличие посредника значительно облегчает поиск клиента.

Еще одним мероприятием выступает рассрочка платежа. В условиях, когда почти повсеместно используется стопроцентная предоплата товара, важным маркетинговым преимуществом будет являться возможность отсрочки части (до 50%) платежа.

Сложившаяся деятельность ООО «Игенче» показала, что отсрочка 50% платежа на срок до 20 календарных дней незначительно замедлит оборачиваемость активов предприятия. Куда большим положительным действием обладает тот факт, что ООО «Игенче» приобретет нового клиента и получит 50% прибыли от реализации немедленно.

Недостатком данного способа является риск несвоевременного получения или неполучения средств за уже поставленную продукцию. Гарантией в данном случае выступают лишь условия договора поставки,

которые позволяют в случае их нарушения обратиться с иском заявлением в хозяйственный суд.

Мероприятия стимулирования сбыта, направленные на повышение объема реализации существующим клиентам.

Для существующих потребителей определение круга мероприятий стимулирования сбыта имеет двоякий характер: с одной стороны, внедрение этих мероприятий существенно облегчается тем, что ООО «Игенче» в процессе своей предыдущей работы с данными клиентами сформировало свою репутацию. С другой стороны, в процессе работы точно известны потребности каждого клиента, что значительно затрудняет реализацию дополнительного объема продукции этим клиентам.

Тем не менее, нельзя игнорировать возможность стимулирования сбыта и для существующих клиентов.

Рассрочка платежа является мероприятием стимулирования сбыта и для существующих клиентов. При этом все результаты остаются такими же, как и для новых клиентов.

Все вышеупомянутые мероприятия способствуют одной и той же цели - реализации продукции. Внедрение каждого из рекомендуемых предложений по управлению сбытом имеет свои достоинства и недостатки, описанные выше. Для повышения эффективности деятельности ООО «Игенче» целесообразно будет остановиться на том из мероприятий, чьи достоинства принесут наибольший эффект как с экономической точки зрения, так и с точки зрения создания стратегических маркетинговых преимуществ. Очевидно, что таким мероприятием является использование смешанного канала распределения продукции при ее сбыте, так как помимо экономического эффекта, ориентированного на получение прибыли, ООО «Игенче» получает самое главное - нового клиента. К тому же, только это мероприятие дает стопроцентную гарантию реализации товара и получения денежных средств.

Необходимо остановить внимание на том, что полномочия по внедрению вышеперечисленных мероприятий и разработке новых целесообразно возложить на одного - двух сотрудников отдела сбыта, имеющих соответствующее образование.

На основе проведённого исследования были разработаны следующие рекомендации:

-при организации сбыта продукции необходимо провести исследования в области маркетинга - систематизировать данные о том, что предпочитают покупать потребители. Одним из наиболее подходящих способов для проведения такого рода исследований, с учетом того, что продажа товара производится через прилавок, является устный опрос и анкетирование. С помощью таких методов можно без существенных затрат выявить желания потребителей покупать товары того или иного производителя;

-особое внимание уделять качеству и внешнему виду продукции. С учетом того, что товары, попадаемые на прилавок магазина, проделывают длинный путь. Он подлежит многократной перегрузке и в связи с этим целостность упаковки приобретает дефекты, что отрицательно сказывается на ее внешнем виде и в последующем вызывает у потребителей неблагоприятное отношение о предприятии в целом. В этом случае, если сам товар не поврежден, а дефект имеет только упаковка, можно предложить предприятию самостоятельно упаковывать товар;

-для увеличения сбыта необходимо производить качественную подготовку рабочих;

-при формировании цены необходимо по возможности придерживаться стратегии неокруглённых цен. В каждой ассортиментной группе предприятий необходимо определить базовый товар, который удовлетворяет основные запросы потребителей;

-активизировать рекламу и иные методы продвижения товара и стимулирования сбыта.

Стихийный рынок обладает способностью аккумулировать товары, запастись их внутри рынка. Такая способность называется аккумулирующей способностью или емкостью рынка. Емкость рынка демонстрирует принципиально возможный объём сбыта продукции. Потенциальная емкость рынка определяется объёмом (в физических единицах и стоимостном выражении) продаваемой на нём продукции обычно в течение года [3, с.71].

К факторам, влияющим на емкость рынка, относятся:

- общая экономическая и политическая ситуация в стране, где реализуется продукция;

- национальное производство, к которому прибавляют объём импорта и вычитают объём экспорта продукции данной страной;

- национальный доход;

- уровень доходов населения;

- заработная плата;

- потребительские расходы.

Зная емкость рынка и тенденции её изменения, маркетинговая служба получает возможность оценить перспективность того или иного рынка для себя.

На основе анализа рассчитанных показателей емкости областей, а также с учётом тенденции к расширению доли рынка, занимаемой ООО «Игенче» можно сформировать бюджет продаж по областям, который является гибким.

Для того чтобы оценить, возможности и перспективы расширения доли рынка, занимаемой предприятием, необходимо оценить его потенциал.

При оценке рыночного потенциала регионов часто используют индикаторы покупательной способности. Цель при этом состоит в измерении привлекательности рынка по средневзвешенному значению трёх ключевых компонентов любого потенциала рынка, т.е.:

- количества потребляющих единиц;

- покупательной способности этих потребляющих единиц;

-готовности этих потребляющих единиц к расходам.

Необходимо тщательно изучить рынки сбыта продукции (потребности покупателей, стратегию местных производителей, остроту конкуренции), т.е. значительно увеличить затраты на маркетинг в этих регионах, чтобы разработать маркетинговую стратегию по расширению данных рынков сбыта.

В заключение следует отметить, что управление сбытом является важной составляющей деятельности предприятий. Это объясняется тем, что профессиональное решение вопросов сбыта призвано максимально удовлетворить потребности клиентов, создать дополнительные маркетинговые преимущества, увеличить объемы реализации, обеспечить рост прибыли не только в кратко-, но и в долгосрочном периоде, что позволит предприятию успешно функционировать в выбранной им сфере бизнеса.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Каждое предприятие в условиях рынка стремится производить те товары и услуги, которые дают наибольшую прибыль. Ее получение является условием экономического роста предприятия. В то же время в условиях рынка нет гарантии, что предприятие получит прибыль.

Это, прежде всего, зависит от того, насколько правильно предприятие определяет, адекватно спросу, перечень (ассортимент), количество и качество товаров, которые оно собирается производить, и методы их реализации, а так же от многих обстоятельств: правильного определения желаний покупателей и ориентации предприятия на их производство, уровня издержек производства, которые должны быть меньше, чем доходы, полученные от продажи своей продукции. Это требует от каждого предприятия определенной организации хозяйствования, проведения определенной экономической и производственной политики, поиска своего пути развития, своего маркетинга, своих форм хозяйствования и точного бухгалтерского учета.

Готовая продукция - это изделия и полуфабрикаты, полностью законченные обработкой, соответствующие действующим стандартам или утвержденным техническим условиям, принятые на склад или заказчиком.

Основными задачами бухгалтерского учета готовой продукции являются:

- правильный и своевременный учет наличия и движения готовой продукции на складах, холодильниках и других местах хранения продукции;
- контроль за выполнением планов по объему, ассортименту, качеству выпущенной продукции и обязательств по ее поставкам;
- контроль за сохранностью готовой продукции и соблюдением установленных лимитов;
- контроль за выполнением плана по реализации продукции и своевременностью оплаты за реализованную продукцию;

- выявление рентабельности всей продукции и ее отдельных видов.

Первая глава работы носит теоретический характер. В ней были введены и проанализированы основные теоретические понятия, связанные с учетом готовой продукции.

Готовая продукция, как правило, должна быть сдана на склад в подотчет материально ответственному лицу. Крупногабаритные изделия и продукция, которая не может быть сдана на склад по техническим причинам, принимаются представителем заказчика на месте изготовления, комплектации и сборки.

Планирование и учет готовой продукции ведут в натуральных, условно-натуральных и стоимостных показателях.

Условно-натуральные показатели используют для получения обобщенных данных об однородной продукции. Например, количество выработанной каустической соды выражается в тоннах условного веса, консервов – в условных банках и т.д.

Поступление из производства готовой продукции оформляется накладными, спецификациями, приемными актами и другими первичными и сводными документами.

Количественный учет готовой продукции по ее видам и местам хранения обычно осуществляется аналогично учету материальных запасов. В последнее время многие организации применяют бескарточный метод учета готовой продукции. При данном методе с помощью ЭВМ ежедневно составляют оборотные ведомости учета выпуска из производства и движения готовой продукции относительно складов и других мест хранения. Остатки готовой продукции периодически инвентаризируют.

Как и по материальным запасам, по готовой продукции составляют номенклатуру – ценник. Помимо ценника разрабатываются справочники продукции, в которых содержатся сведения об облагаемой и необлагаемой различными видами налогов продукции, о плательщиках и грузополучателях, среднеквартальной и среднегодовой себестоимости и др.

В настоящее время применяют следующие виды оценки готовой продукции:

- по фактической производственной себестоимости;
- по неполной (сокращенной) производственной себестоимости продукции, исчисляемой по фактическим затратам без общехозяйственных расходов;
- по оптовым ценам реализации;
- по плановой (нормативной) производственной себестоимости, также выступающей в качестве твердой учетной цены;
- по свободным отпускным ценам и тарифам, увеличенным на сумму налога на добавленную стоимость;
- по свободным рыночным ценам;

Реализация продукции осуществляется в соответствии с заключенными договорами или путем свободной продажи через розничную торговлю.

Для вывоза готовой продукции с территории организации представителям грузополучателя выдаются товарные пропуска на вывоз с территории предприятия товарно-материальных ценностей. Пропуска подписывают руководитель и главный бухгалтер организации или уполномоченные им лица. Пропуском могут служить копии товарно-транспортных накладных или фактур, на которых делаются специальные разрешительные надписи.

Если готовая продукция отпускается покупателю непосредственно со склада поставщика или другого места хранения готовой продукции, то получатель обязан предъявить доверенность на право получения груза.

Во второй главе проведен анализ хозяйственной деятельности действующего предприятия – ООО «Игенче», рассмотрена его организационная и производственная структура, основные принципы функционирования бухгалтерии предприятия, порядок учета готовой продукции.

Порядок синтетического учета реализации продукции зависит от выбранного метода учета реализации продукции. Организациям разрешается определять выручку от реализации продукции для целей налогообложения либо по моменту оплаты отгруженной продукции, выполненных работ и оказанных услуг, либо по моменту отгрузки продукции и предъявления платежных документов покупателю (заказчику) или транспортной организации.

В бухгалтерском учете продукция считается реализованной в момент ее отгрузки (в связи с переходом права собственности на продукцию к покупателю).

Учет наличия и движения готовой продукции осуществляется предприятием на активном счете 43 «Готовая продукция». Этот счет используется предприятиями отраслей материального производства. Готовые изделия, приобретаемые для комплектации или в качестве товаров для продажи, учитываются на счете 41 «Товары».

Бухгалтерский учет готовой продукции осуществляется с использованием счета 40 «Выпуск продукции (работ, услуг)».

Если выручка от продажи отгруженной продукции определенное время не может быть признана в бухгалтерском учете (например, при экспорте продукции), то до момента признания выручки эта продукция учитывается на счете 45 «Товары отгруженные».

Счет 44 «Расходы на продажу» предназначен для обобщения информации о расходах, связанных с продажей товаров, работ и услуг.

В ходе анализа учетной политики ООО «Игенче» обнаружена проблема, заключающаяся в отсутствии единой системы учета на предприятии.

В третьей главе на основании теоретических положений, рассмотренных в первой главе и данных второй главы, был произведен подробный анализ учета готовой продукции ООО «Игенче».

В ходе всестороннего анализа были обнаружены следующие основные проблемы:

-прирост показателей за счет экстенсивных факторов.

Предложены следующие пути их решения:

-увеличить инвестиции в основные фонды предприятия.

Приведенные меры способны увеличить прибыль и рентабельность предприятия и повысить эффективность его производственно-хозяйственной деятельности.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Нормативно-правовые документы

1. «Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая)» от 05.08.2000 № 117-ФЗ (ред. от 03.12.2016) // «Собрание законодательства РФ», 07.08.2000, № 32, ст. 3340.

2. «Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая)» от 26.01.1996 № 14-ФЗ (ред. от 30.11.2018) // «Собрание законодательства РФ», 29.01.1996, № 5, ст. 410.

3. Федеральный закон от 06.12.2011 № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете» // «Собрание законодательства РФ», 12.12.2011, № 50, ст. 7344.

4. Федеральный закон от 30.12.2008 № 307-ФЗ (ред. от 21.11.2017) «Об аудиторской деятельности» // «Собрание законодательства РФ», 05.01.2009, № 1, ст. 15.

2. Учебная литература коллектива авторов

1. Багдасарян Д.Г. Методика внутреннего аудита процесса выпуска и продажи готовой продукции // Учет и статистика. - 2016. - № 3. - С. 40 - 46.

2. Багдасарян Д.Г. Управленческий учет эффективности процесса выпуска и продажи готовой продукции // Аудит и финансовый анализ. - 2017. - № 1. - С. 180 - 182.

3. Богатко А.Н. «Основы экономического анализа хозяйствующего субъекта». – М.: Финансы и статистика, 2016 г.

4. Бочаров В.В. Финансовый анализ – СПб.: Питер, 2015. – (Серия «Краткий курс».)

5. Вещунова Н.Л., Фомина Л.Ф. Бухгалтерский учет на предприятиях различных форм собственности. — М.: «Проспект», 2015.

6. Врублевская Н.Д. Применение счета «Выпуск продукции» // Бухгалтерский учет. - 2016. - № 1. - С. 96 - 98.

7. Галкина Е.В. Аналитические процедуры в аудиторской деятельности // Аудитор. - 2016. - № 9. - С. 20 - 23.
8. Глинская О.С. Методы сбора аудиторских доказательств при аудите финансовых прогнозов // Аудит и финансовый анализ. - 2017. - № 5. - С. 266 - 272.
9. Горфинкель В.Я., Швандар В.А. «Экономика предприятия», учебное пособие. — М.: Изд-во «ЮНИТИ», 2014.
10. Егорова И.С. Особенности факторного анализа показателей эффективности деятельности экономического субъекта // Финансовый вестник. - 2017. - № 3. - С. 37 - 41.
11. Ефимова О. В. Как анализировать финансовое положение предприятия. – М.: ВЛАДОС, 2016.
12. Журнал «Бухгалтерский учет» № 14, 2015.
13. Журнал «Бухгалтерское приложение» № 46, ноябрь, 2015.
14. Захарьин В.Р. Бухгалтерский учет готовой продукции / «Консультант бухгалтера», № 8, 2015.
15. Камаев В.Д. «Экономическая теория», учебное пособие. — М.: Изд-во «Владос», 2002.
16. Касьянова Г.Ю. Главная книга бухгалтера. - М.: АБАК, 2017. - 864 с.
17. Кеворкова Ж.А., Сапожникова Н.Г., Савин А.А. План и корреспонденция счетов бухгалтерского учета. Более 10000 проводок. Практика применения Плана счетов. - М.: Проспект, 2016. - 592 с.
18. Кирьянова З.В. Теория бухгалтерского учета. — М.: Бухгалтерский учет, 2015.
19. Ковалева О.В., Платонов А.А. «Учитываем готовую продукцию»; «Главбух»; 2016 г.; № 23.
20. Козлова Е.П., Галанина Е.Н. Бухгалтерский учет в организациях. — М.: Финансы и статистика, 2017.

21. Колчина Н.В., Поляк Г.Б., Павлова Л.П. «Финансы предприятия», учебное пособие. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2016.
22. Кондаков Н.П. Бухгалтерский учет. М.: 2015. С.335.:
23. Кондраков Н.П. Бухгалтерский учет: Учебное пособие. – 4-е изд., перераб. и доп. — М.: ИНФРА–М, 2017. – (Серия «Высшее образование».)
24. Любушин Н.П., Лещева В.Б., Дьякова В.Г. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия: Учебное пособие для вузов / Под ред. проф. Н.П. Любушина. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2017.
25. Н.П. Кондраков Кондраков Н.П. Бухгалтерский учет: Учебное пособие.- М.: ИНФРА-М, 2016. - 592с
26. Новиков Д.Ю. Расходы организации: бухгалтерский и налоговый учет. - М.: Бератор-Пресс, 2016. - 240с..
27. Петров Е.П. Учет готовой продукции, ее отгрузки и реализации. М.: 2015. С. 7.
28. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия. Учебник. — М.: «Новое знание», 2016.
29. Хендриксен Э.С., Ван Бреда М.Ф. Теория бухгалтерского учета. Пер. с англ. / Под ред. Я.В. Соколова. — М.: Финансы и статистика, 2014.
30. Хонгрэн Т., Фостер Дж. Бухгалтерский учет: управленческий аспект. — М.: Банки и биржи, 2015.
31. Четыркин Е.М. Методы финансовых и коммерческих расчетов. — М.: Финансы, 2017.