

ПРАВИТЕЛЬСТВО САНКТ-ПЕТЕРБУРГА
КОМИТЕТ ПО НАУКЕ И ВЫСШЕЙ ШКОЛЕ
Санкт-Петербургское государственное бюджетное
профессиональное образовательное учреждение
«Санкт-Петербургский технический колледж управления и
коммерции» (СПб ГБПОУ «СПб ТКУиК»)

Выпускная квалификационная работа

на тему: «Бухгалтерский учет и анализ
материально-производственных запасов в ООО
«Торговый дом Северо-Западный»

Выполнила студентка гр. 9Б-401
Семёнова Полина Сергеевна
Руководитель Дмитриева Л.М.

Цель и задачи ВКР

Цель работы — исследование теоретических и практических вопросов учета и анализа расходов торгового предприятия.

Основные задачи выпускной квалификационной работы:

1

Изучение сущности, целей и задач бух. учета затрат на предприятии

2

Изучение методики анализа затрат на предприятии

3

Проведение анализа затрат ООО «Торговый дом Северо-Западный»


4

Внесение рекомендаций по улучшения учета затрат ООО «Торговый дом Северо-Западный»

Объект исследования — торговая организация ООО «Торговый дом Северо-Западный»

ООО Торговый дом Северо-Западный - крупнейший дистрибьютор российских производителей абразивного инструмента. Одно из ключевых направлений компании - оптовая продажа строительного, электро- и бензоинструмента. Тщательно отлаженная логистическая система позволяет доставлять товар всеми видами транспорта на любые расстояния.





Компания ООО «Торговый дом Северо-Западный» была основана в 1998 году. Она вошла в ООО «Промышленная группа Система» - холдинговую структуру, объединяющую более 20 предприятий различного профиля.

ООО «ТДСЗ» был создан с целью снабжения собственных и сторонних предприятий продукцией ОАО «Лужский Абразивный Завод» - крупнейшего в Европе производителя абразива.

В 2001 году ООО «ТДСЗ» стал абсолютнейшим лидером рынка абразива в РФ, и генеральным директором ОАО «Лужский Абразивный Завод».

Основными видами продукции являются электро- и бензоинструменты.

Складские терминалы вмещают в себя десятки тысяч наименований инструмента и расходных материалов.

Анализ показателей деловой активности в ООО «Торговый Дом Северо-Западный»

Наименование показателей	2019	2020	2021	Отклонения			
				+,- 2020 к 2019	В % 2020 к 2019	+,- 2021 к 2020	В % 2021 к 2020
Коэффициент оборачиваемости активов	1,684	1,556	1,242	-0,128	-7,60	-0,314	-20,17
Коэффициент оборачиваемости собственного капитала	7,691	4,803	3,270	-2,888	-37,55	-1,533	-31,91
Коэффициент оборачиваемости запасов	1,366	1,576	1,488	+0,21	+15,37	-0,088	-5,58
Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности	4,812	4,167	3,502	-0,645	-13,40	-0,665	-15,95
Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности	4,319	4,736	2,248	+0,417	+9,65	-2,488	-52,53

Анализ эффективности использования капитала в ООО «Торговый дом Северо-Западный»

Наименование показателя	2019	2020	2021
Коэффициент базовой прибыльности активов (БЕР)	0,047	0,046	0,023
Коэффициент рентабельности активов (ROA)	0,035	0,022	0,014
Рентабельность собственного капитала (ROE)	0,163	0,070	0,038
Рентабельность уставного капитала	5,566	3,715	2,690
Рентабельность производственных фондов	0,074	0,092	0,105
Коэффициент финансирования	0,219	0,324	0,379

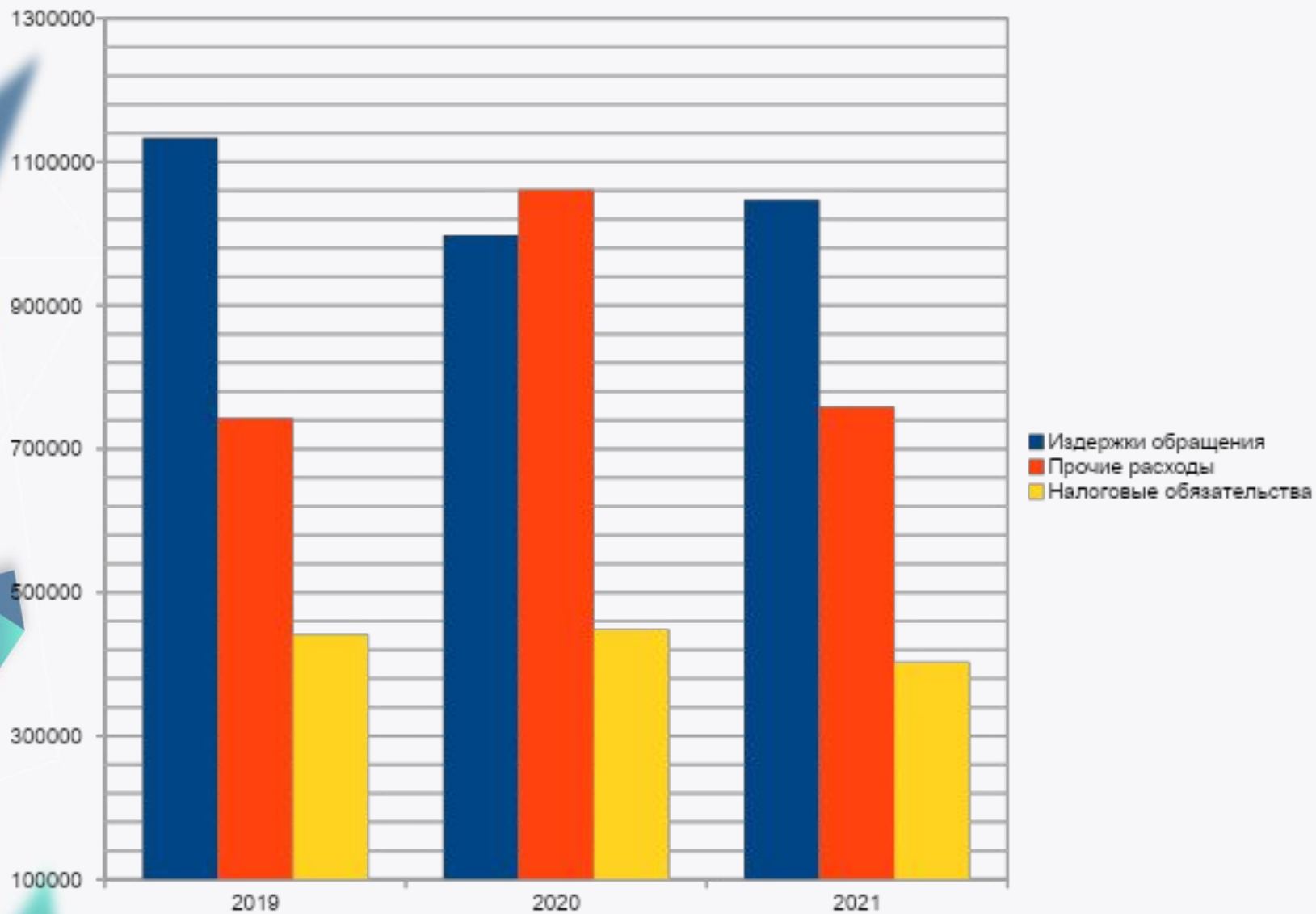
Анализ основных экономических показателей деятельности ООО «Торговый дом Северо-Западный»

Показатели	2019 г.	2020 г.	2021 г.	Изменения	
				2020 к 2019 +,-	2021 к 2020 +,-
Внеоборотные активы, в т.ч.:	88798	1351897	1465156	1263099	113259
Основные средства	85140	82317	203918	-2823	121601
Оборотные активы, в т.ч.:	5291432	4667521	5460871	-623911	793350
Запасы	3141981	2498477	2916504	-643504	418027
НДС	395	416	2492	21	2076
Краткосрочная дебиторская задолженность	2103863	2134074	2437779	30211	303705
Денежные средства	25578	15807	11753	-9771	-4054
Баланс (актив)	5380230	6049418	6926027	669188	876609
Уставный капитал	35000	35000	35000	-	-
Нераспределенная прибыль	394273	521312	615496	127039	94184
Краткосрочные обязательства	2194663	2123148	4388972	-71515	2265824
Баланс (пассив)	5380230	6049418	6926027	669188	876609

Анализ прибыли от продажи готовой продукции в ООО «Торговый дом Северо-Западный»

Показатели	2019	2020	2021	Отклонение +,- 2020 к 2019	Отклонение +,- 2021 к 2020	Темп изменения в %, 2020 к 2019	Темп изменения в %, 2021 к 2020
Прибыль от продаж	349620	454676	477273	105056	22597	30,04	4,96
Прибыль до налогообложения	256616	267240	150283	10624	-116957	0,04	-43,76
Себестоимость продаж	7527985	7038919	6335834	-489066	-703085	-6,49	-9,98
Выручка от реализации	9171092	8894025	8057866	-277067	-836159	-3,02	-9,40
Рентабельность продукции	4,64	6,45	7,53	1,81	1,08	39,00	16,74
Рентабельность продаж	3,81	5,11	5,92	1,3	0,81	34,12	15,85

Динамика показателей расходов в ООО «Торговый дом Северо-Западный»

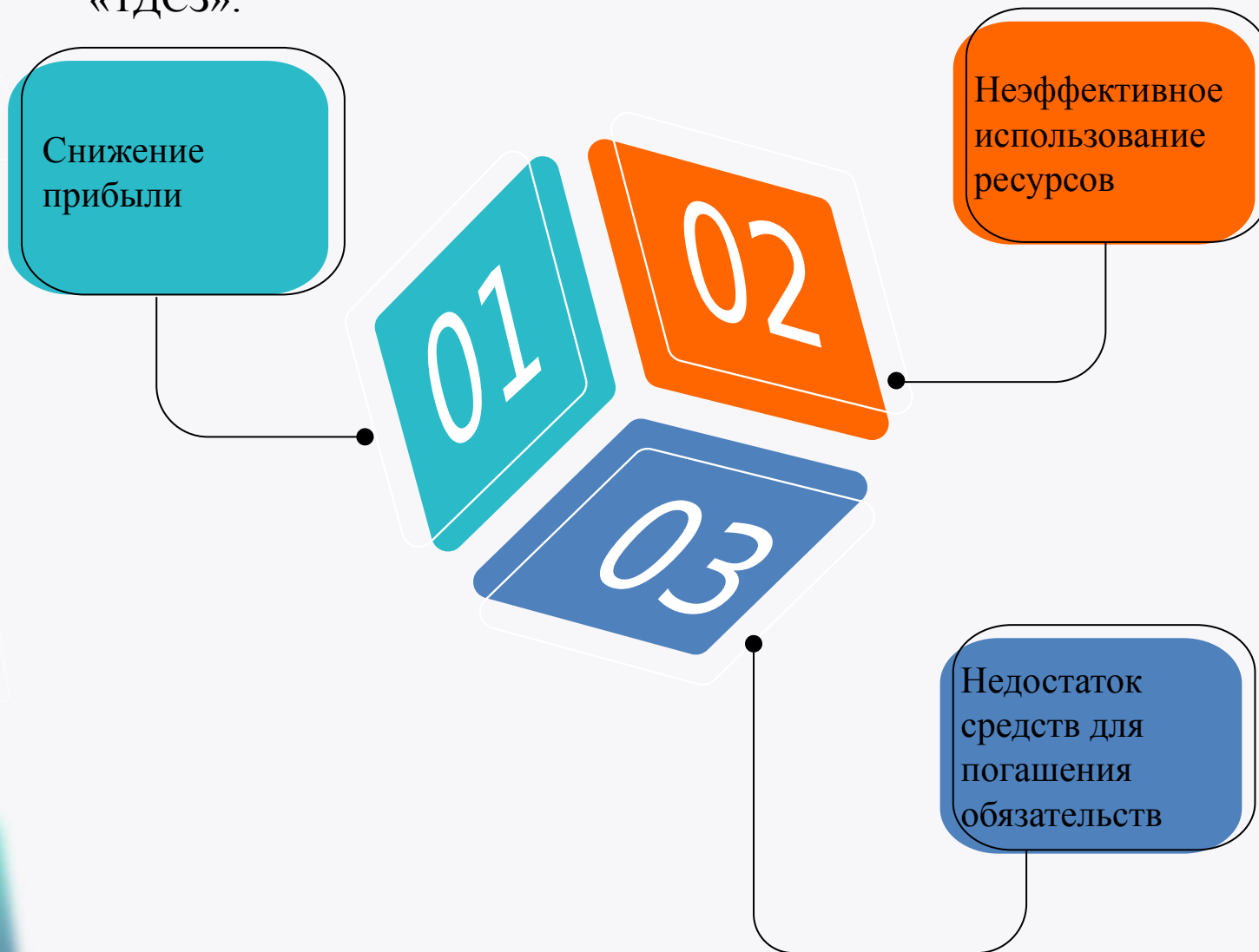


Анализ затрат на реализацию продукции в ООО «Торговый дом Северо-Западный»

Показатели	2019	2020	2021	Отклонение +,- 2020 к 2019	Отклонение +,- 2021 к 2020	Темп изменения в %, 2020 к 2019	Темп изменения в %, 2021 к 2020
Зарботная плата	2753161	2856748	2797384	103587	-59364	3,76	-2,07
Отчисления во внебюджетные фонды	721281	744829	723051	23548	-21778	3,26	-2,92
Амортизация	539692	539692	539692	0	0	0	0
Общехозяйственны е расходы	2411981	1948477	1916504	-463504	-31973	-19,21	-1,64
Коммерческие расходы	1293487	1400430	1244759	106943	-155671	8,26	-11,11
Итого	7719602	7490176	7221390	-229426	-268786	-2,97	-3,58

Основные проблемы организации ООО «Торговый дом Северо-Западный»

На основе изучения и проведения анализа основных экономических показателей я выделила три основные проблемы организации ООО «ТДСЗ»:



Мероприятия по улучшению эффективности работы торгового предприятия ООО «Торговый дом Северо-Западный»

- 1. Увеличить объем товарооборота розничной и оптовой продажи за счет расширения ассортимента**
2. Это обеспечит увеличение объема оборота и прирост валовой прибыли.
- 3. Повысить уровень аналитической и плановой работы в части затрат**
4. Введение более углубленного, детального анализа и планирования затрат поможет оперативно выявлять и ликвидировать нерациональные затраты, использовать многовариантные подходы для оптимизации затрат.
- 5. Увеличить рост производительности труда**
6. Это можно осуществить путем введения дифференцированной шкалы премиальных коэффициентов, что повысит заинтересованность продавцов и прочих сотрудников.
- 7. Провести грамотные маркетинговые исследования**
8. Это поможет в формировании конкурентоспособных предложений, с целью стимулирования повышения объема закупок постоянными клиентами и привлечения новых покупателей.
- 9. Оптимизировать расходы на рекламу**
10. Это способствует увеличению прибыли, и может использоваться с целью избегания убытков, ведь реклама должна быть направлена на побуждение покупателя принять положительное решение о приобретении конкретного товара.