

ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ АВТОНОМНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ  
**«БЕЛГОРОДСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ  
ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»**  
( Н И У « Б е л Г У » )

**ИНСТИТУТ ЭКОНОМИКИ  
Кафедра «Учет, анализ и аудит»**

**БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ ПРОДАЖИ ПРОДУКЦИИ, ПРОИЗВЕДЕННОЙ  
КОММЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИЕЙ**

**Выпускная квалификационная работа  
(бакалаврская работа)**

**обучающегося очной формы обучения  
направления подготовки 38.03.01 Экономика  
профиль «Бухгалтерский учет, анализ и аудит»**

**4 курса группы 06001359**

**Ефановой Марии Анатольевны**

Научный руководитель

к.э.н., доцент

Стаханов А.Ю.

**БЕЛГОРОД, 2017**

## ВВЕДЕНИЕ

**Актуальность выбранной темы работы.** Финансовый результат складывается из различных доходов, основную долю которых занимают доходы от продажи продукции, выращиваемой самой организацией. Потому в современных условиях хозяйствования, когда каждый субъект заинтересован в отдаче от вложенных в производство средств и ресурсов в виде прибыли, большое внимание уделяется организации процесса продажи продукции. Сокращение государственных закупок, поиск новых каналов продажи, новых партнеров, изменение структуры проданной продукции в соответствии с требованиями рынка - это задачи, которые решает производитель для повышения эффективности реализационной деятельности.

Продажа сельскохозяйственной продукции, как физическим так и юридическим лицам, требует проведения своевременных расчетов с покупателями. Благодаря четко организованному порядку расчетов повышается ответственность производителей за качество продукции, ее сохранность, своевременность поставки. От своевременности производимых расчетов между покупателями и поставщиками зависит также достоверность полученного предприятием финансового результата.

Немаловажную роль при продаже в масштабе отдельно взятых организаций играет учетный процесс как необходимый элемент управленческой деятельности, требующий реализации и совершенствования.

Актуальность указанных проблем в рыночных условиях и определили выбор темы дипломной работы.

**Цель выполнения работы:** показать уровень приобретенных в университете знаний и умений по ведению бухгалтерского учета продаж продукции в коммерческой организации; формулирование предложений по повышению эффективности ведения бухгалтерского учета продаж продукции в АО «Молочная компания «Зеленая долина» (далее по тексту, - «Общество»).

### **Задачи выполнения работы:**

- раскрыть содержание учетной категории продажи продукции;
- представить организационную и экономическую характеристику Общества
- раскрыть методику бухгалтерского учета продаж продукции в коммерческой организации.

**Объектом работы** является хозяйственная деятельность Общества, **предметом работы** - совокупность теоретических и методических аспектов формирования информации о продажах продукции в бухгалтерском учете коммерческой организации, **элементом предмета работы** – продажи продукции коммерческой организацией.

**Теоретическая основа выполнения работы:** Федеральные законы РФ, Постановления Правительства РФ, Приказы Министерства Финансов РФ, указания ЦБ РФ, других федеральных и отраслевых министерств и ведомств; международные стандарты финансовой отчетности; опубликованные работы авторитетных авторов по указанной теме.

**Практическая основа выполнения работы:** документы системы внутреннего нормативного регулирования бухгалтерского учета, раскрытия информации в отчетности и внутреннего контроля в Обществе; первичные учетные документы, регистры бухгалтерского учета, бухгалтерские отчеты Общества за 2014, 2015 и 2016 гг.

Работа состоит из введения, трех глав, заключения, списка литературы и приложений.

Во введении раскрыты: актуальность выбранной темы работы; цель и задачи выполнения работы; объект, предмет и элементы предмета работы; теоретическая и практическая основы выполнения работы, структура работы, а также указаны научные методы познания, использованные при выполнении работы.

В первой главе работы Методологические основы и нормативное регулирование учета продажи продукции раскрываются мысли основные мысли и идеи известных экономистов 90-х годов.

Во второй главе работы представлена краткая характеристика производственно-экономической деятельности Общества, а также основные моменты организации учетной работы на предприятии.

В третьей главе работы более подробно раскрывается вопрос организации бухгалтерского учета товарной продукции в Обществе. В частности, представлены основные документы, необходимые для ведения бухгалтерского учета.

При выполнении работы были использованы такие научные методы познания, как анализ и синтез, сравнение и обобщение, индукция и дедукция.

# **1. МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ И НОРМАТИВНОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ УЧЕТА ПРОДАЖИ ПРОДУКЦИИ**

## **1.1. Теоретические аспекты продажи продукции и ее учета**

По нашему мнению, можно найти достаточно аргументов в поддержку следующей точки зрения, высказанной авторитетным автором в области бухгалтерского учета в сельском хозяйстве М.З. Пизенгольц: «Учет реализации (продаж продукции) в сельском хозяйстве является одним из наиболее трудоемких и ответственных участков бухгалтерского учета.» (Пизенгольц, 43).

Это можно объяснить следующими факторами:

- большим количеством реализуемых видов продукции, особенно в летне-осенний период;
- жесткими временными рамками реализации, связанными с массовым созреванием и уборкой большинства видов продукции растениеводства в интервале 1,5-2 месяца;
- рассредоточенность пунктов оприходывания и временного хранения продукции до ее реализации.

Вопрос сбыта продукции по мнению Шарниной Н.Н. [50, с.65-89] является актуальным для каждого предприятия. Все предприятия ищут возможности для расширения сбытовой территории, ценового рынка. Для этого осуществляются следующие мероприятия: поиск эффективных каналов сбыта продукции; организация собственной торговли; выезд со своей продукцией в различные регионы; поиск других способов прямого маркетинга (бартер, взаиморасчет); продажа через независимых оптовых и розничных посредников.

Бурцев В.В. [20, 23-25] описывает продажи продукции как комплекс процедур продвижения готовой продукции на рынок (формирование спроса, получение и обработка заказов, отгрузка продукции на транспортное средство и транспортировка к месту продажи) и организацию расчетов за нее

(установление условий и осуществление процедур расчетов покупателями за отгруженную продукцию). Главная цель сбыта – реализация экономического интереса производителя (получение предпринимательской прибыли).

Башкиров С.В. [19, с. 74] считает, что «экономический интерес сельскохозяйственных товаропроизводителей заключается в реализации по поводу воспроизводительного цикла потребителей, в основе которых лежат побудительные мотивы производственно-сбытовой деятельности».

В последние годы многие организации, стремясь увеличить объемы продаж, ищут новые формы и каналы своей продукции. Эти вопросы широко обсуждаются учеными на страницах периодической печати. Так, например, Макарова В.И. [33, с.56] рассматривает порядок продажи готовой продукции населению за наличный расчет непосредственно со склада. «Порядок налогообложения и отражения в бухгалтерском учете таких операций отличается от порядка, предусмотренной для торговой организации». В частности, производственное предприятие не использует счет 41 «Товары». Однако необходимо соблюдать определенные требования, предъявляемые законодательством к торговле: иметь разрешение на право торговли, выполнять требования законодательства о защите прав потребителей.

По этому поводу высказываются также Садикова И.А. и Мирошникова П.А. [44]. Они пишут, что «если организация продает за наличные товары или собственную продукцию населению, то она обязана применять контрольно-кассовую машину (ККМ)». Получая деньги, организация должна выбивать чек и выдавать ему каждому своему покупателю или клиенту. Таково требование российского законодательства, однако оно делает ряд исключений, которые позволяют некоторым организациям при определенных условиях не применять ККМ.

Полагаясь на мнение Касьяновой Г.Ю. мы можем утверждать, что во многих регионах при продаже готовой продукции физическим лицам или другим организациям за наличный расчет, сумма вырученных денежных средств подлежит обложению налогом с продаж.

Меньков А.А. [37, с.21] пишет, что «плательщиками налога с продаж являются все организации, а также индивидуальные предприниматели, продающие товары за наличный расчет, а не только торговые организации и организации сферы услуг».

Егерова О.М. [25, с.98] отмечает, что «в комплексе мер, предлагаемых нынче для вывода страны из экономического кризиса, одно из ведущих мест отводится совершенствованию налоговой системы, в том числе и налогообложения в сельском хозяйстве».

По мнению Ерофеевой М.А. [26, с.78], «если сельскохозяйственные предприятия просто освободить от налога на добавленную стоимость (НДС), то они потеряют возможность возмещения из бюджета НДС на покупные ресурсы (они должны будут его относить на себестоимость продукции)». Целесообразно ввести нулевую ставку НДС для сельского хозяйства. При этом возникает возможность возмещения НДС на покупные ресурсы из бюджета, не «накручивая» при этом НДС на реализацию.

Отдельные авторы высказывают свое мнение по поводу продажи продукции своим работникам. Федотов А.В. [48, с.15] пишет, что «довольно часто сельскохозяйственные предприятия не имеют денег для того, чтобы расплатиться со своими работниками. Поэтому довольно часто заработную плату выплачивают не деньгами, а продукцией, производимой сельскохозяйственным предприятием». Дроздов И.Н. [23, с.44] указывает на то, что продавая работникам собственную продукцию за наличный и безналичный расчет, предприятие должно руководствоваться правилами предусмотренными для договоров купли-продажи. При этом сумма, полученная от работника по договору купли-продажи, является выручкой предприятия от продажи продукции и облагается НДС и другими налогами.

В несколько другом аспекте рассматривает этот вопрос Самойлов И.В. [45]. Он пишет, что «при продаже продукции работникам, им могут быть представлены преимущества перед другими покупателями – возможность приобрести товар с рассрочкой платежа». Иными словами, в кредит. К

договору, предусматривающему оплату товаров в кредит или в рассрочку, применяются не только правила, установленные для договора купли-продажи, но и условия договора коммерческого кредита. Согласно ст.808 ГК РФ договор коммерческого кредита между предприятием и работником должен быть заключен в письменной форме, если сумма договора превышает десять минимальных размеров оплаты труда.

В условиях дефицита свободных денежных средств предприятия нередко обменивают продукцию собственного производства на необходимые им объекты имущества (сырье, материалы, основные средства). Такой обмен осуществляется в рамках договора мены. По этому поводу Карзаева Н.Н. [29, с.111] отмечает, что «договор мены в соответствии со статьей 567 ГК РФ предполагает приобретение товара в обмен на имеющийся товар». Бартерные операции отражают в бухгалтерском учете в два этапа: получение товаров от контрагента и отпуск товаров контрагенту. При получении товаров по договору мены у организации увеличивается с одной стороны, активы в виде товаров, а с другой стороны, обязательства перед контрагентом. Погашение возникшей задолженности происходит путем передачи определенного товара.

Авторы статей часто заостряют свое внимание на проблеме договорных отношений. Например, Павлова Э.Н. и Устюкова В.В. [39, с.9] рассматривают вопросы свободы договора, другие существенные изменения правового регулирования договорных отношений и указывают на причины, по которым свобода договора не оказала пока положительного влияния на развитие сельского хозяйства. К их числу относятся: недостатки законодательства, продолжающееся административное вмешательство, диспаритет цен, монополизм партнеров сельскохозяйственных организаций.

В связи с этим Каклюкин В.Г. [28, с.11] отмечает, что отношения между сельскохозяйственными товаропроизводителями и элеваторами в настоящее время регулируются договорами купли-продажи, хранения, подряда, но некоторые элеваторы, используя свое монопольное положение в районе деятельности, навязывают сельскохозяйственным товаропроизводителям

порядок расчетов, цены и условия оказания услуг и выполнения работ. Сложившиеся отношения между элеваторами и сельскохозяйственными предприятиями нельзя признать нормальными.

Таким образом, авторы считают, что государство должно регулировать цены на услуги элеваторов-монополистов.

Манелля А.И. и Трегубов В.А. [35, с.58] указывают на то, что общая тенденция в изменении соотношения цен на продукцию сельского хозяйства и материально-технические ресурсы, поступающие в отрасль из промышленности, характеризуется динамикой индекса паритета цен. Важнейшей причиной обострения диспаритета цен в аграрном секторе является неразвитость рынка средств производства и услуг для села.

Бастриков А.А. [18, с.28] пишет о том, что «при совершении операций по реализации товаров (работ, услуг), облагаемых и не облагаемых НДС оформляются и являются обязательным документом счета-фактуры».

По этому поводу Евляненко Т.О. [24, с.36] в своей статье пишет следующее: «Согласно статье 169 НК РФ счет-фактура является документом, служащим основанием для принятия предъявленных сумм налога к вычету или возмещению».

Стасенко А.В. [46, с.87] отмечает, что счет-фактура составляется в двух экземплярах: первый экземпляр выдается покупателю, продавец оставляет у себя и затем регистрирует в журнале учета выставленных счетов-фактур и в книге продаж. Печать, которой заверяется счет-фактура, должна быть подлинной. Поэтому нельзя возместить из бюджета НДС на основании и ксерокопии счета-фактуры или счета-фактуры, полученного от продавца по факсу.

По нашему мнению, заполнение счетов-фактур при продаже продукции имеет большое значение, так как счет-фактура служит инструментом дополнительного контроля за правильностью начисления и полнотой уплаты НДС.

Васькин Ф.И. и ряд авторов [21, с.55] отмечают, что вхождение России в мировую экономическую систему потребовало коренного реформирования бухгалтерского учета. С этой целью Правительство РФ утвердило программу реформирования бухгалтерского учета в соответствии с международными стандартами финансовой отчетности.

Хохрякова В.Н. и Остаева Г.Я. [49, с.97] пишут, что при введении нового Плана счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности необходимо учитывать характер и отраслевые особенности видов деятельности организаций. В связи с этим экспертным советом по методологии бухгалтерского учета Министерства сельского хозяйства РФ разработаны Методические рекомендации по применению Плана счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности предприятий и организаций АПК, которые прошли предварительное обсуждение среди широкого круга специалистов. В связи с введением с 1 января 2001 года нового Плана счетов существуют некоторые особенности отражения операций по продаже продукции на счетах бухгалтерского учета. Так, например, Захарьин В.Р. [27, с.56] отмечает, что для учета реализационных операций по обычным видам деятельности введен счет 90 «Продажи». Для учета выручки, себестоимости проданной продукции (работ, услуг), НДС и акцизов предусмотрено открытие самостоятельных субсчетов. При этом немаловажным является то обстоятельство, что в соответствии с новой инструкцией по применению Плана счетов сальдо по субсчетам 90/1 – 90/4 не списываются до конца отчетного года. Финансовый результат месяца определяется списанием с субсчета 90/9 сумм, соответствующих измененному сальдо по остальным субсчетам к счету 90.

Патров В.В. [41, с.5-11] пишет, что к счету 90 не предусмотрен отдельный субсчет для учета расходов, связанных с продажей готовой продукции (товаров), отражаемых первоначально по дебету счета 44 «Расходы на продажу» и относимых ежемесячно на себестоимость проданной продукции (товаров). Списывать данные расходы можно в дебет субсчета 90/2

«Себестоимость продаж», но нужно иметь в виду, что в этом случае возникнут сложности при составлении формы №2 годового отчета «Отчет о прибылях и убытках». Другой особенностью счета 90 является система накопительных записей по субсчетам в течение отчетного года, что намного облегчает процесс заполнения раздела 1 «Доходы и расходы по обычным видам деятельности» формы №2 «Отчет о прибылях и убытках».

Ряд авторов в своих статьях затрагивают проблему, связанную с методами определения выручки от продажи.

Парушина Н.В. [40, с.44-45] отмечает, что порядок организации синтетического учета продажи продукции зависит от выбранного метода учета. организация вправе определять выручку от продажи отгруженной продукции для целей налогообложения по мере отгрузки и предъявления покупателям расчетных документов или по мере оплаты. Причем, принятый налогоплательщиком метод отгрузки должен быть закреплен в его учетной политике. Напротив, в бухгалтерском учете, продажа готовой продукции отражается только по мере ее отгрузки, если иное не установлено договором. При признании в учете выручки от продажи готовой продукции ее стоимость списывается с кредита счета 43 «Готовая продукция» в дебет субсчета 90/2 «Себестоимость продаж». При этом все показатели бухгалтерского учета, определяющие финансовый результат по установленным видам деятельности организации, формируются в соответствии с принципом бухгалтерского учета – допущение временной определенности фактов хозяйственной деятельности, указывает Волков Н.Г. [22, с.78]. В связи с этим при определении выручки для целей налогообложения «по отгрузке» принимаются данные бухгалтерского учета согласно выставленным счетам за отгруженную продукцию. При выборе организацией метода определения выручки для целей налогообложения «по оплате» данные ее бухгалтерского учета требуют приведения их в соответствие с оплаченной частью выручки.

Татаркина Г.В. [47, с.12] отмечает, что объем выручки от продажи продукции, которая отражается по дебету счета 62 «Расчеты с покупателями и

заказчиками» и кредиту субсчета 90/1 «Выручка» должен быть принят за основу при исчислении выручки для целей налогообложения только по факту оплаты счета, выставленного покупателю, кроме НДС.

Медеведов А.Н. [36, с.55] считает, что разделение выручки от реализации товаров в результате торгово-закупочной, снабженческо-сбытовой деятельности и выручки от продажи товаров, являющихся результатом производственного процесса, крайне важно для правильного исчисления налога на пользователей автомобильных дорог. Необходимо четко различать продажу товаров собственного производства и приобретенных на стороне для целей перепродажи.

Все вышеизложенное свидетельствует о том, что ученые экономисты и экономисты-практики широко и многогранно обсуждают и рассматривают вопросы продажи продукции и ее учета на страницах периодической печати.

## **1.2. Нормативное регулирование учета продаж**

Бухгалтерский учет представляет собой систему сбора, регистрации и обобщения информации в денежном выражении об имуществе, обязательствах организаций и их движении путём сплошного, непрерывного и документального учёта всех хозяйственных операций.

Согласно Положению по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации [8, с. 68] организация ведет бухгалтерский учет имущества, обязательств и хозяйственных операций путем двойной записи на взаимосвязанных счетах бухгалтерского учета, включенных в рабочий план счетов. Рабочий план счетов утверждается организацией на основе плана счетов бухгалтерского учета, утвержденного Министерством Финансов РФ. Для ведения бухгалтерского учета в организации формируется учетная политика, предполагающая имущественную обособленность и непрерывность деятельности организации. Учетная политика организации разрабатывается главным бухгалтером организации на основе Положения по бухгалтерскому

учету "Учетная политика организации" (ПБУ 1/98) [9, с. 26] и утверждается руководителем организации.

Под учетной политикой организации понимается принятая ею совокупность способов ведения бухгалтерского учета, то есть первичного наблюдения, стоимостного измерения, текущей группировки и итогового обобщения фактов хозяйственной деятельности.

Определение понятия "реализация" не дано не в одном нормативном документе по бухгалтерскому учету. Такое определение есть только в Налоговом Кодексе РФ. Таким образом, по общему правилу, установленному п.1. ст. 39 НК РФ [5, с. 23], реализацией товаров, работ или услуг организацией или индивидуальным предпринимателем является передача на возмездной основе (в том числе обмен товарами, работами или услугами) права собственности на товары, результаты выполненных работ одним лицом для другого лица, возмездное оказание услуг одним лицом другому лицу, а в случаях, предусмотренных НК РФ, передача права собственности на товары, результатов выполненных работ одним лицом для другого лица, оказание услуг одним лицом другому лицу – на безвозмездной основе. Следовательно, чтобы товар, работа или услуга были признаны реализованными, должен иметь место следующий факт:

- передача права собственности на товар;
- передача предмета работ (договора подряда);
- фактического оказания услуг.

В соответствии с п.4 ПБУ 9/99 доходы организации в зависимости от их характера, условия получения и направлений деятельности подразделяются на: доходы от обычных видов деятельности; операционные доходы; чрезвычайные доходы. Доходами от обычных видов деятельности является выручка от продажи продукции и товаров, поступления, связанные с выполнением работ, оказанием услуг. Выручка принимается к бухгалтерскому учету в сумме, начисленной в денежном выражении, равной величине поступления денежных средств и иного имущества и (или величины) дебиторской задолженности.

Согласно п.2 ПБУ 9/99 под доходами понимается увеличение экономических выгод в результате поступления активов (денежных средств, иного имущества) и (или) погашения обязательств, приводящее к росту капитала организации, за исключением вкладов участников (собственников имущества).

Одновременно с ПБУ 9/99 Министерство Финансов РФ с 1 января 2000 года ввел в действие Положение по бухгалтерскому учету "Расходы организации" (ПБУ 10/99) [11, с.65]. Данное положение не только заменило термин "себестоимость" термином "расходы", но и отразило новый подход в отечественной теории бухгалтерского учета к затратам организации.

Согласно п.4 ПБУ 10/99 расходы организации в зависимости от их характера, условий осуществления и направлений деятельности организации подразделяются на: расходы по обычным видам деятельности; операционные расходы; внереализационные расходы; чрезвычайные расходы. Для целей формирования организацией финансового результата деятельности от обычных видов деятельности определяется себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг, которая формируется на базе расходов по обычным видам деятельности, признанных как в отчетном году, так и в предыдущие отчетные периоды с учетом корректировок, зависящих от особенностей производства продукции, выполнения работ и оказания услуг и их продажи.

Пунктом 2 ПБУ 10/99 предусмотрено, что под расходами понимается уменьшение экономических выгод в результате выбытия активов (денежных средств, иного имущества) и (или) возникновения обязательств, приводящих к уменьшению капитала организации, за исключением уменьшения вкладов по решению участников (собственников имущества).

Доходы от реализации в соответствии со ст.249 НК РФ [5, с. 23] представляют собой выручку от реализации товаров (работ, услуг). При определении доходов при реализации из них исключаются суммы налогов, предъявленные налогоплательщиком покупателю товаров (работ, услуг, имущественных прав). К такого рода налогам относятся: НДС, акциз и налог с продаж.

Согласно ст.3 ФЗ РФ "О налоге на добавленную стоимость"[2, с. 29] объектами налогообложения являются обороты по реализации на территории РФ товаров, выполненных работ и оказываемых услуг.

В соответствии с п.3 ст.168 НК РФ [5, с.56] при реализации товаров (работ, услуг) налогоплательщик обязан выставить покупателю соответствующую счет-фактуру не позднее пяти дней, считая со дня отгрузки товара (выполнения работ, оказания услуг). Счет-фактура является документом, служащим основанием для принятия сумм налога на добавленную стоимость к вычету или возмещению. Как указано в п.6 ст. 169 НК РФ, счет-фактура подписывается руководителем и главным бухгалтером, а также заверяется печатью организации.

Установлено, что книга продаж предназначена для регистрации счетов-фактур, составленных продавцом. Причем делать это необходимо в отношении всех товаров (работ, услуг), которые подлежат обложению НДС, в том числе, облагаемых по ставке 0% и освобожденных от налогообложения.

Отметим, что 16 мая 2001 года постановлением Правительства РФ был утвержден перечень продукции, которая облагается НДС с разницы между покупной и продажной стоимостью.[13, с. 44] Это некоторые виды сельскохозяйственной продукции, закупаемой у населения (молоко, мясо, яйца, картофель). При продаже данной продукции налоговой базой по НДС является не вся выручка от продажи, а только разница между их покупной и продажной стоимостью. При этом налог исчисляется по расчетной ставке 16,67 или 9,09%.

Объектом налогообложения по налогу с продаж признается стоимость товаров (работ, услуг), реализуемых оптом или в розницу за наличный расчет. При определении налогооблагаемой базы в стоимость товаров (работ, услуг) включают НДС и акцизы для подакцизных товаров.

Организации продают свою продукцию (работы, услуги) в соответствии с заключенными договорами. В них установлены обязательства сторон по продаже и приему продукции, количество продаваемой продукции по ее видам,

цены, сроки и особые условия продажи. Правила заключения договоров регламентированы ГК РФ [4, с. 56-58].

В соответствии со ст.454 ГК РФ по договору купли-продажи одна сторона (продавец) обязуется передать вещь (товар) в собственность другой стороне (покупателю), а покупатель обязуется принять этот товар и уплатить за него определенную денежную сумму.

Согласно ст.567 ГК РФ по договору мены каждая из сторон этого договора обязуется передать в собственность партнеру один товар в обмен на другой. При этом каждая из сторон договора мены признается продавцом товара, который она обязуется передать, и покупателем товара, который она обязуется принять.

Договор контрактации является разновидностью договора купли-продажи. Согласно ст.535 ГК РФ по договору контрактации производитель сельскохозяйственной продукции обязуется передать выращенную (произведенную) или сельскохозяйственную продукцию заготовителю – лицу, осуществляющему закупки такой продукции для переработки или продажи.

Все вышеизложенное указывает на то, что нормативному регулированию бухгалтерского учета в целом и, в частности процесса продажи, уделяется особое внимание, о чем свидетельствует достаточно активная работа Правительства по разработке национальных стандартов.

## **2. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ОРГАНИЗАЦИОННОЙ И ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО СУБЪЕКТА**

### **2.1. Организационно - экономическая характеристика Общества**

В Белгородской области реализуется целевая программа «Развитие молочного скотоводства Белгородской области до 2012 года», направленная на модернизацию молочного скотоводства и увеличение в регионе производства высококачественного молока.

При поддержке департамента АПК региона принимается решение о создании нового молочного агрохолдинга. Это положило начало создания Общества с ограниченной ответственностью «Управляющая компания «Группа компаний Зеленая Долина» 17 января 2011г.

На сегодняшний день Группа компаний «Зеленая долина» включает в себя 5 молочно-товарных ферм, одной из которых является Акционерное общество «МК «Зеленая долина», которое вошло в состав Группы компаний 10.09.2010г.

В состав Общества входят три молочно-товарные фермы: реконструированные «Клевер» и «Первоцвет», а так же новая молочно-товарная ферма «Ландыш», строительство которой началось в июне 2011 года. Построенная всего за 7 месяцев, МТФ имеет ряд существенных отличий. По своим масштабам она значительно превосходит другие фермы.

Помимо производства молока и выращивания телят, направление Общества – растениеводство. На площади более 13 тысяч гектаров выращиваются растения кормовой базы и коммерческие культуры. Это многолетние травы и сидеральные культуры: люцерна, горчица белая.

Учредительным документом является устав «Приложение 1». Размер уставного фонда на момент регистрации составил 144 000 000,00руб.

Основным документом, регламентирующим организационную структуру предприятия, является структура управления «Приложение 2».

Предприятие возглавляет директор, действующий от имени предприятия без доверенности на принципе единоначалия. Взаимоотношения работников и директора, возникающие на основе трудового договора, регулируются Законодательством Российской Федерации о труде и коллективным договором.

Для обеспечения нормальной производственной деятельности предприятие должно иметь ресурсный потенциал, составной частью которого являются земельные ресурсы.

Состав и структура земельных угодий представлены в таблице 1.

Таблица 1.

Состав и структура земельных угодий

Виды угодий	2014		2015		2016		Отклонение 2014г. от 2016г., (+,-)%
	гектар	%	гектар	%	гектар	%	
Общая земельная площадь	1946	100	13900	100	11500	100	0
в т.ч. сельскохозяйственных угодий	11889	85,25	11801	84,89	9366	81,44	-3,81
из них: пашня	10941	78,23	11190	80,50	8179	71,12	-7,11
пастбища	943	6,76	592	4,25	1087	9,45	2,69
многолетние насаждения	35	0,25	19	0,13	100	0,86	0,61

Данные, приведенные в таблице свидетельствуют о том, что общая земельная площадь в 2014-2016 изменяется незначительно. В 2016 году по сравнению с 2015 увеличивается на 1945га. и уменьшается в 2016 на 2400 га. в связи с созданием нового юридического лица, являющегося дочерним предприятием Общества.

Достаточная обеспеченность предприятия необходимыми трудовыми ресурсами, их рациональное использование, высокий уровень производительности труда – имеют большое значение для увеличения объемов продукции и повышения эффективности производства. Показатели, характеризующие обеспеченность трудовыми ресурсами и эффективность их использования представлены в Таблице 2.

Таблица 2.

## Обеспеченность трудовыми ресурсами и эффективность их использования

Показатели	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2016 г. к 2014 г. в %
Среднегодовая численность работников, чел. (по плану)	227	227	216	100
Среднегодовая численность работников, чел. (по факту)	220	222	209	98,77
Обеспеченность трудовыми ресурсами, %	99	95	98	98,98
Отработано всего, тыс. чел.-час.	518	518	519	79,78
в т.ч. в растениеводстве	48	48	46	84,84
в животноводстве	64	64	61	84,84
Площадь сельскохозяйственных угодий, га	11889	11801	9366	78,77
в т.ч. пашни	10941	11190	8179	74,75
Валовая продукция в сопоставимых ценах 2016 года, тыс. руб.	85603	87305	101122	15519
Объем производственной нагрузки на 1 работника, чел.-час.	512	511	512	96,64
Площадь сельскохозяйственных угодий на 1 работника растениеводства, га	13,0	13,6	11,5	88,46
Среднегодовая численность работников на 100 га с.-х. угодий, чел.	7,7	7,3	8,6	111,68
Производительность труда, тыс. руб.	3834,9	3836,5	4066	106,02

По данным таблицы 2 следует, что среднегодовая численность работников практически не изменилась в сравнении 2016 г с 2014. Обеспеченность трудовыми ресурсами также осталось в пределах одного и того же уровня. Это указывает на то, что предприятие в достаточной степени обеспечено трудовыми ресурсами.

В 2016 году, по сравнению с 2014 годом увеличилась на 11,68% среднегодовая численность работников на 100 га сельскохозяйственных угодий, это привело к снижению объема производственной нагрузки на 1 работника в целом по предприятию на 3,36 %. Также увеличилась производительность труда работников на 6,02%. Одним из важнейших факторов повышения эффективности производства на предприятии является обеспеченность его основными фондами в необходимом количестве и более эффективное их использование «Таблица 3».

Таблица 3.

## Обеспеченность основными фондами и эффективность их использования

Показатели	2014г	2015г	2016г	Отклонение 2016г. от 2014г.(+,-)
Среднегодовая стоимость всех основных фондов, тыс. руб.	1038029	931169	896524	-141505
в т.ч основные производственные фонды с.-х. назначения, тыс. руб.	3840005	3840005	3840005	0
основные производственные фонды не с.-х. назначения, тыс. руб.	85603	87305	101122	15519
основные непроизводственные фонды, тыс. руб.	4572,8	4102	4269,1	-303,6
Энергетические ресурсы, л.с.	0,082	0,093	0,112	0,030
Валовая продукция в сопоставимых ценах 1994 года, тыс. руб.	12,12	10,66	8,8	-3,32
Фондовооруженность, тыс. руб.	1038029	931169	896524	-141505
Фондоотдача, руб.	3840005	3840005	3840005	0
Фондоемкость, руб.	85603	87305	101122	15519

Как показывают данные Таблицы 3, стоимость основных фондов за исследуемый период уменьшилась на 141 505 тыс. руб. и в 2016 году составила 896 524 тыс. рублей. В связи с увеличением объемов производства продукции наблюдается увеличение фондоотдачи на 0,030 руб. и уменьшение фондоемкости с 12,12 рублей в 2014 году до 8,8 рублей в 2016 году, что свидетельствует об эффективности использования основных производственных фондов.

Специализация предприятия представляет собой производственное направление. Ее определяют по удельному весу выручки от продажи продукции. Показатели, характеризующие состав и структуру реализованной продукции представлены в Таблице 4.

Данные таблицы показывают, что в общей структуре проданной продукции растениеводства наибольший удельный вес занимают зерновые. В среднем за 3 года их было продано на сумму 12801 тыс. рублей, что составляет 62,72% в общей структуре продаж. В отрасли животноводства наибольший удельный вес принадлежит молоку, в 2002 году он составил 11,33% от всей проданной продукции. Это говорит о том, что предприятие имеет зерно - молочное направление.

Таблица 4.

## Состав и структура товарной продукции в ценах продажи

Виды угодий	2014г.		2015г.		2016г		В среднем за 3 года	
	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%
Растениеводство	279 568 302,23	37,30	280 465 501,34	37,33	285 611 719,03	37,41	281 881 840,9	37,35
в т.ч. зерновые	75 547 985,54	10,08	76 945 879,32	10,24	77 445 973,86	10,14	76 646 612,91	10,16
подсолнечник	24051265,87	3,21	24568956,25	3,27	25843239,82	3,39	24821153,98	3,29
горчица	110578,25	0,01	111547,36	0,01	112043,64	0,01	111389,75	0,01
гречиха	2295245,87	0,31	2398985,36	0,32	2401994,91	0,31	2365408,713	0,31
соя	64987586,36	8,67	65258369,45	8,69	66902038,38	8,76	66354148,74	8,79
прочая продукция растениеводства	112575640,3	15,02	111181764	14,80	112906428	14,79	112221277,4	14,87
Животноводство	469856245,25	62,70	470750256,69	62,67	477790310,3	62,59	472798937,4	62,65
в т.ч. молоко	420874698,36	56,16	421587024,06	56,12	422281402,06	55,32	421581041,5	55,86
мясо КРС	48054257,45	6,41	48925368,25	6,51	49018291,04	6,42	48665972,25	6,45
Прочая продукция	927289,44	0,12	237864,38	0,03	6490617,2	0,85	2551923,673	0,34
Итого:	749424547,5	100	751215758	100	763402029,3	100	754680778,3	100

Данные таблицы показывают, что в общей структуре проданной продукции растениеводства наибольший удельный вес занимают зерновые. В среднем за 3 года их было продано на сумму 76 646 612,91 тыс. рублей, что составляет 10,16% в общей структуре продаж. В отрасли животноводства наибольший удельный вес принадлежит молоку, в 2016 году он составил 55,86% от всей проданной продукции. Это говорит о том, что предприятие имеет молочно-зерновое направление.

Каждая организация определяет финансовые результаты своей деятельности, для отражения которых применяются показатели, характеризующие конечную экономическую эффективность производства и степень окупаемости затрат. Основные экономические показатели деятельности предприятия представлены в Таблице 5.

Таблица 5.

## Основные экономические показатели производственной деятельности

Показатели	2014г.	2015г	2016г	Отклонение
Стоимость валовой продукции, тыс. руб.	25698	87305	101122	75424
Стоимость реализованной продукции, тыс. руб.	749424547,5	751215758	763402029,3	13977481,8
Среднегодовая стоимость основных фондов, тыс. руб.	1038029	931169	896524	-141505
Фондовооруженность, тыс. руб.	4572,8	4102	4269,1	-303,6
Фондоотдача, руб.	0,082	0,093	0,112	0,030
Фондоёмкость, руб.	12,12	10,66	8,8	-3,32
Чистая прибыль (убыток), тыс.руб.	3002	2908	1248	-1754
Уровень рентабельности (убыточности), %	5,0	18,6	15,0	10

Данные таблицы свидетельствуют о том, что за анализируемый период наблюдается рост стоимости валовой продукции на 75 424,00 тыс. руб. за счет роста объемов производства основных видов продукции, а также рост стоимости товарной продукции на 13977481,8 тыс. руб. Это связано с тем, что увеличилось количество продукции, потребляемой непосредственно на самом предприятии для производственных нужд. Так, например, молоко используют для выпойки телят, часть зерновых оставляют под урожай будущего года.

Увеличение материально-денежных затрат стимулировано увеличением затрат на оплату труда работникам предприятия. Увеличение составило 4396 тыс. руб.

Возросла и стоимость основных фондов на 75424 тыс. рублей и в 2016 году составила 101122тыс. рублей. В связи с увеличением объемов производства продукции наблюдается повышение фондоотдачи на 0,030 рубля. Фондоёмкость в свою очередь уменьшается на 3,32 тыс. рублей, фондовооруженность – на 303,6 тыс. рублей, что свидетельствует об эффективности использования основных производственных фондов.

## 2.2. Организация учетной работы в Обществе

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

Основным документом, отражающим правила ведения учета, является Учетная политика организации, под которой понимается принятая ею совокупность способов ведения бухгалтерского учета. Учетная политика «Приложение 3» разрабатывается главным бухгалтером на основании типового Положения по бухгалтерскому учету "Учетная политика организации" и утверждается руководителем организации.

Бухгалтерский учет в Обществе ведется согласно рабочему плану счетов «Приложение 4». План счетов разрабатывает руководитель в соответствии с законодательными актами. По новому Плану счетов организация ведет учет с 1.01.2013 года. Все хозяйственные операции оформляются первичными документами. Документы должны поступать в бухгалтерию в соответствии с графиком документооборота «Приложение 5», в котором указывается название документа, его назначение, когда составлялся, кто подписывает, кому и когда предъявляется.

Информация, содержащаяся в первичных учетных документах, в установленном порядке накапливается и систематизируется в регистрах бухгалтерского учета. Формы регистров бухгалтерского учета утверждает руководитель экономического субъекта по представлению должностного лица, на которое возложено ведение бухгалтерского учета. Регистры бухгалтерского учета составляются на бумажном носителе и (или) в виде электронных документов.

Организация применяет автоматизированную систему ведения бухгалтерского учета с использованием бухгалтерской программы 1С:Управление с/х предприятием.

Исходящие и внутренние первичные учетные документы, регистры бухгалтерского учета формируются с использованием данной программы.

В целом бухгалтерский учет на предприятии организован в соответствии с нормативными документами и инструктивными материалами по ведению бухгалтерского учета.

### **3. УЧЕТ ПРОДАЖИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ПРОДУКЦИИ**

#### **3.1. Первичные документы по учету продажи сельскохозяйственной продукции**

Для учета операций, связанных с продажей продукции (работ, услуг) в Плане счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организации предусмотрен счет 90 "Продажи", к которому могут быть открыты следующие субсчета:

- 90/1 Выручка
- 90/2 Себестоимость продаж
- 90/3 НДС
- 90/4 Акцизы
- 90/9 Прибыль (убыток) от продаж

При признании в бухгалтерском учете суммы выручки от продажи товаров (продукции, работ, услуг) отражается по кредиту счета 90 «Продажи» и дебету счета 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками». Одновременно стоимость проданных товаров (продукции, работ, услуг) списывается с кредита счетов 43 «Готовая продукция», 41 «Товары», 44 «Расходы на продажу», 20 «Основное производство» в дебет счета 90 «Продажи».

Для отражения учета продаж постановлением Госкомстата РФ утверждены унифицированные формы первичных учетных документов. Данные первичных документов группируются в регистрах синтетического и аналитического учета, которые ведутся в соответствии с методическими рекомендациями по ведению журнально-ордерной формы бухгалтерского учета. Для документального оформления операций по учету продаж в сельском хозяйстве ввиду разнообразия видов продаваемой продукции применяется значительное число самых разнообразных документов. Основную часть первичных документов, заполняемых при продаже продукции сельского хозяйства составляют товарно-транспортные накладные (ТТН) различных специализированных форм. Так, на

каждую партию зерна выписывается ТТН (зерно) (типовая межотраслевая форма №СП-31) «Приложение 6».

Она является сопроводительным документом по доставке зерновой продукции. Ее выписывают в четырех экземплярах, один из которых остается у заведующего током, а три – выдаются на руки водителю автомашины. На заготовительном пункте в ТТН указывается масса зерна брутто, нетто, тары, цена и сумма. Один экземпляр накладной остается у контрагента, а два подписанных экземпляра возвращаются водителю, один из которых предоставляется на ток для подтверждения сдачи продукции, а второй – прикладывается в качестве отчета о выполненной работе к путевому листу грузового автомобиля.

При продаже молока в Обществе заполняют ТТН (молсырье) (типовая межотраслевая форма №СП-33) «Приложение 7». В нем фиксируется наименование организации, дата составления документа, марка автомобиля и его государственный номерной знак, фамилия, имя, отчество водителя, наименование грузоотправителя и грузополучателя, наименование продукции, вес в переводе на базисную жирность. ТТН выписываются на каждую партию молока. Перед отправкой молочную продукцию взвешивают, определяют жирность, кислотность, температуру. На молочном заводе продукцию принимают в присутствии представителя организации, результаты приемки записывают в накладную, которую подписывает приемщик и лаборант. Заполняется накладная в двух экземплярах. Один возвращают на предприятие, а другой экземпляр остается на приемном пункте.

При отправке молодняка и откормочного поголовья животных на заготовительные пункты заполняют ТТН специализированной формы СП-32 (животные) «Приложение 8». В данном документе помимо общих реквизитов указываются: вид и возрастная группа отправляемых животных, их упитанность, количество голов, вес. Ее выписывают на каждую партию скота, отправляемую из организации. К ТТН обязательно прилагается ветеринарное свидетельство. ТТН выписывают в четырех экземплярах. Первый экземпляр с подписью водителя оставляют на ферме, остальные три вручают водителю. Из них второй экземп-

ляр предназначен для грузополучателя, а третий и четвертый с отметкой о приеме скота сдают в бухгалтерию предприятия (один из них прикрепляется к путевому листу и поступает к бухгалтеру автотранспорта, а другой экземпляр - к бухгалтеру, ведущему учет поголовья скота). ТТН выписывает заведующий фермой. Все ТТН оформляются подписями лиц, ответственных за перевозку отпущенной продукции к месту ее сдачи, и лиц, принявших продукцию после доставки. При отправке продукции различным организациям (кроме заготовительных) сельскохозяйственные организации применяют счета-фактуры «Приложение 9». В счете-фактуре, помимо общих реквизитов, указывается наименование продукции, ее количество, цена, сумма, ставка и сумма НДС, общая сумма. Счет-фактура заполняется в двух экземплярах (один из них передается грузополучателю, а другой – остается у организации-поставщика и хранится в бухгалтерии). Все счета-фактуры регистрируются в книге продаж. Счет-фактура является инструментом дополнительного контроля налоговых органов за полнотой сбора НДС. Кроме счета-фактуры при продаже продукции различным организациям (кроме заготовительных) заполняют накладную на отпуск материалов на сторону «Приложение 10».

Основным документом, на основании которого осуществляется сбытовая деятельность любой организации является договор.

В Обществе заключаются договора различных видов. Так, например, при продаже элитных семян сельскохозяйственных культур составляется договор купли-продажи семян. Договор составляется в соответствии с нормами и отражает предмет договора, качество поставляемой продукции, стоимость работ и порядок расчетов, порядок поставки и приемки продукции, ответственность сторон, порядок разрешения споров, срок действия договора, юридические адреса и банковские реквизиты сторон.

При продаже молока составляют договор поставки молока и молочных продуктов. Договор поставки является недействительным без протокола согласования цены. В нем указывается наименование продукции, единица измерения, а также свободная оптовая цена с НДС.

На основании проверенных первичных документов по учету продажи продукции заполняются регистры аналитического и синтетического учета.

### 3.2. Синтетический и аналитический учет продажи продукции

Процессом продаж завершается кругооборот средств на предприятии: произведенная продукция продается, и предприятие получает выручку в денежной форме, которая авансируется на возобновление процесса кругооборота средств, его непрерывное повторение.

Учет продаж по обычным видам деятельности Обществе ведется на счете 90 «Продажи». Счет предназначен для выявления: объема выручки от продажи товаров или товарооборота; себестоимости проданных товаров; валового дохода от продажи (валовой прибыли); финансового результата (прибыли или убытка от продаж). По дебету данного счета учитываются расходы по обычным видам деятельности, по кредиту – доходы (выручка) по этим же видам деятельности.

Содержание хозяйственных операций и корреспонденция счетов по ним приведены в таблице 6.

Таблица 6.

#### Корреспонденция счетов по учету продаж сельскохозяйственной продукции за 1-й квартал 2016 года

Содержание хозяйственных операций	сумма, руб.	корреспонденция счетов	
		Д-т	К-т
Продана пшеница продовольственная	4590	90/1	43/1
Начислена выручка за проданную пшеницу	4590	62	90/1
Начислен НДС 10%	459	90/1	68
Получены денежные средства за проданную пшеницу	5049	50	62
Начислена выручка за молоко	462	62	90/2
Начислен НДС 10%	462	62	90/2
Начислен налог с продаж 5%	22	90/2	68
Поступили средства от покупателя	462	50	62

Синтетический учет по счету 90 «Продажи» ведется в регистрах бухгалтерского учета. В них отражаются наименование покупателя, его ИНН,

стоимость продаж без НДС, сумма НДС, сумма налога с продаж, общая сумма.  
Книга заполняется на основании первичных документов.

### 3.3. Определение финансовых результатов и закрытие счета «Продажи»

Счет 90 «Продажи» предназначен для обобщения информации о процессе продаж и для определения финансового результата от продаж – итога хозяйственной деятельности предприятия.

Финансовый результат от продажи продукции определяется как положительная или отрицательная разница между выручкой от продажи продукции и затратами на ее производство и продажу, то есть сопоставляются дебетовые и кредитовые обороты по счету 90. Если кредит счета окажется выше, чем дебет, то предприятие получило прибыль, если наоборот, то предприятие получило убыток.

Определение финансового результата по видам продукции, отраслям и в целом по предприятию отражено в таблице 7.

Таблица 7.

Расчет финансового результата за 2016 год, тыс. руб.

Наименование продукции, отрасли	полная себестоимость продукции	выручка от продаж	прибыль	убыток
зерно	5525	5507	-	18
подсолнечник	262	571	309	-
прочее	3024	6075	3051	-
Итого по растениеводству	8811	12153	3360	-
мясо КРС	1032	132	-	900
молоко	2912	2039	-	873
прочее	2288	1050	-	1238
Итого по животноводству	6232	3221	-	3011
Всего по растениеводству и животноводству	15043	15374	3360	3011

Данные таблицы показывают, что в 2016 году предприятие получило прибыль в размере 250 тыс. рублей, в том числе от продажи продукции растениеводства – 3421 тыс. рублей. Однако от продажи животноводческой продукции был получен убыток, который составил 3171 тыс. рублей.

Получение убытка по молоку (873 тыс. руб.) связано с тем, что большая его часть идет на выпойку телят, мясо КРС и свиней используют для собственных нужд (для выдачи оплаты труда в натуральной форме).

Точность конечного финансового результата зависит от правильности отражения в учете хозяйственных операций в течение года. Следует отметить, что на предприятии финансовый результат от продажи продукции определяется ежеквартально и в конце года. Однако, лишь в конце года можно определить точный показатель, поскольку в конце года производится корректировка плановой себестоимости до фактической и списание калькуляционных разниц, которые входят в состав полной себестоимости проданной продукции.

Сведения о проданной продукции, финансовых результатах на данном предприятии отражаются в отчетности, основной формой которой является «Реализация продукции» (форма №7-АПК). В ней отражают данные по продаже продукции по ее видам, а именно, количество проданной продукции, полная себестоимость, выручка и направления продажи продукции. Перед составлением годовой отчетности счет 90 «Продажи» закрывается.

Для закрытия счета составляют ведомость определения и списания финансовых результатов от продажи, в которой по каждому аналитическому счету и субсчетам сопоставляют суммы дебетового и кредитового оборотов и выводят развернуто финансовые результаты – прибыли и убытки от продажи продукции, работ и услуг отраслей растениеводства, животноводства, промышленных производств.

Общие итоги по всем субсчетам и аналитическим счетам отражают размеры выявленной прибыли или убытков от продажи в целом по предприятию. Перечисление выявленных прибылей и убытков на счет 99 делают заключительными оборотами декабря месяца: Д-т 90 К-т 99 или Д-т 99 К-т 90. После списания результатов по счету 90 его закрывают.

В 2016 году в Обществе от продажи с.-х. продукции была получена прибыль в размере 250 тыс. рублей, в результате чего дебетуют счет 90 «Продажи» и кредитуют счет 99 «Прибыли и убытки».

### **3.4. Совершенствование учета продажи сельскохозяйственной продукции**

Чем выше уровень информации, тем полнее руководители и специалисты получают информацию о продаже продукции и тем выше качество управления процессом. Поэтому одной из главных задач в организации по-прежнему остается разработка мероприятий, направленных на совершенствование учета продажи сельскохозяйственной продукции. Одним из таких направлений является совершенствование первичного учета. Непременным условием при этом должно быть правильное заполнение документов, соблюдение всех граф, отражение всех необходимых показателей и наличие подписей.

Организация применяет автоматизированную систему ведения бухгалтерского учета с использованием бухгалтерской программы 1С:Управление с/х предприятием. Операции по продаже продукции оформляются документами «Отгрузка товаров, продукции» и «Реализация отгруженной продукции» через автоматизированную весовую. Документ «Отгрузка товаров, продукции» предназначен для отражения в учете операций, связанных с отгрузкой продукции покупателям. Документ позволяет оформить отгрузку без перехода права собственности на продукцию покупателю и с переходом права собственности. В первом случае себестоимость списывается на счет 45 «Товары отгруженные», а во втором – на счет 90/2 «Себестоимость продаж». Документ «Реализация отгруженной продукции» используется для отражения в бухгалтерском учете операций по переходу прав собственности на эту продукцию покупателю. Данный документ вводится только на основании документа «Отгрузка товаров, продукции».

При отгрузке товаров, продукции покупателям в типовой конфигурации предназначен документ «Счет-фактура выданный». В данном документе указывают следующие реквизиты: наименование организации-покупателя, цена

за единицу продукции, количество, сумма НДС, налога с продаж и общая стоимость.

Для обобщения счетов-фактур выданных заполняется книга продаж. Для ввода записей в книгу продаж предназначен документ «Запись книги продаж». Строки книги продаж заполняются на основании документов конфигурации «Счет-фактура выданный» и «Запись книги продаж».

Для получения итоговых и детальных сведений по учету готовой продукции используют «Стандартные отчеты». Так, стандартный отчет «Оборотно-сальдовая ведомость по счету» по счету 43 «Готовая продукция» позволяет получить аналитическую информацию по выпуску и отгрузке готовой продукции в количественном и суммовом измерителе за установленный период. Стандартный отчет «Анализ счета по субконто» для счета 90/2 «Себестоимость продаж» позволяет оценить объем реализации продукции по себестоимости. Стандартный отчет «Анализ счета по субконто» для счета 90/1 «Выручка» позволяет оценить объем реализации продукции по цене реализации. Стандартный отчет «Оборотно-сальдовая ведомость по счету» по счету 62/1 «Расчеты с покупателями и заказчиками» позволяет просмотреть состояние расчетов с покупателями готовой продукции. Стандартный отчет «Карточка счета» может быть использован для получения детальной информации обо всех операциях по счету 43 «Готовая продукция».

Для обобщения информации используется отчет «По продажам». По существу это отчет по движению на счете (начальное сальдо, обороты с другими счетами и конечное сальдо), детализированный по датам (периодам). На основании данного отчета заполняется отчет «Обороты счета» (главная книга). Отчет используется для вывода оборотов и остатков счета за каждый месяц. Количество строк в отчете зависит от количества календарных месяцев, вошедших в период отчета. Количество колонок зависит от количества счетов, корреспондирующих с данным счетом в этом периоде.

Преимуществами использования автоматизированной системы учета в Обществе являются:

1. Точность и скорость взвешивания
2. Работа без весовщика
3. Автономная работа без интернета
4. Совместимо с многими поставщиками весового оборудования
5. Интеграция с 1С
6. Использование дополнительного оборудования:
7. Светофоры
8. Видеокамеры
9. Звуковые динамики
10. Табло
11. Собственник имеет 100% гарантию достоверности информации о приёмке/отгрузке товара
12. Мониторинг и контроль в онлайн режиме, постоянная техническая поддержка

Алгоритм работы следующий

- 1 этап: Выдача пропуска
- 2 этап: Первое взвешивание на автоматизированной автомобильной весовой платформе
- 3 этап: Загрузка или разгрузка на складе/току
- 4 этап: Второе взвешивание на автоматизированной автомобильной весовой платформе
- 5 этап: Выписка документов кладовщиком и выдача водителю
- 6 этап: Возврат пропуска охране (только для сторонних контрагентов)

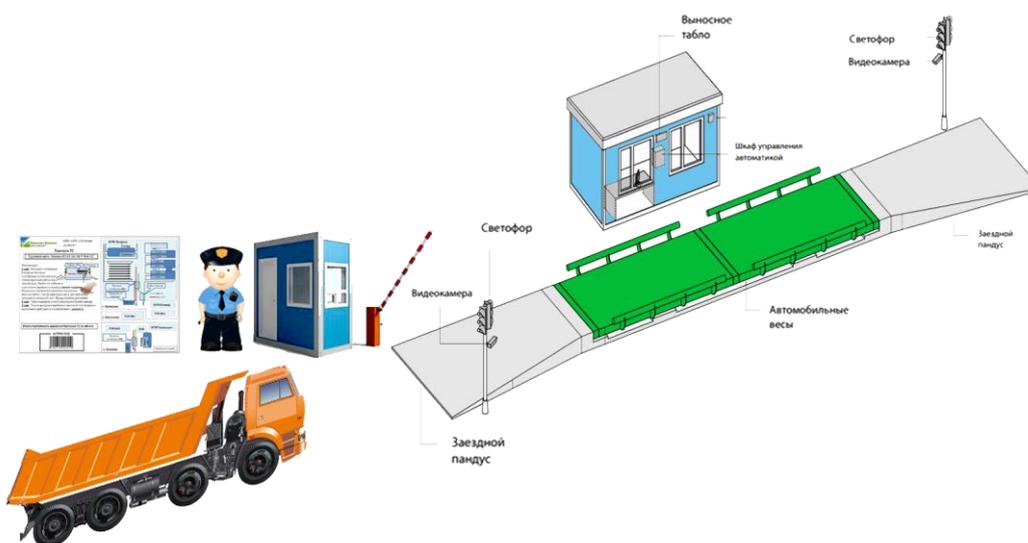
Схема движения автотранспорта представлены на рисунке 2.

- При въезде водитель получает пропуск на пункте охраны, если техника собственная или арендованная то у него уже есть пропуск
- Въезд регулируется светофором
- Фиксация веса происходит при сканировании пропуска сканером штрихкода
- Взвешивание сопровождается звуковым оповещением

- На дублирующее табло выводится текущий вес и дополнительная информация

Рисунок 2

### Схема движения автотранспорта



Конфигурация автоматизированной весовой собирает следующую информацию:

- данные о взвешиваниях
- расчётный вес нетто
- талон поля, с которого движется транспортное средство
- текущий водитель
- транспортное средство
- время взвешивания

При отсутствии интернета происходит накопление данных, которые будут синхронизированы автоматически как только связь появится «Рисунок 3».

С автоматизированной весовой выгружаются данные в учетную систему и автоматически формируется бухгалтерский документ и необходимые

печатные формы ЗП-31, СП-34, товарно-транспортная накладная, ТОРГ-12, М-11 и т. д «Рисунок 4».

Рисунок 3

### Информация в 1С

**Взвешивание**

При возникновении проблем звонить 8 (960) 627-37-32 или 8 (960) 627-37-75

**Сканируйте штрихкод**

Последний штрихкод: 3100010000223

**Вес: 0 кг.**

Автомобиль: Грузовой авто Камаз-45143 гос.№ Р 849 КС  
 Водитель: Кислых Иван Вячеславович  
 Время: 18.06.2015 17:02:50  
**Вес: 15 300**

Дата	Водитель	Штрас...	Воз 1	Воз 2	Нетто	Полн
18.06.2015 15:25:05	Колосниченко Роман Александрович Грузовой авто Камаз-45143 гос.№ ...	3100010...	25 860	14 760	11 100	
18.06.2015 15:12:33	Кастрыкин Иван Иванович Грузовой авто Камаз-45143 гос.№ ...	3100010...	26 720	14 960	11 760	
18.06.2015 14:55:46	Жанов Андрей Александрович Грузовой авто Камаз-45143 гос.№ ...	3100010...	28 280	15 560	12 720	C1415
18.06.2015 14:50:04	Кислых Иван Вячеславович Грузовой авто Камаз-45143 гос.№ ...	3100010...	26 160	15 320	10 840	C1415
18.06.2015 14:39:40	Климов Сергей Васильевич Грузовой авто ГАЗ-САЗ-35071 гос.№ ...	3100016...	4 120	6 240	2 120	
18.06.2015 14:25:47	Косенков Сергей Викторович Грузовой авто КАМАЗ-65115-И4 го...	3100165...	13 300	10 360	2 940	
18.06.2015 14:20:34	Чалеев Владимир Григорьевич Грузовой авто Камаз-45143 гос.№ Р...	3100010...	14 920	29 060	14 140	
18.06.2015 14:18:18	Маслов Сергей Александрович Грузовой авто Камаз-45143 гос.№ ...	3100010...	27 440	15 140	12 300	C1415
18.06.2015 14:09:03	Шуваев Евгений Анатольевич Грузовой авто Камаз-45143 гос.№ ...	3100010...	29 060	15 400	13 660	C1415
18.06.2015 13:59:54	Лебедев Сергей Николаевич Грузовой авто Камаз-45143 гос.№ ...	3100010...	28 320	15 220	13 100	
18.06.2015 13:52:35	Мильчиенко Владимир Иванович Грузовой авто Камаз-45143 гос.№ Р...	3100010...	28 940	15 180	13 760	C1415
18.06.2015 13:34:38		3201301...	45 640	14 560	31 080	
18.06.2015 13:32:56	Климов Сергей Васильевич Грузовой авто ГАЗ-САЗ-35071 гос.№ ...	3100010...	4 120	6 080	1 960	
18.06.2015 13:25:18	Колосниченко Роман Александрович Грузовой авто Камаз-45143 гос.№ ...	3100010...	28 080	14 780	13 300	C1415
18.06.2015 13:16:36	Косенков Сергей Викторович	3100165...	20 900	10 360	10 440	

Рисунок 4

### Выписка документов

Регистрация взвешиваний на току № АЗДА0000295 от 21.03.2016 (Перемещение)

Провести и закрыть | Записать и закрыть | Провести | Печать | Вид взвешивания

Номер: АЗДА0000295 | Дата: 21.03.2016 15:40:10

Организация: ООО "Зеленая долина-Агро"

Подразделение: Служба по растениеводству

Транспорт: Наемный транспорт:  | Контрагент: ...

№ путевого листа: Путевой лист автотранспорта АЗДА0000553 от 21.03.2016 12:00:00 | Водитель: Зарецкий Александр Григорьевич

Автомобиль: Грузовой авто Камаз 65115 гос.№ Н 759 УН | Прицеп: Прицеп Нефаз 8560-02 гос.№ 0156 АН

Отправитель: Склад семян, удобрений и гербицидов | Пункт отправки: ...

Получатель: Ерышев Игорь Алексеевич | Пункт назначения: ...

Расстояние, км: 0,0

Культура: ... | Номенклатура: Селитра аммиачная марка Б в МКР по 500кг (ГОСТ 2-2013)

Взвешивание, кг: Первое: 36 280, Второе: 16 220, Нетто: 20 060

Единица: кг

Сформировать

Существует возможность быстрого подключения к компьютерам, на которых установлено программное обеспечение.

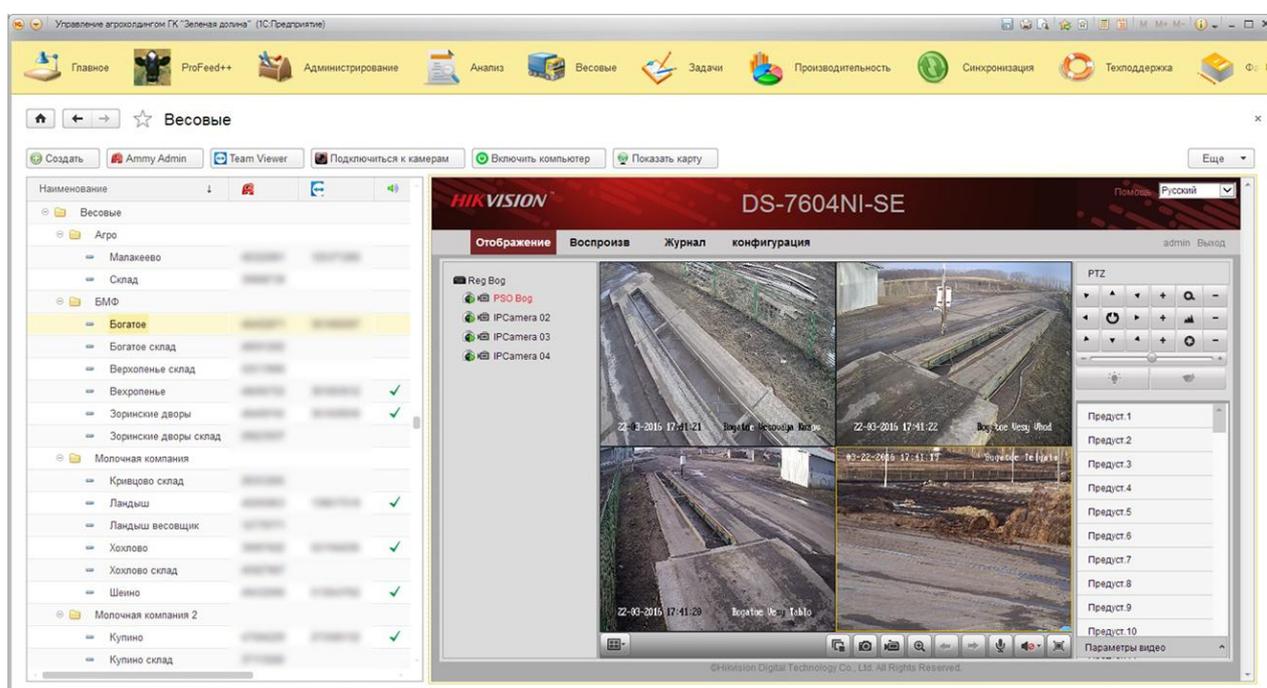
Так же разработан механизм подключения к камерам, установленных на весовых платформах.

Удалённо можно перезагрузить или включить компьютер при сбое.

На каждой весовой установлен громкоговоритель, на который можно передавать голос с микрофона компьютера специалиста техподдержки «Рисунок 5»

Рисунок 5

### Мониторинг и контроль работы



### 3.5 Автоматизация в других областях деятельности общества

Помимо функционирования автоматизированной весовой, на предприятии существует автоматизация других процессов деятельности. Результатами автоматизации являются:

1. Автоматизация основных бизнес-процессов на предприятии;
2. Минимизация ошибок ввода данных;
3. Оперативность и своевременность получения информации;

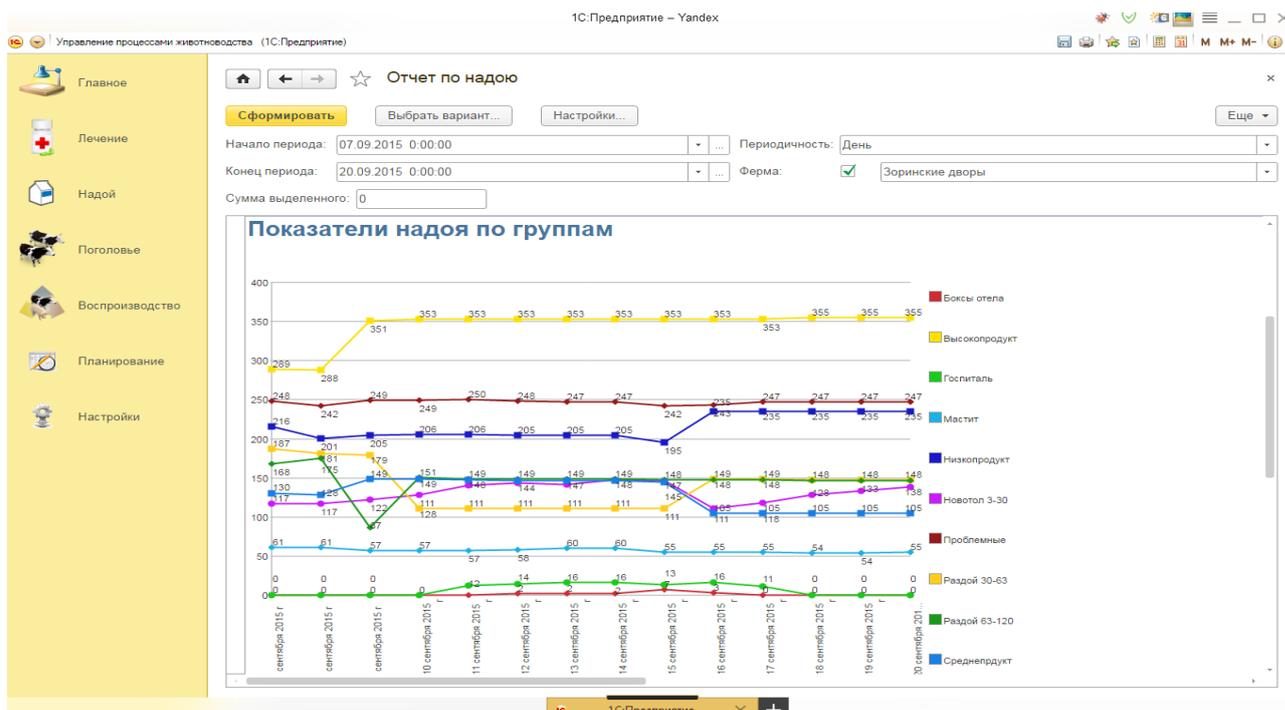
4. Отсутствие промежуточных звеньев;
5. Обеспечение планирования расхода денежных средств на предприятии;
6. Выход на новый уровень управления процессами;
7. Увеличение эффективности работы персонала.

Автоматизация в службе ветеринарии позволяет:

- разработать уникальную информационную систему;
- составлять график работы ветеринаров
- автоматически рассчитывать расход ветеринарных препаратов;
- производить интеграцию с учетной системой Dairy Comp;
- анализировать количество животных за период и по схемам лечения;
- формировать листы лечения животных;
- анализировать динамику изменения валового надоя по группам с различной периодичностью;
- анализировать динамику изменения количества голов по группам.

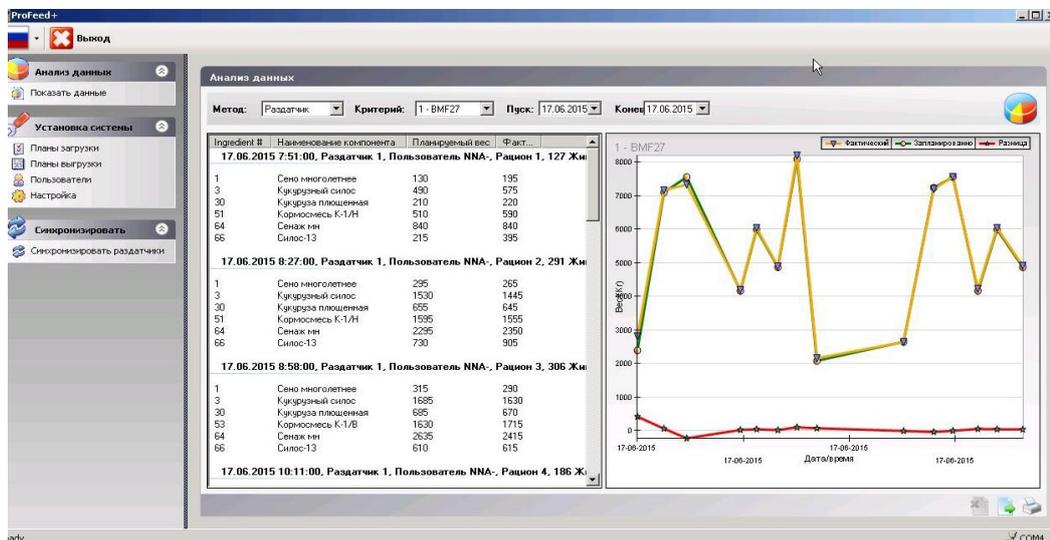
Кроме того, работа с системой через интернет возможна из любого места с использованием планшета или ноутбука (Рисунок 6)

Рисунок 6



Автоматизация процессов производства в животноводстве и растениеводстве позволяет производить интеграцию 1С: УСХП и программы по кормлению животных ProFeed+ (Рисунок 7)

Рисунок 7



Особенностями автоматизации в складском хозяйстве на предприятии являются:

1. Ежедневное списание материалов в складском учете;
2. Организация учета в столовой;
3. Изменение механизма учета ГСМ;
4. Разработка отчета, позволяющего отслеживать товар, который долго не используется в количественном и стоимостном выражении (Рисунок 8)

Рисунок 8

The screenshot shows a report titled 'Продолжительность хранения товаров'. It includes a table with columns for 'Параметр' (Parameter), 'Значение' (Value), and 'Дата' (Date). Below this is a detailed table with columns: 'Организация' (Organization), 'Склад' (Warehouse), 'Номенклатура' (Inventory), 'Единица измерения' (Unit of measurement), 'Количество' (Quantity), 'Стоимость (руб)' (Cost (rub)), and 'Срок хранения (дней)' (Storage period (days)).

Параметр	Значение	Дата
<input checked="" type="checkbox"/> Номенклатура	10/5 Запчасти для АВТО и СХТ	
<input checked="" type="checkbox"/> Склад	БМФ	
<input checked="" type="checkbox"/> На дату	Начало завтрашнего дня	23.06.2015 0:00:00

Организация	Склад	Номенклатура	Единица измерения	Количество	Стоимость (руб)	Срок хранения (дней)
		Фильтр Масляный 4052407003	шт	1,000	1,027.12	91
		Фитинг прямой	шт	6,000	698.06	153
		Шланг витой везд 7750-0039-605	шт	3,000	55,408.41	539
	Склад МТФ_2 (с.Богатое)		шт	742,504	764,290.61	51,106
		4102/0901.Уплотнение	шт	1,000	709.19	502
		701/80312.Датчик положения колес	шт	1,000	7,116.56	502
		904/50033. Сальник бортовой (зам. на 904/М6779	шт	2,000	5,012.84	502
		917/50200 Втулка	шт	2,000	4,210.86	502
		HP G. OIL PLUS IBC, 4000/2245E	л	20,000	3,108.78	62
		Блок предохранителей БП-6	шт	1,000	114.40	252
		Блок предохранителей БП-6	шт	16,000	1,270.34	200

## ЗАКЛЮЧЕНИЕ

На основе проведенного в дипломной работе исследования можно сделать следующие выводы и внести предложения по совершенствованию учета.

За анализируемый период общая земельная площадь Общества сократилась на незначительное количество. Это связано с тем, что в 2016г. произошло разделение компании на 2 автономных предприятия. Среднегодовая численность работников осталась на одном и том же уровне. Стоимость основных фондов за анализируемый период уменьшилась на 141 505 тыс. рублей и в 2016 году составила 896 524 тыс. рублей. В связи с увеличением объемов производства продукции наблюдается увеличение фондоотдачи на 0,030 рубля и уменьшение фондоемкости с 12,12 рублей до 8,8 рублей, что свидетельствует о эффективности использования основных производственных фондов. Что касается продажи, то в общей структуре проданной продукции растениеводства наибольший удельный вес занимают зерновые (62,72%), в отрасли животноводства – молоко (11,33%). Это говорит о том, что Общество зерно-молочное направление. За счет роста объемов производства основных видов продукции наблюдается рост стоимости валовой продукции. А стоимость товарной продукции, напротив, снизилась на 706 тыс. рублей. Данное обстоятельство связано с тем, что увеличилось количество продукции, потребляемой непосредственно на самом предприятии для производственных нужд. Увеличение материально-денежных затрат в Обществе стимулировано увеличением затрат на оплату труда работникам. Оно составило 4396 тыс. рублей.

Учет продаж в Обществе ведется на счете 90 «Продажи». Для документального оформления операций по продаже продукции на предприятии используют соответствующие первичные документы. Это, в основном, типовые межотраслевые формы товарно-транспортных накладных, счета-фактуры и

другие. Сводный учет операций по продаже продукции на данном предприятии ведут в регистрах учета.

Снижение прибыли от продажи продукции связано и с сокращением объемов ее продажи, ростом затрат на ее производство и продажу. Так, например, по молоку аза счет снижения объемов продаж на 109,2 тыс. рублей, себестоимости на 702 тыс. рублей и цены продажи на 461,8 тыс. рублей было недополучено 1273 тыс. рублей прибыли.

Таким образом, снижение цены продажи продукции, рост затрат на ее производство и продажу привели к тому, что на предприятии значительно снизился уровень рентабельности. Например, по зерну средняя цена продажи 1 ц снизилась почти в 2 раза, полная фактическая себестоимость была практически равна плановой, в результате чего уровень рентабельности снизился на 110,3 пункта и составил в 2016 году 36,6% вместо 146,9% по плану. Такая ситуация наблюдается по всем видам продукции.

Важным условием для улучшения состояния бухгалтерского учета на предприятии, и, в частности, учета процесса продажи сельскохозяйственной продукции, является его совершенствование. Так, например, непременным условием совершенствования первичного учета должно быть правильное заполнение документов, соблюдение всех граф, отражение всех необходимых показателей и наличие подписей, а также составление договоров по продаже продукции в соответствии с законодательством.

Одним из элементов улучшения состояния учета продажи является использование квитанций при продаже продукции за наличный расчет, что будет способствовать усилению контроля за состоянием учета продажи продукции и ее анализа.

## СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Федеральный Закон Российской Федерации от 21 ноября 1996 г. №129-ФЗ "О бухгалтерском учете", в редакции изменений и дополнений, внесенных Федеральным Законом от 23 июля 1998г. №123-ФЗ.
2. Федеральный Закон Российской Федерации "О налоге на добавленную стоимость" от 6 декабря 1991г. №1992-1, в редакции изменений от 4 мая 1999г.
3. Федеральный Закон Российской Федерации "Об акционерных обществах" от 26 декабря 1995г. №208-ФЗ.
4. Федеральный Закон Российской Федерации от 26 января 1996г. №14-ФЗ "Гражданский кодекс Российской Федерации. Часть первая" (Принят Государственной Думой 21 октября 1996г.);  
Федеральный Закон Российской Федерации от 30 ноября 1994г. №51-ФЗ "Гражданский кодекс Российской Федерации. Часть вторая".
5. Федеральный Закон Российской Федерации от 31 июня 1998г. №146-ФЗ "Налоговый кодекс Российской Федерации. Часть первая", в редакции изменений и дополнений, внесенных Федеральным Законом от 9.07.99г. №154-ФЗ и от 2.01.2000г. №13-ФЗ.  
Часть вторая. Федеральный Закон Российской Федерации от 5 августа 2000г. №177-ФЗ, с учетом изменений от 29 декабря 2000г.
6. Федеральный Закон Российской Федерации "Об основах налоговой системы в РФ" от 28.12.91г. №2н-1 (в редакции от 31. 07.98 №150-ФЗ).
7. План счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организации и инструкция по его применению, утвержденная приказом МинФина РФ от 31 октября 2000г. №94н.
8. Положение по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в РФ, утверждено приказом МинФина РФ от 29.07.1998г. №34н, в редакции изменений и дополнений, внесенных приказом МинФина РФ от 30.12.1999г. №107 и от 24.03.2000г. №31н.

9. Положение по бухгалтерскому учету "Учетная политика организации" (ПБУ 1/98), утверждено приказом МинФина РФ от 9.12.1998г. №60н.
10. Положение по бухгалтерскому учету "Доходы организации" (ПБУ 9/99), утверждено приказом МинФина РФ от 6.05.1999г. №32н.
11. Положение по бухгалтерскому учету "Расходы организации" (ПБУ 9/99), утверждено приказом МинФина РФ от 6.05.1999г. №33н.
12. Методические рекомендации по ведению журнально-ордерной формы бухгалтерского учета, приказ МинФина РФ от 15.02.1994г.
13. Перечень продукции, которая облагается налогом на добавленную стоимость и разницы между покупной и продажной стоимостью, утвержден Постановлением Правительства РФ от 16 мая 2001г. №383.
14. Правила ведения журналов учета полученных и выставленных счетов-фактур, книг покупок и книг продаж, утверждены Постановлением Правительства РФ от 2.12.2000г. №914.
15. Унифицированные формы первичных учетных документов, утверждены Постановлением Госкомстата РФ от 29.09.1997г. №68.
16. О применении счетов-фактур при расчетах по налогу на добавленную стоимость, письмо Министерства РФ по налогам и сборам от 21 мая 2000г. №ВГ-6-03/404.
17. Перечень типовых документов, образующихся в деятельности предприятия с указанием сроков хранения материалов, утвержден главным архивным управлением 15 января 1988г.
18. Бастриков А.А. Счет-фактура: вопросы оформления, применения /А.А. Бастриков. Бухгалтерский учет.-2005.-№12. с. 21-23.
19. Башкиров С.В. Шепитько Р.М. Реализация экономических интересов сельхозтоваропроизводителей. / С.В. Башкиров, Р.М. Шепитько. АПК – экономика, управление.-2006.-№7. с.46-49.
20. Бурцев В.В. О контроле сбытовой деятельности предприятий АПК/ В.В. Бурцев. Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий.- 2010.-№8. с.17-19.

21. Васькин Ф.И., Свободина М.В. и др. Новый этап российской системы бухгалтерского учета. /Ф.И.Васькин, М.В. Свободина и др. Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий.-2011.-№2. с20-22.
22. Волков Н.Г. Порядок определения выручки от реализации продукции (работ, услуг) для целей налогообложения по оплате./ Н.Г. Волков. Бухгалтерский вестник.-2005.-№5. с15-22.
23. Дроздов И.Н. Реализация продукции своим работникам. /И.Н. Дроздов. Главбух.-2007.-№10. с.65-69.
24. Евляненко Т.Д. Новое в оформлении счетов-фактуры. / Т.Д. Евляненко. Бухгалтерский учет. – 2008. - №3. – с.56-59.
25. Егерова О.М. Совершенствование системы налогообложения в сельском хозяйстве / О.М. Егерова. АПК – экономика, управление.-2010.-№7. с.32-38.
26. Ерофеева М.А. Об оптимизации и совершенствовании налогообложения сельского хозяйства. /М.А. Ерофеева. Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий.-2013.-№6. с.41-43.
27. Захарьин В.Р. Учет продаж. / В.Р.Захарьин. Консультант бухгалтера. – 2005. - №3. с.3-7.
28. Каклюкин В.Г. Отношения между элеваторами и сельскохозяйственными предприятиями нуждаются в совершенствовании / В.Г. Каклюкин. Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий.-2005.-№6. с.40-44.
29. Карзаева Н.Н. Договор мены: учет реализации и начисления НДС. / Н.Н.Карзаева. Бухгалтерский учет. – 2007. - №5. – с.23-30.
30. Касьянова Г.Ю. Реализация продукции с учетом налога с продаж / Г.Ю. Касьянова. Консультант. – 2008. - №18. – с.32-35.
31. Кондраков Н.П. Бухгалтерский учет: Учебное пособие. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Инфра-М, 2011. – 584с.
32. Куликова Л.И. Налоговый учет доходов от реализации товаров собственного производства / Л.И. Куликова. Бухгалтерский учет. – 2015. - №12. – с.31-34.

33. Макарова В.И. Реализация готовой продукции населению: торговля или нет? / В.И. Макарова. Главбух. – 2009. - №7. – с.17-22.
34. Малявина Л.И. Учет и налогообложение операций по возврату продукции / Л.И. Малявина. Бухгалтерский учет. – 2009. - №22. – с. 14-17.
35. Манелля А.И., Трегубов В.А. О соотношении цен на материальные ресурсы и продукцию сельского хозяйства / А.И.Манелля, В.А. Трегубов. Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий.-2010.- №11. с.49-51.
36. Медведев А.Н. Где заканчивается торговля и начинается производственная деятельность? / А.Н. Медведев. Консультант. – 2010. - №5. – с.22-24.
37. Меньков А.А. Исчисление и уплата налога с продаж / А.А. Меньков. Новое в бухгалтерском учете и отчетности. – 2003. - №17. – с.87-94.
38. Новодворский В.Д., Сабанин Р.Л. О понятиях «доходы» и «расходы» в бухгалтерском и налоговом Законодательстве / В.Д.Новодворский, Р.Л. Сабанин. Бухгалтерский учет. – 2002. - №24. – с.53-57.
39. Павлов Э.И., Устюкова В.В. Договорные отношения в сельском хозяйстве: правовое регулирование / Э.И. Павлов, В.В. Устюкова. Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий.-2003.-№3. с.55-56.
40. Парушина Н.В. Учет готовой продукции / Н.В. Парушина. Бухгалтерский учет. – 2010. - №21. – с.10-14.
41. Патров В.В. Учет готовой продукции и товаров / В.В. Патров. Бухгалтерский учет. – 2012. - №6. – с.3-6.
42. Патров В.В., Быков В.А. Учет неотфактурованных поставок / В.В. Патров, В.А. Быков. Бухгалтерский учет. – 2012. - №19. – с.6-9.
43. Пизенгольц М.З. Учет реализации в сельском хозяйстве / М.З. Пизенгольц. Бухгалтерский учет. – 2010. - №8. – с.12-16.
44. Садикова И.А., Мирошникова П.А. Применение бланков строгой отчетности при расчетах с населением / И.А.Садикова, П.А. Мирошникова. Главбух. – 2005. - №15. – с.49-55.

45. Самойлов И.В. Реализация работникам предприятий товаров в кредит / И.В. Самойлов. Главбух. – 2008. - №2. – с.44-49.
46. Стасенко А.В. Счета-фактуры: особенности оформления / А.В. Стасенко. Главбух. – 2009. - №17. – с.46-53.
47. Татарина Г.В. Особенности определения налогооблагаемой выручки от реализации продукции и прибыли для целей налогообложения / Г.В. Татарина. АПК – экономика, управление.-2013.-№3. с.45-51.
48. Федотов А.В. Натуральная оплата труда в сельском хозяйстве / А.В. Федотов. Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий.-2015.-№2. с.19-24.
49. Хохрякова Н.В., Остаев Г.Я. О переходе на новый план счетов / Н.В.Хохрякова, Г.Я. Остаев. Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий.-2016.-№12. с.27-29.
50. Шарнина Н.Н. Состояние и оценка маркетинговой деятельности сельскохозяйственных предприятий / Н.Н. Шарнина. АПК – экономика, управление.-2010.-№5. с.69-73.

## **ПРИЛОЖЕНИЯ**

### **СПИСОК ПРИЛОЖЕНИЙ**

1. Устав Общества
2. Организационная структура управления Общества
3. Учетная политика Общества
4. Рабочий план счетов
5. График документооборота
6. Типовая межотраслевая форма №СП-31
7. Типовая межотраслевая форма №СП-33
8. Специализированная форма СП-32
9. Счет-фактура
10. Накладную на отпуск материалов на сторону