

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ  
ФГБОУ ВО «БУРЯТСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»  
ИНСТИТУТ ЭКОНОМИКИ И УПРАВЛЕНИЯ  
КАФЕДРА БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА И ФИНАНСОВ

**ОТЧЕТ**

О прохождении производственной практики - практика по получению профессиональных умений и опыта профессиональной деятельности

студента \_\_\_\_\_ курса  
(Фамилия Имя Отчество)

направления подготовки 38.03.01 «Экономика»  
профиль «Бухгалтерский учет, анализ и аудит»

Место прохождения практики \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

Срок практики с «\_\_» \_\_\_\_\_ 20\_\_ г. по «\_\_» \_\_\_\_\_ 20\_\_ г.

Практикант: \_\_\_\_\_  
(Фамилия И.О.) (подпись)

Согласовано:  
Руководитель практики от организации (предприятия)  
\_\_\_\_\_  
(Фамилия И.О., должность) (подпись)

Руководитель практики от Университета  
\_\_\_\_\_  
(Фамилия И.О., должность) (подпись)

## Оглавление

Введение.....	3
1. Общая характеристика деятельности ООО «Крузак».....	4
2. Особенности бухгалтерского и налогового учёта в магазине автозапчастей ООО «Крузак».....	14
3. Анализ финансового состояния предприятия.....	20
Заключение.....	26
Список литературы.....	27

## Введение

Производственная практика – это основной этап практического обучения, предусмотренный основной образовательной программой высшего профессионального образования.

Производственная практика является последним шагом к поиску и началу работы бухгалтера и позволяет изучить многие приёмы и методы, не изученные в теоретическом курсе, что в конечном итоге, позволит проявить себя квалифицированным специалистом при принятии на работу.

Востребованность производственной практики заключается в том, что студенты находятся на рабочих местах и выполняют часть обязанностей специалистов, знакомятся с нормативно-правовым обеспечением, приобретают навыки самостоятельного сбора и анализа информации.

Цель производственной практики: закрепление теоретических знаний, полученных во время учебы в университете и подготовка к будущей профессиональной деятельности.

Для достижения поставленной цели решаются следующие задачи:

- проведение общего обзора деятельности организации;
- ознакомление с практической организацией и постановкой бухгалтерского учета на предприятии;
- участие в организации процесса документооборота и бухгалтерского делопроизводства;
- приобретение практических навыков ведения учета по отдельным объектам;
- сбор, обработка и анализ информации о финансово-экономической деятельности организации.

Объектом исследования является магазин запчастей для внедорожников ООО "Крузак".

Структура отчета состоит из введения, двух глав, заключения и списка

литературы.

## 1. Общая характеристика деятельности ООО «Крузак»

Общество с ограниченной ответственностью «Крузак» (ООО «Крузак») учреждено в соответствии с действующим законодательством Российской Федерации.

Реквизиты Общества представлены в таблице 1.

Наименование реквизита	Реквизит
Название	«Крузак»
Организационно-правовая форма	Общества с ограниченной ответственностью
Юридический адрес	670002, респ Бурятия, город Улан-Удэ, улица Лимонова, 8
ОГРН	1100327006504
ИНН	0326491788
КПП	032601001
ОКПО	66503317
ОКВЭД	45.32
Дата регистрации	25.05.2010
Регистратор	Межрайонная Инспекция Федеральной Налоговой Службы №2 По Республике Бурятия
Основной вид деятельности	45.32 торговля розничная автомобильными деталями, узлами и принадлежностями

Деятельность предприятия осуществляется в соответствии с требованиями и ограничениями действующего российского законодательства в области регулирования договорных отношений, налогообложения и бухгалтерского учета, трудовых отношений.

Магазин автозапчастей "ООО Крузак" - один из крупнейших поставщиков ассортимента автозапчастей на машины Toyota Land Cruiser в городе Улан-Удэ, который работает уже на протяжении 7 лет. В основу

деятельности компании положен принцип: "Продукция наивысшего качества от ведущих производителей по доступным ценам".

Цели деятельности организации:

- а) удовлетворение потребностей клиентов;
- б) развитие и совершенствование имиджа компании, обеспечивающего доверие и уважение как партнеров и клиентов, так и общества в целом;
- в) создание плодотворной рабочей среды и привлекательных условий труда;
- д) мобильность, способность перестраиваться в соответствии с изменяющимися условиями внешней среды;
- ж) сохранение стабильности, вне зависимости от условий внешней и внутренней среды.

Виды деятельности:

1. Торговля розничная автомобильными деталями, узлами и принадлежностями
2. Производство санитарно-технических работ, монтаж отопительных систем и систем кондиционирования воздуха
3. Торговля оптовая автомобильными деталями, узлами и принадлежностями, кроме деятельности агентов
4. Деятельность агентов по оптовой торговле автомобильными деталями, узлами и принадлежностями
5. Торговля оптовая санитарно-техническим оборудованием
6. Торговля розничная санитарно-техническим оборудованием в специализированных магазинах

Компания включает в себя только двоих сотрудников: генеральный директор и продавец.

Во главе всей магазина стоит директор. Он решает самостоятельно все вопросы деятельности организации, а также распоряжается, в пределах предоставленного ему права, имуществом, заключает договора, издает приказы и распоряжения, обязательные к исполнению всеми работниками

компании.

В подчинении генерального директора находятся продавец.

Основная деятельность – это предоставление услуг по продаже автомобильных запчастей для автомобилей Toyota Land Cruiser, т.е. предоставление покупателю лёгкого выбора товара по выгодным ценам, профессиональная консультация.

Деятельность и продукция магазина полностью соответствуют сертификатам и ГОСТам.

Поставщиками являются следующие организации: Автотрейд, ПартСиб, Emex, Балтекс, Трофикс, Exist, Роска, Фильтр, Квикпартс. Тремя главными поставщиками являются Автотрейд, Emex и Квикпартс.

В среднем в день в магазин поступают 20 посетителей, из них 5 уходят без покупки по двум причинам:

- дорогие цены
- товара нет в наличие

Основной категорией товара является ходовая часть, также присутствуют следующие категории: двигатель, кузов, электрика.

В магазине проходят различные акции и скидки для постоянных клиентов. Практикуется продажа контрактных запчастей - поддержанных автозапчастей, выставленных на продажу клиентами. Особенность магазина в том, что когда покупатель приобретает какую-то определенную запчасть, то ему предоставляется значительная скидка в совместно работающих с магазином автосервисах, в которых эту деталь установят.

Скидка постоянным клиентам предоставляется в размере 10-15% от суммы покупки. Одними из известных постоянных клиентов являются следующие: Байкальская лесная компания аэротех, Селенгинский ЦКК, Администрация Курумканского района, Администрация Огинского района, Гусиноозёрская ГРЭС, ИКАТ - плюс, Купол - охранное предприятие.

На рисунке можно увидеть общую прибыль по предприятию за последний год, в том числе по наличному расчёту "Магазин" и по

## безналичному расчёту "склад Основной".

1С:Предприятие - Торговля-Склад, редакция 9.2 Срузак: !!! БАЗА ЦЕНТРАЛЬНАЯ !!! - [Отчет по продажам ТМЦ]

Файл Действия Таблица Вид Операции Справочники Документы Отчеты Сервис Окна Помощь

Обновить Настройка

**Отчет по продажам ТМЦ(руб.)**

С 24.05.15 по 24.05.16  
По фирме "ООО" Крузак"". По всем юр. лицам. По всем упр. аналитикам. По всем номенклатурным позициям. По всем поставщикам. По всем покупателям. По всем МОЛам (комиссионерам). По всем . По всем авторам документов. По всем проектам.

Фирма / Мол(комиссионер) / Свойство номенклатуры / Свойство партии	Поступление	Реализация	Прибыль	
	Сумма	Сумма	Процент	Сумма
ООО" Крузак"	4'244'590.19	7'897'826.61	86.07	3'653'236.42
< не выбран >		8'400.00		8'400.00
< не выбран >		8'400.00		8'400.00
< свойство партии не задано >		8'400.00		8'400.00
<b>Магазин</b>	<b>3'514'904.16</b>	<b>6'424'978.61</b>	<b>82.79</b>	<b>2'910'074.45</b>

<b>склад Основной</b>	<b>729'686.03</b>	<b>1'464'448.00</b>	<b>100.70</b>	<b>734'761.97</b>
-----------------------	-------------------	---------------------	---------------	-------------------

Рисунок 1 Отчёт по продажам по фирме "ООО Крузак"

Общая прибыль предприятия за последний год составляет 3 653 т.р.

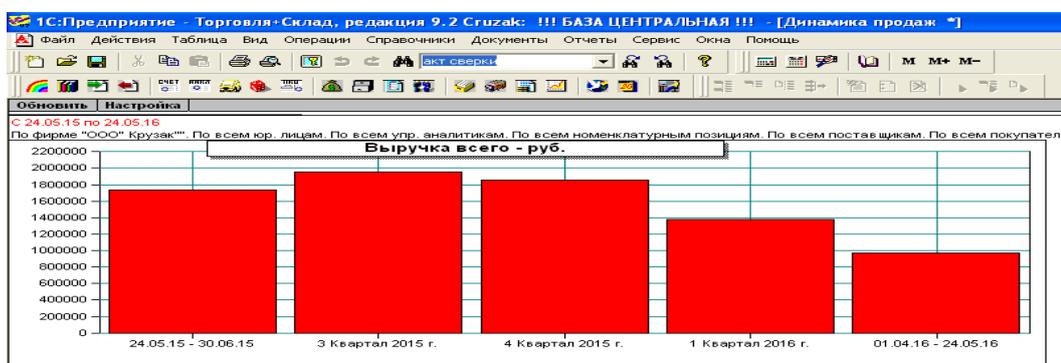


Рисунок 2 Выручка магазина "ООО Крузак" поквартально за период с 24.05.15 по 24.05.16

Максимальная прибыль магазина "ООО Крузак" составляла 1940000 р. за квартал за последний год. Выручка предприятия зависит от сезонности, наибольшее количество клиентов выпадает на лето, осень и начало зимы. выручка магазина начала снижаться начиная с первого квартала 2016 года. Помимо сезонности причиной данной ситуации является кризис.

Рассмотрим таблицу в которой детально представлены расходы и доходы магазина.

Дата	По кассе	По терминалу	Заказ предоплата	Заказ получение	Банк	Поставщик	Автотрейд	ПартСиб	Костя, Ютек	Возвраты
июн.15	430 496р.	86 728р.	122 200р.	64 600р.	127 000р.	10 000р.	205 950р.	0р.	52 000р.	99 000р.
июл.15	377 184р.	60 830р.	154 850р.	58 640р.	140 000р.	5 500р.	155 450р.	0р.	28 000р.	63 230р.
авг.15	295 736р.	128 710р.	52 300р.	97 940р.	143 000р.	0р.	158 950р.	0р.	16 850р.	59 500р.
сен.15	325 308р.	65 432р.	83 400р.	18 200р.	78 000р.	38 200р.	123 700р.	0р.	30 545р.	54 600р.
окт.15	292 760р.	68 390р.	39 500р.	8 000р.	79 000р.	25 500р.	105 550р.	0р.	10 000р.	53 800р.

ноя.15	260 967р.	78 380р.	94 550р.	50 900р.	30 000р.	9 600р.	154 295р.	50 000р.	31 200р.	60 620р.
дек.15	263 926р.	30 540р.	155 750р.	21 900р.	45 000р.	22 500р.	154 110р.	0р.	19 500р.	54 540р.
январь.16	187 090р.	137 854р.	142 100р.	51 100р.	0р.	39 000р.	149 965р.	0р.	23 000р.	12 600р.
фев.16	139 330р.	101 715р.	125 700р.	47 600р.	0р.	81 500р.	118 745р.	0р.	15 000р.	36 570р.
мар.16	177 411р.	133 148р.	177 500р.	44 300р.	0р.	16 900р.	111 200р.	0р.	121 500р.	20 800р.
апр.16	270 238р.	100 100р.	136 400р.	41 680р.	25 000р.	24 600р.	174 625р.	30 000р.	36 000р.	54 800р.
май.16	199 556р.	72 590р.	105 970р.	65 000р.	62 000р.	4 200р.	160 740р.	28 880р.	19 500р.	42 645р.
Итого:	2 789 506р.	1 064 417р.	1 390 220р.	569 860р.	729 000р.	277 500р.	1 773 280р.	108 880р.	403 095р.	612 705р.

Таблица 2 Отчёт по расходам и доходам в магазине "ООО Крузак"

По таблице проанализированной с помощью отчётов в программе 1С можно увидеть информацию по следующим пунктам:

- Прибыль по наличному расчёту, по безналичному расчёту, от заказов автозапчастей.

- Расходы на погашение кредита, закупку автозапчастей у поставщиков.

- Возвраты денежных средств клиентам, за возврат товара.

Таким образом, подсчитаем чистую прибыль, отняв от всех доходов расходы.

Чистая прибыль = Прибыль по кассе + Прибыль по терминалу + Заказ предоплата + Заказ получение - Банк - Поставщики - Возвраты.

Чистая прибыль "ООО Крузак" за последний год составляет 1 909 543,00р.

Что касается ассортимента, то в него входит множество товаров, такие как:

- детали кузова:
- оптика, решетки, зеркала, радиаторы,
- детали двигателя,
- детали топливной аппаратуры,
- детали тормозной системы и гидравлики.

Так, например:

Фильтры, ремни, тормозные колодки, свечи манжеты, пыльники,

ремкомплекты двигателя, ремкомплекты шкворней, тросики, диски, сцепления, ремкомплекты суппортов, крестовины, корзины сцепления, рулевые карданы, электрооборудование, поршневые кольца, вкладыши, прокладки гбц, прокладки коллектора, маслоъемные колпачки, подшипники, сайлентблоки, амортизаторы, пружины, аккумуляторы, автохимия, масла.

Все эти представленные запчасти будут делиться на два вида:

- контрактные (то есть запчасти с разборки у компаний-поставщиков без пробега по РФ),
- новые (непосредственно приобретенные магазином у компаний-поставщиков через дистрибьюторов).

В свою очередь новые детали будут делиться на:

- оригинальные (те есть запчасти которые были произведены на предприятиях работающих совместно с концерном по производству автомобилей с соответствующими требованиями, которые этот концерн предъявляет),
- неоригинальные или альтернативные (это запчасти от производителей, не имеющих договоренностей со сборщиками автомобилей. Для того, чтобы производить такие автозапчасти, сначала необходимо деталь от завода - поставщика разобрать и сконструировать собственную. Такая запчасть перед выпуском в продажу обязательно должна быть сертифицирована и не всегда является точной копией оригинальной запчасти, может содержать собственные секреты и ноу-хау фирмы-изготовителя. Как правило, неоригинальные запчасти значительно дешевле.)

Анализ сильных и слабых сторон магазина автозапчастей ООО «Крузак»

Таблица 3

Сильные стороны 1. высококвалифицированный персонал 2. выгодное и удобное месторасположение 3. хорошее качество товаров 4. конкурентные цены 5. высокое качество обслуживания	Слабые стороны 1. малый опыт работы 2. малая известность 3. большое количество конкурентов
--	---

6. большой ассортимент товаров 7. положительный имидж фирмы 8. большое количество потенциальных покупателей	
<b>Возможности</b> 1. широта данного сегмента рынка даёт перспективы к расширению фирмы 2. при хорошей рекламной деятельности можно значительно повысить объемы продаж	<b>Риски</b> 1. негативные действия со стороны государства (принятие новых законов, повышение ввозных пошлин и т.д.) 2. усиление позиций ближайших конкурентов 3. снижение платежеспособности потребителей

При данном анализе было выявлено много сильных сторон и весомых возможностей фирмы для успешной работы на данном сегменте рынка, а также значительных возможностей для успешной конкуренции с существующими фирмами - конкурентами.

Опыт работы магазина автозапчастей "ООО Крузак" показал что слабые стороны имеются в расчете рисков проекта, так же в ценообразование и оценке конкурентоспособности.

Определение целей и задач магазина автозапчастей "ООО Крузак"

Цели:

1. Создание серьезной и мощной компании поставки ассортимента автозапчастей на машины Toyota Land Cruiser в городе Улан-Удэ, ориентированной на дальнейший рост и развитие, услуги, которой будут пользоваться большим спросом у широкого круга пользователей машины Toyota Land Cruiser .

2. Создать объективные предпосылки для дальнейшего развития компании в таких областях, как:

- предоставление полного спектра ремонтных услуг, послепродажное обслуживание и гарантийный ремонт всех видов автозапчастей;
- расширение продаж запасных частей всех видов широкому кругу пользователей;
- приобретение постоянных клиентов

Задачи:

1) Достижение целей в течение 12-17 месяцев с момента начала проекта.

2) Вхождение в число одного из крупнейших магазинов-поставщиков автозапчастей, Улан-Удэ.

Бизнес-план магазина автозапчастей ориентирован на начинающих автомобилистов, которые плохо разбираются в дизайне автомобилей. Таким образом, в магазине будет высококвалифицированные консультанты, которые будут легко понимать проблему и помочь с выбором необходимых товаров.

На первом этапе развития это позволит охватить максимально возможную, при определенных условиях, рыночную нишу. Поэтому, в первую очередь необходимо обратить внимание на качество обслуживания.

Если разделять потребителей на первичных и вторичных, то в данном случае к первичным можно отнести обычных автолюбителей, на которых в основном ориентирована деятельность магазина. Вторичные потребители включают в себя: автосервисы, а также компании, которые непосредственно связаны с автомобилем, они могут включать в себя, например, фирмы такси.

Число на первичном рынке потенциальных потребителей составляет около 30 000 из 62 504 зарегистрированных автомобилей в Бурятии.

Количество же потребителей на вторичном рынке составляет: 164 зарегистрированных автосервисов и других предприятий по обслуживанию автомобилей и 17 зарегистрированных фирм такси.

Данная информация взята из базы данных ГИБДД и единого государственного реестра индивидуальных предпринимателей и юридических лиц.

Подсчитаем возможный объем продаж запасных частей, комплектующих и других наших существующих продуктов в месяц работы на первичном и вторичном рынках.

Первичный рынок потребителей.

Время работы магазина автозапчастей ООО «Крузак» будет с 10: 00 - 19: 00. В сутки приблизительный коэффициент пропускания потенциальных покупателей будет составлять от 40 до 50 человек. Среди потенциальных покупателей каждый 4-й или 3-й она будет приобретать необходимые товары, что составит 10 - 17 человек. Средняя минимальная цена продукта составляет 300 рублей, а общая средняя цена за единицу товара, на основании всех имеющихся, составляет около 3000 рублей. Таким образом, средняя цена одного товара (покупки) будет 1650 рублей. Исходя из того, что в одно время в магазине 10 - 17 автомобилисты будут покупать запасные части, аксессуары и другие товары, по средней цене 1650 рублей, доход в течение дня будет составлять от 16500 до 28000 рублей. Объем продаж в месяц составит в среднем 670000 рублей.

Вторичный рынок потребителей.

Объем продаж на вторичном рынке потребителей определить можно только с течением времени, так как неизвестно, какой объем заказов на товары предполагается предприятием, с которым магазин автозапчастей ООО "Крузак" будет осуществляться совместные мероприятия.

Планируется, что магазин автозапчастей ООО "Крузак" будет работать с 4 автосервисами, как с недавно созданными, так и с предприятиями уже давно ведущими свою деятельность. Так же магазин будет работать с фирмами такси.

Каждый автосервис будет приобретать товары магазина автозапчастей ООО «Крузак» , с расчетом на каждый день, приблизительно от 2 до 6 тыс. руб. Причины таких интервалов, от минимального объема продаж до максимального в том, что эти предприятия могут закупать товары как у магазина автозапчастей ООО «Крузак», так и у конкурентов, а так же от размера автосервиса и числа обслуживаемых автомобилей. В сумме за один день выйдет от 8 до 24 тыс. руб., что в среднем составит 16000 рублей., а за месяц - 480 тыс. руб.

Что касается такси, то здесь магазин автозапчастей ООО "Крузак",

планирует начать работать с 3-мя фирмами. Спрос в этих компаниях на поставку запасных частей, аксессуаров и других продуктов, не очень высок, поэтому расчет закупок может быть описан в месяц, которые составляют примерно от 20 до 80 тысяч. Причины этих интервалов, объем продаж от минимума до максимума, в том что они могут купить продукты, такие как в магазине автозапчастей ООО "Крузак" и у конкурентов, а также тот факт, а так же то что автомобильный парк каждой фирмы такси разный.

В среднем в месяц по всем предприятиям будет 150 тыс. руб., а в сумме по всему вторичному рынку потребителей выйдет 630 тыс. руб.

Так как магазин автозапчастей ООО «Крузак» мерит объем продаж в человека - рублях, в первом случае, по первичному рынку, это было указано, а во втором случае - не было, поэтому здесь можно высчитать число покупателей условно:

$$630000/1650=382.$$

Таким образом, вторичный рынок за первый месяц приобретаемых у магазина автозапчастей ООО «Крузак» товаров предприятиями, с которыми магазин автозапчастей ООО «Крузак» работает, приравнивается к 382 покупателям на первичном рынке.

## 2. Особенности бухгалтерского и налогового учёта в магазине автозапчастей ООО «Крузак»

Бухгалтерский учет на любом предприятии ведется по определенным правилам. Согласно «Положению по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации», каждое предприятие само разрабатывает свою учетную политику, представляющую собой совокупность принципов и правил, регламентирующих методологию и организацию бухгалтерского учета на отчетный период.

В магазине автозапчастей ООО «Крузак» за соблюдение общих методологических принципов бухгалтерского учета несет ответственность генеральный директор. Он подписывает документы, которые служат основанием для приемки и выдачи материальных ценностей и денежных средств, а также расчетных и финансовых обязательств.

В бухгалтерии магазина применяется журнально-ордерная форма учета, основанная на использовании шахматного принципа регистрации операций и их накапливания за каждый отчетный месяц. По окончании месяца итоги журналов-ордеров переносятся в Главную книгу.

Главная книга – свод регистров, оформленных в виде сброшюрованной книги, открываемой на один год для всех счетов из Плана счетов.

Для правильной организации и планирования учетного процесса директором предприятия разработан график документооборота, который утверждается руководителем предприятия и является безоговорочно обязательным для всех сотрудников, связанных с учетом. Он представляет перечень исполнителей, сроков поступления документов в бухгалтерию от оперативных работников, сроков обработки и прохождения документов внутри управленческого аппарата и завершения всех работ за отчетный период вплоть до составления баланса и отчетности.

Содержащаяся в принятых к учету первичных документах информация

о фактах совершения хозяйственных операций, произведенных за определенный период времени накапливается и систематизируется в регистрах бухгалтерского учета, рекомендуемых Минфин РФ.

Первичные документы содержат:

- наименование документа; код формы; дату составления; содержание хозяйственной операции; измерители хозяйственных операций (в натуральном и денежном измерении); наименование должностных лиц, ответственных за совершение хозяйственной операции и правильность ее оформления; личные подписи и правильность ее оформления.

Первичные документы составляются в момент совершения операции. Своевременное и достоверное создание первичных документов, передача ее в установленном порядке и сроки для отражения в бухгалтерском учете производится в соответствии с утвержденным графиком документооборота. Информация о хозяйственных операциях из регистров бухгалтерского учета переносится в сгруппированном виде в бухгалтерскую отчетность.

В первичных документах и регистрах бухгалтерской отчетности не оговоренные исправления не допускаются. Исправленные ошибки подтверждаются подписью лиц, подписавших документ, с указанием даты исправления. В кассовых и банковских документах исправления не допускаются.

Первичные документы и регистры бухгалтерского учета, бухгалтерская отчетность подлежат обязательному хранению в течение пяти лет. Ответственность за сохранность документов несет директор.

Директору сдается отчет по кассе, отчет по товарно–материальным ценностям по окончании отчетного месяца. Отчеты по товарно–материальным ценностям составляют продавцы магазина.

Бухгалтерская отчетность является завершающим этапом учетного процесса. Отчетным годом считается период с 1 января по 31 декабря включительно. Магазин предоставляет в обязательном порядке годовую бухгалтерскую отчетность государственной налоговой инспекции в одном

экземпляре.

Годовая бухгалтерская отчетность предоставляется не позднее 1 апреля следующего за отчетным года, а квартальную – не позднее 30 дней по окончании отчетного периода.

Имущество, обязательства и хозяйственные операции для отражения в бухгалтерском учете и отчетности подлежат оценке. Оценка осуществляется в денежном выражении путем суммирования фактически произведенных расходов. Оценка имущества осуществляется в рублях.

Бухгалтерская отчетность подписывается директором магазина.

В целях обеспечения достоверности данных бухгалтерского учета производится инвентаризация имущества и денежных обязательств. Магазин проводить плановую инвентаризацию товарно–материальных ценностей один раз в месяц, денежных обязательств после окончания каждого отчетного периода.

Выявленные при инвентаризации и других проверках расхождения фактического наличия имущества с данными бухгалтерской отчетности регулируются в следующем порядке:

- материальные ценности, денежные средства, оказавшиеся в излишке, подлежат оприходованию и зачислению соответственно на финансовый результат;

- убыль ценностей в пределах норм списывается по распоряжению директора магазина соответственно на расходы от продаж;

- недостачи материальных ценностей, денежных средств, а также порча сверх норм естественной убыли относится на виновных лиц. В тех случаях, когда виновники не установлены или во взыскании с виновных лиц отказано судом, убытки от недостач и порчи списываются на расходы от продаж.

Варианты оценки товаров магазин выбирает самостоятельно. Учет товаров ведется по розничным ценам с применением счета 42 «Торговая наценка».

Для определения выручки от продаж и признания соответствующей ей

прибыли, исходя из условий хозяйствования и заключенных договоров, выбран один из двух методов учета:

- по отгрузке товаров и предъявлению покупателю расчетных документов. При отражении учета по отгрузке товаров реализация отражается по дебету счета 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками», счета 50 «Касса» и кредиту счета 90.1 «Выручка».

Одновременно фактическая стоимость проданного товара списывается с кредита счета 41 «Товары» в дебет счета 90.2 «Себестоимость продаж».

Прибыль (убыток) представляет собой конечный финансовый результат, выявленный за отчетный период на основании бухгалтерского учета всех хозяйственных операций и оценки статей баланса. Прибыль или убыток, выявленные в отчетном году, но относящиеся к операциям прошлых лет, включается в финансовые результаты отчетного года.

В целях планирования учета и отчетности расходов на продажу применяется номенклатура статей расходов:

- транспортные расходы;
- расходы на оплату труда;
- отчисления на социальные нужды;
- расходы на аренду;
- расходы на хранение и упаковку товаров;
- расходы на рекламу;
- убытки от недостач и потери от порчи товаров;
- прочие расходы.

Разработка рабочего плана счетов организуется в соответствии с требованиями законодательств, а именно ст. 6 ФЗ от 21.11.1996 №129-ФЗ «О бухгалтерском учете», а так же п. 4 ПБУ 1/2008 "Учетная политика организации". Согласно Закону №129-ФЗ, при утверждении учетной политики каждая организация должна утвердить рабочий план счетов.

Рабочий план счетов бухгалтерского учета магазина «Крузак» утверждён директором.

Основными задачами в учете денежных средств бухгалтерского учета является:

- своевременное и правильное документирование операций по движению денежных средств и расчетов;
- оперативный контроль за сохранностью наличных денежных средств в кассе магазина;
- контроль за использованием денежных средств;
- контроль за своевременными и правильными расчетами с бюджетами, персоналом;
- контроль за соблюдением форм расчетов, установленных в договорах, с покупателями и заказчиками;
- своевременная проверка расчетов с кредиторами для исключения просроченности задолженности.

Все торговые операции оформляются первичными документами, формы которых утверждены Постановлением Государственного комитета РФ по статистике «Об утверждении унифицированных форм первичной учетной документации по учету торговых операций».

Извлечение из плана графика документооборота по оформлению операций по продаже товаров представлено в таблице 4.

Таблица 4

Извлечение из плана графика документооборота

Документ	Срок составления	Ответственные должностные лица	
		Составление	Утверждение
Счет-фактура	На каждую партию товаров в двух экземплярах, действительна в течение 10 дней	Руководитель	Руководитель
Товарный чек	В момент реализации товара	Продавец	Продавец Руководитель
Отчет кассира	Ежедневно в двух экземплярах	Продавец	Продавец Руководитель
Товарный отчет	Еженедельно в двух экземплярах	Материально-ответственное лицо	Материально-ответственное лицо

В магазине денежные расчеты с населением ведутся с обязательным

применением контрольно-кассовых машин (ККМ) в соответствии с Законом РФ «О применении контрольно-кассовых машин при осуществлении наличных расчетов и расчетов с использованием платежных карт» от 22.05.2003 №54, таким образом, продажа товаров сопровождается выдачей покупателю чека ККМ.

Выручка за день рассчитывается как разность между показателями счетчика кассового аппарата на конец и начало дня по магазину. Показания счетчика фиксируются в журнале кассира-операциониста и удостоверяются подписями директора магазина и кассиром-операционистом.

Журнал кассира-операциониста является контрольно-регистрационным документом показаний счетчиков. Журнал должен быть пронумерован, прошнурован, скреплен печатью торговой организации и подписями руководителя, бухгалтера и налогового инспектора. Записи в журнале ведутся кассиром-операционистом ежедневно в хронологическом порядке чернилами или шариковой ручкой. Помарки в журнале не допускаются. Все исправления должны быть оговорены и заверены подписями кассира-операциониста, руководителя и бухгалтера организации. Выручка от продажи сдается кассиром-операционистом в кассу, что отражается в квитанции к ПКО.

Сумма выручки ежедневно учитывается в кассовом отчете. Одновременно стоимость реализованного товара списывается в расходной части товарного отчета материально ответственного лица. Правильность отражения полученной выручки от реализации товаров проверяется сверкой сумм выручки, показанной в кассовом и товарном отчетах.

В бухгалтерском учете организации сумма выручки за проданные товары ежедневно отражается на основании проверенного отчета кассира и приходного кассового ордера.

### 3. Анализ финансового состояния предприятия

Анализ финансового состояния предприятия является одним из ключевых моментов его оценки. Финансовый анализ это процесс исследования и оценки предприятия с целью выработки наиболее обоснованных решений по его дальнейшему развитию и пониманию его текущего состояния.

В процессе функционирования предприятия величина активов, их структура претерпевают постоянные изменения. Наиболее общее представление об имевших место качественных изменениях в структуре средств и их источников, а также динамики этих изменений можно получить с помощью сравнительного аналитического баланса. Этот баланс фактически включает показатели как горизонтального, так и вертикального баланса.

Таблица 5. Анализ имущественного состояния предприятия ООО «Крузак»

Группа активов/пассивов	на 31.12.2015		на 31.12.2016		Изменение суммы		Изм-е уд.веса, %
	т.р.	уд.в. %	т.р.	уд.в. %	т.р.	уд.в. %	
1. Внеоборот. активы							
1.1. Основные сред.	98 551	6,72	123 720	8,66	25 169	1,94	25,54
1.2. Прочие ВОА	56 661	3,86	65 917	4,62	9 256	0,76	16,34
1.3. Итого ВОА	155 212	10,58	189 637	13,28	34 425	2,7	22,18
2. Оборотн. активы							
2.1 Запасы	650 268	44,34	620 787	43,47	-29 481	-0,87	-4,53
2.2. Дебит. задолж.	513 952	35,05	549 509	38,48	35 557	3,43	6,92
2.3. Прочие ОА	147 087	10,03	68 040	4,76	-79 047	-5,27	-53,74
2.4. Итого ОА	1 311 307	89,42	1 238 336	86,72	-72 971	-2,7	-5,56
БАЛАНС	1 466 519	100	1 427 973	100			
3. Капитал и резер.							
3.1. Капитал	1 063	0,07	1 063	0,07	0	0	0
3.2. Прибыль	203 311	13,86	268 658	18,81	65 347	4,95	32,14
3.3. Итого	204 374	13,94	269 721	18,98	65 347	4,95	31,97
4. Обязательства							
4.1. Заемные средст.	917 170	62,54	728 025	50,98	-189 145	-11,56	-20,62
4.2. Кред. задолж.	312 804	21,33	383 162	26,83	70 358	5,5	22,49
4.3. Прочие обязат.	32 171	2,19	47 065	3,3	14 894	1,11	46,3
4.4. Итого обязат.	1 262 145	86,06	1 158 252	81,11	-103 893	-4,95	-8,23
Баланс	1 466 519	100	1 427 973	100			

В результате проведенного анализа мы видим, что валюта баланса уменьшилась по сравнению с предыдущим периодом. Кроме того, наибольшим удельный вес занимают запасы, дебиторская задолженность и заемные средства. Также мы видим увеличение доли нераспределенной прибыли и кредиторской задолженности. Положительным моментом является снижение заемных средств в отчетном периоде по сравнению с предыдущим.

Финансовое состояние предприятия с позиций краткосрочной перспективы оценивается показателями ликвидности и платежеспособности, которые в общем виде характеризуют возможности предприятия своевременно и в полном объеме произвести расчеты по краткосрочным обязательствам.

Анализ ликвидности предприятия базируется на расчете коэффициентов текущей ликвидности, быстрой ликвидности, абсолютной ликвидности и на расчете чистого оборотного капитала.

Таблица 6.

Анализ платежеспособности предприятия ООО «Крузак»

Показатель	На 31.12.2015	На 31.12.2016
Коэффициент текущей ликвидности	1,201	1,798
Коэффициент быстрой ликвидности	1,808	0,896
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,303	0,023
Чистый оборотный капитал	945 757	548 745

Коэффициент текущей ликвидности дает общую оценку ликвидности активов, показывая, сколько рублей текущих активов предприятия находится на один рубль текущих обязательств. Нормативное нижнее значение данного показателя равняется 2. Мы видим, что в предыдущем периоде этот показатель далек от нормативного значения, но в отчетном периоде он стал приближен к 2.

Коэффициент быстрой ликвидности характеризует способность

предприятия погашать текущие обязательства за счет оборотных активов. Он схож с коэффициентом текущей ликвидности, но отличается от него тем, что в состав используемых для него расчета оборотных средств включаются только высоко- и средне ликвидные текущие активы. В нашем случае коэффициент быстрой ликвидности также в отчетном периоде стал приближен к нормативу и снижает свое значение.

Коэффициент абсолютной ликвидности показывает какая часть краткосрочных заемных обязательств может быть при необходимости погашена немедленно. Нормальным считается значение более 0,2. Чем выше показатель, тем лучше платежеспособность предприятия. По данным проведенного анализа в 2016 году платежеспособность предприятия резко снизилась.

Чистый оборотный капитал необходим для поддержания финансовой устойчивости предприятия. В проведенном анализе мы видим превышение оборотных средств над краткосрочными обязательствами это означает, что предприятие не только может погасить свои краткосрочные обязательства, но и имеет резервы для расширения деятельности.

Финансовая устойчивость предприятия в долгосрочном периоде характеризуется соотношением собственных и заемных средств. Однако этот показатель дает лишь общую оценку физической устойчивости, потому разработана система показателей.

Таблица 7.

Анализ финансовой устойчивости предприятия ООО «Крузак»

Показатель	На 31.12.2015	На 31.12.2016	Изменение
Коэффициент финансовой независимости	1,38	1,61	0,23
Коэффициент финансовой зависимости	0,72	0,62	-0,1
Коэффициент маневренности собственного капитала	0,16	0,22	0,06

Коэффициент финансовой независимости характеризует долю владельцев предприятия в его деятельность. Также данный коэффициент

показывает из каких источников поступают основные денежные потоки предприятия, т.е. какая доля вложений в общей сумме активов сформирована из собственного капитала организации. Чем выше значение этого коэффициента, тем более финансово устойчиво и не зависимо от внешних кредиторов предприятие.

Коэффициент финансовой зависимости дает наиболее общую оценку финансовой устойчивости предприятия и характеризует зависимость от внешних займов. В 2015 году показатель имеет сильно завышенное значение, что свидетельствует об усилении зависимости предприятия от внешних инвесторов и кредиторов. Кроме того в 2016 году наблюдается спад данного показателя и это является хорошим результатом.

Коэффициент маневренности собственного капитала показывает какая часть собственного капитала используется для финансирования текущей деятельности, т.е. вложена в оборотные средства, а какая часть капитализирована. У этого показателя также наблюдается положительная динамика.

К финансовым результатам деятельности предприятия относят: валовую прибыль, прибыль (убыток) от продаж, сальдо прочих расходов и доходов, прибыль (убыток) до налогообложения, чистую прибыль. Этот анализ проводится по данным отчета о финансовых результатах.

Показатель рентабельности являются относительными характеристиками финансовых результатов и эффективности деятельности предприятия. Они характеризуют относительную доходность предприятия, измеряемую в процентах к затратам средств или капитала с различных позиций.

Показатели рентабельности – это важнейшие характеристики фактической среды формирования прибыли и дохода предприятий. По этой причине они являются обязательными элементами сравнительного анализа и оценки финансового состояния предприятия при анализе производства показатели рентабельности используются как инструмент инвестиционной

политики и ценообразования.

Таблица 8.

Анализ финансовых результатов предприятия ООО «Крузак»

Показатель	2015 г.	2016 г.	Изменение
Рентабельность продаж	11,25	14,36	3,11
Рентабельность основной деятельности	12,68	16,77	4,09
Рентабельность совокупного капитала	2,99	5,62	2,63
Рентабельность собственного капитала	16,44	34,32	17,88
Рентабельность оборотных активов	3,65	6,38	2,73

В результате проведенного анализа мы видим, что все показатели рентабельности имеют положительную динамику. Наибольшего роста достиг показатель рентабельности собственного капитала. Это обусловлено увеличением прибыли от продаж в 2016 году.

Рентабельность продаж используется в качестве основного индикатора для оценки финансовой эффективности предприятия, которые имеют относительно небольшие величины основных средств и собственного капитала. Оценка рентабельности продаж позволяет более объективно взглянуть на состояние дел организации.

Рентабельность основной деятельности – это способность организации управлять финансами, а также их накопление. Через этот показатель оценивается уровень деятельности и отражает ее конечный результат. Величина рентабельности отражает пропорцию эффективного использования ресурсами.

Рентабельность совокупного капитала – это показатель эффективности использования капитала предприятия. Совокупный капитал включает в себя как оборотные, так и внеоборотные средства. Их стабильность показывает доходность совокупного капитала предприятия в условиях хозяйственной деятельности.

Рентабельность собственного капитала – это коэффициент равный отношению соотношению чистого дохода к совокупной стоимости капитала.

Данный показатель является ключевым для крупных инвесторов, поскольку именно анализ рентабельности капитала позволяет оценить, насколько эффективно вложенные денежные средства. Собственники вкладывают ресурсы в устаревшие фонды и за это регулярно получают часть прибыли предприятия, а рентабельность капитала позволяет рассчитать доход, полученный с единицы вложенных средств.

Рентабельность оборотных активов показывает прибыль, получаемую организацией с каждого вложенного в оборотные активы рубля и отражает эффективность использования этих активов. Этот показатель предназначен для отражения возможностей организации по обеспечению достаточного объема прибыли в отношении к используемым оборотным средствам.

Таким образом, предприятие является стабильно работающим и рентабельным. В последние годы отмечены значительный рост популярности предприятия ООО «Крузак» за счёт высококачественной продукции и богатого ассортимента.

## Заключение

В ходе прохождения практики была рассмотрена деятельность ООО «Крузак». Это предприятие является одним из крупнейших поставщиков ассортимента автозапчастей на машины Toyota Land Cruiser в городе Улан-Удэ.

Целью прохождения практики было закрепление теоретических знаний, полученных во время учебы в университете, и подготовка к будущей профессиональной деятельности.

На основе поставленной цели были выполнены такие задачи как:

- ознакомление с организационной структурой предприятия;
- ознакомление с практической организацией и постановкой бухгалтерского учета на предприятии;
- участие в организации процесса документооборота и бухгалтерского делопроизводства;
- приобретение практических навыков ведения учета по отдельным объектам;
- сбор, обработка и анализ информации о финансово-экономической деятельности организации.

Сегодня это одна из ведущих предприятий с 2000 года предприятие привело реконструкцию новые рынки имеет хорошую репутацию покупателю не только в нашем регионе и по всей стране многолетний опыт работы

В результате проведенного анализа финансово-экономической деятельности ООО «Крузак» можно сделать выводы. Предприятие располагает достаточной производственно-технической базой для осуществления своей деятельности. Постоянно ведется работа по наращиванию объемов производства и расширение ассортимента продукции.

### Список литературы

1. Абрютин, М.С. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия/ М.С. Абрютин, А.В. Прагев. – Москва: Финансы и статистика, 2010. – 328 с.
2. Адамов В.Е. Экономика и статистика фирм / В.Е. Адамов, С.Д. Ильенкова. — Москва: Финансы и статистика, 2000.
3. Бизнес-план магазин автозапчастей ООО «Крузак»
4. Бутакова М.М.. Экономическое прогнозирование: методы и приемы практических расчетов : учебное пособие / М.М. Бутакова. — 2-е изд., испр. — Москва: КНОРУС. - 168 с.. 2010
5. Внешнеэкономическая деятельность предприятия: Учебник для вузов/ Под ред. проф. Л.Е. Сгровского. –Москва: ЮНИТИ, 2008.
6. Есютин А.А. Розничные торговые сети: стратегии, экономика и управление: учебное пособие / А.А. Есютин, Е.В. Карпова - Москва: КНОРУС. – 2008. – 424с.
7. Кузнецов, С.И. Комплексный анализ хозяйственной деятельности предприятия: Учебное пособие / В.В. Плотникова, Л.К. Плотникова, С.И. Кузнецов . - Москва: Форум, 2012. - 464 с.
8. Пошерстник, Н.В. Бухгалтерский учет на современном предприятии/ Н. В. Пошерстник. – Москва: ТК Велби, Проспект, 2007.
9. Савицкая, Г.В. Анализ хозяйственной деятельности: Учебное пособие / Г.В. Савицкая. - Москва: НИЦ ИНФРА-М, 2013. - 284 с.
10. Каталог организаций России. – Режим доступа :<http://www.list-org.com/company/>. – Дата обращения : 30.08.2017.