**Содержание:**

Введение………………………………………………………………...…..3

1. Готовая продукция и ее оценка……………………………………………4
2. Учет продажи продукции………………………………………………….6
3. Определение выручки, ее признание и раскрытие в бухгалтерской отчетности информации………………………………………………….11

Заключение………………………………………………………………..19

Список использованной литературы…………………………………….20

**Введение**

Первоначально, при создании хозяйствующих субъектов, источником приобретения производственных фондов, нематериальных активов, оборотных средств является уставной капитал. За счет его средств создаются необходимые условия для осуществления предпринимательской деятельности. Затем в процессе производства продукции (выполнения работ, оказания услуг) создается новая стоимость, которая определяется ценой реализованной продукции (работ, услуг). Результатом ее реализации является выручка от реализации продукции (работ, услуг), которая поступает на расчетный счет предприятия.

Выручка от реализации продукции (работ, услуг) является основным источником возмещения затраченных на производство продукции (работ, услуг) средств, формирования централизованных и децентрализованных фондов денежных средств. Ее своевременное поступление обеспечивает непрерывность кругооборота средств, бесперебойность производственного процесса. Несвоевременное поступление выручки влечет простои в производстве, снижение прибыли, нарушение договорных обязательств, штрафные санкции.

Выручка от реализации продукции - это количественный показатель, характеризующий объем продаж, он выражает экономические отношения, возникающие на заключительной стадии движения товаров из сферы обращения в личное потребление путем их обмена на денежные доходы. Продукты, произведенные для реализации, и денежные доходы служат основой выручки.

При написании данного реферата, главными задачами являлось изучение готовой продукции, ее реализации; а также определение выручки.

1. **Готовая продукция и ее оценка**

Согласно ПБУ 5/01 «учет материально-производственных запасов» готовая продукция – часть материально-производственных запасов организации, предназначенных для продажи (конечный результат производственного цикла, активы, законченные обработкой (комплектацией), технические и качественные характеристики, которых соответствуют условиям договора или требованиям иных документов, в случаях, установленных законодательством).

Основными задачами бухгалтерского учета готовой продукции являются:

* 1. учет наличия и движения готовой продукции на складах, холодильниках и других местах хранения продукции;
  2. контроль над выполнением планов по объему, ассортименту, качеству выпущенной продукции;
  3. контроль над сохранностью готовой продукции и соблюдением установленных лимитов;
  4. контроль над выполнением плана по реализации продукции и своевременностью оплаты за реализованную продукцию;
  5. выявление рентабельности всей продукции и отдельных ее видов.

Готовая продукция сдается на склад, в подотчет материально ответственному лицу. Если изделия и продукция имеют слишком большие габариты или не могут быть сданы на склад по техническим причинам, то они принимаются представителем заказчика на месте изготовления, комплектации и сборки.

Планирование и учет готовой продукции осуществляется в натуральных, условно – натуральных и стоимостных показателях.

Условно – натуральные показатели используют для получения общих данных однородной продукции.

Поступление из производства готовой продукции оформляется накладными, спецификациями, приемными актами и другими первичными документами.

В настоящее время применяют следующие виды оценки готовой продукции:

1. по фактической производственной себестоимости. Этот способ используется сравнительно редко, в основном в организациях индивидуального производства, выпускающих крупное уникальное оборудование и транспортные средства, или организациях с ограниченной номенклатурой продукции;
2. по неполной (сокращенной) производственной себестоимости продукции (без учета счета 26). В этом способе оценка готовой продукции производится по фактическим затратам без общехозяйственных расходов (счет 26). Он применяется в тех же производствах, что и первый способ оценки продукции;
3. по оптовым ценам реализации. Здесь оптовые цены используются в качестве твердых учетных цен. Отклонения фактической себестоимости продукции учитывают на отдельном аналитическом счете. Если оптовые цены устойчивы, то это позволяет сопоставлять оценку продукции и отчетности, что необходимо для контроля за правильным определением товарного выпуска. При значительном колебании уровня оптовых цен данный способ теряет свои преимущества.
4. по плановой (нормативной) производственной себестоимости. Здесь нормативная производственная себестоимость выступает в качестве твердой учетной цены. Поэтому необходимо отдельно учитывать отклонения фактической производственной себестоимости продукции от нормативной. Достоинство данного способа оценки в обеспечении единства оценки в планировании и учете. Но, если нормативная себестоимость продукции изменяется часто, то усложняется переоценка остатков готовой продукции. Если оценивать продукцию по среднегодовой себестоимости, то она не будет соответствовать оценке в месячных и квартальных планах. Вариантом данного способа оценки готовой продукции является оценка по сокращенной плановой производственной себестоимости;
5. по свободным отпускным ценам и тарифам, увеличенным на сумму налога на добавленную стоимость. Этот способ используется при выполнении единичных заказов и работ;
6. по свободным рыночным ценам. Используется при учете товаров, реализуемых через розничную сеть.

Если в учете используются оптовые цены, плановая себестоимость и рыночные цены, то необходимо в конце месяца подсчитать отклонение фактической производственной себестоимости от стоимости продукции по учетным ценам. Это отклонение распределяется на отгруженную (реализованную) продукцию и на остатки продукции на складах. Для этого делают специальный расчет с использованием средневзвешенного процента отклонений фактической себестоимости продукции от стоимости ее по учетным ценам.

1. **Учет продажи продукции.**

Выпущенная готовая продукция переходит из сферы производства в

сферу обращения. Этот процесс фиксируется в первичных документах - приемо-сдаточных накладных, актах, ведомостях, планах-картах и др.

Отпуск готовой продукции, и ее отгрузка оформляются приказом -

накладной, в который включены два документа: приказ складу и накладная на отпуск. Приказ складу выписывает соответствующая служба, на основе условий договора с покупателями, с указанием наименования покупателя, его кода, количества и ассортимента продукции, срока отгрузки.

Материально ответственное лицо (кладовщик) комплектует продукцию по каждому приказу и передает экспедитору для отправки, записывая количество в графе «Отпущено».

Продажа продукции осуществляется в соответствии с заключениями

договорами или путем свободной продажи через розничную торговлю.

В договорах па поставку готовой продукции указывают поставщики и

покупатели, необходимые показатели по изделиям, цены, скидки, накидки, порядок расчетов, сумму налога на добавленную стоимость и другие реквизиты. В международной практике принято дополнительно указывать непреодолимые обстоятельства (форс-мажор), поручительство, гарантии исполнения договорных условий, порядок возмещения убытков, оговорку о подсудности и арбитраже и другие сведения.

Продажи продукции (работ, услуг) производится организациями по

следующим ценам:

по свободным (рыночным) ценам и тарифам, увеличенным на сумму НДС;

по государственным регулируемым оптовым ценам и тарифам, увеличенным ни сумму НДС (продукция топливно-энергетического комплекс» и услуги производственно-технического назначения);

по государственным регулируемым розничным ценам (за вычетом и соответствующих случаях торговых скидок, скидок сбыту и опту) и тарифам, включающим в себя НДС (для продажи товаров населению и оказания ему услуг).

Расчеты по межреспубликанским поставкам товаров (работ, услуг) с государствами, подписавшими договор об экономическом сотрудничестве, осуществляются по ценам и тарифам, увеличенным на сумму НДС.

На основании товарно-транспортных, железнодорожных накладных и других документов на отпуск продукции на сторону в финансовом отделе или при его отсутствии в бухгалтерии выписывают в нескольких экземплярах

платежные поручения или платежные требования для расчетов с покупателями через банк.

Данные платежных требований ежедневно записывают в ведомость учета и реализации продукции (работ, услуг). В ведомости указывают дату и номер платежного требования, наименование поставщика, количество отгруженной продукции по ее видам, суммы, предъявляемые по счетам, и отметку об оплате счетов. Ведомость является формой аналитического учета товаров отгруженных. Готовую продукцию в ведомости отражают по учетным и отпускным ценам.

Для вывоза готовой продукции с территории организации представителям грузополучателя выдаются товарные пропуска на вывоз с территории предприятия товарно-материальных ценностей. Пропуска подписывают руководитель и главный бухгалтер организации или уполномоченные им лица. Пропуском могут служить копии товарно-транспортных накладных или фактур, на которых делаются специальные разрешительные надписи.

Если готовая продукция отпускается покупателю непосредственно со склада поставщика или другого места хранения готовой продукции, то получатель обязан предъявить доверенность на право получения груза.

Порядок синтетического учета продажи продукции зависит от выбранного метода учета продажи продукции. Организациям разрешается определять выручку от продажи продукции для целей налогообложения либо по моменту оплаты отгруженной продукции, выполненных работ и оказанных услуг, либо по моменту отгрузки продукции и предъявления платежных документов покупателю (заказчику) или транспортной организации.

В соответствии со ст. 167 Налогового кодекса РФ дата продажи товаров (работ, услуг) в зависимости от принятой учетной политики для целей налогообложения определяется:

для организаций, выбравших метод продажи «по отгрузке», — как наиболее ранняя из следующих дат:

день отгрузки товара (работ, услуг) или передача права собственности на товар;

день оплаты товаров (работ, услуг)

для организаций, выбравших метод продажи «по оплате», — по мере поступления денежных средств, как день оплаты товаров (работ, услуг).

При этом оплатой товаров (работ, услуг) признается прекращение встречного обязательства приобретения указанных товаров (работ, услуг) перед налогоплательщиком, которое непосредственно связано с поставкой (передачей) этих товаров (работ, услуг). В бухгалтерском учете продукция считается реализованной в момент ее отгрузки (в связи с переходом права собственности на продукцию к покупателю).

Именно поэтому при обоих методах продажи продукции для целей налогообложения отгруженная или предъявленная покупателям готовая продукция по ценам реализации (включая НДС и акцизы) отражается по дебету счета 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками» и кредиту счета 90 «Продажи».

Одновременно себестоимость отгруженной или предъявленной покупателю продукции списывается в дебет счета 90 «Продажи» с кредита счета 43 «Готовая продукция».

С суммы выручки организации исчисляют налог на добавленную стоимость и акцизный налог (по установленному перечню товаров).

При методе продажи «по отгрузке» сумма начисленного НДС отражается по дебету счета 90 и кредиту счета 68 «Расчеты по налогам и сборам». Этой проводкой отражается задолженность организации перед бюджетом по НДС, которая потом погашается перечислением денежных средств бюджету (дебет счета 68, кредит счетов денежных средств).

При методе продажи «по оплате» задолженность организации перед бюджетом по НДС возникает после оплаты продукции покупателем. Поэтому после отгрузки продукции покупателям организации отражают сумму НДС по реализованной продукции по дебету счета 90 и кредиту счета 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами».

Поступившие платежи за проданную продукцию отражают по дебету счета 51 «Расчетные счета» и других счетов с кредита счета 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками». После поступления платежей организации, применяющие метод продажи «по оплате», отражают задолженности по НДС перед бюджетом:

Дебет счета 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами»;

Кредит счета 68 «Расчеты по налогам и сборам».

Погашение задолженности перед бюджетом по НДС оформляют следующей проводкой:

Дебет счета 68 «Расчеты по налогам и сборам»;

Кредит счетов 51 «Расчетные счета», 52 «Валютные счет»

Таким образом, разница в методах продажи продукции для целей налогообложения заключается в следующем. При методе продажи «по отгрузке» задолженность перед бюджетом по НДС оформляется сразу одной проводкой: дебет счета 90, кредит счета 68. При методе продажи «по оплате» по НДС составляют две проводки:

а) дебет счета 90, кредит счета 76 (отражена сумма НДС по проданной продукции);

б) дебет счета 76, кредит счета 68 (отражена задолженность по НДС перед бюджетом).

Стоимость сданных работ и оказанных услуг списывается по фактической или нормативной (плановой) себестоимости с кредита счета 20 «Основное производство» или 40 «Выпуск продукции (работ, услуг)» в дебет счета 90 «Продажи» по мере предъявления счетов за выполненные работы и услуги. Одновременно сумму выручки отражают по кредиту счета 90 «Продажи» и дебету счета 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками».

Организации, производящие продукцию с длительным циклом изготовления или оказывающие комплексные услуги (строительные, научные, проектные, геологические и др.), могут признавать продажу продукции, работ и услуг (а следовательно, и прибыль):

а) в целом за законченную и сданную заказчику работу;

б) но отдельным этапам выполненной работы.

Первый вариант является традиционным, и учет продажи продукции

осуществляется по одному из уже изложенных методов учета продажи продукции, работ, услуг.

При втором варианте расчет осуществляется по законченным этапам или

комплексам, имеющим самостоятельное значение, или осуществляется

авансирование заказчиком организации до полного окончания работ в размере договорной стоимости. При втором варианте используется счет 46 «Выполненные этапы по незавершенным работам».

По дебету этого счета учитывают стоимость оплаченных заказчиком законченных организацией этапов работ, принятых в установленном порядке и отражаемых по кредиту счета 90. Одновременно затраты по законченным и принятым этапам работ списываются с кредита счета 20 на дебет счета 90. Суммы поступившей оплаты отражают по дебету счетов учета денежных средств с кредита счета 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками».

По окончании всех этапов работы в целом оплаченную заказчиком

стоимость этапов списывают со счета 46 в дебет счета 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками». Стоимость полностью законченных работ, учтенных на счете 62, списывают на сумму полученных авансов в дебет счета 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками» и на сумму, полученную в окончательный расчет в дебет счетов по учету денежных средств.

1. **Определение выручки, ее признание и раскрытие в бухгалтерской отчетности информации.**

В соответствии с ПБУ 9/99 выручка принимается к бухгалтерскому учету в сумме, исчисленной в денежном выражении, равной величине поступления денежных средств и иного имущества и (или) величине дебиторской задолженности.

Если величина поступления покрывает лишь часть выручки, выручка, принимаемая к бухгалтерскому учету, определяется как сумма поступления и дебиторской задолженности (в части, не покрытой поступлением).

В ПБУ 9/99 приведены особенности определения выручки в зависимости от условий договора: цена установлена договором; цена не предусмотрена в договоре и не может быть установлена исходя из условий договора; предоставляется коммерческий кредит; предусматривается исполнение обязательств (оплата) неденежными средствами; изменяются обязательства по договору; предоставляются скидки (накидки); денежное обязательство подлежит оплате в рублях в сумме, эквивалентной определенной сумме в иностранной валюте или в условных денежных единицах.

Величина поступления и (или) дебиторской задолженности определяется исходя из цены, установленной договором между организацией и покупателем или пользователем активов организации.

Если цена не предусмотрена в договоре и не может быть установлена исходя из условий договора, то для определения величины поступления и (или) дебиторской задолженности принимается цена, по которой в сравнимых обстоятельствах обычно организация определяет выручку в отношении аналогичной продукции (товаров, работ, услуг) либо предоставления во временное пользование аналогичных активов. При продаже продукции и товаров, выполнении работ, оказании услуг на условиях коммерческого кредита, предоставляемого в виде отсрочки и рассрочки оплаты, выручка принимается к бухгалтерскому учету в полной сумме дебиторской задолженности. Это означает, что с 1 января 2000 г. сумма процентов за коммерческий кредит должна отражаться в составе выручки от продажи продукции (работ, услуг) и проценты за коммерческий кредит будут включаться в оборот, облагаемый налогом на пользователей автомобильных дорог и налогом на содержание жилищного фонда и объектов социально-культурной сферы.

Величина поступления и (или) дебиторской задолженности по договорам, предусматривающим исполнение обязательств неденежными средствами, принимается к бухгалтерскому учету по стоимости ценностей, полученных или подлежащих получению организацией. Стоимость этих ценностей устанавливается исходя из цены, по которой в сравнимых обстоятельствах обычно организация определяет стоимость аналогичных ценностей. При невозможности установить стоимость ценностей, полученных организацией, величина поступления и (или) дебиторской задолженности определяется стоимостью продукции, переданной или подлежащей передаче организацией. Стоимость этой продукции устанавливается исходя из цены, по которой в сравнимых обстоятельствах обычно организация определяет выручку в отношении аналогичной продукции.

Величина выручки определяется с учетом суммовой разницы, возникающей в случаях, когда оплата производится и рублях в сумме, эквивалентной сумме в иностранной валюте (и условных денежных единицах). Под суммовой разницей понимается разница между рублевой оценкой фактически поступившего в качестве выручки актива, выраженного в иностранной валюте, исчисленной по официальному или иному согласованному курсу на дату принятия к бухгалтерскому учету, и рублевой оценкой этого актива, исчисленного по официальному или иному согласованному курсу на дату принятия выручки к бухгалтерскому учету.

Выручка признается в бухгалтерском учете на основе ПБУ 9/99. Если в отношении денежных средств и иных активов, полученных организацией в уплату, не исполнено хотя бы одно из названных условий, то в бухгалтерском учете организации признается кредиторская задолженность, а не выручка.

Организация может признавать в бухгалтерском учете выручку от выполнения работ, оказания услуг, продажи продукции с длительным циклом изготовления по мере готовности работы, услуги, продукции или по завершении выполнения работы, оказания услуги, изготовления продукции в целом.

В отношении разных по характеру и условиям выполнения работ, оказания услуг, изготовления изделий организация может применять в одном отчетном периоде одновременно разные способы признания выручки, предусмотренные настоящим пунктом.

Если сумма выручки от продажи продукции, выполнения работы, оказания услуги не может быть определена, то она принимается к бухгалтерскому учету в размере признанных в бухгалтерском учете расходов по изготовлению этой продукции, выполнению этой работы, оказанию этой услуги.

В составе информации об учетной политике организации в бухгалтерской отчетности подлежит раскрытию как минимум следующая информация:

а) о порядке признания выручки организации;

б) о способе определения готовности работ, услуг, продукции, выручка от выполнения, оказания, продажи которых признается по мере готовности.

В отношении выручки, полученной в результате выполнения договоров, предусматривающих исполнение обязательств неденежными средствами, подлежит раскрытию как минимум следующая информация:

а) общее количество организаций, с которыми осуществляются указанные договора, с указанием организаций, на которые приходится основная часть такой выручки;

б) доля выручки, полученной по указанным договорам со связанными организациями;

в) способ определения стоимости продукции (товаров), переданной организацией.

При заключении договора между поставщиком и покупателем в нем определяются условия поставки продукции, в соответствии с которыми распределяются обязанности и состав расходов, связанных с доставкой продукции. Эти расходы включаются в состав расходов на продажу (коммерческих). Коммерческими называются расходы, связанные со сбытом продукции. В их состав входят: расходы на тару и упаковку изделий на складах готовой продукции (упаковочная бумага, древесина, шпагат); транспортные расходы по сбыту продукции, производимые за счет поставщика согласно условиям поставок (погрузка, доставка, разгрузка); комиссионные сборы (отчисления), уплачиваемые сбытовым и другим посредническим предприятиям; расходы по содержанию помещений для хранения продукции в местах ее реализации и оплате труда продавцов на сельскохозяйственных предприятиях; рекламные расходы; другие аналогичные по назначению расходы.

В процессе сбыта продукции, т. е. при ее отгрузке и передаче покупателям, возникают расходы на продажу. Они относятся к расходам по обычным видам деятельности и возмещаются покупателями. Расходы на продажу в сумме с производственной себестоимостью образуют полную фактическую себестоимость продукции. Полная себестоимость продукции рассчитывается при составлении отчетных калькуляций.

В бухгалтерском учете к расходам на продажу относятся все фактические затраты по отгрузке и сбыту продукции, в том числе расходы, связанные с погрузкой в транспортные средства, упаковкой, хранением, транспортировкой продукции до пункта, обусловленного договором (кроме тех случаев, когда они возмещаются покупателями сверх цены на продукцию); оплатой услуг банков по осуществлению в соответствии с заключенными договорами торгово-комиссионных (факторинговых) и других аналогичных операций; рекламой, включая участие в выставках, ярмарках, стоимость образцов товаров, переданных в соответствии с контрактами, соглашениями и иными документами непосредственно покупателям или посредническим организациям бесплатно и не подлежащих возврату: другие расходы, связанные с продажей продукции.

Расходы по содержанию складских помещений готовой продукции, по начислению оплаты труда работникам складов и связанных с этим начислений по единому социальному налогу к расходам на продажу не относятся, а включаются в состав общехозяйственных расходов.

Расходы на продажу продукции в бухгалтерском учете группируются по статьям аналитического учета. На крупных предприятиях обычно применяется следующая номенклатура статей:

"Расходы на тару и упаковку изделий на складах готовой продукции";

"Расходы на транспортировку продукции";

"Комиссионные сборы";

"Прочие расходы по сбыту".

По статье "Расходы на тару и упаковку изделий на складах готовой продукции" отражается стоимость услуг вспомогательных цехов по изготовлению тары и упаковке продукции, стоимость покупной тары, услуг сторонних организаций по затариванию и упаковке изделий на складе. При затаривании изделий в производственных цехах стоимость тары не включается в расходы на продажу. В этом случае она отражается в производственной себестоимости продукции по соответствующим калькуляционным статьям (сырье и материалы, основная заработная плата производственных рабочих, отчисления на социальное страхование и др.). Если тара изготовляется заранее, то на нее составляется калькуляция, и в производственную себестоимость продукции она включается комплексной статьей.

На статью "Расходы на транспортировку продукции" относят расходы

по доставке на станцию или пристань (порт) отправления продукции, обусловленные договором, по погрузке ее в вагоны, суда, автомобили или

другие транспортные средства, а также расходы по разгрузке продукции в месте назначения в соответствии с договором поставки.

По статье "Комиссионные сборы" показывается оплата услуг специализированных транспортно-экспедиционных контор, банков по

осуществлению торгово-комиссионных (факторинговых) и других аналогичных операций.

К статье "Прочие расходы по сбыту" относятся: расходы на специальные анализы (например, на нефтеперерабатывающих и нефтехимических предприятиях), производимые при отпуске продукции; расходы на рекламу; стоимость образцов товаров, переданных в соответствии с договором покупателям бесплатно; другие расходы по сбыту, не вошедшие в предыдущие статьи.

На некоторых предприятиях применяется иная группировка расходов по сбыту продукции. Например, в издательствах отсутствует статья "Комиссионные сборы", а расходы на рекламу выделены в самостоятельную статью; в состав прочих расходов по сбыту включается стоимость обязательных бесплатных экземпляров периодических печатных изданий, направляемых учредителю, в Минпечати России, Российскую книжную палату и др., что предусмотрено Федеральным законом "Об обязательном экземпляре документов" от 29 декабря 1994 г. № 77-ФЗ (с изменениями и дополнениями).

Все перечисленные выше расходы по сбыту продукции учитываются на счете 44 "Расходы на продажу", по дебету которого отражаются расходы, сгруппированные в аналитическом учете по статьям, по кредиту — их списание на проданную продукцию. В зависимости от принятой на предприятии учетной политики расходы на продажу могут списываться на проданную продукцию в полной сумме или распределяться между проданной и непроданной продукцией.

Порядок учета расходов на тару и упаковку зависит от того, где они производятся — на складе или в производственном цехе. Тара может быть покупной, а затаривание и упаковка продукции могут осуществляться работниками предприятия или сторонней организацией. Если изготовление тары, затаривание и упаковка осуществляются на складе готовой продукции, то все связанные с этим расходы учитываются непосредственно на счете 44 "Расходы на продажу". При отражении хозяйственных операций составляются следующие бухгалтерские записи:

Д-т сч. 44 "Расходы на продажу"

К-т сч. 10 "Материалы" - на стоимость материалов, израсходованных на

изготовление тары и при упаковке,

К-т сч. 23 "Вспомогательные производства" - на стоимость услуг

вспомогательных цехов,

К-т сч. 60 "Расчеты с поставщиками и подрядчиками" — на стоимость

услуг сторонних организаций,

К-т сч. 69 "Расчеты по социальному страхованию и обеспечению» - на

отчисления по единому социальному налогу,

К-т сч. 70 "Расчеты с персоналом по оплате труда" — на сумму оплаты труда, начисленную рабочим за изготовление тары и упаковку продукции.

Если предприятие определяет выручку от продажи по моменту оплаты, то на стоимость услуг транспортного цеха составляются следующие бухгалтерские записи:

Д-т сч. 45 "Товары отгруженные"

К-т сч. 23 "Вспомогательные производства" — на стоимость работ по

отгрузке и транспортировке продукции;

Д-т сч. 51 "Расчетные счета"

К-т сч. 90 "Продажи" — на стоимость оплаченных работ;

Д-т сч. 90 "Продажи"

К-т сч. 45 "Товары отгруженные" — на стоимость работ, по которым

поступили средства;

Д-т сч. 90 "Продажи"

К-т сч. 68 "Расчеты по налогам и сборам" — на сумму НДС со стоимости услуг транспортного цеха.

**Заключение.**

Как известно, хозяйственная деятельность любого предприятия складывается из трех непрерывных взаимосвязанных хозяйственных процессов: снабжения (заготовления и приобретения материально-технических ресурсов), производства продукции и ее сбыта (реализации). Эти процессы осуществляются одновременно, для чего используется труд работников, основные и оборотные средства. Поэтому большую роль в достижении главной цели деятельности любого предприятия – получения максимальной прибыли при минимальных затратах – играет четкая организация учета и анализа готовой продукции на предприятии.

В процессе данной работы было обобщено знание по ведению бухгалтерского учета реализации готовой продукции, а также выручки.

**Список использованной литературы:**

1. Федеральный закон от 26.11.96 г. № 129 - ФЗ «О бухгалтерском учете».
2. Приказ Минфина Российской Федерации от 06.05.99 г. № 32н «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Доходы организаций» ПБУ 9/99.
3. Приказ Минфина РФ от 09.06.2001 г. № 44н «Об утверждении положения по бухгалтерскому учету «Учет материально-производственных запасов» ПБУ 5/01
4. Н. П. Кондраков, «Бухгалтерский учет», Москва, ИНФРА-М, 2001 год.