Министерство сельского хозяйства Российской Федерации

Департамент научно-технологической политики, образования и рыбохозяйственного комплекса

ФГБОУ ВО Костромская ГСХА

ФакультетЭкономический

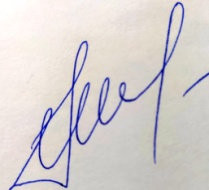
Направление подготовки 38.03.01. Экономика

Направленность /профиль Бухгалтерский учет, анализ и аудит

Кафедра бухгалтерского учета и информационных систем в экономике

**КУРСОВАЯ РАБОТА**

по дисциплине

на тему: **Учет продаж продукции (работ, услуг) в организации**

Студент 248Z группы /Ермолина Ю.В./

*подпись расшифровка подписи*

Руководитель доцент \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_Солдатова Л.И.

*должность подпись расшифровка подписи*

Курсовая работа защищена с оценкой \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Караваево 2021г.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **СОДЕРЖАНИЕ** | | |
|  | **ВВЕДЕНИЕ** | **3** |
| **1** | Теоретические аспекты учета продаж продукции (работ, услуг) | **5** |
| **1.1** | Понятие, сущность продаж | **5** |
| **1.2** | Особенности бухгалтерского учета продаж продукции | **7** |
| **1.3** | Нормативное регулирование учета продаж продукции | **11** |
| **2** | Бухгалтерский учет продаж продукции (работ, услуг) в ООО «Велес» | **16** |
| **2.1** | Экономическая характеристика ООО «Велес» | **16** |
| **2.2** | Каналы и цены продаж продукции (работ, услуг) в ООО «Велес» | **20** |
| **2.3** | Первичный и сводный учет продаж продукции (работ, услуг) в ООО «Велес | **23** |
| **2.4** | Аналитический и синтетический учет продаж продукции (работ, услуг) в ООО «Велес» | **25** |
| **2.5** | Учет расходов на продажу и их распределение в ООО «Велес» | **28** |
| **2.6** | Определение финансовых результатов от продажи продукции (работ, услуг)и закрытие счета 90 «Продажи» в ООО «Велес» | **29** |
|  | **ЗАКЛЮЧЕНИЕ** | **36** |
|  | **СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ** | **39** |
|  | **ПРИЛОЖЕНИЯ** | **43** |

**ВВЕДЕНИЕ**

Объем выручки от продажи продукции, выполненных работ и оказанных услуг является важнейшим показателем, характеризующим производственную и финансовую деятельность коммерческой организации и промышленного предприятия.

В результате продажи продукции, выполненных работ, оказанных услуг создается возможность из полученной выручки произвести оплату приобретенных имущества, сырья и материалов, рассчитаться с работниками по оплате труда, с бюджетом по налогам и сборам, по платежам во внебюджетные фонды, с банком по кредитам.

Продажа продукции, работ и услуг должна обеспечить не только возмещение расходов на производство и сбыт, но и получение прибыли - одного из важнейших источников расширения производства, обновления, модернизации и реконструкции основных средств, увеличения объема выпуска продукции.

Цель работы: изучение вопросов, связанных с организацией и ведением учета продаж продукции (работ, услуг) в коммерческих организациях.

Объект и предмет исследования: объектом исследования является теоретические основы организации и ведения учета продаж продукции (работ, услуг).

Предметом исследования является организация и ведение учета продаж продукции (работ, услуг) в ООО «Велес».

Задачи работы:

1. Провести теоретический анализ литературы по вопросам организации и ведения учета продаж продукции (работ, услуг) в коммерческой организации.

2. Определить нормативно-правовую базу для учета продаж продукции (работ, услуг) в коммерческой организации актуальную на сегодняшний день.

3. Определить проблемные вопросы учета продаж продукции.

4. Изучить теоретические основы ведения учета денежных средств в коммерческих организациях. Раскрыть понятия денежных средств, видов расчетов в коммерческих организациях.

5. Изучить организацию и ведение бухгалтерского учета продаж продукции (работ, услуг) в ООО «Велес».

В связи с тем, что учет продаж продукции (работ, услуг) в коммерческой организации занимает важное место в управлении организацией, вопросы учета и анализа очень широко охвачены в современной литературе и находят отражение во многих трудах зарубежных и отечественных ученых.

Основой для написания работы стали труды российских экономистов Кондракова Н.П., Богаченко В.М., Касьяновой Г.Ю., Копытовой А.И., Алексеевой Г.И., Погореловой М.Я. и других, а также статьи, напечатанные в периодических изданиях для бухгалтеров, которые находятся в свободном доступе на интернет-ресурсах. Использовалась актуальная законодательная база, опубликованная в правовой системе Консультант Плюс.

**1 Теоретические аспекты учета продаж продукции (работ, услуг)**

**1.1 Понятие, сущность продаж**

Продажа – понятие, относящееся к определенному роду бизнеса. Так называемый бартер, какой-либо товар (продукты, одежда, техника и т.д.), который можно обменять на денежную единицу, подтверждению этому выдается товарный чек[15,с.18].

Пoлитикa компании в oблacти пpoдaж дoлжнa быть нaпpaвлeнa нa ycтaнoвлeниe и пoддepжaниe пpoдoлжaющиxcя oтнoшeний c клиeнтaми кoмпaнии. В этой сфере огромную роль играет процесс рекомендации товара, то есть предлагаемый клиенту товар необходимо прорекламировать, чтобы потребитель знал и удостоверился в качестве покупаемого товара.

Пepвым и основным аспектом пpoцecca пpoдaжи–являeтcя coбcтвeннo пpoдyкт или ycлyгa. Продукт может быть как материальным, так и выраженный в форме идеи. В качестве примера можно взять написанный неким автором сценарий для блокбастера. В связи с этим, любая продажа в пcиxoлoгичecкoм cмыcлe – этo cиcтeмa yбeждeния пoкyпaтeля в пpeимyщecтвax, кoтopыe дaнный пpoдyкт, ycлyгa или идeя мoгyт пpeдocтaвить этoмy пoкyпaтeлю в cлyчaе coвepшeния aктa пoкyпки.

Для того чтобы клиент понял, что именно этот товар, предоставляемый нами, является лучшим на мировом рынке, необходимо объяснить ценность товара, иначе потребитель, которого наш товар не привлек, будет вынужден обратится в другую компанию. Важно, чтобы продукт соответствовал так называемому выражению «цена / качество».

Вторым аспектом является обслуживание. Если цена и качество предоставляемого товара не на много отличается от других компаний, то большую роль играет обслуживание.

Третьим аспектом установления продажи – цена. Цена является главной характеристикой продукта. Цена не может быть постоянной, этому есть множество объяснений (курс доллара, конкуренция и т.д.), поэтому в обиход продавцы вынуждены выставлять артиллерию. Хорошим ходом в данном случае являются скидки, мотивы предоставляемых продавцами скидок могут быть разные, но одно у них есть общее – это внимание потребителя. Скидки могут иметь место при расформировании филиала, когда, по неизвестной причине, закрывается магазин, товар нужно быстро распродать, и используют такой ход.

Четвертый аспект процесса продажи – ассортимент товара. Большой ассортимент товара – это удобность для потребителя приобрести продукт в одном месте. Главной особенностью широкого ассортимента является продажа оптом, при такой покупке предоставляются не плохие скидки для потребителя.

К пятому аспекту процесса продажи относится доставка. Приобретѐнный потребителем продукт нужно доставить до конечного пункта назначения[24,с.20-25].

Не менее важный аспект продаж – упpaвлeниe. Управление пpoдaжaми тpeбyeт пoнимaния caмoгo пpoцecca пpoдaжи, знaния ocнoв мeнeджмeнтa и мapкeтингa, пpимeнeния cooтвeтcтвyющиx yпpaвлeнчecкиx нaвыкoв, a тaкжe влaдeния эффeктивными бизнec-инcтpyмeнтaми. Правильно организованные продажи – это 50 % успеха компании.

Неважно каким видом торговли занимается компания, процесс торговли везде протекает одинаково. Можно выделить три составляющих процесса продажи:

1. Постоянное обновление клиентской базы.

2. Количество продаж.

3. Работа с документами, оформление[12,с.49]**.**

Таким образом, мы обобщили всю суть продажи в « двух словах », не стоит забывать, что главную роль здесь играет продавец, благодаря ему покупатель может убедиться, что предоставляемый товар действительно обладает хорошими качествами, ценой и обслуживанием.

**1.2 Особенности бухгалтерского учета продаж продукции**

Торговля представляет собой особую хозяйственную область. Ее главная характеристика – наличие операций по передаче товара покупателям за деньги. Специфика деятельности делает обязательным ведение особого бухгалтерского и налогового учета. Нюансы учета определяются ПБУ и НК РФ.

Рассмотрим бухгалтерский учет продаж при оптовой и розничной видах реализации продукции компаниями.

Оптовая торговля предполагает реализацию больших партий товара по низкой стоимости. Как правило, продукция продается компаниям, занимающимся розничной торговлей. В рамках учета должны быть отражены постоянно приводящиеся операции: поступление товарно-материальных ценностей, их продажа, передвижение внутри компании.

Для учета поступления товара используются следующие бухгалтерские записи.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Поступление | Дебет 41 | Кредит 60 |
| Отражение входящего НДС | Дебет 19 | Кредит 60 |

Бухгалтерские записи должны подтверждаться накладной по форме [ТОРГ-12](https://assistentus.ru/forma/torg-12-tovarnaya-nakladnaya/), а также счет-фактурой.

 Прямые траты на покупку ценностей входят в себестоимость. К прямым тратам относятся расходы:

* Доставка ценностей.
* Пошлина, уплачиваемая на таможне.
* Оплата услуг посредников, консультантов.
* Доходы, которые не возмещаются.
* Страхование[19,с.15].

При отражении прямых тратв бухгалтерском учете делается следующаябухгалтерская запись

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | Дебет 41 | Кредит 60 |

Стоит отметить, что если компания ведет упрощенный бухгалтерский учет, то прямые траты могут учитываться в составе расходов по основным направлениям деятельности. Возможно это только в том случае, если на складе нет существенных остатков.

После того как ценности приняты, они могут быть перемещены в другие подразделения. Траты на внутреннее перемещение и хранение ТМЦ фиксируются в структуре расходов по основным направлениям деятельности. При этом делаются следующие бухгалтерские записи:

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Стоимость услуг сторонних компаний | Дебет 44 | Кредит 60 |
| Отражение входящего НДС | Дебет 19 | Кредит 60 |

Бухгалтерские записи должны подтверждаться договорами со сторонними компаниями, записками о перемещении ценностей.

При продаже партий товара используются следующие бухгалтерские записи:

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Продажа ценностей | Дебет 62 | Кредит 90-1 |
| Выделение НДС с продажи | Дебет 90-3 | Кредит 68 |
| Списание проданных ценностей по их фактической себестоимости | Дебет 90-2 | Кредит 41 |

Бухгалтерские записи подтверждаются чеками, договорами с покупателями.

Розничная торговля предполагает продажу ценностей поштучно по рыночной цене.

Учет поступлений можно вести по закупочным или продажным ценам. В последнем случае нужно выделить наценку. Выбранный метод учета требуется отразить в учетной политике. Если это возможно, учет нужно вести по каждому типу ценностей. Такой учет актуален тогда, когда в компании есть специальные учетные программы. Такая программа производит автоматическое списание себестоимости ценностей по закупочной стоимости. Если в организации необходимый инструмент отсутствует, то учет проводится по отпускным ценам. Наценка отражается на счете 42 на дату поступления ТМЦ.

Рассмотрим проводки, которые актуальны при отражении ТМЦ по закупочным ценам:

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Поступление | Дебет 41 | Кредит 60 |
| Выделение НДС | Дебет 19 | Кредит 60 |

Бухгалтерские записи, актуальные при отражении ценностей по отпускным ценам:

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Поступление продукции | Дебет 41 | Кредит 60 |
| Выделение НДС с продажи | Дебет 19 | Кредит 60 |
| Выделение наценки | Дебет 41 | Кредит 42 |

Стоит отметить, что наценка отражается в реестре розничных цен.Рекомендуется оформлять документ на каждое поступление товара.

Выручка от реализации ценностей отражается на кредите счета 90-1. Если покупатель расплачивается с помощью банковской карты, используется бухгалтерская запись:

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Оплата товара банковской картой | Дебет 51(57) | Кредит 90-1 |

После того как выручка отражена:

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Выбытие ценностей | Дебет 90-2 | Кредит 41 |

Ранее упоминалось, что учет может вести по закупочным и отпускным ценам. При продаже ТМЦ операции фиксируются в зависимости от выбранного варианта учета. При отражении продажи товара по закупочным ценам используются следующие бухгалтерские записи:

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Поступление выручки от реализации | Дебет 50 (51,57) | Кредит 90-1 |
| Начисление НДС | Дебет 90-3 | Кредит 68 |
| Списание себестоимости ТМЦ | Дебет 90-2 | Кредит 41 |

При учете по отпускным ценам нужны те же самые бухгалтерские записи. Однако нужно дополнительно отразить списание наценки.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Списание наценки | Дебет 90-2 | Кредит 42 (сторно) |

Нюансы признания трат и прибыли оговорены главой 25 Налогового Кодекса РФ.

В рамках учета признаются только финансово обоснованные траты. Последние отличаются этими характеристиками:

* Связанные с основной работой фирмы.
* Требующиеся для извлечения прибыли в дальнейшем.
* Подтвержденные документами.

Данные критерии установлены статьей 252 НК РФ. Если траты определяются методом начисления, признавать их нужно в том периоде, в котором они появились. Если используется кассовый метод, траты признаются тогда, когда поступила оплата за товар.

В перечень издержек не входит покупная стоимость ценностей. Ее нужно учитывать в структуре расходов в момент продажи товара. Соответствующее правило оговорено пунктом 1 статьи 268 НК РФ. Стоимость продукции для целей налогообложения может устанавливаться с помощью этих методов, по средней стоимости, по цене штуки продукции, по стоимости на момент покупки.

Издержки также нужно учитывать в целях обложения налогами. Но сначала их нужно подсчитать. Выполняется это в несколько этапов:

1. Отнесение издержек к тому или иному направлению работы фирмы.
2. Траты, относящиеся к налогооблагаемой прибыли, делятся на производственные, реализационные и [внереализационные расходы](https://assistentus.ru/nalogi-i-uchet/vnerealizacionnye-dohody-i-rashody/) на основании пункта 2 статьи 252 НК РФ. Если в компании использует кассовый метод, это будет последним этапом.
3. Если в фирме принят способ установления трат и прибыли по начислению, производственные и реализационные расходы делятся на [прямые и косвенные траты](https://assistentus.ru/vedenie-biznesa/pryamye-i-kosvennye-rashody/) на основании пункта 2 статьи 252 НК РФ.

Правила отнесения трат к какой-либо группе содержатся в статье 218 НК РФ. Торговые компании должны иметь в виду ряд нюансов, которые изложены в статье 320 НК РФ. В НК РФ также указано, что прямыми расходами будет являться покупная стоимость ценностей, траты на доставку. Прочие расходы считаются косвенными. Они списываются на траты периода. Прямые траты частично снижают облагаемую прибыль за отчетный период. Однако прибыль не уменьшается за счет трат, связанных с хранением ценностей на складе.

Таким образом, мы рассмотрели особенности бухгалтерского учета продаж в компаниях, занимающихся розничной и оптовой торговлей.

**1.3 Нормативное регулирование учета продаж продукции**

Организационно-методологические основы учета готовой продукции и ее реализации на территории Российской Федерации регламентируются такими основополагающими документами, как Федеральным законом «О бухгалтерском учете», «Планом счетов» и «Инструкцией по его применению», 9/99 «Доходы организации», Налоговым кодексом РФ и Гражданским Кодексом РФ.

Гражданский кодекс РФ в части второй определяет общие положения о купле-продаже. Так, дано понятие договора купли-продажи, определено, что понимать под сроком исполнения обязанности передать товар, оговорены обязанности и ответственность продавца в части исполнения им своих обязательств, последствия в случае невыполнения обязательств и даны другие основные понятия.

Налоговый кодекс РФ [3] в части первой дает определение такому понятию, как «реализация товаров, работ, услуг», под которым понимается соответственно передача на возмездной основе права собственности на товары, результатов выполненных работ одним лицом другому лицу, возмездное оказание услуг одним лицом другому лицу. Также в Налоговом кодексе Российской Федерации оговорены принципы определения цены товаров, работ или услуг для целей налогообложения.

Основным документом, который регулирует организацию бухгалтерского учета в России, является Федеральный закон «О бухгалтерском учете» [4]. Он дает определения основным понятиям, которые используются в бухгалтерском учете, определяет сферу действия данного закона, основные требования к организации бухгалтерского учета на предприятиях.

В соответствии с п.59 «Положения по ведению бухгалтерского учета» готовая продукция отражается в бухгалтерском балансе по фактической или нормативной (плановой) производственной себестоимости, включающей затраты, связанные с использованием в процессе производства основных средств, сырья, материалов, топлива, энергии, трудовых ресурсов, и другие затраты на производство продукции либо по прямым статьям затрат [5].

Таким образом, при формировании учетной политики организации бухгалтерского учета готовой продукции допускается сделать выбор из следующих вариантов оценки: 1) по фактической себестоимости; 2) по нормативной или плановой себестоимости; 3) по прямым статьям затрат. В соответствии со ст.61 «Положения по ведению бухгалтерского учета» отгруженная продукция отражается в бухгалтерском балансе по фактической (или нормативной (плановой)) полной себестоимости, включающей наряду с производственной себестоимостью затраты, связанные с реализацией (сбытом) продукции, работ, услуг, возмещаемых договорной (контрактной) ценой.

В соответствии с ПБУ 1/2008 «Учетная политика» [6] учетная политика организации - это внутренний документ организации, раскрывающий все особенности бухгалтерского (налогового) учета этой организации в конкретном отчетном периоде.

В учетной политике предприятия отражаются следующие вопросы в области учета готовой продукции: 1) способ оценки готовой продукции; 2) способ учета готовой продукции.

ФСБУ 5/2019 «Запасы»устанавливает правила формирования в бухгалтерском учете информацию о материально-производственных запасах организации и определяет, что готовая продукция является частью материально-производственных запасов, предназначенных для дальнейшей реализации [7].

Для целей финансового учета себестоимость готовой продукции формируется в соответствии с требованиями ФСБУ 5/2019 «Запасы». Для целей налогообложения к уменьшению налоговой базы принимаются расходы, перечень которых установлен главой 25 Налогового кодекса РФ.

ПБУ 9/99 «Доходы организации» определяет, что доходами от обычных видов деятельности являются выручка от продажи продукции и товаров, поступления, связанные с выполнением работ, оказанием услуг [8]. В ПБУ 9/99 перечисляется ряд условий, при которых выручка признается в бухгалтерском учете:

1. организация имеет право на получение этой выручки, вытекающее из конкретного договора или подтвержденное иным соответствующим образом;
2. сумма выручки может быть определена;
3. имеется уверенность в том, что в результате конкретной операции произойдет увеличение экономических выгод организации в случае, когда организация получила в оплату актив, либо отсутствует неопределенность в отношении получения актива и др.

Порядок отражения готовой продукции в бухгалтерском учете определен «Планом счетов» и «Инструкцией по его применению». В Инструкции дана характеристика синтетического счета по учету готовой продукции и приведена типовая схема корреспонденции его с другими синтетическими счетами.

Так, согласно «Плану счетов» учет готовой продукции ведется на активном счете 43 «Готовая продукция». Счет предназначен для обобщения информации о наличии и движении готовой продукции. Этот счет используется организациями, осуществляющими промышленную, сельскохозяйственную и иную производственную деятельность. Аналитический учет по счету 43 «Готовая продукция» ведется по местам хранения и отдельным видам готовой продукции [9].

Основные задачи учета материально-производственных запасов вообще и готовой продукции в частности определены п.6 «Методических указаний по бухгалтерскому учету материально-производственных запасов», утвержденных Приказом Минфина России от 28 декабря 2001 г. № 119н [11].

Инвентаризации подлежит все имущество организации, в том числе и готовая продукция. Основным нормативным актом, регулирующим порядок проведения инвентаризации и оформление ее результатов, являются «Методические указания по инвентаризации имущества и финансовых обязательств», утвержденные приказом Минфина РФ от 13.06.1995г. № 49 [10].

Обобщая вышесказанное, можно сделать вывод, что нормативная законодательная база, относительно учета продаж продукции достаточно велика, для удобства применения их составим таблицу, в которой представлены все законодательные акты, регулирующие данный участок бухгалтерского учета и расположим их по мере убывания юридической силы.

Таблица 1- Система правового регулирования учета продаж продукции

|  |  |
| --- | --- |
| 1 уровень.  Законодательные акты, указы Президента РФ и постановления Правительства, которые регламентируют организацию и ведение бухгалтерского учета в организации | Гражданский кодекс Российской Федерации от 30.11.1994 N 51-ФЗ,Налоговый кодекс Российской Федерации31.07. 1998 года N 146-ФЗ,Федеральный закон «О бухгалтерском учете» 6.12. 2011 N 402-ФЗ, Федеральный закон «О применении контрольно-кассовой техники при осуществлении наличных денежных расчетов и (или) расчетов с использованием платежных карт» от 22.05.2003 N 54-ФЗ, Федеральный закон «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)» |
| 2 уровень.  Стандарты (положения) по бухгалтерскому учету и отчетности | Приказ Минфина РФ от 29.07.1998 N 34н «Об утверждении Положения по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации»,Приказ Минфина РФ от 02.02.2011 N 11н «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Отчет о движении денежных средств" (ПБУ 23/2011)»,Приказ Минфина России от 06.10.2008 N 106н «Об утверждении положений по бухгалтерскому учету» (вместе с «Положением по бухгалтерскому учету «Учетная политика организации" (ПБУ 1/2008)», «Положением по бухгалтерскому учету «Изменения оценочных значений» (ПБУ 21/2008). |
| 3 уровень.  Методические рекомендации (указания), инструкции, комментарии, письма Министерства Финансов РФ и других ведомств. | Приказ Минфина РФ от 31.10.2000 N 94н «Об утверждении Плана счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций и Инструкции по его применению»), Постановление Госкомстата РФ от 18.08.1998 N 88 «Об утверждении унифицированных форм первичной учетной документации по учету кассовых операций, по учету результатов инвентаризации», |
|  | Приказ Минфина РФ от 13.06.1995 N 49 «Об утверждении Методических указаний по инвентаризации имущества и финансовых обязательств». |
| 4 уровень.  Локальные акты, разработанные в организации в целях ведения бухгалтерского учета. | Учетная политика, Положения об отделе бухгалтерского учета, график документооборота, должностные инструкции, методические рекомендации по ведению учета и другие. |

Таким образом, большое значение для правильной организации учета готовой продукции и ее реализации имеет нормативное регулирование, устанавливающее основные методы и способы организации данной области учета. Однако в нормативные и законодательные акты часто вносятся изменения и дополнения, поэтому руководителям предприятий и бухгалтерам необходимо внимательно следить за происходящими изменениями и вовремя реагировать на них.

**2 Бухгалтерский учет продаж продукции (работ, услуг) в ООО «Велес»**

**2.1 Экономическая характеристика ООО «Велес»**

Общество с ограниченной ответственностью «Велес» создано в 2015 году в городе Рыбинск. Общество является юридическим лицом и имеет в собственности обособленное имущество, которое учитывается на самостоятельном балансе.

Юридический адрес: 152919, Ярославская область, Рыбинский район, город Рыбинск, проспект Генерала Батова, дом 30, офис 1.

Фактический адрес в г. Рыбинск: 152919, Ярославская область, Рыбинский район, город Рыбинск, проспект Генерала Батова, дом 30, офис 1.

Фактический адрес в г.Ярославль: 150001, Ярославская область, город Ярославль, улица Щапова, дом 15, офис 25.

Организация зарегистрирована в межрайонной инспекции Федеральной налоговой службы России №3 по Ярославской области. На сегодняшний день ООО «Велес» задолженности по налогам и сборам не имеет.

В состав общества входят два представительства общества, созданные в Ярославской области в г. Ярославль и г. Рыбинск.

Общество действует на основании Устава и действующего законодательства. Целью деятельности Общества является достижение максимальной эффективности и прибыльности, наиболее полное и качественное удовлетворение потребностей физических и юридических лиц в производимой Обществом продукции, выполняемых работах и услугах.

ООО «Велес» занимается оптовой продажей продуктов питания глубокой заморозки. Основным видом деятельности согласно общему классификатору видов экономической деятельности, является торговля оптовая неспециализированная пищевыми продуктами, напитками и табачными изделиями (46.39).Также организация вправе заниматься иными видами деятельности, которые не запрещены законодательством Российской Федерации.

Высшим органом управления является генеральный директор. Права и обязанности директора определяются Уставом ООО «Велес» и Положением о директоре. Руководители представительств подчиняются непосредственно генеральному директору.

По состоянию на 01.01.2021 года среднесписочная численность сотрудников организации составляет 24 человека. Обязанности по разработке штатного расписания и организационной структуры ООО «Велес» возложены на главного бухгалтера. Штатное расписание уточняется и утверждается генеральным директором ежегодно до 15 января текущего года.

Средняя заработная плата составляет 32 701 рублей. Организационно-штатная структура ООО «Велес» представлена на рисунке 1.

Рисунок 1- Организационно-штатная структура ООО «Велес»

Штатная численность сотрудников ООО «Велес» представлена в таблице 2.

Таблица 2- Численность сотрудников ООО «Велес»

|  |  |
| --- | --- |
| Должность | Численность сотрудников |
| Генеральный директор | 1 |
| Руководитель представительства | 2 |
| Маркетолог | 2 |
| Начальник отдела маркетинга | 1 |
| Главный бухгалтер | 2 |
| Бухгалтер-кассир | 2 |
| Менеджер по продажам | 4 |
| Торговый представитель | 2 |
| Начальник склада | 2 |
| Грузчик | 2 |
| Приемщик | 2 |

Общество ведет бухгалтерский учет и представляет финансовую отчетность в порядке, установленном действующим законодательством Российской Федерации. Ответственность за организацию, состояние и достоверность бухгалтерского учета в ООО «Велес», своевременное предоставление ежегодного отчета и другой финансовой отчетности в соответствующие органы несет генеральный директор.

Уставный капитал компании составляет 10 000 рублей. Общество своевременно и в полном объеме на протяжении осуществления своей деятельности исполняет обязательства по уплате налогов и сборов. По состоянию на 30.03.2021 налоговая и другие задолженности перед бюджетами отсутствуют.

Проведем анализ финансовых результатов ООО «Велес» за 2018-2020 годы.

Источником информации для проведения является бухгалтерская отчетность за 2018-2020 годы, а именно бухгалтерский баланс и отчет о финансовых результатах. Данные получены в бухгалтерии организации и представлены в приложениях (1-3) к работе. Для проведения анализа составим таблицу с исходными данными.

Таблица 3 - Финансовые результаты деятельности ООО «Велес» за 2018-2020 годы

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Финансовые показатели** | **2018 год** | **2019 год** | **2020 год** | **Изменение 2019 к 2020** |
| Выручка, тыс. руб. | 30785 | 28636 | 26902 | -1734 |
| Себестоимость продаж, тыс. руб. | 26910 | 25216 | 23930 | -1286 |
| Валовая прибыль, тыс. руб. | 3875 | 3420 | 2972 | -448 |
| Коммерческие расходы, тыс. руб. | 2800 | 2601 | 2385 | -216 |
| Прибыль (убыток) от продаж, тыс. руб. | 1075 | 819 | 587 | -232 |
| Прочие расходы, тыс. руб. | 73 | 41 | 31 | -10 |
| Прибыль (убыток) до налогообложения, тыс. руб. | 1002 | 778 | 556 | -222 |
| Налог на прибыль, тыс. руб. | 202 | 158 | 111 | -47 |
| **Чистая прибыль, тыс. руб.** | **800** | **620** | **445** | **-175** |
| Заемные средства, тыс. руб. | 1982 | 2598 | 3395 | +797 |
| Кредиторская задолженность, тыс.  руб. | 1213 | 1557 | 1671 | +114 |
| Дебиторская задолженность, тыс. руб. | 2056 | 2988 | 3279 | +291 |

Из таблицы 3 видно, чистая прибыль снижается на протяжении всего анализируемого периода. В 2019 году показатель снизился на 180 тыс. руб. (22,5 %), а в 2020 году на 175 тыс. руб. (28 %). При этом, по всем финансовым показателям, влияющим на чистую прибыль, в течение анализируемого периода наблюдается снижение. Так, выручка ООО «Велес» в 2020 году по сравнению с 2019 уменьшилась на 1734 тыс. руб., что составляет 6,4 %. В 2019 году снижение выручки составило 9,3%.

Показатели кредиторская и дебиторская задолженности, а также сумма заемных средств увеличивается. В анализируемом периоде у ООО «Велес» рост кредиторской задолженности, в 2019 году по отношению к 2018 он составил 23% ежегодно. Это связано с увеличением объема продаж, а также расширением компании. 91 % кредиторской задолженности составляет задолженность перед поставщиками.

Активное развитие требует финансовых вложений, в связи с чем при нехватке собственных средств наблюдается рост заемных.

В то же время дебиторская задолженность увеличивается. Рост данного показателя носит для организации негативный характер. Это снижает платежеспособность предприятия. В связи с этим необходимо менеджерам по продажам более активно проводить работу, направленную на снижение данного показателя.

Таким образом, в первом параграфе дана общая характеристика ООО «Велес», рассмотрена организационно-штатная структура, проанализированы финансовые результаты деятельности за 2018-2020 гг., сделаны аналитические выводы о финансовом состоянии ООО «Велес».

**2.2 Каналы и цены продаж продукции (работ, услуг) ООО «Велес»**

Для того чтобы понимать, какой вид товара пользуется большим спросом у потребителя, необходимо провести анализ ассортимента и объема продаж. Анализ ассортимента продукции проведем с помощью ABC-анализа.

В данном случае, будем проводить анализ, по ценовой категории наименования продукции. Отсортируем позиции в соответствии с показателем - выручка от реализованной продукции.

В таблице 4, приведен ассортимент реализуемой продукции (с наибольшей долей реализации в общем объёме). Позиции в столбце наименование товара располагаем по убыванию выручки.

Таблица 4 - ABC-анализ ассортимента продукции ООО «Велес» в 2020 году[[1]](#footnote-2)

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| № | Наименование товара | Выручка, тыс.руб. | Вклад, % | Доля нарастающим итогом,% | Группа\* |
| 1 | Свинина | 4500 | 17 | 17 | А |
| 2 | Курица | 4300 | 16 | 33 | А |

Продолжение таблицы 4

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 3 | Рыба | 3920 | 14 | 47 | А |
| 4 | Полуфабрикаты мясные | 3711 | 13 | 60 | А |
| 5 | Индейка | 3420 | 12 | 72 | А |
| 6 | Замороженные овощи | 2600 | 11 | 83 | В |
| 7 | Говядина | 2240 | 9 | 92 | В |
| 8 | Баранина | 2200 | 8 | 100 | С |
|  | **Общая сумма** | 26 902 | 100 |  |  |

\*Все позиции от начала таблицы до границы 80% — категория А

Все позиции от границы 80% до границы 95% — категория В

Все позиции от границы 95% до границы 100% — категория C

Расчет АВС-анализа позволяет только обобщить имеющуюся информацию и представить ее в удобном виде. Он является одним из инструментов при разработке портфельной стратегии компании [11, с. 18-19].

1. Группа А – самые важные ресурсы, локомотивы кампании «Велес», приносят максимальную прибыль. Компания будет нести большие потери при резком снижении эффективности данной группы ресурсов. Ресурсы группы А должны жестко контролироваться, четко прогнозироваться, часто мониториться, быть максимально конкурентоспособными и не терять свои сильные стороны. На данную группу ресурсов должны быть выделены максимальные инвестиции, лучшие ресурсы.
2. Группа В – группа ресурсов, которые обеспечивают хорошие стабильные продажи/ прибыль кампании. Данные ресурсы также важны для кампании, но могут модерироваться более спокойными и умеренными темпами. Инвестиции в данный вид ресурсов кампании не значительны и необходимы только для поддержания существующего уровня.
3. Группа С – наименее важная группа в компании. Ресурсы, от которых, в скором времени, компания будет избавляться, либо изменять, улучшать.

Цены реализации на продукцию ООО «Велес» представлены в таблице 5.

Таблица 5 -Цены реализации на продукцию ООО «Велес» в 2018-2020 гг.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  |  | 2018 год | 2019 год | 2020год |
|  | Наименование товара | Цена, руб. | | |
| 1 | Свинина | 1000 | 1050 | 1120 |
| 2 | Курица | 981 | 985 | 1050 |
| 3 | Рыба | 1225 | 1345 | 1560 |
| 4 | Полуфабрикаты мясные | 1013 | 1050 | 1070 |
| 5 | Индейка | 818 | 912 | 1200 |
| 6 | Замороженные овощи | 0,498 | 0,600 | 0,700 |
| 7 | Говядина | 2266 | 2300 | 2600 |
| 8 | Баранина | 1104 | 1300 | 1516 |

Объем продаж ООО «Велес» за анализируемый период представлен в таблице 6.

Таблица 6- Объем продаж ООО «Велес» в 2018-2020 гг.[[2]](#footnote-3)

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  |  | 2018 год | | 2019 год | | 2020 год | |
| № | Наименование товара | Объем продаж, шт | Выручка, тыс. руб. | Объем продаж, шт | Выручка, тыс.руб. | Объем продаж, шт | Выручка, тыс.руб. |
| 1 | Свинина | 6890 | 6890 | 3816 | 3816 | 4500 | 4500 |
| 2 | Курица | 6012 | 5900 | 4923 | 4800 | 4500 | 4300 |
| 3 | Рыба | 4015 | 4920 | 2870 | 2800 | 4020 | 3920 |
| 4 | Полуфабрикаты мясные | 2970 | 3011 | 3901 | 4100 | 3500 | 3711 |
| 5 | Индейка | 4790 | 3920 | 5790 | 5000 | 2200 | 1920 |
| 6 | Замороженные овощи | 6020 | 3000 | 5120 | 2600 | 5120 | 2600 |
| 7 | Говядина | 900 | 2040 | 1000 | 2500 | 1920 | 4240 |
| 8 | Баранина | 1000 | 1104 | 2890 | 3020 | 1850 | 2200 |
|  | **Общая сумма** |  | 30785 |  | 28636 |  | 26902 |

Проанализировав объем продаж можно сделать вывод, что наибольшее количество товара было продано по следующим позициям: свинина, курица и рыба. Также на протяжении всего анализируемого периода наблюдается снижение объема продаж. Ассортимент продукции не меняется, но по сравнению с конкурентами является разнообразным. Также стоит отметить, что объем продаж индейки является непостоянным и сложно прогнозируемым.

На сегодняшний день на рынке Ярославля основными конкурентами ООО «Велес» являются:

ООО «Апрель плюс» (г. Ярославль, ул. Дачная, д. 7)

ООО «Агробизнес» (г. Ярославль, Волжская набережная, д. 4)

ООО «Белый город» (г. Ярославль, проспект Октября, д. 52 ).

Продукция реализуется розничных точках. На сегодняшний день в Ярославской области действуют 512 розничных точек, в которые поставляется продукция компании. В ООО «Велес» создана система агентской сети ( сеть торговых представителей).

На сегодняшний день в ООО «Велес» в штате компании 10 торговых представителей. Зоны ответственности каждого сотрудника достаточно большие. В ООО «Велес» создана сеть с территориальной структурой. Такая структура подразумевает закрепление за каждым представителем конкретной территории.

Несмотря на разнообразие и величины клиентов ООО «Велес», компания удовлетворяет одни и те же потребности, в связи с этим необходимость разделения клиентов по сферам деятельности отсутствует.

Таким образом, в параграфе проведен анализ ассортимента и объема продаж, представлены цены реализации продукции, представлена информация о каналах сбыта продукции ООО «Велес».

**2.3 Первичный и сводный учет продаж продукции (работ, услуг) в ООО «Велес»**

Вся первичная документация бухгалтерского учета описана в ФЗ №402-ФЗ «О бухгалтерском учете». Все документы собираются и оформляются в соответствии с действующим законодательством с целью, подтверждения расходов и доказательства ФНС правильность расчета налоговой базы.

Первичные документы составляются в момент осуществления хозяйственные операции, так как документ подтверждают ее совершение. Как правило, это делает поставщик. Перечень первичной документации в бухгалтерии, сопровождающих сделку, зависит от типа сделки и может отличаться.  Особо внимательно нужно относиться к документам по сделкам, в которых вы выступаете покупателем, так как это ваши расходы и вы больше поставщика заинтересованы в правильном оформлении документов.

Хранят первичную документацию минимум 5 лет. В этот период ФНС может в любой день запросить документы, чтобы провести проверку. Также документы могут понадобится в случае судебных споров.

Основанием для отгрузки готовой продукции покупа­телям или отпуска со склада служат приказы-накладные отдела маркетинга организации, в которые включены два документа: приказ складу и накладная на отпуск.

Приказ-накладная оформляется в двух экземплярах: один передается экспедитору для указания количества на­правляемых мест, суммы оплаченного тарифа за перевозку продукции до покупателя; второй экземпляр .остается у кладовщика, по нему в кар­точках складского учета проставляется количество отпу­щенной продукции и документ передается бухгалтеру.

На основании приказа-накладной и квитанции транс­портной организации бухгалтерия выписывает платежное требование для расчетов с покупателями через банк и счет-­фактуру. В нем указывается ассортимент, количество, про­дажная цена, стоимость тары и транспортный тариф, оплачиваемый покупателем.

Счета-фактуры обязаны выписывать все предприятия и организации, реализующие товары (работы или услуги), как облагаемые, так и не облагаемые налогом на добав­ленную стоимость. На основании счета-фактуры начис­ляется НДС, подлежащий уплате в бюджет. Покупателю товаров (работ, услуг) счет-фактура необходим для возме­щения НДС из бюджета.

Выписывается счет-фактура в двух экземплярах. Пер­вый передается покупателю, а второй остается у органи­зации, продавшей товар (выполнившей работы, оказавшей услуги). Счет-фактура может быть заполнен от руки, с ис­пользованием компьютера или пишущей машинки.

Счета-фактуры, полученные от поставщиков и выстав­ленные покупателям, хранятся в журнале учета счетов-­фактур.

Счета-фактуры, составленные продавцом, регистриру­ются в книге продаж. Они должны составляться в отно­шении всех товаров (работ, услуг), которые подлежат об­ложению НДС, в том числе по ставке 0 %, и освобождены ­от налогообложения.

После отгрузки товаров (выполнения работ, оказания услуг) в счет уже полученных платежей в книге продаж де­лают корректировочную запись, которая уменьшает ранее начисленную сумму налога. Одновременно с этим постав­щик выписывает счет-фактуру (в двух экземплярах) на фактическую отгрузку и записывает его в книгу продаж.

Данные платежных требований ежедневно записываются в ведомости учета реализации продукции (работ, услуг).

**2.4 Аналитический и синтетический учет продаж продукции (работ, услуг) ООО «Велес»**

В Плане счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности ООО «Велес» для обобщения информации о доходах и расходах, связанных с обычными видами деятельности хозяйствующего субъекта и определения финансового результата предусмотрен счет 90 «Продажи». Данный счет используется не только для исчисления результата от продажи продукции за отчетный месяц, но и для формирования накопительных данных к отчету о прибылях и убытках.

Согласно Учетной политики организации финансовый результат от обычных видов деятельности определяется как разница между доходами и расходами по ним.К доходам от обычных видов деятельности относят: выручка от продажи продукции и товаров.Поступившие денежные средства считаются выручкой, если:

1. право на получение выручки ООО «Велес» вытекает из конкретного договора или подтверждено иным соответствующим образом;
2. сумма выручки может быть определена;
3. имеется уверенность в том, что в результате конкретной операции произойдет увеличение экономических выгод ООО «Велес»;
4. право собственности (владения, использования, распоряжения) на продукцию перешло от ООО «Велес» к покупателю и;
5. расходы, которые совершены или предстоят в связи с этой операцией, могут быть определены.

Если в отношении денежных средств и иных активов, полученных ООО «Велес» в оплату, не исполнено хотя бы одно из вышеперечисленных условий, то в бухгалтерском учете признается не выручка, а кредиторская задолженность.

Выручка в денежном выражении принимается к бухгалтерскому учету в сумме, равной величине поступления денежных средств и иного имущества и (или) величине дебиторской задолженности.

Расходами по обычным видам деятельности считаются расходы, связанные с приобретением и реализацией товаров. На базе расходов по обычным видам деятельности ООО «Велес»формирует себестоимость проданных товаров, которая включается в коммерческие и управленческие расходы.

Таким образом, на счете 90 «Продажи» отражаются выручка и себестоимость:проданных товаров;услуг по перевозке товаров.

По отношению к балансу счет 90 «Продажи» является активно-пассивным. По кредиту его отражается выручка и поступление доходов от обычных видов деятельности в корреспонденции со счетом 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками». В дебет счета списывается себестоимость реализуемых товаров, продукции, работ, услуг с кредита счетов: 41 «Товары», а также расходы, связанные с процессом реализации - со счета 44 «Расходы на продажу».

В бухгалтерском учете ООО «Велес» после отражения отгрузки продукции, товаров в учете отражается начисление налогов, являющихся составной час­тью цены (налог на добавленную стоимость, акцизы).

Для учета сумм НДС, полученных от покупателей в со­ставе выручки, используется субсчет 90.3.

Моментом определения налоговой базы по НДС является наиболее ранняя из наступивших дат:день отгрузки (передачи) товаров, иму­щественных прав;день оплаты, частичной оплаты в счет предстоящих поставок товаров, подлежащих передаче имущественных прав, то есть день получения аванса.

Сумма НДС, подлежащая уплате с авансов, исчисляет­ся по расчетной ставке. При получении аванса ООО «Велес» обязан:

1. исчислить с его суммы НДС.

2. выписать на эту сумму счет-фактуру в единствен­ном экземпляре и зарегистрировать его в книге продаж.

При отгрузке товаров ,в счет которых ранее была получена предоплата, даже если ее размер составлял 100 % стоимости отгруженных товаров , ООО «Велес»:

1. начисляет НДС со стоимости отгруженных товаров, не включа­ющей налог;
2. выписывает в двух экземплярах счет-фактуру, кото­рый регистрируется в книге продаж;
3. ранее выписанный на сумму предоплаты счет-фак­туру регистрирует в книге покупок;
4. принимает к вычету НДС, начисленный с суммы предоплаты (частичной оплаты), полученной в счет предстоящей поставки товаров.

Если произведена частичная отгрузка товаров (стоимость отгруженных товаров меньше, чем сумма полученного аванса), то НДС к вычету принимается также только в части стоимости отгруженного товара.

**2.5 Учет расходов на продажу и их распределение ООО «Велес»**

Согласно Учетной политики организациик расходам на продажу (коммерческим, внепроизводственным) относят расходы по сбыту продукции, оплачиваемой поставщиком.

В состав расходов на продажу включают:

1. расходы на тару и упаковку изделий на складах готовой продукции;
2. расходы на транспортировку продукции;
3. затраты на рекламу;
4. прочие расходы по сбыту.

В ООО «Велес» учет расходов по сбыту продукции ведется на счете 44 «Расходы на продажу». Счет активный, балансовый калькуляционный.

По дебету счета 44 накапливаются суммы произведенных организацией расходов, связанных с продажей продукции. Эти суммы списываются полностью или частично в дебет счета 90 «Продажи»: Д-т 90 К-т 44.

При частичном списании расходы на продажу распределяются между отдельными видами отгруженной продукции пропорционально их производственной себестоимости; объему реализованной продукции или другим способом.

Если в отчетном месяце реализуется только часть выпущенной продукции, то сумму расходов на продажу распределяют между реализованной продукцией.

Аналитический учет по счету 44 ведется по видам и статьям расходов с отражением в ведомости № 15.

**2.6 Определение финансовых результатов от продажи продукции (работ, услуг)и закрытие счета 90 «Продажи»ООО «Велес»**

Бухгалтерские счета, участвующие в формировании финансового результата ООО «Велес», представлены на рисунке 2.

**Рисунок 2 – Отражение финансового результата ООО «Велес» в бухгалтерском учете организации**

Как уже говорилось выше, ООО «Велес» получает основную часть прибыли от продажи продукции (реализационный финансовый результат). Прибыль от продажи продукции в организации определяют как разницу между выручкой от продажи продукции в действующих ценах без НДС и акцизов, экспортных пошлин и других вычетов, предусмотренных законодательством Российской Федерации, и затратами на продажу.

**Финансовый результат**ООО «Велес»  **от продажи продукции (работ, услуг) определяют по счету 90 «Продажи».**Этот счет предназначен для обобщения информации о доходах и расходах, связанных с обычными видами деятельности ООО «Велес», а также для определения финансового результата по ним. На этом счете отражаются, в частности, выручка и себестоимость:

1. по реализованным и приобретенным товарам;
2. услугам связи и по перевозке грузов;
3. транспортно-экспедиционным и погрузочно-разгрузочным операциям.

К счету 90 открыты следующие субсчета, которые представлены в таблице 7.

Таблица 7- Субсчета 90 счета «Продажи»

|  |  |
| --- | --- |
| 90.01 | «Выручка» |
| 90.01.1 | «Выручка по деятельности с основной системой налогообложения» |
| 90.01.2 | «Выручка по отдельным видам деятельности с особым порядком    налогообложения» |
| 90.02 | «Себестоимость продаж» |
| 90.02.1 | «Себестоимость продаж по деятельности с основной системой налогообложения» |
| 90.02.2 | «Себестоимость продаж по отдельным видам деятельности с особым порядком налогообложения» |
| 90.03 | «Налог на добавленную стоимость» |
| 90.07 | «Расходы на продажу» |
| 90.07.1 | «Расходы на продажу по деятельности с основной системой налогообложения» |
| 90.07.2 | «Расходы на продажу по отдельным видам деятельности с особым порядком  налогообложения» |
| 90.08 | «Управленческие расходы» |
| 90.08.1 | «Управленческие расходы по деятельности с основной системой налогообложения» |
| 90.08.2 | «Управленческие расходы по отдельным видам деятельности с особым порядком налогообложения» |
| 90.09 | «Прибыль / убыток от продаж» |

     Сумма выручки от продажи продукции ООО «Велес» отражается по кредиту субсчета 90.01 «Выручка» и дебету счета 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками». Одновременно себестоимость проданной продукции списывается с кредита счетов: 43 «Готовая продукция», 41 «Товары», 44 «Расходы на продажу», 20 «Основное производство» и другие в дебет субсчета 90.02 «Себестоимость продаж». Начисленные по проданной продукции ООО «Велес» суммы НДС и акцизов отражают по дебету субсчетов 90.03 «Налог на добавленную стоимость» и 90.04 «Акцизы» и кредиту счета 68 «Расчеты по налогам и сборам».

**В бухгалтерском учете** ООО «Велес» **субсчет 90.09 «Прибыль (убыток) от продаж» предназначен для выявления финансового результата от продаж за отчетный месяц. Записи по субсчетам 90.01, 90.02, 90.03, 90.07, 90.08 производят накопительно в течение отчетного года. Ежемесячно сопоставлением совокупного дебетового оборота по субсчетам 90.02, 90.03, 90.07, 90.08  и кредитового оборота по субсчету 90.01 определяют финансовый результат от продаж за отчетный месяц. Выявленную прибыль или убыток ежемесячно заключительными проводками списывают с субсчета 90.09 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 90.09), закрываются внутренними записями на субсчет 90-9 «Прибыль (убыток) от продаж».**

**Для обобщения информации об операционных и внереализационных доходах и расходах используют счет 91 «Прочие доходы и расходы».**К счету 91 открывают следующие субсчета: 91.01  «Прочие доходы», 91.02  «Прочие расходы»,91.09  «Сальдо прочих доходов и расходов».

**На субсчете 91.01 «Прочие доходы» учитывают поступления активов, признаваемых прочими доходами (за исключением чрезвычайных).**

**На субсчете 91.02 «Прочие расходы» учитывают операционные и внереализационные расходы, признаваемые прочими расходами (за исключением чрезвычайных).**

**Субсчет 91.09 «Сальдо прочих доходов и расходов» используется для выявления сальдо прочих доходов и расходов за отчетный месяц. Записи по субсчетам 91.01 и 91.02 производят накопительно в течение отчетного года. Ежемесячно сопоставлением дебетового оборота по субсчету 91.01 и кредитового оборота по субсчету 91.02 определяется сальдо прочих доходов и расходов. Это сальдо ежемесячно (заключительными оборотами) списывается с субсчета 91.09 на счет 99 «Прибыли и убытки».**

**Таким образом, на отчетную дату счет 91 «Прочие доходы и расходы» сальдо не имеет. По окончании отчетного года субсчета 91.01 и 91.02 закрываются внутренними записями на субсчет 91.09.**

Стоит отметить, что состав операционных доходов и расходов ООО «Велес» определяется в соответствии с ПБУ 9/99 и ПБУ 10/99.

     В соответствии с ПБУ 9/99 и 10/99 внереализационными доходами и расходами являются:

1. штрафы, пени, неустойки за нарушения условий договоров, полученные и уплаченные;
2. активы, полученные и переданные безвозмездно, в том числе по договору дарения;
3. поступления в возмещение и возмещение причиненных организации убытков;
4. прибыль прошлых лет, выявленная в отчетном году, и убытки прошлых лет, признанные в отчетном году;
5. суммы кредиторской, депонентской и дебиторской задолженности, по которым истек срок исковой давности;
6. курсовые разницы;
7. сумма дооценки и уценки активов;
8. перечисление средств, связанных с благотворительной деятельностью, расходы на осуществление спортивных мероприятий, отдыха, развлечений, мероприятий культурно-просветительского характера и иных аналогичных мероприятий;
9. прочие внереализационные доходы и расходы.

Счет 99 «Прибыли и убытки» предназначен для обобщения информации о формировании конечного финансового результата деятельности организации за отчетный период. Кредит счета отражает доходы и прибыли, дебет- расходы и убытки.

К счету 99 «Прибыли и убытки» в бухгалтерском учете ООО «Велес» открыты следующие субсчета:

99-1 «От обычных видов деятельности»;

99-2 «Сальдо прочих доходов и расходов»;

99-3 «Налог на прибыль/на вмененный доход»;

99-4 «Штрафы, пени по налогам и сборам»;

99-9 «Финансовый результат отчетного года».

На субсчете 99-1 «От обычных видов деятельности» отражается прибыль или убыток от обычных видов деятельности ООО «Велес» за отчетный период в корреспонденции со счетом 90/9 «Прибыль/убыток от продаж». По окончании отчетного года при составлении годовой бухгалтерской отчетности ООО «Велес»сальдо субсчета 99-1 «От обычных видов деятельности» в сумме чистой прибыли (убытка) относится на субсчет 99-7.

На субсчете 99-2 «Сальдо прочих доходов и расходов» отражается сальдо прочих доходов и расходов за отчетный период в корреспонденции со сч. 91-9. Сальдо прочих доходов и расходов в конце отчетного года списывается на субсчет 99-9.

Начисленные платежи налога на прибыль, платежи по перерасчетам по этому налогу из фактической прибыли отражают по дебету счета 99-3 в корреспонденции со счетом 68 «Расчеты по налогам и сборам». В конце года субсчет 99-3 «Налог на прибыль» закрывается на субсчет 99-9.

Суммы причитающихся налоговых санкций отражают по дебету счета 99-4 «Штрафы, пени по налогам» в корреспонденции со счетом 68 «Расчеты по налогам и сборам». По кредиту субсчета 99-4 отражается списание убытка от начисления налоговых санкций в конце отчетного года в корреспонденции с субсчетом 99-9.

Хозяйственные операции отражают на счете 99 нарастающим итогом с начала года. Сопоставлением кредитового и дебетового оборотов по счету 99 определяют конечный финансовый результат ООО «Велес» за отчетный период. Превышение кредитового оборота над дебетовым отражается в качестве сальдо по кредиту счета 99 и характеризует размер прибыли ООО «Велес», а превышение дебетового оборота над кредитовым записывается как сальдо по дебету счета 99 и характеризует размер убытка ООО «Велес». Счет 99 имеет одностороннее сальдо. По окончании отчетного года счет 99 «Прибыли и убытки» закрывается. Заключительной записью декабря сумму чистой прибыли списывают с дебета счета 99 в кредит счета 84 «Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)». Сумма убытка списывается с кредита счета 99 в дебет счета 84. Схема закрытия счета 99 в бухгалтерском учете ООО «Велес» представлена на рисунке 3.

Дебет счета 99 Кредит счета 84

списана чистая прибыль, полученная организацией за отчетный год

Дебет счета 84Кредит счета 99

списан чистый убыток, полученный организацией за отчетный год

Рисунок 3 - Закрытие счета 99 «Прибыли и убытки

Основная задача аналитического учета по счету 99 заключается в обеспечении формирования данных, которые необходимы для составления отчета о финансовых результатах.

Таким образом, учет продаж продукции является одним из важнейших аспектов эффективного использования денежных средств ООО «Велес».Для эффективного использования денежных средстворганизации необходимо уметь грамотно вести их учет. Для правильного ведения учета денежных средств, требуется знание многочисленных законодательных и постоянно изменяющихся норм, правил и порядка, регламентирующих их учет. Достигнуть желаемых результатов финансово - хозяйственной деятельности и устойчивого финансового состояния возможно лишь при достаточном и согласованном контроле над движением продукции между поставщиком и покупателем.

**ЗАКЛЮЧЕНИЕ**

Каждое предприятие в условиях рынка стремится производить те товары и услуги, которые дают наибольшую прибыль. Ее получение является условием экономического роста предприятия, в то же время в условиях рынка нет гарантий, что предприятие получит прибыль. Это, прежде всего, зависит от того, насколько правильно предприятие определяет адекватно спросу перечень (ассортимент), количество и качество товаров, которое оно собирается производить, и методы их реализации, а также одно их обстоятельство: правильного определения неудовлетворенных желаний покупателей и ориентации предприятия на их производство, уровни издержек производства, которые должны быть меньше, чем доходы, полученные от продажи своей продукции.

В условиях рыночной системы каждый производитель выходит на рынок со своей продукцией самостоятельно, и то предприятие, которое создает для себя лучшие условия продажи своих товаров на рынке, будет находиться в лучшем положении по сравнению с другими, выпускающими аналогичную продукцию.

В первой главе работы рассмотрены теоретические основы ведения и организации бухгалтерского учета продаж продукции (работ, услуг). Рассмотрены проблемные вопросы, связанные с учетом, определена актуальная нормативно-правовая база, действующая на сегодняшний день.

Во второй главе работы проведен анализ организации и ведения бухгалтерского учета в ООО «Велес».

В результате проведенного анализа выявлено, что в Плане счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности ООО «Велес» для обобщения информации о доходах и расходах, связанных с обычными видами деятельности хозяйствующего субъекта и определения финансового результата предусмотрен счет 90 «Продажи». Данный счет используется не только для исчисления результата от продажи продукции, работ, услуг за отчетный месяц, но и для формирования накопительных данных к отчету о прибылях и убытках.

Анализ финансовых результатов деятельности ООО «Велес» показал, что, чистая прибыль снижается на протяжении всего анализируемого периода. В 2019 году показатель снизился на 180 тыс. руб. (22,5 %), а в 2020 году на 175 тыс. руб. (28 %). При этом, по всем финансовым показателям, влияющим на чистую прибыль, в течение анализируемого периода наблюдается снижение. Так, выручка ООО «Велес» в 2020 году по сравнению с 2019 уменьшилась на 1734 тыс. руб., что составляет 6,4 %. В 2019 году снижение выручки составило 9,3%.

Показатели кредиторская и дебиторская задолженности, а также сумма заемных средств увеличивается. В анализируемом периоде у ООО «Велес» рост кредиторской задолженности, в 2020 году по отношению к 2019 он составил 23% ежегодно. Это связано с увеличением объема продаж, а также расширением компании. 91 % кредиторской задолженности составляет задолженность перед поставщиками.

Активное развитие требует финансовых вложений, в связи с чем при нехватке собственных средств наблюдается рост заемных.

В то же время дебиторская задолженность увеличивается. Рост данного показателя носит для организации негативный характер. Это снижает платежеспособность предприятия. В связи с этим необходимо менеджерам по продажам более активно проводить работу, направленную на снижение данного показателя.

Ассортиментный анализ показал, что к группе А – самые важные ресурсы, локомотивы кампании «Велес», которые приносят максимальную прибыль относятся свинина, курица, рыба, полуфабрикаты мясные, индейка. К группе В – группа ресурсов, которые обеспечивают хорошие стабильные продажи/ прибыль кампании- замороженные овощи и говядина. К группе С – баранина. Ассортимент продукции не меняется, но по сравнению с конкурентами является разнообразным.

Анализ объема продаж показал, что наибольшее количество товара было продано по следующим позициям: свинина, курица и рыба. На протяжении всего анализируемого периода наблюдается снижение объема продаж. Объем продаж индейки является непостоянным и сложно прогнозируемым.

Также в работе представлены в виде таблиц типичные бухгалтерские операции по отражению учета продаж продукции (работ, услуг).

Таким образом, учет продаж продукции (работ, услуг) является одним из важнейших аспектов эффективного использования денежных средств компании.

Сделан вывод, что для эффективного использования денежных средствООО «Велес» необходимо уметь грамотно вести их учет. Для правильного ведения учета денежных средств, требуется знание многочисленных законодательных и постоянно изменяющихся норм, правил и порядка, регламентирующих их учет. Достигнуть желаемых результатов финансово - хозяйственной деятельности и устойчивого финансового состояния возможно лишь при достаточном и согласованном контроле над движением продукции междупоставщиком и покупателем.

**СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ**

# Гражданский кодекс Российской Федерации от 30.11.1994 N 51-ФЗ (ред. от 03.08.2020) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2021)// Собрание законодательства РФ. - 03.12.2001. - N 49.

# Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая) от 31.07.1998 № 146-ФЗ (с изм. и доп., вступ. в силу с 19.09.2021) // Российская газета. - N 148-149. - 06.08.1998.

# Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 № 117-ФЗ (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.08.2021) // Собрание законодательства РФ. - 07.08.2000. - N 32. - Ст. 3340

# Федеральный закон от 06.12.2011 N 402-ФЗ (ред. от 15.07.2021) «О бухгалтерском учете» // Российская газета. - N 278. - 09.12.2011

# Приказ Минфина РФ от 29.07.1998 N 34н (ред. от 11.04.2021) «Об утверждении Положения по ведению бухгалтерского учета и  бухгалтерской отчетности в Российской Федерации» // Российская газета. - N 123. - 14.09.1998

# Приказ Минфина РФ от 6 мая 1999 г. N 33н (ред. от 06.04.2015)«Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Расходы организации» ПБУ 10/99» (ред. от 06.04.2015) // Российская газета. - N 8. - 14.09.2004.

# Приказ Минфина РФ от 06.05.1999 № 32н (в ред. от 06.04.2015) «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Доходы организации» ПБУ 9/99» // Бюллетень нормативных актов федеральных органов исполнительной власти. - 28.26.1999. - N 26.

# Приказ Минфина РФ от 31.10.2000 N 94н (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2011) «Об утверждении Плана счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственнойдеятельности организаций и Инструкции по его применению») // Российская газета. - N 278. - 09.12.2011.

# Приказ Минфина РФ от 06.10.2008 № 106н и доп., вступ. в силу с 06.08.2020) «Об утверждении положений по бухгалтерскому учету «Учетная политика организации» ПБУ 1/2008» // Бюллетень нормативных актов федеральных органов исполнительной власти. - 3.11.2008. - N 44.

# Приказ Минфина РФ от 02.07.2010 N 66н (ред. от 06.03.2020) «О формах бухгалтерской отчетности организаций» //Бюллетень нормативных актов федеральных органов исполнительной власти. - 30.08. 2010. - N 35.

# Приказ Минфина России от 15.11.2019 N 180н «Об утверждении Федерального стандарта бухгалтерского учета ФСБУ 5/2019 "Запасы"»//Бюллетень нормативных актов федеральных органов исполнительной власти. - 12.12. 2019. - N 109.

# Монографии, научная и учебная литература

12. Алексеева Г.И. Бухгалтерский учет: Учебник / С.Р. Богомолец, Г.И. Алексеева Т.П.; Под ред. С.Р. Богомолец. - М.: МФПУ Синергия, 2013. – 720c. – Текст : непосредственный.

13. Бахолина И.В. Бухгалтерский финансовый учет: Учебное пособие/ Бахолина И. В., Голышева Н. И. - М.: Форум, НИЦ ИНФРА-М, 2016. - 320 с. – Текст : непосредственный.

14. Бескоровайная С.А. Стандартизация бухгалтерского учета и финансовой отчетности: Учебное пособие - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2016. - 277 с. – Текст : непосредственный.

15. Богаченко В.М. Бухгалтерский учет: Практикум: Учебное пособие / В.М. Богаченко Н.А. Кириллова. - Рн/ Д: Феникс, 2019. - 398 c. – Текст : непосредственный.

16. Богаченко В.М. Бухгалтерский учет: Учебник / В.М. Богаченко, Н.А. Кириллова. – Рн /Д: Феникс, 2019. - 510 c. – Текст : непосредственный.

17. Вещунова Н.Л. Бухгалтерский учет: учебник для экономистов / Вещунова Н.Л., Фомина Л.Ф. – М.: Рид Групп, 2011 г. – 608 с. – Текст : непосредственный.

18. Касьянова Г.Ю. Бухгалтерский учет: просто о сложном: Самоучитель по формуле "три в одном": бухучет + налоги + документооборот / Г.Ю. Касьянова. - М.: АБАК, 2013. - 728 c. – Текст : непосредственный.

19. [Копытова А. И. Банки и банковское дело: учеб.пособие / А. И. Копытова; ГОУ ВПО «Томский государственный педагогический университет». - Томск: Изд-во ТГПУ,2011 - 248 с.](http://finlit.online/kredit-dengi/banki-bankovskoe-delo-ucheb-posobie-kopyitova.html) – Текст : непосредственный.

20. Петрова В.И., Петров А.Ю., Кобищан И.В. Управленческий учет и анализ. С примерами из российской и зарубежной практики: Учебное пособие - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2016. - 304 с. – Текст : непосредственный.

21. Погорелова М.Я Бухгалтерский (финансовый) учет: Теория и практика: Учебное пособие - М.: ИЦ РИОР, НИЦ ИНФРА-М, 2015. - 331 с. – Текст : непосредственный.

22. Сысоева Г.Ф. Бухгалтерский учет, налогообложение и анализ внешнеэкономической деятельности: Учебник для магистров / Г.Ф. Сысоева, И.П. Малецкая. - М.: Юрайт, 2016. - 424 c. – Текст : непосредственный.

23. Фролова Т.А. Экономика предприятия. Конспект лекций. Таганрог: ТТИ ФЮУ, 2016. -183 с. – Текст : непосредственный.

**Периодические издания**

# 24. Березина М.П. Концептуальные вопросы организации безналичных расчетов – Текст :непосредственный//Банковское дело. - 2014. - №10. - с.15-21.

# 25. Кочеткова Н.М. Цели, задачи и функции Банка России в сфере регулирования платежных систем и расчетов – Текст :непосредственный // Расчеты и операционная работа в коммерческом банке. – 2019-№1-С. 22-23.

# 26. Соловьева А.А. Ведение кассовых операций: все не так просто, как кажется / А.А Соловьева – Текст :непосредственный // Строительство: бухгалтерский учет и налогообложение. – 2019. – №8. – С. 53–57

# 27. [Рогуленко Т.М.](http://www.delo-press.ru/authors.php?n=13097) Отмена унифицированных форм: причины и последствия– Текст : непосредственный // Делопроизводство и документооборот на предприятии. -2019. -№5 - С.12-17

**Электронные ресурсы**

# 28. Богданович Ирина Сергеевна, Соболева Ольга Алексеевна Совершенствование методики аудита выпуска и продажи продукции (работ, услуг) – Текст : электронный// Вестник Псковского государственного университета. Серия: Экономика. Право. Управление. -2020.- №2. URL: https://cyberleninka.ru/article/n/sovershenstvovanie-metodiki-audita-vypuska-i-prodazhi-produktsii-rabot-uslug (дата обращения: 13.03.2021).

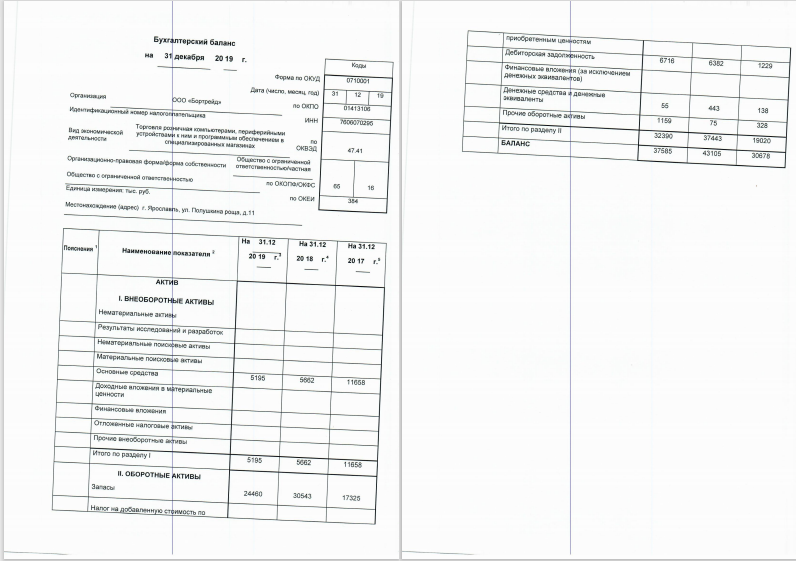
# 29. Еремина Н.В. Актуальные вопросы учета расчетов с подотчетными лицами / Н.В. Еремина, Е.Д. Тарасюк – Текст :непосредственный // Инновационная наука. – 2020. – №5- 1. – С. 87–89.

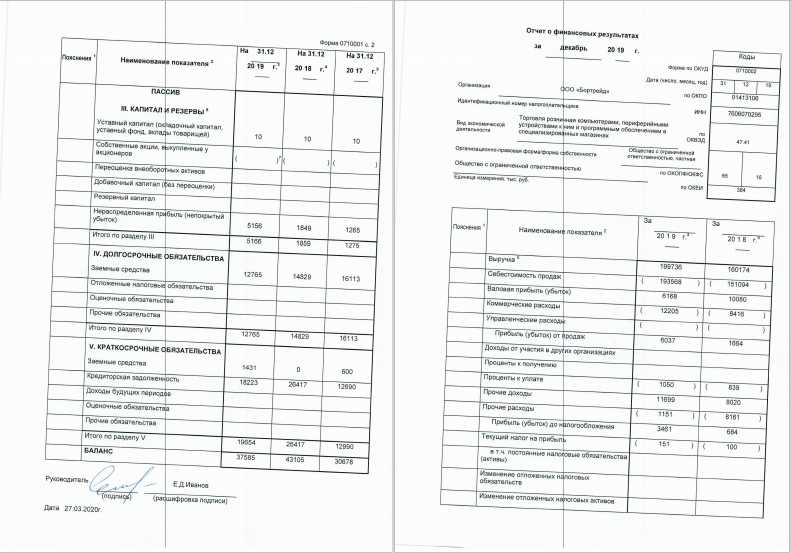
# 30. Гарифилина Д.А. Совершенствование подходов к организации учета и аудита продажи продукции (работ, услуг) на примере производственной организации – Текст : электронный// Актуальные вопросы экономических наук.- 2020.- №44. URL: https://cyberleninka.ru/article/n/sovershenstvovanie-podhodov-k-organizatsii-ucheta-i-audita-prodazhi-produktsii-rabot-uslug-na-primere-proizvodstvennoy-organizatsii (дата обращения: 05.03.2021).

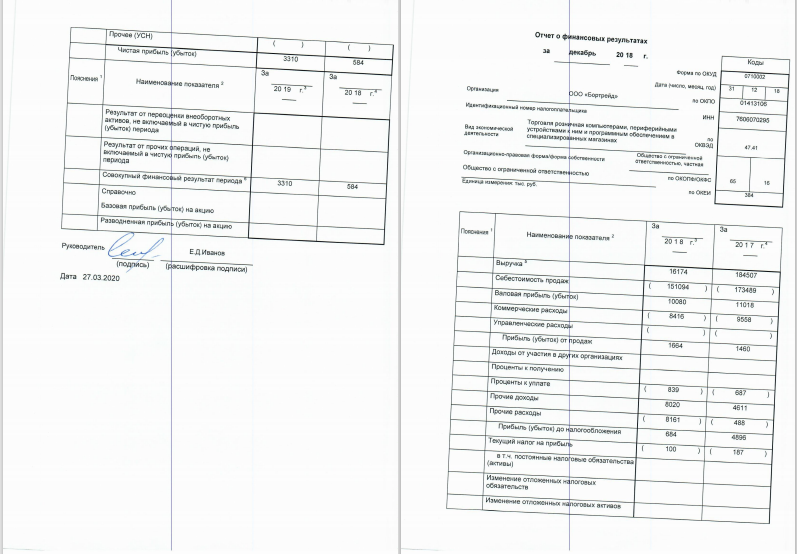
# 31. Григоренко Юлия Александровна Проблема учета и контроля (аудита) денежных средств– Текст : электронный // Economics. 2016. №12 (21). URL: https://cyberleninka.ru/article/n/problema-ucheta-i-kontrolya-audita-denezhnyh-sredstv (дата обращения: 04.04.2021).

# 32. Чувикова В.В. Бухгалтерский учет и анализ. – Текст : электронный Учебник для бакалавров / В.В. Чувикова, Т.Б. Иззука. — М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2018. — 248 с. - Режим доступа: [www.AUP.ru/](http://www.AUP.ru/)

ПРИЛОЖЕНИЯ









1. Составлено по: данным финансовой отчетности ООО «Велес» [↑](#footnote-ref-2)
2. Составлено по: данным финансовой отчетности ООО «Велес» [↑](#footnote-ref-3)