

Здравствуйте, уважаемые члены аттестационной комиссии!

Тема моей ВКР – «**Учет и анализ расходов на продажу(на примере ООО «Морозко плюс»)**».

Целью выпускной квалификационной работы является выявление особенностей бухгалтерского учета расходов на продажу в торговой организации и выработка рекомендаций по совершенствованию учета расходов на продажу на основе анализа ее финансовой деятельности и бухгалтерского учета.

Задачи выпускной квалификационной работы:

- 1.Определить нормативно-правовое регулирование бухгалтерского учета расходов на продажу, определить значение анализа расходов на продажу для принятия управленческих решений
 - 2.Определить состав расходов на продажу в торговой организации
 - 3.Предложить рекомендации по совершенствованию бухгалтерского учета расходов на продажу и использованию резервов снижения расходов.
-

Основными задачами бухгалтерского учета доходов и расходов являются:

- правильность оформления первичных документов по учету доходов и расходов;
- правильная классификация доходов и расходов на доходы и расходы по обычным видам деятельности и прочие.
- полнота и своевременность отражения в бухгалтерском учете операций по формированию доходов и расходов предприятия.
- обеспечение соответствия оформленных предприятием бухгалтерских операций действующему законодательству;
- обеспечение соответствия бухгалтерской отчетности данным синтетического и аналитического учета доходов и расходов;
- достоверное отражение полученных доходов и расходов в бухгалтерской отчетности.

Согласно п.8 ПБУ 10/99 при формировании расходов по обычным видам деятельности должна быть обеспечена их группировка по следующим элементам:

1. Материальные затраты;
 2. Затраты на оплату труда;
 3. Отчисления она социальные нужды;
 4. Амортизация;
 5. Прочие затраты.
-

Полное фирменное наименование предприятия – Общество с ограниченной ответственностью «Морозко плюс». Юридический адрес ООО «Морозко плюс» соответствует почтовому. Зарегистрирована по адресу г.Киров, ул.Базовая, д.11, 610035. Реализует продовольственные товары универсального ассортимента и непродовольственные товары частого спроса методом самообслуживания.

В состав расходов на продажу входят:

расходы на затаривание и упаковку изделий на складах готовой продукции;

расходы на доставку продукции на станцию (пристань) от правления, погрузку в вагоны, суда, автомобили и другие транспортные средства;

комиссионные сборы (отчисления), уплачиваемые сбытовым и другим посредническим организациям;

затраты на рекламу, представительские расходы;

расходы по содержанию помещений для хранения продукции в местах ее продажи и оплате труда продавцов в организациях, занятых сельскохозяйственным производством, и т.п.

Представительские расходы включают:

расходы на проведение официального приема (завтрака, обеда или иного аналогичного мероприятия) для лиц, участвующих в переговорах;

транспортное обеспечение доставки этих лиц к месту проведения представительского мероприятия и (или) заседания руководящего органа и обратно;

буфетное обслуживание во время переговоров;

оплату услуг переводчиков, не состоящих в штате налогоплательщика, по обеспечению перевода во время проведения представительских мероприятий.

К представительским расходам не относятся расходы на организацию развлечений, отдыха, профилактики или лечения заболеваний.

Поскольку бухучет — это непрерывный процесс сбора, регистрации, систематизации и обобщения информации, совершенствование бухучета в первую очередь направлено:

на устранение причин недостаточной оперативности и несовершенства средств обработки учетной информации

достижение оптимального баланса между потребностью руководства фирмы в необходимой информации и возможностями бухучета (необходимость полноты, своевременности и качества учетной информации);

формирование посредством бухучета информации, позволяющей пользователям принимать эффективные управленческие решения, и т.д.

Важными звеньями процесса совершенствования бухучета являются также:

выстраивание эффективного взаимодействия системы бухучета с организацией производства, планированием и управлением;

использование современных достижений математики и кибернетики для организации и улучшения системы бухучета.

Рекомендации по резервам снижения расходов.

Приступить к сокращению затрат, как только начнут падать продажи. Одним из самых трудных оптимизации затрат будет сокращение персонала компании и отказ от годовой премии сотрудникам. Дополнительно сократить затраты на рекламу, уменьшить число командировок. Снизить кредиторскую задолженность. Основная задача заключается в уменьшении кредиторской задолженности перед поставщиками, так как благодаря этому можно приостановить рост отрицательной курсовой разницы, что наиболее сильно повлияет на снижение экономических показателей бизнеса. Такую задачу можно решить только за счет сокращения складских остатков и высвобождения замороженных средств. Для этого начать распродавать залежавшуюся продукцию ниже себестоимости, так как посчитав, что лучше продавать в убыток, нежели терять на курсовой разнице и ждать, пока эти товары купят по цене равной или выше себестоимости. Кроме того, провести масштабную оптимизацию всей логистики фирмы. Можно оптимизировать продуктовый портфель. Проанализировав номенклатуру за 2015 и 2016 годы, отказаться от низкорентабельных товаров, которые требовали больших финансовых ресурсов, например: как оказалось, что лимонная кислота – убыточный продукт (требовала длинных денег и приносила всего 2–3% валовой прибыли. Благодаря описанным резервам сокращения затрат компания может уменьшить расходы на 11%. Это позволит выйти из убытка и показать прибыль, а также в несколько раз увеличить чистую прибыль в 2017-м году. Основываясь на опыте двух последних лет, я сделала вывод: помимо желания проводить реформы должна быть еще и смелость, способность принимать ответственные решения. Без этого, я считаю, успеха достичь гораздо сложнее.

Таким образом, Цель работы достигнута.

Спасибо за внимание! Доклад окончен.