

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Тольяттинский государственный университет»

Институт финансов, экономики и управления
(наименование института полностью)

Департамент бакалавриата (экономических и управленческих программ)
(наименование департамента)

38.03.01 «Экономика»
(код и наименование направления подготовки, специальности)

«Бухгалтерский учёт, анализ и аудит»
(направленность (профиль))

БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА

на тему «Бухгалтерский учет и анализ готовой продукции (на примере ООО
Опытно-экспериментальный завод «Триумф»)»

Студент

А.С. Тихонова

(И.О. Фамилия)

(личная подпись)

Руководитель

С.Е. Чинахова

(И.О. Фамилия)

(личная подпись)

Допустить к защите

Руководитель департамента, канд. экон. наук, С.Е. Васильева

(ученая степень, звание, И.О. Фамилия)

(личная подпись)

« »

_____ 20__ г.

Тольятти 2019



Росдистант

ВЫСШЕЕ ОБРАЗОВАНИЕ ДИСТАНЦИОННО

Аннотация

Актуальность и существенное значение данной темы открывается в том, что итоговым результатом деятельности какой-либо организации выступает выпуск готовой продукции, выполнение работ или предоставление услуг. В результате, стоимость готовой продукции, работ, услуг переходит из сферы производства в сферу обращения.

Предметом бакалаврской работы является организация и методология учета и анализа движения готовой продукции.

Цель работы: рассмотреть теоретические и практические аспекты учета и анализа готовой продукции и ее продажи.

В первой главе рассматриваются теоретические аспекты учета и анализа производства, отгрузки и продажи готовой продукции.

Во второй главе рассматривается учет выпуска и продажи готовой продукции ООО "Опытно-экспериментальный завод "Триумф".

В третьей главе проводится анализ производства и продажи готовой продукции предложены мероприятия по повышению эффективности финансово-хозяйственной деятельности ООО "Опытно-экспериментальный завод "Триумф", что и является практической значимостью работы.

Информационной базой послужили законодательные и нормативные акты, данные бухгалтерского учета и отчетности ООО ОЭЗ «Триумф», а именно: учетная политика, учетные регистры, показатели внутренней и внешней отчетности.

Содержание

Введение	4
1. Теоретические аспекты учета и анализа производства, отгрузки и продажи готовой продукции	7
1.1. Понятие и общие положения учета готовой продукции	7
1.2. Методика анализа объема производства и продажи готовой продукции	12
2. Учет выпуска и продажи готовой продукции ООО ОЭЗ "Триумф"	17
2.1. Техничко-экономическая характеристика ООО ОЭЗ "Триумф"	17
2.2. Организация учета выпуска и продажи готовой продукции на ООО ОЭЗ «Триумф»	21
3. Анализ производства и продажи готовой продукции	29
3.1. Анализ структуры выпущенной продукции и ритмичности производства	29
3.2. Рекомендации по улучшению деятельности ООО ОЭЗ «Триумф»	35
Заключение	37
Список используемой литературы	41
Приложения	45

Введение

В настоящее время организация учета выпуска готовой продукции и ее продажи - важный раздел бухгалтерского учета, поскольку от него зависят и финансовый результат организации, и налогообложение. Потому принятие в учетной политике нужного способа учета готовой продукции и ее продажи является важным вопросом. Актуальность и существенное значение данной темы открывается в том, что итоговым результатом деятельности какой-либо организации выступает выпуск готовой продукции, выполнение работ или предоставление услуг. В результате, стоимость готовой продукции, работ, услуг переходит из сферы производства в сферу обращения.

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 предназначенные для продажи.

Объектом бакалаврской работы является Общество с ограниченной ответственностью "Опытно-экспериментальный завод "Триумф", основным видом деятельности которого является производство сухих строительных смесей.

Главная задача ООО ОЭЗ «Триумф» обеспечить полное удовлетворение спроса населения товарами высокого качества. Увеличение темпов роста объемов выпускаемых товаров, совершенствование их качества прямым образом оказывают влияние на затраты, прибыль и рентабельность производства. Организация выпускает товары, соответствуя заключенным договорам, плановым заданиям по количеству и качеству. Уделяется

постоянное внимание увеличению объемов производимых товаров, расширения ассортимента и совершенствования качества, изучается спрос потребителей и рынка.

Отгрузка готовой продукции для ООО ОЭЗ «Триумф» выступает главным направлением деятельности предпринимателя, а также – это один из многочисленных этапов – получение прибыли. Следовательно аспекты верного распределения работы предприятия и организации бухгалтерского учета сбыта готовой продукции занимают первостепенное место для сбора и обработки информации, которая требуется для принятия верных управленческих решений.

Предметом бакалаврской работы является организация и методология учета и анализа движения готовой продукции.

Цель работы: рассмотреть теоретические и практические аспекты учета и анализа готовой продукции и ее продажи.

Для достижения цели необходимо решить следующие задачи:

- раскрыть теоретические аспекты учета готовой продукции: понятие, оценка и учет готовой продукции;
- дать краткую характеристику ООО ОЭЗ «Триумф»;
- рассмотреть методику учета и анализа выпуска и продажи готовой продукции на примере ООО ОЭЗ «Триумф»;
- провести анализ ассортимента, качества выпущенной продукции, ритмичности выпуска готовой продукции.

Информационной базой исследования является бухгалтерская (финансовая) отчетность Общество с ограниченной ответственностью "Опытно-экспериментальный завод "Триумф" и первичные документы за 2018 г.

Бакалаврская работа состоит из введения, трёх глав, заключения, списка использованных источников, приложений.

В первой главе рассмотрены теоретические аспекты бухгалтерского учета и анализ производства, выпуска, отгрузки и продажи готовой

продукции.

Во второй главе представлена краткая характеристика деятельности ООО ОЭЗ «Триумф», рассмотрен учет отгрузки и продажи готовой продукции ООО ОЭЗ «Триумф».

Третья глава посвящена анализу готовой продукции.

1. Теоретические аспекты учета и анализа производства, отгрузки и продажи готовой продукции

1.2. Понятие и общие положения учета готовой продукции

Основное назначение промышленного предприятия выражается в превращении сырья и материалов в готовую продукцию.

Рассмотрим такое понятие, как «товарная продукция». Если мы данное понятие будем рассматривать с позиции микроэкономического уровня, другими словами на уровне организации (производства), то товарную продукцию мы можем трактовать, как продукцию, которая предназначена для реализации ее за пределы производства. Готовая продукция занимает свое центральное место в составе товарной продукции (рис. 1).

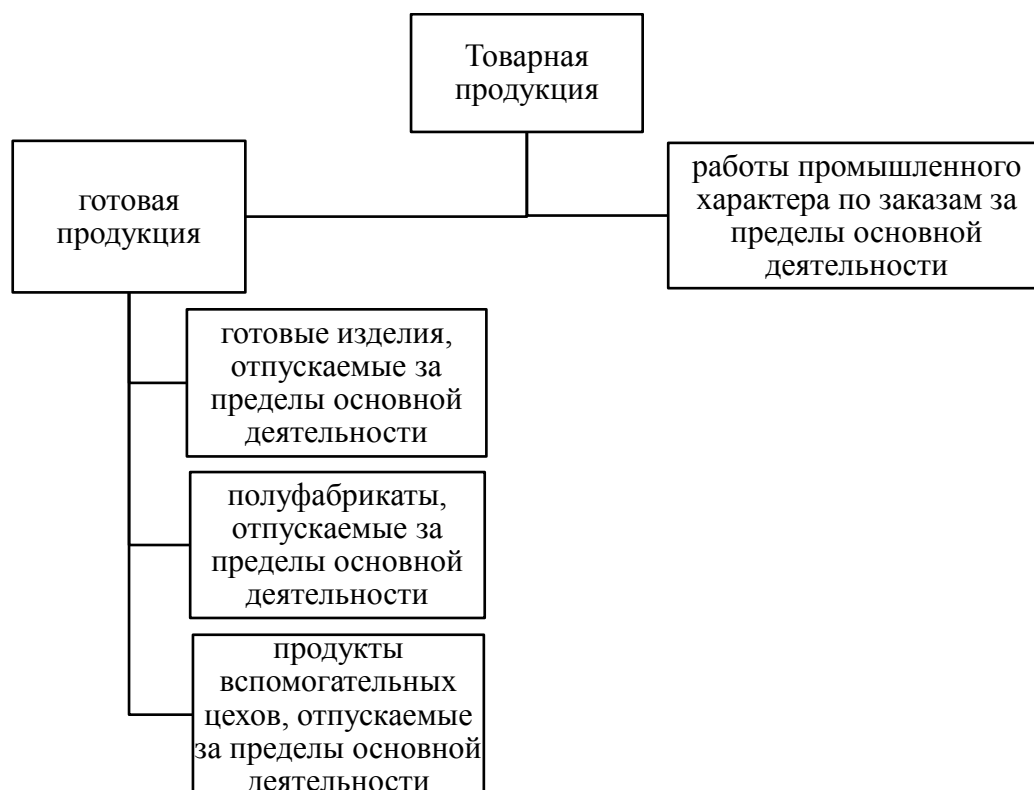


Рисунок 1 - Отличительные качества готовой продукции от товарной продукции

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 предназначенные для продажи.

Нормативное регулирование, определяющее методы организации бухгалтерского учета готовой продукции, имеет большое значение для верного ведения учета в данной области. Бухгалтерский учет готовой продукции регламентируется такими основными документами, как Приказ Минфина России от 28.12.2001 N 119н (ред. от 24.10.2016) "Об утверждении Методических указаний по бухгалтерскому учету материально-производственных запасов" (Зарегистрировано в Минюсте России 13.02.2002 N 3245), Приказ Минфина России от 29.07.1998 N 34н (ред. от 11.04.2018) "Об утверждении Положения по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации" (Зарегистрировано в Минюсте России 27.08.1998 N 1598), Приказ Минфина РФ от 31.10.2000 N 94н (ред. от 08.11.2010) "Об утверждении Плана счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций и Инструкции по его применению", Налоговый кодекс | Российской Федерации (НК РФ).

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).

Готовая продукция, как правило, должна сдаваться на склад готовой продукции. Исключение допускается для крупногабаритных изделий и иной продукции, сдача на склад которых затруднена по техническим причинам.

Они могут приниматься представителем покупателя (заказчика) на месте изготовления, комплектации или сборки либо отгружаться непосредственно с этих мест.

Организация учета готовой продукции должна обеспечить формирование информации о наличии и движении готовой продукции по местам хранения и материально ответственным лицам.

Учет готовой продукции осуществляется в количественных и стоимостных показателях. Количественный учет готовой продукции ведется в единицах измерения, принятых в данной организации, исходя из ее физических свойств (объем, вес, площадь, линейные единицы или поштучно).

Для организации учета количественных показателей однородной продукции могут применяться условно-натуральные измерители (например, консервы в условных банках, чугун в пересчете на передельный, отдельные виды продукции, исходя из их веса или объема полезного вещества, и т.д.).

Готовая продукция организации учитывается по наименованиям, с раздельным учетом по отличительным признакам (марки, артикулы, типоразмеры, модели, фасоны и т.д.). Кроме того, учет ведется по укрупненным группам продукции: изделия основного производства, товары народного потребления, изделия, изготовленные из отходов, запасные части и т.д.

Данные аналитического и синтетического учета готовой продукции должны обеспечивать получение необходимых данных для составления бухгалтерской отчетности.

Готовая продукция учитывается по фактическим затратам, связанным с ее изготовлением (по фактической производственной себестоимости).

При этом остатки готовой продукции на складе (иных местах хранения) на конец (начало) отчетного периода могут оцениваться в аналитическом и синтетическом бухгалтерском учете организации по фактической производственной себестоимости или по нормативной себестоимости, включающей затраты, связанные с использованием в процессе производства

основных средств, сырья, материалов, топлива, энергии, трудовых ресурсов и других затрат на производство продукции. Нормативная себестоимость остатков готовой продукции также может определяться по прямым статьям затрат.

При организации аналитического бухгалтерского учета готовой продукции не должно допускаться ведение учета только в количественном выражении, без соответствующей стоимостной оценки.

Разрешается в аналитическом бухгалтерском учете и местах хранения готовой продукции применять учетные цены.

В качестве учетных цен на готовую продукцию могут применяться:

- а) фактическая производственная себестоимость;
- б) нормативная себестоимость;
- в) договорные цены;
- г) другие виды цен.

Выбор конкретного варианта учетной цены принадлежит организации.

Применение варианта оценки готовой продукции по нормативной себестоимости целесообразно в отраслях с массовым и серийным характером производства и с большой номенклатурой готовой продукции. Положительными сторонами применения нормативной себестоимости в качестве учетной цены являются удобство при осуществлении оперативного учета движения готовой продукции, стабильность учетных цен и единство оценки при планировании и аналитическом учете.

Фактическая производственная себестоимость в качестве учетной цены продукции применяется, как правило, при единичном и мелкосерийном производствах, а также при выпуске массовой продукции небольшой номенклатуры.

Договорные цены в качестве учетных цен применяются преимущественно при стабильности таких цен.

Если учет готовой продукции ведется по нормативной себестоимости или по договорным ценам, то разница между фактической себестоимостью и

стоимостью готовой продукции по учетным ценам учитывается на счете "Готовая продукция" по отдельному субсчету "Отклонения фактической себестоимости готовой продукции от учетной стоимости". Отклонения на этом субсчете учитываются в разрезе номенклатуры, либо отдельных групп готовой продукции, либо по организации в целом. Превышение фактической себестоимости над учетной стоимостью отражается по дебету указанного субсчета и кредиту счетов учета затрат. Если фактическая себестоимость ниже учетной стоимости, то разница отражается сторнировочной записью.

Списание готовой продукции (при отгрузке, отпуске и т.д.) может производиться по учетной стоимости. Одновременно на счета учета продаж списываются отклонения, относящиеся к проданной готовой продукции (определяется пропорционально ее учетной стоимости). Отклонения, относящиеся к остаткам готовой продукции, остаются на счете "Готовая продукция" (субсчете "Отклонения фактической себестоимости готовой продукции от учетной стоимости").

Независимо от метода определения учетных цен, общая стоимость готовой продукции (учетная стоимость плюс отклонения) должна равняться фактической производственной себестоимости этой продукции.

В случаях перехода от одного вида учетной цены к другому, а также изменений величины учетных цен может производиться пересчет остатков готовой продукции к моменту изменения учетной цены с тем, чтобы вся готовая продукция по данной номенклатуре учитывалась по единой (новой) учетной цене. Указанный пересчет осуществляется не чаще одного раза в год по состоянию на 31 декабря отчетного года и в бухгалтерском учете отражается в следующем порядке:

- сумма увеличения учетной стоимости отражается по дебету субсчета "Готовая продукция по учетным ценам" к счету "Готовая продукция"; эта же сумма отражается сторнировочной записью по дебету субсчета "Отклонения фактической себестоимости готовой продукции от учетной стоимости";

- сумма уменьшения учетной стоимости отражается сторнировочной записью по дебету субсчета "Готовая продукция по учетным ценам" к счету "Готовая продукция"; эта же сумма отражается по дебету субсчета "Отклонения фактической себестоимости готовой продукции от учетной стоимости" обычной записью.

Пересчет учетной стоимости остатков готовой продукции в случаях и порядке, указанных в настоящем пункте, производится организацией самостоятельно. Пересчет учетной стоимости не должен приводить к изменению общей стоимости готовой продукции, т.е. сумм остатков по обоим субсчетам, вместе взятым.

Пересчет учетной стоимости остатков готовой продукции в связи с изменением учетных цен может не производиться. В этом случае каждая партия готовой продукции списывается по тем учетным ценам, по которым она была оприходована.

Пересчет учетной стоимости готовой продукции не квалифицируется как переоценка готовой продукции

1.2. Методика анализа объема производства и продажи готовой продукции

Объем производства и продажи продукции – это главные показатели, которые характеризуют деятельность производства. При оценке деятельности производства, анализ данных показателей имеет первостепенное значение. Цель анализа изготовления и продажи выпускаемых товаров заключается в определении самых действенных путей роста объема выпуска и продажи товаров, а также совершенствовании качества и расширении секторов сбыта.

Основными задачами анализа объема производства и продажи продукции на предприятиях являются:

- оценка динамики и степени выполнения плана производства и продажи продукции;
- определение влияния факторов на изменение объема и ассортимента продукции;
- оценка ритмичности производства;
- разработка мероприятий по использованию внутрихозяйственных резервов для повышения темпов роста продукции, улучшения ассортимента и качества.

При подготовке к анализу нужно подготовить такие информационные источники, как:

- бизнес-план;
- карточки складского учета;
- данные бухгалтерского учета;
- данные статистического учета.

Отметим, что товарная и валовая продукция являются первостепенными показателями объема выпуска товаров. Валовая продукция в текущих ценах - это валовая продукция по фактической себестоимости плюс финансовый результат (прибыль, убыток) от продажи продукции, товаров, работ и услуг, с учетом фактически полученных субсидий из бюджетов всех уровней. Если из валовой продукции вычесть внутризаводской оборот и выпуск товаров, относящийся к незавершенному производству, то получим показатель товарной продукции.

Проданная продукция - стоимость проданной продукции, отгруженной и оплаченной покупателями [42].

Анализ производства и продаж начинается с рассмотрения изменений данных, расчетов индексов роста и прироста. При проведении анализа происходит сравнение фактических или текущих данных с плановыми или же текущих данных с предыдущими (предшествующими) данными. Проводится сравнительный анализ, производится расчет процентных пунктов выполнения плана.

Продажа продукции – это звено, которое связывает звенья производителя и потребителя, т.к. спрос на выпускаемые товары диктует каков будет объем выпуска этих товаров и соответственно их реализация. Именно объем реализации проявляет итоговый финансовый результат производства, осуществление своих обязательств перед покупателями, степень охвата удовлетворенности потребностей рынка.

Анализ продажи продукции необходимо проводить ежемесячно, ежеквартально, один раз в полгода, ежегодно. При этом нужно произвести расчеты процентных пунктов выполнения плана, темпов роста и прироста, а также абсолютного отклонения от плана.

Проведение анализа выполнения плана изготовления и продаж товаров нужно для оценки качества составления плана, а также для проведения контроля исполнения планируемых результатов, т.е. для определения наличия способности предприятия реализовывать плановые задачи [28].

Важное значение при анализировании работы производства имеет изучение ритмичности изготовления товаров.

Ритмичностью можно обозначить в данном случае последовательное производство товаров, соответственно графику и запланированным объемом и ассортиментом.

При оценивании достижения плановых показателей по ритмичности следует изучить прямые и косвенные показатели.

Самым распространенным показателем является коэффициент ритмичности. Он определяется:

$$K_p = \frac{\sum \text{Плановый выпуск продукции за определенный период} - \text{Недовыполнение плана за определенный период}}{\sum \text{Плановый выпуск продукции за определенный период}} \quad (1)$$

Коэффициент вариации (K_B) можно определить разделив среднеквадратическое отклонение от плана за сутки определяется как

отношение среднеквадратического отклонения от планового задания на среднее значение анализируемого периода планового выпуска.

Для оценки ритмичности выпуска товаров можно рассчитать аритмичность, что выражается в сумме положительных и отрицательных отклонений в производстве товаров от плана за рассматриваемый период. Чем выше показатель аритмичности, тем менее ритмична деятельность производства [49].

К внутренним причинам аритмичности можно отнести:

- нестабильное финансовое положение производства;
- слабый уровень организации;
- неразработанность технологии и недостаточное обеспечение материально-техническими ресурсами;
- отсутствие должного планирования и контроля.

К внешним причинам отнесем такие причины, как:

- нерегулярная или нестабильная поставка сырья и материалов;
- недостаточное снабжение энергоресурсами не по вине производства и др.

Итогом анализа является разработка конкретных мероприятий по улучшению деятельности производства и устранению причин нестабильной работы.

Также важно проводить анализ выполнения плановых показателей по номенклатуре и ассортименту.

Номенклатура дел представляет собой систематизированный перечень наименований дел, заводимых в делопроизводстве организации, с указанием сроков их хранения, по установленной форме.

Ассортимент представляет собой перечень наименований выпускаемых товаров с указанием объема выпуска по каждому товару.

Оценка достижения плановых показателей по номенклатуре базируется на сравнении планового и фактического производства по товарам, включенным в номенклатуру.

Товары, производимые сверх плана или не включенные в плановые показатели, при анализе выполнения плана по ассортименту не рассматриваются. План по ассортименту можно считать выполненным при выполнении задания по всем видам продукции. К внешним причинам невыполнения плана по ассортименту можно отнести динамику конъюнктуры рынка, отсутствие спроса на отдельные товары, нестабильное производство по независимым от предприятия причинам, а к внутренним – слабую организацию управления производством и изношенное оборудование.

2. Учет выпуска и продажи готовой продукции ООО ОЭЗ "Триумф"

2.1. Техничко-экономическая характеристика ООО ОЭЗ "Триумф"

Полное наименование предприятия: Общество с ограниченной ответственностью "Опытно-экспериментальный завод "Триумф".
Сокращенное наименование предприятия: ООО ОЭЗ «Триумф».
Местонахождения: 461630, Оренбургская обл., г. Бугуруслан, Восточное шоссе, 6.

Целью деятельности ООО ОЭЗ «Триумф» является создание высокоэффективного производства, работающего на получение прибыли.

Предметом деятельности предприятия является: производственно-хозяйственная деятельность, направленная на удовлетворение общественных потребностей в продукции производственно-технического назначения; выполнения иных работ и оказания услуг, не противоречивших законодательству Российской Федерации.

Основной особенностью производства ООО ОЭЗ «Триумф» является полный производственный цикл, включающий в себя производство фракционного наполнителя (доломитового песка и муки). Применяемое оборудование позволяет получать наполнитель стабильно высокого качества, оптимально подходящий для использования в сухих строительных смесях.

«Общество» является коммерческой организацией.

Целью деятельности «Общества» является извлечение прибыли.

«Общество» осуществляет следующие основные виды деятельности:

- производство отдельных видов строительных материалов;
- оптовая и розничная торговля строительными материалами;
- производство и продажа продукции производственно-технического назначения, товаров народного потребления;
- услуги по прокату техники и др.

Генеральный директор управляет предприятием. Он контролирует отделы бухгалтерии, маркетинга, отдела производства и коммерческого отдела. Решает вопросы с финансами, вопросы, связанные с управлением и деятельностью организации, встречается с поставщиками

За организацию бухгалтерского учёта на данном предприятии, выполняемые хозяйственные операций ответственным является генеральный директор, в обязанности которого входит создание необходимых условий для правильного ведения бухучета, обеспечение выполнения всеми учетными работниками требований бухгалтера в части оформления и представления для учета документов и сведений. За формирование учётной политики по бухгалтерскому учёту, ведение бухгалтерского учёта, своевременное предоставление полной и достоверной бухгалтерской отчётности - главный бухгалтер. В обязанности бухгалтера входит загрузка выписок из банка по счетам. А также бухгалтер готовит платежные поручения и выгружает их в банк.

На рисунке 2 представлена организационная структура ООО ОЭЗ «Триумф».

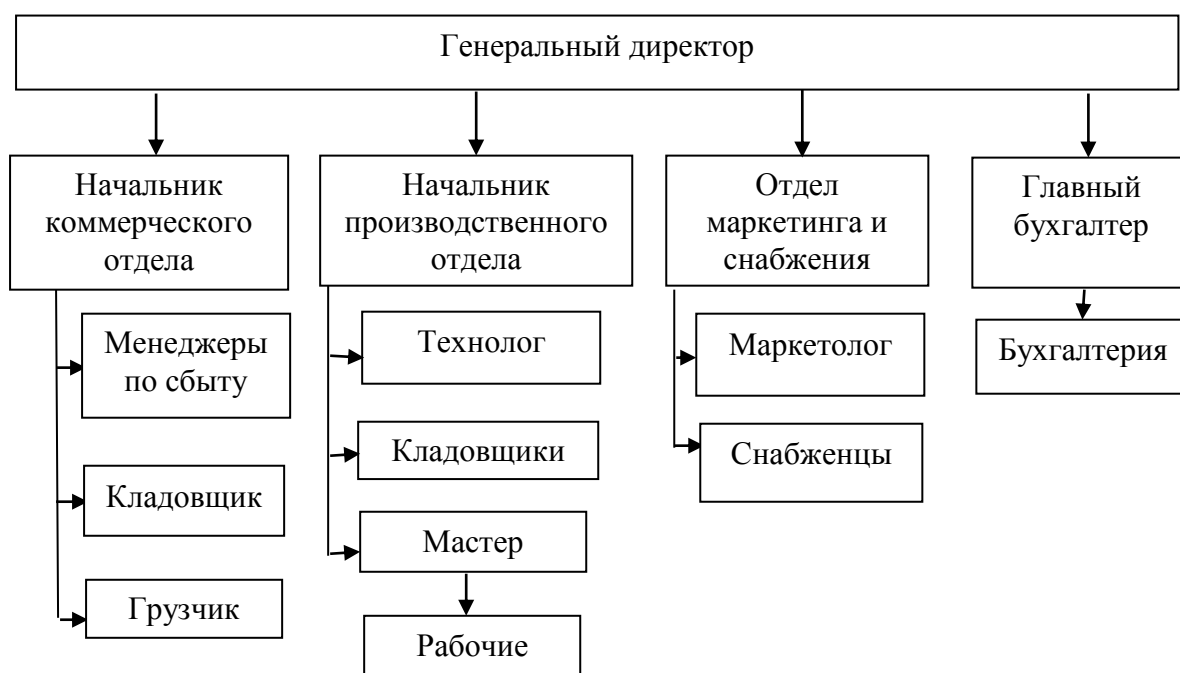


Рисунок 2 - Организационная структура ООО ОЭЗ «Триумф»

Бухгалтерский учет на предприятии автоматизирован. Используется программа «1С: Предприятие 8». При этом автоматизированы все участки учета.

Чтобы судить об эффективности работы предприятия, необходимо проанализировать основные технико-экономические показатели, взятые из бухгалтерской отчетности (бухгалтерского баланса и отчета о финансовых результатах (Приложения А, Б)), сопоставив их за ряд лет в динамике. Эти показатели включают в себя показатели, выраженные в стоимостном, натуральном выражениях, расчетные показатели, относительные и пр. Экономические показатели деятельности ООО ОЭЗ «Триумф» за 2017 - 2018 гг. приведены в таблице 1.

Таблица 1 - Основные экономические показатели ООО ОЭЗ «Триумф» за 2017 - 2018 гг.

Показатели	2017 г.	2018 г.	Изменение (+,-)	Темп роста, %
1. Выручка, тыс.руб.	10647	17923	+ 7276	168,34
2. Себестоимость продаж, тыс.руб.	(9563)	(8518)	- 1045	89,07
3.Управленческие и коммерческие расходы, тыс.руб.	(7146)	(13166)	+ 6020	184,24
4. Прибыль от продажи, тыс.руб.	(6062)	(3761)	+ 2301	62,04
5. Чистая прибыль, тыс.руб.	(6073)	19	+ 6092	-
6. Стоимость основных средств, тыс.руб.	3093	3116	+ 23	100,74
7. Стоимость активов, тыс.руб.	14711	12656	- 2055	86,03
8. Заемный капитал, тыс.руб.	41702	40012	- 1690	95,95
9. Численность ППП, чел.	45	50	+ 5	111,11
10.Производительность труда, тыс.руб. (1/9)	236,6	358,46	+ 121,86	151,5

Окончание таблицы 1

1	2	3	4	5
11. Фондоотдача, руб. (1/6)	3,44	5,75	+ 2,31	167,15
12. Оборачиваемость активов, раз (1/7)	0,72	1,46	+ 0,74	202,78
13. Рентабельность продаж, % (4/1*100%)	-	-	-	-
14. Затраты на рубль выручки от продажи, коп. (2/1*100 коп.)	89,82	47,53	- 42,29	52,92

В 2018 году наблюдается улучшение основных показателей предприятия. В 2018 году выручка увеличилась по сравнению с предыдущим периодом на 7276 тыс. руб. или ее темп роста составил 168,34%. В связи с ростом объема продаж рост себестоимости не произошел, ее темп роста составил 89,07%. Отметим, что темп роста выручки превышает темп роста себестоимости на 79,27% (168,34% - 89,07%). Данный момент является положительным для формирования финансового результата предприятия, это подтверждает и снижение затрат на рубль продукции на 42,29 коп.

Что касается основных средств, то они увеличились в отчетном периоде по сравнению с предыдущим незначительно на 23 тыс. руб. и составили 3116 тыс. руб. Их темп роста равен 100,74%.

Рассматривая эффективность использования основных средств, можно сказать, что она увеличилась не значительно, об этом свидетельствует рост фондоотдачи с 3,44 до 5,75 тыс. руб. Это произошло за счет того, что темпы роста выручки превышают темпы роста стоимости основных средств на 67,6% (168,34 - 100,74). В отчетном периоде отмечено увеличение коэффициента оборачиваемости активов на 0,74 раз, что свидетельствует об эффективном использовании имущества предприятия.

2.2. Организация учета выпуска и продажи готовой продукции на ООО ОЭЗ «Триумф»

Все операции по движению готовой продукции ООО ОЭЗ «Триумф» оформляются первичными учетными документами.

Готовая продукция поступает из производства на склад на основании накладной на передачу готовой продукции в места хранения, в которой производятся записи по каждому виду строительных материалов. Накладная подписывается материально ответственным лицом сдатчика и получателя и сдается в бухгалтерию для учета движения продукции. А так же на основании требование-накладной, которая применяется для учета движения материальных ценностей внутри организации между структурными подразделениями или материально ответственными лицами. Накладную в двух экземплярах составляет материально ответственное лицо производственного отдела, сдающего материальные ценности. Один экземпляр служит сдающему складу основанием для списания ценностей, а второй - принимающему складу для оприходования ценностей. Накладную подписывают материально ответственные лица, соответственно, сдатчика и получателя и сдают в бухгалтерию для учета движения материалов.

На территории ООО ОЭЗ «Триумф» расположено два склада по основным категориям производимой продукции: склад клея, склад штукатурки и ровнителя для горизонтальной поверхности (наливные полы). Учет готовой продукции на складах ведется по местам хранения и материально ответственным лицам. Готовая продукция учитывается по наименованиям, с отдельным учетом отличительных признаков.

Для учета движения и остатков готовой продукции на складе применяется журнал учета движения товаров на складе (форма № ТОРГ-18). Журнал ведется материально ответственным лицом по наименованиям, количеству и цене. Записи в журнал производятся на основании приходно-расходных документов.

Для учета товарно-материальных ценностей, сданных на хранение, применяется Журнал учета товарно-материальных ценностей, сданных на хранение (форма № МХ-2). Ведется материально ответственным лицом организации (кладовщиком) на основании данных документов о приеме товарно-материальных ценностей, сданных на хранение на склад.

Отпуск готовой продукции покупателям (заказчикам) осуществляется в ООО ОЭЗ «Триумф» на основании соответствующих первичных учетных документов-накладных. В качестве типовой формы накладной может использоваться форма N М-15 "Накладная на отпуск материалов на сторону" (утверждена Постановлением Государственного комитета Российской Федерации по статистике от 30 октября 1997 г. N 71а). Организации различных отраслей производства могут применять специализированные формы (модификации) накладных и других первичных учетных документов, оформляемых при отпуске готовой продукции. При этом указанные документы должны содержать обязательные реквизиты, предусмотренные Федеральным законом "О бухгалтерском учете". Кроме того, накладная должна содержать дополнительные показатели, такие как основные характеристики отгружаемой (отпускаемой) продукции (товара), в т.ч. код продукции (товара), сорт, размер, марку и т.д., наименование структурного подразделения организации, отпускающего готовую продукцию, наименование покупателя и основание для отпуска.

Основанием для оформления накладной на отпуск готовой продукции на складе является распоряжение генерального директора ООО ОЭЗ «Триумф» или заместителя генерального директора по производству, а также договор с покупателем (заказчиком).

Бухгалтерская служба совместно с другими подразделениями ООО ОЭЗ «Триумф» (отдел сбыта, служба охраны и т.п.) систематически осуществляет выверку данных об отпущенной со склада готовой продукции с данными об ее фактическом вывозе путем сопоставления данных соответствующих граф в журнале регистрации накладных на отпуск готовой

продукции с накладными.

На основании накладных на отпуск готовой продукции предприятие выписывает счета-фактуры установленной формы в двух экземплярах, первый из которых не позднее 10 дней с даты отгрузки продукции высылается (передается) покупателю, а второй остается у ООО ОЭЗ «Триумф» для отражения в книге продаж и начисления налога на добавленную стоимость, обязательно регистрируется в Журнале учета выставленных счетов – фактур (таблица 2).

Таблица 2 - Журнал учета выставленных счетов-фактур ООО ОЭЗ «Триумф»
за март 2019 года

Дата и № счета - фактуры	Наименование покупателя	Сумма счета – фактуры без НДС, руб.	Сумма НДС, руб.	Общая сумма с учетом НДС, тыс.руб.
1	2	3	4	5
04.03 №851	ООО «АЛПОЗИТ»	19491,53	3508,48	23000
07.03 №854	ООО «Конструктив»	5084,75	915,25	6000
10.03 №855	ООО «Мир плитки +»	30508,47	5491,53	36000
11.03 №856	ООО «Конструктив»	2237,29	402,71	2640
13.03 №857	ООО «АЛПОЗИТ»	4661,02	838,98	5500
17.03 №858	ООО «Конструктив»	11186,44	2013,56	13200
21.03 №859	ООО «Конструктив»	4067,80	732,20	4800
24.03 №860	ООО «АЛПОЗИТ»	11186,44	2013,56	13200
25.03 №861	ООО «Мир плитки +»	30508,47	5491,53	36000
28.03 №862	ООО Вымпел»	2796,61	503,39	3300
Итого		121728,81	21911,19	143640,00

Книга продаж ведется ООО ОЭЗ «Триумф» в целях регистрации выдаваемых счетов-фактур и сумм НДС по проданной продукции. На основании накладных на отпуск готовой продукции и иных аналогичных первичных учетных документов организация (как правило, отдел сбыта) выписывает счета-фактуры по установленной форме в двух экземплярах, первый из которых не позднее 10 дней с даты отгрузки продукции (товара) высылается (передается) покупателю, а второй остается у организации-поставщика для отражения в книге продаж и начисления налога на добавленную стоимость.

Когда происходит отгрузка продукции под аванс, в книге продаж

необходимо сделать обратную запись на сумму ранее оформленного НДС по этому авансу и затем оформить отгрузку продукции в установленном порядке.

Подписанные представителем транспортной организации товарно-транспортные (отгрузочные) документы подтверждают передачу ценностей транспортной организации и являются основанием для списания ценностей с баланса.

ООО ОЭЗ «Триумф» формирует расчеты с заказчиком за отгруженную продукцию, чаще всего, безналичным расчетом. При применении безналичных расчетов через банк, предприятие заполняет необходимые документы и платежные поручения.

При отгрузке (отпуске) готовой продукции определяются суммы, подлежащие оплате покупателем, оформляется и предъявляется ему к оплате расчетный документ.

Суммы, подлежащие оплате покупателем, ООО ОЭЗ «Триумф» учитывает по дебету счета учета расчетов, которые состоят из:

а) стоимости отгруженной (отпущенной) продукции по договорным (продажным) ценам (кредит счета продаж);

б) стоимости тары в случаях оплаты тары сверх договорной цены продукции, товара (кредит счета "Материалы", субсчет "Тара и тарные материалы");

в) расходов по транспортировке продукции до пункта, обусловленного договором, и погрузке ее в транспортные средства (без налога на добавленную стоимость), подлежащие оплате покупателем сверх договорной цены готовой продукции:

- выполненные собственными силами и транспортом поставщика (кредит счета учета продаж);

- выполненные специализированной автотранспортной организацией, железнодорожным транспортом, авиацией, речным и морским транспортом и другими организациями (без налога на добавленную стоимость) или

физическими лицами - с кредита счета учета расчетов;

г) налога на добавленную стоимость, акцизов, других налогов, установленных в соответствии с действующим законодательством (кредит счета учета продаж).

Одновременно с формированием дебиторской задолженности за покупателями относятся в дебет счета учета продаж:

а) фактическая производственная себестоимость отгруженной (отпущенной) готовой продукции (кредит счета "Готовая продукция");

б) налог на добавленную стоимость, акциз и другие налоги, установленные действующим законодательством;

в) расходы на продажу, подлежащие списанию на счет учета продаж согласно принятому в организации порядку распределения расходов на продажу (кредит счета "Расходы на продажу");

г) кредитовое или дебетовое сальдо по счету учета продаж относится на счета учета финансовых результатов.

Оплаченная покупателем сумма отражается по дебету счетов учета денежных средств, а при исполнении обязательств неденежными средствами - счетов расчетов с поставщиками и подрядчиками, в корреспонденции с кредитом счета учета расчетов.

При организации учета затрат на производство расходы, связанные с работой собственного транспорта организации (затраты транспортного цеха), учитываются, как правило, на счете учета вспомогательных производств. Часть этих расходов, связанная с выполнением работ по транспортировке готовой продукции, подлежащая оплате покупателями сверх цены готовой продукции, списывается с кредита счета учета вспомогательных производств в дебет счета расходов на продажу. Суммы, предъявленные к оплате, включая и величину налогов, причитающихся за оказанные транспортные услуги, проводятся по дебету счета учета расчетов в корреспонденции с кредитом счета учета продаж.

Затраты организации, связанные с транспортировкой готовой

продукции, не подлежащие оплате покупателем отдельно, учитываются по дебету счета "Расходы на продажу" с кредита счета учета вспомогательных производств.

Расходы по транспортировке готовой продукции, выполненные сторонними организациями и лицами, учитываются по дебету счета учета расчетов с кредита соответствующих счетов учета денежных средств или подотчетных сумм, включая уплаченные суммы налога на добавленную стоимость по ним. Расходы, подлежащие возмещению покупателями готовой продукции, списываются с указанного выше счета учета расчетов с отнесением в дебет счета расчетов с покупателями, включая величину налога на добавленную стоимость, причитающуюся (уплаченную) сторонней транспортной организацией. Эта сумма налога на добавленную стоимость предъявляется к оплате покупателю продукции.

Расходы по транспортировке готовой продукции, выполненные сторонними организациями, не подлежащие оплате покупателями продукции, списываются с кредита счета учета расчетов (по лицевому счету расчетов с транспортными организациями) в дебет счета "Расходы на продажу", а соответствующая сумма списывается в дебет счета "Налог на добавленную стоимость по выполненным работам и оказанным услугам".

Все хозяйственные операции, связанные с движением готовой продукции оформляются документами, которые относятся к первичным документам, соответственно которым ведется бухгалтерский учет. Кроме того, на предприятии существуют правила ведения документооборота и технология обработки учетной документации, утвержденные руководителем предприятия ООО ОЭЗ «Триумф».

Реализация готовой продукции относится к обычным видам деятельности ООО ОЭЗ «Триумф».

Счет 43 "Готовая продукция" предназначен для обобщения информации о наличии и движении готовой продукции.

Готовые изделия, приобретенные для комплектации (стоимость

которых не включается в себестоимость выпускаемой продукции организации) или в качестве товаров для продажи, учитываются на счете 41 "Товары". Стоимость выполненных работ и оказанных услуг на счете 43 "Готовая продукция" 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".

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.

В марте 2019 года ООО ОЭЗ «Триумф» в счет поставки готовой продукции по договору купли-продажи была получена от заказчика частичная предварительная оплата в сумме 236000 руб. В апреле 2019 года ООО ОЭЗ «Триумф», согласно договору, произвело отгрузку готовой продукции заказчику на сумму 295000 руб., включая НДС - 45000 руб.

Себестоимость отгруженной продукции составила 200000 руб. Расходы, связанные со сбытом продукции, составили 15000 руб. В апреле ООО ОЭЗ «Триумф» была получена от покупателя оставшаяся часть оплаты за отгруженную продукцию в сумме 59000 руб. (Приложение В).

Таким образом, в отдельных случаях, предусмотренных заключенными договорами, ООО ОЭЗ «Триумф» может получать от покупателей предварительную оплату, частичную оплату (аванс) под поставку готовой

продукции.

3. Анализ производства и продажи готовой продукции

3.1. Анализ структуры выпущенной продукции и ритмичности производства

Производственный план и отчетность ООО ОЭЗ «Триумф» содержат не только показатели, характеризующие общий объем выпуска товаров в стоимостном выражении, но и показатели номенклатуры и структуры выпуска и реализации продукции, оказывающие огромное влияние на итоги хозяйственной деятельности производства. При составлении ассортимента выпускаемых товаров, производству следует принять во внимание наличие спроса на выпускаемую продукцию, а также наличие необходимых ресурсов для производства. Заострить внимание при проведении анализа следует на достижении плановых показателей по выпуску готовой продукции, относящейся к новым товарам.

Достижение плановых показателей, т.е. выполнение бизнес-плана можно оценить, используя три следующих способа:

Первый - Способ наименьшего процента выполнения бизнес-плана по анализируемым номенклатурным позициям.

Второй - По удельному весу в общем количестве наименований продукции, по которым выполнен бизнес-план.

Третий - Способ среднего процента, что является отношением фактического выпуска продукции в пределах бизнес-плана к плановому выпуску продукции. Рассчитанный по данному способу показатель, отражает обобщенную характеристику динамики в ассортименте продукции [32].

Оценим выполнение бизнес-плана по ассортименту в натуральном выражении (таблица 3).

Таблица 3 - Анализ выполнения плана по ассортименту

Вид продукции	План, шт.	Факт, шт.	В счет заданного ассортимента, шт.	Недодано в счет заданного ассортимента, шт.	Выполнение плана, %
А	1	2	3	4	5
Плиточный клей САМИКС К-9 «экономичный»	4400	4370	4370	30	99,32
Монтажный клей САМИКС К-10	3900	3904	3900	-	100,1
Плиточный клей САМИКС К-11	1600	1705	1600	-	106,56
Плиточный клей САМИКС К-80 «плюс»	5800	5768	5768	32	99,45
Монтажный клей САМИКС К-19 «термоклей»	7400	7408	7400	-	100,11
Ровнитель для пола САМИКС S-30	9300	9298	9298	2	99,98
Штукатурка фасадная САМИКС Т-35 «высокопрочная»	2700	2711	2700	-	100,41
ИТОГО:	35100	35164	35036	64	100,18

Оценим выполнение бизнес-плана по ассортименту I-м способом: он составляет 99,32% в целом по предприятию. При этом следует иметь в виду, что применение этого способа правомерно в том случае, если изделие, по которому наблюдается наименьший процент выполнения плана, составляет подавляющий удельный вес в общем объеме выпуска продукции. На анализируемом предприятии (ООО ОЭЗ «Триумф») доля плиточного клея САМИКС К-9 «экономичный» составила 12,43% ($4370 / 35164 \times 100$). Поэтому применение этого способа не правомерно.

Оценим выполнение бизнес-плана по ассортименту II-м способом: $4 / 7 \times 100\% = 57,14\%$ - процент выполнения плана по ассортименту в целом по предприятию.

Оценим выполнение бизнес-плана по ассортименту III -м способом:
 $K_{ac} = 35036 / 35100 = 99,82\%$ или $K_{ac} = 35100 - 64 / 35100 = 99,82\%$.

План выпуска продукции по ассортименту выполнен в целом на

100,18%, но степень выполнения плана по отдельным видам продукции значительно различаются: по плиточному клею САМИКС К-9 план не довыполнен на 0,68%, по монтажному клею САМИКС К-10 – перевыполнен на 0,1%, а по плиточному клею САМИКС К-11 – на 6,56%, по плиточному клею САМИКС К-80 – не довыполнен на 0,55%, по монтажному клею САМИКС К-19 – перевыполнен на 0,11%, по ровнителю для пола САМИКС S-30 план не довыполнен на 0,02%, а по штукатурке фасадной САМИКС Т-35 перевыполнен на 0,18%. Выполнение плана по ассортименту всей продукции составило: по первому способу расчета 99,32%, по второму способу расчета – 57,14% и по третьему способу расчета – 99,82%.

Произведенные расчеты позволяют нам сделать вывод, что третий способ определения K_{ac} наиболее нам подходит, т.к. он наиболее точный, т.е. именно этот способ можно рекомендовать применять, анализируя ассортимент произведенной продукции.

На невыполнение плана по ассортименту влияют в данном случае, как внешние, так и внутренние причины. Если говорить о внешних причинах, то это состояние экономического рынка, динамика спроса на отдельные виды товаров, нестабильное использование производственных мощностей предприятия и др. Внутренние причины – это недостаточная организация производства, неверное планирование, нестабильность снабжения производства электроэнергией и другими ресурсами.

Увеличение объема выпуска и сбыта по одним видам товаров и уменьшение по другим влечет за собой изменение структуры, потому что удельный вес одного вида товара увеличивается, а другого снижается.

Динамика структуры объема выпуска и реализации продукции напрямую влияет на такие экономические показатели, как объем производства в стоимостной оценке, материалоемкость, себестоимость, прибыль и рентабельность. Если происходит увеличение удельного веса более дорогого вида товара, соответственно и объем его производства в стоимостном выражении увеличится, и наоборот.

Как влияет структура производства на уровень показателей, которые были рассмотрены нами выше, покажем, применив способ цепных постановок, абстрагируясь от всех факторов, кроме изменения структуры продукции (таблица 4).

Таблица 4 - Анализ структуры продукции

Вид продукции	План. цена ед., руб.	Объем продукции, шт.		Структура продукции, %		Выпуск продукции в плановых ценах, руб.			Изм. выпуска продукции за счет структуры, руб.
		Пл.	Ф.	Пл.	Ф.	Пл.	Фактически при плановой структуре	Ф.	
А	1	2	3	4	5	6 (1*2)	7 (итог 3*4*1)	8 (1*3)	9 (8-7)
Плиточный клей САМИКС К-9	119	4400	4370	12,54	12,43	523600	524738	520030	-4708
Монтажный клей САМИКС К-10	140	3900	3904	11,11	11,10	546000	546941	546560	-381
Плиточный клей САМИКС К-11	137	1600	1705	4,56	4,85	219200	219677	233585	13908
Плиточный клей САМИКС К-80 «плюс»	154	5800	5768	16,52	16,40	893200	894600	888272	-6328
Монтажный клей САМИКС К-19	295	7400	7408	21,08	21,07	2183000	218709	2185360	-1349
Ровнитель для пола САМИКС S-30	183	9300	9298	26,50	26,44	1701900	1705278	1701534	-3744
Штукатурка фасадная САМИКС Т-35	154	2700	2711	7,69	7,71	415800	416433	417494	1061
ИТОГО:	-	35100	35164	100	100	6482700	6494376	6492835	-1541

Общее увеличение объема продукции по сравнению с планом составило 10135 руб. (6492835 - 6482700). Однако в результате изменения структуры производства объем продукции в стоимостном выражении уменьшился на 1541 руб. (6492835 – 6494376). При сохранении плановой структуры объем продукции снизился бы на 11676 руб. (6494376 – 6482700) в результате невыполнения плана по производству плиточного клея САМИКС К-9, плиточного клея САМИКС К-80 и ровнителя для пола САМИКС S-30.

При условии, что план выпуска продукции был равномерно невыполнен на 1,0018% (35164 / 35100) по всем видам выпускаемых товаров, то объем выпуска по выбранным номенклатурным позициям в ценах плана составил бы 6492835 руб. При фактической структуре он выше на 1541 руб. Делаем вывод, что в данной выборке произошло увеличение общей доли более дорогого вида товара в общем его производстве.

В ООО ОЭЗ «Триумф» причинами невыполнения плана по ассортименту выступают, как правило, внешние, т.е. те, которые не зависят от него. Чаще всего, это резкие скачки цен на сырье и материалы, которое используется при производстве товара. За период с 2017 по 2018 гг. рост цен на данное сырье и материалы составил более 20%.

Совокупный спрос оказывает огромное влияние на выпускаемую продукцию. Спад выпуска отдельного вида продукции в ООО ОЭЗ «Триумф» конечно, оказывает влияние на невыполнение плана по данным категориям продукции.

Ритмичность – это равномерный выпуск продукции в соответствии с графиком в объеме и ассортименте, предусмотренных бизнес-планом.

Ритмичная работа является основным условием своевременного выпуска и продажи продукции. При отсутствии ритмичности происходит ухудшение всех экономических показателей. Снижается качество выпускаемых товаров, происходит увеличение объема незавершенного производства и сверхплановых остатков готовой продукции на складах, что

приводит к замедлению оборачиваемости капитала. Происходит невыполнение поставок по договорам, что влечет за собой штрафные санкции за нарушение сроков отгрузки продукции. Идет несвоевременное поступление выручки, что приводит к дефициту денежного потока. Происходит перерасход фонда заработной платы, так как в начале месяца рабочим производятся выплаты за простои, а в конце – за сверхурочные работы. Все это влечет за собой повышение себестоимости выпускаемой продукции, снижению суммы прибыли, ухудшению финансового состояния предприятия.

Проанализируем ритмичность выпуска продукции по кварталам за 2018 год в ООО ОЭЗ «Триумф» (таблица 5).

Таблица 5 - Анализ ритмичности

Квартал	Выпуск продукции, руб.		Выполнение плана, коэф.	Удельный вес продукции, %		Доля продукции, зачтенная в выполнении плана по ритмичности, %
	Бизнес-план	Факт		Бизнес-план	Факт	
I	1354620	1154670	0,85	23	19,6	19,6
II	1345080	1574790	1,17	22,8	26,7	22,8
III	1490000	1390000	0,93	25,3	23,5	23,5
IV	1701466	1779364	1,05	28,9	30,2	28,9
ИТОГО:	5891166	5898824	1,0013	100	100	94,8

Коэффициент ритмичности = 0,948 (94,8 / 100) или 94,8%.

Коэффициент ритмичности демонстрирует, сколько произведено товаров в плановые сроки. Чем ближе коэффициент ритмичности к единице, тем, ритмичнее работает предприятие.

Коэффициент вариации (K_B) можно определить, разделив среднеквадратическое отклонение от плана за сутки определяется как отношение среднеквадратического отклонения от планового задания на среднее значение анализируемого периода планового выпуска:

$$K_B = \frac{\sqrt{(1154,67-1354,62)^2 + 1574,79-1345,08^2 + 1390-1490^2 + (1779,36-1701,47)^2/4}}{1472,79} = 0,056$$

Коэффициент вариации равен 0,056. Это говорит об отклонении выпуска продукции по кварталам от графика в среднем на 5,6%.

Проведенный расчет показывает, что ООО ОЭЗ «Триумф» в отчетном году работало неритмично. Выпуск продукции в I и III квартале не выполнялся, и только во II и IV квартале за счет интенсивности труда и сверхурочных работ он значительно перевыполнялся.

Далее рассмотрим коэффициент аритмичности, который практически характеризует равномерность выполнения плана по продукции.

$$K_{\text{арм}} = 0,948 - 1 = - 0,052$$

Отсюда, ООО ОЭЗ «Триумф» не додало в установленные планом сроки продукции на сумму 3063406,32 руб. ($58911660 * 0,052$).

В заключение анализа следует установить причины неритмичной работы ООО ОЭЗ «Триумф». Они могут быть различного характера, но в основном сводятся к следующим: перебои в снабжении сырьем и материалами; недостатки в организации производства и труда; просчеты в оперативно-техническом планировании.

3.2. Рекомендации по улучшению деятельности ООО ОЭЗ «Триумф»

Проведенный анализ позволяет сделать выводы о том, что руководству ООО ОЭЗ «Триумф» следует обратить главное внимание на увеличение объемов реализуемой продукции, а чтобы объем увеличился нужно расширять ассортимент продаваемых сухих строительных смесей. Тем самым разработать мероприятия по снижению затрат на его производство. Политику предприятия направить на увеличение и улучшение использования чистой прибыли. Рыночные условия определили приоритетные направления ее использования. Развитие конкуренции вызывает необходимость расширения производства, его совершенствования, удовлетворения материальных и социальных потребностей работников.

В традиционном представлении важнейшими путями снижения затрат

является экономия всех видов ресурсов, потребляемых в производстве: трудовых и материальных. Снижения трудоемкости продукции, роста производительности.

Отметим, что основным недостатком бухгалтерского учета продаж продукции на данном предприятии можно считать то, что в бухгалтерском учете ООО ОЭЗ «Триумф» не отражен порядок аналитического учета доходов и расходов от продажи продукции в разрезе основных ее видов.

Поскольку аналитический учет по счету 90 «Продажи» имеет целью выявить эффективность продажи отдельных видов продукции, а также по формам продажи и иным параметрам. Эти сложные цели заставляют вести аналитический учет в нескольких направлениях: по направлениям продажи, по секторам рынка и т.п.

Также можно отнести к мероприятиям по совершенствованию учета готовой продукции такие общие рекомендации, как:

1. Обновление измерительного оборудования для более точного фиксирования остатков готовой продукции.
2. Четкое фиксирование на основании документов движение готовой продукции.
3. Проведение инвентаризации ежемесячно вместе с инвентаризацией незавершенного производства или хотя бы 1 раз в квартал. При инвентаризации готовая продукция заносится в описи по каждому отдельному наименованию с указанием вида, группы, количества и других необходимых данных (артикула, сорта и др.).
4. Полное отражение в учете выпущенной продукции.
5. Своевременное отражение в учете отгруженной и реализованной продукции.
6. Ведение аналитического учета готовой продукции по местам хранения и отдельным видам готовой продукции.

Заключение

Основной задачей промышленных предприятий является наиболее полное обеспечение спроса населения высококачественной продукцией. Темпы роста объема производства продукции, повышение ее качества непосредственно влияют на величину издержек, прибыль и рентабельность предприятия. Именно поэтому очень важно уделять особое внимание учету готовой продукции на предприятии, т.к. это основное звено любого предприятия.

Счет 43 "Готовая продукция" предназначен для обобщения информации о наличии и движении готовой продукции. Этот счет используется организациями, осуществляющими промышленную, сельскохозяйственную и иную производственную деятельность.

Готовые изделия, приобретенные для комплектации (стоимость которых не включается в себестоимость выпускаемой продукции организации) или в качестве товаров для продажи, учитываются на счете 41 "Товары". Стоимость выполненных работ и оказанных услуг на счете 43 "Готовая продукция" 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".

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.

Был проведен анализ готовой продукции ООО ОЭЗ «Триумф».

План выпуска продукции по ассортименту выполнен в целом на 100,18%, но степень выполнения плана по отдельным видам продукции значительно различаются: по плиточному клею САМИКС К-9 план не довыполнен на 0,68%, по монтажному клею САМИКС К-10 – перевыполнен на 0,1%, а по плиточному клею САМИКС К-11 – на 6,56%, по плиточному клею САМИКС К-80 – не довыполнен на 0,55%, по монтажному клею САМИКС К-19 – перевыполнен на 0,11%, по ровнителю для пола САМИКС S-30 план не довыполнен на 0,02%, а по штукатурке фасадной САМИКС Т-35 перевыполнен на 0,18%. Выполнение плана по ассортименту всей продукции составило: по первому способу расчета 99,32%, по второму способу расчета – 57,14% и по третьему способу расчета – 99,82%.

Общее увеличение объема продукции по сравнению с планом составило 10135 руб. (6492835 - 6482700). Однако в результате изменения структуры производства объем продукции в стоимостном выражении уменьшился на 1541 руб. (6492835 – 6494376). При сохранении плановой структуры объем продукции снизился бы на 11676 руб. (6494376 – 6482700) в результате невыполнения плана по производству плиточного клея САМИКС К-9, плиточного клея САМИКС К-80 и ровнителя для пола САМИКС S-30.

Если бы план производства был равномерно не довыполнен на 1,0018% (35164/35100) по всем видам продукции и не нарушилась запланированная структура, то объем производства по выбранным номенклатурным позициям в ценах плана составил бы 6492835 руб. При фактической структуре он выше на 1541 руб. Это значит, что в данной выборке увеличилась общая доля более дорогой продукции в общем ее выпуске.

В ООО «САМИКС» причины недовыполнения плана по ассортименту являются, в основном, внешними, т.е. независящими от него. Это в основном резкие скачки цен на основное сырье и материалы. За период с 2017 по 2018

гг. рост цен на данное сырье и материалы составил более 20%.

Проведенный анализ позволяет сделать выводы о том, что руководству ООО ОЭЗ «Триумф» следует обратить главное внимание на увеличение объемов реализуемой продукции, а чтобы объем увеличился нужно расширять ассортимент продаваемых сухих строительных смесей. Тем самым разработать мероприятия по снижению затрат на их изготовление. Политику предприятия направить на увеличение и улучшение использования чистой прибыли. Рыночные условия определили приоритетные направления ее использования. Развитие конкуренции вызывает необходимость расширения производства, его совершенствования, удовлетворения материальных и социальных потребностей работников.

Основная цель бакалаврской работы достигнута и поставленные задачи решены.

Список используемой литературы

1. Конституция Российской Федерации от 12.12.1993г. (в ред. от 30.12.2008г. № 6-ФКЗ, от 30.12.2008г. № 7-ФКЗ).
2. Гражданский Кодекс РФ: Часть первая от 30.11.1994 г. № 51-ФЗ (в ред. от 06.12.2011 № 405-ФЗ).
3. Гражданский Кодекс РФ: Часть вторая от 26.01.1996 г. № 14-ФЗ (в ред. от 30.11.2011 № 363-ФЗ).
4. Налоговый кодекс РФ: Часть первая от 31.07.1998 г. № 146-ФЗ (в ред. от 03.12.2011 № 392-ФЗ).
5. Налоговый кодекс РФ: Часть вторая от 05.08.2000 г. № 117 - ФЗ (в ред. от 06.12.2011 № 405-ФЗ, от 07.12.2011 № 417-ФЗ).
6. Федеральный закон от 06.12.2011 N 402-ФЗ (ред. от 29.07.2018) "О бухгалтерском учете"
7. Приказ Минфина России от 29.07.1998 N 34н (ред. от 11.04.2018) "Об утверждении Положения по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации" (Зарегистрировано в Минюсте России 27.08.1998 N 1598)
8. Приказ Министерства Финансов РФ «Об утверждении Плана счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций и Инструкции по его применению» от 31.10.2000 г. № 94н (в ред. от 16.12.2010г. № 174н).
9. Приказ Министерства Финансов РФ «Об утверждении положения по бухгалтерскому учету «Учет МПЗ» (ПБУ 5/01) от 09.06.2001г. № 44н (в ред. от 25.10.2010г. № 132н).
10. Приказ Минфина России от 28.12.2001 N 119н (ред. от 24.10.2016) "Об утверждении Методических указаний по бухгалтерскому учету материально-производственных запасов" (Зарегистрировано в Минюсте России 13.02.2002 N 3245)

11. Приказ Министерства Финансов РФ «Об утверждении методических указаний по инвентаризации имущества и финансовых обязательств» от 13.06.1995г. № 49 (в ред. от 08.11.2010г. № 142н).

12. Приказ Министерства Финансов РФ «Об утверждении методических указаний по бухгалтерскому учету специального инструмента, специальных приспособлений, специального оборудования и специальной одежды» от 26.12.2002г. №135н (в ред. от 24.12.2010 N 186н).

13. Постановление от 23.09.2002г. № 696 «Об утверждении федеральных правил (стандартов) аудиторской деятельности» (в ред. от 22.12.2011 №1095).

14. Постановление Госкомстата РФ «Об утверждении унифицированных форм первичной учетной документации по учету материалов» от 30.10.1997г. № 71а (в ред. от 21.01.2003 N 7).

15. Постановление Правительства Российской Федерации от 12.11.2002г. №814 «О порядке утверждения норм естественной убыли при хранении и транспортировке материально–производственных запасов» (в ред. от 10.03.2009 N 219).

16. Берг О.Н. Все о расходах организации: универсальный практический справочник / О.Н.Берг - 3-е изд., перераб. и доп. - М.:«ГроссМедиа»: РОСБУХ, 2011.- 386с.

17. Бородина В.В., Родионова Н.П. Теория бухгалтерского учета: учеб. пособие / В.В.Бородина, Н.П.Родионова. - М.: ИД «Форум»: ИНФРА-М, 2010. - 128с.

18. Горбулин В.Д. Учет материалов: учеб. пособие / В.Д. Горбулин - М.: «ГроссМедиа», 2009.- 83с.

19. Гусева Т.М., Шеина Т.Н. Самоучитель по бухгалтерскому учету: учеб. пособие / Т.М.Гусева, Т.Н.Шейна. - 2-е изд.- М.: Проспект, 2009.- 464с.

20. Ерофеева В.А., Пискунов В.А., Бирюкова Т.А. Аудит: учеб. пособие /В.А.Ерофеева. -2-е изд. перераб. и дополн. - М.: Издательство Юрайт, 2010г.- 638с.

- 21.Ерофеева В.А., Тимофеева О.В. Бухгалтерский учет: конспект лекций / В.А. Ерофеева. - М.: Юрайт-Издат, 2009. - 192с.
- 22.Ефремова Т.М. Бухгалтерский учет в схемах и таблицах: учеб. пособие / Т.М. Ефремова, Т.А. Кольцова, О.А. Кузьменко. - М.:КНОРУС, 2010.- 184с.
- 23.Каморджанова Н.А., Карташов И.В. Бухгалтерский учет: учеб. пособие / Н.А.Каморджанова, И.В. Карташов. - 6-е изд. (Серия «Краткий курс») - СПб.: Питер, 2009.- 320с.
- 24.Климентьева С.В. Бухгалтерский учет: учеб. пособие /С.В.Климентьева. – Самара: «Самарский университет», 2009. - 265с.
- 25.Колесникова Т.В. Расходы организации: налоговый практикум. - "Гросс-Медиа": РОСБУХ, 2010.- 385с.
- 26.Кожин В.Я. 14100 Типовых бухгалтерских проводок: части 1 и 2 / В.Я. Кожин - Система ГАРАНТ, 2010.- 1045с.
- 27.Кружкова И.И. Бухгалтерский учет. Курс лекций: учеб. пособие / И.И. Кружкова. - Орел: Изд-во: Орел ГАУ, 2011. - 220с.
- 28.Крюков А.В. Бухгалтерский учет с нуля: учебник / А.В. Крюков. - М.: Эксмо, 2010. - 368с. (Серия "Бухучет для начинающих")
- 29.Кувшинов М.С. Бухгалтерский учет. Экспресс-курс: учеб. пособие / М.С.Кувшинов.- М.:КНОРУС, 2009.- 436 с.
- 30.Ланина И.Б. Первичные документы в бухгалтерском и налоговом учете: полное руководство бухгалтера / И.Б. Ланина - М.: Рид Групп, 2011. - 414с.
- 31.Любушин Н.П. Экономический анализ: учебник / Н.П. Любушин - 3-е изд., перераб. и доп. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2011. - 574с.
- 32.Мещерякова В.И. Годовой отчет – 2011: настольная книга главного бухгалтера /под общей редакцией В.И.Мещерякова - М.: Эксмо, 2011.- 704с.
- 33.Нестеров Г.Г. Налоговый учет: учебник / Г.Г.Нестеров, Терзиди А.В. - 2-е изд., перераб. и доп.- М.: Рид Групп, 2011.- 304с.

34. Никитенко Н.Н. Бухгалтерский (финансовый) учёт: учебник / Н.Н. Никитенко. - Хабаровск: РИЦ ХГАЭП, 2010. - 316 с.

35. Одинцов В.А. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учеб. пособие / В.А. Одинцов. - М.: Издательский центр «Академия», 2008. - 256с.

36. Пятов М.Л., Смирнова И.А. Запасы как бухгалтерская категория в соответствии с МСФО и определение их себестоимости // Журн. "БУХ.1С". - № 7 - 2009.

37. Шеремет А.Д. Теория экономического анализа: учебник / А.Д. Шеремет. - 3-е изд. доп. - М.: ИНФРА-М, 2011. - 352с.

38. Штурмина О.С. Международные стандарты учета и финансовой отчетности: учебное пособие / О.С. Штурмина. - Ульяновск: УлГТУ, 2010. - 247с.

39. Черемисина С.В., Тюленева Н.А., Земцов А.А. Бухгалтерский и налоговый учет: учебное пособие / С.В. Черемисина. - Томск: Издательство «Ветер», 2010. - 672с.

40. Справочно-правовая система Консультант Плюс.

Бухгалтерский баланс
на 31 декабря 2018 г.

Организация ООО ОЭЗ «Триумф» по ОКПО
Идентификационный номер налогоплательщика _____ ИНН
Вид экономической деятельности Производство функционального наполнителя по ОКВЭД
Организационно-правовая форма/форма собственности ООО по ОКОПФ/ОКФС
Единица измерения: тыс. руб. (млн. руб.) по ОКЕИ

Коды		
0710001		
31	12	2018
43860397		
6320011475/632001001		
26.40		
67	16	
384		

Местонахождение (адрес) РФ, 461630, Оренбургская обл., г. Бугуруслан, Восточное шоссе, 6

Пояснение	Наименование показателя	Код	На 31 декабря	На 31 декабря	На 31 декабря
			20 <u>18</u> г.	20 <u>17</u> г.	20 <u>16</u> г.
	АКТИВ				
	I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ				
	Нематериальные активы	1110	21	26	32
	Результаты исследований и разработок	1120	-	-	-
	Основные средства	1130	3116	3093	5919
	Доходные вложения в материальные ценности	1140	-	-	-
	Финансовые вложения	1150	-	-	-
	Отложенные налоговые активы	1160	6818	6818	6818
	Прочие внеоборотные активы	1170	-	-	764
	Итого по разделу I	1100	9955	9937	13533
	II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ				
	Запасы	1210	1130	1129	526
	Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	1220	137	12	137
	Дебиторская задолженность	1230	1010	3549	2308
	Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	1240	-	-	-
	Денежные средства и денежные эквиваленты	1250	68	84	6
	Прочие оборотные активы	1260	356	-	-
	Итого по разделу II	1200	2701	4774	2977
	БАЛАНС	1600	12656	14711	16510

Продолжение приложения А

Пояснения	Наименование показателя	Код	На 31 декабря	На 31 декабря	На 31 декабря
			20 <u>18</u> г.	20 <u>17</u> г.	20 <u>16</u> г.
	ПАССИВ				
	III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ				
	Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	1310	49402	49402	49402
	Собственные акции, выкупленные у акционеров	1320	(-)	(-)	(-)
	Переоценка внеоборотных активов	1340	-	-	-
	Добавочный капитал (без переоценки)	1350	-	-	-
	Резервный капитал	1360	-	-	-
	Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	1370	(76758)	(76393)	(71342)
	Итого по разделу III	1300	(27356)	(26991)	(21940)
	IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА				
	Заемные средства	1410	-	-	-
	Отложенные налоговые обязательства	1420	-	-	-
	Оценочные обязательства	1430	-	-	-
	Прочие обязательства	1450	-	-	-
	Итого по разделу IV	1400	-	-	-
	V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА				
	Заемные средства	1510	38704	38793	34004
	Кредиторская задолженность	1520	1255	2909	4446
	Доходы будущих периодов	1530	-	-	-
	Оценочные обязательства	1540	-	-	-
	Прочие обязательства	1550	-	-	-
	Итого по разделу V	1500	40012	41702	38450
	БАЛАНС	1700	12656	14711	16510

Отчет о финансовых результатах
за период с 1 Января по 31 Декабря 2018 г.

Организация <u>ООО ОЭЗ «Триумф»</u>	по ОКПО	Коды		
Идентификационный номер налогоплательщика	ИДН	0710002		
Вид экономической деятельности <u>Производство функционального наполнителя</u>	по ОКВЭД	2018	12	31
Организационно-правовая форма/форма собственности <u>ООО</u>	по ОКОПФ/ОКФС	43860397		
Единица измерения: тыс. руб.	по ОК	6320011475/632001001		
		26.40		
		67	16	
		384		

Показатель		За отчетный период	За аналогичный период предыдущего года
наименование	код		
1	2	3	4
Доходы и расходы по обычным видам деятельности			
Выручка(нетто) от продажи товаров, продукции, работ, услуг (за минусом налога на добавленную стоимость, акцизов и аналогичных обязательных платежей)	010	17923	10647
Себестоимость продаж	020	(8518)	(9563)
Валовая прибыль (убыток)	029	9405	1084
Коммерческие расходы	030	(12114)	(5999)
Управленческие расходы	040	(1052)	(1147)
Прибыль (убыток) от продаж	050	(3761)	(6062)
Прочие доходы и расходы			
Проценты к получению	060	-	-
Проценты к уплате	070	(-)	(-)
Доходы от участия в других организациях	080	-	-
Прочие доходы	090	7936	-
Прочие расходы	100	(4132)	(-)
Прибыль (убыток) до налогообложения	140	43	(6062)
Отложенные налоговые активы	141	-	-
Отложенные налоговые обязательства	142	-	-
Текущий налог на прибыль	150	(16)	(-)
Налоговые санкции	180	(-)	(-)
Чистая прибыль (убыток) отчетного периода	190	19	(6073)
СПРАВОЧНО:			
Постоянные налоговые обязательства (активы)	200	-	-
Базовая прибыль (убыток) на акцию	201	-	-
Разводненная прибыль (убыток) на акцию	202	-	-

Операции, отражаемые в учете ООО ОЭЗ «Триумф» при получении
предварительной оплаты

№ п/п	Содержание хозяйственных операций	Корреспондирующие счета		Сумма, руб.
		Дебет	Кредит	
Операции, отражаемые в учете в марте текущего года				
1	Получена частичная предварительная оплата (аванс) от покупателя продукции	51	62.2	236 000
2	Начислен НДС от суммы полученной предварительной оплаты (236 000 руб. x 18%: 118% = 36 000 руб.)	62.2	68.1	36 000
3	Перечислен в бюджет НДС	68.1	51	36 000
№ п/п	Содержание хозяйственных операций	Корреспондирующие счета		Сумма, руб.
		Дебет	Кредит	
Операции, отражаемые в учете в апреле текущего года				
4	Отражена продажная стоимость отгруженной продукции согласно расчетным документам (включая НДС)	62.1	90.1	295 000
5	Отражена сумма НДС, предъявленная покупателю продукции (295 000 руб. x 18%: 118% = 45 000 руб.)	90.3	68.1	45 000
6	Списана фактическая себестоимость отгруженной продукции	90.2	43.1	200 000
7	Списаны расходы на продажу	90.2	44	15 000
8	Отражен финансовый результат (прибыль) от продажи продукции	90.9	99	35 000
9	Отражен зачет предоплаты продукции (аванса), полученной от покупателя	62.2	62.1	236 000
10	Предъявлен к вычету НДС, ранее начисленный от суммы полученной предоплаты и уплаченный в бюджет	68.1	62.2	36 000
11	Получена недостающая часть оплаты за проданную продукцию	51	62	59 000
12	Начислен налог на прибыль за отчетный месяц (35 000 руб. x 20%: 100% = 7 000 руб.)	99	68.2	7 000
13	Перечислен в бюджет НДС за отчетный месяц (45 000 руб.— 36 000 руб. = 9 000 руб.)	68.1	51	9 000
14	Перечислен в бюджет налог на прибыль за отчетный месяц	68.2	51	7 000