Образовательная автономная некоммерческая организация высшего образования

«МОСКОВСКИЙ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ ИНСТИТУТ»

Направление *38.03.01* **Направленность**

(код) *(наименование)*

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА

на тему Совершенствование учета и анализа доходов и расходов

ИП Никитишин Александр Васильевич

Обучающийся _____ _____
(Ф.И.О. полностью) *подпись*

Руководитель _____ _____
(Ф.И.О. полностью) *подпись*

МОСКВА 2022 г.

Образовательная автономная некоммерческая организация высшего образования

«МОСКОВСКИЙ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ ИНСТИТУТ»

ЗАДАНИЕ

на выпускную квалификационную работу

обучающийся _____

1. Тема: Совершенствование учета и анализа доходов и расходов ИП Никитишин Александр Васильевич.

2. Срок сдачи обучающимся законченной работы «01» октября 2022 г.

3. Исходные данные к ВКР: научная и учебная литература, интернет ресурсы.

4. Содержание ВКР (перечень подлежащих разработке вопросов):

ВВЕДЕНИЕ

1. Теоретические основы учета доходов и расходов организаций малого предпринимательства

1.1. Понятие, классификация доходов и расходов

1.2. Организация бухгалтерского учета доходов и расходов субъектов малого предпринимательства

1.3. Методика анализа доходов и расходов

2. Организация бухгалтерского учета и анализ доходов и расходов в ИП Никитишин Александр Васильевич

2.1. Краткая экономическая характеристика ИП Никитишин Александр Васильевич

2.2. Организация учета доходов и расходов ИП Никитишин Александр Васильевич

2.3. Анализ доходов и расходов ИП Никитишин Александр Васильевич

3. Мероприятия по совершенствованию учета доходов и расходов и их оптимизации в ИП Никитишин Александр Васильевич

3.1. Повышение достоверности организации учета доходов и расходов ИП Никитишин Александр Васильевич

3.2. Пути оптимизации доходов и расходов ИП Никитишин Александр Васильевич

3.3. Экономическая оценка предложенных мероприятий

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

ПРИЛОЖЕНИЯ

5. Перечень графического материала ___таблиц, ___ рисунков.

6. Приложения ___.

Дата выдачи задания 19.08.2022 г. Задание принял (дата) 19.08.2022 г.

Подпись руководителя  Подпись обучающегося_____

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....5
Глава 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ УЧЕТА ДОХОДОВ И РАСХОДОВ ОРГАНИЗАЦИЙ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА.....7
1.1 Понятие, классификация доходов и расходов.....7
1.2 Организация бухгалтерского учета доходов и расходов субъектов малого предпринимательства.....14
1.3 Методика анализа доходов и расходов.....22
ГЛАВА 2. ОРГАНИЗАЦИЯ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА И АНАЛИЗ ДОХОДОВ И РАСХОДОВ В ИП НИКИТИШИН АЛЕКСАНДР ВАСИЛЬЕВИЧ 28
2.1 Краткая экономическая характеристика ИП Никитишин Александр Васильевич.....28
2.2 Организация учета доходов и расходов ИП Никитишин Александр Васильевич.....38
2.3 Анализ доходов и расходов ИП Никитишин Александр Васильевич.....46
ГЛАВА 3. МЕРОПРИЯТИЯ ПО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЮ УЧЕТА ДОХОДОВ И РАСХОДОВ И ИХ ОПТИМИЗАЦИИ В ИП НИКИТИШИН АЛЕКСАНДР ВАСИЛЬЕВИЧ.....59
3.1 Повышение достоверности организации учета доходов и расходов ИП Никитишин Александр Васильевич.....59
3.2 Пути оптимизации доходов и расходов ИП Никитишин Александр Васильевич.....63
ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....76
СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ.....78
Приложение 1Отчет о финансовых результатах ИП Никитишин А.В. за 2021г. 84
Приложение 2 Отчет о финансовых результатх ИП Никитишин А.В. за 2020г. 85
Приложение 3 Бухгалтерский баланс ИП Никитишин А.В. за 2021г.....86

ВВЕДЕНИЕ

Актуальность темы выпускной квалификационной работы обоснована тем, что вопросы бухгалтерского учета и анализа доходов и расходов на современном этапе являются отправной точкой, основой формирования финансового результата, поиска резервов его роста. Своевременное поступление доходов и оптимизация расходов обеспечивают непрерывность деятельности предприятия.

Эффективное управление доходами и расходами предприятия возможно лишь при наличии своевременной и достоверной информации о них, которую можно получить, выстроив эффективную систему учета и проводя качественный анализ.

С помощью анализа доходов и расходов выявляют факторы, оказывающие влияние на рост доходов и снижение расходов.

Совершенствование методики учета доходов и расходов и проведения их анализа для предприятий малого бизнеса имеет особую актуальность в связи с тем, что не всегда у них имеется высококвалифицированный персонал, и они ограничены в штате работников.

Цель работы заключается в предложении мероприятий, направленных на совершенствование системы бухгалтерского учета и анализа доходов и расходов.

Для того чтобы прийти к поставленной цели в работе необходимо решить следующие задачи:

- провести исследование понятий доходов и расходов и их классификацию;
- изучить возможные способы бухгалтерского учета доходов и расходов для субъектов малого предпринимательства;
- исследовать методику анализа доходов и расходов;
- дать общую характеристику исследуемого предприятия;

– ознакомиться с организацией бухгалтерского учета доходов и расходов на исследуемом предприятии;

– провести анализ доходов и расходов на исследуемом предприятии;

– предложить мероприятия по совершенствованию учета доходов и расходов и их оптимизации на исследуемом предприятии;

– дать экономическую оценку предложенных мероприятий.

Предметом исследования являются учетно-аналитические процессы, связанные с бухгалтерским учетом, анализом доходов и расходов на предприятии ИП Никитишин А.В.

Объектом исследования является предприятие торговли ИП Никитишин А.В.

В качестве методов исследования использовались сравнительный анализ, группировка и обобщение данных, наблюдение, вертикальный, горизонтальный и коэффициентный приемы анализа, факторный и маржинальный анализ, графический метод.

Вопросы бухгалтерского учета и анализа доходов и расходов постоянно находятся в центре внимания ученых-экономистов. Значительный вклад в изучение отдельных теоретических проблем и разработку практических рекомендаций внесли такие отечественные исследователи, как Бурмистрова Л.М., Гаджиев Н.Г., Керимов В. Э., Поленова С.Н., Шеремет А. Д. и другие.

Теоретическая значимость работы заключается в разработке рекомендаций, направленных на совершенствование процесса учета и анализа доходов и расходов в коммерческой организации.

Практическая значимость работы определяется результатами исследования, представленными в качестве методических рекомендаций оптимизации учета и анализа доходов и расходов.

Глава 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ УЧЕТА ДОХОДОВ И РАСХОДОВ ОРГАНИЗАЦИЙ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

1.1 Понятие, классификация доходов и расходов

Доходы и расходы являются слагаемыми формирования финансового результата хозяйствующего субъекта. Они взаимосвязаны между собой и ориентированы на достижение конечного финансового результата, который служит одним из показателей оценки деятельности компании.

Получение положительного финансового результата является непременным условием эффективного ведения деятельности. Для достижения положительного результата необходимо чтобы доходы компании не только покрывали расходы, но и превышали их значение. В противном случае деятельность компании не будет иметь перспективы нормального развития.

В экономической теории говорится, что доходы являются источником простого и расширенного воспроизводства в коммерческой организации, источником покрытия всех расходов и получения прибыли. Они формируют исходную финансовую базу деятельности экономического субъекта.

В экономической теории на микроуровне дается следующее определение дохода. Доходом считают денежные средства, которые получены в результате хозяйственной деятельности за определенный промежуток времени. Общий объем дохода, полученный организацией от продажи определенного количества произведенной продукции, определяют как совокупный доход [42; с.287].

В литературных источниках экономический подход к сущности понятия «доходы» заключается к приравниванию его к выручке, объему продаж, денежной сумме, поступающей от продажи товаров, услуг, работ, а также поступлению прочих доходов.

Основой бухгалтерского подхода к понятию «доход» является

нормативный документ ПБУ 9/99 «Доходы организации», регулирующий в бухгалтерском учете доходы, в котором прописано, что поступления активов приводят к возникновению доходов, которые приводят к росту экономических выгод, а в результате погашения обязательств происходит приращение капитала, кроме вкладов в капитал участников общества[3].

Доход является базовым критерием экономической выгоды.

Классификация доходов в зависимости от их характера, условия получения и направления деятельности организации представлена на рисунке 1.



Рисунок 1 – Классификация доходов

Как видно из рисунка 1 выручка от продажи продукции и товаров, оказания услуг, выполнения работ для экономического субъекта является доходом от обычных видов деятельности. Если получаемый доход не является обычным видом деятельности, то он является прочим доходом.

Если организация занимается предоставлением активов в аренду за плату или, например, участием в уставных капиталах других организаций и такой вид деятельности носит постоянный характер, то доходы, полученные в рамках

этой деятельности относят к обычным видам деятельности, а не прочим доходам [22; с. 406].

Завершающим этапом производственно-коммерческого цикла является продажа продукции.

Выручка от продажи продукции относится к доходам по обычным видам деятельности [14; с.524].

Величина поступления дохода от покупателя определяется договорными отношениями или определяется ценой применяемой при сравнимых обстоятельствах в отношении аналогичной продукции[3].

Продукция считается реализованной в момент перехода права собственности на нее к покупателю. В основном в российской практике момент реализации совпадает с отгрузкой и переходом права собственности. Так же договором могут быть предусмотрены иные условия отгрузки, предусматривающие переход права собственности после выполнения каких-либо условий. В таком случае доход от продажи будет получен после выполнения этих условий [13;с.93].

Одним их основных источников для проведения анализа доходов является отчет о финансовых результатах, где прочие доходы разделяют на проценты к получению, доходы от участия в других организациях, прочие доходы.

В зависимости от направления деятельности классификация доходов производится следующим образом:

– от основной деятельности и прочих доходов, не связанной с инвестициями и финансовой деятельностью к которой относится выручка предприятия, то есть текущей деятельности организации;

– от деятельности связанной с инвестициями, к которой в экономической литературе относят продажу внеоборотных активов, ценных бумаг;

– от деятельности связанной с финансовыми операциями, то есть доходы, полученные от размещения акций и облигаций организации

Классификация доходов также может производиться по видам деятельности в организации:

- выручка, полученная за оказанные услуги и выполненные работы;
- от проданной продукции собственного производства;
- от операций, связанных с продажей товаров.

Расходами в экономической теории называют издержки производства, траты, которые необходимо осуществить для создания продукции[42;с.272]. К ним относят выраженные в денежной форме расходы экономического субъекта на производственные нужды. Стоимостная оценка издержек производства составляет себестоимость изготовленной продукции, к которой в процессе продажи продукции прибавляются расходы на продажу.

В ПБУ 10/99 дано определение расходов. Расходами организации называют уменьшение экономической выгоды, которая происходит из-за выбытия активов или возникновения обязательств, в результате которых уменьшается капитал.

Классификация расходов в зависимости от направлений деятельности представлена на рисунке 2.

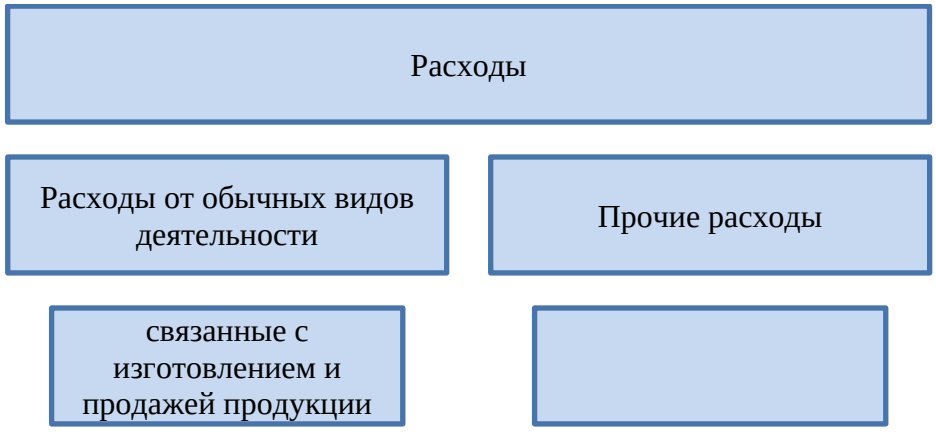

Рисунок 2 – Классификация расходов

Данная классификация расходов положена в основу содержания отчета о финансовых результатах предприятия.

Расходы предприятия подразделяются на расходы на производство, реализацию продукции и прочие расходы. Расходы на производство продукции составляют наибольший удельный вес в себестоимости. По элементам затрат они включают материальные расходы, расходы на оплату труда, отчисления на социальные нужды, амортизацию и прочие расходы. К прочим расходам относят, например, почтово-телеграфные, командировочные расходы и т.д.

Группировка расходов по экономическим элементам позволяет проанализировать соотношение отдельных элементов в общей сумме расходов, показывает, что именно израсходовано на производство продукции.

Расходы в зависимости от того какую экономическую роль они оказывают на производственный процесс подразделяют на основные и накладные. Основные расходы непосредственно связаны с производственным процессом. К ним относят расходы на приобретение сырья, материалов, оплату труда производственного персонала и т.д.

Расходы, направленные на обслуживание производства и управление организацией являются накладными. К ним относят расходы на оплату труда обслуживающего и управленческого персонала, другие общепроизводственные и общехозяйственные расходы.

В зависимости от объема производства выделяют условно-переменные расходы и условно-постоянные расходы. К условно-переменным относят расходы, величина которых меняется с изменением объемов производства. Увеличение объемов производства приводит к росту условно-переменных расходов, увеличивается расход сырья, материалов, происходит рост заработной платы основных рабочих-сдельщиков и т.д.

Величина условно-постоянных расходов практически не зависит от изменения объема производства.

В зависимости от времени возникновения расходы делят на текущие расходы и будущих периодов.

К текущим расходам относят, например, ежемесячный расход сырья и материалов, заработную плату, то есть те расходы, которые относятся к текущему периоду.

В организациях могут возникать расходы, которые относятся на себестоимость в будущих периодах, например, на подготовку и освоение нового производства.

В зависимости от целесообразности расходования следует выделять производительные и непроизводительные расходы. Производительные расходы полностью учитывают в себестоимости продукции.

Для производственного процесса не является исключением выпуск брака, порча материальных ценностей, простои, которые связаны с непроизводительными расходами.

Экономисты так же предлагают производить классификацию расходов в зависимости от их однородности, то есть группировать на одноэлементные расходы и комплексные.

Одноэлементные расходы являются однородными по своему составу и состоят из одного элемента, например, материалы, заработная плата, амортизация и т.д.

Общепроизводственные расходы состоят из нескольких элементов, включая заработную плату обслуживающего персонала, амортизацию зданий и сооружений и являются комплексными.

Кроме производственных расходов на предприятиях выделяют расходы на продажу. Расходы от продаж принято относить к расходам по обычным видам деятельности. Фактические расходы на производство продукции вместе с расходами на продажу формируют полную себестоимость реализованной продукции.

Расходы на продажу в экономической литературе принято называть коммерческими расходами, которые связаны с продвижением продукции от предприятия до покупателя. К ним относятся:

- маркетинговые операции;

– расходы на упаковку готовой продукции на складе производителя;

– содержание складов и оплату труда работникам склада готовой продукции;

– транспортные расходы по доставке продукции покупателю по адресу, указанному в договоре;

– расходы на проведение сертификации продукции;

– расходы на услуги посредников, брокеров, консультантов;

– рекламные услуги и т.д.

Расходы на продажу подразделяют на прямые и косвенные. Прямые расходы относят по прямому признаку на реализованную и отгруженную продукцию. Косвенные расходы, которые нет возможности отнести по прямому признаку распределяют между отдельными видами проданной или отгруженной продукции. База распределения выбирается по каждой статье коммерческих расходов в отдельности и отражается в учетной политике предприятия.

Таким образом, все коммерческие расходы проходят две стадии распределения:

– между отдельными видами продукции;

– между реализованной и нереализованной продукцией.

В общем случае величина расхода определяется договорными отношениями между покупателем и продавцом. В случае отсутствия возможности определения суммы расхода из договорных отношений принимается цена, применяемая в сравнимых обстоятельствах в отношении аналогичных материально-производственных запасов, работ, услуг.

В случае применения неденежных расчетов расходы принимаются в сумме оценки переданных товаров, которая определяется исходя из стоимости аналогичных ценностей в сравнимых обстоятельствах.

В связи с тем, что доходы от реализации продукции напрямую влияют на финансовые показатели хозяйствующего субъекта, важную роль играет постановка бухгалтерского учета реализации продукции.

Задачами бухгалтерского учета продажи продукции являются:

– контроль за процессом реализации;

– своевременное документирование отгруженной и проданной готовой продукции;

– четкая организация системы учета расчетов с покупателями за отгруженную продукцию;

– точный расчет сумм доходов за реализованную продукцию, фактической себестоимости и прибыли.

Таким образом, доходы и расходы предприятия взаимосвязаны между собой и являются факторами, влияющими на формирование финансового результата.

Нормальное развитие предприятия возможно только при достижении превышения доходов над расходами.

Для контроля за соотношением доходов и расходов необходима их классификация по видам экономической деятельности, а так же другим направлениям.

Четкая классификация доходов и расходов является базой обоснованного определения финансового результата деятельности организации за определенный период.

1.2 Организация бухгалтерского учета доходов и расходов субъектов малого предпринимательства

В связи с тем, что доходы и расходы напрямую влияют на финансовые показатели хозяйствующего субъекта, важную роль играет постановка их бухгалтерского учета.

Основными задачами учета доходов и расходов являются:

– своевременное и достоверное отражение информации о доходах и расходах организации на счетах бухгалтерского учета, в том числе по статьям

аналитического учета;

- определение момента признания доходов и расходов;
- оценка доходов и расходов;
- формирование и предоставление информации по группам доходов и расходов для оперативного контроля;
- выявление резервов увеличения доходов и оптимизация расходов;
- выявление финансового результата по структурным подразделениям организации.

Учет доходов от обычных видов деятельности и прочих доходов в соответствии с планом счетов бухгалтерского учета ведется в коммерческих организациях на разных счетах бухгалтерского учета.

Для учета доходов от обычных видов деятельности используется счет 90 «Продажи» субсчет 90.1 «Выручка». Доходы учитываются на этом субсчете с налогом на добавленную стоимость, акцизами и другими налогами. Выручка от продажи отражается по кредиту субсчета 90.1 «Выручка» и корреспондирует с дебетом счета 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками». На предприятиях розничной торговли в момент получения дохода от физических лиц субсчет 90.1 «Выручка» корреспондирует со счетом 50 «Касса».

Себестоимость продаж, выручка по которым отражена на субсчете 90.1 «Выручка», учитывают на субсчете 90.2 «Себестоимость продаж». Себестоимость проданной продукции, товаров, услуг, работ списывают с кредита счетов 41 «Товары», 43 «Готовая продукция», 20 «Основное производство» и других.

Если условиями договора предусмотрено, что право собственности на товар переходит к покупателю в момент оплаты и, следовательно, в момент отгрузки товаров выручка не может быть признана, то в момент отгрузки используется счет 45 «Товары отгруженные». После момента признания выручки стоимость товара списывается в дебет счета 90.2 «Себестоимость продаж».

Учет расходов может вестись в течение месяца по фактической себестоимости или плановой. Организациям дано право выбора способа учета себестоимости готовой продукции, который необходимо отразить в учетной политике. В конце месяца, когда будут известны все расходы, организациями ведущими учет по нормативной себестоимости, формируется фактическая себестоимость продукции, работ, услуг. Далее определяется разница между плановой и фактической себестоимостью, которая относится на счет 90.2 «Себестоимость продаж» дополнительными проводками, если фактическая себестоимость превышает плановую, либо сторнировочными, если фактическая себестоимость оказалась меньше плановой.

Для учета налога на добавленную стоимость, акцизов, экспортных пошлин, которые включены в цену продаж и будут получены от покупателей, открывают отдельные субсчета:

90.3 – «Налог на добавленную стоимость»;

90.4 – «Акцизы»;

90.5 – «Экспортные пошлины».

Начисленные по проданной продукции, товарам, работам, услуга налог на добавленную стоимость, акцизы, экспортные пошлины и другие налоги отражаются по дебету вышеперечисленных субсчетов и корреспондируют с кредитом счета 68 «Расчеты по налогам и сборам» по соответствующим субсчетам.

Учет расходов относящихся непосредственно к операциям продажи продукции осуществляют на субсчете 90.7 «Расходы на продажу».

Учет общехозяйственных расходов, связанных с содержанием аппарата управления организации осуществляют на субсчете 90.8 «Управленческие расходы».

Следует отметить, что доходы и расходы по обычным видам деятельности на субсчетах отражают накопительно в течение отчетного года. В конце каждого месяца путем сопоставления кредитового и дебетового оборотов по субсчетам выявляют финансовый результат от продаж, который подлежит

списанию с субсчета 90.9 «Прибыль/убыток от продаж» на счет 99 «Прибыли и убытки».

По окончании отчетного года заключительными проводками относят все доходы и расходы с открытых в организации субсчетов на субсчет 90.9 «Прибыль/убыток от продаж».

Аналитический учет по счету 90 «Продажи» ученые – экономисты рекомендуют вести более детально по каждому виду проданной продукции, товару, выполненной работе, оказанной услуге, регионам продаж и при необходимости по другим направлениям.

Схематично учет доходов и расходов коммерческими предприятиями представлен на рисунке 3.

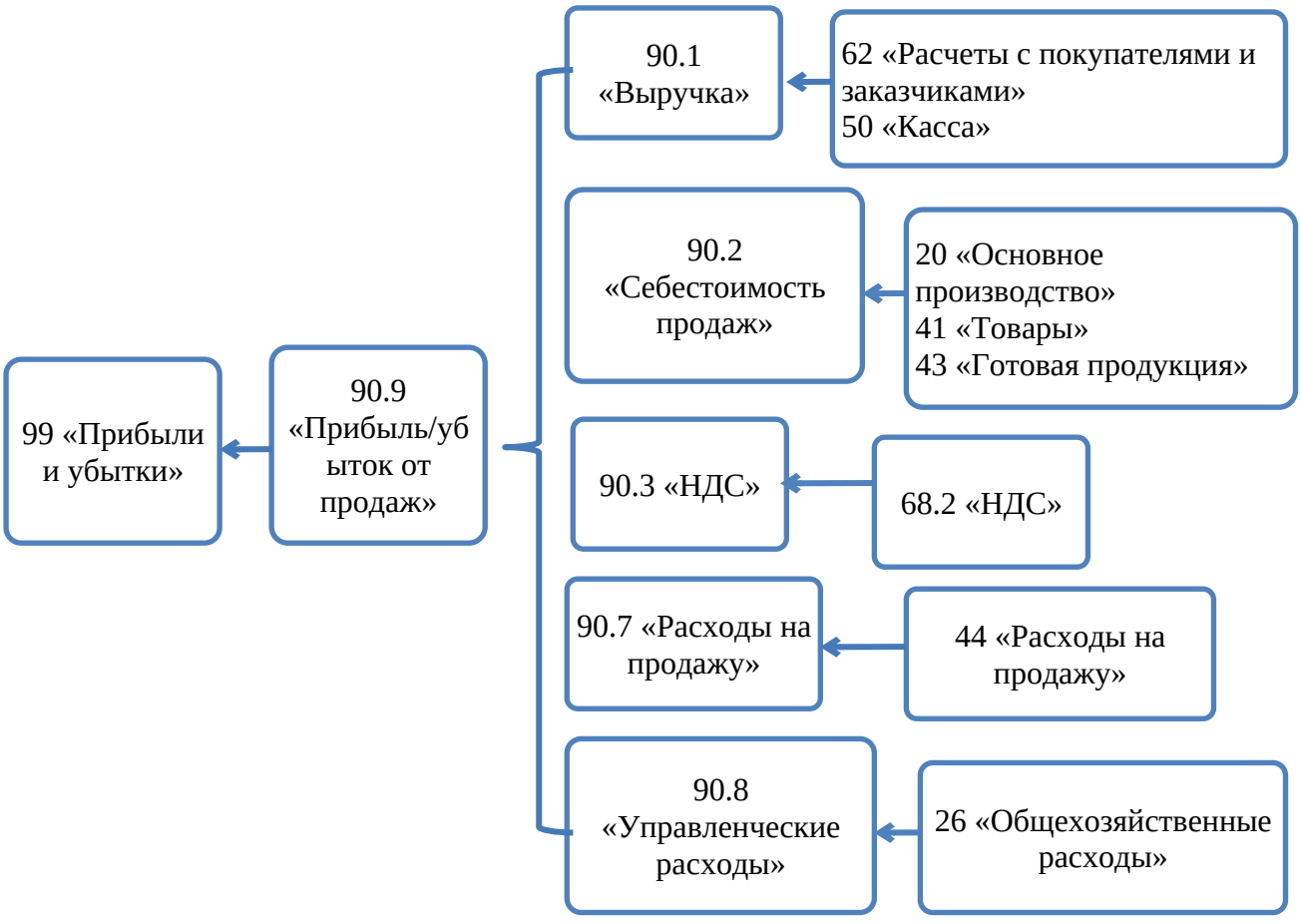

Рисунок 3 – Бухгалтерский учет доходов и расходов по обычным видам деятельности

Бухгалтерский учет прочих доходов в коммерческих организациях осуществляется на счете 91 «Прочие доходы и расходы» на субсчете 91.1

«Прочие доходы».

Для учета прочих расходов открывают субсчет 91.2 «Прочие расходы».

Если организация ведет бухгалтерский учет прочих доходов и расходов с применением субсчетов к счету 91 «Прочие доходы и расходы», то обязательно вводят субсчет 91.9 «Сальдо прочих доходов и расходов». В конце каждого месяца путем сопоставления кредитового и дебетового оборотов по субсчетам выявляют финансовый результат прочих доходов и расходов, который подлежит списанию с субсчета 91.9 «Сальдо прочих доходов и расходов» на счет 99 «Прибыли и убытки».

Схема бухгалтерского учета прочих доходов и расходов отражена на рисунке 4.

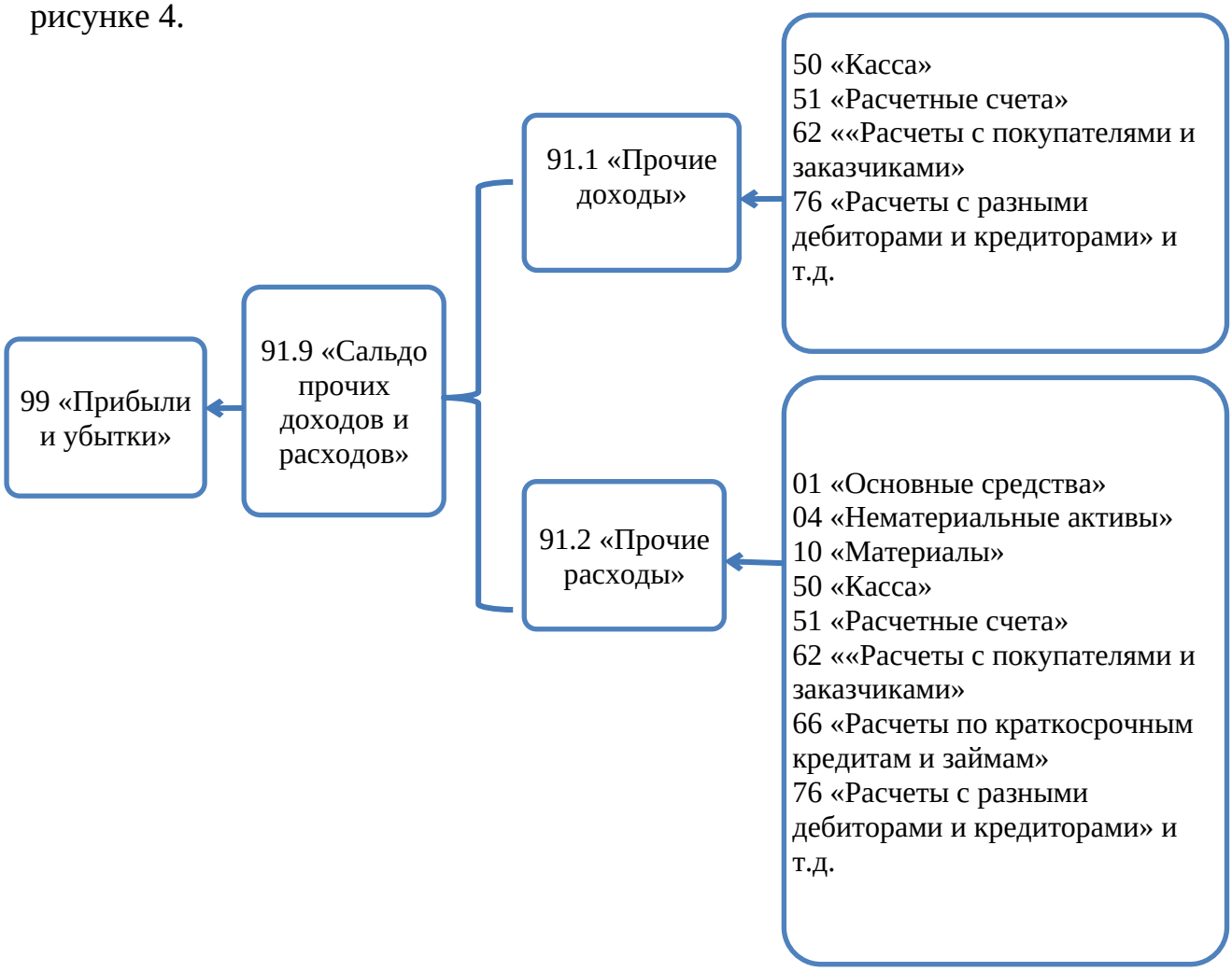

Рисунок 4 - Бухгалтерский учет прочих доходов и расходов

По состоянию на 31 декабря отчетного года субсчета подлежат закрытию внутренними проводками на субсчет 91.9 «Сальдо прочих доходов и расходов»

[17; с.284].

Аналитический учет по счету 91 «Прочие доходы и расходы» ведется по каждому виду прочих доходов и расходов.

Предприятиям малого бизнеса могут выбирать форму бухгалтерского учета исходя из потребностей своего производства и управления в зависимости от их сложности. Предприятиям с незначительным количеством хозяйственных операций, ведущим упрощенный учет, разрешено сократить количество счетов в рабочем плане по учету доходов и расходов. Малому бизнесу в соответствии с рабочим планом счетов малых предприятий предлагается вести учет доходов и расходов сразу на счете 99 «Прибыли и убытки» вместо счетов 90, 91, 99 к которому открыть отдельные субсчета[21]

Важную роль играет оценка доходов и расходов. Методы оценки отражают в учетной политике предприятия, которую утверждает руководитель. Выручку от продажи продукции исчисляют по моменту отгрузки продукции или по моменту оплаты [14;с.139].

При помощи оценки осуществляется стоимостное измерение хозяйственных операций.

В соответствии с ПБУ 9/99 «Доходы организации» в составе информации об учетной политике организации в бухгалтерской отчетности подлежит раскрытию, как минимум, следующая информация:

- о порядке признания выручки организации;
- о способе определения готовности работ, услуг, продукции, выручка от выполнения, оказания, продажи которых признается по мере готовности.

В соответствии с ПБУ 9/99 для признания выручки в бухгалтерском учете должны быть выполнены ряд условий, неисполнение из которых хотя бы одного из них приводит к образованию кредиторской задолженности при поступлении активов в оплату.

К обязательным условиям признания выручки относится наличие права на её получение, вытекающее из договора, в определенной сумме. Выполнение

конкретной операции должно в конечном итоге привести к увеличению экономических выгод. Выручка может быть признана только после перехода права собственности на продукцию или товар к покупателю или выполненная работа, оказанная услуга должны быть приняты заказчиком. Должна иметься определенность расходов, связанных с конкретной операцией.

Предприятиям малого бизнеса предоставляется возможность выбора момента признания выручки по мере поступления денежных средств от покупателей, не дожидаясь момента перехода права собственности на продукцию, товар или принятия работы, услуги заказчиком[3].

Аналогичный подход распространяется на момент признания прочих доходов, полученных от продажи основных средств, нематериальных активов, доходов от участия в уставных капиталах других организаций, процентов за предоставление в пользование денежных средств [3].

Предприятия с длительным циклом изготовления продукции могут выбрать момент признания выручки из двух вариантов и закрепить выбранный способ в учетной политике предприятия:

- по мере готовности продукции, выполнению работы, оказанию услуги;
- в момент завершения изготовления продукции, завершении работы, оказания услуги в целом.

Бухгалтерский учет доходов по обычным видам деятельности ведется в денежном выражении в сумме равной величине поступления от покупателя в денежной или иной форме или величине дебиторской задолженности. При частичной оплате доход принимается к учету в сумме частичной оплаты и величины дебиторской задолженности.

В соответствии с ПБУ 10/99 «Расходы организации» для признания расхода в бухгалтерском учете должны быть выполнены ряд условий, неисполнение из которых хотя бы одного из них приводит к образованию дебиторской задолженности.

К обязательным условиям признания расхода в определенной сумме

относится соответствие его условиям договора, законодательных и нормативных актов или обычаям делового оборота.

Расходы в результате конкретной операции должны привести к уменьшению экономических выгод организации[4].

Бухгалтерский учет расходов по обычным видам деятельности в соответствии с ПБУ 10/99 ведется в денежном выражении в сумме равной величине оплаты или иной форме или величине кредиторской задолженности. При частичной оплате расходы принимаются к учету в части оплаты и кредиторской задолженности.

Таким образом, бухгалтерский учет доходов и расходов имеет важное значение для управления производством и реализацией продукции на современном этапе. Основной информационной базой о доходах и расходах предприятия являются данные бухгалтерского учета.

Для учета доходов и расходов планом счетов бухгалтерского учета определены счет 90 «Продажи», счет 91 «Прочие доходы и расходы».

Однако предприятиям малого бизнеса, которые имеют небольшое количество хозяйственных операций и ведут бухгалтерский учет по упрощенной схеме законодательно разрешено с целью упрощения схемы учета использовать только счет 99 «Прибыли и убытки». На этом счете можно открывать субсчета для аналитического учета доходов и расходов.

Так же предприятия малого бизнеса могут исчислять выручку по моменту оплаты.

Организации целесообразно определиться с порядком признания доходов и отразить выбранный порядок учета в приказе по учетной политике по бухгалтерскому учету.

Если организация осуществляет несколько видов деятельности, то в научной литературе рекомендовано определиться с размером критерия существенности, который обычно составляет 5%.

Следовательно, перед каждым хозяйствующим субъектом стоит задача в организации эффективной системы бухгалтерского учета путем выбора

оптимального варианта учета, оценки и признания доходов и расходов.

1.3 Методика анализа доходов и расходов

Общей целью анализа доходов и расходов является выявление резервов увеличения финансового результата за счет роста доходов и оптимизации расходов.

Для достижения этой цели аналитику организации необходимо решить ряд задач, основными из которых являются:

- определить составные элементы финансового результата;
- выявить тенденции изменения доходов и расходов;
- выявить факторы оказывающие влияние на изменение доходов и расходов;
- разработать мероприятия по оптимизации доходов и расходов [45;с.183].

С целью эффективного управления величиной доходов проводится их анализ задачи, которого представлены на рисунке 5.

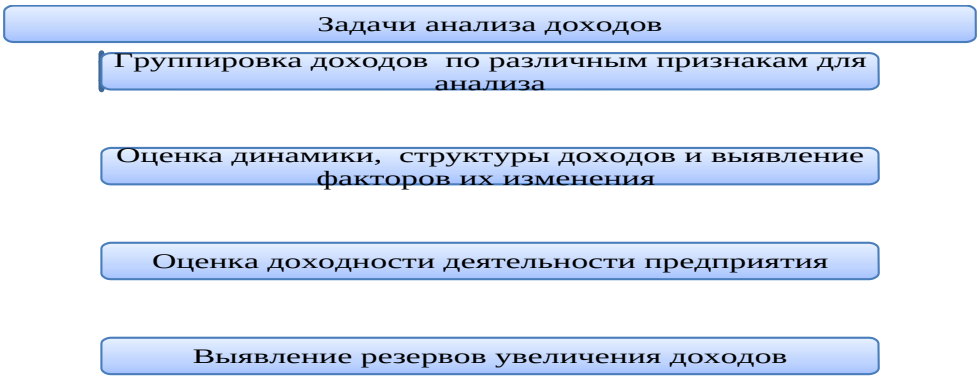

Рисунок 5 – Задачи анализа доходов

В процессе ведения хозяйственной деятельности организации несут единовременные и текущие расходы. Целью анализа расходов организации является поиск резервов их экономного расходования.

Задачи анализа расходов представлены на рисунке 6.

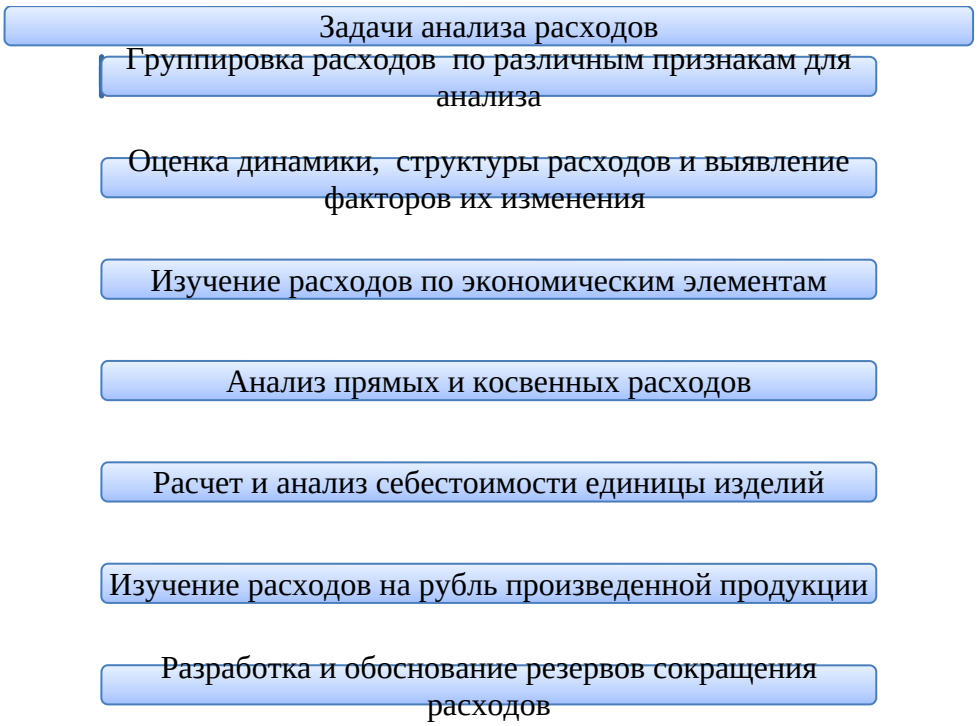

Рисунок 6 - Задачи анализа расходов

Источниками информации для анализа доходов и расходов являются данные синтетического и аналитического учета, отчет о финансовых результатах, пояснения к отчету о финансовых результатах, сметы и другие сведения.

К анализу доходов и расходов от продажи продукции экономического субъекта применяется широкий комплекс методов экономического и финансового анализа:

- горизонтальный и вертикальный анализ,
- оценка динамики,
- факторный и трендовый анализ,
- коэффициентный анализ,

Основой анализа доходов и расходов от продажи продукции экономического субъекта выступают несколько видов анализа, а именно анализ, который показывает изменения соответствующих показателей в динамике, вертикальный анализ, факторный анализ показателей прибыли и рентабельности, который показывает степень влияния факторных показателей

на результативные показатели.

Основную информацию о доходах и расходах продажи продукции внешние пользователи могут получить из отчета о финансовых результатах, так как внутренняя отчетность им не доступна.

По данному отчету можно провести анализ динамики и структуры доходов и расходов на продажу.

Горизонтальный анализ отчета о финансовых результатах позволяет сформировать информацию о динамике доходов и расходов экономического субъекта за несколько анализируемых периодов.

Вертикальный анализ дает оценку структуры доходов и расходов на продажу экономического субъекта, определяет степень влияния каждого показателя отчета о финансовых результатах на конечный результат экономической деятельности экономического субъекта – чистую прибыль.

Превышение доходов над расходами свидетельствует об эффективной деятельности экономического субъекта, также проводится факторный анализ чистой прибыли, что дает информацию о возможностях роста доходов, оптимизации расходов на продажу продукции и выявлении факторов, положительно влияющие на чистую прибыль.

В экономической литературе предлагается значительное количество методик анализа доходов и расходов на продажу продукции экономического субъекта, но, несмотря на их разнообразие, в настоящее время, нет определенного аналитического общепринятого алгоритма, для проведения оценки. Однако все авторы предлагают проводить структурно-динамический анализ доходов и расходов на продажу продукции экономического субъекта. Отличия заключаются в количестве этапов и системе исследуемых показателей.

Представляется, что более полную характеристику состояния доходов и расходов от продажи продукции дает использование методики анализа доходов и расходов коммерческого предприятия, предлагаемой автором В. Ждановым [19].

Данная методика включает структурно-динамический и коэффициентный

анализ доходов и расходов на продажу продукции. Она включает в себя следующие основные этапы действий при проведении анализа доходов и расходов на продажу продукции коммерческой организации:

- горизонтальный анализ;
- вертикальный анализ;
- трендовый анализ;
- коэффициентный анализ;
- анализ рентабельности.

На заключительном этапе происходит выявление резервов роста доходов от продажи и оптимизация расходов на продажу продукции, и предлагаются мероприятия по повышению доходности организации.

В ходе горизонтального анализа дается оценка динамики отдельных статей доходов и расходов и их общей суммы в отчетном периоде в сравнении с базовым.

При вертикальном анализе рассчитывается удельный вес отдельных статей доходов и расходов в их общей сумме и анализируется динамика структуры этих показателей.

Большое значение имеет проведение анализа структуры и динамики доходов и расходов по видам деятельности, по группам продукции, по региональным рынкам сбыта продукции.

При проведении трендового анализа проводится сравнение доходов и расходов за несколько периодов.

Для относительной оценки эффективности управления доходами хозяйствующего субъекта и сравнения её динамики по годам проводится оценка рентабельности. Показатели рентабельности являются более наглядным результатом деятельности организации для долгосрочных кредиторов и инвесторов, вкладывающих денежные средства в собственный капитал экономического субъекта.

Для расчета основных показателей рентабельности используют следующие формулы:

Рентабельность продаж:

$$Рпрод = \frac{ПП}{В} * 100, \quad (1)$$

где Рпрод – рентабельность продаж;

В – выручка за отчетный период;

ПП – прибыль от продаж.

Валовая рентабельность:

$$Рвал = \frac{ВП}{В} * 100, \quad (2)$$

где Рвал – валовая рентабельность;

В – выручка за отчетный период;

ВП – валовая прибыль.

Экономическая рентабельность деятельности:

$$Рэк = \frac{ЭП}{В} * 100, \quad (3)$$

где Рэк -Экономическая рентабельность деятельности;

ЭП - прибыль до налогообложения;

В – выручка.

Чистая рентабельность деятельности:

$$Рчп = \frac{ЧП}{В} * 100, \quad (4)$$

где Рчп- чистая рентабельность деятельности;

ЧП - чистая прибыль;

В – выручка.

Проведение анализа доходов и расходов от продажи продукции дает возможность дать оценку информации, представленной в отчетности предприятия с учетом временных изменений, обнаружить недостатки и трудности экономического субъекта.

На основе аналитических данных о доходах и расходах от продажи продукции экономического субъекта обнаруживают резервы их роста, разрабатывают и обосновывают управленческие решения, реализация которых

приведет к повышению эффективности финансово-хозяйственной деятельности субъекта.

Анализ доходов и расходов от продажи продукции позволяет осуществлять контрольную функцию над финансово-хозяйственной деятельностью и своевременно реагировать на негативные явления с целью предотвращения неблагоприятных последствий, в том числе и банкротства.

Таким образом, в результате проведенного исследования теоретических аспектов бухгалтерского учета и анализа доходов и расходов экономического субъекта было определено, что доходы и расходы являются одними из ключевых финансовых показателей деятельности экономического субъекта. Основной информационной базой о доходах и расходах предприятия являются данные бухгалтерского учета. Поэтому каждому предприятию необходимо определиться с выбором оптимального варианта схемы бухгалтерского учета доходов и расходов, их признания и оценки в зависимости от сложности деятельности, количества хозяйственных операций, численности работников и других факторов.

Разница между доходами и расходами является источником формирования прибыли предприятия. Показатели доходности и прибыльности позволяют судить об эффективности и деловых качествах экономического субъекта, уровня ее надежности и экономической стабильности. Анализ и оценка доходов расходов экономических субъектов является одним из основных источников информации в процессе принятия управленческих решений. Своевременный и комплексный анализ доходов и расходов экономического субъекта позволяет выявлять резервы роста финансовых результатов и на основе полученной информации разрабатывать комплекс мероприятий по повышению эффективности деятельности хозяйствующего субъекта.

ГЛАВА 2. ОРГАНИЗАЦИЯ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА И АНАЛИЗ ДОХОДОВ И РАСХОДОВ В ИП НИКИТИШИН АЛЕКСАНДР ВАСИЛЬЕВИЧ

2.1 Краткая экономическая характеристика ИП Никитишин Александр Васильевич

Объектом исследования является предпринимательская деятельность Никитишина Александра Васильевича, который осуществляет свою деятельность продолжительное время с 14 декабря 2010г., что говорит о том, что он не является фирмой «однодневкой» и хозяйственные операции не носят разовый характер.

Основной вид деятельности: торговля оптовая неспециализированная ОКВЭД 46.90.

Дополнительные виды деятельности, которые ИП Никитишин А.В. осуществляет фактически:

- деятельность агентов по оптовой торговле пищевыми продуктами, напитками и табачными изделиями ОКВЭД 46.17;
- деятельность агентов по оптовой торговле универсальным ассортиментом товаров ОКВЭД 46.19;
- торговля оптовая неспециализированная пищевыми продуктами, напитками и табачными изделиями ОКВЭД 46.39;
- торговля розничная преимущественно пищевыми продуктами, включая напитки, и табачными изделиями в неспециализированных магазинах ОКВЭД 47.11;
- торговля розничная прочая в неспециализированных магазинах ОКВЭД 47.19.

Деятельность индивидуального предпринимателя относится к малому бизнесу, о чем говорит внесение сведений в Единый реестр субъектов малого и

среднего предпринимательства 01 августа 2016г. Причем в период с 01 августа 2016г по 10.07.2022г ИП Никитишин А.В. являлся микро- предприятием, а после 10 июля 2022г – малым предприятием, что может говорить о его расширении за счет роста численности сотрудников.

ИП Никитишин А.В. осуществляет оптовую и розничную торговлю продуктами питания, напитками, табачными изделиями.

Основной ассортимент компании представлен категориями:

- пищевые продукты: макароны, крупы, мука, масла, соусы, специи, сладости, выпечка, хлеб, чай, кофе, какао, вода, соки, напитки, орехи, снэки, сухофрукты и другие товары;
- товары для животных;
- бытовая химия;
- косметика;
- товары для детей;
- канцелярские товары и печатная продукция;
- одежда и обувь;
- посуда;
- товары для уборки и хранения;
- табачные изделия.

Организация применяет упрощенную систему налогообложения с объектом налогообложения доходы, уменьшенные на величину расходов.

Покупателями ИП Никитишин А.В. являются физические и юридические лица.

Поставщиками выступают как организации – юридические лица, так и индивидуальные предприниматели.

География сбыта товаров включает г. Омск и Омскую область.

Основными хозяйственными процессами являются приобретение товаров, их хранение и реализация.

Организационно-управленческая структура ИП Никитишин А.В. представлена на рисунке 7.

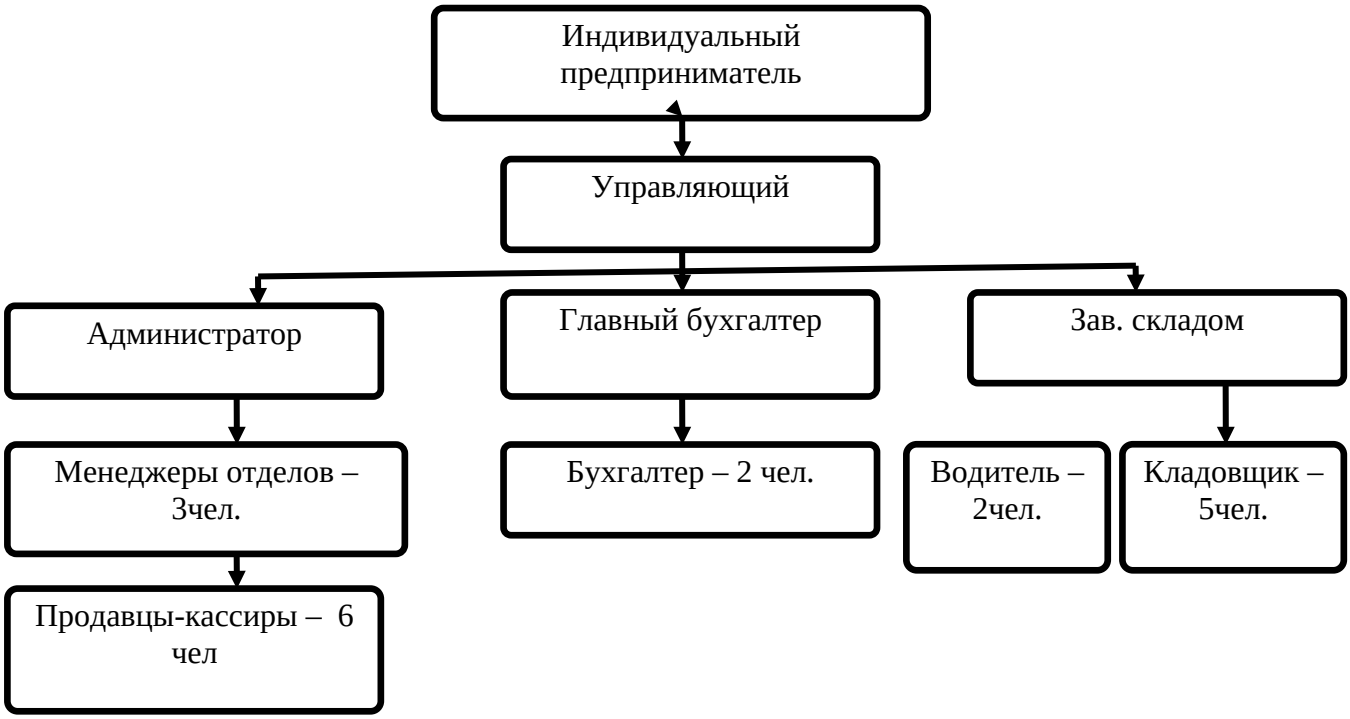

Рисунок 7 - Организационно-управленческая структура ИП Никитишин А.В.

Среднесписочная численность сотрудников на 01.01.2022г составила 22 человек.

Индивидуальный предприниматель осуществляет руководство торгово-хозяйственной и финансово-экономической деятельностью предприятия. Он планирует работу Общества, занимается координацией и контролем деятельности организации.

Управляющий осуществляет руководство выполняемыми сотрудниками торгового предприятия функциями, обеспечивающими обслуживание клиентов, разрабатывает мероприятия по ускорению товарного оборота и предупреждение товарных потерь, внедряет практику прогрессивных методик торговли и способов реализации продукции.

Менеджеры по закупкам занимаются обеспечением предприятия товаром необходимым для перепродажи, а так же материалами необходимыми для ведения финансово-хозяйственной деятельности организации.

Менеджеры отдела продаж в занимаются организацией продвижения реализации товаров, отвечают за выполнение плана, проводят обучение

продавцов, контролируют наличие товарного запаса, резервируют товар по заявкам покупателей.

Заведующий складом координирует работу склада по движению товаров, их рациональное размещение, занимается ведением складского учета, несет материальную ответственность.

Кладовщики комплектуют партии материальных ценностей по заявкам потребителей, проводят дополнительную упаковку. Ведут учет складских операций.

Главный бухгалтер подчиняется непосредственно индивидуальному предпринимателю и осуществляет управление экономикой, составлением бухгалтерской и налоговой отчетности.

Бухгалтерия организации имеет линейную структуру, при которой бухгалтер выполняет задания непосредственно главного бухгалтера и отчитывается перед ним. По заданию главного бухгалтера он ведет учет и оформление первичной документации, на основании которой формируют регистры бухгалтерского учета по учету основных средств, запасов, денежных средств, расчетов с контрагентами, заработной платы работников.

Далее рассмотрены основные моменты учетной политики по бухгалтерскому учету.

Бухгалтерский учет в ИП Никитишин А.В. ведется бухгалтерской службой, возглавляемой главным бухгалтером.

В ИП Никитишин А.В. применяется автоматизированная и ручная технология обработки учетной информации, с использованием компьютерной программы «1С: Бухгалтерия 8.3».

Для оформления фактов хозяйственной жизни наряду с унифицированными формами используются разработанные организацией и содержащие обязательные реквизиты первичные документы.

Регистры бухгалтерского учета формируются путем накопления и систематизации информации содержащейся в принятых к учету первичных документах. Ведение регистров бухгалтерского учета осуществляется по

синтетическим и аналитическим счетам, в виде оборотно-сальдовых ведомостей и иных форм, подробным образом раскрывающих содержание хозяйственных операций.

Сроки проведения инвентаризации устанавливаются приказом индивидуального предпринимателя.

Активы стоимостью более 40000 рублей за единицу, отражаются в бухгалтерском учете и бухгалтерской отчетности в составе основных средств.

Начисление амортизации производится линейным способом.

Единица бухгалтерского учета материально - производственных запасов признается номенклатурный номер.

Материально - производственные запасы принимаются к бухгалтерскому учету по фактической себестоимости.

При отпуске товаров в продажу и ином выбытии их оценка производится по средней себестоимости.

Коммерческие расходы учитываются в составе издержек обращения на счете 44 «Расходы на продажу» и в конце месяца полностью списываются в дебет счет 90 «Продажи».

ИП Никитишин А.В. для управленческих целей ежегодно составляет бухгалтерскую отчетность в упрощенной форме, которая состоит из бухгалтерского баланса и отчета о финансовых результатах.

Таким образом, в учетной политике предприятия оговорены те положения по ведению бухгалтерского учёта, по которым законодательство допускает несколько способов учёта.

С целью определения финансово-экономической обстановки на предприятии проведен анализ основных финансовых результатов деятельности ИП Никитишин А.В., расчет которых представлен в таблице 1. Источником информации для проведения анализа является отчет о финансовых результатах за 2021 г. (Приложение 1), отчет о финансовых результатах за 2020 г. (Приложение 2).

Таблица 1

Основные финансовые результаты деятельности ИП Никитишин А.В., тыс. руб.

Показатель	Фактическое значение				
	2019 г.	2020 г.		2021 г.	
	Абс. вел.	Абс. вел.	Темп роста, %	Абс. вел.	Темп роста, %
Выручка от основного вида деятельности	31533	29719	94,2	15681	52,8
Расходы по основному виду деятельности	21576	23069	106,9	9727	42,2
Прибыль (убыток) от продаж	9957	6650	66,8	5954	89,5
Проценты к уплате	-	-	-	339	-
Прочие доходы	863	756	87,6	690	91,3
Прочие расходы	1750	3425	195,7	3875	113,1
Единый налог на доходы по УСН	1361	503	37,0	416	82,7
Чистая прибыль (убыток) отчетного периода	7709	3478	45,1	2014	57,9

Данные таблицы 1 показывают, что в исследуемом периоде наблюдается снижение выручки от основного вида деятельности, что говорит о снижении деловой активности предприятия. В 2020г относительно 2019г наблюдается рост расходов по основному виду деятельности, что в совокупности со снижением выручки привело к снижению прибыли от продаж и снижению чистой прибыли, что является отрицательным фактом.

В 2021г расходы по основному виду деятельности снизились, и темп снижения расходов превысил темп снижения выручки, в результате чего темп снижения выручки от продаж и чистой прибыли сократился по сравнению с 2020г.

Таким образом, в 2021г наблюдается улучшение деятельности ИП Никитишин А.В., но деловая активность продолжает падать.

На рисунке 8 отражено влияние динамики выручки и себестоимости на прибыль от продаж в 2019 - 2021 гг. в ИП Никитишин А.В.

Из рисунка 8 видно, что с ростом себестоимости в 2020г снижаются финансовые результаты предприятия.

Рисунок 8 - Динамика выручки, себестоимости и прибыли в 2019 – 2021г в ИП Никитишин А.В.

В 2021г наблюдается снижение финансовых результатов под влиянием снижения выручка от основного вида деятельности. Тем не менее, предприятие остается прибыльным, что является положительным фактом, но требует внимания руководства, так как дальнейшее снижение выручки может привести к банкротству.

Далее проведен анализ основных технико-экономических показателей ИП Никитишин А.В., представленный в таблице 2 на основании данных бухгалтерского баланса за 2021г (Приложение 3).

Таблица 2

Основные технико-экономические показатели ИП Никитишин А.В.

Показатели	Значение показателей				
	2019 г.	2020 г.		2021 г.	
	Абс. вел.	Абс. вел.	Темп роста, %	Абс. вел.	Темп роста, %
1	2	3	4	5	6
Валюта баланса	15326	19349	126,2	13521	69,9
Внеоборотные активы	3423	1959	57,2	1191	60,8
Оборотные активы	11903	17390	146,1	12330	70,9
Запасы	1869	528	28,3	1886	357,2
Денежные средства	829	2801	337,9	1707	60,9
Дебиторская задолженность	9205	14061	152,8	8737	62,1
Долгосрочные обязательства	7529	5928	78,7	5691	96,0
Собственные средства	5330	4298	80,6	3528	82,1
Кредиторская задолженность	2467	9123	369,8	4302	47,2
Среднесписочная численность работников	19	21	110,5	22	104,8

Продолжение таблицы 2

1	2	3	4	5	6
Среднемесячная заработная плата одного работника	29	32	110,3	35	109,4
Среднегодовая выработка на одного работника	1659,6	1415,2	85,3	712,8	50,4
Прибыль от продаж на рубль зарплаты	1,5	0,8	53,3	0,7	87,5
Прибыль от продаж на одного работника	524,1	316,7	60,4	270,6	66,3

Анализируя основные технико-экономические показатели видно, что валюта баланса в 2020г выросла относительно 2019г, что является положительным моментом. Однако в 2021г относительно 2020г наблюдается снижение валюты баланса, что говорит о снижение деловой активности предприятия.

Динамика актива баланса представлена на рисунке 9.

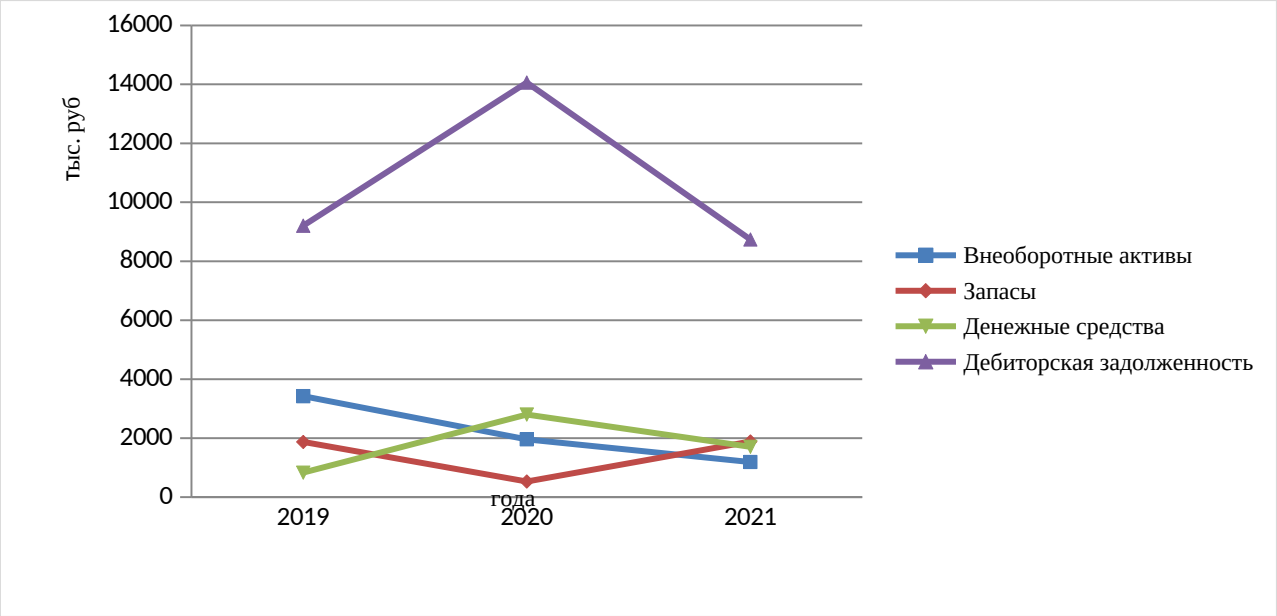

Рисунок 9 - Динамика актива баланса ИП Никитишин А.В. за 2019-2021г

Рост актива баланса в 2020г произошел в основном в результате роста дебиторской задолженности, а так же денежных средств предприятия. Рост дебиторской задолженности на фоне снижения выручки может говорить о неэффективной работе менеджмента предприятия с дебиторами, наличием просроченной задолженности, что может привести к кризису

неплатежеспособности предприятия.

В 2021г ситуация изменилась, дебиторская задолженность снизилась, что говорит об улучшении работы менеджмента по взысканию долгов. Но на общем фоне снижения выручки, валюты баланса можно сделать вывод о продолжении спада деловой активности предприятия и снижении дебиторской задолженности за счет взыскания старых долгов.

Снижение внеоборотных активов говорит о том, что предприятие перестало вкладывать денежные средства на обновление оборудования, что может привести к неконкурентоспособности с другими предприятиями торговли в связи с постоянным обновлением оборудования в отрасли на современном этапе.

Снижение запасов в 2020г при снижении выручки говорит так же о снижении деловой активности предприятия.

Рост запасов в 2021г при снижении выручки и валюты баланса говорит о низкой востребованности ряда товаров и оценивается отрицательно, может говорить о наличии залежалых запасов, что для предприятия торговли не допустимо.

На рисунке 10 отражена динамика пассива баланса ИП Никитишин А.В. за 2019 – 2021г.

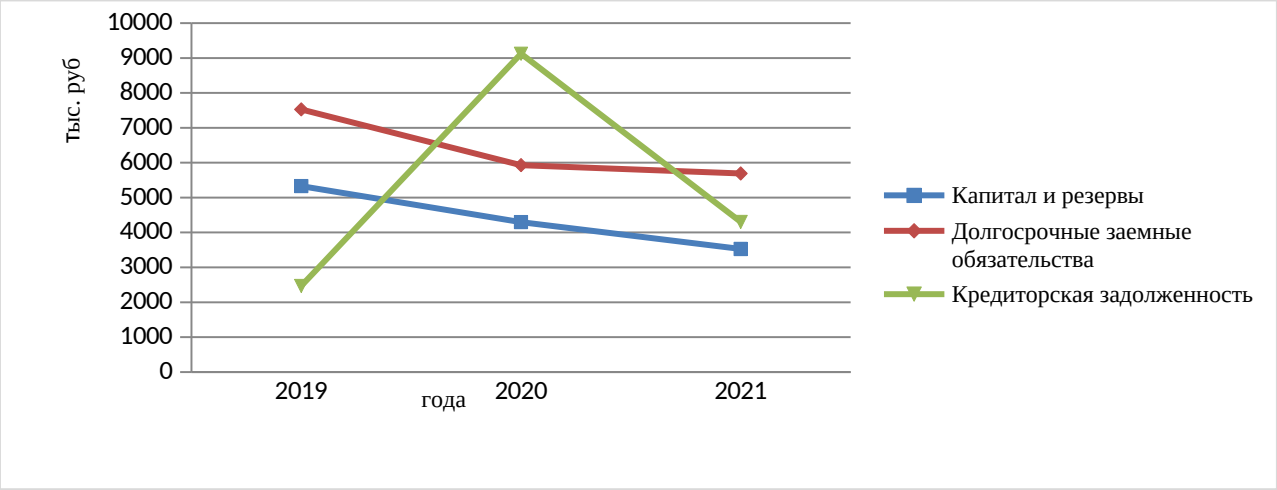

Рисунок 10 - Динамика пассива баланса ИП Никитишин А.В. за 2019-2021г

Рост итога пассива баланса в 2020г связан с ростом кредиторской

задолженности, который произошел в результате роста дебиторской задолженности и у предприятия стало недостаточно средств для расчета с кредиторами.

В 2021г ситуация нормализовалась в результате погашения дебиторской задолженности кредиторская задолженность снизилась. Однако наблюдается продолжение снижения собственного капитала ИП Никитишин А.В., что является отрицательным фактом.

При снижении деловой активности предприятия, снижении выручки, прибыли наблюдается рост численности предприятия в исследуемом периоде и рост среднемесячной заработной платы работников. При снижении производительности труда можно говорить о необоснованном росте заработной платы. Прибыль от продаж на рубль зарплаты и прибыль от продаж на одного работника снижается на протяжении всего исследуемого периода.

Таким образом, ИП Никитишин А.В. осуществляет свою предпринимательскую деятельность в сфере торговли с 2010г, то есть продолжительное время.

Бухгалтерский учет ведется бухгалтерией предприятия автоматизированным способом применением программы «1С: Бухгалтерия 8.3». Для принятия управленческих решений ежегодно в программе подводятся итоги и составляется бухгалтерская отчетность.

Однако на основании проведенного анализа финансовых показателей и основных технико-экономических показателей можно сделать вывод о снижении деловой активности предприятия, его неустойчивом финансовом положении, что может привести к банкротству.

Данный вывод сделан на основании снижения выручки, прибыли от продаж и снижения чистой прибыли. В 2021г относительно 2020г наблюдается снижение валюты баланса.

Однако, есть и положительные факты деятельности предприятия. В 2021г ситуация изменилась, дебиторская задолженность снизилась, что говорит об улучшении работы менеджмента по взысканию долгов.

2.2 Организация учета доходов и расходов ИП Никитишин Александр Васильевич

К обычным видам деятельности в ИП Никитишин А.В. относится продажа товара оптом и в розницу. В соответствии с рабочим планом счетов для учета доходов и расходов от обычных видов деятельности используется синтетический счет 90 «Продажи». Он является активно-пассивным и на нем определяется разница между доходами и расходами, которая и составляет финансовый результат от продажи товара в ИП Никитишин А.В.

На этом счете в ИП Никитишин А.В. отражаются выручка и фактическая себестоимость товара. Схема синтетического счета 90 «Продажи» представлена в таблице 3.

Таблица 3

Схема синтетического счета 90 «Продажи» в ИП Никитишин А.В.

Счет 90 «Продажи»	
Дебет	Кредит
Сальдо на начало	Сальдо на начало
Себестоимость продаж	Выручка от продажи товара
Коммерческие расходы	
Сальдо на конец	Сальдо на конец

В таблице 3 показано, что доходы от продажи товара в ИП Никитишин А.В. отражают по кредиту счета 90 «Продажи», а расходы по дебету. Отражение выручки и списание себестоимости проданного товара происходит одновременно. Себестоимость списывают со счета 41 «Товары».

Поступление товаров отражают на предприятии по покупной стоимости, предъявленной поставщиком в отгрузочных документах, как при торговле оптом, так и в розницу. Счет 15 «Заготовление и приобретение материальных ценностей» в ИП Никитишин А.В. не используется.

Продажная цена отражается только в аналитическом учете в

номенклатуре.

Например, начисляется торговая наценка 35% в аналитическом учете на набор кастрюль, поступивших по цене 8100руб. за комплект:

- торговая наценка составит: 8100х35%=2835руб.;
- продажная цена одного набора кастрюль составит: 8100+2835=10935руб.

В программе 1С:Бухгалтерия 8.3 в номенклатурной карточке цена продажи набора кастрюль будет 10935руб.

В синтетическом учете цена продажи не отражается, счет 42 «Торговая наценка» в организации не применяется.

Затраты, связанные с приведением товара в состояние и местоположение пригодное для продажи, учитывают на счете 44 «Расходы на продажу».

К таким затратам в организации относят:

- затраты на информационные и консультационные услуги в связи с покупкой товаров;
- налоги;
- агентские, комиссионные выплаты посредникам, принимавшим участие в поиске товаров;
- другие затраты необходимые для приобретения товаров.

В связи с тем, что ИП Никитишин А.В. применяет упрощенную систему налогообложения и не является плательщиком налога на добавленную стоимость, то его сумма включается в стоимость товара и учитывается на счете 41 «Товары».

В ИП Никитишин А.В. заявку на приобретение товаров составляет администратор. Работу с поставщиками осуществляет менеджер по закупкам.

Для приобретения товара менеджер по закупкам, заключает договор поставки между ИП Никитишин А.В. и поставщиками, в котором прописаны предмет, срок договора, условия поставки, обязанности двух сторон, ответственность.

Способ доставки от поставщика прописывается в договоре поставки и

зависит от удаленности склада поставщика, наличия транспортных средств, стоимости доставки и других условий.

Доставку товаров от поставщиков, находящихся в пределах г. Омска и Омской области осуществляет водитель-экспедитор ИП Никитишин А.В., действующий по доверенности. Так же доставка может осуществляться транспортом поставщика.

Поставщиками предлагаются различные условия оплаты товара, которые прописаны в договоре поставки. Администрация ИП Никитишин А.В. предпочитает заключать договора-поставки с поставщиками, которые предлагают отсрочку платежа.

Бухгалтерские записи по учету поступления товаров и затрат на их приобретение, представлены в таблице 4.

Таблица 4

Бухгалтерские записи по учету поступления товаров и затрат на заготовку и доставку в ИП Никитишин А.В.

Хозяйственная операция	Дебет	Кредит	Сумма, руб.	Документ-основание
Оприходованы приобретенные товары для перепродажи по покупной стоимости	41.01	60.01	15000	Товарная накладная ТОРГ-12
Отражена сумма НДС по приобретенным товарам	41.01	60.01	3000	Счет-фактура
Консультационные услуги по подготовке товара к продаже	44.01	60.01	5000	Акт оказанных услуг
Отражена сумма НДС по консультационным услугам	44.01	60.01	1000	Счет-фактура
Отражены транспортные расходы по доставке товара	44.01	60.01	9000	Транспортная накладная
Отражена сумма НДС предъявленная транспортной организацией	44.01	60.01	1800	Счет-фактура
Приняты командировочные расходы подотчетного лица, направленного для приобретения товара	44.01	71	5000	Авансовый отчет

Данные таблицы 4 показывают, что на счете 41 «Товары» учитываются

суммы, подлежащие оплате поставщику за товар, а расходы на консультационные услуги, транспортные расходы, командировочные расходы учитываются на счете 44 «Расходы на продажу».

Положительным фактом такого способа учета товаров является временная независимость отражения в учете расходов на заготовку и доставку товаров, в случае, например, если документы по ним не поступили своевременно.

Расходы, связанные с продажей товаров на предприятии учитывают на счете 44 «Расходы на продажу», на субсчете «Издержки обращения в организациях, осуществляющих торговую деятельность». Аналитический учет расходов на продажу осуществляется по следующим статьям:

- на упаковку продукции;
- доставку покупателям;
- комиссия сбытовым организациям, посредникам;
- содержание складов в точках продаж;
- оплата труда работникам;
- отчисления в фонды социального назначения;
- расходы на рекламу;
- представительские расходы;
- амортизация.

В таблице 5 представлены бухгалтерские записи по учету расходов на продажу товаров в ИП Никитишин А.В.

Таблица 5

Бухгалтерские записи по учету расходов на продажу товаров в ИП Никитишин А.В.

Хозяйственная операция	Дебет	Кредит	Сумма, руб.	Документы-основания
1	2	3	4	5
Отпущены упаковочные материалы	44.01	10	21400	Требование-накладная

Продолжение таблицы 5

1	2	3	4	5
Доставка продукции покупателям	44.01	60.01	11200	Транспортные накладные
Начислена заработная плата работникам	44.01	70	462000	Расчетная ведомость
Отчисления на социальные нужды	44.01	69	139524	Бухгалтерская справка-расчет
Начислено комиссионное вознаграждение за посреднические услуги	44.01	76	55000	Акты оказанных услуг
Начислены коммунальные платежи за содержание склада	44.01	60.01	34000	Акты оказанных услуг поставщиков
Оказаны рекламные услуги	44.01	60.01	10000	Акты оказанных услуг контрагентов
Приняты к учету представительские расходы	44.01	71	19000	Авансовый отчет подотчетного лица

В конце месяца в дебет счета 90 «Продажи» на субсчет 90.07 «Расходы на продажу» списывают со счета 44 «Расходы на продажу» коммерческие расходы.

Выручку от продажи готовой продукции отражают в корреспонденции со счетом 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками».

К счету 90 «Продажи» в ИП Никитишин А.В. открыты субсчета на которых ведется аналитический учет доходов и расходов от продажи продукции:

- 90.01 «Выручка»;
- 90.02 «Себестоимость продаж»;
- 90.07 «Расходы на продажу»
- 90.09 «Прибыль/убыток от продаж.

В конце отчетного года все субсчета закрывают внутренними записями на субсчет 90.09 «Прибыль/убыток от продаж» где выявляется финансовый результата.

Бухгалтерские записи по учету доходов и расходов в ИП Никитишин А.В.

в декабре 2021г представлены в таблице 6.

Таблица 6

Бухгалтерские записи по учету доходов и расходов в ИП Никитишин А.В. в декабре 2021г

Хозяйственная операция	Дебет	Кредит	Сумма, тыс. руб.	Документы-основания
Отражена выручка от продажи крупы гречневой юридическому лицу 25кг по цене 78 руб.	62.01	90.01	1950	УПД
Списана себестоимость проданной гречневой крупы 25 кг по цене 50 руб.	90.02	41.01	1250	Бухгалтерская справка
Списаны в конце месяца расходы на продажу	90.07	44.01	495000	Бухгалтерская справка
Списание в конце месяца финансового результата от продажи товара	90.09	99	503000	Бухгалтерская справка

Согласно данным таблицы 6 доходы от продажи гречневой крупы превысили расходы, в результате чего получен положительный финансовый результат валовая прибыль от продаж.

По окончании отчетного года заключительными проводками относят все доходы и расходы с открытых в организации субсчетов на субсчет 90.9 «Прибыль/убыток от продаж».

Бухгалтерский учет прочих доходов в ИП Никитишин А.В. осуществляется на счете 91 «Прочие доходы и расходы» на субсчете 91.1 «Прочие доходы».

Для учета прочих расходов открыт субсчет 91.2 «Прочие расходы».

В конце каждого месяца путем сопоставления кредитового и дебетового оборотов по субсчетам выявляют финансовый результат прочих доходов и расходов, который списывают с субсчета 91.9 «Сальдо прочих доходов и расходов» на счет 99 «Прибыли и убытки».

Бухгалтерские записи по учету прочих доходов и расходов в ИП

Никитишин А.В. представлены в таблице 7.

Таблица 7

Бухгалтерские записи по учету прочих доходов и расходов в ИП Никитишин А.В.

Хозяйственная операция	Дебет	Кредит	Сумма, руб.	Документы-основания
Получены проценты за размещения денежных средств на депозитный счет в банке	51	91.01	1600	Выписка-банка
Начислены штрафы, пени по контрактам	76.02	91.01	5600	Бухгалтерская справка
Списаны денежные средства за услуги банка по выполнению платежей	91.02	51	1500	Выписка-банка
Списание в конце месяца финансового результата от прочих доходов и расходов	91.09	99	5700	Бухгалтерская справка

По состоянию на 31 декабря отчетного года субсчета закрываются внутренними проводками на субсчет 91.9 «Сальдо прочих доходов и расходов». Аналитический учет по счету 91 «Прочие доходы и расходы» ведется по каждому виду прочих доходов и расходов.

Бухгалтерские записи по закрытию субсчетов к счету 90 «Продажи» и счету 91 «Прочие доходы и расходы» за 2021г представлены а таблице 8.

Таблица 8

Бухгалтерские записи по закрытию субсчетов к счету 90 «Продажи» и счету 91 «Прочие доходы и расходы» за 2021г

Хозяйственная операция	Дебет	Кредит	Сумма, тыс. руб.	Документы-основания
1	2	3	4	5
Закрытие субсчета 90.01	90.01	90.09	15681	Бухгалтерская справка
Закрытие субсчета 90.02	90.09	90.02	4200	Бухгалтерская справка
Закрытие субсчета 90.07	90.09	90.07	5527	Бухгалтерская справка
Отражен конечный финансовый результат от операций реализации	90.09	99	5954	Бухгалтерская справка

Продолжение таблицы 8

1	2	3	4	5
Закрытие субсчета 91-1	91.01	91.09	690	Бухгалтерская справка
Закрытие субсчета 91-2	91.09	91.02	4214	Бухгалтерская справка
Отражен конечный финансовый результат от прочих операций	91,09	99	3524	Бухгалтерская справка
Закрытие счета 99	99	84	2014	Бухгалтерская справка

Таким образом, все субсчета счета 90 «Продажи» и счета 91 «Прочие доходы и расходы» в ИП Никитишин А.В. на конец года имеют нулевые остатки.

Так как ИП Никитишин А.В. применяет упрощенную систему налогообложения, то при операциях реализации НДС не начисляется.

Итак, бухгалтерский учет доходов и расходов в ИП Никитишин А.В. ведется в соответствии с рабочим планом счетов, который является приложением к учетной политике. Несмотря на то, что предприятиям малого бизнеса разрешено применять сокращенный план счетов ИП Никитишин А.В. пользуется стандартным планом счетов бухгалтерского учета, который применяют на предприятиях торговли в среднем и крупном бизнесе.

Поступление товара учитывается по покупной стоимости, на счете 90 «Продажи», которые являются прямыми расходами. Все остальные расходы, в том числе и транспортно-заготовительные, учитываются на счете 44 «Расходы на продажу». Такой способ учета выбран в связи с тем, что документы от поставщиков за транспортно-заготовительные услуги не всегда поступают своевременно. А данный способ учета товаров позволяет получить временную независимость отражения в учете расходов на заготовку и доставку товаров.

При продажах товара в розницу счет 42 «Торговая наценка» в организации не применяется.

Аналитический учет себестоимости продаж и доходов ведется по статьям доходов и расходов.

Расходы на продажу в конце месяца полностью списываются на субсчет 90.07 «Расходы на продажу», без распределения по группам продукции, что с одной стороны упрощает учет, а с другой стороны не формируется полная себестоимость по номенклатурным единицам.

Учет прочих доходов и расходов осуществляется на счете 91 «Прочие доходы и расходы» по статьям.

Финансовый результат в конце месяца формируется на субсчетах 90.9 «Прибыль/убыток от продаж» и 91.9 «Сальдо прочих доходов и расходов» который списывают на счет 99 «Прибыли и убытки».

В конце отчетного года субсчета закрываются внутренними проводками на субсчета 90.9 «Прибыль/убыток от продаж» и 91.9 «Сальдо прочих доходов и расходов».

2.3 Анализ доходов и расходов ИП Никитишин Александр Васильевич

На первом этапе анализа структуры и динамики продажи товара в ИП Никитишин А.В. проанализирована динамика выручки предприятия по группам товара, которая представлена в таблице 9.

Таблица 9

Динамика выручки ИП Никитишин А.В. за 2019-2021г, тыс. руб.

Показатель	Фактическое значение				
	2019 г.	2020 г.		2021 г.	
	Абс. вел.	Абс. вел.	Темп роста, %	Абс. вел.	Темп роста, %
1	2	3	4	5	6
Выручка от реализации всего, в т.ч.	31533	29719	94,2	15681	52,8
продукты питания	16084	15454	96,1	8625	55,8
товары для животных	1261	1486	117,8	470	31,6
бытовая химия	1892	2378	125,7	941	39,6

Продолжение таблицы 9

1	2	3	4	5	6
косметика	1261	297	23,6	157	52,9
товары для детей	2207	892	40,4	470	52,7
канцелярские товары и печатная продукция	1261	892	70,7	627	70,3
одежда и обувь	1577	1189	75,4	941	79,1
посуда	2207	1783	80,8	941	52,8
товары для уборки и хранения	2523	3566	141,3	1568	44,0
табачные изделия	1260	1782	96,1	941	55,8

Анализ данных таблицы 9 показывает, что на предприятии ИП Никитишин А.В. 2020г и 2021г наблюдается негативный факт снижение выручки от реализации товара. В 2020г. на 5,8% относительно 2019г., а в 2021г на 47,2% относительно 2020г.

Анализ реализации по группам товара показывает, что продажи не всего товара имеют тенденцию к снижению выручки в 2020г. Например, выручка от продажи группы товаров для животных в 2020г выросла на 17,8%, группы товаров бытовая химия выросла на 25,7%, группы товаров для уборки и хранения выросла на 41,3%.

В 2021г наблюдается снижение выручки по всем группам товара, что можно объяснить сложной экономической ситуацией в стране.

Выручка от продажи группы товаров продукты питания, косметика, товары для детей, канцелярские товары и печатная продукция, одежда и обувь, посуда, табачные изделия имеет тенденцию к снижению на протяжении всего исследуемого периода.

Структура выручки ИП Никитишин А.В. по группам товаров за 2019-2021г представлена на рисунке 11.

Информация, предоставленная на рисунке 11, показывает, что наибольший удельный вес в общей выручке занимают продукты питания. Наименьший удельный вес в 2019г занимает выручка от продажи табачных изделий, а в 2020 и 2021г – от продажи косметики.

По данным рисунка 11 можно говорить о неэффективных продажах

группы косметика с имеющимся ассортиментом. Данная группа товара требует изменения ассортимента, производителей, так как не пользуется спросом среди покупателей.

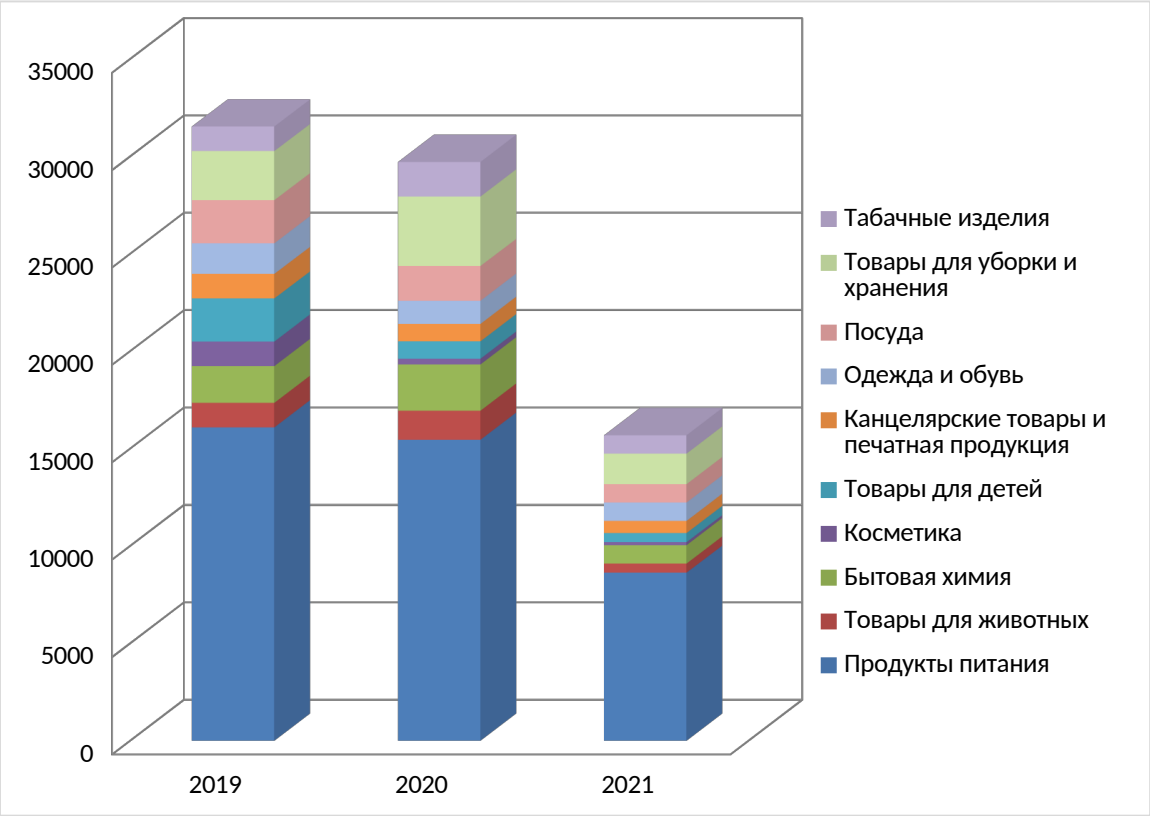

Рисунок 11 - Структура выручки ИП Никитишин А.В. за 2019-2021г по группам товаров

Анализ динамики изменения удельного веса выручки реализованных товаров по группам представлен в таблице 10.

Таблица 10

Динамика структуры выручки реализованного товара ИП Никитишин А.В. за 2019-2021г, %

Показатель	Фактическое значение				
	2019 г.	2020 г.		2021 г.	
	Уд. вес	Уд. вес	Темп роста, %	Уд. вес	Темп роста, %
1	2	3	4	5	6
Выручка от реализации всего, в т.ч.	100	100	100,0	100	100

Продолжение таблицы 10

1	2	3	4	5	6
продукты питания	51	52	101,9	55	105,8
товары для животных	4	5	125,0	3	59,9
бытовая химия	6	8	133,4	6	75,0
косметика	4	1	25,0	1	100,2
товары для детей	7	3	42,9	3	99,9
канцелярские товары и печатная продукция	4	3	75,1	4	133,2
одежда и обувь	5	4	80,0	6	150,0
посуда	7	6	85,7	6	100,0
товары для уборки и хранения	8	12	150,0	10	83,3
табачные изделия	4	6	150,1	6	100,1

В 2020г удельный вес выручки от продаж косметики, товаров для детей, канцелярских товаров, одежды и обуви, посуды уменьшился.

Наибольший рост удельного веса в структуре выручки в 2020г занимают продажа бытовой химии, товары для уборки и хранения, табачные изделия. Возможно, такая динамика структуры выручки по группам товаров в 2020г связана с пандемией и нерабочими днями в стране, когда большая часть населения находилась дома.

В 2021г наблюдается рост удельного веса продуктов питания, канцелярских товаров, одежды и обуви. Положительная динамика этих групп товаров может быть связана с изменениями в стране, когда предприятия начали работать, а в образовательных учреждениях стали отменять удаленную систему обучения.

На изменение выручки оказывает влияние изменение цены и количества проданной продукции. В ИП Никитишин А.В. в результате инфляции в стране проводилось повышение цены.

Повышение цен на предприятии на разный товар проводился индивидуально. Индекс цен в 2020г согласно информации из программы 1С «Бухгалтерия 8,3» составил в среднем от 2,6% до 4,3% на разные группы товара. В 2021г в связи с ростом инфляции индекс цен вырос и составил в

среднем от 4,2% до 5,7% в зависимости от группы товара.

Следует обратить внимание на то, что индекс роста цен в ИП Никитишин А.В. близок по значению к индексу инфляции. Значительного роста цен на продукцию на предприятии не было.

Далее проанализирована динамика себестоимости продаж по группам товаров, которая представлена в таблице 11.

Таблица 11

Динамика себестоимости реализованного товара в ИП Никитишин А.В. за 2019-2021г, тыс. руб.

Показатель	Фактическое значение				
	2019 г.	2020 г.		2021 г.	
	Абс. вел.	Абс. вел.	Темп роста, %	Абс. вел.	Темп роста, %
Себестоимость продаж всего, в т.ч.	14198	16895	119,0	3272	19,4
продукты питания	7311	8586	117,4	1616	18,8
товары для животных	504	826	163,9	101	12,2
бытовая химия	757	1321	174,5	104	7,9
косметика	631	149	23,6	45	30,2
товары для детей	1162	525	45,2	134	25,5
канцелярские товары и печатная продукция	504	496	98,4	156	31,5
одежда и обувь	631	661	104,8	214	32,4
посуда	883	991	112,2	201	20,3
товары для уборки и хранения	1009	1981	196,3	201	10,1
табачные изделия	807	1362	168,8	500	36,7

Данные таблицы 11 показывают, что в целом по предприятию наблюдается рост себестоимости в 2020г относительно 2019г почти по всем группам товара. Однако в 2021г произошло снижение себестоимости по всем группам товаров, что является положительным фактом.

Инфляционные процессы в стране в 2020г с играли свою роль, повысились цены поставщиков на товары, материалы, услуги, подняли цены ресурсоснабжающие организации, что не могло пройти не заметно для ИП

Никитишин А.В.

Однако, в 2021г менеджмент предприятия провел работу по поиску новых поставщиков, с более выгодными ценовыми условиями, что привело к снижению себестоимости товара, что является положительным фактом.

Структура себестоимости реализованного товара ИП Никитишин А.В. за 2019-2021г по группам товара представлена на рисунке 12.

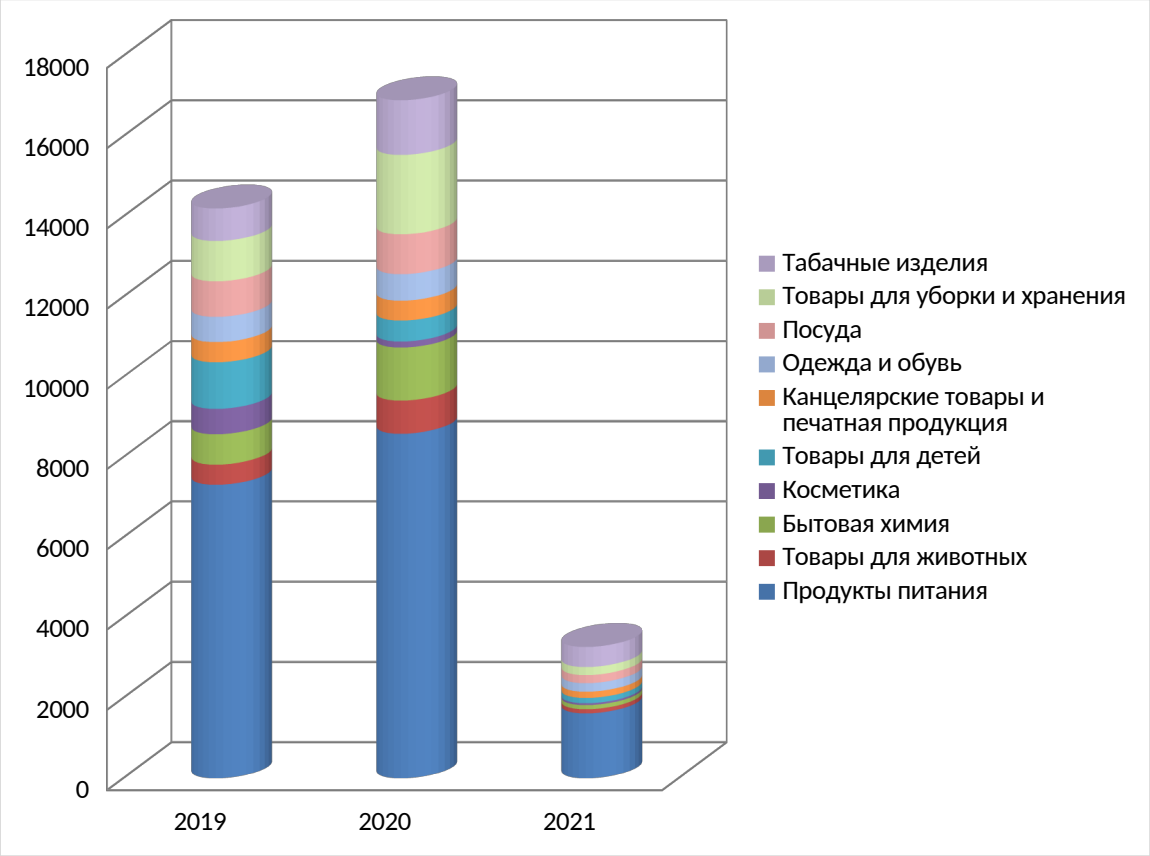

Рисунок 12 - Структура себестоимости реализованного товара ИП Никитишин А.В. за 2019-2021г по группам товаров

Данные рисунка 12 говорят, что наибольший удельный вес в структуре себестоимости реализованного товара занимает себестоимость продуктов питания, что является нормальным явлением, так как выручка от их реализации занимают набольшую долю в структуре проданного товара.

Наименьший удельный вес занимает себестоимость товара косметика, что так же является нормальным явлением, так как выручка от её реализации

занимает наименьший вес в структуре проданного товара.

Анализ динамики удельного веса себестоимости реализованных товаров по группам представлен в таблице 12.

Таблица 12

Динамика структуры себестоимости реализованного товара ИП Никитишин А.В. за 2019-2021г, %

Показатель	Фактическое значение				
	2019 г.	2020 г.		2021 г.	
	Уд. вес	Уд. вес	Темп роста, %	Уд. вес	Темп роста, %
Себестоимость продаж всего, в т.ч.	100	100	100	100	100
продукты питания	51	51	100	49	96
товары для животных	4	5	125	3	60
бытовая химия	5	8	160	3	38
косметика	4	1	25	1	100
товары для детей	8	3	38	4	133
канцелярские товары и печатная продукция	4	3	75	5	167
одежда и обувь	4	4	100	7	175
посуда	6	6	100	6	100
товары для уборки и хранения	7	12	171	6	50
табачные изделия	6	8	133	15	188

Данные таблицы 12 говорят о том, что для большинства групп реализованных товаров наблюдается пропорциональное изменение структуры себестоимости проданного товара, и структуры полученной выручки.

Например, в 2020г наблюдается рост себестоимости товаров для животных на 25% относительно 2019г притом, что выручка, согласно данным таблицы 9, так же выросла на 25%, а в 2021г наблюдается снижение на 40% удельного веса как себестоимости, так и выручки.

Например, для группы товары для детей в 2021г удельный вес себестоимости товара в структуре себестоимости продаж в целом вырос на 33%, а доля выручки данной группы товара не изменилась относительно 2020г.

Или рост удельного веса себестоимости продаж в 2021г по группе канцелярские товары составил 67%, а рост удельного веса выручки по той же группе составил 33,2%. Рост удельного веса себестоимости по сравнению с удельным весом выручки является отрицательным фактом и говорит о не эффективной работе менеджеров по продаже данной группы товара.

Кроме себестоимости продаж ИП Никитишин А.В. при продаже товаров несет расходы на продажу, анализ динамики которых представлен в таблице 13.

Таблица 13

Динамический анализ расходов на продажу ИП Никитишин А.В. за 2019-2021г, тыс. руб.

Показатель	Фактическое значение				
	2019 г.	2020 г.		2021 г.	
	Абс. вел.	Абс. вел.	Темп роста, %	Абс. вел.	Темп роста, %
Расходы на продажу, в т.ч.	7378	6174	83,7	6455	104,6
упаковка товара	327	115	35,2	105	91,3
доставка покупателям	654	25	3,8	56	224
комиссия сбытовым организациям, посредникам	552	15	2,7	0	-
содержание склада	459	92	20,0	385	418,5
оплата труда работникам	3800	4460	117,4	4500	100,9
отчисления в фонды социального назначения	1148	1347	117,3	1359	100,9
расходы на рекламу	240	120	50,0	50	41,7
представительские расходы	198	0	-	0	-

Из информации, представленной в таблице 13 можно сделать вывод, что ИП Никитишин А.В. в 2020г сократил расходы на продажу, а в 2021г виден их рост относительно 2020г.

В 2020г наблюдается рост расходов на оплату труда и соответственно отчисления в фонды социального назначения на 17%. В 2021г рост расходов на оплату труда продолжается, он составил 1% относительно 2020г. Рост расходов

на оплату труда оправдан в связи с инфляцией в стране.

Расходы на содержание склада выросли по сравнению с 2020г значительно на 318,5%, что требует дополнительного анализа по контрагентам, договорам, так как в связи со снижением выручки в 2021г можно предположить экономическую необоснованность данной статьи расходов.

ИП Никитишин А.В. в исследуемом периоде сократило расходы на рекламную компанию, что не исключает оказания отрицательное влияние на объем продаж продукции и снижение выручки в исследуемом периоде.

На рисунке 13 представлена структура расходов на продажу в 2019-2021г.

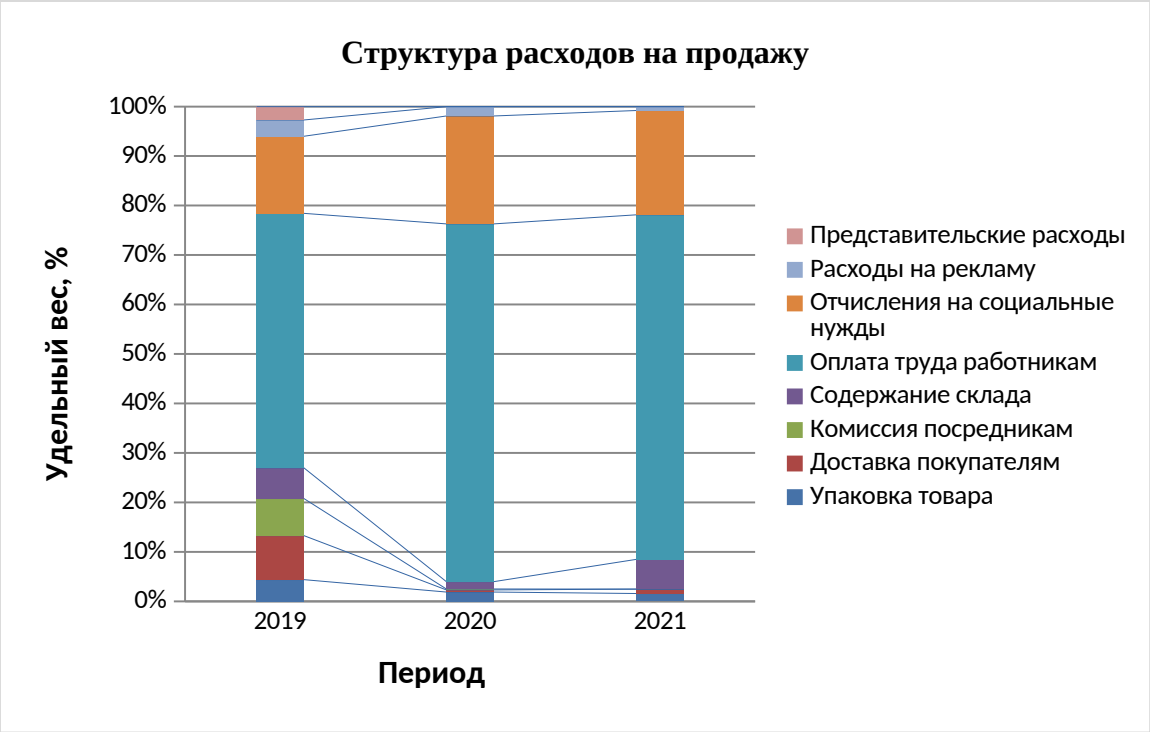

Рисунок 13 - Структура расходов на продажу ИП Никитишин А.В. в 2019-2021г

Данные рисунка 13 показывают, что значительный удельный вес в структуре расходов на продажу занимает оплата труда работникам с отчислениями на социальные нужды.

На втором месте по величине в 2021г находятся расходы на содержание склада.

В 2021г предприятие перестало привлекать посредников для продажи товара, отсутствуют представительские расходы, сокращены расходы на

рекламу, что оказало отрицательное влияние на выручку.

Далее проведен анализ динамики прочих доходов и расходов ИП Никитишин А.В. в 2019-2021г, который представлен в таблице 14.

Таблица 14

Динамика прочих доходов и расходов ИП Никитишин А.В. в 2019-2021г, тыс. руб.

Показатель	Фактическое значение				
	2019 г.	2020 г.		2021 г.	
	Абс. вел.	Абс. вел.	Темп роста, %	Абс. вел.	Темп роста, %
Прочие доходы, в т.ч.	863	756	87,6	690	91,3
Получены проценты за размещения денежных средств на депозитный счет в банке	338	280	82,8	142	50,7
Начислены штрафы, пени по контрактам	108	227	210,2	168	74,0
Доходы от продажи основных средств	330	180	54,5	365	202,8
Доходы от выбытия материалов	87	69	79,3	15	21,7
Прочие расходы, в т.ч.	1750	3425	195,7	4214	113,1
Расходы на услуги банка	57	315	552,6	365	115,9
Штрафы, пени к оплате	253	453	179,1	338	74,6
Суммы дебиторской задолженности, по которой истек срок исковой давности	1150	2456	213,6	2860	116,4
Проценты к оплате				339	
Расходы по выбытию основных средств	290	201	69,3	312	155,2

Анализ таблицы 14 показывает, что темп роста прочих расходов в исследуемом периоде превышает темп роста прочих доходов, что говорит об их несбалансированности.

Предприятие стало меньше размещать свободных денежных средств на депозитных счетах, что привело к снижению доходов от полученных процентов.

Рост дебиторской задолженности, по которой истек срок исковой давности, говорит о неудовлетворительной работе менеджеров с дебиторами.

Для относительной оценки эффективности управления доходами ИП Никитишин А.В. и сравнения её динамики по годам проведена оценка рентабельности, которая представлена в таблице 15.

Таблица 15

Оценка показателей рентабельности ИП Никитишин А.В. за 2019-2021г

Показатель	Фактическое значение				
	2019 г.	2020 г.		2021 г.	
	Абс. вел.	Абс. вел.	Темп роста, %	Абс. вел.	Темп роста, %
Выручка от реализации	31533	29719	94,2	15681	52,8
Валовая прибыль	17335	12824	74,0	12409	96,8
Прибыль (убыток) от продаж	9957	6650	66,8	5954	89,5
Прибыль (убыток) до налогообложения	9070	3981	43,9	2430	61,0
Чистая прибыль (убыток) отчетного периода	7709	3478	45,1	2014	57,9
Рентабельность продаж, %	31,6	22,4	70,9	38,0	169,6
Валовая рентабельность, %	55,0	43,1	78,4	79,1	183,5
Чистая рентабельность деятельности, %	24,4	11,7	48,0	12,8	109,4

Из таблицы 13 видно снижение валовой рентабельности в 2020г, в результате того, что выручка снизилась, а себестоимость выросла. Следовательно, снижение доходов предприятия от основного вида деятельности оказало отрицательное влияние на валовую прибыль, и в 2020г она снизилась относительно 2019г на 26%, что привело к снижению валовой рентабельности на 21,6%.

В 2021г в результате превышения темпа снижения себестоимости над темпом снижения выручки валовая прибыль снизилась всего на 3,2%, что привело к росту валовой рентабельности на 83,5%

Рентабельности продаж в 2020г снизилась в результате снижения прибыли от продаж на 33,2%.

В 2021г в результате замедления темпа снижения прибыли от продаж наблюдается рост рентабельности продаж на 69,6%.

Темп снижения прочих доходов в 2021г сократился, так же как и темп роста прочих расходов, что повлияло на рост чистой рентабельности, и она выросла на 9,4% относительно 2020г.

Анализ показателей доходов и расходов позволяет говорить о необходимости поиска резервов для увеличения доходов и снижения расходов с целью роста прибыли и рентабельности деятельности ИП Никитишин А.В.

Таким образом, проведя анализ структуры и динамики доходов и расходов ИП Никитишин А.В. можно сделать следующие выводы.

Очередной рост цен в связи с инфляцией в стране оказал негативное влияние на объем продаж и выручку в исследуемом периоде. В 2020г выручка снизилась по большему количеству номенклатурных позиций, а в 2021 произошло снижение по всем номенклатурным позициям.

На предприятии имеются группы товара, по которым наблюдается снижение выручки и рост себестоимости продаж, что оказывает влияние на снижение прибыли от продаж и рентабельности продаж в целом по предприятию.

Отрицательное влияние на рентабельность продаж оказывает рост расходов на продажу в 2021г, из которых рост расходов на содержание склада экономически не обоснованы при снижении выручки, а сокращение расходов на рекламу может оказать негативное влияние на объем продаж и потерю покупателей.

Превышение темпа роста прочих расходов над прочими доходами привело к отрицательному результату в исследуемом периоде, что оказало негативное влияние на чистую прибыль предприятия.

Итак, несмотря на то, что предприятие торговли ИП Никитишин А.В. является малым, на нем созданы все условия для ведения полноценного

бухгалтерского учета. Учет ведется бухгалтерией предприятия автоматизированным способом в программе «1С: Бухгалтерия 8.3».

Для анализа результата финансовой деятельности предприятия ежегодно формируется бухгалтерская отчетность по упрощенной форме.

ИП Никитишин А.В. пользуется стандартным планом счетов бухгалтерского учета, который применяют на предприятиях торговли в среднем и крупном бизнесе.

Учет доходов и расходов от основного вида деятельности осуществляется на счете 90 «Продажи», а прочих доходов и расходов на счете 91 «Прочие доходы и расходы», к которым открыты субсчета, на которых учитывают выручку от продажи товаров, себестоимость продаж, расходы на продажу, финансовый результат от обычных видов деятельности, прочие доходы, прочие расходы, финансовый результат от прочей деятельности.

В конце отчетного года субсчета закрываются внутренними проводками на субсчета 90.9 «Прибыль/убыток от продаж» и 91.9 «Сальдо прочих доходов и расходов».

Анализ доходов и расходов предприятия показал снижение деловой активности предприятия, ухудшение финансового положения, снижение прибыли предприятия.

В целом работу предприятия по оптимизации доходов и расходов в исследуемом периоде можно оценить как неэффективную.

ГЛАВА 3. МЕРОПРИЯТИЯ ПО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЮ УЧЕТА ДОХОДОВ И РАСХОДОВ И ИХ ОПТИМИЗАЦИИ В ИП НИКИТИШИН АЛЕКСАНДР ВАСИЛЬЕВИЧ

3.1 Повышение достоверности организации учета доходов и расходов ИП Никитишин Александр Васильевич

Доходы и расходы как объекты бухгалтерского учета экономических субъектов должны быть достоверными, ведь они отражаются в бухгалтерской отчетности, которой пользуются внешние и внутренние пользователи, они влияют на формирование финансового результата.

Достоверность достигают с помощью внутреннего контроля учета на каждом участке.

Организовать внутренний контроль – обязанность компании.

На предприятии ИП Никитишина А.В. с целью оценки системы внутреннего контроля было проведено тестирование, результаты которого представлены в таблице 16.

Таблица 16

Тест оценки системы внутреннего контроля в ИП Никитишина А.В.

Номер	Вопрос	Ответ	Класс риска	Балл
1	2	3	4	5
Контрольная среда				
1	Участвуют ли собственники в деятельности организации?	Участвуют	Низкий	0
2	Соответствует ли организационная структура по характеру и масштабам деятельности организации?	Соответствует	Низкий	0
3	Соблюдается ли принцип подотчетности одних работников другим?	Соблюдается	Низкий	0
4	Направлена ли кадровая политика на выполнение требований системы внутреннего контроля?	Не в полной мере	Средний	1

Продолжение таблицы 16

1	2	3	4	5
5	Компетентны ли сотрудники?	Не все	Средний	1
6	Доводится ли до всеобщего сведения и поддерживается ли принцип честности и других этических ценностей?	Да	Низкий	0
Контрольные действия				
7	Существует ли разделение обязанностей в организации?	Да	Низкий	0
8	Проводятся ли периодические инвентаризации?	Нет	Высокий	2
9	Проводятся ли обзорные проверки и анализ фактических показателей с прогнозными за прошлые периоды?	Нет	Высокий	2
10	Проводится ли проверка арифметической точности бухгалтерских записей?	Нет	Высокий	2
11	Используются ли меры ограничения доступа к компьютерным программам и файлам?	Нет	Высокий	2
12	Используются ли меры защиты от несанкционированного доступа к учетным данным?	Нет	Высокий	2
13	Используется ли автоматические процедуры тестирования вводимых данных на компьютере?	Нет	Высокий	2
Мониторинг средств контроля				
14	Существует ли в организации служба внутреннего аудита?	Не существует	Высокий	2
15	Следит ли руководство за своевременностью выверок расчетов с банком?	Нет	Высокий	2
16	Проводит ли руководство организации надзорные мероприятия?	Частично	Средний	1
Итого количество ответов со степенью риска:				16
Высокая				8
Средняя				3
Низкая				5

Тестированию подвергался главный бухгалтер.

Расчет риска произведен по формуле:

$$PB = 100 - \left(n1\,x\ \left(\frac{100}{N}\right) + n2\,x\left(\ \frac{100}{\frac{N}{2}}\right)\right), \qquad (5)$$

где РВ- неотъемлемый риск;

n1 – количество ответов с низким риском;

n2 - количество ответов со средним риском;

N – общее количество ответов.

РК= 100-((5x(100/16)+3x(100/16/2))=78%

Риск средств контроля выше среднего, система внутреннего контроля работает не достаточно хорошо, риск пропуска ошибки выше среднего. Систему внутреннего контроля можно оценить как недостаточно надежную.

Поэтому для повышения достоверности организации учета доходов и расходов ИП Никитишин А.В. предложены мероприятия, представленные на рисунке 14.

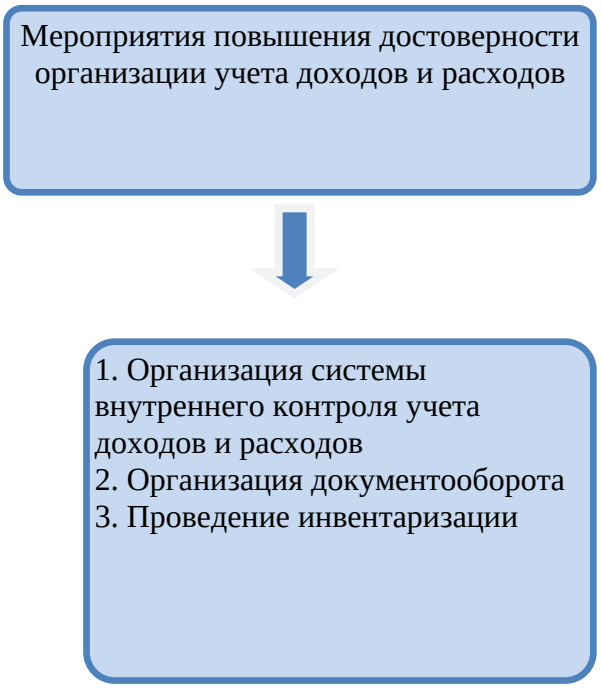

Рисунок 14 - Мероприятия по повышению достоверности организации учета доходов и расходов

Внутренний контроль учета доходов и расходов предложено возложить

на работника бухгалтерии или вновь принятого сотрудника.

Функции и обязанности сотрудника, который отвечает за внутренний контроль, прописать в их должностных инструкциях и в отдельном положении, которое утверждает руководитель организации.

В обязанности сотрудника включить сбор и анализ информации об учете доходов и расходов предприятия и оформление результатов контрольного мероприятия.

Примерная схема мероприятий контроля доходов и расходов представлена на рисунке 15.



Рисунок 15 - Схема мероприятий контроля доходов и расходов

При организации документооборота по учету доходов и расходов необходимо:

– определить путь прохождения информации с момента возникновения до отражения в учете;

– выявить проблемные участки и справочники автоматизированной системы, например «1С Бухгалтерия 8.3»;

– добиться своевременного поступления первичных документов о доходах и расходах в бухгалтерию.

Повысить достоверность учета доходов и расходов можно с помощью инвентаризации. Она позволяет получить правильную информацию о доходах и

расходах, их состоянии, выявить экономически не обоснованные, сомнительные расходы. Например, выявить дебиторскую и кредиторскую задолженность с истекшим сроком давности или просроченную.

Своевременные мероприятия по работе с просроченной дебиторской задолженностью позволят получить доходы, а с просроченной кредиторской задолженностью позволят избежать дополнительных штрафов, пени и т.д.

Таким образом, достоверность учета доходов и расходов, как от обычных видов деятельности, так и прочих доходов и расходов оказывает влияние на финансовый результат.

По результату тестирования оценки системы внутреннего контроля в ИП Никитишин А.В., которому подвергался главный бухгалтер риск средств контроля выше среднего, система внутреннего контроля работает не достаточно хорошо, риск пропуска ошибки выше среднего.

С целью повышения достоверность учета доходов и расходов предложено автором создать систему внутреннего контроля на предприятии и возложить обязанности на работника бухгалтерии или вновь принятого сотрудника.

Так же предложено организовать систему документооборота по учету доходов и расходов, определив путь прохождения информации с момента возникновения до отражения в учете, установив сроки поступления документов с целью их своевременного поступления.

Предложено повысить достоверность учета доходов и расходов с помощью проведения промежуточной инвентаризации.

Данные мероприятия помогут избежать ошибок в учете, которые могут привести к искажению финансового результата, налогооблагаемой базы по единому налогу и штрафных санкций.

3.2 Пути оптимизации доходов и расходов ИП Никитишин Александр Васильевич

В период экономического кризиса в стране многие компании

сталкиваются с необходимостью оперативной адаптации бизнеса к изменившимся условиям, чтобы поддержать его эффективность, решив, тем самым, вопрос существования. В этих условиях важнейшим из вопросов, возникающих перед руководством, становится оптимизация доходов и расходов компании, достижение их сбалансированности, которое возможно только после тщательного их анализа.

В результате проведенного анализа деятельности ИП Никитишин А.В. выявлены проблемы управления доходами и расходами предприятия, которые представлены на рисунке 16.

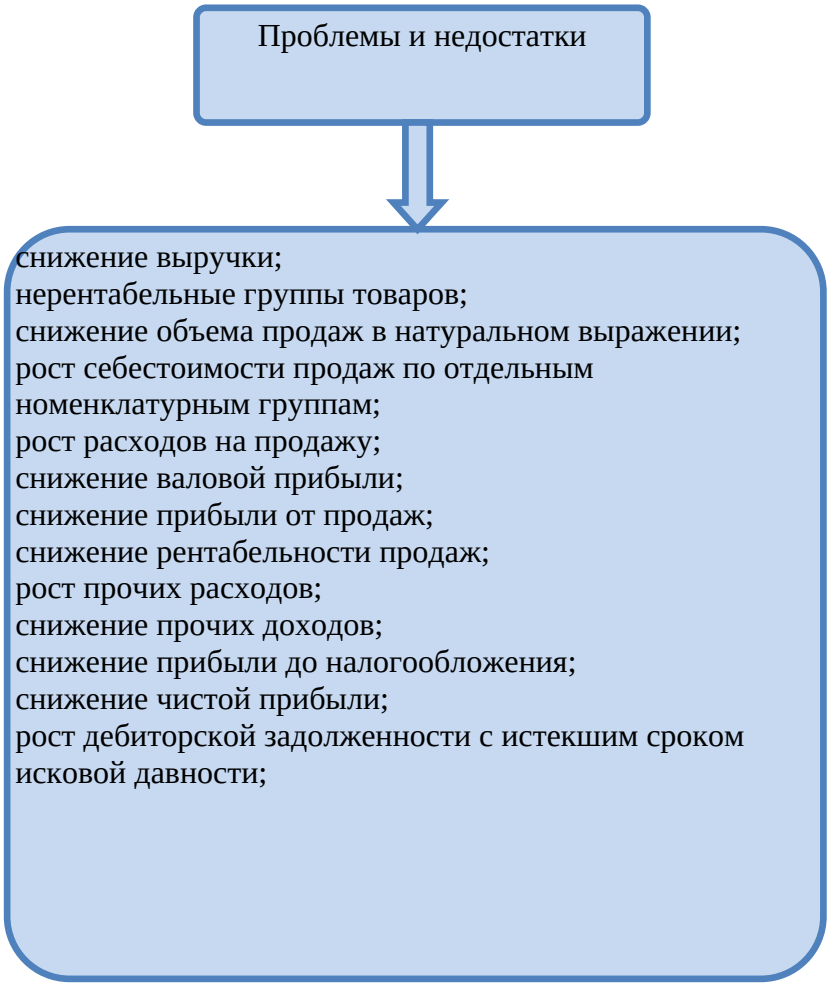

Рисунок 16 – Проблемы и недостатки управления доходами и расходами ИП Никитишин А.В.

В исследуемом периоде 2019-2021г предприятие прибыльное, но выявленные проблемы ведут к ухудшению его финансового состояния и в

конечном результате могут привести к банкротству, поэтому руководству предприятия необходимо принять решение по оптимизации доходов и расходов.

Резервы оптимизации доходов и расходов представлены на рисунке 17.

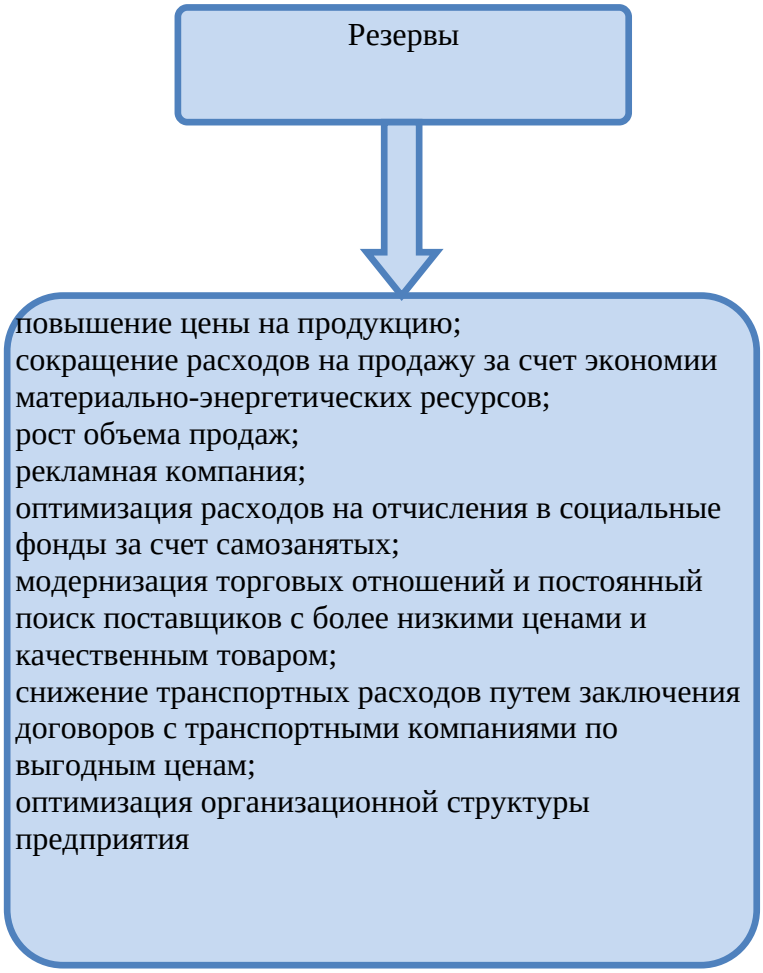

Рисунок 17 – Резервы оптимизации доходов и расходов

Для того чтобы увеличить доходы, предлагается или увеличить объемы реализации, или повысить цену реализации единицы товара. Повышение цены и повышение объема продаж в единицах товара не всегда могут сработать одновременно.

В соответствии с практикой увеличение цены на 3-5% с тем же уровнем издержек позволяет довольно быстро увеличить общий оборот и доходность.

Объем продаж можно увеличить за счет продажи дополнительного товара со скидкой. Например, при продаже банки кофе, вторую приобрести со скидкой.

Увеличение объема продаж можно так же за счет:

- расширение продуктовой линейки;
- продаж в онлайн-режиме;
- открытия новых торговых точек в разных районах города;
- сотрудничество с теми, кто продаёт сопутствующие товары;
- освоение новых каналов рекламы, например, соцсети;
- так как ИП Никитишин А.В. работает с физическими и юридическими лицами, возможно создание программы лояльности для постоянных клиентов.

Увеличение прочих доходов может быть достигнуто в результате:

- продажи неиспользуемых основных средств, материалов;
- размещение свободных денежных средств в процентные депозиты;
- внедрения системы штрафов для не платящих во время покупателей или срывающих поставки поставщиков;
- своевременное начисление санкций недобросовестным покупателям и поставщикам.

К оптимизации расходов предприятия необходимо подходить с осторожностью, так как удаление или экономия на важных статьях финансирования в бюджете компаний может привести к коммерческому краху.

Существует несколько статей расходов, экономия на которых не принесет значительных потерь предприятию:

- повышение квалификации сотрудников через семинары, форумы, тренинги;
- замена текущих тарифов на связь и интернет вариантами с меньшей стоимостью;
- отмена дальних командировок, если в них нет необходимости или они не играют существенной роли в работе предприятия. В настоящее время имеющиеся технические возможности позволяют вести ключевые переговоры и в удаленном формате;
- прекращение сотрудничества с дорогостоящими консультантами и

другими сотрудниками извне;

– частичный перевод штата персонала на удаленный режим работы позволит получить существенное сокращение арендных и коммунальных платежей. Однако оптимизировать персонал следует аккуратно, чтобы недостаток рабочих рук не повредил рабочему процессу предприятия;

– оптимизация запасов предприятия для предотвращения рисков задержки поставок или излишних трат на складские услуги;

– поиск недорогих рекламных размещений, снижение затрат на рекламу;

– сокращение потерь от естественной убыли.

Одной из самых действенных мер является эффективное управление отношениями с поставщиками. Прежде всего, это расширение базы поставщиков, дающее возможность при необходимости как сократить бюджет закупок без риска снижения качества товара, так и при необходимости иметь больше аргументов при обсуждении условий сотрудничества с имеющимися контрагентами (снижение цен, изменение условий оплаты и т.д.). Имеет смысл провести классификацию поставщиков, выделив приоритетных и «запасных» для страхования возможных рисков.

Следующая необходимая мера это работа со складскими остатками, их оптимизация для снижения оборачиваемости. Начиная с момента расчета потребности в закупке и планирования закупок и заканчивая с ликвидацией нерентабельных остатков для снижения расходов на хранение и учет. Неотъемлемой частью оптимизации закупок является управление ассортиментом закупаемой номенклатуры: акцент на закупке наиболее рентабельных позиций, выведение из оборота неликвидных.

Необходим регулярный мониторинг рынка транспортных услуг и проведение тендеров среди поставщиков, пересмотр существующих условий, например, разработка системы скидок в зависимости от объема перевозок. Целесообразно также привязать доставку товара собственными силами, как к определенной минимальной сумме заказа, так и объему поставок.

В ряде случаев экономически целесообразной становится консолидация поставок, их группировка по зонам доставки.

Так же предлагается провести оптимизацию организационной структуры предприятия путем расширения функционала отдельных исполнителей, слияния двух должностей со смежными обязанностями в одну.

Содержание одного сотрудника даже с повышенной ставкой выгоднее, чем содержание двоих со средней ставкой по отрасли. Но следует учесть, что временно могут вырасти расходы на обучение и повышение квалификации сотрудников.

Для снижения прочих расходов можно рекомендовать следующие мероприятия:

– рефинансирование действующих кредитов, если есть вариант сделать это по пониженной ставке;

– проведение анализа предложения банков об обслуживании расчетного счета там, где плата за обслуживание ниже;

– усиление эффективности внутреннего контроля и не допущение хищения активов организации;

– тщательная проверка контрагентов при заключении договора, чтобы минимизировать будущие сомнительные и безнадежные долги дебиторов;

– своевременное взыскание просроченных долгов с контрагентов в судебном порядке (до истечения срока исковой давности);

– соблюдение своих обязательств по договорам, чтобы исключить уплату штрафов, пеней и неустоек.

Таким образом, основная и конечная цель оптимизации доходов и расходов предприятия заключается в повышении эффективности финансовых показателей и их дальнейший рост.

Предложенные мероприятия направлены не только на оптимизацию доходов и расходов от обычных видов деятельности, но и прочих доходов и расходов.

Данные мероприятия помогут устранить проблемы и недостатки управления доходами и расходами предприятия, которые привели к снижению финансового результата компании и неустойчивому финансовому положению.

3.3 Экономическая оценка предложенных мероприятий

Далее проведена экономическая оценка предложенных мероприятий по оптимизации доходов и расходов в ИП Никитишин А.В.

Данные таблицы 8 показывают, что выручка предприятия снизилась в 2021г на 47,2%. Инфляция по данным Росстата в 2021г составила 8,4%. Повышение цен на предприятии на разный товар проводилось индивидуально. Согласно информации из программы 1С: «Бухгалтерия 8,3» рост цен в 2021г составил в среднем от 4,2% до 5,7% в зависимости от группы товара, что оказалось не достаточным, так как произошло снижение выручки и прибыли от продаж.

Прогнозное значение выручки от обычных видов деятельности, себестоимости, прибыли от продаж и экономический эффект в результате увеличения цен представлены в таблице 17.

Таблица 17

Экономический эффект от увеличения цен

Показатель	2021г факт	Прогнозное значение, тыс. руб.	Экономический эффект
Выручка от обычных видов деятельности, тыс. руб.	15681	18033	+2352
Себестоимость, тыс. руб.	9727	9727	-
Прибыль от продаж, тыс. руб.	5954	8306	+2352
Рентабельность продаж, %	38,0	46,1	+8,1
Темп роста цены, %	115	х	х

Предполагается что, увеличение цен на 15% приведет к

сбалансированности показателей выручки и себестоимости.

Данные таблицы 17 показывают, что в результате роста цен на 15% выручка от продаж продукции вырастет на 2352 тыс., руб., прибыль от продаж увеличится на 2352тыс. руб., рентабельность продаж увеличится на 8,1%.

Так как по данным Росстата, годовая инфляция в РФ по итогам 2021г составила 8,4%, предполагается, что рост цен на 15% при таком темпе инфляции не приведет к значительному оттоку покупателей.

Местом возникновения расходов на упаковку продукции, содержание складского помещения является склад товаров. С целью экономного отношения к потребляемым коммунальным ресурсам на содержание складского помещения, например, электричества, водоснабжения, упаковочного материала, эксплуатации оборудования, инвентаря, хозяйственных принадлежностей, специальной оснастки и одежды предлагается ввести систему поощрения складских работников. Предлагается ввести систему премирования за экономию материально-энергетических ресурсов.

При планируемой системе поощрения складских работников на 10% за экономию материально-энергетических ресурсов предполагается, что экономия материально-энергетических ресурсов составит 30%.

Так же предполагается, что 5 человек из 22 сотрудников будут выполнять работы в статусе самозанятых, и будут платить налог на профессиональный доход 6% самостоятельно.

Расходы на рекламу будут увеличены на 50%.

В таблице 18 представлены прогнозные значения расходов на продажу при внедрении предложенных мероприятий.

Данные таблицы 18 показывают, что в результате предложенных мероприятий произойдут следующие изменения расходов на продажу:

– фонд оплаты труда работников склада увеличится на 110 тыс. руб. в результате премирования за экономию материально-энергетических ресурсов;

- расходы на упаковку товара сократятся на 31,5 тыс. руб. в результате экономного отношения к потребляемому упаковочному материалу;

Таблица 18

Прогнозные значения расходов на продажу при внедрении предложенных мероприятий

Показатель	2021г факт	Прогнозное значение, тыс. руб.	Экономический эффект, тыс. руб.
Расходы на продажу, в т.ч.	6455	6204	-251
упаковка товара	105	73,5	-31,5
доставка покупателям	56	56	0
комиссия сбытовым организациям, посредникам	0	0	0
содержание склада	385	269,5	-115,5
оплата труда работникам, в т.ч	4500	4610	+110
работники склада	1100	1210	+110
самозанятые	-	900	+900
отчисления в фонды социального назначения	1359	1120	-239
расходы на рекламу	50	75	+25
представительские расходы	0	0	0

- расходы на содержания склада товаров сократятся на 115,5 тыс. руб. в результате экономного отношения к материально-энергетическим ресурсам;
- отчисления на социальные нужды сократятся на 239 тыс. руб. в результате выполнения работ самозанятыми, например, водители;
- в результате экономии ресурсов можно выделить больше средств на рекламу для продвижения продаж;
- общая сумма расходов на продажу сократится на 251 тыс. руб.

Экономический эффект от снижения расходов на продажу на 255 тыс. руб. представлен в таблице 19.

Данные таблицы 19 показывают, что в результате сокращения расходов на продажу, которое вызвано экономией материально-энергетических ресурсов на 30%, в результате поощрения работников склада на 10%; сокращения расходов на отчисления на социальные нужды в результате заключения договоров с самозанятыми, прибыль от продаж увеличится на 251 тыс. руб., рентабельность вырастет на 1,6%, так же появится возможность увеличить

расходы на рекламу на 50%, что будет способствовать росту продаж.

Таблица 19

Экономический эффект от снижения расходов на продажу

Показатель	2021г факт	Прогнозное значение, тыс. руб.	Экономический эффект
Выручка от обычных видов деятельности, тыс. руб.	15681	15681	0
Себестоимость продаж, тыс. руб.., в т.ч.	9727	9476	-251
Расходы на продажу, тыс. руб.	6455	6204	-251
Прибыль от продаж, тыс. руб.	5954	6205	+251
Рентабельность продаж, %	38,0	39,6	+1,6

Плановое значение роста объема продаж составляет 30% за счет увеличения рекламы продукции.

Далее рассчитан экономический эффект увеличения выручки от роста объема продаж в результате рекламных мероприятий, представленный в таблице 20.

Таблица 20

Прогнозное значение выручки от обычных видов деятельности при росте объема продаж

Показатель	2021г факт	Прогнозное значение, тыс. руб.	Экономический эффект
Выручка от обычных видов деятельности, тыс. руб.	15681	20385	+4704
Себестоимость, тыс. руб.	9727	9727	0
Прибыль от продаж, тыс. руб.	5954	10658	+4704
Рентабельность продаж, %	38,0	52,3	+14,3
Темп роста объема продаж, %	130	х	х

Согласно данным таблицы 20 планируется, что в результате роста объема продаж на 4704 тыс. руб., прибыль от продаж увеличится на 4704 тыс. руб., а рентабельность продаж вырастет на 14,3%.

Совокупный экономический эффект от предложенных мероприятий по обычным видам деятельности представлен в таблице 21.

Таблица 22

Совокупный экономический эффект по обычным видам деятельности от предложенных мероприятий

Мероприятие	Экономический эффект, тыс. руб.
Увеличение цен	+2352
Увеличение объема продаж	+4704
Снижения расходов на продажу	+251
Итого	7307

Согласно данным таблицы 22 совокупный экономический эффект от предложенных мероприятий по обычным видам деятельности составит 7307 тыс. руб.

Прогнозное значение прочих доходов и расходов, прибыли до налогообложения и экономический эффект в результате оптимизации представлены в таблице 23.

Таблица 23

Прогнозное значение прочих доходов и расходов и экономический эффект от прочей деятельности

Показатель	2021г факт	Прогнозное значение, тыс. руб.	Экономический эффект
1	2	3	4
Прочие доходы всего, тыс. руб.	690	957	+267
в т.ч.			
Получены проценты за размещения денежных средств на депозитный счет в банке	142	156	+14
Начислены штрафы, пени по контрактам	168	336	0

Продолжение таблицы 23

1	2	3	4
Доходы от продажи основных средств	365	365	0
Доходы от выбытия материалов	15	100	0
Прочие расходы всего, тыс. руб. в т.ч.	4214	841,3	-2415,7
Расходы на услуги банка	365	182,5	-182,5
Штрафы, пени к оплате	338	33,8	-304,2
Суммы дебиторской задолженности, по которой истек срок исковой давности	2860	286	-2574
Проценты к оплате	339	339	0
Расходы по выбытию основных средств	312	0	-312
Прибыль от прочей деятельности, тыс. руб.	-3524	115,7	+3639,7

Согласно данным бухгалтерского баланса по состоянию на 31.12.2021г на расчетном счете предприятия остались денежные средства в размере 1707 тыс. руб. С 01 по 10 января 2021г расходные операции в банках не совершались. Разместив денежные средства в депозит под 5% годовых на 11 дней можно было бы получить прочий доход в размере 2572руб. (1707000х5%/365х11).

Предполагается, что если своевременно размещать свободные денежные средства в депозит, то за 60 дней в году можно получить дополнительный доход в сумме 14030руб. (1707000х5%/365х60).

ИП Никитишин А.В. для расчетов с поставщиками за товарно-материальные ценности получает денежные средства в банке оплачивая за услуги до 6% в зависимости от суммы. Предполагается, что можно найти банк с более лояльными ставками, чем снизить расходы на 50%.

В результате внедрения внутреннего контроля в компании предполагается:

- сокращение штрафов начисленных на 90%;
- сокращение суммы дебиторской задолженности, по которой истек срок исковой давности на 90%.

Предполагается, что проданное основное средство полностью с амортизировано и расходы, связанные с его продажей отсутствуют.

Согласно данным таблицы 20, в результате предложенных мероприятий прочие доходы выросли на 267 тыс. руб., прочие расходы сократились на 2415,7 тыс. руб., прибыль от прочих доходов и расходов составила 115,7 тыс. руб., а экономический эффект составил 3639,7тыс. руб.

Таким образом, совокупный экономический эффект от деятельности предприятия составит 10946,7тыс. руб. (7307+3639,7).

Итак, с целью оптимизации доходов и расходов в ИП Никитишин А.В. были предложены мероприятия, направленные на рост доходов и сокращение расходов, как по обычным видам деятельности, так и прочих доходов и расходов.

Своевременное увеличение цены на продукцию в условиях инфляции поможет поддерживать баланс между темпами роста доходов и расходов от продажи.

Режим экономии ресурсов сотрудниками предприятия поможет сократить расходы на продажу.

Направление денежных средств на увеличение рекламной компании будет способствовать росту объема продаж.

В совокупности предложенные мероприятия по прогнозным значениям увеличат прибыль от продаж на 10946,7тыс. руб.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В ходе написания ВКР были исследованы теоретические аспекты бухгалтерского учета и анализа доходов и расходов в ИП Никитишин А.В. и выявлено, что для рентабельной деятельности предприятия необходимо соблюдение сбалансированности между доходами и расходами. Доходы должны покрывать расходы, только при достижении этого условия будет получена экономическая выгода от продажи товара, прочих доходов и приращение капитала.

Доходы и расходы напрямую влияют на финансовые показатели хозяйствующего субъекта. Поэтому перед каждым хозяйствующим субъектом стоит задача в организации эффективной системы их учета.

Своевременный и комплексный анализ доходов и расходов экономического субъекта позволяет выявлять резервы роста финансовых результатов и на основе полученной информации разрабатывать комплекс мероприятий по повышению эффективности деятельности хозяйствующего субъекта.

В ходе исследования проведен анализ деятельности предприятия ИП Никитишин А.В. , которое занимается торговлей оптом и в розницу. По результатам анализа можно сделать вывод об ухудшении финансового положения предприятия в 2021г по сравнению с 2020 и 2019г, что подтверждается снижением выручки и прибыли.

Отрицательное влияние на рентабельность продаж оказывает рост коммерческих расходов в 2021г, из которых расходы на выплату комиссии посредникам, по мнению автора, экономически не обоснованы, из которых рост расходов на содержание склада экономически не обоснованы при снижении выручки, а сокращение расходов на рекламу может оказать негативное влияние на объем продаж и потерю покупателей.

Исследование существующей практики ведения бухгалтерского учета

доходов и расходов позволяет сделать вывод о соответствии его законодательным актам. Учет ведется в соответствии с рабочим планом счетов, который является приложением к учетной политике.

Аналитический учет себестоимости продаж и доходов ведется по группам товаров.

Расходы на продажу в конце месяца полностью списываются на субсчет 90.07 «Расходы на продажу».

Автором разработаны предложения по совершенствованию бухгалтерского учета, и анализа доходов и расходов от продажи продукции, направленные на рост доходов и сокращение расходов:

– увеличение цены на продажу товара, в условиях инфляции поможет поддерживать баланс между темпами роста доходов и расходов от продажи;

– увеличение объема продаж, за счет увеличения рекламной компании;

– снижение расходов на продажу за счет экономии материально-энергетических ресурсов;

Предоставлены расчеты, согласно которым предложенные мероприятия в совокупности увеличат прибыль от продаж на 10946,7тыс. руб. за счет роста дохода и сокращения расходов.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. «Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая)» от 26.01.1996 N 14-ФЗ (ред. от 09.03.2021) [Электронный ресурс]// Справочно–правовая система «Консультант-Плюс» (дата обращения: 11.05.2021г).

2. Федеральный закон от 06.12.2011 N 402-ФЗ (ред. от 26.07.2019) «О бухгалтерском учете» [Электронный ресурс]// Справочно–правовая система «Консультант-Плюс» (дата обращения: 11.05.2021г).

3. Положение по бухгалтерскому учету «Доходы организации» ПБУ 9/99. Утверждено приказом Минфина РФ от 06 мая 1999 № 32н (в ред. от 06.04.2015г.) [Электронный ресурс]// Справочно–правовая система «Консультант-Плюс» (дата обращения: 11.05.2021г).

4. Положение по бухгалтерскому учету «Расходы организации» ПБУ 10/99. Утверждено приказом Минфина РФ от 06 мая 1999 № 33н (в ред. от 06.04.2015г.) [Электронный ресурс]// Справочно–правовая система «Консультант-Плюс» (дата обращения: 11.05.2021г).

5. Положение по бухгалтерскому учету «Учетная политика организации» (ПБУ 1/2008) утверждено приказом Минфина России от 06.10.2008 N 106н (ред. от 07.02.2020). [Электронный ресурс]// Справочно–правовая система «Консультант-Плюс» (Дата обращения11.05.2021г).

6. Федеральный стандарт бухгалтерского учета ФСБУ 5/2019 «Запасы». Утвержден приказом Минфина России от 15.11.2019 N 180н [Электронный ресурс]// Справочно–правовая система «Консультант-Плюс» (Дата обращения11.05.2021г).

7. План счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций и инструкция по его применению. Утвержден приказом Минфина РФ от 31 октября 2000 № 94н (ред. от 08.11.2010 г. № 144н) [Электронный ресурс]// Справочно–правовая система «Консультант-Плюс»// Справочно–правовая система «Консультант-Плюс» (дата обращения: 11.05.2021г).

8. Положение по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации. Утверждено приказом Минфина России от 29.07.1998 N 34н (ред. от 11.04.2018). [Электронный ресурс]// Справочно–правовая система «Консультант-Плюс» (Дата обращения: 11.05.2021г).

9. Положение по бухгалтерскому учету «Бухгалтерская отчетность организации» (ПБУ 4/99)» Утверждено приказом Минфина РФ от 06.07.1999 N 43н (ред. от 08.11.2010, с изм. от 29.01.2018). [Электронный ресурс]// Справочно–правовая система «Консультант-Плюс».(Дата обращения: 11.05.2021г).

10. Методические указания по инвентаризации имущества и финансовых обязательств. Утверждены Приказом Минфина РФ от 13.06.1995 N 49 (ред. от 08.11.2010)

11. Александров, О. А. Экономический анализ: Учебное пособие / Александров О.А., Егоров Ю.Н. - М.:ИНФРА-М Издательский Дом, 2019. - 288 с.

12. Бородин В.А. Бухгалтерский учет: Учебник для вузов. — 3-е изд., перераб. и доп. - М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2020. - 528 с.

13. Бурмистрова, Л. М. Бухгалтерский учет : учебное пособие / Л.М. Бурмистрова. — 4-е изд., перераб. и доп. — Москва : ИНФРА-М, 2021. — 304 с.

14. Бухгалтерский учет : учебник / под общ. ред. проф. Н.Г. Гаджиева. — Москва : ИНФРА-М, 2021. — 581 с.

15. Бухгалтерский учет и аудит: Учебное пособие / Ю.И. Сигидов, М.Ф. Сафонова, Г.Н. Ясменко и др. - Москва: НИЦ ИНФРА-М, 2020. - 407 с.

16. Бухгалтерский учет : учебник для студентов вузов, обучающихся по экономическим специальностям / А. Ф. Дятлова, Е. Н. Колесникова, В. А. Бородин [и др.] ; под ред. Ю. А. Бабаева, В. И. Бобошко, А. Ф. Дятловой. - 4-е изд., перераб. и доп. - Москва : ЮНИТИ-ДАНА, 2021. - 623 с.

17. Бухгалтерский учет в коммерческих организациях: учебное пособие / М.В. Мельник, С.Е. Егорова, Н.Г. Кулакова, Л.А. Юданова. — Москва : ФОРУМ : ИНФРА-М, 2022. — 479 с.

18. Воронина, Л. И. Бухгалтерский учет: Учебник / Л.И. Воронина. - 5-е изд., перераб. - М.: Альфа-М: НИЦ ИНФРА-М, 2020. - 480 с.

19. Жданов В. Анализ доходов и расходов организации // Финансово-инвестиционный журнал. [Электронный ресурс]. Режим доступа. – URL: https://finzz.ru/analiz-doxodov-i-rasxodov-organizacii-tablica-formuly.html (дата обращения: 06.05.2021).

20. Иззука Т.Б. Бухгалтерский учет и анализ / Чувикова В.В., Иззука Т.Б. - М.: Дашков и К, 2019 г. - 248 с.

21. Катаева Н.Н. Упрощенные способы ведения бухгалтерского учета // Электронный журнал главная книга [Электронный ресурс]. Режим доступа. – URL: https://glavkniga.ru/elver/2019/13/4226

22. Кондраков, Н. П. Бухгалтерский учет (финансовый и управленческий) : учебник / Н.П. Кондраков. — 5-е изд., перераб. и доп. — Москва : ИНФРА-М, 2020. — 584 с.

23. Керимов, В. Э. Бухгалтерский учет : учебник для бакалавров / В. Э. Керимов. — 9-е изд. - Москва : Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2020. - 582 с.

24. Лытнева, Н. А. Бухгалтерский учет : учебник / Н.А. Лытнева, Л.И. Малявкина. Т.В. Федорова. — 2-е изд., перераб. и доп. — М. : ИД «ФОРУМ» ИНФРА-М, 2020. — 512 с.

25. Мислявская, Н. А. Бухгалтерский учет / Мислявская Н.А., Поленова С.Н. - Москва :Дашков и К, 2020. - 592 с.

26. Миршук, Т. В. Бухгалтерский учет: теория и практика : учебник / Т. В. Миршук. - Москва : НИЦ ИНФРА-М, 2019. - 168 с.

27. Панков, В. В. Экономический анализ : учебное пособие / В. В. Панков, Н. А. Казакова. - Москва : Магистр : ИНФРА-М, 2020. - 624 с.

28. Переверзев, М. П. Бухгалтерский учет : учеб. пособие / М.П. Переверзев, А.М. Лунёва ; под общ. ред. М.П. Переверзева. — 2-е изд. — М. : Инфра-М, 2018. — 221 с.

29. Пласкова, Н. С. Финансовый анализ деятельности организации :

учебник / Н.С. Пласкова. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : ИНФРА-М, 2022. — 368 с.

30. Признание и учет доходов и расходов [Электронный ресурс]. URL: https://service-lux.by/priznanie-i-uchet-dohodov-i-rashodov (Дата обращения: 11.05.2021).

31. Поленова, С. Н. Бухгалтерский учет и отчетность : учебник для бакалавров / С. Н. Поленова. - 2-е изд. - Москва : Дашков и К, 2021. - 402 с.

32. Расходы на продажу [Электронный ресурс]. URL: https://www.audit-it.ru/terms/accounting/raskhody_na_prodazhu.html rashodov (Дата обращения: 11.05.2021).

33. Савицкая, Г. В. Экономический анализ : учебник / Г. В. Савицкая. — 15-е изд., испр. и доп. — Москва : ИНФРА-М, 2021. — 587 с.

34. Савицкая, Г. В. Комплексный анализ хозяйственной деятельности предприятия : учебник / Г.В. Савицкая. — 7-е изд., перераб. и доп. — Москва : ИНФРА-М, 2021. — 608 с.

35. Садыкова, Т. М. Бухгалтерский учет и анализ: Учебник / Садыкова Т.М., Церпенто С.И. - М.:ИЦ РИОР, НИЦ ИНФРА-М, 2018. - 256 с

36. Салова, Л. В. Экономический анализ : практикум / Л.В. Салова. — Москва : РИОР : ИНФРА-М, 2020. — (Высшее образование). — 219 с.

37. Сиднева В.П. Бухгалтерский учет : учебник / под ред. проф. В.Г. Гетьмана. — 2-е изд., перераб. и доп. — М. : ИНФРА-М, 2020. — 601 с.

38. Сироткин, С. А. Бухгалтерский учет и анализ: учебник / С.А. Сироткин, Н.Р. Кельчевская. — Москва : ИНФРА-М, 2019. — 355 с.

39. Учет реализации готовой продукции [Электронный ресурс]. URL: https://www.buhgalteria.ru/spravochnik/provodki/uchet_realizacii_produkcii (Дата обращения: 11.05.2021).

40. Шеремет, А. Д. Бухгалтерский учет и анализ : учебник / А.Д. Шеремет, Е.В. Старовойтова ; под общ. ред. проф. А.Д. Шеремета. — 3-е изд., перераб. и доп. — Москва : ИНФРА-М, 2021. — 472 с.

41. Шеремет, А. Д. Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций: практическое пособие / А.Д. Шеремет, Е.В. Негашев. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : ИНФРА-М, 2021. — 208 с.

42. Экономическая теория (политэкономия) : учебник / под общ. ред. д-ра экон. наук, проф., засл. деят. науки РФ Г.П. Журавлевой. — 5-е изд. — М.: ИНФРА-М, 2019. — 864 с.

43. Экономический анализ: учебник / А.Е. Суглобов Б.Т. Жарылгасова, О.Г. Карпович [и др.] ; под ред. д-ра экон. наук, проф. А.Е. Суглобова. — Москва : РИОР : ИНФРА-М, 2018. — 439 с.

44. Экономический анализ: Учебник / Под ред. Позднякова В.Я. - М.:ИНФРА-М Издательский Дом, 2019. – 491с.

45. Фридман, А. М. Анализ финансово-хозяйственной деятельности: учебник / А. М. Фридман. — Москва: РИОР: ИНФРА-М, 2021. — 264 с.

ПОСЛЕДНИЙ ЛИСТ ДИПЛОМНОЙ РАБОТЫ

Дипломная работа выполнена мной совершенно самостоятельно. Все использованные в работе материалы и концепции из опубликованной научной литературы и других источников имеют ссылки на них.

«_____» _____ 2022 г.

_____/_____

(подпись) (Ф.И.О.)

Приложение 1

Отчет о финансовых результатах

за 31декабря 2021 г.

			Коды		
		Форма по ОКУД	0710002		
		Дата (число, месяц, год)	31	12	2021
Организация	ИП Никитишин Александр Васильевич	по ОКПО	0174513259		
Идентификационный номер налогоплательщика		ИНН	554000962730		
Вид экономической деятельност	Торговля оптовая неспециализированная	по ОКВЭД 2	46.90		
Организационно-правовая форма/форма собственнос	Индивидуальный предприниматель	по ОКОПФ/ОКФС	50102	16	
Единица измерения: тыс. руб.		по ОКЕИ	384		

Наименование показателя	Код	За отчетный период	За аналогичный период предыдущего года
1	2	3	4
Выручка (за минусом налога на добавленную стоимость, акцизов)	2110	15681	29719
Расходы по обычной деятельности (включая себестоимость продаж, коммерческие и управленческие расходы)	2120	(9727)	(23069)
Проценты к уплате	2330	(339)	( )
Прочие доходы	2340	690	756
Прочие расходы	2350	(3875)	(3425)
Налоги на прибыль (доходы) (включая текущий налог на прибыль, изменение отложенных налоговых обязательств и активов)	2410	(416)	(503)
Чистая прибыль (убыток)	2400	2014	3478

Руководитель _____ _____

(подпись) (расшифровка подписи)

"___" _____ 20___ г.

Приложение 2

Отчет о финансовых результатах

за 31декабря 2020 г.

			Коды		
		Форма по ОКУД	0710002		
		Дата (число, месяц, год)	31	12	2020
Организация	ИП Никитишин Александр Васильевич	по ОКПО	0174513259		
Идентификационный номер налогоплательщика		ИНН	554000962730		
Вид экономической деятельност	Торговля оптовая неспециализированная	по ОКВЭД 2	46.90		
Организационно-правовая форма/форма собственнос	Индивидуальный предприниматель	по ОКОПФ/ОКФС	50102	16	
Единица измерения: тыс. руб.		по ОКЕИ	384		

Наименование показателя	Код	За отчетный период	За аналогичный период предыдущего года
1	2	3	4
Выручка (за минусом налога на добавленную стоимость, акцизов)	2110	29719	31533
Расходы по обычной деятельности (включая себестоимость продаж, коммерческие и управленческие расходы)	2120	(23069)	(21576)
Проценты к уплате	2330	( )	( )
Прочие доходы	2340	756	863
Прочие расходы	2350	(3425)	(1750)
Налоги на прибыль (доходы) (включая текущий налог на прибыль, изменение отложенных налоговых обязательств и активов)	2410	(503)	(1361)
Чистая прибыль (убыток)	2400	3478	7709

Руководитель _____ _____
(подпись) (расшифровка подписи)

"___" _____ 20___ г.

Приложение 3

Упрощенные формы бухгалтерского баланса, отчета о финансовых результатах,
отчета о целевом использовании средств

Бухгалтерский баланс

на 31декабря 2021 г.

			Коды		
		Форма по ОКУД	0710001		
		Дата (число, месяц, год)	31	12	2021
Организация	ИП Никитишин Александр Васильевич	по ОКПО	0174513259		
Идентификационный номер налогоплательщика		ИНН	554000962730		
Вид экономической деятельност	Торговля оптовая неспециализированная	по ОКВЭД 2	46.90		
Организационно-правовая форма/форма собственнос	Индивидуальный предприниматель	по ОКОПФ/ОКФС	50102	16	
Единица измерения: тыс. руб.		по ОКЕИ	384		
Местонахождение (адрес					

Наименование показателя	Код	На отчетную дату отчетного периода	На 31 декабря предыдущего года	На 31 декабря года, предшес-твующего предыдущему
1	2	3	4	5
АКТИВ				
Материальные внеоборотные активы (включая основные средства, незавершенные капитальные вложения в основные средства)	1150	1191	1959	3187
Нематериальные, финансовые и другие внеоборотные активы (включая результаты исследований и разработок, незавершенные вложения в нематериальные активы, исследования и разработки, отложенные налоговые активы)	1170			236
Запасы	1210	1886	528	1869
Денежные средства и денежные эквиваленты	1250	1707	2801	829
Финансовые и другие оборотные активы (включая дебиторскую задолженность)	1230	8737	14061	9205
БАЛАНС	**1600**	**13521**	**19349**	**15326**
ПАССИВ				
Капитал и резервы (Целевые средства, Фонд недвижимого и особо ценного движимого имущества и иные целевые фонды)	1300	3528	4298	5330
Долгосрочные заемные средства	1410	5135	4540	6344
Другие долгосрочные обязательства	1450	556	1388	1185
Краткосрочные заемные средства	1510			
Кредиторская задолженность	1520	4302	9123	2467
Другие краткосрочные обязательства	1550			
БАЛАНС	**1700**	**13521**	**19349**	**15326**

Руководитель _____ _____
(подпись) (расшифровка подписи)

"___" _____ 20___ г.