

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)

38.03.01 Экономика
(код и наименование направления подготовки, специальности)

Бухгалтерский учёт, анализ и аудит
(направленность (профиль)/специализация)

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА (БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА)

на тему Бухгалтерский учет и анализ продаж

Студент

Ю.А.Васильева

(И.О. Фамилия)

(личная подпись)

Руководитель

канд. экон. наук, доцент М.В.Боровицкая

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

Тольятти 2022

Аннотация

Бакалаврскую работу выполнил: Ю.А. Васильева

Тема работы: Бухгалтерский учет и анализ продаж

Научный руководитель: канд.экон.наук, доцент, доцент; Боровицкая М.В.

Главной целью бакалаврской работы является бухгалтерский учет и анализ продаж ООО «Ветеран», выявление резервов роста продаж.

Объект исследования ООО «Ветеран»

Предмет исследования бакалаврской работы – бухгалтерский учет и анализ продаж.

Краткие выводы по бакалаврской работе: в первом разделе бакалаврской работы раскрывается сущность и нормативная база учета продаж и себестоимости товаров.

Второй раздел бакалаврской работы носит практический характер и посвящена изучению методики бухгалтерского учета продаж товаров и продукции в ООО «Ветеран».

В третьем разделе проведен аудит и анализ продаж и себестоимости товаров и даны рекомендации по снижению себестоимости товаров.

Структура и объем работы. Бакалаврская работа состоит из содержания, введения, трех разделов, заключения, списка используемой литературы из 30 источников. Общий объем работы без приложений – 51 страниц машинописного текста, в том числе таблиц – 12, рисунков -2.

Содержание

Введение.....	4
1 Теоретические основы бухгалтерского учета и анализа продаж.....	6
1.1. Сущность и нормативная база учета продаж.....	6
1.2 Теоретические основы анализа объемов производства и продаж.....	12
2 Бухгалтерский учет продажи продукции и товаров на примере ООО «Ветеран».....	15
2.1 Техничко-экономическая характеристика ООО «Ветеран».....	15
2.2 Бухгалтерский учет продаж товаров в ООО «Ветеран».....	27
3 Рекомендации по увеличению объема продаж на основе проведенного анализа.....	33
3.1 Анализ основных показателей продаж в ООО «Ветеран».....	33
3.2 Рекомендации по увеличению объема продаж через снижение себестоимости продукции.....	42
Список используемой литературы.....	49
Приложение А Отчет о финансовых результатах 2020г-2021г.....	52
Приложение Б Бухгалтерский баланс 2019г-2021г.....	53

Введение

В условиях перехода России к рыночной экономике у предприятий возрастает необходимость активнее использовать бухгалтерский учет, чтобы контролировать и совершенствовать свою работу.

Продажа товаров является важнейшим экономическим показателем работы, определяющим эффективность, целесообразность хозяйственной деятельности организации.

Процесс продажи завершает кругооборот хозяйственных средств предприятия, что позволяет ему выполнять обязательства перед государственным бюджетом, банком по ссудам, рабочими и служащими, поставщиками и возмещать производственные затраты.

Кроме того, от объема продажи товаров зависит и величина прибыли предприятия – одного из важнейших показателей его деятельности.

Систематическое увеличение продаж – одно из основных условий повышения эффективности любого производства. Она оказывает непосредственное влияние на величину прибыли, уровень рентабельности, а также на общегосударственный денежный фонд - бюджет.

Составной частью и одним из новых видов экономического контроля является независимый контроль - аудит. Независимый контроль, или аудит, осуществляется аудиторами, аудиторскими организациями на независимой договорной основе за счет проверяемого экономического субъекта.

Анализ продаж дает возможность контролировать расходы, не будут ли они чрезмерными, подскажет, на каком уровне установить цены, как применять сведения о затратах на ближнюю и дальнюю перспективу, как регулировать и контролировать расходы, как спланировать реальный уровень прибыли.

Вышеизложенные аргументы свидетельствуют, что проблема учета, анализа продаж является актуальной и важной для каждого предприятия, что и обусловило выбор темы настоящей бакалаврской работы.

Целью бакалаврской работы является изучение методики учета, аудита и

анализа продаж и себестоимости товаров.

Для реализации цели нами поставлены следующие задачи:

- рассмотреть сущность и нормативную базу учета продаж и себестоимости товаров,
- изучить методику бухгалтерского учета продажи товаров;
- рассмотреть формирование себестоимости товаров;
- провести аудит продаж и себестоимости товаров;
- провести анализ основных показателей продаж и себестоимости;
- дать рекомендации по снижению себестоимости товаров.

Объектом исследования бакалаврской работы является ООО «Ветеран».

Предмет исследования – учет, аудит и анализ продаж и себестоимости товаров.

В первом разделе бакалаврской работы раскрывается сущность и нормативная база учета продаж и себестоимости товаров.

Второй раздел бакалаврской работы носит практический характер и посвящена изучению методики бухгалтерского учета продаж товаров и формированию себестоимости товаров в ООО «Ветеран».

В третьем разделе проведен анализ продаж и себестоимости товаров и даны рекомендации по снижению себестоимости товаров.

В заключении подводится общий итог всей проделанной работы

1 Теоретические основы бухгалтерского учета и анализа продаж

1.1. Сущность и нормативная база учета продаж

Учет продаж товаров регламентируется следующими нормативно-правовыми документами:

Гражданский кодекс Российской Федерации – регулирует правовые отношения по сделкам купли-продажи товаров, по их безвозмездной передаче и другим;

Налоговый Кодекс Российской Федерации и принятые в соответствии с ним федеральные законы о налогах и сборах регулируют властные отношения по установлению, введению и взиманию налогов и сборов в Российской Федерации, а также отношения, возникающие в процессе осуществления налогового контроля. Налоговый кодекс РФ регулирует порядок определения доходов и расходов для целей налогообложения;

Бухгалтерский учет осуществляется в соответствии со следующими документами:

Федеральный Закон «О бухгалтерском учете» от 06.12.2021г. № 402-ФЗ [5],

Положение по бухгалтерскому учету «Учетная политика организации» ПБУ 1/2008, утвержденное Приказом Минфина РФ от 06.10.2008г. №106н [12],

Положение по бухгалтерскому учету «Бухгалтерская отчетность организации» ПБУ 4/99, утвержденное Приказом Минфина РФ от 06.07.1999г. №43н [15],

Положение по бухгалтерскому учету «Запасы» ФСБУ 5/2020, утвержденное приказом Министерства финансов Российской Федерации от 15.11.2020 N 180н [16],

Положение по бухгалтерскому учету «Доходы организации» ПБУ 9/99, утвержденное Приказом Минфина РФ от 06.05.1999г. №32н (в редакции от 08.11.2020г.) [18],

Положение по бухгалтерскому учету «Расходы организации» ПБУ 10/99, утвержденное Приказом Минфина РФ от 06.05.1999г. №33н [21],

План счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций и Инструкция по применению плана счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций, утвержденные Приказом Минфина РФ от 31.10.2000г. №94н [31],

Отгрузка покупателям товаров должна быть подтверждена оплатой. Поэтому продажа товаров предполагает ее продажу, т.е. смену собственника.

Ст. 39 ч. I Налогового кодекса РФ признает реализацией товаров, работ или услуг организацией, или индивидуальным предпринимателем передачу на возмездной основе (в том числе обмен) права собственности на товары, результаты выполненных работ одним лицом для другого лица, а в ряде случаев, предусмотренных Кодексом, - и на безвозмездной основе. [7]

Продажа товаров осуществляется в соответствии с заключенными договорами или в порядке свободной продажи непосредственно населению по рыночным ценам, под которыми понимаются цены, сложившиеся в Ветеране в процессе взаимодействия спроса и предложения на рынке идентичной товаров, а при отсутствии ее - в сопоставимых экономических (коммерческих) условиях.

Согласно ПБУ 9/99 «Доходы организации» доходом признается увеличение экономических выгод в результате поступления активов и погашения обязательств, приводящее к увеличению капитала этой организации, за исключением вкладов участников. [19]

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

- доходы от обычных видов деятельности;
- прочие поступления. [20]

Для целей бухгалтерского учета организация самостоятельно признает поступления доходами от обычных видов деятельности или прочими доходами исходя из требований ПБУ 9/99, характера своей деятельности, вида дохода и условий его получения. [22]

Выручка в бухгалтерском учете признается при наличии следующих условий:

- организация имеет право на получение этой выручки, вытекающее из конкретного договора или подтвержденное иным соответствующим образом;
- сумма выручки может быть определена;
- имеется уверенность в том, что в результате конкретной операции произойдет увеличение экономических выгод организации (когда организация получила в оплату актив либо отсутствует неопределенность в отношении получения актива);
- право собственности 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 [23].

Если не исполнено хотя бы одно из названных условий, то в бухгалтерском учете организации признается кредиторская задолженность, а не выручка.

В системе показателей, характеризующих эффективность производства и продажи, одно из ведущих мест принадлежит себестоимости товаров.

Себестоимость товаров — емкая, многообразная и динамичная экономическая категория. Она является важнейшим качественным показателем, показывая, во что обходится предприятию производство и сбыт товаров. Чем ниже себестоимость, тем выше прибыль и, соответственно, рентабельность производства.

Себестоимость товаров – выраженные в денежной форме затраты на ее производство и продажу. В условиях перехода к рыночной экономике себестоимость товаров является важнейшим показателем производственно – хозяйственной деятельности организаций.

Исчисление этого показателя необходимо для оценки выполнения плана по данному показателю и его динамики; определения рентабельности производства и отдельных видов товаров; осуществления внутрипроизводственного хозрасчета; выявления резервов снижения

себестоимости товаров; определения цен на продукцию; обоснования решения о производстве новых видов товаров и снятия с производства устаревших.

Общие правила формирования, классификации, оценки и признания расходов по обычным видам деятельности в бухгалтерском учете установлены Положением по бухгалтерскому учету «Расходы организации» (ПБУ 10/99).

ПБУ 10/99 устанавливает правила формирования в бухгалтерском учете информации о расходах коммерческих организаций (кроме кредитных и страховых организаций), являющихся юридическими лицами по законодательству Российской Федерации. [24]

ПБУ 10/99 «Расходы организации» признает расходами уменьшение экономических выгод в результате выбытия активов и возникновения обязательств, приводящее к уменьшению капитала этой организации, за исключением уменьшения вкладов по решению участников. [21, 25]

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

- расходы от обычных видов деятельности;
- прочие расходы. [26]
- расходы признаются в бухгалтерском учете при наличии следующих условий:
 - расход производится в соответствии с конкретным договором, требованием законодательных и нормативных актов, обычаями делового оборота;
 - сумма расхода может быть определена;
 - имеется уверенность в том, что в результате конкретной операции произойдет уменьшение экономических выгод организации (когда организация передала актив либо отсутствует неопределенность в отношении передачи актива) [21, 27].

Если в отношении любых расходов, осуществленных организацией, не исполнено хотя бы одно из названных условий, то в бухгалтерском учете организации признается дебиторская задолженность, а не расход.

При формировании расходов по обычным видам деятельности должна быть обеспечена следующая их группировка: материальные затраты; затраты на оплату труда; отчисления на социальные нужды; амортизация; прочие затраты.

Пункт 10 ПБУ 10/99 гласит, что правила учета затрат на производство товаров, продажу товаров, выполнение работ и оказание услуг в разрезе элементов и статей, исчисления себестоимости товаров (работ, услуг) устанавливаются отдельными нормативными актами и Методическими указаниями по бухгалтерскому учету [21, 28, 29].

В целях исчисления налога на прибыль при исчислении выручки и себестоимости товаров организации должны руководствоваться главой 25 «Налог на прибыль организаций» НК РФ. [4].

Большое значение для правильной организации учета затрат на предприятии имеет их классификация.

Для целей управления в бухгалтерском учете организации учет расходов по статьям затрат устанавливается организацией самостоятельно. Он показывает, на какие цели произведены расходы (рисунок 1).

Затраты по статьям калькуляции шире по своему составу, т.к. учитывают характер, структуру и специфику производства.

Правила учета затрат на производство товаров, продажу товаров, выполнение работ и оказание услуг в разрезе элементов и статей, исчисления себестоимости товаров (товаров, услуг) устанавливаются отдельными нормативными актами и отраслевыми методическими рекомендациями по бухгалтерскому учету.

Расходы по статьям затрат	
→	сырье и материалы
→	возвратные отходы
→	покупные изделия, полуфабрикаты и услуги производственного характера сторонних предприятий
→	топливо и энергия на технологические цели
→	заработная плата производственных рабочих
→	отчисления на социальные нужды
→	расходы на подготовку и освоение производства
→	общепроизводственные расходы
→	общехозяйственные расходы
→	потери от брака
→	прочие производственные расходы
→	коммерческие расходы

Рисунок 1 – Классификация расходов по статьям затрат

Перечень статей может быть сокращен или расширен в пределах затрат, предусмотренных ПБУ 10/99 «Расходы организации» [21, 30] и отраслевой инструкцией. Они должны создавать достаточную базу для анализа.

В практике планирования, учета, калькулирования и анализа различают цеховую, производственную и полную себестоимость.

Цеховая себестоимость товаров складывается из затрат (прямых и косвенных) всех цехов на ее изготовление.

Производственная себестоимость формируется из всех затрат предприятия, связанных с процессом производства и управления.

Полная себестоимость состоит из производственной себестоимости и внепроизводственных расходов (т.е. расходов, связанных с продажей товаров

покупателям).

1.2 Теоретические основы анализа объемов производства и продаж

«Объем производства и продажи товаров (выполнения работ, оказания услуг) – это основные показатели, характеризующие деятельность организации, и анализ этих показателей имеет большое значение для оценки его деятельности как на этапе планирования производства и продаж, так и выполнения планов» [8]

«Объем производства и продажи товаров (выполнения работ, оказания услуг) – это основные показатели, характеризующие деятельность организации, и анализ этих показателей имеет большое значение для оценки его деятельности как на этапе планирования производства и продаж, так и выполнения планов»[9].

«По степени готовности продукция подразделяется следующим образом: валовая продукция, т.е. продукция всех видов и качества вне зависимости от степени ее готовности. Показатель валовой товаров, характеризует общий объем производства, в том числе для внешнего оборота (продажи) и внутрипроизводственного потребления (оборота). В объем валовой товаров включают также выполненные работы промышленного характера и производственные услуги, полуфабрикаты собственного производства, т.е. продукция, технологический процесс изготовления которой закончен в одном цехе или производстве и подлежит доработке в других цехах предприятия или за его пределами, незавершенная продукция, т.е. незаконченная в процессе обработки продукция, находящаяся на различных стадиях производственного цикла изготовления товаров, готовая продукция, прошедшая все стадии обработки, удовлетворяющая требованиям ГОСТ и ТУ, принятая службой технического контроля качества, упакованная к отправке, сданная на склад и снабженная сдаточной документацией, реализованная продукция (проданный товар) – это отгруженная заказчику, принятая им и оплаченная продукция предприятия, денежные средства за которую поступили на расчетный счет поставщика. Анализ объема производства и продаж начинают с изучения его

динамики, расчета индексов роста и прироста. В процессе анализа фактические данные сравнивают с плановыми, с данными предшествующих периодов, при этом проводится полный сравнительный вертикальный и горизонтальный анализ, т.е. рассчитывается процент выполнения плана, абсолютное и относительное отклонение от плановых значений или от показателей периода, принятого за базисный» [3].

«Базисные темпы роста определяются относительно базисного периода:

$$T_b = V_i / V_0 * 100\%, \quad (1)$$

«Цепные – относительно предыдущего периода:

$$T_c = V_i / V_{i-1} * 100\%. \quad (2)$$

«где V_{i-1} , V_i – объем производства товаров в стоимостном выражении в сопоставимых ценах в $i-1$ и i -ом периоде соответственно» [2].

« V_0 - объем производства товаров за период, принятый за базу сравнения. На основе полученных данных можно рассчитать среднегодовые темпы роста $T_{ср}$ и прироста» [6]

$T_{пр}$ данных показателей по среднеарифметической $T_{ср}$ или среднегеометрической $T_{срг}$ взвешенной:

$$T_{ср} = \sqrt[n]{T_1 \cdot T_2 \cdot T_3 \cdot \dots \cdot T_n} \quad (3),$$

$$T_{срг} = \sqrt[n]{T_1 \cdot T_2 \cdot T_3 \cdot \dots \cdot T_n} \cdot T_{пр} = T_{ср} - 100 \quad (4)$$

«Объем продаж в плане определяется как стоимость товаров, предназначенных к поставке и подлежащих оплате в плановом периоде: готовых

изделий; полуфабрикатов собственного производства; работ промышленного характера, предназначенных к продаже на сторону (включая капитальный ремонт своего оборудования и транспортных средств, выполняемый силами промышленно-производственного персонала), а также как продажа товаров и выполнение работ для своего капитального строительства и других непромышленных хозяйств, находящихся на балансе организации. Анализ продажи товаров проводят каждый месяц, квартал, полугодие, год. Рассчитывают процент выполнения плана, абсолютное отклонение от плана, темпы роста и прироста» [1].

Исходя из вышеизложенного можно сделать вывод, что от объёма производства и продажи товаров зависят финансовые результаты организации, его финансовое положение, платёжеспособность и т.д. Следовательно, анализ и корректировку плановых показателей необходимо проводить за каждый месяц, квартал, год.

2 Бухгалтерский учет продажи продукции и товаров на примере ООО «Ветеран»

2.1 Технико-экономическая характеристика ООО «Ветеран»

ООО «Ветеран» было образовано в феврале 2007 года. Компания представляет собой общество с ограниченной ответственностью

В рамках данного исследования проводится анализ бухгалтерского учета в ООО «Ветеран», которое функционирует по адресу: Самарская область, город Тольятти, улица Толстого, дом 8. Общество зарегистрировано в 2017 году с уставным капиталом размером в 10 тысяч рублей [36].

Основным видом деятельности предприятия является торговля оптовая автомобильными деталями, узлами и принадлежностями, кроме деятельности агентов. Среди дополнительных видов деятельности можно отметить: производство сопутствующих деталей; производство прочих строительно-монтажных работ, работы гидроизоляционные, торговля оптовая пищевыми продуктами, деятельность автомобильного грузового транспорта и др.

Индустрия автозапчастей поставляет соответствующие детали и компоненты для автомобильной промышленности, включая штампованные детали и изделия из компонентов, формованных под давлением. Это основа для развития автомобильной промышленности и важная часть цепочки автомобильной промышленности, в которой принимает участие ООО «Ветеран». С развитием глобализации мировой экономики и повышением уровня специализации автомобильной промышленности положение индустрии автозапчастей в автомобильной промышленности становится все более важным, что также сказывается на уровне деловой активности участников рынка [37].

Более зрелый российский рынок автомобильной промышленности имеет зрелый рынок вспомогательных запчастей. После долгосрочного развития и интеграции зрелый рынок автозапчастей обладает характеристиками промышленной концентрации.

ООО «Ветеран» сотрудничает со многими всемирно известными компаниями по производству автозапчастей, которые в основном сосредоточены в Северной Америке, Европе и Японии, в том числе немецкая Bosch («Robert Bosch»), немецкая «Continental», японская «Denso» («DensoCorp.»), Международная корпорация Магна, «Delphi» («Delphi Automotive») в США и др. Эти компании являются крупными, обладают мощной технической мощью и достаточным капиталом и могут определять направление развития мировой индустрии запчастей. В связи с этим можно утверждать, что товарный ассортимент ООО «Ветеран» является конкурентоспособным, что отражает высокий уровень репутации предприятия на рынке автозапчастей [38].

С быстрым развитием экономики нашей страны и повышением уровня доходов жителей быстро расширился автомобильный потребительский рынок, что заложило основу для быстрого развития индустрии автозапчастей в г. Тольятти.

Последовательное внедрение поддерживающей промышленной политики создало хорошие внешние условия для развития и роста индустрии автозапчастей в том числе и в Самарской области. В то же время огромный потенциал российского рынка автозапчастей и относительно низкие затраты на рабочую силу привлекли международные компании по производству автозапчастей к инвестициям [39].

Несмотря на короткий период функционирования, ООО «Ветеран» постоянно совершенствует свои процессы закупок и реализации товаров, снижает производственные затраты и увеличивает каналы распределения и сбыта. Технический уровень и уровень управления финансово-хозяйственной деятельностью ООО «Ветеран» были значительно улучшены.

Можно представить организационную структуру предприятия на рисунке 2.

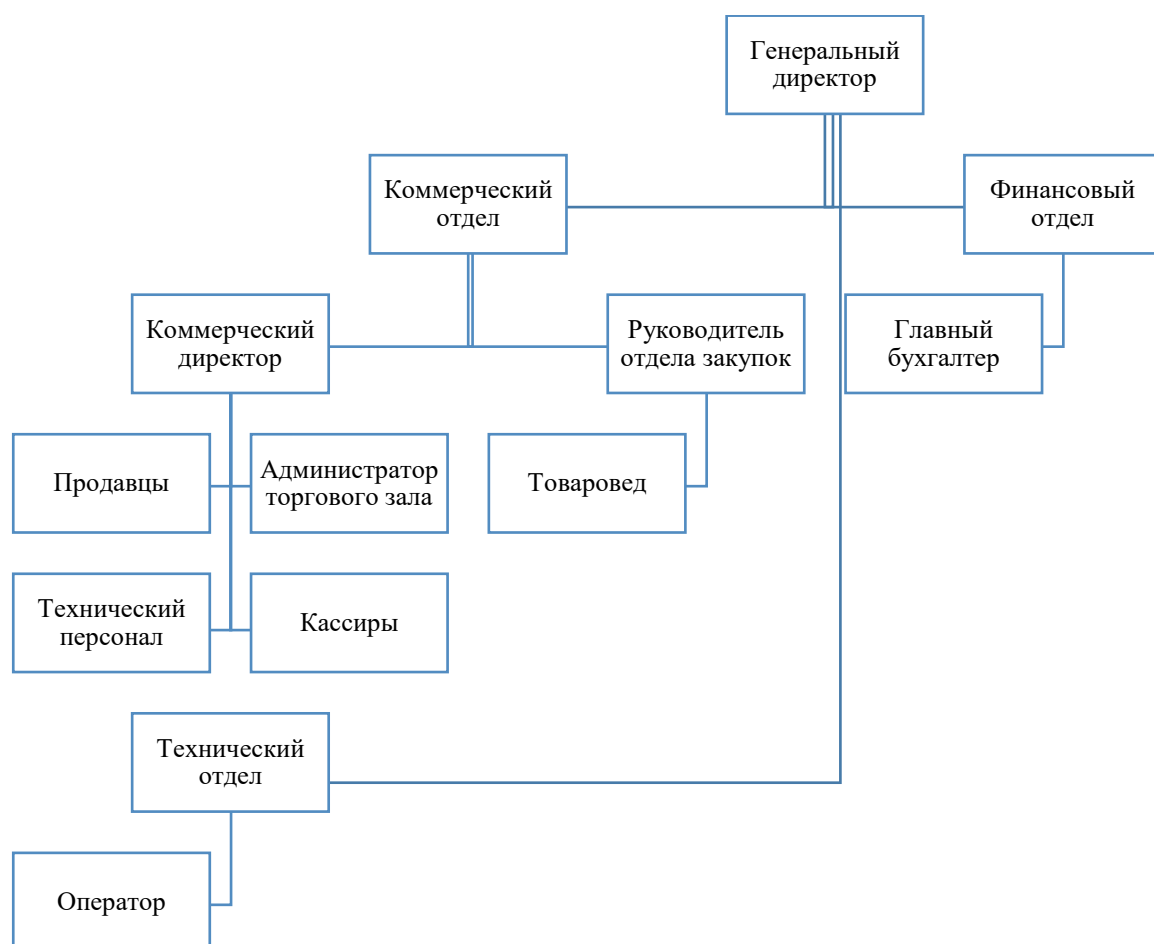


Рисунок 2 – Организационная структура предприятия [40]

Структура управления ООО «Ветеран» - это особая система, в которой руководители функций разделены на три большие группы:

- коммерческий отдел;
- финансовый отдел;
- технический отдел.

Коммерческий директор и главный бухгалтер обязаны осуществлять только линейное влияние на всех сотрудников. Организация линейной функциональной структуры управления означает, что любой исполнитель может передать часть своей работы подчиненным.

Линейная структура управления ООО «Ветеран» обладает следующими преимуществами:

- у нее есть возможность привлечь способных, квалифицированных и знающих экспертов-лидеров в определенной области;

- есть возможность своевременно принимать решения в нестандартных обстоятельствах;
- быстро растущее число профессиональных менеджеров, выполняющих функциональные роли;
- возможность получения последовательных заказов, распоряжений и заданий;
- наличие полной личной ответственности за результаты своей деятельности.

В тоже время структура управления линейной функцией имеет следующие недостатки: сложно координировать деятельность различных подразделений в общей системе предприятия.

Более глубокие обязанности и права могут быть распределены между различными ведомствами в рамках процесса децентрализации; разработка методов технического руководства; ведомственные закупки материалов, деталей и сырья, маркетинг, производство и так далее.

Линейная организационная структура происходит от военной организационной системы. Это относится к организационному методу поэтапного распределения обязанностей и полномочий в соответствии с вертикальными отношениями. В линейной организационной структуре каждый отдел имеет только один источник инструкций, что позволяет избежать сбоев в работе организационной системы из-за противоречивых инструкций.

Организационная структура ООО «Ветеран» характеризуется тем фактом, что обязанности и полномочия предыдущего уровня (например, генерального директора) больше, чем у следующего уровня (коммерческий, финансовый и технический отдел соответственно), и они постепенно сокращаются, образуя пирамидальную систему управления ответственностью и полномочиями. В такой системе каждый несет ответственность только перед одним начальником, как и показано на рисунке 1.

В системе управления важное значение имеет мотивация персонала. Для мотивации сотрудников существует два аспекта:

- Определить критерии мотивации, то есть, какие сотрудники будут мотивированы, и какие методы или вклады будут использованы;
- Объективно и реалистично понимать потребности сотрудников и обеспечивать целенаправленные стимулы. Особенно для сотрудников, которые создали ценность и внесли свой вклад, руководители бизнеса не могут считать само собой разумеющимся предоставление некоторых стимулов, которые эти сотрудники считают неуместными, что не повысит энтузиазм сотрудников.

Следует отметить, что технологии стимулирования персонала ООО «Ветеран» включают различные эффективные средства мотивации и удовлетворения желаний сотрудников, чтобы могли сформировать конкретную цель и поддерживать высокое настроение и постоянное позитивное состояние в процессе достижения этой цели, полностью раскрыть свой потенциал и сделать все возможное для достижения ожидаемой цели. Среди технологий стимулирования персонала, принятых в ООО «Ветеран» можно выделить: 1 административные: организационные воздействия; распорядительные воздействия; материальная ответственность. 2 экономические: оплата труда; формы собственности. 3 социально–психологические: социологические методы; психологические методы.

Система идеологической подготовки сотрудников ООО «Ветеран» подразделяется на формы обучения, которые можно разделить на два типа: открытые курсы и внутрикорпоративное обучение:

- Форма открытых занятий: она позволяет сотрудникам участвовать в публичных учебных курсах, предлагаемых соответствующими преподавателями за пределами предприятия.
- Форма внутрикорпоративного обучения: предприятие приглашает соответствующих преподавателей для проведения исследований и проведения целевого обучения для сотрудников компании. Это комплексное внутреннее обучение и, как правило, закрыто для общественности.

Можно также подчеркнуть, что в ООО «Ветеран» срок испытательного срока составляет 3 месяца, который прописывается в трудовом договоре. В

период испытания на работника распространяются положения трудового законодательства и иных нормативных правовых актов, содержащих нормы трудового права, коллективного договора, соглашений, локальных нормативных актов. Работник, проходящий испытание, должен соблюдать трудовую дисциплину.

В 2021 году под влиянием таких факторов, как общий спад на автомобильном рынке, сокращение субсидий на новые энергетические транспортные средства и постепенное повышение стандартов выбросов, компании, реализующие автозапчасти, сталкиваются с беспрецедентным давлением. Тем не менее, индустрия продажи автозапчастей в Самарской области по-прежнему демонстрирует стабильную тенденцию роста.

Согласно опыту развитых автомобильных рынков, таких как Европа и Соединенные Штаты, соотношение масштаба транспортных средств к деталям в автомобильной промышленности составляет примерно 1:1,7. В настоящее время существует определенный разрыв между масштабным соотношением транспортных средств и запчастей в автомобильной промышленности России и зрелым автомобильным рынком, и все еще существует большое потенциальное рыночное пространство для российской индустрии автозапчастей. В то же время, с постепенным расширением научно-исследовательских и инновационных возможностей и возможностей развития зарубежных рынков российских предприятий по производству или реализации автозапчастей, а также постепенным повышением международной конкурентоспособности их товаров, индустрия автозапчастей вступит в новый виток развития.

В первую очередь можно проанализировать бухгалтерскую отчетность ООО «Регион» за 2019-2021 гг.

Необходимо провести анализ структуры имущества и источников его формирования. Для этого отобразим на таблице динамику изменения оборотных активов, собственного капитала и обязательств за 2019–2021 года и сделаем соответствующие выводы (таблица 1).

Таблица 1 – Динамика активов и пассивов ООО «Регион» за 2019–2021 года, тысяч рублей

Наименование	2019 г.	2020 г.	2021 г.	Изменение в 2021 году по сравнению с 2019 годом	
				Абсолют.	Относит.
Запасы	569	5998	2103	1534	269,6
Дебиторская задолженность	2811	3365	489	-2322	-82,6
Денежные средства и денежные эквиваленты	100	193	0	-100	-100
Итого оборотных активов	3480	9556	2592	-888	-25,52
Собственный капитал	20	248	126	106	530
Заемные средства	16	20	11	-5	-31,25
Кредиторская задолженность	3444	9288	2455	-989	-28,72
Итого краткосрочные обязательства	3460	9308	2466	-994	-28,73
БАЛАНС	3480	9556	2592	-888	-25,52

В 2020 году по сравнению с 2019 годом происходит увеличение запасов на 5 429 тысяч рублей в абсолютном выражении и 954% в относительном выражении. Также изменение обусловлено коротким периодом функционирования предприятия на рынке. В свою очередь уже в 2021 году происходит сокращение запасов на 3 895 тысяч рублей в абсолютном выражении и 65% в относительном выражении, что свидетельствует о постоянном обороте товарной товаров ООО «Регион». Дебиторская задолженность в 2020 году по сравнению с 2019 годом увеличивается на 554 тысяч рублей в абсолютном выражении и 19% в относительном выражении. В свою очередь в 2021 году происходит сокращение на 2 876 тысяч рублей в абсолютном выражении и 85% в относительном выражении. Сокращение дебиторской задолженности говорит об улучшении кредитной политики предприятия и повышении платежеспособности клиентов.

Денежные средства и денежные эквиваленты в 2020 году увеличиваются на 93 тысяч рублей, но уже к 2021 году сокращаются полностью. Суммарно

оборотные активы увеличиваются в 2020 году на 6 076 тысяч рублей в абсолютном выражении и 174% в относительном выражении. В свою очередь в 2021 году происходит сокращение 6 964 тысяч рублей в абсолютном выражении и 73% в относительном выражении.

Собственный капитал предприятия увеличивается в 2020 году по сравнению с 2019 годом на 228 тысяч рублей в абсолютном выражении и 1 140% в относительном выражении. В свою очередь в 2021 году происходит сокращение на 122 тысяч рублей в абсолютном выражении и 49% в относительном выражении.

Краткосрочные заемные средства в 2020 году увеличиваются на 25%, но уже в 2021 году сокращаются на 45%. Кредиторская задолженность в 2020 году по сравнению с 2019 годом увеличивается на 5 844 тысяч рублей в абсолютном выражении и 169% в относительном выражении. В свою очередь в 2021 году происходит сокращение на 6 833 тысяч рублей в абсолютном выражении и 73% в относительном выражении.

Баланс ООО «Регион» в 2020 году по сравнению с 2019 годом увеличивается на 6 076 тысяч рублей в абсолютном выражении и 174% в относительном выражении. В свою очередь в 2021 году происходит сокращение на 6 964 тысяч рублей в абсолютном выражении и 72% в относительном выражении.

В структуре активов наибольший удельный вес приходится на дебиторскую задолженность в 2019 году, а именно 80%. Однако, с каждым годом доля дебиторской задолженности сокращается, а уже в 2021 году наибольшей статьёй баланса являются запасы (81%), которые увеличились на 2019-2021 года в 6 раз.

Доля собственного капитала в структуре пассивов составляет от 0,57% до 4,86%. Здесь необходимо обратить внимание на то, что несмотря на приращение собственного капитала, его доля ничтожно мала. Это негативно сказывается на возможности предприятия погашать свои краткосрочные обязательства. В свою очередь на кредиторскую задолженность приходится от 94 до 98% всех пассивов.

Следует провести анализ финансовых результатов, для этого можно представить на таблице их динамику для большей наглядности и сделать соответствующие выводы (таблица 2).

Таблица 2 – Динамика финансовых результатов ООО «Регион» за 2019–2021 года, тысяч рублей

Наименование	2019 г.	2020 г.	2021 г.	Изменение в 2021 году по сравнению с 2019 годом	
				Абсолют.	Относит.
Выручка	14154	122099	132369	118215	835,21
Себестоимость продаж	14138	121830	132212	118074	835,15
Валовая прибыль (убыток)	16	269	157	141	881,25
Прочие расходы	6	31	52	46	766,67
Чистая прибыль	8	190	84	76	950

Выручка ООО «Регион» в 2019-2021 годах постоянно увеличивается:

- в 2020 году по сравнению с 2019 годом происходит рост на 107 945 тысяч рублей в абсолютном выражении и 762% в относительном выражении;
- в 2021 году по сравнению с 2020 годом происходит рост на 10 270 тысяч рублей в абсолютном выражении и 8,41% в относительном выражении.

Себестоимость продаж увеличивается с меньшими темпами в 2020 году, но уже в 2021 году темпы роста себестоимости опережают темпы роста выручки. В результате валовая прибыль в 2020 году увеличивается на 253 тысяч рублей и в 2021 году сокращается на 112 тысяч рублей. Прочие расходы ежегодно увеличиваются:

- в 2020 году по сравнению с 2019 годом происходит увеличение на 25 тысяч рублей в абсолютном выражении и 416% в относительном выражении;
- в 2021 году по сравнению с 2020 годом происходит увеличение на 21 тысяч рублей в абсолютном выражении и 67% в относительном выражении.

Чистая прибыль в 2020 году по сравнению с 2019 годом увеличивается на 182 тысяч рублей в абсолютном выражении и сокращается в 2021 году на 106 тысяч рублей.

ООО «Регион» сдает бухгалтерскую и статистическую отчетность в электронном виде. Бухгалтерская отчетность - это отчетные документы, которые обобщают и всесторонне отражают информацию ежедневного учета в определенной табличной форме. Поскольку данные ежедневного учета характеризуются спорадическими, разрозненными и большими объемами для того, чтобы стейкхолдеры всех уровней могли с первого взгляда понять экономическую деятельность предприятия за определенный период времени и их преимущества, необходимо обобщить данные ежедневного учета в соответствии с формами, предусмотренными едиными правилами. Среди форм бухгалтерской отчетности ООО «Регион» сдается именно бухгалтерский баланс (Приложение Б, таблица Б.1) и отчет о финансовых результатах (Приложение А, таблица А.1). Это обусловлено небольшими масштабами деятельности предприятия.

Текущая бухгалтерская отчетность представляет собой систематизированные отчетные документы, подготовленные бухгалтерами компании в соответствии с установленными форматами и типами на основе бухгалтерских записей за определенный период времени (например, месяцы, кварталы и годы).

За составление бухгалтерской отчетности несет ответственность главный бухгалтер предприятия. Здесь же можно обратить внимание, что важной функцией финансового учета является предоставление полезной информации для принятия решений всем аспектам деятельности ООО «Регион» и другим связанным с ней учреждениям, которые заинтересованы в компании. Бухгалтерская информация, полезная для принятия решений, в основном относится к такой информации, как результаты бизнеса, финансовое положение и движение капитала предприятий. Эта информация отражается в бухгалтерской отчетности, такой как отчеты о финансовых результатах, балансы.

Бухгалтерская отчетность является важной основой для внешних подразделений и отдельных лиц, имеющих экономические интересы на предприятии, для понимания финансового состояния и результатов деятельности предприятия и принятия решений на их основе.

Бухгалтерская отчетность является источником информации для макроконтроля и управления департаментами управления национальной экономикой.

Экономическая информация, предоставляемая бухгалтерской отчетностью, является важной основой для укрепления и совершенствования управления бизнесом на предприятии.

В данном контексте обязанности главного бухгалтера предполагают:

- Предоставлять важную информацию для оценки эффективности бизнеса и улучшения управления бизнесом;
- Предоставлять необходимую информацию для макроконтроля и управления национальными органами управления экономикой;
- Предоставлять полезную информацию инвесторам и операторам для принятия решений.

Перед подготовкой годового финансового и бухгалтерского отчета ООО «Регион» должно провести всестороннюю инвентаризацию активов и проверить задолженность в соответствии с соответствующими нормативными актами. Важно проверить соответствуют ли записи содержанию и количеству бухгалтерских учетных документов, а также соответствует ли направление бухгалтерского учета. Далее следует произвести расчет в соответствии с установленной датой расчета, произвести расчет остатка и суммы, понесенной в соответствующих бухгалтерских документах, и проверить баланс между бухгалтерскими отчетами. Необходимо проверить, ведется ли соответствующий учет в соответствии с положениями российской системы бухгалтерского учета. Для операций и вопросов, которые российская система бухгалтерского учета не предусматривает единого метода бухгалтерского учета, бухгалтеру проверяют, подтверждены ли они и оценены в соответствии с общими принципами

бухгалтерского учета, и является ли соответствующая обработка бухгалтерского учета разумной.

ООО «Регион» формирует и предоставляет различные бухгалтерские отчеты, требуемые государством, в соответствии с нормативными актами, а соответствующие показатели и статьи, требуемые государством, заполняются в соответствии с нормативными актами. Методы бухгалтерского учета, на основе которых составляется бухгалтерская отчетность ООО «Регион», соответствуют принципу согласованности до и после отчетного периода и не могут быть изменены по желанию.

Бухгалтерская отчетность ООО «Регион» может быть разделена на внутреннюю отчетность и внешнюю отчетность в соответствии с объектами, которые они обслуживают. Внутренние отчеты относятся к бухгалтерской отчетности, подготовленной для внутренних операций и служб управления предприятием, которые не раскрываются общественности. Это не требует единого формата и не имеет единой системы показателей. Среди внутренних документов ООО «Регион» можно выделить:

- выписку из книг покупок и продаж подразделений для формирования облагаемой базы по НДС в целом по организации;
- налоговые декларации по налогу на имущество и прочим региональным и местным налогам;
- справку о состоянии взаиморасчетов обособленного подразделения с бюджетом по указанным налогам;
- справку о наличии товарно-материальных остатков в обособленном подразделении;
- информацию о соблюдении обособленным подразделением выделенных ему квот из утвержденного лимита остатков наличных денег в кассе и т.д.

Предприятие сдает отчетность в контролирующие органы с помощью программы 1С: Отчетность. ООО «Регион» использует прямую схему отправки отчетности, когда абонент заключает договор с оператором электронного

документооборота. В результате абоненту предоставляется ПО для отправки отчетности, а на руководителя или иное правомочное лицо выпускается Электронная подпись – ЭП.

2.2 Бухгалтерский учет продаж товаров в ООО «Ветеран»

В ООО «Ветеран» получают основную часть прибыли от продажи товаров, товаров, работ и услуг (финансовый результат). Прибыль от продажи товаров определяют, как разницу между выручкой от продажи товаров в действующих ценах без НДС и акцизов, экспортных пошлин и других вычетов, предусмотренных законодательством Российской Федерации и затратами на ее производство и продажу.

Финансовый результат от продажи товаров (работ, услуг) в ООО «Ветеран» определяют по счету 90 «Продажи». Этот счет предназначен для обобщения информации о доходах и расходах, связанных с обычными видами деятельности организации, а также для определения финансового результата по ним.

К счету 90 «Продажи» в ООО «Ветеран» открыты следующие субсчета:

90.1 «Выручка»;

90.2 «Себестоимость продаж»;

90.3 «Налог на добавленную стоимость»;

90.5 «Коммерческие расходы»

90.6 «Управленческие расходы»

90.9 «Прибыль/убыток от продаж».

Сумма выручки от продажи товаров в ООО «Ветеран» отражается:

Дебет счета 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками»

Кредит счета 90 «Продажи» субсчета 1 «Выручка».

Одновременно себестоимость проданной товаров списывается с кредита счетов 43 «Готовая продукция», 44 «Расходы на продажу» в дебет субсчета 2 «Себестоимость продаж» счета 90 «Продажи».

Начисленные по проданной товаров суммы НДС в ООО «Ветеран» отражают:

Дебет счета 90 «Продажи» субсчета 3 «Налог на добавленную стоимость»

Кредит счета 68 «Расчеты по налогам и сборам».

Субсчет 9 «Прибыль/убыток от продаж» предназначен для выявления финансового результата от продаж за отчетный месяц.

В январе 2021г. ООО «Ветеран» была проданы товары ООО «Мир» на сумму 190000 руб. Себестоимость товаров составила 158333,33 руб. НДС начислен в сумме 31666,67руб.

Бухгалтером ООО «Ветеран» сделаны следующие записи:

– отражена сумма выручки от продажи товаров

Дебет счета 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками» -

Кредит счета 90 «Продажи» субсчета 1 «Выручка» - 190000 руб.

– списана себестоимость проданного товара

Дебет счета 90 «Продажи» субсчета 2 «Себестоимость продаж» -

Кредит счета 41 «Товары» - 158333,33 руб.

– начислен НДС

Дебет счета 90 «Продажи» субсчета 3 «Налог на добавленную стоимость»

Кредит счета 68 «Расчеты по налогам и сборам» - 31666,67 руб.

Записи по субсчетам счета 90 «Продажи» в ООО «Ветеран» производят накопительно в течение отчетного года. Ежемесячно сопоставлением совокупного дебетового оборота по субсчетам 2-6 и кредитового оборота по счету 1 счета 90 определяют финансовый результат от продаж за отчетный месяц. Выявленную прибыль или убыток ежемесячно заключительными проводками списывают со счета 90-9 на счет 99 «Прибыли и убытки». Таким образом, синтетический счет 90 «Продажи» ежемесячно закрывается и сальдо на отчетную дату не имеет.

По окончании отчетного года все субсчета, открытые к счету 90 «Продажи» (кроме субсчета 9), закрываются внутренними записями на счет 90-9 «Прибыль/убыток от продаж».

Аналитический учет по счету 90 «Продажи» ведут по каждому виду проданной товаров, а при необходимости и по другим направлениям (по Ветеранам продаж и т.п.).

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

Организации (за исключением банков) имеют право на определение даты получения дохода (осуществления расхода) по кассовому методу, если в среднем за предыдущие четыре квартала сумма выручки от реализации товаров (работ, услуг) этих организаций без учета налога на добавленную стоимость не превысила одного миллиона рублей за каждый квартал [4; ст.273].

В бухгалтерском учете продукция считается реализованной в момент ее отгрузки (в связи с переходом права собственности на продукцию к покупателю), если иное не определено условиями договора. Именно поэтому при использовании обоих методов продажи товаров для целей налогообложения отгруженная или предъявленная покупателям готовая продукция по ценам продажи (включая НДС и акцизы) отражается по дебету счета 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками» и кредиту счета 90 «Продажи». Одновременно себестоимость отгруженной или предъявленной покупателю товаров списывается в дебет счета 90 «Продажи» с кредита счета 43 «Готовая продукция». С суммы выручки организации исчисляют НДС и акцизный налог (по установленному перечню товаров).

При методе продажи «по отгрузке» в ООО «Ветеран», сумма начисленного НДС отражается по дебету счета 90 «Продажи» и кредиту счета 68 «Расчеты по налогам и сборам». Этой проводкой отражается задолженность организации перед бюджетом по НДС, которая потом погашается перечислением денежных средств бюджету (дебет счета 68, кредит счетов денежных средств).

При методе продажи «по оплате» задолженность организации перед

бюджетом по НДС возникает после оплаты товаров покупателем. Поэтому после отгрузки товаров покупателям организации отражают сумму НДС по реализованной товаров по дебету счета 90 «Продажи» и кредиту счета 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами».

Поступившие платежи за проданную продукцию в ООО «Ветеран» отражают по дебету счета 51 «Расчетные счета» и других счетов с кредита счета 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками».

«После отгрузки товаров в ООО «Ветеран» согласно п. 8 ст. 171 НК РФ суммы НДС, исчисленные продавцом с сумм оплаты, частичной оплаты, полученных в счет предстоящих поставок товаров, подлежат вычету. Согласно п. ст. 172 НК РФ вычеты сумм НДС, указанных в п. 8 ст. 171 НК РФ, производятся после даты отгрузки соответствующей товаров. Счета-фактуры, выписанные и зарегистрированные ООО «Ветеран» в книге продаж при получении оплаты, частичной оплаты в счет предстоящих поставок товаров, регистрируются ими в книге покупок при отгрузке товаров в счет полученных оплаты, частичной оплаты с указанием соответствующей, суммы налога на добавленную стоимость» [10].

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

После отгрузки готовой товаров и предъявления покупателю расчетных документов полученные авансы подлежат зачету при расчетах с покупателем готовой товаров.

Зачет полученных авансов в ООО «Ветеран» отражается по дебету счета 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками» (субсчет 62-2 «Расчеты по авансам, полученным») в корреспонденции с кредитом счета 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками» (например, субсчет 62-1 «Расчеты с покупателями»).

В январе 2021 г. ООО «Ветеран» в счет предстоящей поставки готовой товаров по условиям договора купли-продажи была получена от покупателя

частичная оплата в сумме 236 000 руб.

В феврале текущего года ООО «Ветеран» была получена от покупателя еще одна частичная оплата в счет предстоящей поставки товаров в сумме 59 000 руб.

В марте текущего года ООО «Ветеран» произвела согласно договору отгрузку готовой товаров покупателю на сумму 295 000 руб., включая НДС – 49166,67 руб. Себестоимость отгруженной товаров составила 245 833,33 руб. Расходы, связанные с продажей товаров, составили 15 000 руб.

В учете ООО «Ветеран» отражены следующие проводки (таблица 3).

Таблица 3-Отражение в учете ООО «Ветеран» операций по авансу полученному

Содержание хозяйственных операций	Проводки		Сумма, руб.
	Дебет	Кредит	
1	2	3	4
Операции, отражаемые в учете в январе 2021 года			
Получена частичная оплата (аванс) от покупателя товаров	51	62-2	236 000
Начислен НДС с суммы полученной частичной оплаты по налоговой ставке 20/120(236 000 руб. x 20/120 = 36 000 руб.)	62-2	68-1	39333,34
Перечислен в бюджет НДС	68-1	51	39333,34
Операции, отражаемые в учете в феврале 2021 года			
Получена частичная оплата (аванс) от покупателя товаров	51	62-2	59 000
Начислен НДС с суммы полученной частичной оплаты по налоговой ставке 20/120 (59 000 руб. x 20/120 = 9833,34 руб.)	62-2	68-1	9833,34
Перечислен в бюджет НДС	68-1	51	9833,34
Операции, отражаемые в учете в марте 2021 года			
Отражена продажная стоимость отгруженной товаров согласно расчетным документам (включая НДС)	62-1	90-1	295 000
Отражена сумма НДС, предъявленная покупателю товаров (по налоговой ставке 20%)	90-3	68-1	49166,67
Списана фактическая себестоимость отгруженной товаров	90-2	41	112345
Списаны расходы на продажу	90-2	44	15 000
Отражен финансовый результат (прибыль) от продажи товаров	90-9	99	118488,33
Предъявлены к вычету суммы НДС, начисленные ранее с сумм полученных частичных оплат и уплаченные в бюджет	68-1	62-2	49166,67
Отражен зачет сумм частичных оплат, полученных от покупателя, в счет задолженности за отгруженную продукцию	62-2	62-1	295 000

Продолжение таблицы 3

Содержание хозяйственных операций	Проводки		Сумма, руб.	
	Дебет	Кредит		
1	2	3	4	
Начислен налог на прибыль (118488,33 руб. x 20% : 100% = 23697,67 руб.)		99	68-2	23697,67
Перечислен в бюджет налог на прибыль		68-2	51	23697,67

«Согласно п. 5 ст. 171 НК РФ суммы НДС, исчисленные продавцами и уплаченные ими в бюджет с сумм оплаты, частичной оплаты в счет предстоящих поставок готовой товаров, подлежат вычету в случае изменения условий либо расторжения соответствующего договора и возврата покупателю соответствующих сумм авансовых платежей» [4].

В таких случаях счета-фактуры; выписанные и зарегистрированные продавцами в книге продаж при получении указанных выше сумм, регистрируются ими в книге покупок после отражения в учете соответствующих операций по корректировке в связи с отказом от товаров, но не позднее одного года с момента отказа.

«Таким образом учет продаж товаров в ООО «Ветеран» соответствует Плану счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций и Инструкции по применению плана счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций, утвержденные Приказом Минфина РФ от 31.10.2000г. №94н» [4].

3 Рекомендации по увеличению объема продаж на основе проведенного анализа

3.1 Анализ основных показателей продаж в ООО «Ветеран»

Темпы роста объема продажи товаров, повышение ее качества непосредственно влияют на величину издержек, прибыль и рентабельность предприятия. Поэтому анализ данного показателя имеет большое значение.

Анализ динамики продажи товаров отражен в таблице 4.

Таблица 4-Анализ динамики продажи товаров и произведенной продукции ООО «Ветеран»

Наименование	2019 г.	2020 г.	2021 г.	Изменение в 2021 году по сравнению с 2019 годом	
				Абсолют.	Относит.
Выручка, тыс.руб	14154	122099	132369	118215	835,21

Анализ динамики продажи товаров показал, что выручка ООО «Ветеран» в 2021 г. по сравнению с 2019 годом возросла на 118215 тыс. руб. или на 835,21%., что говорит о расширении продаж.

Анализ себестоимости позволяет выявить тенденции изменения данного показателя, выполнение плана по его уровню, влияние факторов на его прирост, резервы, а также дать оценку работы предприятия по использованию возможностей снижения себестоимости товаров.

Объектами анализа себестоимости товаров являются: полная себестоимость товаров в целом и по элементам затрат; уровень затрат на рубль выпущенной товаров; себестоимость отдельных изделий; отдельные статьи затрат.

Анализ хозяйственной деятельности основывается на системе показателей и предполагает использование данных целого ряда источников экономической информации.

Основными источниками информации, необходимой для проведения анализа себестоимости, являются отчетные данные; данные бухгалтерского учета (синтетические и аналитические счета, отражающие затраты материальных, трудовых и денежных средств, соответствующие ведомости, журналы-ордера и в необходимых случаях первичные документы); плановые (сметные, нормативные) данные о затратах на производство и продажу товаров и отдельных изделий (работ, услуг).

Анализ себестоимости товаров обычно начинают с изучения общей суммы затрат в целом и по основным элементам.

Проанализируем общую сумму затрат в целом и по элементам в ООО «Ветеран» (таблица 5).

Данные для анализа возьмем из баланса и отчета о прибылях и убытках ООО «Ветеран» за 2020-2021гг., Приведенных в Приложениях А и Б.

Таблица 5-Затраты на производство товаров ООО «Ветеран» в 2020-2021гг.

Элементы затрат	Сумма, тыс. руб.			Структура затрат, %		
	2020г.	2021г.	+, -	2020г.	2021г.	+, -
Оплата труда	1589,9	1962,6	+372,7	4,4	4,9	+0,5
Отчисления на социальные нужды	566,0	699,0	+133,0	1,6	1,7	+0,1
Материальные затраты, в т.ч.:	30424,8	33881,2	+3456,4	84,1	83,9	-0,2
- сырье и материалы	26422,8	29617,6	+3194,8	73,1	73,3	+0,2
- топливо, электроэнергия и т.д.	4002,0	4263,6	+261,6	11,0	10,6	-0,4
Амортизация	3015,2	3015,2	0,0	8,3	7,5	-0,8
Прочие затраты	566,6	787,0	+220,4	1,6	2,0	+0,4
Полная себестоимость, в т.ч.:	36162,5	40345,0	+4182,5	100	100	-
- переменные расходы	19811,5	17800,3	-2021,2	54,8	44,1	-10,7
- постоянные расходы	16351,0	22544,7	+6193,7	45,2	55,9	+10,7

При анализе общей суммы затрат и ее элементов в ООО «Ветеран» выявились следующие тенденции.

Полная себестоимость товаров в 2021г. возросла на 4207,5 тыс. руб., или

на 11,6%. Данный рост показателя полной себестоимости сложился из роста показателей всех элементов себестоимости.

Общие затраты на оплату труда в организации возрастали: если в 2020г. общая сумма затрат на оплату труда составляла 1589,9 тыс. руб., то в 2021г. данный показатель увеличился на 23,4% и составил 1962,6 тыс. руб.

Соответственно, затраты на отчисления на социальные нужды возросли пропорционально росту заработной платы (на 23,4%) и составили в 2021г. 699 тыс. руб.

Материальные затраты предприятия также имели тенденцию роста: в 2021г. они возросли на 11,4%, что в стоимостном выражении составляет 33881,2 тыс. руб. Такое изменение величины материальных затрат, главным образом, связано с ростом затрат на сырье и материалы: в 2021г. данные затраты возросли на 12,09%.

Небольшой рост прослеживается в затратах на топливо и электроэнергию - если в 2020г. данный показатель составлял 4002 тыс. руб., то в 2021г. он возрос на 261,6 тыс. руб., что в процентном отношении составляет 6,5%.

Показатель затрат на амортизацию на протяжении 2020-2021гг. остается неизменным и составляет 3015,2 тыс. руб. Неизменность данного показателя указывает на то, что в течение анализируемого периода деятельности ООО «Ветеран» не вводило новые мощности, а также основные средства не выбывали в организации.

Полную себестоимость товаров ООО «Ветеран» составляют как переменные, так и постоянные затраты.

При анализе данных показателей выявилось, что в 2021г. сумма переменных затрат уменьшилась (на 10,1%), а сумма постоянных затрат увеличилась на 38% и составила 22544,7 тыс. руб.

Т.е., в ООО «Ветеран» возрастает заработная плата административного персонала, отчисления на социальные нужды с заработной платы работников, непосредственно не связанных с производством товаров, а также прочие расходы, относимые к общепроизводственным и общехозяйственным расходам.

При анализе структуры себестоимости товаров ООО «Ветеран» выявились следующие тенденции. В составе полной себестоимости затраты на оплату труда в 2020г. составили 4,4%, а в 2021г. возросли на 0,5% и составили 4,9% от суммы полной себестоимости.

Отчисления на социальные нужды в базовом году составили 1,6% от суммы полной себестоимости, а в 2021г. на 0,1% больше, чем в 2020г.

В составе материальных затрат снизился удельный вес топлива и электроэнергии, данный показатель в 2021г. снизился на 0,4% по сравнению с базовым.

Также снижение удельного веса в общей сумме себестоимости наблюдается в составе затрат на амортизацию основных фондов: в базовом году данный показатель составлял 8,3% от показателя полной себестоимости, а в 2021г. – 7,5%, что на 0,8% меньше, чем в предыдущем.

Прочие затраты (налоги, затраты на командировки, амортизация нематериальных активов и др.) имели тенденцию к повышению: в 2020г. данный показатель составил 1,6% от суммы полной себестоимости, а в 2021г. – 2%, что на 0,4% больше, чем в предыдущем.

В структуре себестоимости в 2020г. переменные затраты составляют 54,8%, а постоянные – 45,2%. В 2021г. состав затрат на предприятии меняется: переменные расходы составляют 44,1%, а постоянные – 55,9%, т.е. в динамике прослеживается перераспределение в сторону постоянных расходов.

Общая сумма затрат на производство товаров может измениться из – за:

- объема производства товаров;
- структуры товаров;
- уровня переменных затрат на единицу товаров;
- суммы постоянных расходов.

При изменении объема производства товаров возрастают только переменные расходы (сдельная заработная плата производственных рабочих, отчисления на социальные нужды данной категории работников, прямые материальные затраты, услуги), постоянные расходы (амортизация, арендная

плата, повременная заработная плата рабочих и административно – управленческого персонала, отчисления на социальные нужды данной категории работников) остаются неизменными в краткосрочном периоде (при условии сохранения прежней производственной мощности предприятия).

С увеличением объема производства сумма переменных расходов возрастает, а при спаде производства, соответственно, уменьшается, постепенно приближаясь к линии постоянных затрат.

Затраты при наличии постоянных и переменных расходов представляют собой уравнение первой степени:

$$Z_{\text{общ}} = \sum (VBP_i \times b_i) + A = \sum (VBP_{\text{общ}} \times U_d i \times b_i) + A \quad (5)$$

где $Z_{\text{общ}}$ - общая сумма затрат на производство товаров;

VBP – объем производства товаров;

b – уровень переменных расходов на единицу товаров;

U_d – изменение структуры товаров;

A – абсолютная сумма постоянных расходов на весь выпуск товаров.

Проведем факторный анализ общей суммы затрат ООО «Ветеран» с делением затрат на постоянные и переменные.

Данные для факторного анализа приведем в таблицах 6,7:

Таблица 6-Затраты на единицу товаров ООО «Ветеран», тыс. руб.

Вид товаров	Уровень себестоимости, тыс. руб.						Объем производства, шт.	
	2020			2021			2020	2021
	Всего	в т.ч.		Всего	в т.ч.			
		переменные	постоянные		переменные	постоянные		
Пресс ИТ-2000/НР	46,7	25,9	20,8	36,6	17,1	19,5	275	475
Пресс ИТ-1000/ТР	42,4	23,1	19,3	32,8	13,8	19,0	550	700

Подсчитаем показатели для факторного анализа общей суммы затрат на производство товаров в ООО «Ветеран»:

затраты базового периода (2020г.):

$$\Sigma(VB\Pi_{i0} \times b_{i0}) + A_0 = 36162,5 \text{ тыс. руб.};$$

Затраты 2020г., пересчитанные на фактический объем производства товаров 2020г. при сохранении базовой структуры:

$$\Sigma(VB\Pi_{i0} \times b_{i0}) \times I_{v\text{вп}} + A_0 = 44573,33 \text{ тыс. руб.}$$

По базовому уровню на фактический выпуск товаров:

$$\Sigma(VB\Pi_{i1} \times b_{i0}) + A_0 = 51862,5 \text{ тыс. руб.}$$

Таблица 7-Исходные данные для факторного анализа общей суммы затрат на производство товаров ООО «Ветеран» в 2020-2021гг.

Затраты	Факторы изменения затрат			
	Объем выпуска товаров	Структура товаров	Переменные затраты	Постоянные затраты
Базового периода $\Sigma(VB\Pi_{i0} \times b_{i0}) + A_0$	t ₀	t ₀	t ₀	t ₀
Базового периода, пересчитанного на фактический объем производства товаров при сохранении базовой структуры $\Sigma(VB\Pi_{i0} \times b_{i0}) \times I_{v\text{вп}} + A_0$	t ₁	t ₀	t ₀	t ₀
По базовому уровню на фактический выпуск товаров $\Sigma(VB\Pi_{i1} \times b_{i0}) + A_0$	t ₁	t ₁	t ₀	t ₀
Фактически при базовом уровне постоянных затрат $\Sigma(VB\Pi_{i1} \times b_{i1}) + A_0$	t ₁	t ₁	t ₁	t ₀
Фактически отчетного периода $\Sigma(VB\Pi_{i1} \times b_{i1}) + A_1$	t ₁	t ₁	t ₁	t ₁

Фактически при базовом уровне постоянных затрат:

$$\Sigma(VB\Pi i1 \times bi1) + A0 = 37082,5 \text{ тыс. руб.}$$

Фактически отчетного периода:

$$\Sigma(VB\Pi i1 \times bi1) + A1 = 40345 \text{ тыс. руб.}$$

Исходя из приведенных расчетов следует, что в связи с увеличением объема выпуска товаров на 42,42% ($I_{ввп} = 42,42$) сумма затрат ООО «Ветеран» возросла на 8410,83 тыс. руб. (44573,33 – 36162,5).

За счет изменения структуры товаров сумма затрат возросла на 7289,17 тыс. руб. (51862,5 – 44573,33). Это свидетельствует о том, что в общем объеме производства товаров ООО «Ветеран» увеличилась доля затратноемкой товаров.

Из – за уменьшения доли переменных затрат в общей сумме затрат на производство товаров общая их сумма снизилась значительно - на 14780,0 тыс. руб. (37082,5 – 51862,5).

Постоянные расходы ООО «Ветеран» возросли на 3262,5 тыс. руб. (40345 – 37082,5).

Таким образом, общая сумма затрат ООО «Ветеран» в 2021г. выше суммы затрат 2020г. на 4182,5 тыс. руб. (40345 – 36162,5), или на 10,4%, в том числе за счет изменения объема производства и его структуры – на 15700,0 тыс. руб. (51862,5 – 36162,5), за счет увеличения постоянных расходов – на 3262,5 тыс. руб. и уменьшения суммы постоянных затрат – на 14780,0 тыс. руб.

Анализ структуры и объема затрат по статьям и по элементам проводят в сравнении с нормативными показателями. Особое внимание при анализе уделяется отклонениям от обоснованных нормативов и анализу причин этих отклонений.

Проведем анализ фактических затрат ООО «Ветеран» на производство

товаров в сравнении с нормативными показателями.

Результат деятельности ООО «Ветеран» по итогам 2021г. по сравнению с плановыми значениями представим в таблицах 8,9:

Таблица 8-Анализ затрат по отклонениям от норм пресса ИТ-2000/НР в 2021г.

Затраты	Выпуск, шт. План 480	Выпуск, шт. Факт		Отклоне ние от плана, тыс. руб.	Отклонение от норматива на 1 шт. товаров, тыс. руб.
		475	98,96		
		На весь выпуск, тыс. руб.	Выполнение плана, %		
1	2	3	4	5	6
Переменные затраты материалов	12200	12474	102,25	274	0,58
Переменная заработная плата (включая взносы на социальное страхование)	750	779,4	103,92	29,4	0,06
Коммерческие расходы	1410	1404	99,57	-6	-0,01
Административн ые расходы	1230	1220	99,19	-10	-0,02
Амортизация	1523	1507,6	98,99	-15,4	-0,03
Итого:	17113	17385	101,59	272	0,57

Из данных, приведенных в таблицах 8 и 9 видно, что план выпуска товаров за 2021г. в ООО «Ветеран» невыполнен по прессу ИТ-2000/НР на 1,04%, а по прессу ИТ-1000/ТР на 1,41%.

Однако вместе с уменьшением объема выпуска увеличились затраты на производство: по прессу ИТ-2000/НР на 1,59%, а по прессу ИТ-1000/ТР на 1,53%.

Хотя на предприятии по ряду постоянных статей не наблюдается превышения нормативов (коммерческие, административные расходы, амортизация), то по статьям переменных расходов наблюдается превышение нормативов над фактическими затратами.

При изготовлении пресса ИТ-2000/НР сильно превышен норматив по

материальным расходам – на 580 руб. по одному изделию, а при изготовлении прессы ИТ-1000/ТР фактические затраты материалов превысили нормативные на 390 рублей на единицу изделия.

Таблица 9-Анализ затрат по отклонениям от норм прессы ИТ-2000/НР в 2021г.

Затраты	Выпуск, шт. План 710	Выпуск, шт. Факт		Отклонение от плана, тыс. руб.	Отклонение от норматива на 1 шт. товаров, тыс. руб.
		700	98,59		
		На весь выпуск, тыс. руб.	Выполнение плана, %		
Переменные затраты материалов	17350	17625	101,59	275	0,39
Переменная заработная плата (включая взносы на социальное страхование)	1100	1203,4	109,40	103,4	0,15
Коммерческие расходы	1410	1404	99,57	-6	-0,01
Административные расходы	1230	1220	99,19	-10	-0,01
Амортизация	1523	1507,6	98,99	-15,4	-0,02
Итого:	22613	22960	101,53	347	0,50

Чтобы выяснить причины неблагоприятного увеличения данных затрат, необходимо рассмотреть их по каждому наименованию, входящему в данный вид затрат.

Сложность такого анализа заключается в том, что структура затрат данного вида товаров, производимого в ООО «Ветеран», включает сотни статей. Кроме того, в разных подразделениях предприятия в структуре затрат одни и те же статьи играют разную роль.

Так, например, в цехе изготовления прессов в ООО «Ветеран» три четверти затрат приходится на долю переменных затрат сырья и материалов, в то же время в непроизводственных отделениях того предприятия, например, в службе сбыта, переменных затрат может не быть вовсе, а львиную долю составляют накладные расходы, и именно их следует анализировать более подробно.

3.2 Рекомендации по увеличению объема продаж через снижение себестоимости продукции

«Материальные затраты, как известно, в большинстве отраслей промышленности занимают большой удельный вес в структуре себестоимости товаров, поэтому даже незначительное сбережение сырья, материалов, топлива и энергии при производстве каждой единицы товаров в целом по предприятию дает крупный эффект» [11].

«Предприятие имеет возможность влиять на величину затрат материальных ресурсов, начиная с их заготовки. Сырье и материалы входят в себестоимость по цене их приобретения с учетом расходов на перевозку, поэтому правильный выбор поставщиков материалов влияет на себестоимость товаров» [12].

«Важно обеспечить поступление материалов от таких поставщиков, которые находятся на небольшом расстоянии от предприятия, а также перевозить грузы наиболее дешевым видом транспорта» [13].

«При заключении договоров на поставку материальных ресурсов необходимо заказывать такие материалы, которые по своим размерам и качеству точно соответствуют плановой спецификации на материалы, стремиться использовать более дешевые материалы, не снижая в то же время качества товаров» [14].

«Основным условием снижения затрат сырья и материалов на производство единицы товаров является улучшение конструкций изделий и совершенствование технологии производства, использование прогрессивных видов материалов, внедрение технически обоснованных норм расходов материальных ценностей» [17].

При анализе себестоимости товаров ООО «Ветеран» выяснилось, что основная доля расходов приходится на материальные затраты (данные затраты составляют в 2020г. 84,1% от суммы затрат на производство товаров, а в 2021г. -

83,9%), следовательно, этому элементу необходимо уделить особое внимание при выявлении резервов снижения себестоимости.

Основным резервом снижения себестоимости товаров ООО «Ветеран» является замена дорогостоящих материалов более дешевыми аналогами.

Проведенные маркетинговые исследования ООО «Ветеран» выявили, что используемые в производстве прессов тарельчатые пружины отечественными производителями предлагаются по цене 120-150 рублей за единицу.

В то же время Генический машиностроительный завод в Беларуси предлагает этот вид материала по цене 70 рублей за единицу.

В результате закупки материала у ближнезарубежного поставщика значительно сокращается себестоимость выпускаемой товаров ООО «Ветеран».

Чтобы установить, как изменились в связи с этим затраты предприятия, составим таблицу 10.

Таблица 10 - Изменение затрат ООО «Ветеран» в связи со сменой поставщика

Показатели	Кол-во материала, шт.	Стоимость материала, тыс. руб.		Отклонение, тыс. руб.
		0,12	0,07	
Пресс ИТ-2000/НР	5000	600,0	350,0	-250,0
Пресс ИТ-1000/ТР	6400	768,0	448,0	-320,0
Итого:	11400	1368,0	798,0	-570,0

Данные таблицы 10 показывают, что при смене поставщика тарельчатых пружин абсолютная экономия средств составляет 570 тыс. руб.

Однако общая экономия затрат на данный вид материала должна быть уменьшена на сумму дополнительных затрат, связанных с доставкой этого материала и прохождения таможенных процедур (уплату НДС на таможне не принимаем в расчет, т.к. затем этот НДС возмещается из бюджета).

Расчет дополнительных затрат на доставку материала и прохождения таможенных процедур показано в таблице 11.

Таким образом, дополнительные затраты ООО «Ветеран» при смене

поставщика составят 32,5 тыс. руб.

Таблица 11 - Расчет дополнительных затрат на доставку и прохождение таможенных процедур

Затраты на доставку, тыс. руб.	Затраты при прохождении таможенных процедур, тыс. руб.	Итого дополнительных затрат, тыс. руб.
20	12,5	32,5

Расчет годовой эффективности предложенного мероприятия при сохранении объемов производства и доли затрат на сырье и материалы полной себестоимости, выпускаемой товаров на уровне 2021г. представлен в таблице 12.

Таблица 12 - Расчет эффективности предложенного мероприятия

Показатели	2021г.	проект	Абсолют. изменение, тыс. руб.	Темп роста, %
1	2	3	4	5
Выручка от продажи, тыс. руб., в т.ч.:	43125	43125	-	-
Пресс ИТ-2000/НР	18583	18583	-	-
Пресс ИТ-1000/ТР	24542	24542	-	-
Себестоимость, тыс. руб., в т.ч.:	40345	39775	-570,0	-1,4
Пресс ИТ-2000/НР	17385	17135	-250,0	-1,4
Пресс ИТ-1000/ТР	22960	22640	-320,0	-1,4
Затраты на сырье и материалы, тыс. руб., в т.ч.:	30099	29529	-570,0	-1,9
Пресс ИТ-2000/НР	12474	12224	-250,0	-2,0
Пресс ИТ-1000/ТР	17625	17305	-320,0	-1,8
Объем продаж, шт., в т.ч.:	1175	1175	-	-
Пресс ИТ-2000/НР	475	475	-	-
Пресс ИТ-1000/ТР	700	700	-	-
Дополнительные затраты при введении мероприятия	-	32,5	+32,5	-
Прибыль от продажи товаров, тыс. руб.	2780	3317,5	+537,5	+19,33

Таким образом, в результате только смены поставщика ООО «Ветеран»

дополнительно получит прибыли в размере 537,5 тыс. руб. при объеме продаж на уровне 2021г. (1175 шт.). Данное увеличение произойдет под влиянием снижения затрат на приобретение материалов на 570,0 тыс. руб. Полная себестоимость снизится на 537,5 млн. руб.

Следовательно, при использовании указанного резерва снижения себестоимости значительно экономятся денежные средства предприятия и уменьшается себестоимость выпускаемой товаров, что в конечном итоге оказывает влияние на прибыль ООО «Ветеран».

Расчет годовой эффективности предложенного мероприятия показал, что в результате только смены поставщика ООО «Ветеран» дополнительно получит прибыли в размере 537,5 тыс. руб. при объеме продаж на уровне 2021г. Данное увеличение произойдет под влиянием снижения затрат на приобретение материалов на 570,0 тыс. руб.

Исходя из проведенного анализа можно сделать вывод, что в структуре себестоимости товаров ООО «Ветеран» выявились следующие тенденции. В составе полной себестоимости затраты на оплату труда в 2020г. составили 4,4%, а в 2021г. возросли на 0,5% и составили 4,9% от суммы полной себестоимости.

Отчисления на социальные нужды в базовом году составили 1,6% от суммы полной себестоимости, а в 2021г. на 0,1% больше, чем в 2020г.

В составе материальных затрат снизился удельный вес топлива и электроэнергии, данный показатель в 2021г. снизился на 0,4% по сравнению с базовым. Также снижение удельного веса в общей сумме себестоимости наблюдается в составе затрат на амортизацию основных фондов: в базовом году данный показатель составлял 8,3% от показателя полной себестоимости, а в 2021г. – 7,5%, что на 0,8% меньше, чем в предыдущем. Предложенные мероприятия позволят дополнительно получить прибыль в размере 537,5 тыс. руб. при объеме продаж на уровне 2021г. (1175 шт.). Данное увеличение произойдет под влиянием снижения затрат на приобретение материалов на 570,0 тыс. руб. Полная себестоимость снизится на 537,5 млн. руб.

Заключение

Отгрузка покупателям товаров должна быть подтверждена оплатой. Поэтому продажа товаров предполагает смену собственника.

Продажа товаров, работ или услуг организацией, или индивидуальным предпринимателем - передача на возмездной основе (в том числе обмен) права собственности на товары, результаты выполненных работ одним лицом для другого лица, а в ряде случаев - и на безвозмездной основе.

Продажа товаров осуществляется в соответствии с заключенными договорами или в порядке свободной продажи непосредственно населению по рыночным ценам, под которыми понимаются цены, сложившиеся в Ветеране в процессе взаимодействия спроса и предложения на рынке идентичной товаров, а при отсутствии ее - в сопоставимых экономических (коммерческих) условиях.

Себестоимость товаров – емкая, многообразная и динамичная экономическая категория. Она является важнейшим качественным показателем, показывая, во что обходится предприятию производство и сбыт товаров. Чем ниже себестоимость, тем выше прибыль и, соответственно, рентабельность производства [35].

Себестоимость товаров – выраженные в денежной форме затраты на ее производство и продажу. В условиях перехода к рыночной экономике себестоимость товаров является важнейшим показателем производственно – хозяйственной деятельности организаций [34].

Исчисление этого показателя необходимо для оценки выполнения плана по данному показателю и его динамики; определения рентабельности производства и отдельных видов товаров; осуществления внутрипроизводственного хозрасчета; выявления резервов снижения себестоимости товаров; определения цен на продукцию; обоснования решения о производстве новых видов товаров и снятия с производства устаревших.

Сумма выручки от продажи товаров в ООО «Ветеран» отражается:

Дебет счета 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками»

Кредит счета 90 «Продажи» субсчета 1 «Выручка».

Одновременно себестоимость проданной товаров списывается с кредита счетов 43 «Готовая продукция», 44 «Расходы на продажу» в дебет субсчета 2 «Себестоимость продаж» счета 90 «Продажи».

Начисленные по проданной товаров суммы НДС в ООО «Ветеран» отражают:

Дебет счета 90 «Продажи» субсчета 3 «Налог на добавленную стоимость»

Кредит счета 68 «Расчеты по налогам и сборам».

Учет расходов на производство в ООО «Ветеран» ведется с подразделением на прямые, собираемые по дебету счета 20 «Основное производство», и косвенные, отражаемые по дебету счета 25 «Общезаводские расходы» и 26 «Общехозяйственные расходы». В конце отчетного периода косвенные расходы списываются в качестве условно – постоянных в дебет счета 90 «Продажи».

В ходе аудиторской проверки ООО «Ветеран» нарушений законодательства и методологии ведения бухгалтерского учета продаж и себестоимости товаров не выявлено.

ООО «Ветеран» на протяжении 2020-2021гг. получало прибыль по результатам хозяйственной деятельности. В 2020г. этот показатель составил 595 тыс. руб., а в 2021г. повысился на 261,68% и составил 2152 тыс. руб. Увеличение коэффициента обуславливается более высоким темпом роста показателя выручки от продажи по отношению к показателю себестоимости товаров. Если в 2020г. рентабельность составляла 2,62%, то в 2021г.-5,66%;

Учет затрат и калькулирование себестоимости товаров в ООО «Ветеран» осуществляется в соответствии с нормативной и законодательной базой по бухгалтерскому учету. [33]

При анализе общей суммы затрат и ее элементов в ООО «Ветеран» выявилось следующее: полная себестоимость товаров в 2021г. возросла на 11,6%. Данный рост показателя полной себестоимости сложился из роста показателей всех элементов себестоимости;

При анализе показателей постоянных и переменных затрат выявилось, что в 2021г. сумма переменных затрат на предприятии уменьшилась (на 10,1%), а сумма постоянных затрат увеличилась на 38% и составила 22558,8 тыс. руб.[32]

Анализ структуры себестоимости товаров ООО «Ветеран» показал, что наибольший удельный вес в общей сумме затрат занимают затраты на материалы, используемые в производстве товаров;

План выпуска товаров в ООО «Ветеран» за 2021г. невыполнен по прессу ИТ-2000/НР на 1,04%, а по прессу ИТ-1000/ТР на 1,41%. Однако вместе с уменьшением объема выпуска увеличились затраты на производство: по прессу ИТ-2000/НР на 2,06%, а по прессу ИТ-1000/ТР на 2,14%.

Проанализировав возможные резервы снижения производственных затрат в ООО «Ветеран», было рекомендовано заменить дорогостоящие материалы в составе выпускаемой товаров более дешевыми аналогами.

Расчет годовой эффективности предложенного мероприятия показал, что в результате только смены поставщика ООО «Ветеран» дополнительно получит прибыли в размере 537,5 тыс. руб. при объеме продаж на уровне 2021г. Данное увеличение произойдет под влиянием снижения затрат на приобретение материалов на 570,0 тыс. руб.

Список используемой литературы

1. Аврова И.А. Основные средства: Бухгалтерский и налоговый учет: учеб. пособие /И.А. Аврова.- М.: Бератор-Пресс, 2018. - 154с.
2. Алборов Р.А. Аудит в организациях промышленности, торговли и АПК: учеб. пособие /Р.А. Алборов.- М.: Дело и Сервис, 2018.- 176с.
3. Алексеева А.И. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: Учебное пособие / А.И.Алексеева, Ю.В.Васильев, А.В., Малеева, Л.И.Ушвицкий. - М.: Финансы и статистика, 2016. - 206с.
4. Андрианов В.Д. Россия в мировой экономике: учеб. пособие / В.Д. Андрианов - М.: Экономика, 2018. – 123с.
5. Андреев В.Д., Практический аудит: учеб. пособие / В.Д. Андреев - М.: Экономика, 2020. – 105с.
6. Баканова М.И., Бухгалтерский учет в торговле: учеб. пособие / М.И. Баканова - М.: Финансы и статистика, 2018. - 576с.
7. Бакаев А.С. Годовая бухгалтерская отчетность коммерческой организации: учеб. пособие / А.С. Бакаев - М.: Бухгалтерский учет, 2018.- 278с.
8. Бондарь Е. Бухгалтерский учет основных средств: на что обратить внимание /Е.Бондарь// Бухгалтерское приложение к газете "Экономика и жизнь". – 2018. - N 6. – с. 48 – 51
9. Безруких П.С. Бухгалтерский учет: Учебник / 4-е изд., перераб. и доп. - М.: Бухгалтерский учет, 2018. – 365с.
10. Головова Е.А. Автоматизация учета, анализа и аудита: учеб. пособие / Т.В. Прохорова, К.А. Шиманский - Мн.: ООО «Мисанта», 2020.- 220 с.
11. Донцова Л.В. Анализ финансовой отчетности: учеб. пособие / Л.В. Донцова - М.. ДиС, 2018.- 437с.
12. Ковалев В.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия / О.Н. Волкова, М. А. Захаров - М.: ПБОЮЛ, 2020.-326с.
13. Козлова Е.П. Бухгалтерский учет: учеб. пособие / Н.В. Парашутин, Т.Н. Бабченко, Е.Н. Галанина - М.: Финансы и статистика, 2020.-261с.

14. Кондраков Н.П. Бухгалтерский учет: учеб. пособие / Н.П. Кондраков - 4-е изд., перераб. и доп. М.: ИНФРА-М, 2018.-314с.
15. Кочинев Ю.Ю. Аудит: учеб. пособие / Ю.Ю. Кочинев -М.: Питер, 2020.- 222с.
16. Крутякова Т. Новые правила бухгалтерского учета основных средств /Т.Крутякова// Новая бухгалтерия. – 2006. - № 3. – с.85-87
17. Лаврова Г. «Аудит и налогообложение».- 2021.- № 12/2021- с.3-5
18. Левкович О.А., , Бухгалтерский учет: учеб. пособие / О.А. Левкович, М.Н. Амалфея –М.: КНОРУС, 2018. – 637с.
19. Миронова О.А. Аудит: теория и методология / О.А. Миронова, М.А. Азарская -М.: Омега-Л, 2018.- 169с.
20. Муталимов М.Г. Основы экономической теории: учеб.-метод. пособие / М.Г. Муталимов –Мн: Интерпрессервис, Экоперспектива, 2020.- 464 с.
 - а. Налоговый Кодекс Российской Федерации: часть вторая – Федеральный Закон от 05.08.2000г. №117-ФЗ (в редакции от 30.03.2021 г.)
21. Николаева С.А. Бухгалтерский учет основных средств /С.А. Николаева- 3-е изд. перераб. и доп. М.: «Аналитика-Пресс», 2018.-312с.
22. Пизенгольц М.З. Бухгалтерский учет: учебник для вузов / М.З. Пизенгольц - М.: Финансы и статистика, 2006.- 287с.
23. Подольского В.И. Аудит: учеб. пособие / В.И. Подольского -М.: ЮНИТИ, 2020.- 92с.
24. Федеральный Закон «О бухгалтерском учете» № 402-ФЗ от 06.12.2011. (в редакции от 28.11.2021 г.)
25. Положение по бухгалтерскому учету «Учетная политика организации» ПБУ 1/2008, утвержденное Приказом Минфина РФ от 06.10.2008г. №106н (в редакции от 08.11.2010г.) / Интернет: Консультант Плюс
26. Положение по бухгалтерскому учету «Доходы организации» ПБУ 9/99, утвержденное Приказом Минфина РФ от 06.05.1999г. №32н
27. Положение по бухгалтерскому учету «Расходы организации» ПБУ 10/99, утвержденное Приказом Минфина РФ от 06.05.1999г. №33н

28. Положение по бухгалтерскому учету «Изменения оценочных значений» ПБУ 21/2008, утвержденное Приказом Минфина РФ от 06.10.2008г. №106н
29. Положение по бухгалтерскому учету «Исправление ошибок в бухгалтерском учете и отчетности» ПБУ 22/2010, утвержденное Приказом Минфина РФ от 28.06.2010 N 63н
30. Положение по бухгалтерскому учету «Отчет о движении денежных средств» ПБУ 23/2011, утвержденное Приказом Минфина РФ от 02.02.2011 N 11н / Интернет: Консультант Плюс
31. Приображенская В. Изменения в ПБУ 6/01: новое в учете основных средств // Финансовая газета. – 2021. - № 5 – с. 10-13
32. Приходько А. Журнал «Аудит сегодня».- 2021. - № 11 – с.77-78
33. Серегина Е.И. Учет основных средств в организациях /Е.И.Серегина// Аудиторские ведомости. – 2018.- 162с.
34. Соколова Я.В. Основы аудита / Я.В. Соколова -М.: Бухгалтерский учет, 2020.
35. Соколова Е.Н. Практический аудит / Е.Н. Соколова -М.: ЮНИТИ, 2018.
36. Стражева Н.С. Бухгалтерский учет: методическое пособие / Н.С. Стражева, А.В. Стражев//- Мн.: Скакун, 2020. – 453с.
37. Филипенко Л.Н. Бухгалтерский учет в условиях нового Типового плана счетов в 3-х частях. Часть 1 Корреспонденция счетов. / Л.Н. Филипенко - Мн.: 2020.- 472с.
38. Чуева И.Н., Аудит / И.Н. Чуева –Ростов-на-Дону: Феникс, 2018.
39. Шеремет А.Д. Аудит /А.Д. Шеремет, В.П. Суйц -М.: Инфра-М, 2020.- 139с.
40. Шилкин С. Журнал «Главбух».- 2021.- № 24- с.15-20

Приложение А

Отчет о финансовых результатах 2020г-2021г

Таблица А.1 – Отчет о финансовых результатах 2020г-2021г

Пояснения 1	Наименование показателя 2	январь– За декабрь	январь– За декабрь
		20 20 г.3	20 19 г.4
	Выручка 5	132369	122099
	Себестоимость продаж	(132212)	(121830)
	Валовая прибыль (убыток)	157	269
	Коммерческие расходы	(-)	(-)
	Управленческие расходы	(-)	(-)
	Прибыль (убыток) от продаж	157	269
	Доходы от участия в других организациях	-	-
	Проценты к получению	-	-
	Проценты к уплате	(-)	(-)
	Прочие доходы	-	-
	Прочие расходы	(52)	(31)
	Прибыль (убыток) до налогообложения	-	-
	Текущий налог на прибыль	(21)	(48)
	в т. ч. постоянные налоговые обязательства (активы)	-	-
	Изменение отложенных налоговых обязательств	-	-
	Изменение отложенных налоговых активов	-	-
	Прочее	-	-
	Чистая прибыль (убыток)	84	190

Приложение Б
Бухгалтерский баланс 2019г-2021г.

Таблица Б.1 – Бухгалтерский баланс 2019г-2021г.

Пояснения 1	Наименование показателя 2	31	На 31	На 31
		На декабря 20 20 _____ г.3	декабря 20 19 _____ г.4	декабря 20 18 _____ г.5
	АКТИВ	-	-	-
	I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ			
	Основные средства	-	-	-
	Финансовые вложения	-	-	-
	Отложенные налоговые активы	-	-	-
	Прочие внеоборотные активы	-	-	-
	Итого по разделу I	-	-	-
	II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ			
	Запасы	2103	5998	569
	Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	-	-	-
	Дебиторская задолженность	489	3365	2811
	Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	-	-	-
	Денежные средства и денежные эквиваленты	-	193	100
	Прочие оборотные активы	-	-	-
	Итого по разделу II	2592	9556	3480
	БАЛАНС	2592	9556	3480

Продолжение Приложения Б

Продолжение таблицы Б.1

Пояснения ¹	Наименование показателя ²	На	На 31	На 31
		<u>31 декабря</u> 20 <u>20</u> г. ³	декабря 20 <u>19</u> г. ⁴	декабря 20 <u>18</u> г. ⁵
Пояснения ¹	Наименование показателя ²	На	На 31	На 31
		<u>31 декабря</u> 20 <u>20</u> г. ³	декабря 20 <u>19</u> г. ⁴	декабря 20 <u>18</u> г. ⁵
	ПАССИВ			
	III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ ⁶			
	Уставный капитал	10	10	10
	Собственные акции, выкупленные у акционеров	-	-	-
	Переоценка внеоборотных активов	-	-	-
	Добавочный капитал (без переоценки)	-	-	-
	Резервный капитал	-	-	-
	Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	116	238	10
	Итого по разделу III	126	248	20
	IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА	-	-	-
	Заемные средства	-	-	-
	Отложенные налоговые обязательства	-	-	-
	Оценочные обязательства	-	-	-
	Прочие обязательства	-	-	-
	Итого по разделу IV	-	-	-
	V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА	-	-	-
	Заемные средства	11	20	16
	Кредиторская задолженность	2455	9288	3444
	Доходы будущих периодов	-	-	-
	Оценочные обязательства	-	-	-
	Прочие обязательства	-	-	-
	Итого по разделу V	-	-	3460
	БАЛАНС	2592	9556	3480