

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/92217>

Тип работы: Отчет по практике

Предмет: Бюджетирование

ВВЕДЕНИЕ 3

1 Краткая характеристика предприятия 4

1.1 Поставщики 4

1.2 Сезонность 6

1.3 Вид деятельности 10

1.4 Основные технико-экономические показатели 11

2 Характеристика учетной политики организации 15

3 Организация бухгалтерского учета и используемые программные продукты 17

4 Организация налогового учета и налоговая характеристика предприятия 30

ЗАКЛЮЧЕНИЕ 33

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ 34

ВВЕДЕНИЕ

Данная работа представляет собой аналитический отчет о прохождении практики.

Основное назначение практики – закрепление, расширение, углубление и систематизация знаний, полученных при изучении общепрофессиональных и специальных дисциплин на основе изучения деятельности предприятия.

Цель практики студентов заключается в практическом применении теоретических знаний, полученных при изучении общепрофессиональных и специальных дисциплин в формировании навыков самостоятельного поиска, систематизации и обработки организационно-технологической информации с целью разработки и обоснования мероприятий по совершенствованию производства и управления.

Цель настоящего отчета – проведение диагностики выполненной работы в процессе прохождения практики, анализ практических заданий, поставленных во время прохождения практики и их решения.

Настоящий отчет содержит введение, 4 главы и заключения.

1 Краткая характеристика предприятия

1.1 Поставщики

Индивидуальный предприниматель Арзамасова А.В. – физическое лицо, которое в установленном законодательством порядке зарегистрировано, и осуществляет предпринимательскую деятельность без образования юридического лица.

Данный магазин взаимодействует с несколькими видами поставщиков:

- посредниками (дилеры, дистрибьюторы, импортеры);
- производителями.

Работа с поставщиками - процесс непрерывный, и поэтому у владельца магазина через определенное время сложились отношения с постоянными и временными поставщиками. Первые обеспечивают основной товароборот, с ними уже сложилась история сотрудничества и выстроена логистика. Наличие ответственных постоянных поставщиков - залог ровной работы магазина. Временные поставщики помогают устранить сбои в поставке продукции, вызванные проблемами у постоянного дилера. Также они важны при продаже сезонной продукции.

Существует и третий тип. Это потенциальные поставщики - те оптовые компании или заводы, с которыми вы еще не сотрудничали, но планируете наладить контакт.

Около 80 % всего объема поставок приходится на 43 основных поставщика.

По фактору «цена» проводится анализ цен, которые были уплачены при закупке продукции, а именно сравнение их с ранее намеченными ценами, стремление избегать отклонений от бюджета закупок.

Всесторонний анализ ведется по нижеперечисленным показателям:

- 1) ценам, уплаченным поставщикам;
 - 2) стандартным или расчетным ценам;
 - 3) индексам средних цен, которые были уплачены по каждой товарной группе;
 - 4) изменениям цен, произошедшим в результате переговоров, лучшей упаковки и перевозке товаров;
 - 5) форвардная закупочная деятельность по сравнению с соответствующими прогнозами для выявления эффективности и сравнения цен, которые были уплачены при закупке этим способом, с теми, которые могли бы быть уплачены, если бы закупки проводились не форвардным, а обычным путем.
- Поиск поставщиков осуществляется по форме, представленной ниже.

Рисунок 1 – Процесс выбора поставщика

Из данного рисунка следует, что в основном решение о выборе поставщика принимается по определению их рейтинга и ранжирования.

Основной формой хозяйственных связей с поставщиками у ИП Арзамасова А.В. является договор поставки товаров. В договоре указывается номенклатура или ассортимент, качество и количество продукции, сроки поставки товара, цена и т.д.

Договор предусматривает условия определения порядка исполнения расчетов, маркировку, необходимую документацию и порядок исполнения самого договора.

При оптимизации ассортимента вполне оправданно опираться на статистику продаж и данные о прибыли по конкретным товарным группам и наименованиям. Это наиболее объективная и достоверная информация о ситуации на рынке, на котором функционирует компания, и потребностях клиентов.

1.2 Сезонность

Сезонные колебания в торговле – явление, связанное со снижением или повышением покупательского спроса. С ним сталкиваются во время следующих периодов:

- время после праздников;
- межсезонье, летом люди менее охотно приобретают непищевые товары;
- время года. Зимой плохо раскупают кремы для загара, летом – меховые жилеты.

В среднем объемы продаж падают на 15-20%, что зависит от специфики бизнеса. Если этот показатель превышает 20-25%, то стоит винить в сложившейся ситуации сезонность

Рынок парфюмерии и косметики может претерпевать значительные изменения в зависимости от времени года. Парфюмерия и косметика – сезонный товар, и, хотя парфюмерно-косметическая продукция продается вполне успешно в течение всего года, отдельные ее виды имеют гораздо больший успех у покупателей в те или иные месяцы. С незапамятных времен изысканные духи или туалетная вода были лучшим подарком к празднику. При решении вопросов прогнозирования товарооборота в секторе «парфюмерия-косметика» в России всегда использовался «индекс сезонности». Проанализируем график ежегодных перепадов товарооборота:

Рисунок 2 - график ежегодных перепадов товарооборота

Даже не анализируя пики, видно, что подъемы товарооборота связаны с приближением праздников:

- Татьянин день (25 января);
- Валентинов день (14 февраля);
- День Защитника Отечества (23 февраля);
- Женский день 8 Марта;
- любимые всеми новогодние праздники.

Анализ продаж показывает, что осенью и зимой торговля подарочными наборами, духами, мужской и женской туалетной водой достигает

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Федеральный закон от 06.12.2011 № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете» // «Собрание законодательства РФ». 12.12.2011. № 50, ст. 7344
2. Приказ Минфина РФ от 02.07.2010 № 66н «О формах бухгалтерской отчетности организаций» (ред. от 06.04.2015) // Инф. система «Консультант Плюс» – 2017 – 25 мая
3. Приказ Минфина РФ от 31.10.2000 № 94н «Об утверждении Плана счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций и Инструкции по его применению» (ред. от 08.10.2010) // Инф. система «Консультант Плюс» – 2017 – 25 мая
4. Бабаев Ю. А. Бухгалтерский учет в торговле и общественном питании: Учебное пособие / Ю.А. Бабаев, А.М. Петров. - М.: Вузовский учебник: ИНФРА-М, - 2015. - 352 с.
5. Башккатов В.В., Мезина С.А., Воротникова А.М. Проблемы бухгалтерского учета на малых предприятиях // Экономическая наука в XXI веке: проблемы, перспективы, информационное обеспечение. – Краснодар: Академия знаний, 2017. - С. 62-67
6. Бортникова И.М., Зубарева О.А., Пошелюк Л.А. Внутренний аудит товаров на предприятиях розничной торговли // Фундаментальные исследования. – 2018. – № 9. – С. 32-37
7. Вавилова А.А., Мезенцева Т.М. Учет и отчетность субъектов малого предпринимательства // Экономика. Бизнес. Банки. - 2016. - № 4 (17). - С. 142- 147
8. Гусаров Д. Ю. Если установлена взаимозависимость, дробление бизнеса — это незаконная схема? // Упрощенная система налогообложения: бухгалтерский учет и налогообложение. 2018. № 8. С. 58–68.
9. Дворецкая Ю. А. Практика организации бухгалтерского учета: актуальные вопросы и современные тенденции // Вестник Брянского государственного университета. 2015. №3. С. 177–181.
10. Егорова С. И. ФНС о дроблении бизнеса как способ получения необоснованной налоговой выгоды // Налог на прибыль: учет доходов и расходов. 2017. № 10. С. 18–26
11. Жадяева А.Н., Сыркина Т.А. Особенности ведения учета в малом предпринимательстве // Экономические исследования и разработки. - 2016. - № 5. - С. 159-165.
12. Жемчугов А. М. Цель предприятия, организация и управление по достижению цели / А. М. Жемчугов, М. К. Жемчугов // Проблемы экономики и менеджмента. – 2015. – № 5(45). – С. 7-27.
13. Колесникова Е. Н. Опасность налоговой оптимизации в виде дробления бизнеса // Финансовый вестник: Финансы, налоги, страхование, бухгалтерский учет. 2018. № 1. С. 32–36.
14. Конобеева А.Б., Макашин В.В. Продовольственная безопасность России в современных условиях. В сборнике: Open innovation Сборник статей II Международной научно-практической конференции. В 2-х частях. 2017. С. 122-124.
15. Конобеева А.Б., Оганнисян А.А. Совершенствование муниципального управления малым предпринимательством как способ повышения благосостояния населения в городе Москве в современных условиях. В сборнике: Развитие экономики и предпринимательства в условиях экономических стратегий импортозамещения. Материалы международной научно-практической конференции, сборник научных статей преподавателей, аспирантов и студентов. под ред. Малышкова В.И.. 2015. С. 93-95.
16. Костюкова Е.И., Татаринова М.Н., Феськова М.В. Малое предпринимательство: сущность, учет, налогообложение. – М.: Кнорус, 2018. – 230

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/92217>