Федеральное агентство по образованию

Федеральное государственное образовательное учреждение

среднего профессионального образования

«Курский государственный политехнический колледж»

**КУРСОВАЯ РАБОТА**

**Тема:** Анализ спроса, учёт реализации продукции (работ, услуг)

и их влияние на финансовый результат деятельности предприятия.

Разработчик курсовой работы Концеропятова Римма Сергеевна

Обозначение курсовой работы КР Группа 0601- 31

Специальность 080110.52 Экономика и бухгалтерский учёт (в промышленности)

Преподаватели Пегасова. Елена Юрьевна,

Звягина Анна Михайловна.

КУРСК

2010

ВВЕДЕНИЕ

Для производственного предприятия, выручка от реализованной продукции является главным источником средств, для бесперебойной работы.

Реализация готовой продукции - конечная цель деятельности производственного предприятия, заключительный этап кругооборота его средств, по завершении которого определяются результаты хозяйствования и эффективность производства.

Таким образом, для эффективной деятельности предприятия, крайне важно вести непрерывный учёт готовой продукции, контролировать реализацию, а также иметь налаженную систему расчётов с покупателями, что подтверждает актуальность выбранной темы.

Финансовое состояние предприятия характеризуется размещением и использованием средств предприятия. Эти сведения представляются в балансе предприятия. Основным факторами, определяющими финансовое состояния предприятия, являются, во-первых, выполнение финансового плана и пополнение по мере возникновения потребности собственного оборотного капитала за счет прибыли и, во-вторых, скорость оборачиваемости оборотных средств (активов).

Тема "Анализ спроса, учет реализации продукции (работ, услуг) и их влияние на финансовый результат деятельности предприятия" очень актуальна на сегодняшний день. Объектом исследования данной темы был выбран магазин «Техномир». Известно, что много предприятий в нашей стране находятся на грани банкротства, причиной этого мог явиться несвоевременный анализ деятельности предприятия, также неправильный процесс реализации продукции на рынке, что может нанести предприятию ущерб.

Цель данной курсовой работы: изучение теоретических основ, методики организации учета реализации готовой продукции и анализа ее основных показателей.

Для достижения целей курсовой работы необходимо решить следующие задачи:

* изучить теоретические аспекты учета и анализа готовой продукции;
* исследовать существующий порядок документального оформления и учета реализации готовой продукции;
* определить значение финансового состояния для развития предприятия;
* дать оценку финансового состояния
* проанализировать состав и динамику прибыли

Информационной базой для написания данной курсовой работы послужили нормативная и законодательная база, научная, специальная и справочная литература, а так же материалы бухгалтерского учета и отчетности магазина «Техномир» за 2006-2008 года.

1. Финансово-экономическая характеристика и организация учета магазина «Техномир»

1.1 Краткая финансово-экономическая характеристика магазина «Техномир»

Магазин «Техномир» ИП С.В. Леонова зарегистрирована в Межрайонной инспекции федеральной налоговой службы России № 2 по Курской области. 13 мая 2002 г.

Полное наименование предприятия: Магазин «Техномир» индивидуального предпринимателя Сергея Викторовича Леонова.

Магазин является юридическим лицом, имеет обособленное имущество, самостоятельный баланс, расчётные и иные счета в кредитных организациях, круглую печать, угловой штамп, бланки со своим наименованием и другие необходимые реквизиты.

Организация осуществляет свою деятельность в соответствии с Конституцией Российской Федерации, федеральными законами, нормативными правовыми актами Российской Федерации, законами и нормативными правовыми актами Курской области, нормативными правовыми актами г.Курчатова.

Предприятие является коммерческой организацией. Так же от своего имени заключает договоры, приобретает имущественные и личные не имущественные права и исполняет обязанности, выступает истцом и ответчиком в суде, несёт ответственность, установленную законодательством РФ, за результаты своей хозяйственной деятельности и выполнение обязательств перед юридическими и физическими лицами.

Место нахождения магазина «Техномир»: Российская Федерация, Курская область, г.Курчатов, пр-т Коммунистический д. 29.

Целями создания Предприятия являются: оказание услуг, удовлетворение общественных потребностей населения и получение прибыли.

Для достижения этих целей организация осуществляет следующие виды деятельности:

1.Осуществление оптовой и розничной торговли.

2. Закупка и реализация бытовой техники.

3. Оказание транспортных услуг.

4. Оказание складских услуг.

5. Заключение хозяйственных и иных договоров в пределах своей компетенции.

Имущество, принадлежащее Предприятию, является его собственностью, состоит из основных фондов и основных средств, отражаемых на самостоятельном балансе.

Источниками формирования имущества магазина «Техномир» являются:

- имущество самого Предприятия

- доходы и имущество, полученные в результате осуществления хозяйственной деятельности

- кредиты и другие заёмные средства

- безвозмездная помощь (содействие): средства, товары, а так же выполняемые работы и оказываемые услуги в качестве гуманитарной и технической помощи

- добровольные взносы (пожертвования) организации и граждан

- иные поступления, не запрещённые действующим законодательством

Размер уставного фонда Предприятия составляет 2 875 529 ( Два миллиона восемьсот семьдесят пять тысяч пятьсот двадцать девять) рублей.

Изменение размера уставного фонда осуществляется в соответствии и действующим законодательством.

- внедрение, освоение новой техники и технологий, осуществление мероприятий по охране труда

- создание резервного и других фондов предприятия

- развитие и расширение финансово-хозяйственной деятельности Предприятия, пополнение оборотных средств

- строительство, реконструкция и обновление основных фондов

- изучение конъюнктуры рынка и потребительского спроса, маркетинг

- реклама продукции и услуг магазина

- материальное стимулирование, обучение и повышение квалификации работников Предприятия

Для покрытия убытков создаёт резервный фонд, который не может быть использован для других целей. Резервный фонд формируется путём обязательных, ежегодных отчислений в размере не менее 15 % от чистой прибыли.

Директор является единоличным органом Предприятия. Действует от имени без доверенности, в том числе представляет его интересы, совершает в установленном порядке сделки от имени Предприятия, открывает в банках расчётные и другие счета, выдаёт доверенности в порядке, установленном законодательством, утверждает структуру Предприятия, штатное расписание и затраты на его содержание, осуществляет приём на работу работников, заключает с ними, изменяет и прекращает трудовые договоры, издаёт приказы и даёт указания, обязательные для всех работников организации. Директор магазина так же является начальником гражданской обороны предприятия и несёт персональную ответственность за организацию и осуществление мероприятий гражданской обороны, а так же за подготовку и обучение персонала действие в условиях ЧС. Имеет другие права и несёт другие обязанности, определённые нормативными правовыми актами РФ, Курской области и г.Курчатова.

За нарушение договорных, кредитных, расчетных и налоговых обязательств Предприятие несёт ответственность в соответствии с действующим законодательством РФ.

При реорганизации или ликвидации Предприятия увольняемым работникам гарантируется соблюдение их прав и интересов в соответствии с действующим законодательством РФ.

Организация считается прекратившим свою деятельность после внесения об этом записи в Единый государственный реестр юридических лиц.

Для эффективной деятельности предприятия, крайне важно вести непрерывный учёт готовой продукции, контролировать реализацию, а также иметь налаженную систему расчётов с покупателями, что подтверждает актуальность выбранной темы.

Таблица 1. Производственно-экономический потенциал предприятия

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели | 2006г | 2007г. | 2008г. | 2008г.в% к 2006г. |
| Среднесписочная численность работников, чел.  в т.ч. занятых в производстве | 25 | 26 | 27 | +8 |
| Собственный капитал, тыс. руб. | 262529 | 314799 | 325225 | +23,88 |
| Собственные оборотные средства, тыс. руб. | 153321 | 297975 | 71782 | -53,18 |
| Затраты на производство, тыс. руб. | 823275 | 1130788 | 826287 | +0,36 |

Исходя из таблицы 1, можно сделать следующие выводы:

- численность работников в соотношении 2006 года с 2008 годом увеличилась на 8 %, что будет в последствии будет отражаться на увеличении выпуска продукции;

- произошло увеличение собственного капитала с 2006 года по 2008 год на 23,88% за счет увеличения численности работников занятых в производстве;

- произошло снижение собственных оборотных средств в период с 2006 года по 2008 год на 53,18%;

- значительных изменений в затратах на производство не произошло (увеличение на 0,36%).

Таблица 2. Экономическая эффективность производств

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели | 2006г | 2007г. | 2008г. | 2008г.в% к 2006г. |
| Выручка, тыс. руб. | 601279 | 730180 | 774279 | +28,77 |
| -На 1 работника, тыс. руб. | 24051,16 | 28083,84 | 28677 | +19,2 |
| -На 100руб. основных средств | 869,44 | 684,47 | 502,45 | - 42,18 |
| -На 1 руб. затрат, руб. | 0,73 | 0,88 | 0,93 | +27,39 |
| Валовая прибыль, тыс. руб. | 202230 | 213067 | 201235 | -0,49 |
| -На 1 работника, тыс. руб. | 8089,2 | 8194,88 | 7453,15 | -7,86 |
| Прибыль (убыток), тыс. руб. | 95239 | 75186 | 7490 | -92,13 |
| -Рентабельность, % | 0,16 | 0,10 | 0,009 | - |

В анализируемом периоде расчетов экономической эффективности производства произошли следующие изменения:

- выручка увеличилась на 28,77 %. Она складывается из увеличения выручки на 1 работника а также, увеличилась выручка на 1 рубль затрат, что положительно сказывается на предприятии в целом;

- валовая прибыль на нашем предприятии уменьшилась на 0,49%. Валовая прибыль на 1 работника уменьшилась на 7,86%;

- прибыль по сравнению 2006 года с 2008 годом уменьшилась на 92,13%, что привело к снижению рентабельности , что говорит о снижении уровня доходности предприятия.

Так как целью каждого предприятии является получение прибыли показатели данной таблицы свидетельствуют об отрицательной экономической эффективности предприятия в следствии снижения результатов хозяйствования магазина «Техномир», то есть, снижение прибыли (доходности) в сравнении с 2006 и 2008 годом.

Таблица 3. Состав и структура имущества предприятия, тыс. руб.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Разделы и статьи баланса | 2006г. | 2007г. | 2008г. |
| Имущество, всего: (итог баланса) | 363404 | 610634 | 724121 |
| 1. Внеоборотные активы | 109208 | 14964 | 253443 |
| - в % ко всему имуществу | 30,05 | 2,45 | 35,00 |
| 2. Оборотные активы | 254196 | 442392 | 470678 |
| - в % ко всему имуществу | 69,95 | 72,44 | 64,99 |
| 2.1. Запасы | 162010 | 214367 | 305465 |
| - в % к оборотным активам | 63,73 | 48,45 | 64,89 |
| 2.2Денежные средства и краткосрочные финансовые вложения | 50934 | 153263 | 17148 |
| - в % к оборотным активам | 20,03 | 34,64 | 3,64 |
| 2.3. Дебиторская задолженность | 38762 | 68730 | 144066 |
| - в % к оборотным активам | 15,22 | 15,53 | 30,60 |

Проведя анализ данных таблицы в период с 2006 по 2008 год можно подвести следующие итоги:

- произошло увеличение внеоборотных активов на 144 235 тыс.руб., в процентах ко всему имуществу увеличение на 4,95%, это значит, что наша организация в отчетном году приобрела более новое, неизношенное имущество;

- также произошло увеличение оборотных активов на 216 482 тыс.руб., процентах ко всему имуществу уменьшение на 4,96 %, это означает, что в нашей организации в 2006 году в процентах ко всему имуществу было больше оборотных средств, а в 2008 году меньше, но в отчетном году оборотных средств стало больше, но не в процентах ко всему имуществу, за счет увеличение дебиторской задолженности и внеоборотных активов;

- произошло увеличение запасов на 143 455 тыс.руб., в процентах к оборотным активам незначительно увеличились на 1,16%, это означает, что наша организация в отчетном году приобрела больше запасов, для последующего их внедрения в процесс производства и в дальнейшем их реализация.

- произошло уменьшение денежных средств и краткосрочных финансовых вложений на 33 786 тыс.руб., но процентное соотношение к оборотным активам значительно уменьшилось на 16,39%;

- дебиторская задолженность значительно увеличилась на 105 304 тыс.руб., в процентном соотношении к оборотным активам увеличилась почти в двое, точнее с 15,22% до 30,60% , т.е. на 15,38%, это означает, что в нашей организации стало больше долгов, причитающихся магазину «Техномир» от юридических и физических лиц в результате хозяйственных отношений между ними.

В целом имущество нашей организации увеличилось на 360 717 тыс.руб., что означает прибытие нового имущества – увеличение обновления имущества, но увеличение износа имущества.

Таблица 4. Состав и структура источников формирования имущества

тыс. руб.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Разделы и статьи баланса | 2006г. | 2007г. | 2008г. |
| 1 | 2 | 3 | 4 |
| Источники финансирования всего: (итог баланса) | 363404 | 610634 | 724121 |
| 1. Собственный капитал | 262529 | 314799 | 325225 |
| - в % ко всем источникам финансирования | 72,24 | 51,55 | 44,91 |
| 2. Заемный капитал | 100661 | 295787 | 398872 |
| - в % ко всем источникам финансирования | 27,70 | 48,43 | 55,08 |

Продолжение таблицы 4.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 1 | 2 | 3 | 4 |
| 2.1. Долгосрочные пассивы | 9506 | 19075 | 47776 |
| - в % к заемному капиталу | 9,44 | 6,44 | 11,97 |
| 2.2. Краткосрочные пассивы | 91155 | 276712 | 351096 |
| - в % к заемному капиталу | 90,55 | 93,55 | 88,02 |
| из них: кредиторская задолженность  -в % к заемному капиталу | 81,61 | 51,40 | 14,43 |

По полученным данным таблицы можно подвести следующие итоги:

- В отчетном году собственный капитал увеличился на 62 696 тыс.руб., что говорит об увеличении капитала и резервов нашей организации;

- также произошло увеличение заемного капитала на 298 211 тыс.руб., что говорит об увеличении хозяйственных отношений с кредиторами и учредителями, также об увеличении размеров кредитов и займов. Увеличение заемного капитала произошло за счет долгосрочных и краткосрочных обязательств. Долгосрочные пассивы увеличились на 38 270 тыс.руб., а краткосрочные на 259 941 тыс.руб.

В целом в нашей организации источники финансирования увеличились на 360 717тыс.руб.(практически в 2 раза). В магазине «Техномир» произошло увеличение средств, являющихся ее собственностью, которые в последствии будут направляться на финансирование долгосрочных вложений. Также увеличились привлеченные средства организации, а также временно находящиеся в распоряжении организации средства других юридических и физических лиц (кредиторов).

Таблица 5. Оценка ликвидности баланса и финансовой устойчивости предприятия

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели | Норм. огр. | 2006г. | 2007г. | 2008г. | Отклоне  ние |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
| 1.Коэффициент абсолютной ликвидности | больше 0,2-0,7 | 0,56 | 0,55 | 0,05 | -0,51 |
| 2.Коэффициент покрытия | 0,7-0,8 | 0,98 | 0,80 | 0,45 | -0,53 |
| 3.Коэффициент текущей ликвидности | необх.1 опт.2 | 2,7 | 1,5 | 1,34 | -1,36 |
| 4.Коэффициент маневренности функционирующего капитала | уменьшение в динамике | 0,58 | 1,87 | 0,22 | -0,36 |
| 5.Коэффициент обеспеченности запасов собственными оборотными средствами | 0,6-0,8 | 0,09 | 0,67 | 0,23 | + 0,14 |

Продолжение таблицы 5

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
| 6.Коэффициент мобильных и мобилизованных средств | - | 2,32 | 2,62 | 1,85 | -0,47 |
| 7.Коэффициент ликвидности запасов | - | 1,79 | 0,78 | 0,87 | -0,92 |
| 8.Коэффициент финансовой зависимости | 1 | 1,38 | 1,93 | 2,23 | +0,85 |
| 9.Коэффициент финансирования | - | 2,60 | 1,09 | 0,81 | -1,79 |

Проведя анализ данной таблицы можно подвести следующие итоги:

- Коэффициент абсолютной ликвидности уменьшился на 0,51, что говорит об снижении достаточности денежных и других средств для оплаты долгов в текущий момент, также снижение ликвидности организации приводит к неспособности исполнения обязательств по платежам

- Коэффициент текущей ликвидности снизился на 1,36, что говорит об уменьшении текущей задолженности оборотными активами, т.е. организация не может полностью ликвидировать свои долги;

- Коэффициент маневренности функционирующего капитала уменьшился на 0,36, что говорит об снижении доли собственных средств, отвлеченных на финансирование текущей деятельности организации. Т.е. уменьшение коэффициента маневренности говорит о том, что средства организации в расчетах в большей доле стали финансироваться за счет краткосрочных привлеченных источников;

- Коэффициент обеспеченности запасов собственными оборотными средствами незначительно увеличился на 0,14, но коэффициент все равно ниже нормы (норма 0,6-0,8 – коэффициент 0,23) значит структура баланса организации является неудовлетворительным. Однако имея в виду краткосрочные и долгосрочные кредиты и займы, которые можно отнести к источникам собственных средств, тогда можно считать структуру баланса удовлетворительным, и саму организацию считать платежеспособной;

Таблица 6. Уровень ликвидности баланса

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Актив | 2006г. | 2007г. | 2008г. | Пассив | 2006г. | 2007г. | 2008г. |
| 1.Наиболее ликвидные активы | 50934 | 153263 | 17148 | 1.Наибо-лее срочные обязательства | 82155 | 152052 | 57596 |
| 2. Быстро реализу-емые активы | 41252 | 74762 | 148065 | 2.Кратко-срочные пассивы | 9000 | 124660 | 293500 |
| 3. Медленно реализу-емые активы | 152576 | 240475 | 308828 | 3. Долго-срочные пассивы | 9506 | 19075 | 47776 |
| 4. Трудно реализуемые активы | 108929 | 136784 | 247921 | 4.Постоян-ные пассивы | 262529 | 314799 | 325225 |
| Баланс | 353691 | 605284 | 721962 | Баланс | 353691 | 605284 | 721962 |

Проанализировав показатели таблицы можно сказать, что у магазина «Техномир» снижается платежеспособность. Данный вывод можно сделать, сравнивая наиболее ликвидные средства и быстрореализуемые активы с наиболее срочными обязательствами и краткосрочными пассивами. На 2008 год она снизилась и составила 252248 тыс. руб.- неплатежеспособность, что также подтверждает соотношение А2; А1<;П1;П2. Сравнение медленно реализуемых активов с долгосрочными и среднесрочными пассивами отражает перспективную ликвидность. За последний отчетный период эти показатели находятся в правильном соотношении А3>П3, что говорит о в будущем предприятие сможет обеспечить свою платежеспособность и ликвидность с учетом будущих поступлений и платежей.

1.2 Организация бухгалтерского учета в магазине «Техномир»

Под организацией бухгалтерского учета понимают систему условий и элементов (слагаемых) построения учетного процесса с целью получения достоверной и своевременной информации о хозяйственной деятельности организации и осуществления контроля за рациональным использованием производственных ресурсов и готовой продукции.

Важным этапом разработки структуры бухгалтерии является формирование должностей, зависящих от характера, состава и объема учетных работ на предприятии.

Бухгалтерский учет ведется организацией непрерывно с момента ее регистрации в качестве юридического лица до реорганизации или ликвидации в порядке, установленном законодательством Российской Федерации.

Организация ведет бухгалтерский учет имущества, обязательств и хозяйственных операций путем двойной записи на взаимосвязанных счетах бухгалтерского учета, включенных в рабочий план счетов бухгалтерского учета.

Общая схема структуры бухгалтерского аппарата магазина «Техномир» представлена на рис. 1

Главный бухгалтер

(1 человек)

Бухгалтер второй категории

(2 человека)

Калькулятор

(1 человек)

Старший кассир

(1 человек)

Рис. 1 Организация бухгалтерского учета в магазине «Техномир»

Главный бухгалтер:

– осуществляет организацию бухгалтерского учета хозяйственно-финансовой деятельности и контроль над экономным использованием материальных, трудовых и финансовых ресурсов, сохранностью собственности Предприятия.

– формирует в соответствии с законодательством о бухгалтерском учете учетную политику (см. Приложение Б), исходя из структуры и особенностей деятельности Предприятия, необходимости обеспечения его финансовой устойчивости.

– обеспечивает законность, своевременность и правильность оформления документов, составление экономически обоснованных отчетных калькуляций себестоимости продукции, выполняемых работ (услуг), расчеты по заработной плате, правильное начисление и перечисление налогов и сборов в федеральный, региональный и местный бюджеты, страховых взносов в государственные внебюджетные социальные фонды, платежей в банковские учреждения, средств на финансирование капитальных вложений, погашение в установленные сроки задолженностей банкам по ссудам, а также отчисление средств на материальное стимулирование работников организации.

– следит за сохранностью документов бухгалтерского учета и за организацией хранения документов бухгалтерского учета. Руководит работниками бухгалтерии.

Калькулятор:

– выполняет на основе действующих закупочных цен и торговых наценок калькуляции на продукцию. Определяет цену на отпускаемые товары. В соответствии с изменением закупочных цен и торговых наценок устанавливает цены на товары и вносит соответствующие поправки в калькуляционные карточки.

– ведет регистрацию калькуляционных карточек по установленной форме.

Бухгалтер 2-й категории:

– выполняет работу на порученном участке работы по бухгалтерскому учету.

– производит платежи в федеральный и местные бюджеты.

– производит расчеты платежей по договорам аренды, контролирует правильность и своевременность платежей.

– обеспечивает сохранность документов бухгалтерского учета.

– участвует в проведении инвентаризаций.

– замещает отсутствующих бухгалтеров.

– исполняет распоряжения и приказы непосредственного руководства и руководства организации.

Старший кассир осуществляет:

– операции по приему, учету, выдаче и хранению денежных средств и ценных бумаг с обязательным соблюдением правил, обеспечивающих их сохранность.

– получает по оформленным в соответствии с установленным порядком документам денежные средства и ценные бумаги в учреждениях банка для выплаты работникам заработной платы, премий, оплаты командировочных и других расходов.

– составляет описи ветхих купюр, а также соответствующие документы для их передачи в учреждения банка с целью замены на новые.

– передает в соответствии с установленным порядком денежные средства инкассаторам.

2. Учёт реализации продукции (работ, услуг)

2.1 Документация по движению готовой продукции, её отгрузке и продаже (выполненных работ, услуг)

Товары, поступающие в магазин «Техномир» должны иметь сопроводительные документы (счета-фактуры, товарно-транспортные накладные, накладные и др.), предусмотренные условиями поставки товаров, а также правилами перевозки грузов. Если товар поступил в магазин без сопроводительных документов или частичным отсутствием, то он принимается комиссией и оформляется приемным актом (см. Приложение Т).

В основном товар магазин получает от предприятий-поставщиков. Товары, отпускаемые поставщиками со своих складов и баз, материально ответственные лица получают по доверенности.

Материально ответственные лица расписываются в приемке товаров в товарно-транспортной накладной (см. Приложение К), оформленной поставщиком, и отвечают за его сохранность в процессе доставки.

Товары, поступающие в торговлю, приходуются в день поступления по их фактическому наличию. В случае невозможности оприходования товара датой его фактического поступления в текстовой части товарного отчета за итогом прихода делается запись о поступлении товара с указанием поставщика (продавца), общей стоимости товара, а также причина невозможности оприходования.

Отгрузка оформляются при­казом-накладной, в который включены два документа: приказ складу и накладная на отпуск. Приказ складу выписывает со­ответствующая служба на основании условий договора с по­купателями с указанием наименования покупателя, его кода, количества и ассортимента продукции (графа/занаряжено), сро­ка отгрузки.

Материально ответственное лицо (кладовщик) комплектует продукцию по каждому приказу и передает экспедитору для отправки, записывая количество в графе «отпущено». Документ подписывается начальником службы, кладов­щиком и экспедитором.

Приказ-накладная (см. Приложение Х) оформ­ляется в двух экземплярах: первый передается экспедитору для указания количества отправленных мест, массы груза согласно товарно-транспортной накладной и суммы оплаченного желез­нодорожного тарифа за перевозку продукции до станции поку­пателя; второй экземпляр остается у кладовщика как основа­ние для отпуска. По нему в карточках складского учета в гра­фе «расход» проставляется количество отпущенной продукции, и документ передается бухгалтеру. Экспедитор сдает продукцию транспортной организации, получает квитанцию о приеме гру­за. На следующий день после отгрузки продукции экспедитор обязан приказ-накладную и квитанцию транспортной организа­ции передать в бухгалтерию предприятия для выписки платеж­ного требования на имя покупателя.

Товарно-транспортные накладные, акты и другие документы, на основании которых материально ответственные лица приняли товар, вместе с товарными отчетами передаются в бухгалтерию, где их используют для контроля за правильностью оприходования товара и записей в учетные регистры.

Платежное требование*—*приказ банку поставщика списать с расчетного счета плательщика стоимость отгруженной про­дукции согласно счету-фактуре.

В отдельной строке счета-фактуры или платежного требования указываются стоимость тары и упаковки и железнодорожный тариф, оплачиваемые покупателем. Иногда сумма оплачиваемо­го поставщиком железнодорожного тарифа может включаться в сумму платежа. Отдельной строкой записывается сумма НДС от суммы платежа. При заключении договора между поставщиком и покупателем дается оговорка о франко-месте, до которого все расходы по отгрузке продукции несет поставщик. Разли­чают следующие их виды:

- франко-склад поставщика, когда все расходы, связанные с отгрузкой, предприятие-поставщик включает в платежное тре­бование (стоимость погрузочно-разгрузочных работ на складе, на станции железной дороги, стоимость перевозки и железнодо­рожный тариф);

- франко-станция отправления—поставщик включает в пла­тежное требование железнодорожный тариф и стоимость по­грузки продукции в вагоны;

- франко-вагон станция назначения— поставщик включает в платежное требование только сумму железнодорожного тарифа;

- франко-станция назначения —все расходы по отгрузке, вклю­чая железнодорожный тариф, оплачивает поставщик;

- франко склад покупателя — кроме указанных расходов по­ставщик оплачивает разгрузочно-погрузочные работы на стан­ции покупателя, на его складе и стоимость перевозки до его склада и др.

Вид оплаты используемый магазином «Техномир» яв­ляется франко-вагон станция отправления. В этом случае платежные докумен­ты на отгруженную продукцию должны быть сданы в банк, на востребование платежа от покупателя, в течение трех дней с момента отгрузки.

2.2 Учет и распределение коммерческих расходов (расходов на продажу)

При заключении договора между поставщиком и покупателем в нем определяются условия поставки продукции, в соответствии с которыми распределяются обязанности и состав расходов, связанных с доставкой продукции. Эти расходы включаются в состав расходов на продажу (коммерческих).

Коммерческими называются расходы, связанные со сбытом продукции. В их состав входят: расходы на тару и упаковку изделий на складах готовой продукции (упаковочная бумага, древесина, шпага) ; транспортные расходы по сбыту продукции, производимые за счет поставщика согласно условиям поставок (погрузка, доставка, разгрузка); комиссионные сборы (отчисления), уплачиваемые сбытовым и другим посредническим предприятиям; расходы по содержанию помещений для хранения продукции в местах ее реализации и оплате труда продавцов на сельскохозяйственных предприятиях; рекламные расходы; другие аналогичные по назначению расходы.

Затраты на тару включаются в коммерческие расходы в тех случаях, когда затаривание и упаковка готовой продукции производятся после ее сдачи на склад. Если затаривание ведется в цехах до сдачи готовой продукции на склад, стоимость тары включается в производственную себестоимость продукции.

В соответствии с пунктом 9 ПБУ 10/99 коммерческие расходы могут включаться в себестоимость проданных продукции, товаров, выполненных работ, оказанных услуг полностью в отчетном году и их признания в качестве расходов по обычным видам деятельности.

Таким образом, в учетной политике организации может быть предусмотрен один из двух вариантов списания коммерческих расходов:

расходы на упаковку и транспортировку, входящие в состав коммерческих расходов, включаются в себестоимость соответствующих видов продукции прямым путем. При невозможности такого отнесения они могут распределяться между отдельными видами реализованной продукции ежемесячно исходя из их веса, объема, производственной себестоимости или других показателей. Все остальные коммерческие расходы ежемесячно относятся на себестоимость реализованной продукции (работ, услуг).

Все коммерческие расходы ежемесячно списываются на себестоимость реализованной продукции.

2.3 Синтетический и аналитический учет продажи продукции

Если приобретение товаров – начало и основа деятельности любой торговой организации, то продажа – финансово-экономический смысл ее существования. Разница между проданной и покупной ценой проданных товаров является основным финансовым источником жизненного цикла торговой организации.

В процессе продажи товаров торговая организация выступает продавцом, предлагающим товары их возможным покупателям. Продажа товаров в оптовой торговли регулируется договорами.

В договоре указывается наиболее рациональная форма расчетов и вид расчетного документа.

Бухгалтерский учет реализации призван обеспечить контроль отгрузки товаров в строгом соответствии с договорами.

Отправка товаров иногородним покупателям, особенно железнодорожным и водным транспортом, производится, как правило, при отсутствии их представителей. В таких случаях особенно важно, чтобы бухгалтерия организации строго следила за правильностью оформления документов, отражающих упаковку и отгрузку товаров, чтобы покупатели на основании их могли бы отследить фактически поступившие ценности.

Порядок документального оформления продажи товаров и тары зависит от вида договора и способов реализации товаров (форм товародвижения – складская или транзитная ), от способа отпуска товаров покупателям: со склада поставщика, централизованная доставка автомобильным транспортом, путем отправления по железной дороге или водным ( воздушным ) транспортом, на складе покупателя.

Все плательщики НДС обязаны составлять счета-фактуры при совершении операций по реализации товаров.

Счета-фактуры (см. Приложение Н) выписывается на имя покупателя по мере отгрузки товара. При отпуске товаров, не облагаемых НДС, в счете-фактуре сумма налога не указывается и делается надпись или ставится штамп «Без налога (НДС)». Счет-фактуры подписываются руководителем торговой организации и главным бухгалтером. Составляются счета-фактуры в двух экземплярах, один из которых остается у оптовой организации и хранится в журнале учета выставленных покупателям счетов-фактур. Оригинал выписанного счета-фактуры выставляется покупателю. На основании выставленного счета-фактуры торговая организация производит запись в книгу продаж.

Книга продаж должна быть прошнурована, пронумерована, скреплена печатью организации и храниться у поставщика в течении 5 лет с даты последней записи.

В организациях оптовой торговли синтетический учет продажи товаров зависит от следующих условий:

формы товародвижения (складская, транзитная);

формы расчетов за товары (денежными средствами, бартерная сделка, в порядке обмена и др.);

категории покупателей, т.е. сторонние организации или свои подразделения.

Бухгалтерский учет продажи товаров осуществляется на сч. 90 «Продажи». Этот счет сопоставляющий, результативный. Он называется так потому, что здесь ежемесячно сопоставляется сумма оборота по кредиту (продажная стоимость товаров, включая НДС, т.е. выручка) с суммой оборота по дебету (стоимость товаров, НДС, акциз и расходы на продажу). Таким образом, выявляется прибыль или убыток от продажи товаров.

Сч. 90 «Продажи» имеет следующие субсчета:

90-1 «Выручка»;

90-2 «Себестоимость продаж»;

90-3 «Налог на добавленную стоимость»;

90-4 «Акцизы»;

90-9 «Прибыль/убыток от продаж».

Продажа товаров с оптовых складов осуществляется по рыночным (продажным) ценам.

Учет складской продажи товаров и предъявление расчетных документов к оплате осуществляется проведением следующих записей:

Дт 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками»;

Кт 90-1 «Выручка» – на сумму проданных товаров по продажным ценам;

Дт 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками»;

Кт 41–3 «Тара под товаром и порожняя» – на стоимость тары под товаром.

Одновременно производится списание с заведующего складом стоимости товаров по покупным ценам.

Дт 90– 2 «Стоимость продаж»;

Кт 41– 1 «Товары на складах».

Начисление НДС по проданным товарам отражают записью:

Дт 90– 3 «Налог на добавленную стоимость»;

Кт 68 «Расчеты по налогам и сборам».

При списании расходов на продажу, относящихся к проданным товарам, записывают:

Дт 90– 2 «Себестоимость продаж»;

Кт 44 «Расходы на продажу».

Поступление денег от покупателя в учете отражают записями:

Дт 51 «Расчетные счета»;

Кт 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками».

В конце месяца на сч. 90 «Продажи» определяется финансовый результат от продажи товаров. В бухгалтерском учете финансовый результат отражают записями:

Дт 90– 9 «Прибыль/убыток от продаж»;

Кт 99 «Прибыли и убытки» – получена прибыль от основной деятельности;

Дт 99 «Прибыли и убытки»;

Кт 90– 9 «Прибыль/убыток от продаж»– получена прибыль от основной деятельности;

Дт 99 «Прибыли и убытки»;

Кт 90– 9 «Прибыль/убыток от продаж»– получен убыток от основной деятельности.

Рассмотрим на примере отгрузку товара покупателю.

Со склада оптовой организации отгружены покупателю товары (право собственности на товары перешло к покупателю). По счету-фактуре значатся, руб.:

Товары по продажным ценам…………………………………………180 000

НДС – 18 % ……………………………………………………………..32 400

Итого к оплате ………………………………………………………...212 400

Стоимость отгруженных товаров по покупным ценам составила 130 000 руб. Расходы на продажу, относящиеся к реализованным товарам, – 40 000 руб.

В бухгалтерском учете вносятся следующие записи:

Дт 60 «Расчеты с покупателями и заказчиками»;

Кт 90– 1 «Выручка» – 212 000 руб. – предъявлен счет покупателю за отгруженные товары;

Дт 90– 3 «НДС»;

Кт 68 «Расчеты по налогам и сборам»– 32 400 руб. – начислен НДС по реализованным товарам;

Дт 90– 2 «Себестоимость продаж»;

Кт 41– 1 «Товары на складах» – 130 000 руб. – списана покупная стоимость реализованных товаров;

Дт 90– 2 «Себестоимость продаж»;

К 44 «Расходы на продажу» – 40 000 руб. – списаны расходы на продажу;

Дт 90–9 «Прибыль/убыток от продаж»;

Кт 99 «Прибыли и убытки» – 10 000 руб. – получена прибыль от основной деятельности.

3.Анализ финансовых результатов от реализации продукции

3.1 Анализ состава и динамики прибыли

Особенно тщательно необходимо проанализировать изменения состава динамики прибыли. От состояния которой в значительной степени зависит финансовое состояние предприятия. При этом следует иметь ввиду, что стабильная структура капитала свидетельствует о стабильном, хорошо отлаженном процессе производства и сбыта продукции. Существенные ее изменения говорят о нестабильной работе предприятия.

В процессе анализа состава и динамики прибыли необходимо изучить состав прибыли от обычной деятельности, ее структуру, динамику и выполнение плана за отчетный год. При изучении динамики прибыли необходимо учитывать инфляционные факторы изменения ее суммы. Для этого выручку необходимо скорректировать на средневзвешенный рост цен на продукцию предприятия в среднем по отрасли, а себестоимость товаров, продукции (работ, услуг) уменьшить на их прирост в результате повышения цен на потребленные ресурсы за анализируемый период.

Таблица 7. Анализ состава и динамики прибыли

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатель | Базисный период | | Отчетный период | | Абсолютное отклонение | | Темп изменения, % |
| Сумма, тыс. руб. | Удель  ный вес, % | Сумма,тыс. руб. | Удель  ный вес, % | Сумма,тыс. руб. | Удельный вес % |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 |
| Финансовый результат от обычной деят. | 81 123 | 107,90 | 54 645 | 729,57 | -26 478 | 39,11 | -32,64 |

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 |
| В том числе: прибыль (убыток) от продаж | 81 123 | 107,90 | 54 645 | 729,57 | -26 478 | 39,11 | -32,64 |
| Финансовый результат по прочей деятельности | -5 937 | -7,90 | -47 155 | -629,57 | -41 218 | 60,89 | +694,26 |
| В том числе:  проценты к получению  проценты к уплате  доходы от участия в других организациях  прочие доходы  прочие расходы | 2 512  342  -  147 389  155 496 | 3,34  0,45  -  196,03  206,82 | 790  30 179  -  85 152  102 918 | 10,55  402,92  -  1136,88  1374,07 | -1 722  29 837  -  -62 237  -52 578 | 2,54  -44,07  -  91,94  77,67 | -68,55  +8724,27  -  -42,23  -33,81 |
| Прибыль (убыток) до налогообложения | 75 186 | 100 | 7 490 | 100 | -67 696 | 100 | -90,04 |
| Чистая прибыль (убыток) | 55 711 | - | 2 254 | - | -53 457 | - | -95,95 |

Продолжение таблицы 7.

Проведя анализ данной таблицы, мы можем сформировать следующий вывод: за исследуемый период финансовое положение магазина «Техномир» значительно ухудшилось. Размер прибыли до налогообложения в 2008 году снизился на 67 696 тыс.руб., чистой прибыли – на 53 457 тыс.руб. По сравнению с предшествующим периодом темп изменения прибыли до налогообложения составил -90,04%, чистой прибыли -95,95%. Наибольшую долю в составе прибыли «Техномир» занимает прибыль от продаж (54 645 тыс.руб., или 729,57%), в то же время убыток от прочей деятельности составил 47 155 тыс.руб. Положительным моментом в отчетном периоде является лишь снижение размера прочих расходов на 52 578 тыс.руб.

3.2 Анализ финансовых результатов от реализации продукции

В условиях рыночных отношений целью предпринимательской деятельности является получение прибыли. Показатели финансовых результатов характеризуют абсолютную эффективность хозяйствования фирмы по всем направлениям его деятельности: производственной, сбытовой, снабженческой, финансовой и инвестиционной.

Прибыль обеспечивает фирме возможности самофинансирования, удовлетворения материальных и социальных потребностей собственника капитала и работников фирмы. Прибыль является также основным источником формирования доходов бюджета (федерального, республиканского, местного) и погашения долговых обязательств организации перед банками, другими кредиторами и инвесторами. Таким образом, показатели прибыли являются важнейшими в системе оценки результативности деятельности фирмы, степени ее надежности и финансового благополучия.

Прибыль является конечным финансовым результатом деятельности фирмы. Фирма может произвести большой объем продукции, однако если она не будет реализована или реализована по цене, не обеспечивающей получение прибыли, то фирма окажется в тяжелом финансовом состоянии. Прибыль является показателем, который наиболее полно отражает эффективность производства, объем и качество произведенной продукции, состояние производительности труда, уровень себестоимости. Поэтому одна из важнейших составных частей анализа финансового состояния фирмы — анализ финансовых результатов ее деятельности.

Однако различных пользователей бухгалтерской отчетности интересуют только определенные показатели финансовых результатов. Например, администрацию фирмы интересуют масса полученной прибыли и ее структура, факторы, воздействующие на ее величину; налоговые органы заинтересованы в получении достоверной информации о всех слагаемых налогооблагаемой базы прибыли; потенциальных инвесторов интересуют вопросы качества прибыли, т.е. устойчивости и надежности получения прибыли в ближайшей перспективе, для выбора и обоснования стратегии инвестиций, направленной на минимизацию потерь и финансовых рисков от вложений в активы анализируемой фирмы.

Анализ финансовых результатов деятельности фирмы включает в качестве обязательных элементов:

исследование изменений каждого показателя за текущий анализируемый период;

исследование структуры соответствующих показателей и их изменений;

изучение динамики изменения показателей финансовых результатов за ряд отчетных периодов;

выявление факторов и причин изменения показателей прибыли и их количественная оценка.

Анализ уровня динамики и структуры финансовых результатов. Для анализа и оценки уровня и динамики показателей прибыли составляется таблица, в которой используются данные бухгалтерской отчетности предприятия.

Общий финансовый результат отчетного периода отражается в отчетности в развернутом виде и представляет собой алгебраическую сумму прибыли (убытка) от реализации продукции (работ, услуг); реализации основных средств, нематериальных активов и иного имущества и результата от другой финансовой деятельности; прочих внереализационных операций.

При анализе динамики показателей прибыли в первую очередь оценивается рост показателей прибыли за анализируемый период, затем отмечаются положительные и негативные изменения в динамике финансовых результатов.

При анализе структуры прибыли отчетного периода необходимо проанализировать удельный вес ее отдельных составляющих. Позитивным считается высокий удельный вес прибыли от продаж продукции. На предприятиях, испытывающих финансовые трудности, в составе прибыли до налогообложения, как правило, высока доля внереализационных доходов. Такие предприятия обеспечивают самофинансирование реализацией собственного имущества или сдачей его в аренду.

Прибыль от реализации товарной продукции в общем случае находится под воздействием таких факторов, как изменение; объема реализации; структуры продукции; отпускных цен на реализованную продукцию; цен на сырье, материалы, топливо, тарифов на энергию и перевозки; уровня затрат материальных и трудовых ресурсов.

3.3 Анализ рентабельности реализации продукции.

Рентабельность – это относительный показатель, определяющий уровень доходности бизнеса. Показатели рентабельности характеризуют эффективность работы предприятия в целом, доходность различных направлений деятельности (производственной, коммерческой, инвестиционной и т.д.).

Показатели рентабельности можно объединить в несколько групп:

а) показатели, характеризующие окупаемость издержек производства и  
инвестиционных проектов;

б) показатели, характеризующие рентабельность продаж;

в) показатели, характеризующие доходность капитала и его частей.

Рентабельность производственной деятельности (окупаемость издержек)Rз исчисляется путем отношения прибыли от реализации (П рп) или чистой прибыли от основной деятельности (ЧП), или суммы чистого денежного притока (ЧДП), включающего чистую прибыль и амортизацию отчётного периода, к сумме затрат по реализованной продукции (3):

R3 = Прп , или R3 = ЧПрп , или R3 = ЧДП

3 3 3

Она показывает, сколько предприятие имеет прибыли или самофинансируемого дохода *с* каждого рубля, затраченного на производство и реализацию продукции. Может рассчитываться в целом по предприятию, отдельным его сегментам и видам продукции.

Рентабельность продаж рассчитывается делением прибыли от реализации продукции, работ и услуг, или чистой прибыли, или чистого денежного потока на сумму полученной выручки (В). Характеризует эффективность производственной и коммерческой деятельности: сколько прибыли имеет предприятие с рубля продаж. Широкое применение этот показатель получил в рыночной экономике. Рассчитывается в целом по предприятию и отдельным видам продукции:

Ro6= Прп или Rоб = ЧП или Rоб = ЧДП

В В В

Рентабельность (доходность) капитала исчисляется отношением балансовой или чистой прибыли *к* среднегодовой стоимости всего инвестированного капитала (KL) или отдельных его слагаемых: собственного (акционерного), заёмного, перманентного, основного, оборотного, операционного капитала и т.д.

Rkl = БП или Rkl=ЧП или Rkl = ЧДП

KL KL KL

Для оценки результатов финансовой деятельности предприятия применяют показатели рентабельности.

Таблица 8. Расчет и анализ показателей рентабельности предприятия, %

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| № п/п | Показатели | Предыдущий период | Отчетный период | Изменение  (+,-) |
| 1. | Рентабельность  затрат:  Rз = | =  = 12,6 | =  = 9,4 | -3,2 |
| 2. | Рентабельность продаж по балансовой прибыли:  Rп = |  |  | -3,7 |
| 3. | Рентабельность продаж по прибыли от продаж:  Rп= |  |  | -2,6 |
| 4. | Рентабельность продаж по чистой прибыли:  Rп= |  |  | - |

Исследую данные таблицы можно сделать следующие выводы: рентабельность затрат в отчетном периоде составила 9,4% и уменьшилась на 3,2%. Это говорит о том, что каждый рубль вложенных затрат приносил 9,4 коп. прибыли, т.е. на 3, 2 коп. меньше, чем в предыдущем году.

Уровень рентабельности продаж по балансовой прибыли уменьшилась на 3,7%, т.к. темп прироста расходов опережает темпы роста доходов. Это значит, что каждый рубль, реализованный в отчетном году, стал приносить меньше прибыли, чем в предыдущем году.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В результате проведенных в данной курсовой работе исследований рассмотрены теоретические основы учета реализации продукции, рассмотрена документация по движению готовой продукции, ее отгрузке и продаже, синтетический и аналитический учет продажи продукции, а также проведен анализ состава и динамики прибыли магазина «Техномир» и анализ рентабельности реализации продукции.

Проведя оценку ликвидности и баланса и финансовой устойчивости предприятия мы увидели, что коэффициент абсолютной ликвидности уменьшился на 0,51, что говорит об снижении достаточности денежных и других средств для оплаты долгов в текущий момент, также снижение ликвидности организации приводит к неспособности исполнения обязательств по платежам. Также коэффициент текущей ликвидности снизился на 1,36, что говорит об уменьшении текущей задолженности оборотными активами, т.е. организация не может полностью ликвидировать свои долги.

Проанализировав уровень ликвидности баланса можно сказать, что у магазина «Техномир» снижается платежеспособность. Данный вывод можно сделать, сравнивая наиболее ликвидные средства и быстрореализуемые активы с наиболее срочными обязательствами и краткосрочными пассивами. На 2008 год она снизилась и составила 252248 тыс. руб.- неплатежеспособность, что также подтверждает соотношение А2; А1<;П1;П2. Сравнение медленно реализуемых активов с долгосрочными и среднесрочными пассивами отражает перспективную ликвидность. За последний отчетный период эти показатели находятся в правильном соотношении А3>П3, что говорит о в будущем предприятие сможет обеспечить свою платежеспособность и ликвидность с учетом будущих поступлений и платежей.

Я тщательно проанализировала изменения состава динамики прибыли. От состояния которой в значительной степени зависит финансовое состояние предприятия. При этом следует иметь ввиду, что стабильная структура капитала свидетельствует о стабильном, хорошо отлаженном процессе производства и сбыта продукции. Существенные ее изменения говорят о нестабильной работе предприятия.

Анализ уровня динамики и структуры финансовых результатов. Для анализа и оценки уровня и динамики показателей прибыли составляется таблица, в которой используются данные бухгалтерской отчетности предприятия.

Общий финансовый результат отчетного периода отражается в отчетности в развернутом виде и представляет собой алгебраическую сумму прибыли (убытка) от реализации продукции (работ, услуг); реализации основных средств, нематериальных активов и иного имущества и результата от другой финансовой деятельности; прочих внереализационных операций.

При анализе динамики показателей прибыли в первую очередь оценивается рост показателей прибыли за анализируемый период, затем отмечаются положительные и негативные изменения в динамике финансовых результатов.

Для оценки результатов финансовой деятельности предприятия применяют показатели рентабельности. Исследую данные таблицы можно сделать следующие выводы: рентабельность затрат в отчетном периоде составила 9,4% и уменьшилась на 3,2%. Это говорит о том, что каждый рубль вложенных затрат приносил 9,4 коп. прибыли, т.е. на 3, 2 коп. меньше, чем в предыдущем году.

Уровень рентабельности продаж по балансовой прибыли уменьшилась на 3,7%, т.к. темп прироста расходов опережает темпы роста доходов. Это значит, что каждый рубль, реализованный в отчетном году, стал приносить меньше прибыли, чем в предыдущем году.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Гражданский кодекс Российской Федерации.
2. Налоговый кодекс Российской Федерации.
3. Акулич Ю.И. Бухгалтерский учет: Учебное пособие.- М.: Дикта, 2009. - 368 с.
4. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия [Текст]: Учебное пособие для вузов ∕ Н.П. Любушина, В. Б. Лещева – М.: ЮНИТИ – ДАНА. 2006 – 471 с.
5. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия [Текст]: Учебное пособие / М. В. Мельник, Е. Б. Герасимова. – М: ФОРУМ: ИНФРА-М, 2007. – 192с. – (Профессиональное образование).
6. Бердникова Т.Б. Анализ и диагностика финансово – хозяйственной деятельности предприятия. Учебное пособие. -М.:ИНФРА-М, 2009
7. Блинова Т.В., Журавлев В.Н. Бухгалтерский учет: Учебное пособие.- М.: ФОРУМ: ИНФРА-М, 2004.-256с.
8. Богаченко В.М., Кириллова Н.А. Бухгалтерский учет: Учебное пособие.- 4-е изд-е, перераб. и доп.- Ростов н/Д: Феникс,2005.
9. Бухгалтерский учет в торговле : учеб. Пособие для сред. проф. Образования / О.Е. Качкова, А.С. Писаренко. – М.: Издательский центр «Академия», 2008. – 368 с.
10. Бухгалтерский учет. Изд.4-е, перераб. и доп./ Под ред. проф. П.С.Безруких. М.: Бухгалтерский учет, 2006.
11. Бухгалтерский учет [Текст]: учеб. / Ю. А. Бабаев (и др.); под ред. Ю.А. Бабаева. –М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2007. – 392с.
12. Бухгалтерский финансовый учет [Текст]: Учебное пособие / П. И. Камышанов, А. П. Камышанов - М.: Омега-Л, 2008. – 640с
13. Керимов В.Э. Бухгалтерский учет на производственных предприятиях: Учебник.- 3-е изд., изм. и доп.- М.: Издательско- торговая корпорация «Дашков и К», 2007.-360с.
14. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности [Текст]: учеб. пособие для студентов вузов / Н. П. Любушин. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2006. – 448с.
15. Кондраков Н.П. Бухгалтерский учет: Учебное пособие.-4-е изд., перераб. и доп.- М.: ИФРА-М, 2004.-640с.- (серия «Высшее образование»).
16. Кравченко Т.Л. Методика документального оформления и учета реализации и выбытия готовой продукции по новому плану счетов .- М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2006.
17. Любушин Н.П. Анализ финансово- экономической деятельности предприятия. Учебное пособие для вузов.- М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2002.-471с.
18. Макарьева В.И., Андреева Л.В. Анализ финансово-хозяйственной деятельности организации. М.: Финансы и статистика, 2004 - 264 с.
19. Николаева Г.А., Блицау Л.П. Бухгалтерский учет в торговле.- М.: «Издательство ПРОИР», 2008.-352с.
20. Налетова И.А. Анализ финансово-хозяйственной деятельности. -М.: Форум: ИНФРА-М, 2006.-128с.
21. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: Учебное пособие для вузов. 4-е изд., перераб. и доп.- М.: ИНФРА-М, 2007.-512с.
22. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности: Учебное пособие для вузов.- М.: Новое знание, 2002 – 704 с.
23. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия-. М.: ИНФРА-М, 2003 - 400 с.
24. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятий АПК: Учебник – 3-е изд., испр.– Мн.­­­: Новое знание, 2003.– 696 с. – (Экономическое образование).
25. Финансовый анализ в коммерческих и некоммерческих организациях [Текст]: Учебное пособие / П. И. Вахрин. – М.: Маркетинг, 2001. – 320