

Дипломная работа
на тему

Учет и анализ реализации
товаров в оптовой торговле
на примере ООО «.....»

▣ **Объект исследования** –
коммерческая
организация ООО
«.....»

▣ **Предмет исследования**
- учет и анализ
реализации товаров в
оптовой торговле

Цель дипломного проекта – исследование особенностей бухгалтерского учета и анализ реализации товаров в оптовой торговле, а также разработка рекомендаций по совершенствованию организации бухгалтерского учета реализации товаров и повышению результатов продаж

Задачи дипломного проекта:

- изучить теоретические основы бухгалтерского учета и анализа реализации товаров в оптовой торговле;
- ознакомиться с организацией деятельности и основными показателями финансово-хозяйственной деятельности ООО «ДОКАР»;
- исследовать систему учета реализации товаров рассматриваемой организации;
- провести анализ реализации товаров, как одной из составляющих эффективного управления организацией;
- разработать предложения по совершенствованию организации бухгалтерского учета реализации товаров и улучшению результатов продаж.

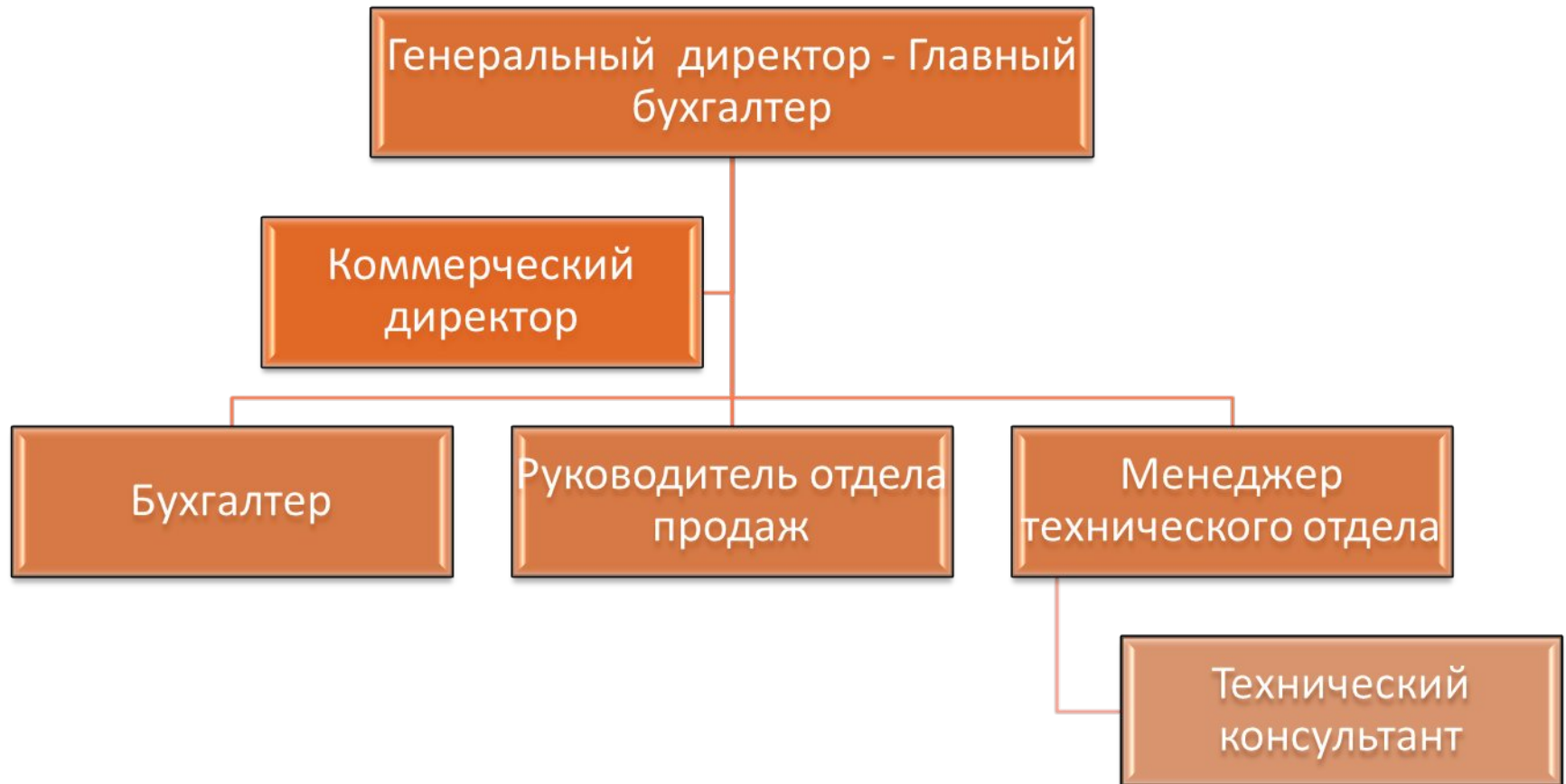
ООО «.....» образовано в 2007 году и не
ограниченно в сроке деятельности

Место нахождения Общества: Российская
Федерация,

Единственным Участником Общества является
гражданин РФсогласно приказу
занимающий должность Генерального директора и
Главного бухгалтера.

Видом деятельности организации является
оптовая торговля запасными частями и
принадлежностями к погрузочно-разгрузочной
складской технике

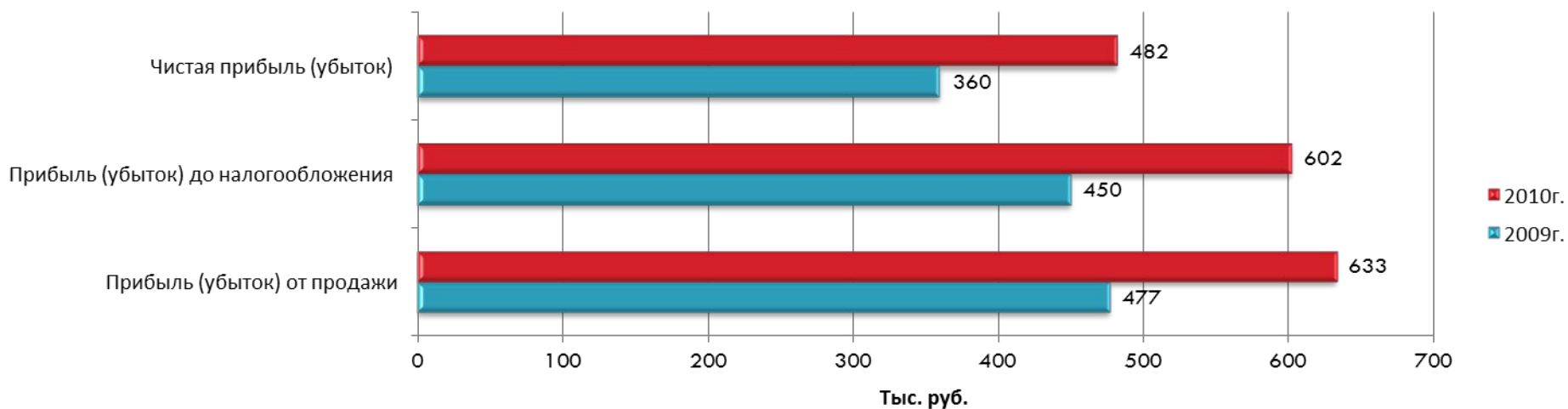
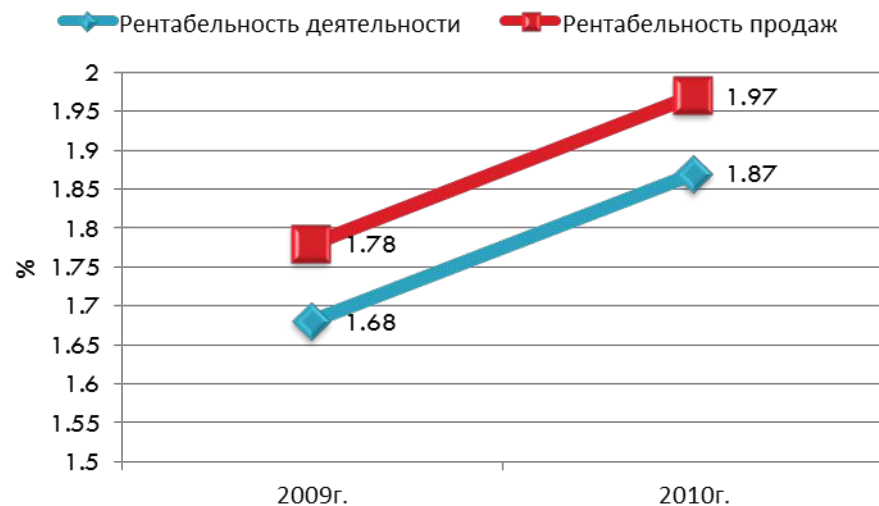
Организационная структура



Процесс отражения выручки от продажи и начисления налогов

Содержание операции	Корреспонденция счетов		Сумма, руб.
	Дебет	Кредит	
1.	41.1	60.1	43 474,58
2. Учтена сумма НДС за приобретенный товар	19.3	60.1	7 825,42
3. Оплачен счет поставщика	60.1	51	51 300,00
4. Отражена выручка от продажи товара	62.1	90.1	9 120,00
5. Начислен НДС	90.3	68.2	1 391,19
6. Списана себестоимость проданного товара	90.2	41.1	7 342,37
7. Получен аванс на расчетный счет ООО «ДОКАР»	51	62.2	9 120,00
8. Начислен НДС с полученного аванса	76.АВ	68.2	1 391,19
9. Отражена выручка от продажи товара	62.1	90.1	9 120,00
10. Списана себестоимость проданного товара	90.2	41.1	7 342,37
11. Начислен НДС к уплате в бюджет	90.3	68.2	1 391,19
12. Восстановлен НДС, начисленный с аванса	68.2	76.АВ	1 391,19
13. Зачтен аванс, ранее полученный от ООО «КС – Лифт»	62.2	62.1	9 120,00

Динамика основных показателей финансово-хозяйственной деятельности



Анализ динамики оборота торговли ООО «.....» за 2008- 2010 гг., тыс. руб.

Годы	Товарооборот в действующих ценах, тыс. руб.	Абсолютный прирост, тыс. руб.		Темп роста, %		Темп прироста, %		Абсолютное значение 1% прироста, тыс. руб.
		целные	базисные	целные	базисные	целные	базисные	
2008 г.	13715	-	-	-	-	-	-	-
2009 г.	26824	13109	13109	195,6	195,6	95,6	95,6	137,1
2010 г.	32167	5343	18452	119,9	234,5	19,9	134,5	268,5

Анализ товарооборота по кварталам за 2009-2010 гг., тыс. руб.

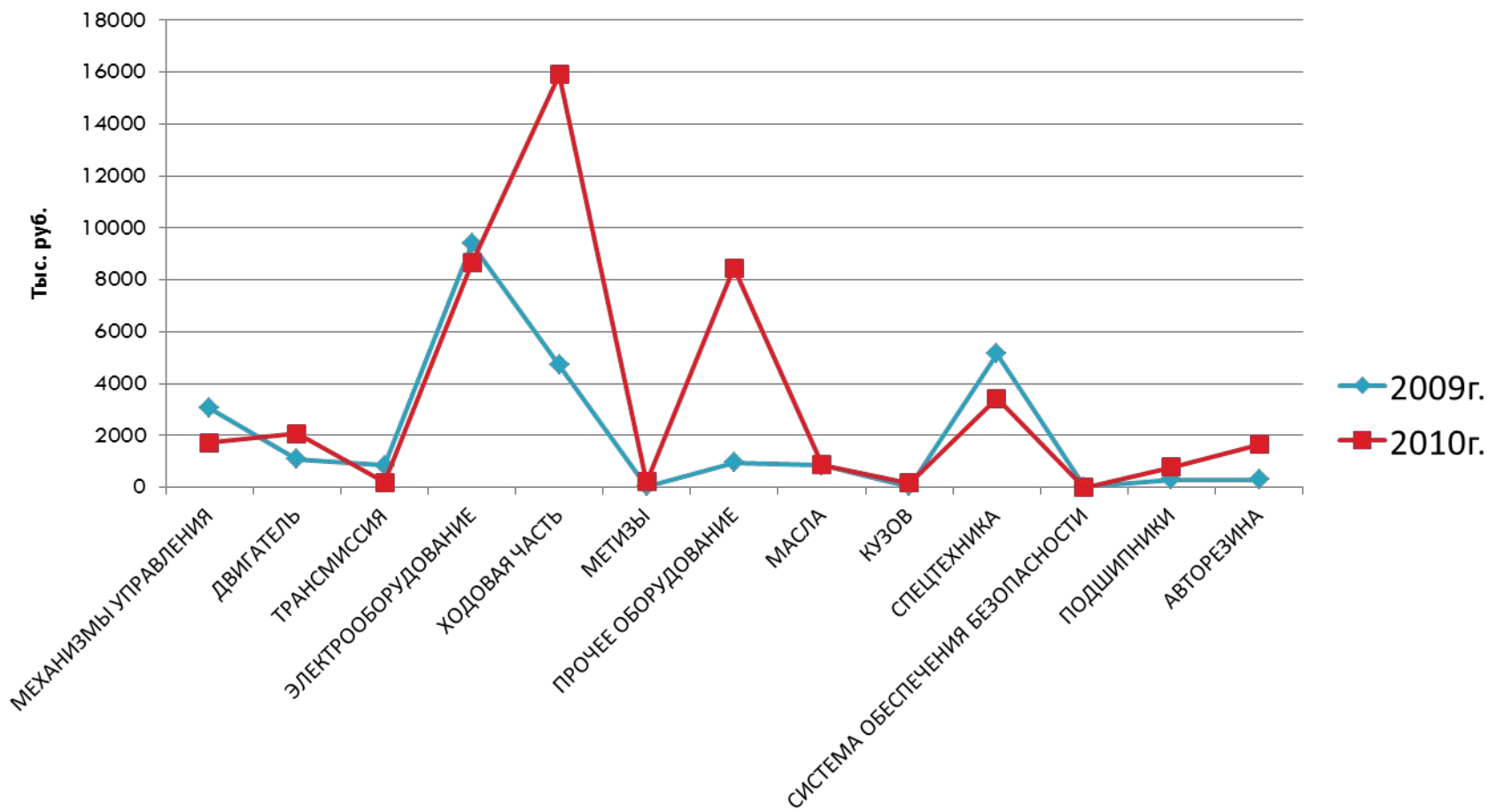
Кварталы	Оборот оптовой торговли		Темп роста в % к прошлому году	Удельный вес к итогу, %	
	2009 г.	2010 г.		прошлый год	отчетный год
1	6469	7435	114,58	24,19	23,11
2	6721	8040	119,98	24,98	25
3	6929	8547	123,35	25,85	26,57
4	6705	8145	121,48	24,98	25,32

Анализ показателей товарного баланса ООО «.....», тыс. руб.

Показатели	2009 г.	2010 г.	Отклонение	Темп изменения, %	Влияние на товарооборот
Запасы на начало года	1433	2538	+1105	177,11	-1105
Поступление	19119	21502	+2383	112,46	+2383
Реализация	17993	19180	+1187	106,6	
Прочее выбытие товаров	21	25	+4	119,05	-4
Запасы на конец года	2538	4835	+2297	190,5	-2297

Диаграмма соотношения товарооборота по группам

Товаров



Расчет влияния структуры реализованных товаров на сумму выручки

№ т/г	Товарная группа	Отпускная цена, руб.	Объем продаж, штук		Выручка по базисным ценам, тыс. руб.			Изменение выручки за счет структуры товаров, тыс. руб.
			2009	2010	2009	Факт при базисной структуре	2010	
1	Механизмы управления	22209	138	78	3065	4120	1732	- 2388
2	Двигатель	23927	46	87	1101	1480	2082	+ 602
3	Трансмиссия	7777	109	26	848	1140	202	- 937
4	Электрооборудование	24382	385	355	9387	12619	8656	- 3963
5	Ходовая часть	23163	204	687	4725	6352	15913	+ 9561
6	Метизы	285	127	730	36	49	208	+ 160
7	Прочее оборудование	18940	51	447	966	1299	8466	+ 7168
8	Масла	231	3668	3773	847	1139	871	- 268
9	Кузов	4711	11	36	52	70	170	+ 100
10	Спецтехника	859764	6	4	5159	6935	3439	- 3495
11	Система обеспечения безопасности	24442	1	0	24	33	0	- 33
12	Подшипники	7881	39	100	307	413	788	+ 375
13	Авторезина	11369	27	146	307	413	1660	+ 1247

Оценка качественного уровня достижения финансовых результатов

Показатели	Код строки	Сумма, руб.		Изменения (+;-)
		2009г.	2010г.	
1. Объем продаж (N)	010	26824000	32167000	5343000
2. Полная себестоимость продаж – переменные затраты (Зпер.)	020	17993000	19180000	1187000
3. Полная себестоимость продаж – постоянные затраты (Зпост.)	030	8354000	12354000	4000000
4. Маржинальный доход ((МД=N-Зпер);	п.1-п.2	8831000	12987000	4156000
5. Уровень маржинального дохода (Умд =МД/N)	п.4/п.1	0,329	0,404	0,075
6. Точка критического объема продаж (Nб=Зпост/Умд)	п.3/п.5	25392097,3	30579207,9	5187110,6
7. Запас прочности (ЗП=N- Nб, > 60 %)	п.1-п.6	1431902,7	1587792,1	155889,4
8. Тоже в % к объему продаж	п.7/п.1	5,34	4,94	-0,4

Недостатки в организации учета товаров в ООО «.....» и пути их устранения

№ п/п	Недостатки	Пути устранения
1	Первичные документы на приход и расход товаров вместе с реестрами сдаются материально-ответственным лицом в бухгалтерию один раз в месяц	Необходимо утвердить более короткие отчетные периоды для кладовщиков, например, неделю или ежедневно
2	Отсутствует график документооборота по учету товаров	Разработать график документооборота по учету товаров в виде перечня работ по созданию обработки документов, выполненный структурным подразделением с указанием ответственных лиц и сроками выполнения
3	Слабый внутрихозяйственный контроль	Ввести в штат внутреннего аудитора, который будет непосредственно подчиняться директору ООО «ДОКАР»,

Влияние отдельных факторов на изменение объема выручки от продаж

Фактор	Предполагаемая выручка, тыс. руб.
Изменение физического объема реализации	+860
Изменение продажных цен	+518
Итого изменение выручки от продаж	+1378

Технико-экономические показатели эффективности активизации деятельности

Наименование показателя	Ед. изм.	До проведения мероприятий	После внедрения мероприятий	Изменения	
				+/-	%
Выручка (без НДС)	Тыс. руб.	26824	28802	+1978	107,37
Затраты на продажу товаров	Тыс. руб.	26347	27745	+1398	105,31
Прибыль от реализации	Тыс. руб.	477	1057	+580	221,59
Рентабельность продаж	%	1,78	3,67	+1,89	-