**Содержание**

[Введение 3](#_Toc241066837)

[1. Теоретические основы бухгалтерского учета и анализа реализации готовой продукции 6](#_Toc241066838)

[1.1. Понятие и показатели реализации готовой продукции 6](#_Toc241066839)

[1.2. Нормативно-правовое регулирование бухгалтерского учета реализации готовой продукции 12](#_Toc241066840)

[1.3. Цели, задачи, источники и методы анализа реализации продукции 16](#_Toc241066841)

[2. Бухгалтерский учет производства и продажи продукции на примере ООО «»» 20](#_Toc241066842)

[2.1. Общая характеристика и учетная политика предприятия 20](#_Toc241066843)

[2.2. Бухгалтерский учет реализации готовой продукции 23](#_Toc241066844)

[2.3. Оценка состояния бухгалтерского учета реализации готовой продукции и его совершенствование 34](#_Toc241066845)

[3. Анализ производства и реализации продукции на ООО «» 37](#_Toc241066846)

[3.1. Анализ динамики и выполнения плана по производству и реализации продукции 37](#_Toc241066847)

[3.2. Анализ ассортимента, структуры и качества продукции 45](#_Toc241066848)

[3.3. Анализ ритмичности работы предприятия 58](#_Toc241066849)

[3.4. Расчет влияния факторов на объем производства и реализации продукции 63](#_Toc241066850)

[3.5. Определение и обобщение величины резервов увеличения выпуска и реализации продукции 72](#_Toc241066851)

[Заключение 79](#_Toc241066852)

[Список использованной литературы 84](#_Toc241066853)

[Приложения 87](#_Toc241066854)

# Введение

Объем производства и реализации продукции являются важнейшими показателями деятельности любого промышленного предприятия. В условиях ограниченных производственных возможностей и относительно неограниченном спросе на первое место выдвигается объем производства продукции. Но по мере насыщения рынка и усиления конкуренции не производство определяет объем продаж, а наоборот, возможный объем продаж является основой разработки производственной программы. Предприятие должно производить только те товары и в таком объеме, которые оно может реально реализовать.

Каждое предприятие должно продать свою продукцию потребителю. В процессе продажи выявляются полезность и качество продукции предприятия. Продажей завершается кругооборот средств. Предприятие возмещает свои затраты, связанные с производством и продажей продукции, и реализует созданный в производстве чистый доход, который частично перечисляется в государственный бюджет и частично остается у предприятия в виде прибыли. Выпуск и продажа готовой продукции для организаций сферы материального производства является основным элементом предпринимательской деятельности и одним из основных этапов достижения цели такой деятельности - систематическое получение прибыли.

Темпы роста объема производства и реализации продукции, повышение ее качества непосредственно влияют на величину издержек, прибыль и рентабельность предприятия. Поэтому анализ данных показателей имеет важное значение

Бухгалтерский учет должен обеспечивать систематический контроль за отгрузкой и реализацией продукции, связанными с ними издержками и полученными финансовыми результатами, состоянием расчетов с покупателями и заказчиками. Снижение уровня расчетной дисциплины приводит к росту дебиторской задолженности, в том числе просроченной. Основную долю задолженности составляют обязательства по расчетам с покупателями и заказчиками за отгруженные товары, готовую продукцию, выполненные работы и оказанные услуги. Поэтому вопросы правильной постановки и организации бухгалтерского учета производства и продажи продукции имеют первостепенное значение для формирования информации, необходимой для принятия управленческих решений.

Весьма существенной является информация о состоянии и движении готовой продукции для исчисления налоговой базы по основным косвенным налогам, прежде всего, по налогу на добавленную стоимость. Правильность определения финансовых результатов, и, соответственно, налога на прибыль и размера прибыли, остающейся в распоряжении организации, также напрямую зависит от того, насколько точно отражены в бухгалтерском учете и отчетности реализационные операции и, в частности, определения себестоимости реализуемой готовой продукции.

Всеми перечисленными факторами обусловлена актуальность проблемы совершенствования методик бухгалтерского учета и анализа производства и реализации продукции. Однако, несмотря на всю важность правильного учета и анализа производства продажи продукции для производственного предприятия, в современной экономической литературе уделяется недостаточно внимания этой важной теме, что свидетельствует о некоторой новизне исследований, проводимых в рамках данной работы.

Целью данной работы является изучение и критическая оценка методик бухгалтерского учета и анализа производства и реализации продукции и определение направлений их совершенствования, выявление неиспользованных внутрихозяйственных резервов увеличения объемов продажи продукции в условиях конкретного предприятия. Для достижения поставленной цели в работе необходимо решить ряд задач:

……