

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/22515>

Тип работы: Дипломная работа

Предмет: Бухгалтерский учет

Введение 4

1. Теоретические основы учета и анализа реализации товаров в торговом предприятии 6

1.1. Товар как объект бухгалтерского учета. Экономическая сущность процесса реализации товаров в торговом предприятии 6

1.2. Нормативно-правовое регулирование учета реализации товаров в торговом предприятии 15

1.3. Методика анализа реализации товаров и товарного ассортимента в торговом предприятии 17

2. Учет и анализ реализации товаров в ИП Салихова Р.Р. 22

2.1. Организационно-экономическая характеристика ИП Салихова Р.Р. 22

2.2. Документальное оформление и учет реализации товаров в торговом предприятии ИП Салихова Р.Р. 28

2.3. Анализ реализации товаров в торговом предприятии ИП Салихова Р.Р... 34

Заключение 45

Список используемой литературы 49

Введение

Товары, предназначенные для перепродажи, представляют собой одну из составных частей имущества хозяйствующего субъекта, наличие которых необходимо для обеспечения непрерывности и расширения деятельности торговой организации. Оптимальная обеспеченность ведет к минимизации затрат, к ритмичности и слаженности работы организации, улучшению финансовых результатов. Завышение потребности в товарно-материальных запасах ведет к неэффективному использованию ресурсов, увеличению затрат на их содержание и управление, снижению эффективности деятельности. Оптимизация товарных запасов в большей части обеспечивается формированием своевременного достоверного учетного процесса.

Актуальность выбранной темы исследования обусловлена тем, что организация и ведение бухгалтерского учета товаров оказывает существенное значение на формирование финансовых результатов предприятия. Целью представленной выпускной квалификационной работы является изучение бухгалтерского анализа и реализации товаров на исследуемом предприятии.

Для достижения поставленной цели необходимо решить следующие задачи:

1. Изучить проанализировать теоретические основы учета и анализа товаров

2. Провести краткую экономическую характеристику деятельности

3. Изучить операции учета товаров, документального оформления;

4. Провести анализ реализации товаров розничной организации ИП Салихова Р.Р. магазин «Оптима».

Предмет и объекты исследования. Предметом исследования является система бухгалтерского учета и контроля товарно-материальных ценностей и их использование розничной организации ИП Салихова Р.Р. магазин «Оптима».

Объектом исследования послужили учетные процессы движения товарно-материальных ценностей розничной организации ИП Салихова Р.Р. магазин «Оптима».

Теоретической и методологической основой исследования явились работы отечественных и зарубежных ученых, законодательные и нормативные акты Российской Федерации, которые регулируют организацию бухгалтерского учета в целом и материально-производственных запасов в частности.

С целью обеспечения достоверности результатов исследований, а также выводов и предложений по ним, использовался системный комплексный подход к изучению бухгалтерского учета и контроля товаров.

В работе использованы методы: аналитический, метод сравнения, логический, экономико-статистический, методы исследования ассортимента и реализации товаров, а также методы бухгалтерского учета: документация, счета, двойная запись, оценка, инвентаризация. Информационной базой послужили данные первичной учетной документации, регистров синтетического и аналитического учета, бухгалтерской отчетности исследуемой организации.

1. Теоретические основы учета и анализа реализации товаров в торговом предприятии

1.1. Товар как объект бухгалтерского учета. Экономическая сущность процесса реализации товаров в торговом предприятии

Товарные операции – это факты хозяйственной жизни торговых предприятий, которые связаны с поступлением и выбытием товаров.

Определение товаров дано в нескольких нормативных документах, среди которых ГОСТ, Гражданский кодекс РФ, налоговый кодекс РФ ит.д.

Закупку и продажу товаров могут осуществлять любые экономические субъекты, как специализированные торговые, так и неспециализированные, для которых торговля является одним из видов хозяйственной деятельности.

Гражданский кодекс РФ [1] (п. 1 ст. 454) под товаром понимает предмет договора купли-продажи.

В налоговом законодательстве (п. 3 ст. 38 НК РФ [2]) «товаром: признается любое имущество, которое реализуется.

Нормативные документы по бухгалтерскому учету дают более узкую трактовку понятия «товар».

В п. 2 ПБУ 5/01 сказано: «Товары являются частью материально- производственных запасов, которые приобретены или получены от других юридических или физических лиц и предназначенные для продажи».

Товар – это все, что может быть предложено рынку с целью удовлетворения желаний и потребностей покупателей.

Товар – это любой продукт производственно-экономической деятельности в материально-вещественной форме, объект купли-продажи, рыночных отношений между продавцом и покупателем.

Определение товара дано в различной литературе, в том числе в нормативных документах. В источниках даны разные определения (табл.1).

Таблица 1 – Обзор определения слова «товар»

Определение Литература

Товар – это внешний предмет, вещь, которая благодаря ее свойствам, удовлетворяет какие-либо человеческие потребности Марк К. «Капитал», 1 том, глава 1

Товар – все, что может удовлетворять потребности или нужду и предлагается рынку с целью привлечения внимания, приобретения, использования потребителем Котлер Ф. «основы маркетинга»

Товар – это предмет договора купли-продажи, по которому одна сторона – продавец – обязуется передать вещь в собственность другой стороне – покупателю ГК РФ

Товары являются частью материально-производственных запасов, приобретаемых или полученных от других ЮЛ или ФЛ и предназначенных для реализации ПБУ 5/01

Товар- это любое имущество, реализуемое, либо которое предназначено для реализации НК РФ

Товар- это объект гражданских прав, который предназначен для продажи или обмена ГОСТ

Известно, что международная практика учета товарно-материальных ценностей основана на правилах стандарта МСФО (IAS) 2 «Запасы». В соответствии с данным стандартом товарно-материальными ценностями считаются активы, которые:

- хранятся для перепродажи при нормальном ходе деятельности;
- находятся в процессе производства для дальнейшей продажи;
- существуют в форме материалов или запасов, которые будут потреблены в процессе производства или оказания услуг.

Согласно данному определению, в составе товарно-материальных ценностей выделяют четыре категории: сырье, незавершенное производство, товары и готовая продукция.

Развитие российской системы бухгалтерского учета направлено на соответствие требованиям международных стандартов финансовой отчетности (МСФО), в частности МСФО (IAS) 2 «Запасы». Однако некоторые аспекты учета МПЗ в российской и международной практике не совпадают.

Так, например, в российской системе выделяют следующие товарно- материальные ценности, которые отражаются в бухгалтерском балансе:

- сырье и материалы,
- животные на выращивании и откорме,
- незавершенное производство,

- готовая продукция,
- товары,
- и товары отгруженные.

Для организаций, занимающихся торговой деятельностью, товарно- материальными ценностями являются товары, а факты хозяйственной жизни, связанные с поступлением и выбытием данных товаров, называются товарными операциями.

Рассмотрим экономическую сущность процесса продажи товаров.

Продажа – это сделка, представляющая договор, по которому продавец передает в собственность товар покупателю за денежную компенсацию (цену).

Основные задачи продажи:

- найти покупателя(потребителя),
- разработать предложение товара для потребителя,
- установить контакт с клиентов (покупателем,потребителем),
- провести презентацию товара, учитывая индивидуальные потребности и личностные характеристики покупателя,
- провести переговоры о ценовой политики на конкретный товар,
- преодолеть возражения и побудить покупателя заключить договор о купле-продаже .

Продажи предполагают прямой контакт покупателя/потребителя с продавцом.

Покупатель – юридические и физические лица, использующие, приобретающие, заказывающие либо имеющие намерение приобрести или заказать товары и услуги (ГОСТ «Торговля и определения»)

Потребитель – гражданин или субъект хозяйственной деятельности, имеющий намерение заказать или приобрести, либо заказывающий, приобретающий или использующий товары (работы, услуги) исключительно для личных (бытовых) нужд, не связанных с извлечением прибыли. Продавец – организация или индивидуальный предприниматель, реализующие товары и оказывающие услуги покупателю (потребителю) по договору купли-продажи. Продавец – это тот, кто умеет выявлять проблемы и потребности; продавец – это тот, кто умеет вызывать, пробуждать желания; продавец – это тот, кто может выполнить эти желания.

Соблюдение правил продажи товаров будет способствовать как увеличению объемов продаж, так и повышению конкурентоспособности предприятий розничной торговли потребительской кооперации.

Таблица 2 – Мероприятия процесса продажи товаров в магазинах

Процесс продажи товара Описание процесса

Встреча покупателей - оформление вывески и входной зоны

- оформление интерьера торгового зала с учетом функциональных и эстетических критериев
- установление удобного режима работы

Продолжение таблицы 2

Предложение товара - наличие ассортимента согласно покупательским предпочтениям

- рациональная организация торгового пространства
- размещение товарных групп с учетом объемов продаж
- осуществление выкладки товаров относительно распределения внимания покупателей по горизонтальной и вертикальной протяженности демонстрационного ресурса
- применение дополнительных точек продаж с дисплейной выкладкой

Выбор товара - определение движения покупателей с учётом установленных закономерностей их поведения

- сокращение времени на поиск товара посредством использования рекламно-информационных материалов
- наличие постоянной зоны для демонстрационной рекламы
- создание атмосферы торгового зала с применением ароматов, музыки, освещения согласно характеристикам выделяемого товара

Расчет и отпуск товара - оформление при кассовой зоны мелкоштучными товарами

- соблюдение оптимальной ширины прохода между кассовыми терминалами и остальным торговым оборудованием
- внедрение автоматизированных узлов расчета

В современных экономических условиях торговля является самым распространенным видом

предпринимательской деятельности.

В этой сфере заняты многие предприятия малого бизнеса, основная часть предприятий индивидуального предпринимательства.

Резкий подъем данного сектора экономики привел в торговлю миллионы людей, ранее сталкивавшихся с ней только в роли покупателей.

Торговля как отрасль экономики это разновидность хозяйственной деятельности, которая заключается в продвижении товара от производителя к потребителю.

Хозяйственная деятельность организации, которая занимается торговлей, включает в себя следующие элементы (рисунок 1).

Рисунок 1 – Элементы продажи товара

Торговая деятельность (торговля) – это деятельность юридических лиц и индивидуальных предпринимателей, связанная с продажей товаров, включая предложение о продаже товаров [36].

Короткова Т.Л. определяет торговую деятельность как инициативную самостоятельную деятельность юридических лиц и граждан, которые осуществляют покупку и в дальнейшем продажу товаров с целью получения прибыли [31].

По мнению Челюбеева Р.Т., торговая деятельность – это такой вид предпринимательской деятельности, который направлен на удовлетворение спроса потребителей путем реализации товаров массового назначения [20].

Экономическое содержание процесса продажи товара отражает товарооборот предприятия.

Товарооборот торгового предприятия это сумма продажи данным предприятием потребительских товаров за конкретный промежуток времени.

Развитию товарооборота торговых предприятий разнообразных форм собственности и организационно-правовых форм деятельности уделяется особое внимание в социально-экономической политике страны. Данный факт тесно связан с тем, что товарооборот показывает уровень удовлетворения спроса населения, масштабы потребления товаров. Также развитие товарооборота характеризует масштабность внешнеэкономической деятельности, денежный оборот, объем бюджетных поступлений и других макроэкономических показателей. Огромную роль товарооборот играет в деятельности самих торговых организаций.

Развитие товарооборота определяет степень проникновения торгового предприятия на потребительский рынок, его конкурентную позицию на данном рынке, темпы развития предприятия в перспективе в современных экономических условиях.

В системе показателей развития торгового предприятия товарооборот играет неоднозначную роль. Являясь основным оценочным показателем объема деятельности торгового предприятия, он служит также определяющим показателем формирования его ресурсного потенциала (объема и состава трудовых, материальных и финансовых ресурсов) и затрат ресурсов (суммы и состава издержек обращения). В тоже время в условиях рыночной экономики товарооборот носит подчиненный характер по отношению к прибыли предприятия от торговой деятельности.

В данной работе рассматриваем розничный товарооборот, поэтому определим его понятие более подробно. Розничный товарооборот это один из важных показателей, который определяет мощность торгового предприятия, так как по его величине можно говорить об объеме деятельности предприятия.

Под розничным товарооборотом понимается продажа потребительских товаров населению за наличный расчет независимо от каналов их реализации.

Формирование розничного товарооборота связано с такими экономическими показателями, как

- спрос на товары,
- поступление товаров,
- товарные запасы,
- прибыль,
- численность работников в торговой организации,
- расходы на заработную плату.

Розничный товарооборот торгового предприятия характеризует продажу потребительских товаров населению и другим конечным потребителям, завершая процесс их обращения на потребительском рынке. В зависимости от сроков расчета за реализованные товары в составе розничного товарооборота выделяют следующие формы: продажа товаров с немедленной их оплатой; продажа товаров в кредит (порядок такой

продажи регулируется специальными правилами). Вне зависимости от установленных сроков расчетов сумму проданных в кредит товаров включают в состав товарооборота в момент их реализации.

В зависимости от форм денежных расчетов розничный товарооборот подразделяется на продажу товаров за наличный расчет и продажу товаров по безналичному расчету (включая использование различных кредитных карточек).

Структура товарооборота и соотношение реализации товаров по отдельным группам анализируются в соответствии с формой № 3-торг.

Современная система бухгалтерского учета и отчетности в России позволяет изучить внутригрупповую ассортиментную структуру товаров.

Необходима дифференциация товарооборота соответствующих групп товаров по видам, артикулам, сортам.

Основным первичным документом, используемым в качестве источника данных для анализа, являются товарно-денежный отчет и прилагаемые к нему документы, подтверждающие сдачу выручки и расходы, произведенные из выручки (квитанции учреждений банков, почтового отделения, приходно-кассовые ордера и т. д.), продажу товаров в кредит, а также стоимость стеклопосуды в обмен на товар.

Подводя итог, важно сказать, что торговля – это особая деятельность людей, связанная с осуществлением актов купли-продажи и представляющая собой совокупность специфических, технологических и хозяйственных операций, направленных на обслуживание процесса обмена. Экономическая сущность торговли заключается в посреднической деятельности по продвижению товаров от производителей к потребителям посредством

1. Гражданский кодекс РФ (часть первая) от 30.11.1994г. № 51-ФЗ (в ред. от 01.03.2015г.) // Правовая система Гарант.
2. ФЗ от 08.02.1998г. № 14-ФЗ (в ред. от 29.12.2012г.) «Об обществах с ограниченной ответственностью» // Правовая система Гарант.
3. Александров Ю.Л. Экономика предприятия торговли. Учебное пособие. 1 часть. – Красноярск, 2014. – 352 с.
4. Александров Ю.Л. Экономика товарного обращения: учебник. – Красноярск, 2012. – 230 с.
5. Алексеев Н.С. Товароведение хозяйственных товаров. – М.: Экономика, 2014. – 321 с.
6. Алексеев Н.С. Теоретические основы товароведения непродовольственных товаров. – М.: Экономика, 2015. – 312.
7. Брагина Л.А. Торговое дело. – М.: Инфра-М, 2014. – 112 с.
8. Виноградова С.Н. Организация и технологии торговли. – Минск: Высшая школа, 2014. – 328 с.
9. Голубенко О.А. Товароведение. – М.: Дашков и Ко, 2013. – 355 с.
10. Голубков Е.П. Маркетинг. – М.: Экономика, 2013. – 322 с.
11. Горбунева В.В. Товарная экспертиза. – Ростов н/Д: Феникс, 2014. – 512 с.
12. Мельничук Д.Б. Семь граней стратегического управления предприятием // Менеджмент. – 2016. – № 5. – С. 3-7.
13. Пешкова Е.П. Маркетинговый анализ в деятельности фирмы. – М.: Ось-89, 2015. – 330 с.
14. Раицкий К.А. Экономика предприятия. – М.: Маркетинг, 2015. – 472 с.
15. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия. Учебник. – М.: Инфра-М, 2012. – 334 с.
16. Сафронов П.М. Стратегическое управление // Маркетинг. – 2016. – № 7. – С. 11-16.
17. Товароведение и организация торговли непродовольственными товарами: Учебник для нач. проф. образования/ Под ред. А.Н. Неверова, Т.И. Чалых. – М.: Академия. 2015. – 233 с.
18. Товароведение непродовольственных товаров: учебное пособие / Под редакцией В.Е. Сыцко. – Минск, Высшая школа, 2014. – 380 с.
19. Тренев Н.Н. Стратегическое управление. Учебное пособие для вузов. – М.: Приор, 2014. – 276 с.
20. Уткин Э.А. Курс менеджмента. Учебник для вузов / Финансовая академия при правительстве РФ. – М.: Зерцало, 2009. – 473 с.
21. Экономика торгового предприятия. Учебник для вузов / Под ред. А.И. Гребнева. – М.: Экономика, 2013. – 362 с.
22. Богатая, И. Н. Бухгалтерский учет / И. Н. Богатая, Н. Н. Ха-хонова. — 4-е изд., доп. и перераб. — Ростов н/Д : Феникс, 2014.
23. Бреславцева, Н.А. Налоговый учет[Текст]: Учебное пособие / Н.А. Бреславцева, Н.В. Михайлова, О.Н. Гончаренко. - Рн/Д: Феникс, 2014. - 318 с.
24. Бурмистрова, Л.М. Налоговый учет[Текст]: Учебное пособие / Л.М. Бурмистрова. - М.: Форум, 2014. - 304 с.

25. Бусуек, Н.А. Налоговый учет (в проводках) [Текст]: Учебное пособие для магистров / Г.Н. Белоглазова, Н.А. Бусуек, Н.А. Ковалева. - М.: Юрайт, 2014. - 284 с.
26. Гарифуллина А.Ф. Information as the factor of development of economy // Экономико-правовые основы функционирования региона: Матер.VI Международной науч.-практ. конф. молодых ученых и студентов 3 октября 2015 г. - Уфа, БГУ, 2015 г. - С. 209-210.
27. Гвелесиани, Т.В. Налоговый учет и отчетность [Текст]: Учебное пособие / Т.В. Гвелесиани. - М.: ИД ГУ ВШЭ, 2015. - 392 с.
28. Глобальный мониторинг предпринимательства. Национальный отчет Россия 2014. GEM, Высшая школа менеджмента СПбГУ (http://www.gsom.spbu.ru/files/upload/research/gem/gem_full_13.pdf).
29. Голикова, Е.И. Налоговый учет и бухгалтерская отчетность: реформирование[Текст] : Учебное пособие / Е.И. Голикова. - М.: ДиС, 2014. - 224 с.
30. Городецкая, М.И. Налоговый учет и налогообложение в индустрии туризма[Текст]: Учебное пособие / М.И. Городецкая. - М.: Вузовский учебник, ИНФРА-М, 2014. - 304 с.
31. Гридасов, А.Ю. Налоговый учет в программе 1С: Бухгалтерия 8.0. Лабораторный практикум[Текст]: Учебное пособие / А.Ю. Гридасов, А.Г. Чуринов, Л.И. Чурина. - М.: КноРус, 2015. - 216 с.
32. Динамика развития малого предпринимательства в регионах России в 2014—2014 гг. М., 2015 (http://www.nisse.ru/netcat_files/176/136/h_82f76a298f1719ee40a67170f5a18694).
33. Динамика развития малого предпринимательства в регионах России в январе—марте 2015. Национальный институт системных исследований проблем предпринимательства. Ежеквартальный информационно-аналитический доклад. М., 2015 (http://www.nisse.ru/netcat_files/176/136/h_b6120b9cb80b67839ac7f1ffe822051b).
34. Дмитриева, И.М. Налоговый учет и аудит[Текст]: Учебное пособие / И.М. Дмитриева. - М.: Юрайт, 2015. - 287 с.
35. Зонова, А.В. Налоговый учет и аудит[Текст]: Учебник / А.В. Зонова, С.В. Банк, И.Н. Бачуринская. - М.: Рид Групп, 2015. - 480 с.

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/22515>