

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Тольяттинский государственный университет»

ИНСТИТУТ ФИНАНСОВ, ЭКОНОМИКИ И УПРАВЛЕНИЯ
(наименование института полностью)

Кафедра «Бухгалтерский учет, анализ и аудит»
(наименование кафедры)

38.03.01 Экономика
(код и наименование направления подготовки)

Бухгалтерский учет, анализ и аудит
(направленность (профиль))

БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА

на тему Бухгалтерский учет и анализ расчетов с поставщиками и подрядчиками

Студент(ка)	<u>О.М. Авдеева</u>	_____
	(И.О. Фамилия)	(личная подпись)
Руководитель	<u>И.В. Усольцева</u>	_____
	(И.О. Фамилия)	(личная подпись)

Допустить к защите

Заведующий кафедрой канд. экон. наук, доцент М.В. Боровицкая _____
(ученая степень, звание, И.О. Фамилия) (личная подпись)

« _____ » _____ 20 _____ г.

Тольятти 2017г.

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Тольяттинский государственный университет»

ИНСТИТУТ ФИНАНСОВ, ЭКОНОМИКИ И УПРАВЛЕНИЯ

КАФЕДРА «БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ, АНАЛИЗ И АУДИТ»

УТВЕРЖДАЮ
Заведующий кафедрой
«Бухгалтерский учет, анализ и аудит»
_____/ М.В.Боровицкая
(подпись) (И.О. Фамилия)
« ____ » _____ 20 __ г.

ЗАДАНИЕ
на выполнение бакалаврской работы

Студент Авдеева Оксана Михайловна

1. Тема Бухгалтерский учет и анализ расчетов с поставщиками и подрядчиками
2. Срок сдачи студентом законченной бакалаврской работы _____
3. Начальные данные к бакалаврской работе законодательные акты, нормативно-правовые акты, учебно-методические пособия, материалы периодической печати, ресурсы Интернет по исследуемой теме, бухгалтерская (финансовая) отчетность ООО «Сызраньагро», рабочие документы предприятия.
4. Содержание бакалаврской работы (список подлежащих разработке вопросов, разделов)
 1. Теоретические основы бухгалтерского учета расчетов коммерческой организации с поставщиками и подрядчиками
 2. Бухгалтерский учет с поставщиками и подрядчиками на примере ООО «Сызраньагро».
 3. Анализ расчетов с поставщиками и подрядчиками и их влияние на финансовое состояние ООО «Сызраньагро».
5. Примерный список графического и иллюстративного материала таблицы, графики, схемы для придания методической значимости работы
6. Консультанты по разделам: отсутствуют
7. Дата выдачи задания « _____ » _____ 2017г.

Руководитель бакалаврской работы

(подпись) И.В. Усольцева
(И.О. Фамилия)

Задание принял к исполнению

(подпись) О.М. Авдеева
(И.О. Фамилия)

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
 федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
 высшего образования
 «Тольяттинский государственный университет»
 Институт финансов, экономики и управления
 Кафедра «Бухгалтерский учет, анализ и аудит»

УТВЕРЖДАЮ
 Зав. кафедрой «Бухгалтерский учет,
 анализ и аудит»

_____ М.В. Боровицкая
 (подпись) (И.О. Фамилия)

« ____ » _____ 2017 г.

**КАЛЕНДАРНЫЙ ПЛАН
 выполнения бакалаврской работы**

Студентка Авдеева Оксана Михайловна

по теме Бухгалтерский учет и анализ расчетов с поставщиками и подрядчиками

Наименование раздела работы	Плановый срок выполнения раздела	Фактический срок выполнения раздела	Отметка о выполнении и	Подпись руководителя
Согласование темы бакалаврской работы с научным руководителем, получение задания	13.03.2017 – 19.03.2017	13.03.2017 – 19.03.2017	выполнено	
Изучение и подбор необходимой литературы	20.03.2017 - 26.03.2017	20.03.2017 - 26.03.2017	выполнено	
Глава 1 бакалаврской работы	27.03.2017 – 16.04.2017	27.03.2017 – 16.04.2017	выполнено	
Глава 2 бакалаврской работы	17.04.2017 - 30.04.2017	17.04.2017 - 30.04.2017	выполнено	
Глава 3 бакалаврской работы	01.05.2017 – 14.05.2017	01.05.2017 – 14.05.2017	выполнено	
Подготовка, оформление и сдача научному руководителю бакалаврской работы	15.05.2017 – 21.05.2017	15.05.2017 – 21.05.2017	выполнено	
Доклад, иллюстративный материал	22.05.2017 – 24.05.2017	22.05.2017 – 24.05.2017	выполнено	
Отзыв на бакалаврскую работу	25.05.2017 – 28.05.2017	25.05.2017 – 28.05.2017	выполнено	

Руководитель бакалаврской работы _____

(подпись)

И.В. Усольцева

(И.О. Фамилия)

Задание принял к исполнению _____

(подпись)

О.М. Авдеева

Аннотация

Учет расчетов с поставщиками и подрядчиками является важной частью бухгалтерского учета любого экономического субъекта.

Правильное ведение учета подобающее порядку действующего законодательства, позволяет внутренним пользователям отчетности оценить эффективность расчетов с поставщиками и подрядчиками, раскрыть пути улучшения и управления дебиторской и кредиторской задолженностью, внешние пользователи используют подобную информацию с принятием решения о сотрудничестве с компанией.

Данные обстоятельства определяют практическое значение, актуальность и выбор цели бакалаврской работы.

Цель бакалаврской работы заключается в изучение информационных и практических сторон организации бухгалтерского учета расчетов с поставщиками и подрядчиками, анализ состава и последовательности выполнения порядка проверки учета расчетов с поставщиками и подрядчиками на конкретном предприятии.

Реализация поставленной цели направлена на решение задач по изучению и раскрытию теоритических основ бухгалтерского учета и анализа расчетов с поставщиками и подрядчиками, нормативных и правовых документов по исследуемой теме. А также на необходимость формирования выводов и предложений по совершенствованию учета.

Бакалаврская работа состоит из трех глав, списка использованных источников и приложений. В работе имеются рисунки и аналитические таблицы для придания практической значимости работе.

Содержание

Введение	6
1. Теоретические основы бухгалтерского учёта расчётов коммерческой организации с поставщиками и подрядчиками	8
1.1. Нормативно-правовое управление бухгалтерским учётом расчётов с поставщиками и подрядчиками	8
1.2. Понятие дебиторской и кредиторской задолженности, формы расчётов и их классификация	12
2. Бухгалтерский учет с поставщиками и подрядчиками на примере ООО «Сызраньагро».....	29
2.1 Характеристика деятельности ООО «Сызраньагро»	29
2.2. Документальное оформление расчетов с поставщиками	36
2.3 Анализ расчётов с поставщиками и подрядчиками	41
2.4.Анализ финансового состояния на ООО «Сызраньагро»	46
3. Анализ расчетов с поставщиками и подрядчиками и их влияние на финансовое состояние ООО«Сызраньагро».....	55
3.1. Анализ дебиторской задолженности в ООО«Сызраньагро».....	55
3.2. Анализ оборачиваемости дебиторской и кредиторской задолженности	59
3.3. Пути совершенствования управления дебиторской задолженностью	65
Заключение	68
Список использованных источников	71
Приложения	77

Введение

Учет организации с контрагентами является важным элементом бухгалтерского учета. В Независимости от рода занятий предприятия систематично выполняют коммунальные платежи, пользуются услугами транспортных, компаний. Что объясняет взаимодействуют с таким видом контрагентов, как поставщики и подрядчики. Поставщики и подрядчики – это контрагенты предприятия, которые поставляют товарно-материальные ценности, или это предприятия, которые оказывают услуги или выполняющие работы для фирмы. Правильное ведение учета, которое соответствует порядку действующего законодательства, дает возможность внутренним пользователям отчетности произвести оценку эффективности расчетов с поставщиками и подрядчиками, обнаружить способы улучшения в управлении дебиторской и кредиторской задолженностью, внешние пользователи применяют схожую информацию с целью прийти к решению о сотрудничестве с фирмой. С этого момента правильное ведения бухгалтерского учета расчетов с поставщиками и подрядчиками становится задачей бухгалтерского учета.

Достоверностью отчетности является аудиторское заключение. Заключение аудитора может быть отражено несколькими вариантами. Аудит отчетности, который относится к поставщикам и подрядчикам, происходит несколькими этапами, в начале сбором информации и изучением законов Российской Федерации, а после проводится конкретные аудиторские процедуры.

Цель работы заключается в изучение информационных и практических сторон организации системы учета и аудита расчетов с поставщиками и подрядчиками, анализ состава и последовательности выполнения процедур проверки учета расчетов с поставщиками и подрядчиками на конкретном предприятии.

Предметом исследования является организация системы учета расчетов с поставщиками и подрядчиками на предприятии.

Объектом исследования является ООО «Сызраньагро».

В связи с выбранной целью были выдвинуты следующие задачи:

- 1) Изучить основные понятия, определить цели и задачи бухгалтерского учета и аудита расчетов с поставщиками и подрядчиками;
- 2) Изучить нормативную базу, относящуюся к разъяснению вопросов учета расчетов с поставщиками и подрядчиками, и выделить основные стороны регулирования;
- 3) Рассмотреть специальную литературу, раскрывающую стороны учета и аудита расчетов с поставщиками и подрядчиками;
- 4) Изучить стандарты международного учета и обнаружить различия между российским и международным учетом расчетов с поставщиками и подрядчиками;
- 5) Подвергнуть анализу эффективность осуществления расчетов с поставщиками и подрядчиками в ООО «Сызраньагро».

1. Теоретические основы бухгалтерского учёта расчётов коммерческой организации с поставщиками и подрядчиками

1.1. Нормативно-правовое управление бухгалтерским учётом расчётов с поставщиками и подрядчиками

Согласно Глобальной энциклопедии под редакцией И.М. Куликова и Т.Ф. Рябовой поставщик – это предприятие (организация), которое по договору берет на себя обязанность передать другому предприятию (организации) в установленный срок продукцию согласованного между ними ассортимента, количества и качества. В качестве подрядчика выступает организация (иногда отдельные граждане), которая по договору обязуется выполнить определенную работу по заданию заказчика.

Под дебиторской задолженностью принято понимать задолженность юридических и физических лиц данному хозяйствующему субъекту.

Краткосрочная задолженность – это сумма краткосрочных внутренних и внешних обязательств хозяйствующего субъекта, за исключением краткосрочных кредитов и займов.

В настоящее время выделяют наличную и безналичную форму расчетов с поставщиками и подрядчиками. В качестве основных нормативных документов, регламентирующих осуществление наличных расчетов, выступают следующие.

Безналичные расчеты осуществляются через банк и другие кредитные организации, в которых открыты подходящие счета организаций, принимающих участие в расчетах. Участниками расчетов определяется форма безналичных расчетов, под которой понимаются способы и порядок исполнения денежных обязательств с использованием денежных средств на банковском счете должника.

В соответствии со ст. 862 Гражданского кодекса Российской Федерации (часть вторая) от 26.01.1996 №14-ФЗ, а также Положением о правилах

осуществления перевода денежных средств (утв. Банком России 19.06.2012 №383-П) (Зарегистрировано в Минюсте России 22.06.2012

№24667) выделяют следующие формы ведения безналичных расчетов:

- расчеты платежными поручениями;
- расчеты по аккредитиву;
- расчеты инкассовыми поручениями;
- расчеты чеками;
- расчеты в форме перевода денежных средств по требованию получателя средств (прямое дебетование);
- расчеты в форме перевода электронных денежных средств.

В бухгалтерском учете для контроля расчетов с поставщиками и подрядчиками применяется счет 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками» [30, с.44].

Аналитический учет по счету 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками» ведется в разрезе по каждому предъявляемому счету, а в части расчетов в порядке плановых платежей – по каждому поставщику и подрядчику. На счете 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками» отображаются независимо от времени оплаты все операции, связанные с расчетами за приобретенные материальные ценности, принятые работы или потребленные услуги [29, с.55].

Учет расчетов с поставщиками и подрядчиками является неразрывной составляющей учетной системы любой компании.

Кругооборот взаимных расчетов требует полноты и достоверности отражения информации, от чего зависит правильность принятия управленческого решения. Одной из основных проблем контроля данного вида расчетов является неверное заполнение первичной документации, а также ошибки в отражении операций бухгалтерского учета, в связи с динамично изменяющимся законодательством.

Для минимизации негативных ситуаций следует уделять особое внимание квалификации работников, а также внедрять системы бухгалтерского учета а для

упрощения отслеживания изменений в законодательстве. Учет расчетов с контрагентами является одним из основных этапов бухгалтерской работы, ввиду того, что именно на нем формируется основная часть доходов и денежных поступлений компании. На основании вышесказанного, можно отметить, что грамотная организация расчетов с контрагентами, оказывает значительное влияние на финансовые результаты.

Кредиторская задолженность служит противоположным явлением дебиторской задолженности. Здесь речь идет о собственном долге компании, который она должна выплатить к определенному сроку. Понятия дебиторской и кредиторской задолженностей не всегда несут на себе негативный оттенок слова «долг». Зачастую это всего лишь принятые, но еще не выполненные обязательства.

Для возникновения кредиторской задолженности необязательно брать ссуду в банке, а для возникновения дебиторской задолженности – давать деньги в долг. Можно всего лишь заключить договор поставки, расчеты в котором производятся спустя месяц после получения товара. И весь этот месяц у покупателя будет иметься кредиторская задолженность, т. е. обязательство расплатиться по договору.

В то же время у поставщика возникнет дебиторская задолженность, он будет ожидать выплат за поставленный товар в течение месяца. На этом примере видно, что у двух участников сделки возникли разные виды задолженности по отношению к одному обязательству. И пока не настанет срок исполнения обязательства, обе стороны воспринимают такое положение дел как нормальные рабочие отношения.

Просрочена кредиторская задолженность – это проблема

Обязательство ограничено сроком его исполнения. Конечно, есть бессрочные обязательства, исполнение которых происходит после предъявления требования. Но тут тоже есть свои сроки, такое обязательство может подлежать мгновенному исполнению или на протяжении, например, трех месяцев с момента получения требования. Так что всегда можно определить,

когда обязательство должно быть исполнено и тем самым погашена дебиторская задолженность. Отсюда возникает классификация дебиторской задолженности на два вида:

1. Нормальная дебиторская задолженность;
2. Дебиторская задолженность, по которой истек срок давности.

Как только проходит срок исполнения обязательства, нормальная дебиторская задолженность перетекает в просроченную дебиторскую задолженность. И тут уже нужно принимать меры. Поэтому важно в компании организовать работу по отслеживанию дебиторской задолженности. Нужно четко знать, когда наступает срок погашения по тому или иному обязательству.

Было бы неплохо отслеживать финансовое состояние дебитора, чтобы вовремя обнаружить проблемную дебиторскую задолженность. О том, что обязательство может быть не выполнено, можно узнать заранее. Если дебитор окажется на грани банкротства, шансы, что дебиторская задолженность будет погашена, мизерны. В таких ситуациях нужно как можно скорее зафиксировать непогашенную дебиторскую задолженность. Сразу же после наступления срока исполнения обязательства начать работу по его взысканию в судебном порядке. Потом, уже имея решения суда на руках, можно будет вступать в процедуру банкротства в качестве кредитора и получить хотя бы частичную компенсацию в счет дебиторской задолженности.

Ответственность за нежелательное уклонение от погашения кредиторской задолженности

Говорить о том, что кредитор не хочет исполнять свои обязательства, можно только после того, как наступит дата исполнения обязательства. Тогда дебиторская задолженность становится просроченной, и можно начинать использовать методы побуждения и даже принуждения к выполнению обязательства. Кредитор, чтобы решить проблему просроченной дебиторской задолженности, может пройти следующий путь.

1. Переговоры. Но если дебитор не идет на переговоры и не отвечает на требования или использует уловки, чтобы не выполнять обязательства, то его

можно уличить в злостном уклонении от погашения долга, а значит, дело нужно решать в суде.

2. Претензионная работа. Иногда обращение в суд возможно только после проведения обязательных процедур досудебного урегулирования. Если не выполнены условия договора поставки, то сначала нужно написать претензию, и только после окончания срока для получения ответа можно писать иск, чтобы получить деньги в счет дебиторской задолженности.

3. Судебное разбирательство по гражданскому иску.

4. Возбуждение уголовного дела по факту нежелательного уклонения от погашения кредиторской задолженности. Если суд вынесет обвинительный приговор, то должника ожидает наказание в соответствии с нормами ст. 177 УК РФ. Это может быть и штраф, не превышающий 200 000 рублей, и лишение свободы на 2 года.

Угроза уголовного преследования заставляет многих должников платить по счетам.

Возникновение дебиторской задолженности у одного лица непременно ведет к возникновению кредиторской задолженности у его контрагента. После выполнения обязательства в полном объеме обе задолженности считаются погашенными. Но если дебитор не сможет погасить долг, тогда кредитор получает право воспользоваться всеми предусмотренными законом и договором способами для получения денег в счет дебиторской задолженности.

1.2. Понятие дебиторской и кредиторской задолженности, формы расчётов и их классификация

На протяжении времени, пока оплата не поступит, у покупателя появляется кредиторская задолженность. То есть, имеется обязательства отдать деньги по заключенному ранее договору. У поставщика в такой ситуации

возникает задолженность дебиторская. Он на протяжении определённого времени ожидает поступления оплаты за товар [30, с.108].

В зависимости от сферы возникновения, задолженности делят на несколько групп:

1. В связи с процессами по основной деятельности.
2. Из-за других операций компании.

С первой группой всё понятно. А вот вторая группа может включать дебиторские задолженности следующих видов:

1. Авансы, которые выдаются в адрес физических лиц;
2. Суммы, связанные с претензиями и исками в суде;
3. Долги у работников в связи с товарами, проданными в кредит. Сюда же относят выданные займы, возмещения материального вреда;
4. Задолженность у учредителей при работе с вкладами в Уставной Капитал;
5. Долги из-за совершения других подобных операций.

Вторая группа может включать и разные типы задолженностей кредиторских:

1. Операции, имеющие коммерческий характер;
2. Выплата дивидендов;
3. Перед страховщиками, из-за соглашений по имущественным и личным вопросам;
4. По платежам в пенсионные и страховые фонды для сотрудников;
5. По различным платежам в пользу бюджета;
6. Когда возникают задолженности.

Из главных оснований всегда упоминают договор. Он так же делится на разновидности:

- а) Предоставление займа;
- б) Переуступка долга;
- в) Выдача кредита;
- г) Покупка или продажа.

В расчётах могут участвовать и сотрудники, которые трудятся на том или ином предприятии. Сначала зарплата им начисляется, а потом выплачивается. Основание – трудовой договор, где описаны все особенности подобных отношений. Если появляется объект налогообложения, то возникает обязательство по оплате сборов за него.

Дебиторскую задолженность анализируют, исходя из особенностей покупателей и поставщиков, с которыми осуществляется партнёрство. Управление задолженностями включает в себя сразу несколько действий и задач. Например, специалисты проверяют контрагентов ещё до того, как с ними будет заключен договор.

Они стараются узнать, как можно больше о потенциальном покупателе. Больше внимания уделяют состоянию в смысле финансов и добросовестности, когда выполняются расчёты. Разделение по нескольким частям актуально для отгрузок продукции и платежей [32, с.102].

Это приводит к увеличению временных затрат. Но и риски сводятся к минимуму в случае возникновения проблем. Хорошо, если штрафные санкции так же будут присутствовать в договоре заранее. Тогда и кредиторы будут более ответственно относиться к своим обязательствам.

Речь идёт не только о дебиторах, но и о кредиторах. Они так же должны управлять своим имуществом. Инвентаризация любого вида долгов проводят в зависимости от сроков и тех, кто участвовал в сделке. Её надо смотреть по состоянию на отчётную дату [40].

Для анализа используются различные экономические показатели, включающие:

1. Удельный вес для каждого из обязательств, включённых в общую долю;
2. Период, за который долги гасятся;
3. Коэффициент по тому, как средства превращаются в доход.

Эти данные позволят изучить текущее положение и то, как оно изменилось на протяжении определённого срока. То же самое касается

кредиторов. По ним изучаются все данные, доступные на данный момент. Меры по взысканию просроченных обязательств должны приниматься каждый день.

Дебиторская задолженность обозначается сокращённо как RTR, а кредиторская – AR.

Первые графы нужны для порядкового номера, начиная с 001. В следующих графах – ИНН участников отношений.

Далее переходят к полному наименованию компании-кредитора или дебитора.

Следующие – общие суммы по долгам. Указываются по одному, если их несколько.

После этого указывают ссылки на обязательства с просрочкой. Наконец, пишут дату, за которую появился долг.

Кратко общие правила можно описать следующим образом:

1. Надо определить рациональную структуру задолженности, исходя из потребностей того или иного предприятия. После этого регулярно проводятся анализы для всех видов существующих задолженностей.

2. Просроченная кредиторская задолженность недопустима. Она приводит к увеличению риска того, что деятельность будет приостановлена.

3. Периодически важно рассчитывать оборачиваемость любых видов долгов. В зависимости от этого, корректируются условия по отсрочке платежей для покупателей и поставщиков.

4. Обязательна периодическая инвентаризация. И урегулирование возникающих конфликтов.

Эти правила можно отнести к деятельности любого предприятия, вне зависимости от специфики. Но у каждой организации есть свои методы, которые делают решения ещё эффективнее.

Отдельные советы даются тем, кто рассчитывается с поставщиками в валюте. Одним из элементов управления задолженностью в этом случае может стать так называемое страхование валютных рисков. Оно снизит размер долга в рублёвом эквиваленте, если экономическая ситуация начнёт резко изменяться.

В договоре страхования описываются основные моменты, включая и сами страховые случаи, когда клиент может рассчитывать на получение компенсации. Например, можно указать, что страховой случай наступает, если покупатель не оплачивает свои долги на протяжении определённого времени. Отдельно пишут о перечне обязательств, которые подлежат компенсации.

Предприятие должно найти дополнительный источник финансирования на период отсрочек. Это поможет обеспечить конкурентоспособные коммерческие условия для клиентов. И сделает возможной саму отсрочку. Одним из таких источников и может стать кредиторская задолженность. Но ей необходимо грамотно управлять. Только в этом случае можно добиться коммерческого успеха при любых условиях [37, с.99].

Главное – не допускать того, чтобы обязательство было сильно просрочено. Именно этот момент связан с главными негативными последствиями. Из-за него появляются неустойки и пени, дополнительные расходы. Если же возникновение долга стало неизбежным, рекомендуется уладить этот вопрос заранее.

Платежное поручение действительно в течение 10 суток со дня выписки. В случае если период платежа в задании не предоставлен, в таком случае им является срок принятия документа банком. Платежное поручение является выполненным только лишь в период зачисления валютных денег в установленный в задании расчет получателя. В согласовании с Положением о безналичных расчетах платежное поручение осуществляется банком в период, предусмотренный законодательством, либо в наиболее короткий период, в случае если данное установлено соглашением банковского счета. Банк-корреспондент должен получать платежные поручения самостоятельно от наличия денежных средств на счете плательщика. Плата согласно ним исполняется согласно мере поступления валютных денег относительно покупателя, как целиком, так и частично. Данное упрощает оборот для покупателей.

В случае неисполнения или ненадлежащего исполнения поручения клиента банк несет ответственность по основаниям и в размерах, которые предусмотрены гл. 25 Гражданского кодекса Российской Федерации.

Банк-корреспондент-эмитент, принявший на инкассо расчетные бумаги, принимает на себе обязанность доставить их согласно предназначению, а так же оповещать получателя денег согласно его запросу об основаниях не оплаты расчетных бумаг в оговоренные соглашением сроки. С целью получателя эта услуга связана с обещанием по уплате банку соответствующей средства гонорары, объем какого оговаривается сторонами в соглашении.

Банк-эмитент, приобретший поручение покупателя, имеет право привлекать для его исполнения другой банк-корреспондент (представляющий банк-корреспондент).

Ответственный исполнитель исполняющего банка реализовывает контроль всесторонности и точности заполнения реквизитов платежных условий и инкассовых поручений. Расчетные бумаги, оформленные с нарушением условий, подлежат возвращению.

При нехватке либо недостаточности валютных денег в счете плательщика и при нехватке в соглашении банковского счета условия о плате вычисленных бумаг свыше существующих в счете валютных денег платежные условия, акцептованные плательщиком, платежные требования на без акцептное отчисление валютных денег и инкассовые задания помещаются в картотеку. Плата вычисленных бумаг выполняется согласно мере поступления валютных денег относительно плательщика в последовательности, установленной законодательством.

В случае не выполнения либо неразумного выполнения поручения покупателя согласно получению платежа в основе платежного условия либо инкассового задания банк-корреспондент-эмитент несет перед ним обязательство в соответствии с законодательством.

Аккредитив предполагает собой относительное валютное обязательство, принимаемое банком (банк-корреспондент-эмитент) согласно поручению

плательщика, совершить платежи в пользу получателя денег согласно предоставлению окончательным документов, определенных обстоятельства мак кредитива, либо обеспечить права иному банку (представляющий банк-корреспондент) совершить подобные платежи [41, с.154].

Платеж согласно аккредитиву выполняется в безденежном режиме посредством перечисления суммы аккредитива на счет получателя денег.

При открытии покрытого (депонированного) аккредитива банк-корреспондент эмитент перечисляет за счет денег плательщика либо предоставленного ему кредита необходимую сумму аккредитива (возмещение) в распоряжение выполняющего банка на целый период действия аккредитива.

При открытии необеспеченного (гарантированного) аккредитива банк-корреспондент-эмитент дает выполняющему банку возможность выписывать средства с основного у него корреспондентского счета в границах суммы аккредитива. Процедура списания валютных денег с корреспондентского счета банка-эмитента согласно гарантированному аккредитиву обуславливается согласно договору меж банками.

Отзывным представляется счет, который имеет возможность быть изменен либо аннулирован банком-эмитентом в основе письменного постановления плательщика без заблаговременного согласования с получателем денег и без определенных обязательств банка-эмитента перед получателем денег в последствии отзыва аккредитива. Счет представляется отзывным, в случае если в его тексте непосредственное установлено другое. Отзывной счет никак не гарантирует круг интересов поставщика и, следовательно, в практике встречается нечасто.

Безотзывным создается счет, который имеет возможность быть аннулирован только лишь с согласия получателя денег. Согласно пожеланию банка-эмитента представляющий банк-корреспондент имеет возможность доказать без отзывной счет (указанный счет). Процедура доставления подтверждения согласно безотзывному указанному аккредитиву обуславливается согласно договору среди банками. При оформлении

соглашения продавец старается обговорить без отзывности аккредитива, так как это предоставляет поставщику уверенность в том, что поставленная им продукция достаточно оплачена, как только лишь он осуществит обстоятельства аккредитива [39, с.106].

Аккредитивная форма расчетов используется рядом эпизодических, единовременных расчетов среди поставщиком и потребителем. При аккредитивной фигуре расчетов продукция оплачивается согласно пункту пребывания поставщика следом за ее отгрузкой в последствии предъявления поставщиком собственному банку счетов и товарно-автотранспортных накладных, подтверждающих факт отгрузки продукции (и иных документов, предусмотренных критериями аккредитива).

Условиями аккредитива может быть предусмотрена уполномоченного плательщиком лица. Получатель средств может отказаться от использования аккредитива до истечения срока его действия, если возможность такого отказа предусмотрена условиями аккредитива.

Допускаются частичные платежи по аккредитиву.

За нарушения, разрешенные при выполнении аккредитивной формы расчетов, банки несут обязательство в согласовании с действующим законодательством.

Удобной формой расчетов с целью получателей денег представлены расчеты согласно чекам из лимитированной чековой книги. Превосходство данной формы расчетов состоит в том, что фактически отгрузка продукта или товарно-вещественных ценностей совпадает по времени с ее оплатой.

Чек — это ценная бумага, включающая ничем необусловленное распоряжение чекодателя банку совершить взнос указанной в нем суммы чекодержателю. Чекодателем представляется человек (юридическое либо физиологическое), обладающее валютные ресурсы в банке, каковым он вправе управлять посредством выставления чеков; чекодержателем — человек (юридическое либо физическое), в пользу которого выдан чек; плательщиком — банк-корреспондент, в котором пребывают валютные ресурсы чекодателя.

Порядок и обстоятельства применения чеков в платежном обороте регулируются Гражданским кодексом Российской Федерации, а в части, им не урегулированной, иными законами и устанавливаемыми в соответствии с ними банковскими инструкциями.

Прежде, чем приобрести чековую книгу, организация совместно с заявлением о выдаче чековой книги предполагает платежное поручение на необходимую сумму лимита, и в нижней части поручения совершается текст:

«За чековую книгу для расчетов с предприятиями» [31, с.184].

Чеки из лимитированных книг подписываются управляющим учреждения и главным бухгалтером. При выборке товаров на месте допускается подписывать чеки официальному лицу учреждения, какому выделяется доверенность в приобретение товаров. В доверенности обязаны быть оговорены право на подпись чека официальным лицом и сумма, на какую допускается купить товары. В случае если чек подписывается на основе доверенности официальным лицом учреждения, в таком случае оно обязано в чеке перед подписью совершить подпись: «По доверенности».

1.3. Методика бухгалтерского учёта с поставщиками и подрядчиками

Рабочий процесс в любой компании продуктивен лишь при хорошо отлаженном механизме расчетов не только внутри организации, но и со сторонними предприятиями, например, поставляющими и приобретающими материалы, запчасти, комплектующие, товары, оказывающими услуги, выполняющими работы. Именно о том, какие виды и формы расчетов с поставщиками и покупателями используются сегодня в современных предприятиях, пойдет речь в этой статье [34, с.118].

Основным условием, гарантирующим выполнение соглашений на поставку товаров или услуг, является заключение договора, где и оговариваются сроки, стоимость и порядок оплаты. Поставщики и подрядчики поставляют ТМЦ и услуги, покупатели же и заказчики приобретают товар.

Каждое предприятие регулярно выступает в обеих ипостасях, поскольку работая нередко на покупных материалах, старается как можно быстрее реализовать получаемый продукт.

Расчеты с поставщиками и подрядчиками в балансе отражаются в составе кредиторской задолженности и показывают величину остатка по еще не оплаченным приобретенным товарам. Расчеты с заказчиками и покупателями считаются активом баланса, поскольку приносят доход от продаж, а остаток неоплаченных сумм за реализованные товары фиксируется в 3-м разделе актива баланса, создавая дебиторскую задолженность.

Учет дебиторской задолженности в организациях ведется на соответствующих балансовых счетах, обязательно в разрезе конкретных организаций и физических лиц с указанием срока и основания возникновения. Важно отметить, что порядок оценки дебиторской задолженности (как и кредиторской) не определен в нормативных документах по бухгалтерскому учету, кроме таких отдельных видов, как выручка от реализации товаров, работ и услуг, которая согласно Положению по бухгалтерскому учету "Доходы организации" ПБУ 9/99, утвержденному Приказом Минфина России от 06.05.1999 N 32н, определяется исходя из договорных цен. В тех случаях, когда нет договоров по поставке продукции, товаров, оценка дебиторской задолженности может производиться исходя из цены по аналогичной продукции в сравнимых условиях.

Сумма дебиторской задолженности по договорам коммерческого кредита определяется с учетом начисленных процентов. Если же в договорах товарного обмена не предусмотрено цен на обмениваемые товары, то оценка дебиторской задолженности производится исходя из цены аналогичных передаваемых товаров в сравнимых обстоятельствах либо исходя из стоимости полученных товаров, учитывая цены на аналогичные товары в сравнимых обстоятельствах.

Оценка дебиторской задолженности может производиться с учетом скидок (бонусов), которые предоставлены поставщиками в соответствии с договорными условиями. Важно обращать внимание на правильность

оформления первичных документов по предоставлению ретроскидок, которые часто оформляются существенно позже отгрузки товаров, выполнения услуг, работ. Условия скидок (бонусов) должны строго соответствовать условиям договора и оформляться первичным документом, который разрабатывается и утверждается экономическим субъектом.

В Плате счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций, утвержденном Приказом Минфина России от 31.10.2000 N 94н "Об утверждении Плате счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций и Инструкции по его применению", для большей части некоммерческих организаций предусмотрен ряд балансовых счетов для учета дебиторской задолженности, а именно:

- 60 "Расчеты с поставщиками и подрядчиками";
- 62 "Расчеты с покупателями и заказчиками";
- 68 "Расчеты по налогам и сборам";
- 69 "Расчеты по социальному страхованию и обеспечению";
- 71 "Расчеты с подотчетными лицами";
- 73 "Расчеты с персоналом по прочим операциям";
- 75 "Расчеты с учредителями";
- 76 "Расчеты с разными дебиторами и кредиторами".

Пример:

Погашение задолженности покупателя или перед поставщиком может проводиться непосредственно получением с расчетного счета и выдачей наличных из кассы компании либо передачей доверенными подотчетными лицами.

Безналичные формы расчетов с поставщиками и подрядчиками.

Являясь по сути теми же денежными расчетами, производимыми путем бухгалтерских записей в учетных регистрах по счетам участвующих в сделке партнеров, безналичные перечисления значительно упрощают расчетные операции и экономят время.

ГК РФ определены такие формы ведения безналичных расчетов:

- А. платежными поручениями;
- Б. открытием аккредитива;
- В. инкассо;
- Г. выдачей чека;
- Д. переводом электронных денег.

Безналичные расчеты с поставщиками и подрядчиками регламентированы Положением «О правилах осуществления перевода денежных средств» от 19.06.2012 № 383-П.

Оформление платежных поручений наиболее распространено при безналичных расчетах. Составлением этого документа плательщик обязывает банк перевести указанную сумму со своего счета на счет получателя. Суть аккредитивного расчета сводится к его открытию банком плательщика, и впоследствии проведением оплаты, акцепта или учета переводного векселя. Т.е. применение аккредитивной формы заключается в своеобразном бронировании части средств, из которых будут производиться расчеты с получателем.

В основе исполнения инкассового поручения лежит обязанность банка плательщика осуществить платеж по получении документов, необходимых для производства платежа. При расчетах чеками плательщик отдает распоряжение банку произвести платеж с его счета по предъявленному получателем чеку. Все чаще компании применяют интенсивно развивающийся способ безналичной оплаты за услуги/товары - внедрение переводов электронных денежных средств [39, с.95].

Экономическая сущность расчетов с поставщиками и подрядчиками Все перечисленные формы расчетов с контрагентами успешно применяются в предприятиях, но даже самые прогрессивные методы не исключают тщательного ведения аналитического учета по каждому поставщику или подрядчику. Это обусловлено необходимостью контроля состояния расчетов и недопущения роста задолженности, так как существенное превышение:

- дебиторской задолженности над кредиторской может привести к потере финансовой устойчивости компании;

- кредиторской над дебиторской спровоцируют признаки неплатежеспособности предприятия.

Именно «замораживание» средств в разросшихся долгах заметно снижает уровень производства, оборачиваемости активов и в результате создает трудности в развитии бизнеса. Поэтому для общего финансового здоровья компании жизненно необходимо совершенствование учета расчетов с поставщиками, заключающееся в отслеживании динамики и состоянии расчетов, предотвращении нарушений условий соглашений, анализе структуры и состава задолженности [33, с.107].

Активно-пассивный сч. 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками» предназначен для углубленного учета и формирования проводок по поставщикам. На нем ведется как синтетический, так и аналитический учет в разрезе контрагентов, товаров, сделок, видов оплаты. Информация обобщается по:

Поступившим ТМЦ, включая неотфактурованные поставки (без расчетных документов).

Принятым/выполненным услугам, работам.

Потребленным услугам, включая получение газа, электроэнергии, пара, воды и прочих ресурсов.

Услугам по переработке/доставке ТМЦ, оплачиваемым путем передачи, акцептованным требований в банк.

По плановым расчетам.

По расчетам, обеспеченным не денежными способами – векселями, ценными бумагами и пр.

По излишкам, выявленным во время приема ТМЦ/услуг, включая переборы/недоборы тарифов.

Бухгалтерский учет возврата товара поставщику ведется в зависимости от причины возврата ТМЦ – по несоответствию качеству/количеству/комплектности или по независящим причинам, к примеру, из-за отсутствия спроса (ГК РФ стат. 421). В первом случае, если переход права

собственности уже произошел, выполняется сторнировка поставки продукции, во втором проводится обычная реализация с выпиской накладной и счет-фактуры.

Долг баланса включает данные, отображающие в стоимостном обороте положение расчетов учреждения с поставщиками и подрядчиками за приобретенную продукцию, оказанные услуги, счета согласно которым не оплачены в введенном порядке. Указанные расчеты носят наименование кредиторской задолженности.

Кредиторская задолженность в бухгалтерском учете организации отображается равно как результат ее гражданских обязательств, появляющихся в следствии установленной операции. Соглашение, законная соглашением, предполагает собою установленное влияние участвующих в ней юридических или физических лиц, итогом которого представляется формирование товарных и денежных обещаний. Для решения соглашения следует выражение слаженной воли 2-ух сторон (двухсторонняя сделка) или трёх либо больше сторон (многосторонняя сделка).

Целью учета расчетов с поставщиками и поставщиками представляется предоставление контролирования состояния кредиторской задолженности.

Согласно мнению авторов Суглобовой А.Е., Жарылгасовой Б.Т., для целей бухгалтерского учета используются следующая классификация кредиторской задолженности:

- по характеру обязательства, из которого возникла задолженность;
- по статусу кредитора, перед которым возникла задолженность;
- по валюте осуществления расчетов;
- по сроку погашения задолженности.

Существуют различные способы поступления товара (материалов): поступление товара с предварительной оплатой, поступление товара без предварительной оплаты, поступление товара (материала) с использованием счетов 15 «Заготовление и приобретение материальных ценностей» и 16 «Отклонение в стоимости материальных ценностей».

Чтобы учесть выданные авансы, к счёту 60 «Расчёты с поставщиками и подрядчиками» открывают отдельный субсчет «Расчёты по авансам выданным». Выданные авансы, не погашенные на конец отчётного периода, отражают по строке «Дебиторская задолженность» Бухгалтерского баланса.

Схема поступления товаров после предварительной оплаты следующая:

1. Платежное поручение;
2. Выписка;
3. поступление ТМЦ;
4. Запись в книгу покупок

Покупатель, который перечислил аванс, имеет возможность утвердить к вычету НДС, никак не дожидаясь времени, если производитель отгрузит товар. Данное предоставляет вероятность скорее утвердить сбор к вычету, в случае если перевод аванса и отгрузка товара состоялись в разных кварталах. Учёт

продукта, зачислившегося без заблаговременной оплаты, исполняется в последующей очередности: продукт поступает в хранилище учреждения согласно товарной накладной; в основе счёта-фактуры делается заметка в книгу покупок; главбух перечисляет кредиторскую задолженность, применяя платёжное поручение; банк-корреспондент списывает валютные ресурсы со счёта покупателя. Модель поступления продукта без заблаговременной оплаты:

1. Поступление товара;
2. платёжное поручение;
3. Выписка;
4. Запись в книгу покупок [43, с.105].

Учёт приобретения товаров (материалов) можно вести с применением счетов 15 «Заготовление и приобретение материальных ценностей» и 16 «Отклонение в стоимости материальных ценностей». Использование этих счетов должно быть предусмотрено учётной политикой организации. В этом случае товары (материалы) учитываются не по фактической себестоимости, а по учётным ценам.

Учётные цены организация может определять по-разному:

- исходя из цены, указанной в договоре;
- по планово-расчётным ценам;
- по ценам предыдущего месяца и т.п.

Плановую стоимость организация разрабатывает самостоятельно на основе сложившихся цен поставщиков. Величину отклонения распределяют между проданными товарами (списанными материалами) и остатком товаров (материалов) на складе.

Неотфактурованные поставки приходятся и предусматриваются согласно установленным в учреждения учётным либо рыночным расценкам, которые обязаны являться фактически доказаны.

В последствии извлечения расчётных бумаг учётная стоимость изменяется с учётом зачислившихся расчётных бумаг, в то же время устанавливаются расчёты с поставщиком.

На неотфактурованные поставки оформляется «Акт о приёмке материалов» (форма № М-7) в 2-ух экземплярах.

Исполнение обещаний должно производиться соответствующим способом, т. е. в установленном месте и в установленный срок. Соответствующее выполнение - одна из форм остановки обещания учреждения.

В соответствии со ст. 409 ГК РФ «по соглашению сторон обязанность может быть прекращено предоставлением в обмен исполнения отступного (уплатой средств, передачей собственности и т.п.).»

Объем, сроки и процедура предоставления отступного устанавливаются сторонами». С предложением отступного может выйти равно как система-должник, так и заимодавец.

Договор о отступном заключают только лишь в период выполнения начального обязательства либо согласно истечению указанного в нем времени.

Зачёт встречных однородных условий представляется один из методов остановки обещаний и регулируется гл.26 ГК РФ. Гомогенными представлены условия, что качественно сопоставимы и имеют все шансы быть сведены к 1 эквиваленту.

При проведении двустороннего взаимозачёта среди двумя организациями погашаются обещания согласно двум самостоятельным соглашениям, которые имеют все шансы быть заключены как одновременно, так и в различное время.

Стоимость данных соглашений, сроки и обстоятельства оплаты имеют все шансы являться различными. Любой из соучастников зачёта согласно одному соглашению представляет заимодавцем, а согласно иному - должником.

Прощение обязанности подразумевает присутствие чётко проявленного волеизъявления заимодавца избавить должника с выполнения обязанности. Молчание заимодавца, не представление им условий о предоставлении соответствующего не могут считаться помилованием обязанности.

2. Бухгалтерский учет с поставщиками и подрядчиками на примере ООО «Сызраньагро»

2.1 Характеристика деятельности ООО «Сызраньагро»

Организация зарегистрирована 6 июля 2010 г. регистратором Инспекция Федеральной налоговой службы по Красноглинскому району г. Самары. Директор организации – Трошин Дмитрий Александрович. Компания ООО "Сызраньагро" находится по юридическому адресу 446022, Самарская область, Сызранский район, поселок Новая Крымза, территория 4 промзона, участок 13, помещение 4. Основным видом деятельности является «Производство готовых кормов для животных, содержащихся на фермах», зарегистрировано 7 дополнительных видов деятельности.

Организации общество с ограниченной ответственностью «Сызраньагро» присвоены ИНН 6325066502, ОГРН 1156313029190, ОКПО 00000043891222.

Учредителями являются 3 физических лица. Компания является субъектом Малого и Среднего Предпринимательства, категория: малое предприятие, дата включения в реестр: 1 августа 2010 г.

Учредители: Физические лица с полными личными данными по ИНН, с указанными долями вкладов в предприятие, занесены в учредительные документы с определёнными правами на голосование в соответствии приобретённых акций.

ООО «Сызраньагро» является самостоятельным хозяйствующим субъектом основанным на праве хозяйственного ведения.

Предприятие является юридическим лицом, правовое положение которого определяется законодательством РФ.

В ООО «Сызраньагро» имеется самостоятельный баланс, оно имеет право открывать счета на территории России, в том числе и за её пределами.

Организация имеет право от собственного имени покупать и реализовывать материальные и личные не материальные права, поддерживать прямые обязанности, являться истцом и ответчиком в суде.

Учредитель, за долги компании никак не отвечает, за исключением ситуации, предусмотренных Гражданским Кодексом Российской Федерации. Организация также не несет ответственности за долги учредителей.

Организация обладает гражданскими правами и обладает прямыми обязанностями, которые необходимы для исполнения абсолютно всех типов работ, не разрешенных законодательством России.

Для исполнения лицензируемых видов работ организация приобретает разрешения на их выполнение, в установленном законодательством режиме. В соответствии с сведениями по полученным лицензиям учреждение реализовывает некоторые типы трудов.

Источниками развития собственности компании являются: собственность, передаваемое ему владельцем при формировании компании; собственность (денежные и материальные средства) переуступленные ему владельцем в ходе ведения производственно-хозяйственной работы; прибыли, приобретенные от реализации продукции (занятий, услуг).

В соответствии с законодательством России виды объектов, или имущество, которые относятся к объектам природопользования, предоставляется согласно действующему законодательству РФ.

В ходе работы организация образует определённый круг покупателей, поставщиков заказчиков, у которых с данным предприятием образуются хозяйственные связи, которые предполагают собой необходимое требование работы предприятия, таким образом, чтобы обеспечивалось бесперебойное обеспечение, постоянное движения производства и существовали своевременные отгрузки. А так же реализации в обеспечении продаж продукции, работ, услуг.

Предоставленный виды услуг, закрепляются счет фактурами и оплаченным НДС.

К заказчикам и покупателям относятся физические лица, организации пользующиеся различными видами услуг, предоставляемые ООО «Сызраньагро». Поэтому любая фирма может выступать одновременно в роли, как заказчика, так и покупателя. Для предприятия одним из самых важных моментов в деятельности является срок получения денежных средств за оказанные услуги. В условиях развития рыночных отношений есть риск неоплаты за поставленную продукцию, в следствии чего возникает дебиторская задолженность. Часть этой задолженности в процессе финансово-хозяйственной деятельности неизбежна и должна находиться, в рамках допустимых значений.

Грамотный организованный учёт расчётов поможет решать следующие задачи, стоящие перед ООО «Сызраньагро»: обеспечение постоянного и действенного контроля за состоянием задолженности, своевременным поступлением достоверной и полной информации о состоянии и динамике задолженности, необходимой для принятия управленческих решений; соблюдение допустимых размеров дебиторской и кредиторской задолженности и их оптимального соотношения; обеспечение своевременного поступления средств по счетам дебиторов, исключаящих возможность применения штрафных санкций и нанесения убытков; выявление неплатежеспособных и недобросовестных плательщиков; определение политики предприятия в сфере расчетов, в частности предоставление льгот потребителям продукции.

Организационная структура управления в ООО «Сызраньагро» имеет вид линейной структуры. Она основана на соблюдении принципа единоначалия, то есть одно лицо сосредотачивает в своих руках управление всей совокупностью операций, а подчиненные выполняют распоряжение только одного руководителя.

Динамика по численности работников за 2015-2016 гг. представлена в

таблице 1.

По данным анализа численности работников ООО «Сызраньагро» можно наблюдать, что численность в среднем остается неизменной. В 2016 году увеличилось количество персонала в сравнении с 2015 годом на 1 человека или на 25%. Это может говорить о увеличении продаж на предприятии, в следствии чего понадобился дополнительный персонал.

Таблица 1

Численность работников ООО «Сызраньагро»

Вид персонала	Годы		Отклонения	
	2015	2016	Абсолютное, %	Относительное, %
АУП (административно-управленческий персонал)	1	1	100,00	0
Специалисты	1	1	100,00	0
Основной персонал	4	5	125,00	25,00
ИТОГО	6	7	116,67	16,67

Самую большую численность составляют основные торговые работники, так как они выполняют самый большой объем работ.

Возрастная структура работников представлена в таблице 2 и на рис. 1.

Таблица 2

Структура персонала ООО «Сызраньагро» по возрасту

Возраст персонала	Годы, %		
	2014 г.	2015 г.	2016 г.
20-30	10%	15%	5%
30-40	50%	35%	45%
40-50	30%	20%	25%
50-60	10%	30%	25%
ИТОГО	100%	100%	100%

В структуре организации наблюдается предпочтение возрастной категории 30-40 лет, в 2014 году данная категория составляла 50%, в 2016 году она составила 45%. В ООО «Сызраньагро» предпочтение отдается

более опытному персоналу. Это мы можем видеть, в связи с тем, что в 2016 году возраст персонала в категории 20-30 лет снизился на 5%, когда в 2014 году составлял 10%.

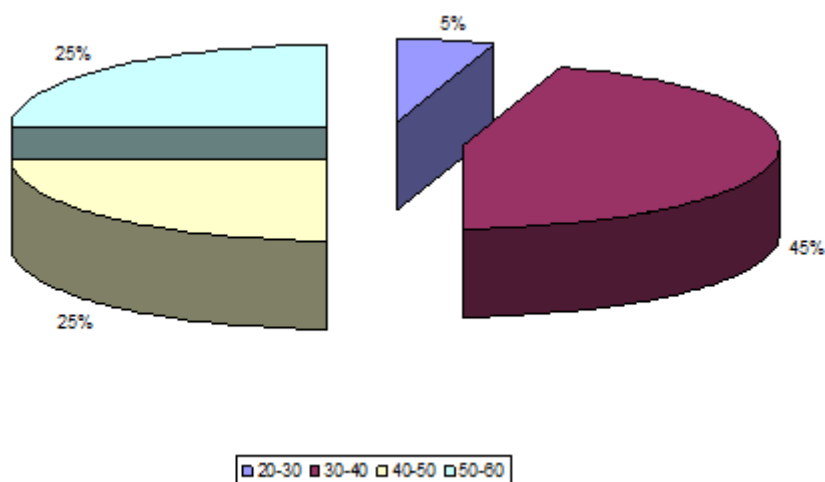


Рис. 1. Структура персонала ООО «СызраньАгро» по возрасту (2016 г.).

Как видно из таблицы 2 и рис. 1, основную долю в структуре персонала ООО «СызраньАгро» занимают работники в возрасте 30-40 лет (45%). На втором месте – работники в возрасте 40-50 лет и 50-60 лет (по 25%), и на третьем месте – работники в возрасте 20-30 лет (5%).

Так что можно сделать вывод о том, что структура персонала по возрасту является оптимальной. Большинство работников имеют значительный стаж работы в этой области.

Результаты анализа персонала по образовательному уровню представлены в таблице 3 и на рис. 2.

Таблица 3

Распределение персонала ООО «СызраньАгро» по образовательному уровню

Уровень образование	2014 г.	2015 г.	2016 г.
Начальное	40%	30%	20%
Среднее профессиональное	50%	60%	70%
Высшее	10%	10%	10%
ИТОГО	100%	100%	100%

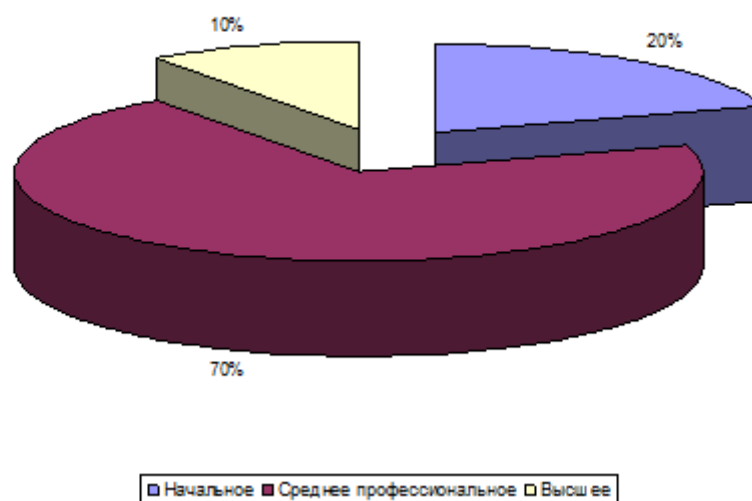


Рис. 2. Структура персонала ООО «Сызраньагро» по уровню образования

По состоянию на 1 января 2017 года численность работающих составила 33 человека. Все отделы укомплектованы кадрами в соответствии со штатным расписанием.

В 2016 году принято на работу 6 человек, выбыло - 5 человек, в том числе по собственному желанию - 5 человек.

Численность персонала на конец 2015 г. составит: $33 + 6 - 5 = 34$ чел.

Тогда среднесписочная численность персонала ООО «Сызраньагро» в 2016 г.: $Ч_{ср} = (33 + 34)/2 = 33,5$ чел, а в 2014 г.: $(26 + 33)/2 = 29,5$ чел.

Коэффициент оборота по приему рассчитывается следующим образом (формула 1):

$$K_{пр} = \frac{Ч_{пр}}{Ч_{ср}}, \quad (1)$$

$$K_{пр} = \frac{6}{33,5} = 0,179, \text{ или } 17,9\%$$

Коэффициент оборота по выбытию рассчитывается следующим образом (формула 2):

$$K_{выб} = \frac{Ч_{ув}}{Ч_{ср}}, \quad (2)$$

где Чув – численность уволенных по всем причинам

Коэффициент выбытия в 2015 г.:

$$K_{\text{выб}} = \frac{5}{33,5} = 0,149, \text{ или } 14,9\%$$

Коэффициент выбытия в 2014 г.:

$$K_{\text{выб}} = \frac{12}{29,5} = 0,41, \text{ или } 41\%$$

Несмотря на то, что в 2015 году текучесть кадров уменьшилась по сравнению с 2014 годом, она все равно имеет высокие значения. Основными причинами текучести являются неудовлетворенность уровнем оплаты труда, а также условиями труда.

В таблице 4 проведем анализ показателей доходов и расходов ООО «Сызраньагро»

Таблица 4

Доходы и расходы ООО «Сызраньагро»

Показатели	2016	2015	2014	Отклонение, руб.		Темп роста, %	
	(руб.)	(руб.)	(руб.)	2016/ 2015	2015/ 2014	2016/ 2015	2015/ 2014
Выручка от продаж	54482528	46134205	45460303	8348323	673902	118,10%	101,48%
Себестоимость продаж	39138654	36611426	35423490	2527228	1187936	106,90%	103,35%
Валовая прибыль	15343874	9522779	10036813	5821095	-514034	161,13%	94,88%
Управленческие расходы	560072	672904	678825	-112832	-5921	83,23%	99,13%
Прибыль от продаж	3074934	2823865	2742608	251069	81257	108,89%	102,96%
Прочие доходы	11708868	6026010	6615380	5682858	-589370	194,31%	91,09%
Прочие расходы	282873	62509	99408	220364	-36899	452,53%	62,88%
Прибыль до налогообложения	1615163	1797225	2326382	-182062	-529157	89,87%	77,25%
Налог на прибыль	1785803	814254	1930045	971549	1115791	219,32%	42,19%
Чистая прибыль	4484136	2192211	2180516	2291925	11695	204,55%	100,54%

Как следует из анализа, проведенного в таблице 4, выручка от продаж с

каждым годом увеличивается на протяжении последних трех лет. Например, в 2015 г. по сравнению с 2014 г. выручка возросла на 673902 руб. (на 1,48%), а в 2016 г. относительно 2015 г. – на 8348323 руб. (на 18,1%).

При этом себестоимость продаж тоже росла, но темпы ее роста были чуть ниже. Например, в 2015 г. относительно 2014 г. себестоимость выросла на 1187936 руб. (на 3,35%), а в 2016 г. относительно 2015 г. – на 2527228 руб. (на 6,9%).

Более медленные темпы роста себестоимости относительно темпов роста выручки позволил ООО «Сызраньагро» получать прибыль. В 2016 г. валовая прибыль по сравнению с 2015 г. выросла на 5821095 руб. (что на 61,13% больше).

Также в в 2016 г. по сравнению с 2015 г. выросла прибыль от продаж на 5682858 руб., или на 94,31%.

В 2016 г. по сравнению с 2015 г. чистая прибыль увеличилась на 3968715 руб. (или в 2,8 раза).

2.2. Документальное оформление расчетов с поставщиками

Цель деятельности любой организации - получение прибыли. Однако работу фирмы невозможно представить без взаимодействия с другими компаниями. С партнерами заключаются договоры на реализацию продукции или поставку товара, осуществление услуг. Любые отношения со сторонними организациями должны подтверждаться документально. Необходимо наличие подписанного сторонами договора, а также учет хозяйственных операций в соответствии с актуальными нормами законодательства [32,с.77].

Документальное оформление расчетов с поставщиками и подрядчиками позволяет решить несколько задач:

- упорядочение информации о взаиморасчетах с контрагентами;

- сбор сведений для предоставления контролирующим органам при проведении проверки;
- возможность постоянно осуществлять контроль над дебиторской и кредиторской задолженностью;
- осуществление взаиморасчетов на основе единых форм. Взаимодействие с партнерами осуществляется только при наличии заключенного договора. Также компаниям необходимо будет подготовить расчетные документы и акт, подтверждающий факт выполненных работ или оказанных услуг.

При работе с поставщиками используются:

- товарные и товарно-транспортные накладные;
- акты, подтверждающие факт получения товара;
- акты, подтверждающие, что у получателя нет претензий к количеству и качеству поставляемой продукции;
- расчетную документацию. Речь идет о счетах и счет-фактурах.

Данные сведения необходимо упорядочивать, чтобы не возникало путаницы или не происходило заполнения документов, что лучше сделать в регистрах учета. Можно для этого использовать журнал-ордер №6.

Журнал операций расчетов с поставщиками и подрядчиками представляет собой документ, который составляется на основе сведений, полученных из платежных поручений, счетов и актов выполненных работ.

Журнал расчетов с поставщиками и подрядчиками обязательно должен содержать:

- идентификационные данные документа, на основе которого вносится запись;
- сведения о поставщике или подрядчике;
- номер счета, на основании которого ведется бухгалтерский учет;
- итоговую сумму операции;
- дополнительные сведения.

Журнал операций расчетов подрядчиками заполняется ежедневно. По итогам месяца данные суммируются и вносятся в Главную книгу. Следует отметить, что в Главной книге не отражаются операции по исполнению обязательств перед кредиторами.

Чаще всего партнеры осуществляют расчеты в безналичной форме. Это дает возможность взаимодействовать с организациями без учета территориального нахождения. Осуществление расчетов происходит в следующем порядке:

- после выполнения обязательств; указанных в договоре; на имя организации выписывается платежное поручение;
- если руководитель согласен с указанными данными.; он передает поручение в банк, предварительно заверив его;
- при наличии необходимой суммы на счете средства переводятся банком на расчетный счет поставщика.

На основе данных сведений проводятся сверки, позволяющие выявить факт задолженности или переплаты.

Ведение документации по расчетам с поставщиками и подрядчиками требует постоянного внимания. Только регулярное и корректное заполнение сведений позволит правильно вести бухгалтерский учета значит избежать разногласий при проведении проверок [44, с.74].

Функционирование любого предприятия предполагает его взаимодействие с другими компаниями. Это могут быть предприятия; поставляющие какие-либо товары или услуги, выполняющие определённые работы по договору подряда и так далее. В любом случае отношения с поставщиками и подрядчиками должны осуществляться на основе действующего законодательства и иметь правильный учёт всех хозяйственных операций. Задачи документирования отношений с поставщиками и подрядными организациями Документальный учёт всех взаимоотношений с другими организациями в бухгалтерского учёте используется: для получения полной и правдивой информации о состоянии

взаиморасчётов с контрагентами. Сюда входят сведения о расчётах за полученные материальные ценности, оказанные услуги. Такая информация может быть востребована, как внутренними пользователями в организации (руководителями, акционерами, собственниками), так и внешними (инвесторами; кредиторами):

- для предоставления полученной информации финансовым контролирующим органам;
- для постоянного контроля над имеющейся задолженностью (дебиторской или кредиторской);
- для проведения своевременных сверок, исключающих появление просроченной задолженности;
- для обеспечения использования единых форм во взаиморасчётах.

Взаимодействие с поставщиками и подрядными организациями Гражданский Кодекс определяет только возможность взаимодействия одной компании с другой только на основе заключённого договора. Это может быть договор подряда; если компании требуется привлечение сторонней организации для выполнения определённого объёма работ или оказания услуг.

Ещё одним видом договора между двумя взаимодействующими в хозяйственном плане организациями является договор на возмездное оказание услуг. Договор подряда подразумевает выполнение определённой работы, и результат выполнения этой работы будет основанием для оплаты.

В случае возмездного оказания услуг результат не всегда материален (например, услуги телефонной связи). Поэтому, оплате подлежит не сам результат, а то действие, которое приводит к возникновению результата. Договор будет являться, тем первичным документом, на основе которого осуществляется оплата; и производится учёт выполнения работ или оказания услуг.

Документы для оформления расчётов с подрядными организациями и поставщиками Основным документом, на основе которого осуществляется

взаимодействие между организациями; является договор. Кроме договора к учётным документам относятся: свидетельства о выполнении указанных в договоре работ или оказании услуг; расчётные документы. О том, что оговорённая работа выполнена полностью или услуга оказана в полной мере, свидетельствует подписанный двумя сторонами договора акт о приёмке выполненных работ (по принятой классификации - форма КС-2). В данном акте отражается факт выполнения договорных обязательств. Форма КС-3 (справка о стоимости работ) оформляется на любые работы, выполненные подрядными организациями.

Если подрядные организации при строительстве, монтаже, реконструкции объектов заказчика используют строительную технику, то дополнительно оформляется справка ЭСМ-7. В ней рассчитывается стоимость работы техники, и она дополняет справку формы КС-3.

В качестве дополнительных документов, подтверждающих выполнение работ, могут использоваться товарно-транспортные накладные формы 1-Т, накладные на перевозку грузов железнодорожным транспортом формы ГУ-27, квитанции на перевозку грузов и так далее. Все вышеперечисленные документы используются организациями в качестве основания для окончательных расчётов с поставщиками и подрядчиками.

Основными расчётными документами, используемыми для проведения банковских операций по переводу денежных средств, выступают счета, счета-фактуры, счета-фактуры для расчётов НДС или иные расчётные документы [45, с.120].

Любое взаимодействие с компанией - поставщиком осуществляется на основании договора на поставку (сырья, материальных ценностей и так далее). Основными документами, учитывающими взаимодействие с поставщиками, являются: товарно-транспортные накладные; акты о получении товара (сырья, материальных ценностей); акты о наличии или отсутствии претензий по поводу полученного товара; расчётная документация (счета, счета-фактуры).

В РФ большинство расчётов между организацией и её поставщиками и подрядчиками осуществляется в безналичной форме. Происходит это следующим образом. После поставки товара или выполнения договорных обязательств компания поставщик или подрядчик выписывает платёжное поручение. Это поручение передаётся в банк компании-заказчика. Банк сверяет, есть ли на счету заказчика необходимая сумма и письменное согласие на оплату счёта целиком или какой-то его части.

Подтверждением согласия на оплату выступает подпись уполномоченных лиц заказчика на платёжном поручении. Бухгалтерские сверки осуществляются на основе данных, предоставляемых банками заказчика и поставщика (подрядчика). За необоснованное затягивание расчётов с поставщиками и подрядчиками, а также за отказ от расчетов, организация несет ответственность согласно договору и действующему законодательству.

2.3 Анализ расчётов с поставщиками и подрядчиками

Метод расчетов между предприятием и поставщиками и подрядчиками по внутри - российским поставкам определяется в соответствии с правилами безналичных расчетов в РФ.

Кредиторской задолженностью являются текущие обязательства предприятия. Обязательства других организаций, работников физических лиц данной организации понимаются по дебиторской задолженностью.

То есть задолженность покупателей за купленную продукцию, подотчётных лиц за выданные и под отчёт денежные суммы и другие. Организации и лица, которые должны данной организации, называются дебиторами. Для учета дебиторской задолженности действующим планом счетов предусматриваются счет; 60 «Расчеты с поставщиками и

подрядчиками» п. 62 «Расчеты с покупателями заказчиками». 71 «Расчеты с подотчетными лицами», 76 «Расчет с разными дебиторами и кредиторами» др.

Дебиторская задолженность от сроков погашения делится на краткосрочную и долгосрочную в зависимости от условий составленной бухгалтерской отчетности.

В соответствии в дебиторской задолженностью сроком её погашения являются двенадцать месяцев, с того, момента, как она возникла. Дебиторской задолженностью является долг превышающий срок двенадцать месяцев.

Кредиторской является задолженность, которую дала организация, другому предприятию, сотрудникам, они, в свою очередь носят название кредиторы.

Кредитором является то юридическое или физическое лицо, перед которым данная организация имеет обязательства за уже полученные от них, но не оплаченные ценности, услуги, денежные средства. То есть предприятие имеет задолженность перед дебитором.

В соответствии с Положением по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации дебиторская кредиторская задолженность отражается в балансе на основании бухгалтерских записей, произведенных, по счетам синтетического учета, периодически уточняемых и выверяемых, (71 «Расчет с подотчетными лицами», 76 «Расчеты с разным дебиторами и кредиторами» и др.). В балансе сальдо отражается, развернуто, т. е. дебетовое сальдо отражается в активе баланса, кредитовое сальдо - в пассиве.

Мера учета дебиторской и кредиторской задолженности - правильность документирования текущих обязательств и расчетов организации; основание для того, чтобы поставить дебиторскую и кредиторскую задолженности на учет; контролировать изменения суммы и следование правил

воспроизведения дебиторской и кредиторской задолженности в бухгалтерском балансе.

Главными целями учета расчетов с поставщиками и подрядчиками, покупателями и заказчиками является формирование полной и достоверной информации о состоянии расчетов с поставщиками и подрядчиками, покупателями и заказчиками имеет важное значение для внутренних и внешних пользователей финансовой отчетности; контроль дебиторской и кредиторской задолженности.

Контроль за соблюдением форм расчетов, установлении в договорах с поставщиками и покупателями; своевременная выверка расчетов с дебиторами и кредиторами для исключения просроченной задолженности.

В настоящее время, предприятия свободны в выборе формы оплаты по оплате товаров (работ, услуг).

Расчеты могут быть применены наличка и безналичная форма оплаты.

В процессе анализа кредиторской задолженности совершают выборку обязательств, сроки, погашение которых наступает в текущем периоде, также отсроченных и просроченных обязательств.

Проанализировав данные можно узнать, что в динамике 3 лет кредиторская задолженность является основной частью краткосрочных обязательств, то есть ООО «Сызраньагро», должен расплачиваться со своим долгом в срок двенадцати месяцев.

Важнейшую роль оказывает оптимальные соотношения дебиторской и кредиторских задолженностей. На таблицах 5-6 наглядно изображены изменения структуры кредиторской и дебиторской задолженности.

Таблица 5

Изменения кредиторской и дебиторской задолженности за 2015 г. - 2016 г.

Показатель	2015		2016	
	Остаток на начало отчётного года	Остаток на конец отчётного года	Остаток на начало отчётного год	Остаток на конец отчётного года
Краткосрочная - всего	9154	11751	11751	14497
в том числе:	8755	11420	11420	3802
Расчёты с покупателями и заказчиком				
Авансы выданные	167	184	184	86
Прочая	232	147	147	10609
Итого:	9154	11751	11751	14497
Краткосрочная – всего	24328	26208	26208	30518
в том числе: расчёты с поставщиками и подрядчиками	21394	22294	22294	26830
Авансы полученные	455	133	133	126
Расчёты по налогам и сборам	754	1291	1291	1798
Прочая	1725	2490	2490	1764
Итого:	24328	26208	26208	30518

Увеличение кредиторской задолженности произошло в основном за счёт расчётов поставщиками и подрядчиками на 5436 тыс. руб. (0.25%). Так же произошло увеличение и дебиторской задолженности 5343 тыс. руб. (58%).

Далее отразим структуру кредиторской задолженности н основе данных таблицы 6.

Анализируя расчетные значения в таблице 6 можно сделать вывод, что доля кредиторской задолженности в общем объеме обязательств увеличилась в 2016 году по сравнению с 2015 год на 17.48%, или на 4673 тыс. руб. это произошло за счет роста задолженности перед внебюджетными фондами с 438 тыс. руб. (на конец 2015) на 365 тысяч рублей за 83 тыс. рублей, или на 18,95 %.

Таблица 6

Структура кредиторской задолженности и дебиторской задолженности

Показатели	2015 г.		2016 г.		Изменение 2015 г. к 2016 г.	
	сумма тыс. руб.	структура %	сумма тыс. руб.	структура %	Сумма тыс. руб.	относит. отклонение (+/-)
Сумма пассива	52172	100	53152	100	980	1,88
Кредиторская задолженность, всего, в т.ч.	26743	0,51	31416	0,59	4673	17,48
перед поставщиками и подрядчиками	22217	0,83	26830	0,85	4613	29,76
перед внебюджетными фондами	438	0,02	355	0,02	-83	-18,95
по оплате труда	1539	0,06	1373	0,04	- 166	-11,8
задолженность по налогам и сборам	1897	0,07	1798	0,06	- 99	- 5,2
Прочие кредиторы	652	0,02	1060	0,03	408	62,6
Сумма актива	52172	100	53152	00	980	1,88
Дебиторская задолженность, всего, в т.ч.	12187	0,23	14497	0,27	2310	18,95
Покупатели и заказчики	11818	0,97	14153	0,98	2335	19,75
Прочие дебиторы	369	0,03	344	0,02	- 25	- 6,8

Снижение задолженности перед поставщиками и подрядчиками на 11,8%, а увеличение 408 тысяч, увеличение кредиторской задолженности произошло за счет задолженности по налогам и сборам по 99 тыс. рублей, или на 5,2%. В целом задолженность носит кратковременный характер. Таким образом, снижение краткосрочной кредиторской задолженности (Расчеты с бюджетом) по сравнению со "спокойной" (Расчеты с персоналом по оплате труда) говорит о допустимых размерах кредиторской задолженности.

Дебиторская задолженность увеличилась за счет задолженности покупателей и заказчиков на 2310 тыс., или 19.95%. Несмотря на значительное увеличение дебиторской задолженности он может выступать в качестве препятствия для своевременной уплаты долгов предприятия перед основными поставщиками.

По результатам расчетов показателей не выявили значительного увеличения долга. С целью максимизации денежных потоков организации следует разработать широкое разнообразие моделей договоров с гибкими условиями формы оплаты и гибким ценообразованием. Есть различные варианты: от предоплаты или частичкой предоплаты до передачи реализацию и банковской гарантии.

2.4. Анализ финансового состояния на ООО «Сызраньагро»

Оценка финансового состояния деятельности организации осуществляется путем расчета показателей рентабельности (доходности).

При помощи коэффициентов рентабельности можно охарактеризовать уровень прибыльности деятельности ООО «Сызраньагро»

В таблице 7 представим расчет показателей рентабельности.

Таблица 7

Коэффициенты рентабельности ООО «Сызраньагро»

Наименование	2016	2015	2014	Отклонения	
				2016/ 2015	2015/ 2014
1. Рентабельность продукции (Ррп)	29,92%	16,46%	18,68%	13,46%	-2,22%
2. Рентабельность производства (Рп)	23,62%	8,70%	11,63%	14,91%	-2,93%
3. Рентабельность совокупных активов (Ра)	16,91%	7,91%	10,37%	9,00%	-2,46%
4. Рентабельность внеоборотных активов (Рвоа)	27,63%	10,02%	12,99%	17,61%	-2,98%
5. Рентабельность оборотных активов (Роа)	34,69%	27,69%	40,79%	7,00%	-13,10%
6. Рентабельность чистого оборотного капитала (Рчок)	315,20%	200,93%	149,29%	114,27%	51,64%
7. Рентабельность собственного капитала (Рск)	34,42%	17,41%	29,39%	17,00%	-11,98%
8. Рентабельность инвестиций (Ри)	20,22%	7,02%	9,49%	13,20%	-2,47%
9. Рентабельность продаж (Рпродаж)	21,49%	13,06%	14,55%	8,43%	-1,49%

Как видно из таблицы 7, по всем показателям рентабельности в 2015 г. отмечается рост. Наибольший рост наблюдается по рентабельности чистого

оборотного капитала.

Из таблицы 7 видно, что в 2016 г. рентабельность реализованной продукции составила 29,92%, что на 13,46 п.п. выше, чем в 2015 г.

Рентабельность производства составила 23,62%, что на 14,91% выше, чем в 2014 г.

Рентабельность активов составила 16,91%, что на 9% выше, чем в 2016 г.

Рентабельность оборотных активов выше, чем внеоборотных, по обоим показателям в 2015 г. отмечается существенный рост.

Динамику показателей рентабельности представим на рисунке 3.

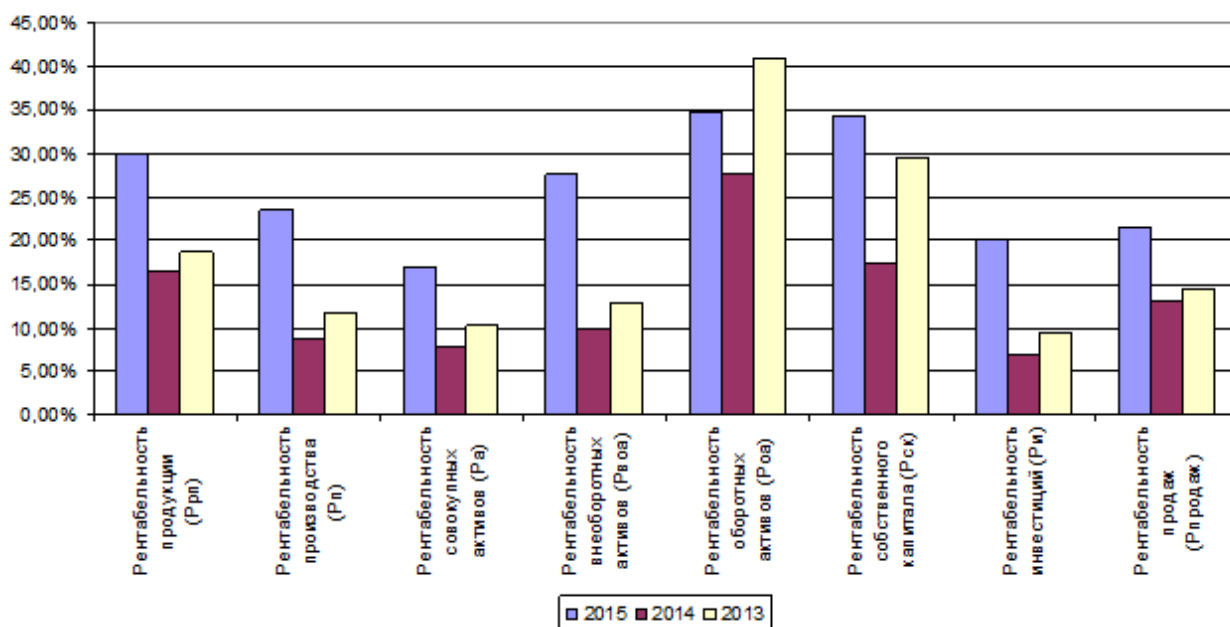


Рис. 3. Динамика показателей рентабельности ООО «СызраньАгро»

На основе проведенного анализа рентабельности можно сказать, ООО «СызраньАгро» работает эффективно. За период 2014-2016 гг. увеличились многие коэффициенты рентабельности. Это обусловлено тем, что у ООО «СызраньАгро» с каждым годом растут показатели выручки и прибыли.

Анализ финансовой устойчивости дает возможность установить, насколько эффективно организация управляет своими собственными и заемными средствами.

Далее проведем расчет показателей обеспеченности затрат и запасов собственными оборотными средствами.

1) Размер собственных оборотных средств рассчитывается по следующему алгоритму:

$СОС_{\text{Год}} = СК - ВОА$ (руб.) и имеет величину:

$$СОС_{2015(\text{нр})} = 11174542 - 31844769 = -20670227 \text{ руб.};$$

$$СОС_{2015(\text{кр})} = 12312292 - 29080644 = -16768352 \text{ руб.};$$

$$СОС_{2016(\text{кр})} = 17760505 - 27794411 = -10033906 \text{ руб.}$$

Как следует из расчетов, собственных оборотных средств у ООО «Сызраньагро» не хватает. Однако следует отметить постоянное снижение дефицита собственных оборотных средств. В 2016 г. величина недостатка в 2 раза меньше, чем на начало 2015 г.

2) Величина чистого рабочего капитала, рассчитанная по следующей формуле: $ЧРК = СОС + ДКЗ$ (руб.)

$$ЧРК_{2014(\text{нр})} = -20670227 + 23441952 = 2771725;$$

$$ЧРК_{2015(\text{кр})} = -16768352 + 18218259 = 1449907;$$

$$ЧРК_{2016(\text{кр})} = -10033906 + 12469900 = 2435994 \text{ руб.}$$

3) Общая (совокупная) величина основных источников финансирования запасов.

$$ОИЗ_{2014(\text{нр})} = 2771725 + 24883 = 8053199 \text{ руб.};$$

$$ОИЗ_{2015(\text{кр})} = 1449907 + 6292473 = 7742380 \text{ руб.};$$

$$ОИЗ_{2016(\text{кр})} = 2435994 + 5281474 = 8053199 \text{ руб.}$$

На основе этих показателей можно определить три критерия обеспеченности запасов предприятия источниками финансирования:

1. Излишек (недостаток) собственных оборотных средств.

$$\Delta СОС_{2014(\text{нр})} = -20670227 - 5167278 = -25837505 \text{ руб.};$$

$$\Delta СОС_{2015(\text{кр})} = -16768352 - 5282778 = -22051130 \text{ руб.};$$

$$\Delta СОС_{2016(\text{кр})} = -10033906 - 5572824 = -15606730 \text{ руб.}$$

Как видно из полученных расчетов, и в 2014, и в 2015, и в 2016 году у ООО «Сызраньагро» наблюдался недостаток собственных оборотных средств

для покрытия запасов. При этом наблюдается позитивная тенденция – с каждым годом величина недостатка собственных оборотных средств снижается.

2. Излишек (недостаток) собственных и долгосрочных заемных (привлеченных) источников финансирования.

$$\Delta\text{СДИ}_{2014} = 2771725 - 5167278 = -2395553 \text{ руб.};$$

$$\Delta\text{СДИ}_{2015} = 1449907 - 5282778 = -3832871 \text{ руб.};$$

$$\Delta\text{СДИ}_{2016} = 2435994 - 5572824 = -3136830 \text{ руб.}$$

Из расчета видно, что и в 2014, и 2015, и 2016 г. отмечался недостаток собственных и долгосрочных источников. В 2016 г. относительно 2015 г. недостаток снизился, а по сравнению с 2014 г. – увеличился.

3. Излишек (недостаток) основных источников покрытия запасов рассчитывается по следующей формуле:

$$\Delta\text{ОИЗ}_{\text{год}} = \text{ОИЗ}_{\text{год}} - \text{З (руб.)},$$

где $\Delta\text{ОИЗ}_{\text{год}}$ - излишек (недостаток) основных источников покрытия запасов, и имеет следующие значения:

$$\Delta\text{ОИЗ}_{2014(\text{нр})} = 8053199 - 5167278 = 2885921 \text{ руб.};$$

$$\Delta\text{ОИЗ}_{2015(\text{кр})} = 7742380 - 5282778 = 2459602 \text{ руб.};$$

$$\Delta\text{ОИЗ}_{2016(\text{кр})} = 8053199 - 5572824 = 12047817 \text{ руб.}$$

Таким образом, по всему исследуемому периоду отмечается профицит (излишек) совокупной величины источников финансирования запасов.

Рассчитанные выше показатели характеризуют соответствующие источники финансирования запасов. На основе расчета этих показателей можно сделать вывод о типе финансовой устойчивости ООО «Сызраньагро»

Такой вывод делается на основе трехкратной модели:

$$M(\Delta\text{СОС}; \Delta\text{СДИ}; \Delta\text{ОИЗ})$$

В соответствии с проведенными расчетами:

$$\text{- 2015 год } M(\Delta\text{СОС} < 0; \Delta\text{СДИ} < 0; \Delta\text{ОИЗ} > 0);$$

$$\text{- 2016 год } M(\Delta\text{СОС} < 0; \Delta\text{СДИ} < 0; \Delta\text{ОИЗ} > 0).$$

Анализ типа финансовой устойчивости на основе трехфакторной модели свидетельствует, что ООО «Сызраньагро» обладает неустойчивым финансовым положением. Основными источниками финансирования выступают собственные оборотные средства, а также долгосрочные и краткосрочные заемные (привлеченные) средства. ООО «Сызраньагро» испытывает некоторые проблемы с платежеспособностью, и потребность в дополнительном привлечении средств.

Относительные показатели (коэффициенты) финансовой устойчивости показывают уровень зависимости организации от внешних кредиторов.

В таблице 8 проведем расчет относительных показателей финансовой устойчивости ООО «Сызраньагро»

Таблица 8

Расчет коэффициентов финансовой устойчивости ООО «Сызраньагро»

Наименование показателя	2016	2015	2014	Отклонение 2016/2015	Отклонение 2015/2014
Коэффициент финансовой независимости	0,391	0,334	0,280	0,057	0,054
Коэффициент задолженности (финансовой зависимости)	1,557	1,991	2,570	-0,434	-0,580
Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	-0,661	-2,665	-3,914	2,004	1,249
Коэффициент маневренности	-0,565	-1,362	-1,850	0,797	0,488

Рисунок 5 показывает динамику показателей финансовой устойчивости ООО «Сызраньагро»

Как следует из таблицы 6 и рисунка 4, коэффициенты финансовой устойчивости ООО «Сызраньагро» за исследуемый период значительно колебались.

Показатель финансовой независимости характеризует удельный вес собственного капитала в общей сумме источников финансирования. Если значение показателя превышает 0,6, следовательно, деятельность предприятия финансируется в основном за счет собственных источников, и предприятие независимо от внешних кредиторов.

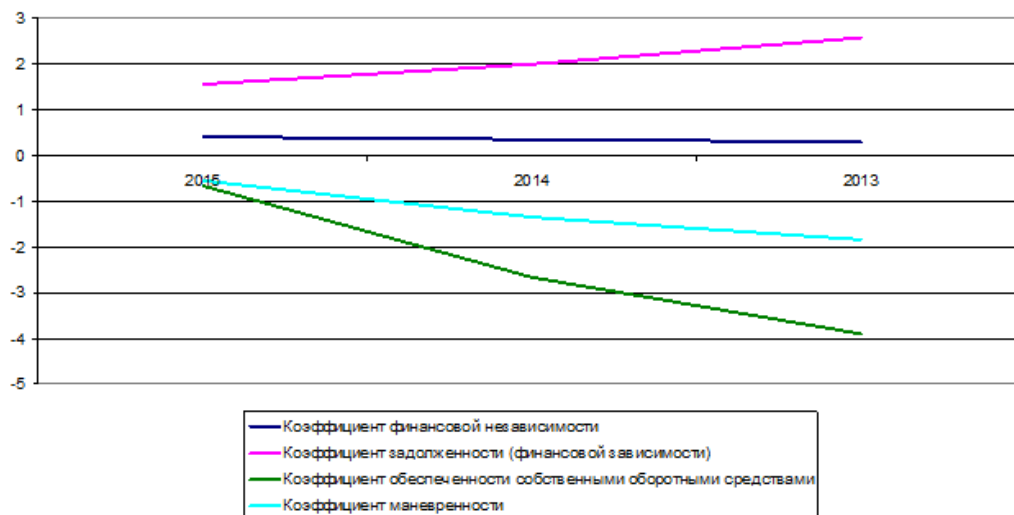


Рис. 5. Динамика коэффициентов финансовой устойчивости ООО «Сызраньагро»

В данном случае показатель финансовой независимости ООО «Сызраньагро» по всем периодам (2014-2016 гг.) существенно ниже нормативных значений. При этом отмечается выраженная отрицательная динамика, в 2016 году показатель финансовой независимости в 1,5 раза ниже нормативного значения. Например, в 2016 году доля собственного капитала в общей сумме источников финансирования составляет 39,1%.

Кoeffициент обеспеченности собственными оборотными средствами характеризует удельный вес собственных оборотных средств в общей стоимости оборотных активов [10, с.164]. Нормативное значение коoeffициента должно превышать 0,1. В ООО «Сызраньагро» данный коoeffициент отрицателен, что объясняется недостатком собственных оборотных средств. Как позитивную тенденцию следует отметить рост коoeffициента обеспеченности собственными оборотными средствами. Так, если в 2014 г. он составлял (-3,914), то в 2016 году уже (-0,661).

Кoeffициент маневренности характеризует долю собственных оборотных средств в собственном капитале. Нормативное значение показателя должен быть более 0,2, рекомендуемое значение – 0,5. В данном случае показатель имеет отрицательное значение, что связано с недостатком собственных оборотных средств ООО «Сызраньагро». В данном случае

также можно отметить позитивную тенденцию роста данного показателя. Так, если в 2014 году он составлял (-1,85), то в 2016 году – уже (-0,565).

Далее проведем анализ ликвидности и платежеспособности ООО «Сызраньагро»

В таблице 9 проведем оценку аналитических показателей ликвидности баланса.

Условием абсолютной ликвидности баланса является выполнение следующих неравенств: $A1 \geq П1$; $A2 \geq П2$; $A3 \geq П3$; $A4 < П4$. Оценим ликвидность баланса.

Как следует из таблицы, балансы ООО «Сызраньагро» за 2014-2016 годы не являются абсолютно ликвидными, поскольку не выполняются вышеуказанные неравенства.

Таблица 9

Абсолютные показатели ликвидности баланса

Активы	2016	2015	2014	Пассивы	2016	2015	2014	Платежный излишек (+), недостаток (-)		
								2016	2015	2014
1. А1	10246 508	13962 96	16177 85	1. П1	58256 89	34648 75	33976 83	4420 819	- 20685 79	- 17798 98
2. А2	15904 89	79945 3	10095 97	2. П2	88504 03	24382 34	15216 95	- 7259 914	- 16387 81	- 51209 8
3. А3	55728 24	55466 31	54258 17	3. П3	12469 900	18218 259	23441 952	- 6897 076	- 12671 628	- 18016 135
4. А4	27794 411	29080 644	31844 769	4. П4	18269 060	12701 656	11536 638	9525 351	16378 988	20308 131

В 2015 г. $A1 \leq П1$ на 2068579 руб., т.е. наиболее ликвидные активы намного меньше величины наиболее срочных обязательств; $A2 \leq П2$ на 1638781 руб., т.е. среднеликвидных активов недостаточно для покрытия текущих обязательств; $A3 \leq П3$ на 12671628 руб., т.е. медленно реализуемые активы менее долгосрочных обязательств; $A4 > П4$ на 16378988 руб., что говорит о существенном превышении внеоборотных активов над величиной собственного капитала.

В 2016 году сложилась аналогичная ситуация. Оборотных активов у предприятия недостаточно для покрытия обязательств, а внеоборотные активы превышают собственный капитал.

В таблице 10 представим расчет коэффициентов ликвидности и платежеспособности ООО «Сызраньагро».

Коэффициент общей (или текущей) ликвидности характеризует степень достаточности оборотных активов предприятия для покрытия текущих (краткосрочных) обязательств.

Таблица 10

Анализ относительных показателей ликвидности ООО «Сызраньагро»

№ п/п	Показатель ликвидности	2016	2015	2014	Отклонение 2016/2015	Отклонение 2015/2014
1	Коэффициент текущей ликвидности	1,125	1,161	1,446	-0,036	-0,286
2	Коэффициент промежуточной ликвидности	0,758	0,321	0,468	0,436	-0,147
3	Коэффициент абсолютной ликвидности	0,675	0,222	0,3063	0,453	-0,084
4	Коэффициент собственной платежеспособности	0,160	0,230	0,525	-0,070	-0,294

На рисунке 6 представлено графическое отображение динамики коэффициентов ликвидности ООО «Сызраньагро»

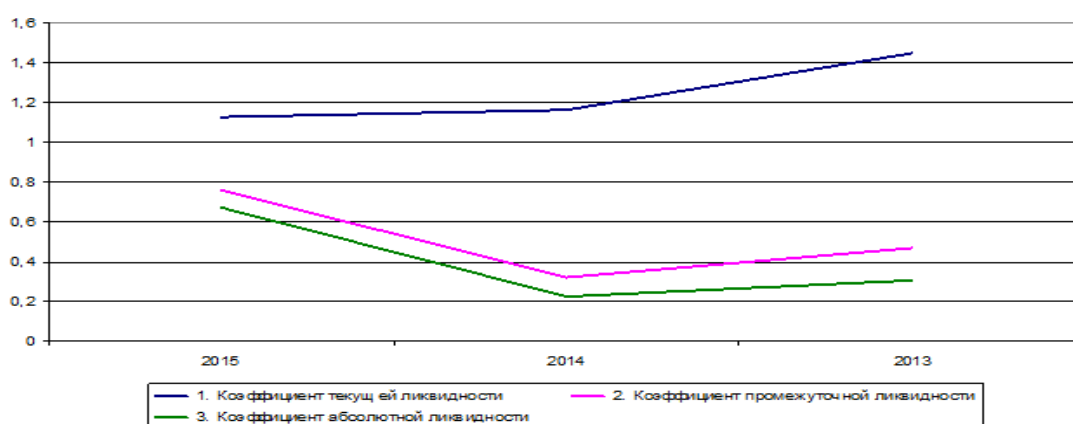


Рис. 6. Динамика показателей ликвидности и платежеспособности

Как следует из таблицы 10 и рисунка 6, в 2016 г. этот показатель сократился к уровню 2015 и 2014 г. И в 2014 году показатель общей

ликвидности был несколько ниже нормы (норма 1,5-2), а в 2016 г. ООО «Сызраньагро» способно погасить 112,5% текущих обязательств за счет всех имеющихся в наличии оборотных активов.

Показатель промежуточной ликвидности отражает долю краткосрочных обязательств, которую предприятие способно погасить за счет средне- и высоколиквидных активов. Нормальное значение показателя лежит в пределах 0,7-0,8. В ООО «Сызраньагро» в 2015 г. показатель промежуточной ликвидности составлял 0,321, а в 2016 г. можно отметить рост показателя до 0,675 (практически до нижней границы нормы). Иначе говоря, ООО «Сызраньагро» за счет собственных средне- и высоколиквидных активов способно погасить 67,5% краткосрочных обязательств. Т.е. показатель промежуточной ликвидности практически достиг нормативных значений.

Все вышеизложенное позволяет сделать вывод, что ООО «Сызраньагро» не испытывает серьезных проблем с платежеспособностью.

Показатель абсолютной ликвидности отражает долю краткосрочных обязательств, которую предприятие способно погасить в кратчайшие сроки (за счет денежных средств). Нормальное значение показателя должно составлять как минимум 0,2. Следует отметить завышенное значение показателя в 2015 г., что свидетельствует о нерациональности использования высоколиквидных оборотных активов.

Показатель собственной платежеспособности отражает удельный вес чистого оборотного капитала в текущих (краткосрочных) обязательствах, иными словами, он отражает способность предприятия расплатиться по краткосрочным обязательствам за счет своих чистых оборотных активов. Этот показатель в ООО «Сызраньагро» имеет тенденцию к понижению, что говорит о снижении способности предприятия расплатиться по краткосрочным обязательствам чистыми оборотными активами.

3. Анализ расчетов с поставщиками и подрядчиками и их влияние на финансовое состояние ООО«Сызраньагро»

3.1. Анализ дебиторской задолженности в ООО«Сызраньагро»

Правильная экономическая политика предприятия зависит от постоянного анализа и эффективного управления дебиторской задолженностью (далее ДЗ), которая значительно влияет на прибыльность производства. Такие исследования подсказывают, где есть «слабые места» в получении доходов и затем принимают решение, как свести их действие к минимуму. Среди приемов управления долгами значатся следующие: организация четкого учета заказов; своевременная выписка счетов и определение характера долгов.

Изучение этих факторов требует особого внимания. Если, например, поступление финансов длится слишком долго, то нужно искать пути уменьшения временных затрат между этапом реализации товара и оформлением счета-фактуры для потребителя. К тому же стоит оценивать еще и возникающие издержки по причине наличия задолженности дебиторов, т.к. это приводит к упущению выгоды от неиспользования средств, которые можно было инвестировать. Какие же факторы должны привлечь внимание во время анализа финансовой политики предприятия, чтобы организовать эффективное управление предприятием? Об этом будет описано ниже.

Различные виды долговых обязательств каких-либо предприятий и лиц в пользу данного производителя называют задолженности дебиторов. Во время ее анализа выявляют все моменты ее возникновения и влияния на прибыльность организации. Это необходимо для правильного определения эффективных ключей управления, а также рассмотрения оптимальных сроков предоставления кредита покупателям. Ведь время для выплаты

долговой суммы оказывает прямое воздействие на объемы продаж и чистую прибыль предприятия.

Обычно более длительный срок погашения ДЗ существенно увеличивает количество реализуемой продукции и наоборот. Уже точно установлено, что кредитный период для погашения стоимости товаров или услуг прямолинейно влияют на затраты и доходы предприятия. При этом жесткий порядок оплаты позволит вкладывать меньше средств в ДЗ и снизить риск убытков от невозврата безнадежных долгов. Однако, он повлечет снижение объемов продаж и соответственно к снижению до минимума прибылей от негативной оценки такой деятельности покупателями.

В связи с такими обстоятельствами основные цели проведения анализа ДЗ следующие:

1. Выявить характерные черты прибыльности во время осуществления анализа состояния и динамики ДЗ и кредиторской задолженности.
2. Определить эффективные основы для обеспечения улучшения в управлении задолженностями на предприятии.
3. Предотвратить в будущем возникновение невозвратных долгов и оптимизировать отношения с покупателями во время предоставления им кредитования с целью обеспечения поступления стабильных доходов.

Возникновение долга происходит по разным причинам, поэтому ДЗ классифицируют по таким видам:

- а) отгрузка состоялась, но срок полной оплаты еще не наступил;
- б) задержка выплат за товары (услуги) после крайнего срока;
- в) по вексельным поручительствам к получению;
- г) задержка выплат по расчетам в бюджет;
- д) долг по заработной плате и другим причитающимся суммам рабочему персоналу;
- е) прочее.

В данном перечне львиную долю в общем объеме ДЗ занимают неоплаченные долги покупателей за переданные им товары по первым трем позициям. Итоговая сумма по расчетам с потребителями обычно достигает 80—90% от общей массы.

По двенадцатимесячному периоду погашения долгов разделяет - ДЗ еще на 2 группы: долгосрочную (более 12 месяцев);

- краткосрочную (до 12 месяцев).

Показатели ДЗ и ее учет в компаниях, использующих бухгалтерский учет, ДЗ разделяют на такие статьи баланса:

- заказчики и потребители;
- векселя к получению;
- авансовые выплаты;
- дочерние и подчиненные филиалы;
- прочие дебиторы.

Во время проведения анализа в разрезе его структуры необходимо обязательно выявлять конкретную долю средств в отдельности по каждой статье. При этом нужно обращать внимание на возникновение и накопление просроченных долговых обязательств, которые влекут к ухудшению прибыльности в деятельности организации. Выявление таких моментов позволит в дальнейшем более внимательно оценивать платежеспособность контрагентов, а также пристальнее и аккуратнее заключать сделки с новыми покупателями. Долевые части задолженности дебиторов помогут обратить внимание на то, какой именно показатель приводит к ухудшению хозяйственной деятельности. Они требуют корректировочных действий в дальнейшем управлении финансовыми потоками.

В гражданском праве задолженность дебиторов относят к имущественным правам, которая обеспечивается по истечении времени получением определенной денежной суммы или товара (услуги) от задолжавшего лица. Такие долговые имущества или финансы должны

отражаться в бухгалтерском учете и налоговой отчетности в составе активов компании.

Анализируя задолженность дебиторов, выявляют ряд показателей, как абсолютных, так и относительных, которые характеризуют выполнение долговых обязательств покупателями.

Вначале определяют абсолютный показатель просроченных долгов. К их числу относятся те задолженности, по которым уже истек трехмесячный срок, отсчитываемый от окончательного дня ее погашения. Веским значением является коэффициент оборачиваемости. Это значение определяют, применяя формулу, где путем деления суммы выручки от реализации (ВР) на среднюю задолженность дебиторов (ДЗ) получают нужный параметр:

$$\text{Кодз} = \text{ВР} / \text{ДЗ} \quad (3)$$

В формуле ожидаемую сумму ВР в ходе последующих оплат берут без учета величины налога на добавленную стоимость и акцизы.

Этот коэффициент показывает то количество оборотов, которые совершают такие средства за отдельно взятый отчетный период. Чаще всего его рассчитывают за календарный год.

Следующим этапом находят период ее погашения путем деления числа календарных дней в отчетном периоде (N) на коэффициент оборачиваемости:

$$\text{Ппдз} = \text{N} / \text{Кодз} \quad (4)$$

В ходе определения сроков погашения задолженностей обращают внимание на его длительность: чем он больше, тем выше риски невозврата средств. Если выявлено увеличение этого показателя, то можно судить о снижении ликвидности продукции (услуг).

Установление долевых процентов задолженности в общем объеме оборотных средств необходимо для определения финансового благополучия предприятия. Данный вид долга относится к оборотным активам и в отличие от внеоборотных он по истечении определенного периода превращается в финансы компании.

Анализ показывает, насколько высока доля иммобилизованных активов, к числу которых относятся и ДЗ.

Чем выше ее процент, тем сильнее происходит торможение финансовых процессов.

Удельный вес ДЗ рассчитывают по формуле:

$$Увдз = Дз / Со * 100, \quad (5)$$

где Со – объем оборотных средств.

Непреренно необходимо определять и долю сомнительной задолженности, характеризующую качество всех имеющихся видов дебиторского долга. С ростом этого показателя можно судить о постоянном снижении ликвидности компании, т.к. у нее уменьшаются возможности покрывать в свою очередь погашать кредиты за счет активов.

Удельный вес сомнительных долгов вычисляют путем деления их суммы на общее значение ДЗ:

$$Увсд = Ссд / Одз * 100, \quad (6)$$

где Сз – сомнительная задолженность.

Возникшую у предприятия скрытую ДЗ, образовавшуюся в связи с предоплатой поставщикам, уточняют во время анализа и оценки состояния расчетов.

3.2. Анализ оборачиваемости дебиторской и кредиторской задолженности

Анализировать деятельность предприятия по структуре, составу и динамике общей задолженности дебиторов лучше всего по данным внутренней отчетности.

Из данных отчетности видно, что сумма задолженность дебиторов уменьшилась в 2015 году в отличие от предыдущего года на 0,4%. Это обстоятельство вызвано снижением долга у потребителей продуктов

производства. Однако, за 2016 год произошел скачок вверх и в итоге ее сумма превысила показатель за 2015 год на 38,7%.

Поскольку максимальное значение принадлежит строке расчетов с покупателями и заказчиками в сравнении с другими незначительными параметрами, то необходимо подробнее разобраться в этом виде задолженности. Для этого составляют таблицу 11 по расчетам с потребителями.

Таблица 11

Расчеты с покупателями и заказчиками

Показатель	На конец 2014г.		На конец 2015г.		На конец 2016г.		Темп прироста, %	
	Гыс. руб.	%	Гыс. руб.	%	Гыс. руб.	%	2015/2014	2016/2015
Расчеты с покупателями и заказчиками, в т.ч.	234615	100,0%	233353	100,0%	316614	100,0%	-0,5%	35,7%
Компания А	90294	38,0%	71410	30,6%	131558	41,6%	-20,9%	84,2%
Компания Б	33042	14,1%	40704	17,4%	50665	16,0%	23,2%	24,5%
Компания В	32394	13,8%	35668	15,3%	43612	13,8%	10,1%	22,3%
Компания Г	20449	8,7%	22160	9,5%	24747	7,8%	8,4%	11,7%
Прочие покупатели и заказчики	58436	24,9%	63411	27,2%	66032	20,9%	8,5%	4,1%

Здесь берется во внимание максимальные суммы, которые оказывают преимущественное влияние на общую структуру задолженности. Поэтому таблица 11 состоит из данных 4-х контрагентов предприятия, которые являются наибольшими должниками, и других организаций, объединенных в общую строку прочих покупателей и заказчиков.

Три основных потребителя имеют задолженность, которая лежит в пределах более 10% от состава общего долга.

Показатели остальных покупателей существенно отличаются и имеют незначительный удельный вес, но они также анализируются.

Среди предприятий контрагентов, имеющих максимальный удельный вес в общей сумме задолженности, первое место занимает компания А, достигшая показателя 41,6%.

Именно ее действия оказывают преимущественное влияние на рост задолженности в структуре статьи «покупатели и заказчики».

Таблица 12

Задолженности в структуре «покупатели и заказчики»

Наименование контракта	На конец 2016г.		В том числе по срокам образования, тыс. руб.				Отсрочка
	Тыс. руб.	%	От 0 до 30 дней	От 31 до 60 дней	От 61 до 180 дней	Свыше 181 дня	
Компания А	131558	41,6%	10248	70883	50426	0	180
Компания Б	50665	15,0%	7382	20846	15549	6888	60
Компания В	43612	13,8%	43612	0	0	0	30
Компания Г	24747	7,8%	24747	0	0	0	30
Прочие покупатели и заказчики	66032	20,9%	24934	17141	18529	5429	
Задолженности покупателей и заказчиков, всего	316614	100,0%	110923	108871	84504	12317	
В % к общей сумме задолженности покупателей	100,0%		35,0%	34,4%	26,7%	3,9%	

Составленная таблица 12 указывает на то, что основная часть ДЗ лежит в пределах погашения на протяжении 60 дней.

Заполненные параметры ячеек обращают внимание на более подробное рассмотрение задолженности у компании Б по причине просрочки и большой величины удельного веса долга, достигшего 44,3%.

По ходу выполнения анализа обязательно определяют параметры оборачиваемости ДЗ. Они характеризуют число оборотов средств во время совершения сделок. Анализируют среднюю продолжительность одного оборота.

Показатели предприятия по оборачиваемости задолженности

Показатель	Ед. изм.	2014	2015	2016	Изменение	
					2015/2014	2016/2015
Сумма дебиторской задолженности	Тыс. руб.	235061	234087	324583	-974	90496
Среднее значение дебиторской	Тыс. руб.	232905	234574	279335	1670	44761
Число дней в периоде	День	360	360	360		
Выручка за период	Тыс. руб.	330940	427974	532698	97034	104724
Коэффициент оборачиваемости дебиторской		1,42	1,82	1,91	0,40	0,08
Длительность оборота дебиторской	День	253,36	197,32	188,78	- 56,04	-8,54
Средняя однодневная выручка, Обдн	Тыс. руб.	919,28	1188,82	1479,72	269,24	290,90
Высвобождение (привлечение) средств средства					-66619,78	-12638,58

Собранные в таблице показатели выявили, что длительность оборота долговых средств за три года сократилась, что свидетельствует о снижении сроков погашения ДЗ.

Это положительная тенденция в хозяйственной деятельности предприятия, т.к. она ведет к ускорению высвобождения финансов из оборота [35, с.175].

В конце всех аналитических действий в таблице 15 выполняют сравнение дебиторских сумм и кредитных.

Сравнение дебиторской и кредиторской задолженности

Показатель	На конец 2014г.	На конец 2015	На конец 2016г.
1. Задолженность по ДТ краткосрочная, всего тыс. руб.	235061	234087	324583
2. Задолженность по КТ краткосрочная, всего, тыс. руб.	155101	182708	204184
3. Разница показателей, тыс. руб.	79960	51379	120399
4. Коэффициент соотношения долгов дебиторов и кредиторов	1,52	1,28	1,59

Полученный коэффициент соотношения дебиторских долгов к кредиторской задолженности в таблице превышает показатель «1,00». Полученные значения подтверждают полное покрытие ДЗ над кредиторской, т.е. предприятие может без затруднений своевременно рассчитываться со своими кредиторами, и обращения к другим, дополнительным источникам финансирования при этом не потребуются. В тоже время коэффициент не превышает нормативного показателя «2», что характеризует о замедлении срока перехода в денежные средства ликвидной части оборотных активов.

Методы анализа и учет кредиторской задолженности

Долговые обязательства, возникшие у организации перед другими компаниями и лицами, называют кредиторской задолженностью.

Погашаемые выплаты по кредитам могут быть следующие:

- в бюджетные или иные фонды;
- рабочему коллективу;
- предприятиям, поставляющим сырье;
- организациям, с которыми заключены договора подряда;
- другим кредиторам.

К данному списку можно причислить и задолженности банкам или другим юридическим лицам за полученные от них краткосрочные или долгосрочные займы.

Неоправданная кредиторская задолженность

Во время анализа следует обязательно выявлять наличие неоправданной кредиторской задолженности, к которой причисляют:

- просроченные долги поставщикам в связи с неоплаченными в срок расчетными документами;
- задолженность за поставленные материалы или предоставленные услуги, возникшая из-за отсутствия расчетных документов от поставщиков.

Если уже закончились сроки давности подачи искового заявления в суд по вопросу уплаты задолженности поставщику, то сумма включается в прибыль организации, имеющей кредитный долг.

Прочая кредиторская задолженность

Этот вид задолженности может иметь форму как денежных средств, так и натуральную. Поэтому ее структура включает разные статьи расчетов. В нее входят не востребованные депонентские суммы, долги по предъявленным претензиям и др.

Анализируют деятельность конкретного предприятия в разрезе сроков получения финансов и выплаты долговых платежей. Так же, как и в ДЗ, определяют коэффициент оборачиваемости, абсолютный показатель и период погашения кредиторской задолженности.

Выявленная кредиторская задолженность на основании пункта 78 Положения по ведению бухгалтерского учета подлежит списанию, если по ней истек срок исковой давности. Снимают сумму с учетного баланса на основании полученных показаний после проведения инвентаризации. По итогам ее проведения составляется письменное обоснование, издается приказ по предприятию или иное распоряжение руководителя компании о снятии с учета.

Ежегодно подвергают инвентаризационной проверке все расчеты с поставщиками, дебиторами и кредиторами. Эти мероприятия нужны для обеспечения достоверного учета и отчетности. По результатам проверки

комиссия отчитывается о выявленной задолженностей с истекшим сроком исковой давности. После этого принимают меры по их списанию.

Анализируя хозяйственную деятельность компании, обязательно проводят сравнение показателей дебиторской и кредиторской задолженностей. Положительный результат будет если полученный показатель общей ДЗ больше кредиторской, что свидетельствует об успешной работе и эффективном управлении производством. В таких случаях организация больше получает финансов, нежели их тратит.

Однако, большая разница может и свидетельствовать и о том, что имеется неспособность данной компании оплачивать выставленные ей счета.

Для сравнения рассчитывают такие кредиторские показатели:

- период оборачиваемости,
- срок выплаты долговых обязательств,
- темпы увеличения суммы по кредитам.

Лучшим вариантом при сравнительном анализе считается тот, когда коэффициенты оборачиваемости кредиторской и ДЗ в значительной степени не превышают один другого. Это обеспечивает стабильную прибыльность предприятия и устойчивое производство.

3.3. Пути совершенствования управления дебиторской задолженностью

В настоящее время экономика России испытывает трудности из-за перестройки всего мирового порядка, что проявляется, прежде всего, в возникновении инфляционных процессов, которые ведут к росту задолженности на предприятиях практически во всех отраслях хозяйства. Смягчить данные последствия каждый субъект хозяйствования может путем разработки и осуществления грамотной политики в сфере бухгалтерского учета, а также анализа расчетов.

Расчетные отношения ведут к образованию дебиторской задолженности, которую Н.П. Кондраков определяет, как «зadolженность других организаций, работников и физических лиц данной организации». Кредиторская задолженность- это задолженность данной организации другим организациям, которые называются кредиторами. [44].

Данный вопрос активно рассматривался многими экономистами. Так, В.Б. Ивашкевич, исследуя динамику задолженности на предприятиях, пришел к выводу, что главными факторами, которые влияют на общий объем задолженности, являются: объем продаж в кредит и средняя длительность срока между получением товара и оформлением документов об его оплате. Данную проблему он предлагал решать в разрезе совершенствования учетной информации.

Менеджерам предприятия, проводя анализ задолженности, необходимо определять уровень приемлемого риска продажи в долг, который зависит от финансового положения контрагента, его конкурентоспособности, структуры капитала и прочих условий. Ивашкевич, для решения данной проблемы, предлагает создание бухгалтерией рейтинга платежеспособности контрагентов. Это позволит не только систематизировать весь объем учетной информации, но и разработать индивидуальную товарную политику в отношении каждого контрагента.

Л.Т. Гиляровская утверждает, что рациональное управление задолженностью требует проведение горизонтального и вертикального анализа баланса. Гиляровская в качестве рекомендаций по управлению задолженностью предлагает использовать на предприятии систему факторинга. Факторинг – процесс продажи дебиторской задолженности специальному агенту – фактору.

Это поможет предприятиям ускорить оборачиваемость задолженности, что обеспечит высвобождение новых средств для последующих торговых операций.

Считается, что регулирование и совершенствования только одного направления по данному вопросу не может решить всех возникающих проблем, ведь для должного усовершенствования учета задолженности на предприятии требуется постоянная работа как в сфере учета, так в сфере анализа и контроля товарных операций. Это подтверждает необходимость создания общего механизма взаимодействия данных отраслей в единой системе управления задолженностью.

Для оптимального управления задолженностью можно предложить следующее:

- разработка специального регистра учета расчетов с контрагентами. Его составление необходимо осуществлять с учетом особенностей деятельности предприятия: насколько часто осуществляются закупки, и на каких условиях. Форма регистра может быть свободной, но обязательными реквизитами будут следующие: наименование контрагента, с которым заключен договор, наименование и номер договора, дату заключения договора, сумму, предъявляемую к оплате, срок оплаты, согласно договору и отметку о фактической оплате. Частота его составления должна зависеть от того, насколько часто предприятие осуществляет товарные операции. Вся информация, которая будет содержаться в нём, бухгалтерия будет получать на основе договорных документов с контрагентами;

- проведение менеджерами предприятия анализа рынка. Это возможно посредством применения системы ретроспективного анализа [43].

Он базируется на бухгалтерской и статистической отчетности и позволяет оценить работу объединений, предприятий и их подразделений за месяц, квартал, год нарастающим итогом. Это позволит предприятию отобрать для себя более привлекательных поставщиков и покупателей.

Заключение

Делая вывод отметим, что поставленные перед написанием работы цели и задачи были выполнены в полном объеме.

В процессе работы мы формулирование определения понятия поставщики и подрядчики, также были изучены основные понятия по регулированию расчетов с поставщиками и подрядчиками. Анализ нормативной базы, которая имеет четырехуровневую структуру, разрешил развить единое мнение о том, как должен быть выстроен бухгалтерский учет расчетов с поставщиками и подрядчиками.

Дебиторская задолженность от сроков погашения делиться на краткосрочную и долгосрочную в зависимости от условий составленной бухгалтерской отчетности. В соответствии в дебиторской задолженностью сроком её погашения являются двенадцать месяцев, с того, момента, как она возникла. Дебиторской задолженностью является долг превышающий срок двенадцать месяцев. Кредиторской является задолженность, которую дала организация, другому предприятию, сотрудникам, они, в свою очередь носят название кредиторы.

Объектом исследования является ООО «Сызраньагро».

В ходе работы организация образует определённый круг покупателей, поставщиков заказчиков, у которых с данным предприятием образуются хозяйственные связи, которые предполагают собой необходимое требование работы предприятия, таким образом, чтобы обеспечивалось бесперебойное обеспечение, постоянное движения производства и существовали своевременные отгрузки. А так же реализации в обеспечении продаж продукции, работ, услуг.

Был проведен детальный анализ такого участка, как расчеты с поставщиками и подрядчиками. Применение инструментарии экономического анализа: горизонтального и вертикального анализа, расчет

благодаря которому мы оценили эффективность управления расчетами предприятием ООО «Сызраньагро».

Также изображена схема документооборота по учету расчетов с поставщиками и подрядчиками. В приложении представлены отчетные документы по отражению расчетов с поставщиками и подрядчиками – бухгалтерский баланс и отчет о движении денежных средств.

В заключение, обратим внимание на то, что для каждого предприятия снабжение грамотного ведения бухгалтерского учета расчетов с поставщиками и подрядчиками дает возможность вовремя отслеживать наличие кредиторской и дебиторской задолженности, производить анализ задолженности и помогает построить отношения с контрагентами таким образом, чтобы предприятие не чувствовало угроз финансовой устойчивости бизнеса.

С точки зрения анализа, проверка расчетов с поставщиками и подрядчиками на вопрос достоверности ведения учета и составления отчетности позволяет сформировать мнение, на основе которого будут приниматься важные решения как внутренними, так и внешними пользователями отчетности. Таким образом, тема бухгалтерского учета и анализа расчетов с поставщиками и подрядчиками всегда актуальна и бесспорно важна.

Для оптимального управления задолженностью можно предложить следующее:

- разработка специального регистра учета расчетов с контрагентами. Его составление необходимо осуществлять с учетом особенностей деятельности предприятия: насколько часто осуществляются закупки, и на каких условиях. Форма регистра может быть свободной, но обязательными реквизитами будут следующие: наименование контрагента, с которым заключен договор, наименование и номер договора, дату заключения договора, сумму, предъявляемую к оплате, срок оплаты, согласно договору и отметку о фактической оплате. Частота его составления

должна зависеть от того, насколько часто предприятие осуществляет товарные операции. Вся информация, которая будет содержаться в нём, бухгалтерия будет получать на основе договорных документов с контрагентами;

- проведение менеджерами предприятия анализа рынка. Это возможно посредством применения системы ретроспективного анализа.

Список использованных источников

1. Гражданский кодекс РФ. Федеральный закон от 30.11.94 №51-ФЗ (в редакции ФЗ №352-ФЗ от 27.12 2009 г.).
2. Налоговый кодекс Российской Федерации часть первая от 31 июля 1998 г. N 146-ФЗ и часть вторая от 5 августа 2000 г. N 117-ФЗ (с изменениями от 28 июля 2012 г.)
3. План счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности предприятий и Инструкция по его применению. Утверждено Приказом Минфина РФ от 31.10.2000 г. № 94н (в ред. Приказа Минфина РФ от 08.11.2010 N 142н)
4. Приказ Госкомстата РФ и Минфина РФ от 14.11.2003г. №475/102н «О Кодах показателей годовой бухгалтерской отчетности организаций, данные по которым подлежат обработке в органах государственной статистики».
5. Приказ Минфина РФ от 28.06.2000 № 60н «Об утверждении методических рекомендаций о порядке формирования бухгалтерской отчетности организации».
6. Приказ Минфина РФ от 06.10.2008 № 106н (ред. от 11.03.2009) «Об утверждении положений по бухгалтерскому учету» (вместе с «Положением по бухгалтерскому учету «Учетная политика организации» (ПБУ 1/2008)», «Положением по бухгалтерскому учету «Изменения оценочных значений» (ПБУ 21/2008)») (Зарегистрировано в Минюсте РФ 27.10.2008 № 12522)
7. Приказ Минфина РФ от 06.10.2008 № 107н «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Учет расходов по займам и кредитам» (ПБУ 15/2008)» (Зарегистрировано в Минюсте РФ 27.10.2008 № 12523)
8. Приказ Минфина РФ от 06.10.2008 № 106н (ред. от 11.03.2009) «Об утверждении положений по бухгалтерскому учету» (вместе с «Положением по бухгалтерскому учету «Учетная политика организации»

(ПБУ 1/2008)», «Положением по бухгалтерскому учету «Изменения оценочных значений» (ПБУ 21/2008)» (Зарегистрировано в Минюсте РФ 27.10.2008 № 12522)

9. Приказ Минфина РФ от 29.04.2008 № 48н «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Информация о связанных сторонах» (ПБУ 11/2008)» (Зарегистрировано в Минюсте РФ 26.05.2008 № 11749)

10. Приказ Минфина РФ от 19.11.2002 № 114н (ред. от 11.02.2008) «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Учет расчетов по налогу на прибыль организаций» ПБУ 18/02» (Зарегистрировано в Минюсте РФ 31.12.2002 № 4090)

11. Приказ Минфина РФ от 27.12.2007 № 153н «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Учет нематериальных активов» (ПБУ 14/2007)» (Зарегистрировано в Минюсте РФ 23.01.2008 № 10975)

12. Приказ Минфина РФ от 27.11.2006 № 154н (ред. от 25.12.2007) «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Учет активов и обязательств, стоимость которых выражена в иностранной валюте» (ПБУ 3/2006)» (Зарегистрировано в Минюсте РФ 17.01.2007 № 8788)

13. Приказ Минфина РФ от 28.11.2001 № 96н (ред. от 20.12.2007) «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Условные факты хозяйственной деятельности» ПБУ 8/01» Зарегистрировано в Минюсте РФ 28.12.2001 № 3138)

14. Приказ Минфина РФ от 25.11.1998 № 56н (ред. от 20.12.2007) «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «События после отчетной даты» (ПБУ 7/98)» (Зарегистрировано в Минюсте РФ 31.12.1998 № 1674)

15. Приказ Минфина РФ от 09.06.2001 № 44н (ред. от 26.03.2007) «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Учет материально-производственных запасов» ПБУ 5/01» (Зарегистрировано в Минюсте РФ 19.07.2001 № 2806)

16. Приказ Минфина РФ от 10.12.2002 № 126н (ред. от 27.11.2006) «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Учет финансовых вложений» ПБУ 19/02» (Зарегистрировано в Минюсте РФ 27.12.2002 № 4085)
17. Приказ Минфина РФ от 30.03.2001 № 26н (ред. от 27.11.2006) «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Учет основных средств» ПБУ 6/01» (Зарегистрировано в Минюсте РФ 28.04.2001 № 2689)
18. Приказ Минфина РФ от 06.05.1999 № 33н (ред. от 27.11.2006) «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Расходы организации» ПБУ 10/99» (Зарегистрировано в Минюсте РФ 31.05.1999 № 1790)
19. Приказ Минфина РФ от 06.05.1999 № 32н (ред. от 27.11.2006) «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Доходы организации» ПБУ 9/99» (Зарегистрировано в Минюсте РФ 31.05.1999 № 1791)
20. Приказ Минфина РФ от 24.11.2003 № 105н (ред. от 18.09.2006) «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Информация об участии в совместной деятельности» ПБУ 20/03» (Зарегистрировано в Минюсте РФ 22.01.2004 № 5457)
21. Приказ Минфина РФ от 06.07.1999 № 43н (ред. от 18.09.2006) «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Бухгалтерская отчетность организации» (ПБУ 4/99)»
22. Федеральный закон «О бухгалтерском учете» от 21.11.96 г. №129-ФЗ (ред. ФЗ №261–ФЗ от 23.11.2009 г.)
23. Федеральный закон «Об аудиторской деятельности»: — Москва, Омега-Л, 2011 г.- 48 с.
24. Положение о порядке составления и представления бухгалтерской отчетности в РФ. Утверждено Приказом Минфина РФ от 26.03.2007 г. № 67н. (в редакции Приказа Минфина РФ от 11.03.2009г. №22н).

25. Алборов Р.А. Аудит в организациях промышленности, торговли и АПК: Учебное пособие./ Р.А.Алборов –М.: Издательство «Дело и Сервис», 2016. – 464с.
26. Астахов В. П. Бухгалтерский (финансовый) учет: Учебное пособие. Издание 5-е, переработанное и дополненное./ В. П.Астахов – М.: ИКЦ «МарТ»; Ростов н/Д: Издательский центр «МарТ», 2013. – 960 с.
27. Бабаев Ю.А. Бухгалтерский учет/ Ю.А. Бабаев; под ред. Ю.А. Бабаева. – М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2014. – 392 с.
28. Гетьман В.Г., Терехова В.А. Бухгалтерский финансовый учет: Учебник.–М .:Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2015. — 496 с.
29. Горелик О.М., Парамонова Л.А, Низамова Э.Ш. Управленческий учет и анализ. / Учебное пособие. – М.: КНОРУС, 2014. — 256 с.
30. Есипов В.Е., Маховикова Г.А., Терехова В.В. Оценка бизнеса. 2-ое изд. – СПб.: Питер, 2016. — 464 с.
31. Ивашкевич В.Б. Бухгалтерский управленческий учет: Учебник для вузов./ В.Б.Ивашкевич– М.: Юристъ, 2015.- 618 с.
32. Каморджанова Н.А., Карташова И.В. Бухгалтерский учет. 3-е изд./ Н.А.Каморджанова, И.В.Карташова – СПб: Питер, 2014. – 304 с.
33. Кожин В.Я. Налоговый учет: Пособие для бухгалтера./ В.Я.Кожин – М.: КНОРУС, 2015. – 656 с.
34. Козлова Е.П. Бухгалтерский учет в организациях: Учебное пособие / Е.П. Козлова, Т.Н. Бабченко, Е.Н. Галанина. – М.: Финансы и статистика, 2015. – 720 с.
35. Козлова Е.П. и др. Бухгалтерский учет в организациях: Учебное пособие / Е.П. Козлова, Т.Н. Бабченко, Е.Н. Галанина. – М.: Финансы и статистика, 2016. – 800 с.
36. Кондраков Н.П. Бухгалтерский учет: Учебник./ Н.П. Кондраков– М.: ИНФРА-М, 2013. – 292 с.

37. Кондраков Н.П. Бухгалтерский учет: Учебное пособие.– 4-е издание, переработанное и дополненное./ Н.П. Кондраков — М.: ИНФРА-М, 2014. – 640 с.
38. Ларионов А.Д. Карзаева Н.Н. Нечитайло А.И. Бухгалтерская финансовая отчетность: Учеб пособие./ А.Д. Ларионов, Н.Н Карзаева. А.И. Нечитайло -М.: Проспект, 2015. – 208 с.;
39. Любушин Н.П. Экономический анализ. 3-е изд., перераб. и доп./ Н.П. Любушин — Издательство: Юнити, 2016. – 575 с.;
40. Макальская М.Л., Фельдман И.А. Бухгалтерский учет: Учебник для вузов./ М.Л.Макальская, И.А. Фельдман– М.: Высшее образование, 2015. – 433 с.
41. Маркарьян Э. А. Экономический анализ хозяйственной деятельности. 2-е изд., перераб. и доп./ Э.А Маркарьян. — Издательство: КноРус, 2015. – 536 с.;
42. Маркин Ю.П. Экономический анализ: Учебное пособие. 2-е изд., стер./ Ю.П.Маркин — Издательство: Омега-Л, 2014. – 450 с
43. Мельник М.В., Пантелеев А.С., Звездин А.Л. Ревизия и контроль: Учебное пособие/Под ред. проф. М.В. Мельник. – М.: ИД ФБК-ПРЕСС, 2013. — 520 с.
44. Налоги и налогообложение. 6-е изд. / Под. Ред. М.В. Романовского, О.В. Врублевской. — СПб.: Питер, 2015. — 496 с.
45. Сергеев И.В. Экономика предприятия: Учеб.пособие. — 2-е изд., перераб. и доп./ И.В Сергеев. — М.: Финансы и статистика, 2013. — 304 с.
46. Тевлин В.А. Бухгалтерская (финансовая) отчетность: учеб. – М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2016. — 144 с.
47. Тумасян Р.З. Бухгалтерский учет: Учебное пособие./ Р.З Тумасян. – М.: ООО «НИТАР АЛЪЯНС», 2016. – 799 с.
48. Шеремет А.Д., Негашев Е.В. Методика финансового анализа: Учеб. и практ. пособие./ А.Д.Шеремет, Е.В. Негашев — М.: ИНФРА-М, 2014.- 207 с.

49. Экономика организации (предприятия)./ Под ред. Сафронова Н.А. — М.: Экономист, 2012. — С.644.

50. Экономика предприятия: Учебник / Под ред. А.Е. Карлика, М.Л. Шухгальтер. — М.: ИНФРА-М, 2013. — 432 с.

АКТ СВЕРКИ
взаимных расчетов по состоянию на 31.03.2011
между ООО "Сызраньагро"
и ООО "Паллада-Плюс"

Мы, нижеподписавшиеся, Главный бухгалтер ООО "Сызраньагро" Иванова С.С., с одной стороны, и Главный бухгалтер ООО "Паллада-Плюс" Петров А.А., с другой стороны, составили настоящий акт сверки в том, что состояние взаимных расчетов по данным учета с

По данным ООО "Сызраньагро", руб.				По данным ООО "Паллада-Плюс", руб.			
№ п/п	Наименование операции, документы	Дебет	Кредит	№ п/п	Наименование операции, документы	Дебет	Кредит
1	Сальдо на 01.01.2016	8562,86		1	Сальдо на 01.01.2016		8562,86
2	Приход (31.01.16, № 53)		8562,86	2	Продажа (31.01.16, № 53)	8562,86	
3	Оплата (07.02.16, № 000023)	2759,00		3	Оплата (07.02.16, № 000023)		2759,00
4	Приход (28.02.16, № 53)		2759,00	4	Продажа (28.02.16, № 53)	2759,00	
5	Приход (31.03.16, № 264)		2786,00	5	Продажа (31.03.16, № 264)	2786,00	
6	Обороты за период	2759,00	14107,86	6	Обороты за период	14107,86	2759,00
7	Сальдо на 31.03.2016		2786,00	7	Сальдо на 31.03.2016	2786,00	

По данным ООО "Сызраньагро" на 31.03.2011 задолженность в пользу ООО "Паллада-Плюс" 2,786-00 руб.

По данным ООО "Паллада-Плюс" на 31.03.2011 задолженность в пользу ООО "Паллада-Плюс" 2,786-00 руб.

От ООО "Сызраньагро"
 Главный бухгалтер

От ООО "Паллада-Плюс"

 (Иванова С.С.)

 (Петров А.А.)

М.П.

М.П.

Акт-претензия поставщику
ООО «Сызраньагро»
Акт N 7

о несоответствии товара,
полученного от ООО "Свиридов"
по договору поставки от 17.05.2016 N 56,
оговоренным требованиям

16 июня 2016 г.

Комиссия ООО «Сызраньагро» в составе В.С. Сидорова, Л.И. Левкиной и В.В. Пронина обнаружила, что часть товаров, полученных от ООО "Свиридов" по накладной N 254 от 07.06.2016 (по договору от 17.05.2016 N 56), не соответствует условиям договора. Вместо 70 емкостей для размещения пищевой продукции серебряного цвета (цена за единицу без НДС - 1000 руб., общая стоимость без учета НДС - 70 000 руб., сумма НДС - 12 600 руб.) поставлено 70 емкостей для размещения пищевой продукции зеленого цвета.

На основании п. 1 ст. 468 ГК РФ требуем принять товар, не соответствующий условиям договора, и вернуть на расчетный счет ООО "Ветер перемен" деньги, уплаченные за 70 емкостей для размещения пищевой продукции, в сумме 82 600 руб. (стоимость товаров с учетом НДС).

Председатель комиссии: _____ В.С. Сидоров (старший менеджер)

Члены комиссии: _____ Л.И. Левкина (бухгалтер)

_____ В.В. Пронин (менеджер)

Генеральный директор
ООО «Сызраньагро» _____ Д.А. Трошин

М.П.

Акт инвентаризации расчетов с покупателями, поставщиками и прочими дебиторами и кредиторами

		Код
Форма по ОКУД		0317015
_____ по ОКПО		
организация		
структурное подразделение		
Вид деятельности		
Основание для проведения инвентаризации:	приказ, постановление, распоряжение	номер
	ненужное зачеркнуть	дата
Вид операции		

Номер документа	Дата составления
1	30.12.2016

АКТ
ИНВЕНТАРИЗАЦИИ РАСЧЕТОВ С ПОКУПАТЕЛЯМИ,
ПОСТАВЩИКАМИ И ПРОЧИМИ ДЕБИТОРАМИ И КРЕДИТОРАМИ

Акт составлен комиссией о том, что по состоянию на "--" декабря 2016
----- г. проведена инвентаризация расчетов с
покупателями, поставщиками и прочими дебиторами и кредиторами.

При инвентаризации установлено следующее:

1. По дебиторской задолженности

Наименование счета бухгалтерского учета и дебитора	Номер счета	Сумма по балансу, руб. коп.			
		всего	в том числе задолженность		
			подтвержденная дебиторами	не подтвержденная дебиторами	с истекшим сроком исковой давности
1	2	3	4	5	6
206 30, 000 "СТ"		12 000			12 000

2. По кредиторской задолженности

Наименование счета бухгалтерского учета и кредитора	Номер счета	Сумма по балансу, руб. коп.			
		всего	в том числе задолженность		
			подтвержденная кредиторами	не подтвержденная кредиторами	с истекшим сроком исковой давности
1	2	3	4	5	6
302 30, 000 "Звезда"		37 000	37 000		
302 20, 000 "Мир"		19 000	19 000		

Все подсчеты итогов по строкам, страницам и в целом по акту инвентаризации проверены.

Председатель комиссии _____
должность подпись _____ расшифровка подписи

Члены комиссии: _____
должность подпись _____ расшифровка подписи

Приложение 4

Приложение № 5
к приказу Министерства финансов
Российской Федерации
от 02.07.2010 № 66н

(в ред. Приказов Минфина России
от 17.08.2012 № 113н,
от 06.04.2015 № 57н)

Бухгалтерский баланс на 31 Декабря 20 16 г.

Дата (число, месяц, год) _____ Форма по ОКУД _____

Организация Общество с ограниченной ответственностью "Сызраньагро" по ОКПО _____

Идентификационный номер налогоплательщика _____ ИНН _____

Вид экономической деятельности Производство кормов для животных по ОКВЭД _____

Организационно-правовая форма/форма собственности _____

ООО _____ по ОКОПФ/ОКФС _____

Единица измерения: тыс. руб. _____ по ОКЕИ _____

Местонахождение (адрес) _____

446022, Самарская обл., Сызранский р-н, пос. Новая Крымза, территория 4-я Промзона

Коды		
0710001		
31	12	2016
43891222		
6325066502		
15.71		
12300	16	
384 (385)		

Наименование показателя	На 31 декабря 20 <u>16</u> г.	На 31 декабря 20 <u>15</u> г.	На 31 декабря 20 <u>14</u> г.
АКТИВ			
Материальные внеоборотные активы	1024	1396	1220
Запасы	1590	799	506
Денежные средства и денежные эквиваленты	5572	5546	5223
Финансовые и другие оборотные активы	2779	2908	1150
БАЛАНС	10965	10649	8099
ПАССИВ			
Капитал и резервы	10643	10415	7949
Кредиторская задолженность	322	234	150
Другие краткосрочные обязательства			
БАЛАНС	10965	10649	8099

Руководитель _____ (подпись) _____ (расшифровка подписи)

" ____ " _____ 20 ____ г.

Отчет о финансовых результатах
за _____ период _____ 20 16 г.

Организация Общество с ограниченной ответственностью "Сызраньагро" по ОКПО
 Идентификационный номер налогоплательщика _____ ИНН
 Вид экономической деятельности Производство кормов для животных по ОКВЭД
 Организационно-правовая форма/форма собственности _____ по ОКОПФ/ОКФС
 ООО _____ по ОКЕИ
 Единица измерения: тыс. руб.

Коды		
0710002		
31	12	2016
43891222		
6325066502		
15.71		
12300	16	
384 (385)		

Наименование показателя	За 20 16 г.	За 20 15 г.
Выручка	54482	46134
Расходы по обычной деятельности	(39698)	(37284)
Прочие доходы	11708	6026
Прочие расходы	(282)	(62)
Налоги на прибыль (доходы)	(1785)	(814)
Чистая прибыль (убыток)	24425	14000

Руководитель _____
 (подпись) (расшифровка подписи)

" ____ " _____ 20 ____ г.

Бакалаврская работа выполнена мною самостоятельно.

Использованные в работе материалы и концепции из опубликованной научной литературы и других источников имеют ссылки на них.

Отпечатано в __1__ экземплярах.

Библиография составляет _45_ наименований.

Один экземпляр сдан на кафедру «_____» _____ 201__ г.

Дата « _____ » _____ 201__ г.

Студент _____ (Авдеева Оксана Михайловна)