

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

**ИНСТИТУТ ФИНАНСОВ, ЭКОНОМИКИ И УПРАВЛЕНИЯ**

(наименование института полностью)

**Кафедра «Бухгалтерский учет, анализ и аудит»**

(наименование кафедры полностью)

**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 продажи товаров»

Студент

Н.А. Сметанина

(И.О. Фамилия)

\_\_\_\_\_ (личная подпись)

Научный  
руководитель  
Консультанты

Л.Ф. Бердникова

(И.О. Фамилия)

\_\_\_\_\_ (личная подпись)

\_\_\_\_\_ (И.О. Фамилия)

\_\_\_\_\_ (личная подпись)

\_\_\_\_\_ (И.О. Фамилия)

\_\_\_\_\_ (личная подпись)

**Допустить к защите**

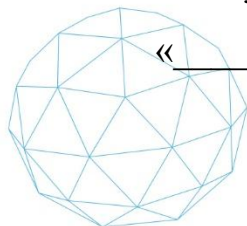
Заведующий кафедрой к.э.н., доцент М.В. Боровицкая

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

\_\_\_\_\_ (личная подпись)

« \_\_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 2017 г.

Тольятти 2017



**Росдистант**  
ВЫСШЕЕ ОБРАЗОВАНИЕ ДИСТАНЦИОННО

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ  
ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ  
УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ  
«Тольяттинский государственный университет»

ИНСТИТУТ ФИНАНСОВ, ЭКОНОМИКИ И УПРАВЛЕНИЯ

Кафедра «БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ, АНАЛИЗ И АУДИТ»

УТВЕРЖДАЮ  
Заведующий кафедрой  
«Бухгалтерский учет, анализ и аудит»  
\_\_\_\_\_ / М.В. Боровицкая  
(подпись) (И.О. Фамилия)  
«\_\_» \_\_\_\_\_ 2016 г.

**ЗАДАНИЕ**  
**на выполнение бакалаврской работы**

Студентке Сметаниной Наталье Андреевне

1. Тема «Бухгалтерский учет и анализ продажи товаров»
2. Срок сдачи студентом законченной бакалаврской работы 20 г.
3. Исходные данные к бакалаврской работе Бухгалтерская (финансовая) отчетность ООО «Метком», законодательные и нормативные акты регламентирующие учет и отчетность в РФ, печатные и литературные источники, интернет источники.
4. Содержание бакалаврской работы (перечень подлежащих разработке вопросов, разделов)
  1. Теоретические основы учета и анализа продажи товаров
  2. Бухгалтерский учет продажи товаров в ООО «Метком»
  3. Анализ продажи товаров в ООО «Метком»
5. Ориентировочный перечень графического и иллюстративного материала таблицы, диаграммы, рисунки, приложения
6. Консультанты по разделам \_\_\_\_\_
7. Дата выдачи задания «\_\_» \_\_\_\_\_ 20 г.

Руководитель бакалаврской работы

\_\_\_\_\_ (подпись)

Л.Ф.Бердникова

\_\_\_\_\_ (И.О. Фамилия)

Задание принял к исполнению

\_\_\_\_\_ (подпись)

Н.А.Сметанина

\_\_\_\_\_ (И.О. Фамилия)

## СОДЕРЖАНИЕ

Введение.....	4
1. Теоретические основы учета и анализа продажи товаров.....	6
1.1. Экономическая сущность и особенности учета продажи товаров .....	6
1.2. Задачи и основные показатели анализа продажи товаров .....	12
2. Бухгалтерский учет продажи товаров в ООО «Метком» .....	18
2.1. Техничко-экономическая характеристика деятельности ООО «Метком».....	18
2.2. Учет продажи товаров в ООО «Метком» .....	23
3. Анализ продажи товаров в ООО «Метком».....	28
3.1. Анализ товарооборота в ООО «Метком» .....	28
3.2. Анализ финансового результата ООО «Метком».....	33
Заключение .....	37
Список литературы .....	40
Приложения .....	46

## Введение

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

Актуальность бакалаврской работы обусловлена тем, что конечной целью организации является получение прибыли. Экономический итог показывает значимость данного предприятия. В любое время предприятие заинтересовано в увеличении прибыли, а значит и в положительной тенденции своей деятельности. Поэтому для достижения поставленной цели необходимо быстро реагировать на все, даже незначительные изменения на рынке, и следить за настроениями потребителя.

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

Цель бакалаврской работы – рассмотреть порядок учета операций по продаже товаров, провести анализ движения товаров в ООО «Метком».

Объект исследования – деятельность ООО «Метком».

Предмет исследования – показатели учета и анализа движения товаров в ООО «Метком».

Период исследования: 2013 – 2015 гг.

Для достижения цели необходимо решить следующие задачи:

- Изучить теоретические аспекты учета и анализа продажи товаров;
- Рассмотреть порядок ведения бухгалтерского учета продажи товаров в ООО «Метком»;
- Провести анализ продажи товаров в ООО «Метком»;

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

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

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

Первая глава включает в себя теоретическую часть анализа и учета продажи товаров.

Вторая глава посвящена учету продажи товаров в ООО «Метком», рассмотрены основные технико-экономические показатели анализируемого предприятия.

В третьей главе проводится анализ товарооборота ООО «Метком», рассчитаны показатели рентабельности.

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

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

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

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

## 1. Теоретические основы учета и анализа продажи товаров

### 1.1. Экономическая сущность и особенности учета продажи товаров

Товар – это продукт деятельности, предназначенный для продажи или обмена. Товаром может быть признана любая вещь, не ограниченная в обороте, свободно отчуждаемая и переходящая от одного лица к другому по договору поставки или купли-продажи [45, с. 13].

Основным отличием договора поставки от договора купли-продажи является то, что приобретаемые покупателем товары используются в предпринимательской деятельности и иных целях, не связанных с личным семейным, домашним и иным подобным использованием [1, ст. 506].

В договоре обязательно указывается цена, по которой реализуется товар.

Цена – это денежное выражение стоимости товара, услуги.

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

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

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

Договорная - цена, установленная между продавцом и покупателем по общей договоренности

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

По сфере применения выделяют товары промышленного назначения, которые приобретаются для использования в производственной деятельности и потребительские товары, которые в свою очередь подразделяются на:

- продовольственные;
- непродовольственные;
- медицинские.

К продовольственным товарам относятся товары в натуральном или переработанном виде, употребляемые человеком в пищу.

Непродовольственные товары – товар, не предназначенный для употребления в пищу и не являющийся сырьем для приготовления пищи, реализуемый с целью удовлетворения разнообразного потребительского спроса, например: одежда, обувь, мебель, автомобили, строительные материалы, бытовая техника и т.д. Иными словами, это товар, который ни в каком виде не пригоден для еды ни человеку, ни животным.

Медицинские товары – это материалы и изделия однократного или многократного применения в лечебных целях.

Продажа товаров осуществляется торговыми организациями на основании заключенного договора купли-продажи или договора поставки.

В соответствии с Налоговым Кодексом Российской Федерации реализацией товаров, работ или услуг организацией или индивидуальным предпринимателем признается передача на возмездной основе (в том числе обмен товарами, работами или услугами) права собственности на товары, результатов выполненных работ одним лицом для другого лица, возмездное оказание услуг одним лицом другому лицу, а в случаях, предусмотренных настоящим Кодексом, передача права собственности на товары, результатов выполненных работ одним лицом для другого лица, оказание услуг одним лицом другому лицу - на безвозмездной основе.

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

Оптовая торговля – вид торговой деятельности, связанный с приобретением и продажей товаров для использования их в предпринимательской деятельности (в том числе для перепродажи) или в

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

Розничная торговля – вид торговой деятельности, связанный с приобретением и продажей товаров для использования их в личных, семейных, домашних и иных целях, не связанных с осуществлением предпринимательской деятельности. В соответствии с ГК РФ продажа товаров розничными торговыми предприятиями производится по договору розничной купли-продажи. При этом продавец, осуществляющий предпринимательскую деятельность по продаже товаров в розницу, обязуется передать покупателю товар, предназначенный для личного, семейного или домашнего пользования, не связанного с предпринимательской деятельностью. Договор считается заключенным с момента выдачи продавцом покупателю кассового или товарного чека или иного документа, подтверждающего факт оплаты товара. В соответствии с действующим законодательством денежные расчеты с населением при осуществлении торговых операций или оказании услуг должны производиться с обязательным применением ККМ (ФЗ от 22 мая 2003 г. №54-ФЗ «О применении контрольно-кассовой техники при осуществлении наличных денежных расчетов и (или) расчетов с использованием платежных карт»). Розничные торговые организации осуществляют продажу единичных товаров населению: за наличный расчет, по кредитным карточкам и расчетным чекам, по перечислению со счетов вкладчиков [16, с. 9].



Торговля — это своего рода экономическое посредничество между производителями и потребителями, осуществляемое путем покупки товаров у производителей с целью перепродажи потребителям либо путем реализации товаров потребителям с последующей оплатой их стоимости производителю [43, с. 6].

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

В торговых организациях бухгалтерский учет ведется главным бухгалтером, деятельность которого регулируется законом о бухгалтерском учете. Главный бухгалтер разрабатывает учетную политику предприятия, отвечает за законность ведения бухгалтерского учета, а так же за своевременностью и правильностью составления отчетности.

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

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

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

Любое предприятие вправе самостоятельно выбирать форму бухгалтерского учета.

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

Существуют следующие формы бухгалтерского учета: мемориально-ордерная, журнально-ордерная, автоматизированная, упрощенная.

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

Счет 41 «Товары» имеет следующие субсчета:

- 1 — товары на складах;
- 2 — товары в розничной торговле;
- 3 — тара под товаром и порожняя;
- 4 — покупные изделия [21, с. 15].

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

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

Торговая надбавка (наценка) - добавленная стоимость к покупной цене товара, предназначенная для возмещения торговых расходов (издержек обращения), получения прибыли и уплаты косвенных налогов [26, с. 5].

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

- По стоимости единицы товара. Каждая единица товара списывается по своей цене. Данный метод применяется в организациях с небольшим ассортиментом товаров.
- По средней себестоимости. Средняя себестоимость определяется по каждому виду товаров как отношение общей себестоимости на общее количество данных товаров.
- По стоимости первых по времени приобретения (ФИФО). При методе ФИФО первоначально реализуются товары, которые раньше поступили на склад.

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

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

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

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

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

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

После оплаты товаров покупателем делается запись:

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

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

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

## 1.2. Задачи и основные показатели анализа продажи товаров

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

В настоящих условиях рыночных отношений основное значение придается объему продаж товаров как важнейшему экономическому показателю работы, определяющему эффективность, целесообразность и стабильность деятельности предприятия на долгосрочную перспективу.

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

Анализ проводится для того, чтобы изыскать пути увеличения объемов реализации по сравнению с конкурентами, расширить долю рынка и, как результат, - увеличить прибыль организации.

Основным показателем, характеризующим объем продаж является товарооборот.

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

Основными задачами анализа товарооборота являются:

- оценка выполнения плана (при наличии такового) и ритмичности его выполнения в отчетном периоде;
- изучение товарооборота в динамике (то есть за ряд лет);
- изучение структурных сдвигов в товарообороте;
- определение и количественное измерение влияния отдельных факторов на объем товарооборота;
- выявление и использование внутренних резервов развития товарооборота.

Изучение товарооборота в динамике предполагает выявление изменений общего объема реализации, а также в отдельности по видам товарам в пользу увеличения или уменьшения в отчетном периоде по сравнению с предыдущим. Одновременно с этим рассчитываются темп роста и темп прироста.

Формула (1) расчета темпа роста выглядит следующим образом:

$$T_p = \frac{T_2}{T_1} \cdot 100, \quad 1$$

где  $T_p$  – темп роста (%),

$T_2$  – объем товарооборота в отчетном периоде,

$T_1$  – объем товарооборота в предыдущем периоде.

Формула расчета темпа прироста (2):

$$T_{\text{пр}} = \frac{T_2}{T_1} \cdot 100 - 100, \quad 2$$

где  $T_{\text{пр}}$  – темп прироста (%),

$T_2$  – объем товарооборота в отчетном периоде,

$T_1$  – объем товарооборота в предыдущем периоде.

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

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

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

Финансовое положение предприятия находится в непосредственной зависимости от того, насколько быстро приобретенные товары превращаются в реальные деньги. Рост неплатежей затрудняет ритмичную деятельность предприятия (оплата труда и другие расходы, производимые из выручки) и ведет к увеличению дебиторской задолженности. В тоже время, избыточное количество товаров для перепродажи приводит к омертвлению ресурсов и неэффективному использованию оборотного капитала [43, с. 110].

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

Оборачиваемость – это число оборотов средних товарных запасов за определенный период. Оборачиваемость исчисляется:

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

Продолжительность одного оборота в днях ( $T_{\text{об}}$ ) представляет собой отношение среднего остатка товаров к товарообороту за анализируемый период и рассчитывается по формуле (3):

$$ОБ_{дн} = \frac{T_{ср} * Д}{ТО}, \quad 3$$

где  $ОБ_{дн}$  – оборачиваемость товаров в днях;

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

$Д$  – количество дней;

$ТО$  – товарооборот за анализируемый период.

Средние товарные запасы рассчитываются по формуле (4):

$$T_{ср} = \frac{T_1 + T_2 + T_3 + \dots + T_n}{n - 1}, \quad 4$$

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

$n$  – количество дат в периоде.

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

Оборачиваемость товарных запасов в разгах рассчитывается по формуле (5):

$$ОБ_p = \frac{Д}{ОБ_{дн}}, \quad 5$$

где,  $ОБ_p$  – оборачиваемость товарных запасов (в разгах),

$Д$  – количество дней в периоде,

$ОБ_{дн}$  – оборачиваемость товарных запасов в днях.

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

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

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

Уменьшение времени и увеличение скорости товарного обращения позволяют осуществлять больший объем товарооборота при меньших размерах товарных запасов, что способствует снижению товарных потерь, уменьшению расходов по хранению товаров, оплате процентов за пользование кредитами и т.п.

На объем товарооборота торгового предприятия большое влияние оказывают факторы, связанные с товарными ресурсами;

Факторы, связанные с товарными ресурсами, влияют на объем товарооборота через изменение величины запасов товаров на начало и конец года, поступление товаров и их выбытие. Между указанными величинами имеется определенная взаимосвязь, выражаемая формулой товарного баланса (6):

$$З_{\text{н}} + Т_{\text{п}} = Т_{\text{о}} + Т_{\text{в}} + З_{\text{к}}, \quad 6$$

где  $З_{\text{н}}$  – запасы на начало года;

$Т_{\text{п}}$  – поступившие товары;

$Т_{\text{о}}$  – товарооборот;

$Т_{\text{в}}$  – товары выбывшие;

$З_{\text{к}}$  – запасы на конец года.

Преобразуем данную формулу и получим формулу (7):

$$Т_{\text{о}} = З_{\text{н}} + Т_{\text{п}} - Т_{\text{в}} - З_{\text{к}} \quad 7$$



Изменение каждого показателя влияет на итоговый результат. Увеличение запасов на начало года и их поступления приводит к увеличению общего объема продаж. Их уменьшение, наоборот, приводит к сокращению товарооборота.

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

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

Рентабельность характеризует доходность вложений. Измеряются показатели рентабельности в относительных величинах (процентах, коэффициентах) [52, с. 68].

1. Рентабельность продаж представляет собой отношение прибыли от продаж к выручке от продаж. Показывает, сколько прибыли приходится на единицу продукции.
2. Бухгалтерская рентабельность от обычной деятельности определяется как отношение прибыли до налогообложения к выручке от продаж, и показывает, уровень прибыли после уплаты налога.
3. Чистая рентабельность рассчитывается как отношение чистой прибыли к выручке от продаж. Данный показатель характеризует долю чистой прибыли на единицу выручки.

## 2. Бухгалтерский учет продажи товаров в ООО «Метком»

### 2.1. Технико-экономическая характеристика деятельности ООО «Метком»

Объектом исследования в настоящей бакалаврской работе выступает Общество с ограниченной ответственностью «Метком» (ООО «Метком»), созданное 25 марта 2001 года.

Юридический адрес: 644020, г. Омск, ул. Иртышская Набережная, 46, кв. 26. Фактический адрес: 644041, г. Омск, ул. 1-я Железнодорожная, 1.

С момента регистрации Общество является юридическим лицом, имеет расчетный счет и другие счета в банке, круглую печать и штамп со своим наименованием и фирменным знаком, реквизиты.

Целью создания Общества является получение прибыли. Основным видом деятельности ООО «Метком» – торговля.

На сегодняшний день ООО «Метком» – это серьезная, современная и стабильная организация, которая является одной из лидирующих оптовых организаций на этом рынке. География деятельности охватывает значительную часть Сибирского региона России: Омская область, Новосибирскую область, Тюменская область, Ханты-Мансийский автономный округ.

Основная функция ООО «Метком» – это продажа мужской, женской одежды и обуви, а также домашнего текстиля оптовым и розничным предприятиям, с которыми заключены договоры поставки товаров.

Основными поставщиками ООО «Метком» являются:

ООО «Глория» г. Новосибирск (женская одежда);

ООО «Джин» г. Омск (поставка обуви);

ООО «Текстильопторг» г. Шуя (домашний текстиль);

ООО «Прайм» (мужская одежда) г. Иваново.

Организации закупают товар непосредственно у производителя.

Это гарантирует качество приобретаемых товаров. На каждый вид изделий предоставляется сертификат.

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

Целью деятельности ООО «Метком» является максимизация прибыли и минимизация издержек.

Руководство деятельностью Общества осуществляет директор. В его непосредственном подчинении находятся коммерческий директор и главный бухгалтер. Коммерческий директор заведует торговым отделом, отделом логистики и складом. В ведении главного бухгалтера – бухгалтерия, состоящая из трех человек.

Наглядно организационная структура ООО «Метком» представлена на рисунке 1.

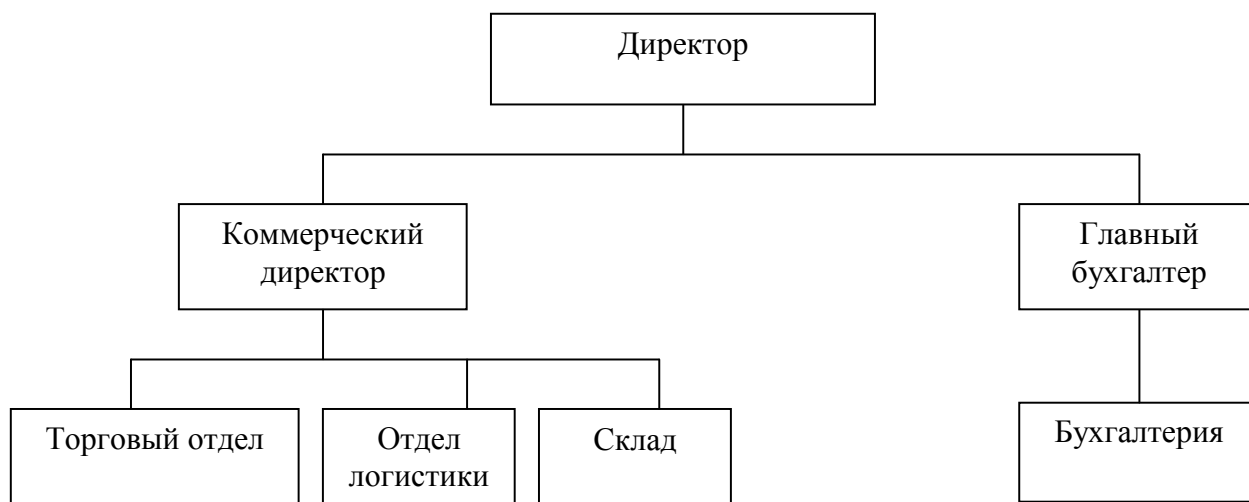


Рис. 1. Организационная структура ООО «Метком»

По кадровому составу персонал организации подразделяется на руководителей, специалистов и рабочих. Структура кадрового состава отражена на рисунках 2-3.

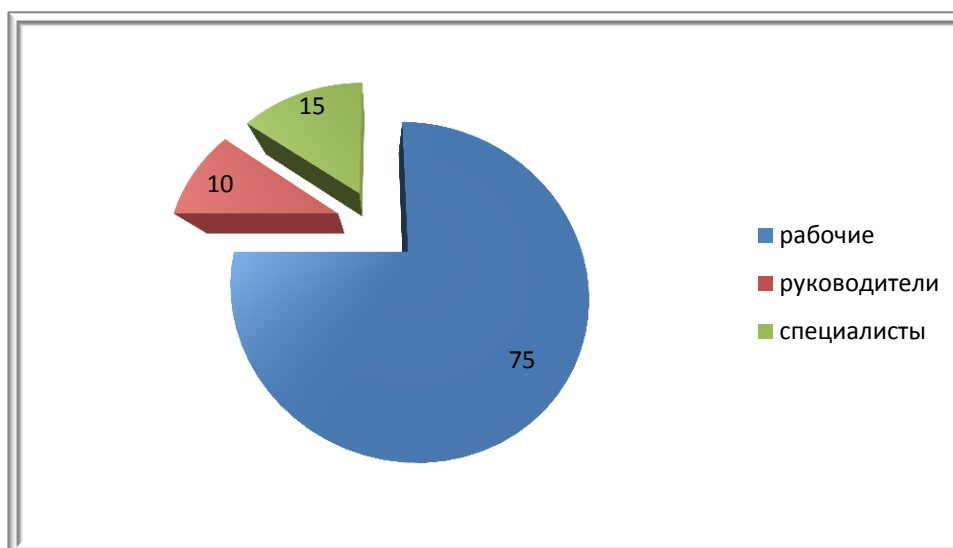


Рис. 2. Структура персонала ООО «Метком» по категориям, %

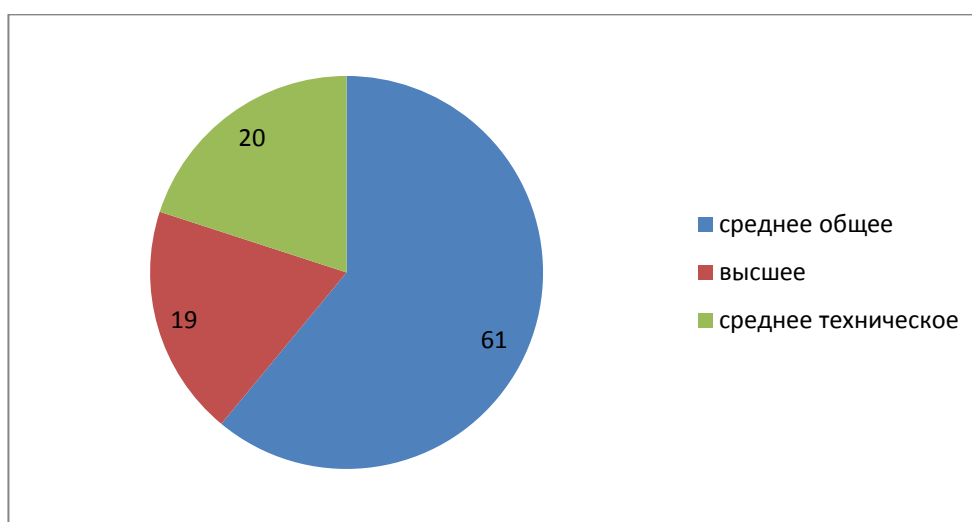


Рис. 3. Структура персонала ООО «Метком» по уровню образования

Таким образом, в структуре персонала ООО «Метком» большую часть составляют рабочие. Высшее образование имеется лишь у пятой части персонала. Наибольшая доля приходится на средний уровень образования.

Для ООО «Метком» можно предложить методику подготовки информационной базы, которая, как представляется, позволит не только осуществлять процедуры финансового анализа, но и выступать равноправным участником рыночных отношений, в том числе по привлечению инвестиций или заемных средств. На данном предприятии существует автоматизированная форма бухгалтерского учета.

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

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

В программе осуществляются сбор, регистрация данных о хозяйственной деятельности на предприятии в первичных документах, их обработка, накопление, формирование финансово-экономических показателей отчетов, передача информации пользователям для анализа и принятия решений (рисунок 4).

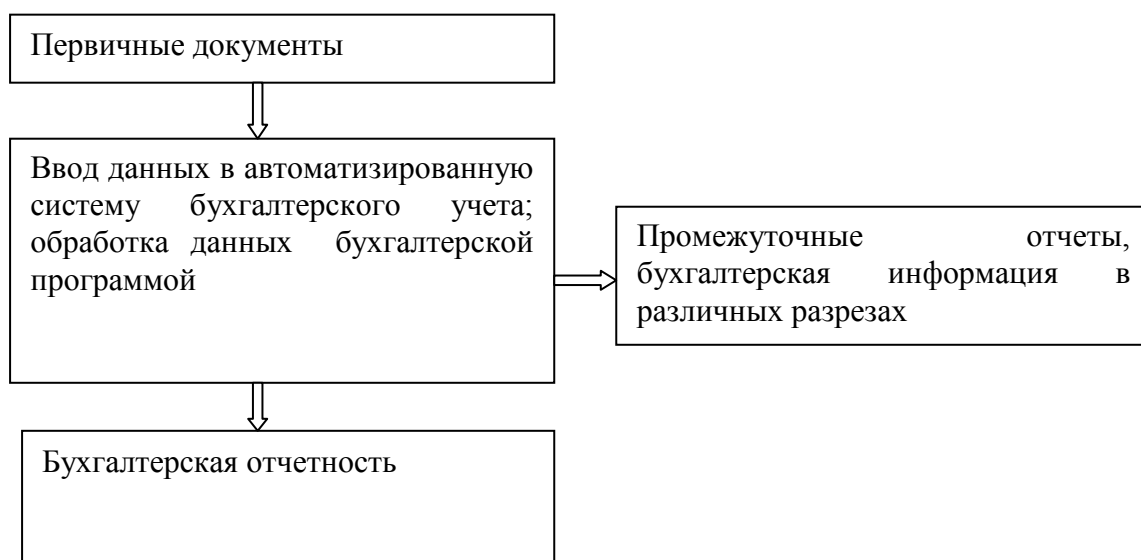


Рис. 4. Автоматизированная форма бухгалтерского учета

Проведем анализ основных технико-экономических показателей ООО «Метком» (таблица 1). Данные для анализа взяты из отчета о финансовых результатах (приложение 1) и бухгалтерского баланса (приложение 2).

Таблица 1

## Анализ технико-экономических показателей ООО «Метком»

№ п/п	Показатели	2014 г.	2015 г.	Абсолютное отклонение, (+,-)	Относительное отклонение (%)
1	2	3	4	5	6
1.	Выручка, тыс. руб.	41941	38334	-3607	-8,6
2.	Себестоимость продаж, тыс. руб.	33370	30151	-3219	-9,7
3.	Коммерческие расходы	4960	4571	-389	-7,8
4.	Прибыль от продаж, тыс. руб.	3251	3612	361	11,1
5.	Чистая прибыль, тыс. руб.	2256	2519	263	11,7
6.	Стоимость основных средств, тыс. руб.	5714	5714	0	0
7.	Стоимость оборотных активов, тыс. руб.	2448	2546	98	4
8.	Кредиторская задолженность	1364	2613	1249	91,6
9.	Средняя численность персонала	34	29	-5	-14,7
10.	Фондоотдача	7,34	6,71	-0,63	-8,6
11.	Фондоёмкость	0,14	0,15	0,01	7,1
12.	Производительность труда	1234	1322	88	7,1
13.	Рентабельность продаж, %	7,75	9,42	1,67	21,5

Из данных таблицы 1 видно, что объем выручки снизился в 2015 году на 3607 тыс. руб., что составило 8,6 %. Наблюдается также снижение себестоимости товаров на 3219 тыс. руб. в 2015 году по сравнению с 2014. Одновременно с этим происходит увеличение прибыли. Прибыль от продаж увеличилась на 361 тыс. руб. или 11,1 %, а рост чистой прибыли в 2015 году по отношению к 2014 году составил 263 тыс. руб. (11,66 %). Данное увеличение можно объяснить снижением коммерческих расходов, которое составило 389 тыс. руб. или 7,8 %. Стоимость основных средств на протяжении всего анализируемого периода остается неизменной.

В 2014 году доля выручки на единицу стоимости оборудования составляла 7,34 рубля, в 2015 году – 6,71 рубль. Уменьшение коэффициента фондоотдачи на 0,63 рубля говорит о снижении эффективности использования основных средств.

Фондоемкость в 2015 году увеличилась на 0,01 рубль по сравнению с 2014 годом. Увеличение данного показателя также является отрицательным моментом для предприятия, поскольку требуется большая доля основных средств для получения 1 рубля дохода.

Общая стоимость оборотных активов увеличилась на 98 тыс. руб. в 2015 году, что составило 4 %.

Однако не может негативно не сказываться резкое увеличение кредиторской задолженности на 1249 тыс. руб. (91,6 %) в 2015 году по сравнению с 2014 годом. Такой рост свидетельствует о зависимости предприятия от внешних источников финансирования, что отрицательно сказывается на его финансовой устойчивости.

В связи с тем, что в 2015 году в ООО «Метком» произошло сокращение штата сотрудников, общая численность персонала снизилась на 5 человек. Данное снижение привело к росту производительности труда на 88 тыс. руб., что составило 7,1 %.

Рентабельность продаж увеличилась на 1,67 пункта. Это обусловлено, прежде всего, преобладанием темпа роста прибыли от продаж над уменьшением выручки

## 2.2. Учет продажи товаров в ООО «Метком»

Основной задачей бухгалтерского учета продаж является своевременное представление руководству организации информации о выручке, расходах, связанных с продажей товаров, прибыли от продаж, состояния товарных запасов. Для этого решаются следующие задачи:

- проверяется правильность документального оформления, законности и целесообразности товарных операций, своевременность и правильность отражения их в учете;
- проверяется полнота и своевременность списания реализованных и отпущенных товаров;
- своевременность и правильное выявление валового дохода [50, с. 9].

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

Приобретенные у поставщиков товары принимаются к учету по фактической себестоимости.

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

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

Учет товаров на складе ведет кладовщик, с которым заключен договор о материальной ответственности. Заключенный договор действует в течение всего времени работы с вверенными работнику материальными ценностями организации. Данный договор оформляется в двух экземплярах, один из которых находится у администрации, а второй – у работника.

Учет ведется в карточках складского учета с применением сортового способа. То есть товары учитываются по сортам независимо от времени поступления на склад. Этот пункт прописан в Учетной политике предприятия.



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

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

1. Покупатель лично забирает товар со склада (самовывоз);
2. Осуществляется доставка транспортом продавца.

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

Представитель организации - покупателя в обязательном порядке должен предоставить доверенность на получение товара формы М2 или М-2а. В доверенности указывается:

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

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

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

Рассмотрим, какими бухгалтерскими проводками оформляется поступление и продажа товаров в ООО «Метком» на примере 1:

#### Пример 1

ООО «Метком» приобрело у поставщика женской одежды товары на общую сумму 536 000 рублей (в том числе НДС – 96 480 рублей). Доставка осуществлялась сторонней организацией. Расходы на доставку составили 32 160 рублей (в том числе НДС – 5 789 рублей). После поступления товары были проданы розничной организации. Продажная стоимость составила 627 548 рублей (в том числе НДС – 112 959 рублей).

Отразим бухгалтерские записи о поступлении товаров в таблице 2.

Таблица 2

#### Бухгалтерские проводки по поступлению товаров в ООО «Метком»

Дебет счета	Кредит счета	Содержание	Сумма (руб.)
41 «Товары»	60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками»	Приобретены товары у поставщика	439 520
19 «НДС по приобретенным ценностям»	60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками»	Отражена сумма НДС по приобретенным товарам	96 480
41 «Товары»	60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками»	Приняты к учету затраты по доставке товаров	26 371
19 «НДС по приобретенным ценностям»	60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками»	Отражена сумма НДС по доставке	5 789

Дебет счета	Кредит счета	Содержание	Сумма (руб.)
60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками»	51 «Расчетный счет»	Оплачены товары поставщику	439 520
60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками»	51 «Расчетный счет»	Оплачена доставка товара	26 371

Проводки по реализации товаров отразим в таблице 3.

Таблица 3

## Проводки по реализации товаров в ООО «Метком»

Дебет счета	Кредит счета	Содержание	Сумма (руб.)
62 «Расчеты с покупателями и заказчиками»	90 «Продажи» субсчет 1 «Выручка»	Отражена выручка от продажи	627 548
51 «Расчетный счет»	62 «Расчеты с покупателями и заказчиками»	Поступление денег на расчетный счет от покупателя за товары	627 548
90 «Продажи» субсчет 2 «Себестоимость продаж»	41 «Товары»	Списана себестоимость проданных товаров	465 891
90 «Продажи» субсчет 3 «НДС»	68 «Расчеты по налогам и сборам»	Начислен НДС по проданным товарам	112 959
90 «Продажи» субсчет 9 «Прибыль от продаж»	99 «Прибыли и убытки»	Финансовый результат (прибыль) от продажи товаров	48 698

В результате осуществления купли-продажи товаров формируется финансовый результат торговой организации. От величины полученной прибыли зависит размер налога на прибыль. Именно поэтому, правильная организация учета поступления и выбытия товаров играет первостепенную роль на предприятиях торговой сферы.

### 3. Анализ продажи товаров в ООО «Метком»

#### 3.1. Анализ товарооборота в ООО «Метком»

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

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

Первое с чего нужно начать анализ – это изучить динамику изменения товарооборота в целом и по отдельным видам товаров в ООО «Метком» таблица 4.

Таблица 4

Динамика изменения товарооборота в ООО «Метком»

Показатели	2013 год (тыс. руб.)	2014 год (тыс. руб.)	Абсолютное отклонение (+,-)	Относительное отклонение (%)	2015 год (тыс. руб.)	Абсолютное отклонение (+,-)	Относительное отклонение (%)
Товарооборот	42973	41941	-1032	-2,4	38334	-3607	-8,6
Одежда женская	12032	12583	551	4,6	9584	-2999	-23,8
Одежда мужская	8595	4194	-4401	-51,2	4983	789	18,8
Обувь женская	9884	10485	601	6,1	7667	-2818	-26,9
Обувь мужская	6016	6291	275	4,6	6900	609	9,7
Покрывала	2127	2684	557	26,2	2576	-108	-4,02
Постельное белье	4319	5704	1385	32,1	6624	920	16,1

Из таблицы 4 можно сделать следующий вывод: общая величина товарооборота снижается на протяжении всего анализируемого периода. В 2014 году уменьшение составило 1032 тыс. руб. или 2,4 %. В 2015 году по сравнению с 2014 товароборот уменьшился на 3607 тыс. руб., что составило 8,6 %. По видам товаров можно отметить неравномерность продаж. Так, например, по женской одежде наблюдается увеличение сбыта на 4,6 % (551 тыс. руб.), однако в 2015 году продажи упали на 2999 тыс. руб., что составило 23,8 %. То же самое можно отметить и в отношении других категорий товаров. Таких как: мужская одежда, обувь женская и покрывала. Такая неравномерность свидетельствует о том, что на предприятии уделяется не достаточно внимания планированию объемов продаж.

Далее проведем структурный анализ товарооборота в ООО «Метком»  
таблица 5.

Таблица 5

Структурный анализ товарооборота в ООО «Метком»

Показатели	2013 год (тыс. руб.)	Доля (%)	2014 год (тыс. руб.)	Доля (%)	Откло- нение доли (+,-)	2015 год (тыс. руб.)	Доля (%)	Откло- нение доли (+,-)
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Товарооборот	42973	100	41941	100	0	38334	100	0
Одежда, в том числе:	20627	48	16777	40	-8	14567	38	-2
женская	12032	28	12583	30	2	9584	25	-5
мужская	8595	20	4194	10	-10	4983	13	3
Обувь, в том числе:	15900	37	16776	40	3	14567	38	-2
женская	9884	23	10485	25	2	7667	20	-5
мужская	6016	14	6291	15	1	6900	18	3
Текстиль, в том числе:	6446	15	8388	20	5	9200	24	4
покрывала	2127	5	2684	6	1	2576	7	1
постельное белье	4319	10	5704	14	4	6624	17	3

Как видно из таблицы 5, ассортимент товарооборота в ООО «Метком» представлен из одежды мужской и женской, обуви мужской и женской, а также домашнего текстиля. В 2013 году одежда составила 48 % от общего оборота, обувь 37 %, а домашний текстиль – 15 %. Большую долю в одежде занимает женская одежда и составляет 28 %. В категории обувь также наблюдается превышение доли женской обуви над мужской и составляет 23 против 20 %. В 2014 году доля мужской одежды снизилась на 10 %, доля женской одежды наоборот увеличилась на 2 %. Доля текстиля 2014 году увеличилась на 5 % в основном за счет увеличения доли постельного белья на 4 %, и продолжила расти в 2015 году еще на 4 %. Таким образом, наблюдается нестабильное состояние в структуре ассортимента.

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

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

Расчет влияния факторов на объем товарооборота в ООО «Метком» представлен в таблице 6.

Таблица 6

Влияние факторов на величину товарооборота в ООО «Метком»

Показатели	2013 год (тыс. руб.)	2014 год (тыс. руб.)	Абсолютное отклонение (+,-)	2015 год (тыс. руб.)	Абсолютное отклонение (+,-)
1	2	3	4	5	6
Товарооборот	42973	41941	-1032	38334	-3607
Товары на начало года	1292	1316	24	1370	54
Товары на конец года	1316	1370	54	1434	64
Поступление товаров за год	42997	41995	-1002	38398	-3597

Из таблицы 6 следует, что уменьшение объема товарооборота в 2014 году на 1032 тыс. руб. произошло за счет снижения объемов закупок на 1002

тыс. руб., увеличения товаров на начало года на 24 тыс. руб. и на конец года на 54 тыс. руб. В 2015 году по прежнему сохраняется тенденция к снижению объемов поступления товаров на 3597 тыс. руб. по сравнению с 2014 годом. Такое снижение привело к уменьшению товарооборота в 2015 году на 3607 тыс. руб. Таким образом, уменьшение закупаемых товаров просматривается на всем протяжении исследуемого периода. Однако нельзя сказать, что это является отрицательным моментом, поскольку наблюдается увеличение остатков на складах как в 2014, так и в 2015 году. Следовательно, нерационально закупать больше товара, так как появляется риск избытков продукции, что отрицательно влияет на платежеспособность предприятия.

Следующее, что необходимо сделать – провести анализ товарных запасов на складе. Для этого рассчитывается средняя стоимость товаров. Так как в нашем случае анализ проводится за год, то рассчитывается среднегодовая стоимость. Для этого нужно остаток товаров на начало года сложить с остатком товаров на конец года и разделить на 2. Приведем расчеты среднегодовой стоимости товаров в ООО «Метком» в таблице 7.

Таблица 7

Расчет среднегодовой стоимости товаров в ООО «Метком»

Показатели	Сумма (тыс. руб.)
Остаток товаров на конец 2012 года	1292
Остаток товаров на конец 2013 года	1316
Остаток товаров на конец 2014 года	1370
Остаток товаров на конец 2015 года	1434
Среднегодовая стоимость товаров за 2013 год	1304 ( 1292 + 1316 / 2 )
Среднегодовая стоимость товаров за 2014 год	1343 (1316 + 1370) / 2 )
Среднегодовая стоимость товаров за 2015 год	1402 (1370 + 1434) / 2 )

Из таблицы 7 видно, что величина товарных запасов на складе с каждым годом увеличивается.

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

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

Как уже упоминалось в первой главе данной бакалаврской работы, для расчета товарооборачиваемости запасов в днях используется формула (3):

$$ОБ_{дн} = \frac{T_{ср} * Д}{ТО}, \quad 3$$

где  $О_{бдн}$  – оборачиваемость товаров в днях;

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

$Д$  – количество дней;

$ТО$  – товарооборот за анализируемый период.

Отразим результаты расчетов показателей оборачиваемости ООО «Метком» в таблице 8.

Таблица 8

Расчет показателей оборачиваемости товаров в ООО «Метком»

Период	Оборачиваемость в днях	Оборачиваемость в разгах
2013 год	$1304 * 365 / 42973 = 11$	$365 / 11 = 33$
2014 год	$1343 * 365 / 41941 = 12$	$365 / 12 = 30$
2015 год	$1402 * 365 / 38334 = 13$	$365 / 13 = 28$

Из таблицы 8 видно, что оборачиваемость товаров с каждым годом снижается. При этом увеличивается время одного оборота. Данное снижение может свидетельствовать о том, что падает спрос на данные товары, либо имеется не качественная продукция. Причиной так же может быть и плохая организация процесса продаж. В любом случае данный факт негативно



сказывается на финансовом состоянии предприятия, так как увеличивается сумма кредиторской задолженности.

### 3.2. Анализ финансового результата ООО «Метком»

Выручка, полученная от реализации товаров, за минусом всех расходов определяет размер прибыли. Таким образом, совершенствование структуры товарооборота увеличивает его объем, а, следовательно, и уровень дохода предприятия.

Прибыль является конечным финансовым результатом деятельности. Каждая организация стремится к ее увеличению.

Поэтому, наряду с анализом товарооборота, необходимо провести анализ финансово результата предприятия.

Основными задачами анализа финансового результата являются:

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

Основным источником получения информации о финансовом состоянии предприятия служит отчет о прибылях и убытках ф2. В данном отчете отражается сумма всех видов доходов и расходов организации за отчетный период.

Проведем анализ изменения величины прибыли в ООО «Метком» по каждому ее виду за 2013 -2015 гг. в таблице 9.

## Анализ изменения прибыли в ООО «Метком» за 2013-2015 гг.

Показатели	2013 год	2014 год	2015 год	Абсолютные отклонения (+,-)		Относительные отклонения (%)	
				2014 год	2015 год	2014 год	2015 год
1	2	3	4	5	6	7	8
Валовая прибыль (тыс. руб.)	7564	8211	8183	647	-28	8,6	0,3
Прибыль от продаж (тыс. руб.)	2536	3251	3612	715	361	28,2	11,1
Прибыль до налогообложения (тыс. руб.)	2106	2929	3271	823	342	39,1	11,7
Чистая прибыль (тыс. руб.)	1622	2256	2519	634	263	39,1	11,7

Из таблицы 9 следует, что в целом по предприятию наблюдается рост всех видов прибыли на протяжении всего анализируемого периода. За исключением снижения валовой прибыли в 2015 году по сравнению с 2014 годом на 28 тыс. руб., что составило 0,3 %.

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

- Бухгалтерская рентабельность от обычной деятельности ( $P_{бух}$ ) – отношение прибыли до налогообложения к выручке от продаж.
- Чистая рентабельность ( $P_v$ ) - отношение чистой прибыли к выручке от продаж.
- Рентабельность продаж ( $P_{продаж}$ ) – отношение прибыли от продаж к выручке от продаж.

Проведем анализ данных показателей в таблице 10.

## Анализ показателей рентабельности

Наименование показателя	2013 год	2014 год	2015 год	Абсолютное отклонение (+,-)	
				2014 год	2015 год
1	2	3	4	5	6
$P_{б\ddot{u}x}$	4,9	6,98	8,53	2,08	1,55
$P_{\text{ч}}$	3,77	5,38	6,57	1,61	1,19
$P_{\text{продаж}}$	5,9	7,75	9,42	1,85	1,67

По данным таблицы 10 можно сделать следующий вывод: в целом в организации наблюдается увеличение показателей коэффициентов рентабельности. Бухгалтерская рентабельность в 2014 году по сравнению с 2013 годом увеличилась на 2,08 % , а в 2015 году ее рост составил 1,55 %. Коэффициент чистой рентабельности вырос в 2014 году на 1,16 %, в 2015 году – на 1,19 %.

Особое внимание следует уделить рентабельности продаж. Данный коэффициент показывает, сколько чистой прибыли приходится на 1 рубль проданной продукции. На анализируемом предприятии его рост составил 1,85 % в 2014 году и 1,67 % в 2015 году. Чистая прибыль остается у предприятия после уплаты всех расходов и налогов и может быть использована в любых целях. Руководство предприятия принимает решение о ее распределении. Прибыль может быть направлена как на развитие внутренней деятельности организации, так и использоваться в качестве инвестиций.

В результате проведенного анализа в ООО «Метком» наблюдается снижение общего товарооборота на всем протяжении анализируемого периода. Одновременно с этим прослеживается рост чистой прибыли как в 2014, так и в 2015 году. Данное увеличение произошло за счет снижения себестоимости проданных товаров. Себестоимость снизилась вследствие уменьшения коммерческих расходов, а также благодаря поиску новых поставщиков с более низкими ценами на товар. Показатели рентабельности с

каждым годом увеличивается, что свидетельствует об увеличении эффективности финансовой деятельности ООО «Метком».

Так как по структуре товарооборота прослеживается неравномерность продаж, то необходимо разработать план реализации по каждой категории товаров, учитывая спрос за предыдущие периоды.

В связи с увеличением остатков товаров на складе, предприятию необходимо проводить инвентаризацию материальных ценностей с целью выявления тех товаров, которые залеживаются длительное время на складе. Если это связано с сезонным снижением спроса, то целесообразно будет осуществлять продажу такой категории товаров по более низким ценам. Для товаров, которые пользуются спросом, наоборот, увеличить объем закупок.

Для ООО «Метком» можно также предложить осуществлять продажу товаров разной ценовой категории.

Для постоянных покупателей можно также предложить разработать систему скидок. Одновременно с этим, необходимо привлекать новых клиентов различными акциями и выгодными предложениями, чтобы иметь преимущества перед конкурентами.

## Заключение

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

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

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

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

Также в первой главе рассмотрен порядок учета товаров в торговых организациях, обозначены задачи анализа продаж и рассмотрены основные показатели, характеризующие сбытовую политику предприятия.

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

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

Во второй главе дана характеристика деятельности исследуемой организации и рассмотрен учет продажи товаров на данном предприятии:

ООО «Метком» занимается оптовыми продажами мужской, женской одежды и обуви, а также домашнего текстиля.

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

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

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

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

Третья глава посвящена анализу товарооборота и финансового результата ООО «Метком», а также предложены рекомендации для увеличения объемов продаж:

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

По результатам анализа товарооборота, проведенного в ООО «Метком» за 2013 – 2015 гг. наблюдается общее снижение товарооборота на протяжении всего анализируемого периода. Наибольшее снижение приходится на 2015 год. На это повлияло уменьшение объемов закупок как в 2014, так и в 2015 году. Несмотря на это, растет остаток товаров на складах. Отрицательным моментом является неравномерность продаж по структуре товарооборота. Меняется доля определенных видов товаров в общем объеме, как в большую, так и в меньшую сторону.

Одновременное уменьшение выручки и увеличение величины средних товарных запасов привело к снижению оборачиваемости товаров, что негативно сказывается на деятельности организации, так как это приводит к увеличению кредиторской задолженности.

Несмотря на это, ООО «Метком» осуществляет достаточно рентабельную деятельность. Об этом свидетельствует коэффициент рентабельности продаж, который увеличивается с каждым годом. Рост чистой прибыли отмечается как в 2014, так и в 2015 году. Это обусловлено снижением коммерческих расходов и себестоимости товаров.

Для улучшения процесса снабжения в ООО «Метком» можно предложить следующие мероприятия:

- Больше внимания уделить планированию закупок по каждой категории товаров, учитывая спрос и объемы продаж за предшествующие периоды.
- Отслеживать на складе залежалые товары, не пользующиеся спросом и продавать их по более низкой цене.
- Разработать систему скидок для покупателей. Поиск новых клиентов посредством рекламы.
- Расширение ассортимента с разной ценовой категорией.
- Контроль за соблюдением договорных обязательств.

Таким образом, основная цель бакалаврской работы достигнута и поставленные задачи решены.

## Список литературы

1. Гражданский Кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 №51-ФЗ (ред. от 28.12.2016)
2. Гражданский Кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 26.01.1996 №14-ФЗ (ред. от 23.05.2016)
3. Гражданский Кодекс Российской Федерации (часть третья) от 26.11.2001 №146-ФЗ (ред. от 03.07.2016 с изм. от 01.09.2016)
4. Налоговый Кодекс Российской Федерации часть первая от 31 июля 1998 г. N 146-ФЗ (ред. от 28.12.2016)
5. Федеральный закон «О бухгалтерском учете» от 06.12.2011 г. № 402-ФЗ (ред. от 23.05.2016)
6. Федеральный закон "Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации" от 28.12.2009 N 381-ФЗ (ред. от 03.07.2016 с изм. от 15.07.2016)
7. Положение по бухгалтерскому учету "Бухгалтерская отчетность организации" ПБУ 4/99 (Приказ МФ РФ от 06.07.99 г. № 43н) (ред. от 08.11.2010)
8. Положение по бухгалтерскому учету "Учетная политика организации" ПБУ 1/2008 (Приказ МФ РФ от 06.10.2008 г. № 106н) (ред. от 06.04.2015).
9. Положение по бухгалтерскому учету "Учет материально-производственных запасов" ПБУ 5/01 (Приказ МФ РФ от 09.06.2001 г. № 44н) (ред. от 16.05.2016).
10. Положение по бухгалтерскому учету "Доходы организации" ПБУ 9/99 (Приказ МФ РФ от 06.05.1999 г. № 32н) (в ред. от 06.04.2015)
11. Положение по бухгалтерскому учету "Расходы организации" ПБУ 10/99 (Приказ МФ РФ от 06.05.1999 г. № 33н) (в ред. от 27.11.2006)
12. Анализ финансовой отчетности: учебное пособие для студентов направлений подготовки 38.03.01 «Экономика» и 38.03.02



- «Менеджмент» (бакалавриат)/ Е.В. Смирнова [и др.].— Электрон. текстовые данные.— Оренбург: Оренбургский государственный университет, ЭБС АСВ, 2015.— 212 с.
13. Бариленко В.И. Анализ хозяйственной деятельности: учебное пособие/ Бариленко В.И., Плотникова Л.К., Скачкова Р.В.— Электрон. текстовые данные.— М.: Эксмо, 2010.— 272 с.
  14. Бендерская О.Б. Комплексный анализ хозяйственной деятельности: учебник/ Бендерская О.Б.— Электрон. текстовые данные.— Белгород: Белгородский государственный технологический университет им. В.Г. Шухова, ЭБС АСВ, 2013.— 457 с.
  15. Бобошко В.И. Лабораторный практикум по бухгалтерскому учету: учебно-практическое пособие для студентов вузов, обучающихся по специальности «Бухгалтерский учет, анализ и аудит»/ Бобошко В.И.— Электрон. текстовые данные.— М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2015.— 143 с.
  16. Богачева И.В. Бухгалтерский учет в отраслях: учебное пособие/ Богачева И.В., Соколова Е.С.— Электрон. текстовые данные.— М.: Евразийский открытый институт, 2012.— 87 с.
  17. Бунеева Р.И. Коммерческая деятельность: организация и управление. Учебник/ Бунеева Р.И.— Электрон. текстовые данные.— Ростов-на-Дону: Феникс, 2012.— 351 с.
  18. Бухгалтерское дело (2-е издание): учебник для студентов вузов, обучающихся по специальности 080109 «Бухгалтерский учет, анализ и аудит»/ Л.Т. Гиляровская [и др.].— Электрон. текстовые данные.— М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2015.— 423 с.
  19. Бухгалтерский учет и анализ: Учебник для бакалавров / В.В. Чувикина, Т.Б. Иззука. — М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2015. — 248 с.

20. Бухгалтерский учет и анализ: учеб. пособие для студентов всех форм обучения по направлению подготовки 080100.62 – Экономика/ Толкачева О.М., Толкачева Н.А. – М.: Директ-Медиа, 2013. – 174 с.
21. Вислова А.В. Бухгалтерский учет в торговле/ Вислова А.В., Соснауспене О.И., Турсина Е.А.— Электрон. текстовые данные.— Саратов: Ай Пи Эр Медиа, 2013.— 333 с.
22. Галай А.Г. Экономический анализ хозяйственной деятельности: курс лекций/ Галай А.Г., Чашина Т.П.— Электрон. текстовые данные.— М.: Московская государственная академия водного транспорта, 2014.— 81 с.
23. Герасименко А. Финансовая отчетность для руководителей и начинающих специалистов/ Герасименко А.— Электрон. текстовые данные.— М.: Альпина Паблшер, 2016.— 432 с.
24. Голкина Г.Е. Бухгалтерские информационные системы: учебное пособие/ Голкина Г.Е.— Электрон. текстовые данные.— М.: Евразийский открытый институт, 2011.— 96 с.
25. Горина Г.А. Налогообложение торговых организаций: учебное пособие для студентов вузов, обучающихся по специальностям «Коммерция (торговое дело)» и «Маркетинг»/ Горина Г.А.— Электрон. текстовые данные.— М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2013.— 207 с.
26. Гудович Г.К. Бухгалтерский учет торговых операций: учебное пособие/ Гудович Г.К.— Электрон. текстовые данные.— Липецк: Липецкий государственный технический университет, ЭБС АСВ, 2014.— 106 с.
27. Дашков Л.П. Коммерция и технология торговли: учебник/ Дашков Л.П., Памбухчиянц В.К., Памбухчиянц О.В.— Электрон. текстовые данные.— М.: Дашков и К, 2014.— 697 с.
28. Егорова Е.Н. Коммерческая деятельность: учебное пособие/ Егорова Е.Н., Логинова Е.Ю.— Электрон. текстовые данные.— Саратов: Научная книга, 2012.— 159 с.

29. Ерина Е.С. Основы анализа и диагностики финансового состояния предприятия: учебное пособие/ Ерина Е.С.— Электрон. текстовые данные.— М.: Московский государственный строительный университет, ЭБС АСВ, 2013.— 96 с.
30. Ефимов О.Н. Экономика предприятия: учебное пособие/ Ефимов О.Н.— Электрон. текстовые данные.— Саратов: Вузовское образование, 2014.— 732 с.
31. Жулина Е.Г. Анализ финансовой отчетности: учебное пособие/ Жулина Е.Г., Иванова Н.А.— Электрон. текстовые данные.— М.: Дашков и К, Ай Пи Эр Медиа, 2012.— 268 с.
32. Илышева Н.Н. Анализ финансовой отчетности: учебное пособие/ Илышева Н.Н., Крылов С.И.— Электрон. текстовые данные.— М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012.— 241 с.
33. Каминка А.И. Очерки торгового права / Каминка А.И.— Электрон. текстовые данные.— М.: Зерцало-М, 2014.— 412 с.
34. Кирюхина А.Н. Коммерческая деятельность: учебное пособие/ Кирюхина А.Н.— Электрон. текстовые данные.— Кемерово: Кемеровский технологический институт пищевой промышленности, 2011.— 132 с.
35. Киселева Е.Н. Организация коммерческой деятельности по отраслям и сферам применения: учебное пособие/ Киселева Е.Н., Буданова О.Г.— Электрон. текстовые данные.— М.: Вузовский учебник, 2010.— 187 с.
36. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: Учебник / М. В. Косолапова, В. А. Свободин. — М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2014. — 248 с.
37. Косорукова И.В. Экономический анализ: учебник/ Косорукова И.В., Ионова Ю.Г., Кешокова А.А.— Электрон. текстовые данные.— М.: Московский финансово-промышленный университет «Синергия», 2012.— 432 с.

38. Кривошей В.А. Экономические методы оценки рисков торговой организации: монография/ Кривошей В.А.— Электрон. текстовые данные.— М.: ИД «Экономическая газета», ИТКОР, 2012.— 176 с.
39. Любушин Н.П. Экономический анализ: учебник/ Любушин Н.П.— Электрон. текстовые данные.— М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012.— 576 с.
40. Мокропуло А.А. Управление прибылью: конспект лекций для магистрантов направления подготовки 080100 - Экономика, магистерской программы «Экономическая теория и финансово-кредитные отношения». Учебное пособие/ Мокропуло А.А.— Электрон. текстовые данные.— Краснодар: Южный институт менеджмента, 2013.— 41 с.
41. Новаков А.А. Секреты розничной торговли: вопросы и ответы/ Новаков А.А.— Электрон. текстовые данные.— М.: Инфра-Инженерия, 2013.— 464 с.
42. Панкратов Ф.Г. Коммерческая деятельность: учебник/ Панкратов Ф.Г., Солдатова Н.Ф.— Электрон. текстовые данные.— М.: Дашков и К, 2015.— 500 с.
43. Селезнева Н.Н. Анализ финансовой отчетности организации: учебное пособие для студентов вузов по специальности «Бухгалтерский учет, анализ и аудит» (080109), слушателей курсов по подготовке и переподготовке бухгалтеров и аудиторов/ Селезнева Н.Н., Ионова А.Ф.— Электрон. текстовые данные.— М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012.— 583 с.
44. Синяева И.М. Маркетинг торговли (4-е издание): учебник/ Синяева И.М., Земляк С.В., Синяев В.В.— Электрон. текстовые данные.— М.: Дашков и К, 2014.— 750 с.
45. Соснаускене О.И. Бухгалтерский учет в торговле. 5-е изд.: практическое пособие/ Соснаускене О.И., Вислова А.В.— Электрон. текстовые данные.— М.: Омега-Л, Ай Пи Эр Медиа, 2011.— 281 с.

46. Турманидзе Т.У. Финансовый анализ: учебник/ Турманидзе Т.У.— Электрон. текстовые данные.— М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2013.— 289 с.
47. Турсина Е.А. Первичные документы для бухгалтера: практическое пособие/ Турсина Е.А.— Электрон. текстовые данные.— М.: Московская финансово-промышленная академия, 2011.— 233 с.
48. Улыбина Ю.Н. Искусство управления складом / Улыбина Ю.Н., Бердышев С.Н.— Электрон. текстовые данные.— М.: Дашков и К, Ай Пи Эр Медиа, 2010.— 195 с.
49. Фридман А.М. Экономика предприятий торговли и питания потребительского общества: учебник/ Фридман А.М.— Электрон. текстовые данные.— М.: Дашков и К, 2015.— 656 с.
50. Чернов В.А. Бухгалтерская (финансовая) отчетность: учебное пособие для студентов вузов, обучающихся по специальности (080109) «Бухгалтерский учет, анализ и аудит»/ Чернов В.А.— Электрон. текстовые данные.— М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2015.— 127 с.
51. Черноморцева К.И. Бухгалтерский учет. Бухгалтерский учет товарных операций: учебное пособие/ Черноморцева К.И.— Электрон. текстовые данные.— Волгоград: Волгоградский институт бизнеса, Вузовское образование, 2012.— 78 с.
52. Шевченко О.Ю. Корпоративные финансы: учебное пособие/ Шевченко О.Ю.—Электрон. текстовые данные.— Омск: Омский государственный институт сервиса, 2013.— 120 с.
53. Экономика организации: Учебник для бакалавров / Т. И. Арзуманова, М. Ш. Мачабели. — М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К<sup>о</sup>», 2013. — 240 с.





Пояснения	Наименование показателя	На 31 декабря 20 13 г.	На 31 декабря 20 14 г.	На 31 декабря 20 15 г.
	<b>ПАССИВ</b>			
	<b>III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ <sup>6</sup></b>			
	Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	11	11	11
	Собственные акции, выкупленные у акционеров	(            )	(            )	(            )
	Переоценка внеоборотных активов			
	Добавочный капитал (без переоценки)	2422	2422	2422
	Резервный капитал			
	Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	1877	2048	2197
	Итого по разделу III	4310	4481	4630
	<b>IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА</b>			
	Заемные средства	1443	0	0
	Отложенные налоговые обязательства			
	Оценочные обязательства			
	Прочие обязательства	138	138	138
	Итого по разделу IV	1581	138	138
	<b>V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА</b>			
	Заемные средства	1942	1688	471
	Кредиторская задолженность	284	1364	2613
	Доходы будущих периодов			
	Оценочные обязательства			
	Прочие обязательства	31	528	435
	Итого по разделу V	2257	3580	3519
	<b>БАЛАНС</b>	8148	8199	8287

Руководитель \_\_\_\_\_ (подпись) \_\_\_\_\_ (расшифровка подписи)

“ \_\_\_\_ ” \_\_\_\_\_ 20 \_\_\_\_ г.



Бакалаврская работа выполнена мною самостоятельно.

Использованные в работе материалы и концепции из опубликованной научной литературы и других источников имеют ссылки на них.

Отпечатано в \_\_\_\_\_ экземплярах.

Библиография составляет 53 наименований.

Один экземпляр сдан на кафедру « \_\_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 201\_\_ г.

Дата « \_\_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 201\_\_ г.

Студент \_\_\_\_\_

(Подпись)

( Наталья Андреевна Сметанина )

(Имя, отчество, фамилия)