

Эта часть работы выложена в ознакомительных целях. Если вы хотите получить работу полностью, то приобретите ее воспользовавшись формой заказа на странице с готовой работой:

<https://stuservis.ru/diplomnaya-rabota/186166>

**Тип работы:** Дипломная работа

**Предмет:** Бухгалтерский учет, анализ и аудит

Введение 3

1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ УЧЕТА ДВИЖЕНИЯ ТОВАРОВ 6

1.1. Особенности торговой деятельности и ее правовое регулирование 6

1.2. Организация бухгалтерского учета товаров и документооборот товарных операций 14

1.3. Синтетический и аналитический учет товаров и их продаж 20

2. АНАЛИЗ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ ООО «КРАСТОРГДОМ» 25

2.1. Общая характеристика деятельности организации 25

2.2. Финансовый анализ предприятия 30

3. УЧЕТ И АНАЛИЗ ОПЕРАЦИЙ ПО ДВИЖЕНИЮ ТОВАРОВ ЭКОНОМИЧЕСКОГО СУБЪЕКТА НА ПРИМЕРЕ ООО «КРАСТОРГДОМ» 40

3.1 Бухгалтерский учет движения товаров 40

3.2 Анализ движения товаров 59

3.2.1 Анализ динамики товарооборота 59

3.2.2 Анализ структуры товарооборота 68

3.3 Пути увеличения товарооборота 69

Заключение 73

Список использованных источников 75

Приложения 78

Причина заказа аудита продаж в ООО "КТД" связана с тем, что дирекция компании предполагала, что:

- Эффективность работы Отдела продаж находится на недостаточном уровне и может быть существенно повышена;
- Отдел продаж Компании имеет потенциал по повышению эффективности своей работы;
- Компания может расти быстрее (по объемам продаж и количеству новых привлекаемых клиентов);
- Необходимо получить внешнюю экспертную оценку деятельности Компании для выявления и устранения слабых сторон и проблем маркетинга и продаж, а также обнаружения потенциальных возможностей для роста бизнеса и оптимизации текущих бизнес-процессов.

Конфигурация проекта включает в себя:

1. Диагностика системы продаж Компании.

2. Подготовка плана по внедрению изменений в системе продаж и подготовка методической и документальной базы для реализации плана.

3. Дополнительные консалтинговые разработки и рекомендации по продажам

1-ый этап: диагностика системы продаж

- Изучение системы продаж Компании.
- Изучение Компании (сильные и слабые стороны).
- Косвенное изучение системы управления Компании.
- Подготовка финальных документов, планов и приложений.

Результат этапа: Дирекция Компании получила экспертную оценку о текущем состоянии продаж Компании с подробными комментариями консультантов.

2-ой этап: подготовка плана изменений системы продаж

- Разработка плана мероприятий по развитию продаж Компании
- Создание методической, документальной и инструментальной базы по планируемым проектам и мероприятиям
- Проведение цикла стратегических сессий для утверждения изменений в системе продаж
- Подготовка финальных документов, планов и приложений

Таким образом, аудит продаж в ООО "КТД" включает в себя два основных этапа, направленные на диагностику системы продаж, подготовку плана изменений продаж и на рекомендации по повышению

эффективности продаж.

Результаты аудиторской проверки продаж в компании включают в себя два основных элемента: мониторинг продаж в компании и разработка мероприятий по их улучшению.

Итак, приведем результаты анализа товарооборота в компании ООО "КТД".

Основной целью анализа деятельности компании является выявление, изучение и мобилизация резервов развития товарооборота компании. Помимо этого, анализ данного предприятия способствует улучшению обслуживания покупателей, совершенствованию товародвижения в регионе.

1. Абрютин М.С. Грачев А.В. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия: учеб.-практ. пособие / М.С. Абрютин, А.В. Грачев. М.: Дело и сервис, 2018. - 272 с.
2. Агафонова М.Н. Бухучет в оптовой и розничной торговле. – М.: Экономика, 2017. – 485 с.
3. Агафонова М.Н. Оптовая и розничная торговля. – М.: Экономика, 2018. – 522 с.
4. Артеменко В.Г, Остапова В.В. Анализ финансовой отчетности/В.Г. Артеменко, В.В. Остапова. – М.: Омега-Л, 2018. – 272 с.
5. Бертонеш М. Управление денежными потоками/М. Бертонеш. – М.: Юнити-Дана, 2017. – 382 с.
6. Бланк И.А. Управление денежными средствами/ И.А.Бланк. – М.: Ника-Центр, 2017. – 273 с.
7. Бочаров В.Д. Финансовый менеджмент/В.Д. Бочаров. – СПб.: Питер, 2019. – 371 с.
8. Гаврилова А.Н. Финансы организации/ А.Н. Гаврилова. – М.: Мнорус, 2018. – 608 с.
9. Голиков Е.А. Оптовая торговля. – М.: Экзамен, 2015. – 382 с.
10. Громова А.Ю. Оптовая и розничная торговля. – СПб.: Дело и сервис, 2016. – 480 с.
11. Даненбург В. Основы оптовой торговли. – М.: Сирин, 2017. – 477 с.
12. Днянова С.Н. Оптовая торговля: организация и управление оптовой деятельностью. – М.: Инфра – М, 2015. – 228 с.
13. Иванов Г.Г. Основы торговли. – М.: Инфра - М, 2017. – 377 с.
14. Ивашкин В.Б. Бухгалтерский учет в торговле. – М.: Альпина букс, 2016. – 507 с.
15. Каплина С.К. Технология оптовой и розничной торговли. – СПб.: Герда, 2018. – 402 с.
16. Кириченко Т.В. Финансовый менеджмент/Т.В.Кириченко. – М.: Издательство Дашков и ко. 2016. – 628 с.
17. Ковалев В.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия/ В.В. Ковалев. М.: Проспект, 2018. – 338 с.
18. Ковалев В.В. Финансовый анализ: методы и процедуры/В.В. Ковалев. – М.: Финансовая статистика, 2017. – 359 с.
19. Крейнина М.Н. Финансовый менеджмент: теория практика/М.Н. Крейнина. – М.: Издательство Перспектива. 2019. – 656 с.
20. Магданов П.В. Система управления организацией: понятие и определение// ВЕСТНИК ОГУ. – 2018. - №8(144). – с.56 – 67.
21. Нечаев Е.И. Организация производства и предпринимательской деятельности. – Краснодар: КубГАУ, 2016. – 266 с.
22. Николаева Г.А. Бухгалтерский учет в оптовой торговле. – М.: Альпина бизнес, 2016. – 377 с.
23. Патров В.В. Оптовая торговля. – СПб.: Дело и сервис, 2017. – 381 с.
24. Поршнева А.Г., Румянцева З.П. Управление организацией/ А.Г. Поршнева, З.П. Румянцевой. – М.: ИНФРА-М, 2019. – 375 с.
25. Радченко Л.А. Организация производства на предприятиях. - Ростов н/Д: Феникс, 2017. - 352 с.
26. Рофе И.А. Экономика труда. – М.: Кнорус, 2016. – 224 с.
27. Селезнева Н.Н., Ионова А.Ф. Финансовый анализ. Управление финансами/ Н.Н. Селезнева, А.Ф. Ионова. М.: Юнити-Дана. 2017. – 640 с.
28. Соснаускене О.И. Бухучет в оптовой и розничной торговле. – М.: Экономика, 2018. – 226 с.
29. Терехин В.И., Моисеев С.В. Финансовое управление фирмой / В.И. Терехин, С.В. Моисеев. - М.: Экономика, 2019. – 350 с.
30. Фадеева Ю.Л. Оптовая и розничная торговля. – М.: Инфра – М, 2017. – 337 с.
31. Хваткин Н.Г. Экономика оптовой торговли. – СПб.: Экономика, 2019. – 394 с.
32. Шипунов В.Г., Кишкель Е.Н. Основы управленческой деятельности, учебник, 2 издание, переработанное и дополненное. – 2018. – 504 с.
33. Шредер Н.Г. Бухгалтерский учет в оптовой и розничной торговле. – М.: Экономика, 2015. – 188 с.
34. Щур Д.Л. Основы торговли. Оптовая торговля. – СПб.: Дело и сервис, 2015. – 686 с.
35. Институт менеджмента, инноваций и бизнес – анализа. Режим доступа <http://www.refa.de/home>
36. Все об организации труда в компании. Режим доступа: <http://www.jobgrade.ru/>

37. Библиотека по менеджменту. Режим доступа: <http://www.inventech.ru>
38. Управление предприятием. Режим доступа: <http://consulting.1c.ru>
39. Институт управления бизнесом. Режим доступа: <http://investobserver.info>
40. Экономический портал. Режим доступа: <http://institutiones.com/>
41. Статьи по экономике. Режим доступа: <http://www.economicportal.ru/>
42. Образовательно-справочный сайт. Режим доступа: <http://www.economicus.ru/>
43. Учебный портал Экономист. Режим доступа: <http://economist.rudn.ru/>
44. Портал менеджеров. Режим доступа: <http://tomanage.ru/>

*Эта часть работы выложена в ознакомительных целях. Если вы хотите получить работу полностью, то приобретите ее воспользовавшись формой заказа на странице с готовой работой:*

<https://stuservis.ru/diplomnaya-rabota/186166>