

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/otchet-po-praktike/322335>

Тип работы: Отчет по практике

Предмет: Коммерция

Содержание

1. Характеристика коммерческой деятельности ООО «ТД СИМА ЛЕНД» 3
- 2 Анализ финансовой отчетности ООО «ТД СИМА ЛЕНД» 8
4. Основные конкуренты и коммерческая деятельность ООО «СИМА ЛЕНД» 19
- Заключение 24
- Список использованной литературы 25

1. Характеристика коммерческой деятельности ООО «ТД СИМА ЛЕНД»

Целью данной работы является изучение составления и анализа коммерческой деятельности ООО «ТД СИМА ЛЕНД».

В соответствии с выбранной темой в работе поставлены и решены следующие задачи:

анализ теоретических подходов организации коммерческой деятельности, формированию бухгалтерской отчетности, анализ финансовой и торговой деятельности ООО «ТД СИМА ЛЕНД».

Предмет исследования – финансовая отчетность.

Методы исследования: изучение и анализ научной литературы, анализ показателей коммерческой деятельности организации.

Информация о юридическом лице:

Полное наименование юридического лица

ОБЩЕСТВО С ОГРАНИЧЕННОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ ТД "СИМА ЛЕНД"

ИНН 6679104850

КПП 667901001

Код по ОКПО 06369219

Форма собственности (по ОКФС) 16

Организационно-правовая форма (по ОКОПФ) 12300

Вид экономической деятельности по ОКВЭД 2 46.47.1

Местонахождение (адрес) 620010, Свердловская обл, г Екатеринбург, ул. Чернышевского, 86

Компания производит и продаёт товары для дома, работы и отдыха. Основные клиенты компании мелкие и крупные оптовики, торговые сети и простые розничные покупатели.

Ведет разработки, производство и выпуск продукции от детской одежды и игрушек до зоотоваров и домашнего текстиля.

В 2017 году компания заключила крупнейший в России контракт со студиями Disney и MARVEL, на производство лицензионных товаров с героями и сюжетами суперпопулярных мультфильмов и кино.

Площадь основного склада компании в Екатеринбурге превышает 150 000 квадратных метров, поэтому интересные клиентам товары всегда есть в наличии. Организация имеет два собственных распределительных центра в Москве и Краснодаре.

Организация находится на общем налоговом режиме, и является крупнейшим налогоплательщиком.

ООО «СИМА ЛЕНД» является плательщиком налогов:

Налог на прибыль

Налог на добавленную стоимость

Налог на имущество

Транспортный налог.

Также компания уплачивает страховые взносы во внебюджетные фонды с заработной платы своих работников.

На основании анализа доходов и расходов предприятия можно выявить увеличение доходной части и увеличение расходной, что влечет за собой значительное увеличение налоговой нагрузки, компания

провела оптимизацию налогообложения, что привело к снижению НДС на 10% и налога на прибыль на 15%, такое снижение может являться причиной выездной налоговой проверки.

Значительное снижение налогов по таким налогам как НДС и налог на прибыль вызывают пристальное внимание налоговых органов, а также снижают инвестиционную привлекательность предприятия.

Это сторона вопроса, которую нельзя игнорировать. Последствия налоговых рисков могут сокрушительными.

Для организации налоговый риск формулируется как риск возрастания налоговой нагрузки в связи с тем, что налоговый орган может признать недействительными суммы, отнесенные к расходам налогоплательщика, особенно это касается налога на прибыль и произвести доначисление налогов.

2 Анализ финансовой отчетности ООО «ТД СИМА ЛЕНД»

Учетная информация в бухгалтерском учете формируется для того, чтобы предоставлять заинтересованным лицам полную и достоверную информацию о деятельности организации и ее имущественном положении.

Также, эта информация используется ими для контроля за соблюдением законодательства РФ, наличием и движением имущества и обязательств организации, а также использованием ресурсов.

Получая соответствующую информацию, пользователи могут способствовать предотвращению негативных результатов деятельности и выявлению внутренних резервов финансовой устойчивости.

Пользователи информации бухгалтерского финансового учета, состоят из 2 групп:

1) Внутренние пользователи:

- руководители;
- работники;
- учредители;
- участники и собственники имущества организации и др.

2) Внешние пользователи:

- инвесторы;
- кредиторы;
- поставщики и покупатели;

- налоговые органы;
- Росстат и др.

При этом у пользователей есть как прямая финансовая заинтересованность, так и косвенная финансовая заинтересованность, и между внутренними и внешними пользователями финансовая заинтересованность не отличается. Учредители, участники, кредиторы и инвесторы являются пользователями с прямыми финансовыми интересами, налоговые органы и другие партнеры являются пользователями с косвенными интересами, а статистические управления или оценщики являются пользователями без финансового интереса.

ООО «ТД СИМА-ЛЕНД» формирует финансовую отчетность по итогам года, компания также проходит обязательную аудиторскую проверку.

Бухгалтерская отчетность Общества сформирована исходя из действующих в Российской Федерации правил бухгалтерского учета и отчетности, в частности Федерального закона от 21.11.1996г. №402-ФЗ «О бухгалтерском учете», Положения по бухгалтерскому учету «Учетная политика организации» ПБУ 1/98, утвержденного приказом Министерства Финансов Российской Федерации от 9 декабря 1998 года №60н., Положения по ведению бухгалтерского учета и отчетности в Российской Федерации, утвержденного приказом Министерства Финансов Российской Федерации от 29 июля 1998г. 34н.

Список использованной литературы

1. Алклычев, А.М. Экономика торговли: Учеб. пособие - Махачкала: ИПЦ ДГУ, 2019. - 160 с.
2. Балабанов, И.Т. Финансовый анализ и планирование хозяйствующего субъекта. 3-е изд., доп. М.: Финансы и статистика, 2017. 352 с
3. Басовский, Л.Е., Лунева А.М., Басовский А.Л. Экономика торгового предприятия: Учеб. пособие / Под ред. Л.Е. Басовского. - М.: ИНФРА-М., 2018. - 315 с.
4. Болт, Г.Д. Практическое руководство по управлению сбытом. М.: Юнити, 2018. - 364с.
5. Борисов, Е. Ф. Коммерческая деятельность: Учебник для студентов вузов по направлению и спец. «Экономика в торговле».- М.:Юристъ, 2019.-568 с.
6. Бочаров, В.В. Организация коммерческой деятельности. - С.-П.: Питер, 2019. - 408 с.
7. Бурцев, В.В. Система финансового контроля в сфере сбытовой деятельности предприятий // Финансовый вестник: финансы, налоги, страхование, бухгалтерский учет. - 2019. — № 2. - С. 47-49
8. Володин, А.А., Баранникова Н.П., Бурмистрова Л.А. Справочник финансиста предприятия. — М.: Инфра-М, 2018. — 540 с.
9. Воронов, Ю.П. Учет реализации товаров (пособие по практическому ценообразованию). // М.: ЭКО, 2018. - 118 с.
10. Голубков Е.П. Коммерческая деятельность. — М.: Финпресс, 2017. - 628 с.
11. Голубков, Е.П. Маркетинговые исследования цен // Маркетинг в России и за рубежом. — 2018. — №5 . — С. 25 -27.
12. Дейян, А., Троядек, А. Стимулирование сбыта и реклама на месте продажи - М.: Прогресс, 2019. - 189 с.
13. Иванов, И.В., Баранов, В.В. Коммерческая деятельность. Стоимостной подход. - М.: Альпина Бизнес Букс, 2018. — 504 с.
14. Ингрэм Томас Н. Профессиональные продажи. 4 издание.- СПб.:НЕВА, 2020. - 198 с.
15. Ковалев, В.В. Финансовый менеджмент: теория и практика. - М.: проспект, 2018. - 1024 с
16. Ковалева, А.М. Финансовый менеджмент: Учебник — 2-е изд., перераб. и доп. - М.: Инфра-М, 2019. - 336 с.
17. Крутякова, Т.Л. Коммерческая деятельность М.: АйСи Групп, 2019. — 224 с.
18. Куприянова, Т., Растимешин В. Особенности инвентаризации товаров // Консультант директора. - 2019. — №1. — с.19-29
19. Ланкастер, Дж., Джоббер, Д. Продажи и управление продажами. - М.: ЮНИТИ, 2018. - 416 с.
20. Лысова Н.А., Чернева Л.Ф. Управление ценами.-М.:КноРус, 2019. -197 с.
21. Любушин Н.П. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: Учебное пособие. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2019. - 405 с.
22. Мещерякова А.И. Управление товарным ассортиментом торговой компании (монография). - М.: Маркет ДС, 2017. - 76 с.
23. Осипова Л.В., Синяева И.М. Основы коммерческой деятельности М.: ЮНИТИ ДАНА, 2017 — 307 с
24. Патров В.В. Бухгалтерский учет в торговле и общественном питании. 2-е изд. СПб.: Питер, 2018 — 224 с.
25. Попов, Е.В. Продвижение товаров и услуг: Учеб. пособие - М.: Финансы и статистика, 2017. — 315 с.

26. Родичева, В.П. Увеличение оборота розничной торговли как фактор улучшения результатов деятельности организаций//Экономический анализ: теория и практика. -2018. -№ 17. С. 114
27. Снегирева, В. Розничный магазин. Учет процесса реализации товаров. – СПб.: Наука, 2017. -416 с.
28. Соломатин, А.Н. Экономика и организация деятельности торгового предприятия/А.Н. Соломатин. М.: ИНФРА-М, 2019. – 541с.
29. Строков, В.А. Коммерческая деятельность товаропроизводителя. – М.: Хорс, 2018. – 329 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/otchet-po-praktike/322335>