

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, специальности)

«Бухгалтерский учет, анализ и аудит»

(направленность (профиль)/специализация)

## БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА

на тему «Бухгалтерский учет и анализ расчетов с поставщиками и подрядчиками»

Студент

Ю.В.Щёголева

(И.О. Фамилия)

(личная подпись)

Руководитель

О.А. Луговкина

(И.О. Фамилия)

(личная подпись)

**Допустить к защите**

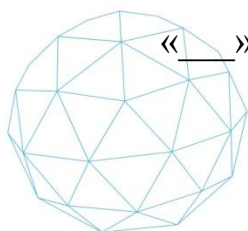
Заведующий кафедрой канд. экон. наук, доцент М.В. Боровицкая

(ученая степень, звание, И.О. Фамилия )

(личная подпись)

«          » \_\_\_\_\_ 2018 г.

Тольятти 2018



## Аннотация

Бакалаврская работа по теме «Бухгалтерский учет и анализ расчетов с поставщиками и подрядчиками» содержит 81 страницу полного текста и состоит из введения, трех (3) глав, восьми (8) параграфов, заключения, а также списка использованных источников и приложений (от А до Е).

В работе также использованы семь (7) таблиц, пять (5) рисунков, восемь (8) приложений, количество использованных источников для раскрытия темы бакалаврской работы – пятьдесят (50).

Ключевые слова – бухгалтерский учет, учет и анализ расчетов с поставщиками и подрядчиками, кредиторская и дебиторская задолженность, внутренний контроль, синтетический и аналитический учет, повышение стабильности предприятия, прибыль.

Объект исследования данной бакалаврской работы – Общество с ограниченной ответственностью «12» (ООО «12»).

Предмет исследования — организация бухгалтерского учета и анализа по расчетам с поставщиками и подрядчиками данного Общества.

Цель данной работы – применение основ теории по теме для практического использования при проведении бухгалтерского учета и анализа по расчетам с поставщиками и подрядчиками Общества.

Результаты работы — разработка плана по учету и анализу расчетов с поставщиками и подрядчиками, рекомендации по совершенствованию и стабильности этих расчетов, способы зарекомендовать Общество, как качественного покупателя и поставщика, повышение стабильности организации.

Полученные результаты также могут стать инструкцией для использования в работе бухгалтеров компаний в сфере расчетов и анализа с поставщиками и подрядчиками.

## Содержание

Введение.....	4
1 Теоретические основы учета и анализа расчетов с поставщиками и подрядчиками в коммерческих организациях.....	8
1.1 Значение, задачи, нормативно-правовое регулирование учетов расчетов с поставщиками и подрядчиками.....	8
1.2 Общая характеристика бухгалтерского учета расчетов с поставщиками и подрядчиками.....	16
1.3 Методика проведения анализа расчетов с поставщиками и подрядчиками.....	27
2 Бухгалтерский учет расчетов с поставщиками и подрядчиками на примере ООО «12».....	34
2.1 Техничко-экономическая характеристика организации.....	34
2.2 Аналитический учет расчетов с поставщиками и подрядчиками на предприятии.....	41
2.3 Синтетический учет расчетов с поставщиками и подрядчиками на предприятии.....	51
3 Анализ расчетов с поставщиками и подрядчиками и рекомендации по их совершенствованию на примере ООО «12».....	59
3.1 Анализ расчетов с поставщиками и подрядчиками в организации.....	59
3.2 Рекомендации по совершенствованию расчетов с поставщиками и подрядчиками в организации.....	67
Заключение.....	70
Список используемых источников.....	71
Приложения.....	76

## Введение

Деятельность любой компании, тем более, если она занимается торговлей, не может осуществляться без расчетных отношений. Отсутствие эти отношений, приводит к невозможности функционирования и остановке деятельности компании, их правильная организация и ведение, позволяет расширить возможности финансовых и экономических связей, улучшить договорную и расчетную дисциплину на предприятии.

Одним из самых распространенных видов расчетов в организации современного общества является осуществление расчетов с поставщиками и подрядчиками. За данными расчетами обязательно нужен регулярный контроль. Это связано с тем, что обязательства по поставкам товаров могут выполняться несвоевременно, то есть поставщик не поставит товар в срок, а могут не выполняться вовсе. От таких обстоятельств напрямую зависят дальнейшие отношения между участниками финансового процесса.

Достоверное и правильное отображение всех этапов расчетов с поставщиками и прочими кредиторами и дебиторами в коммерческой деятельности компаний, имеет исключительное значение. Информация, которую получают на основании бухгалтерских счетов учета расчетов, суммарные остатки на этих счетах на конец отчетного периода, указывающие на отсутствие или наличие как кредиторской, так и дебиторской задолженности, а также анализ периодов оборачиваемости обязательств, все это влияет на оценку финансовой состоятельности организации. Можно показывать высокие темпы продаж, получать финансовые результаты от операционных доходов, но компания не будет финансово состоятельной, и иметь высокую профессиональную репутацию, не производя расчеты по обязательствам, накапливая долги.

Деловые отношения между партнерами по бизнесу в наше время, повышают ответственность и самостоятельность принятия стратегических решений по обеспечению эффективности ведения расчетов по обязательствам. Работа, проводимая компанией по снижению или увеличению задолженности, в

обязательном порядке сказывается на ее финансовой устойчивости. К так называемому «техническому банкротству», может привести такая ситуация при которой, дебиторская задолженность будет значительно превышать кредиторскую. Это свидетельствует о значительном отвлечении денежных средств из оборота и риском не возврата этих средств. Во избежание такой ситуации, необходимо проводить мониторинг и анализ состояния расчетов, тщательно выбирать партнеров, с которыми заключаются договора на условиях предоплаты.

Анализ и контроль над расчетами проводится на основании информации, которая отражается на счетах бухгалтерского учета, поэтому важно правильно организовать на предприятии учет расчетных операций, который своевременно и полно отражал бы хозяйственные операции по расчетам в первичных документах и учетных регистрах.

Кредиторская задолженность, как объект учета в целом по компании, так и за товары, работы и услуги, поступившие от сторонних организаций, составляет значительную часть пассива организации и может быть как положительным показателем финансово–хозяйственной деятельности, так и отрицательным.

Сейчас на рынке предпринимательской деятельности, важно иметь положительную деловую репутацию, поэтому компания, которая нацелена в своей деятельности на долгосрочный результат, должна своевременно выполнять все взятые на себя договорные обязательства перед партнерами по бизнесу. Своевременные расчеты, обезопасят компанию от дополнительных расходов в виде выплаты штрафов, пеней и различных санкций.

Очевидность в необходимости правильного учета, контроля и постоянного мониторинга расчетных операций компании не вызывает сомнения, поэтому выбранная тема данной работы не потеряет свою актуальность, пока будут существовать деловые отношения между компаниями.

Исследуемая в этой работе тема актуальна, и ее значение заключается в том, что расчеты с поставщиками и прочими дебиторами и кредиторами, затрагивают большую часть всего учетного процесса любой компании. Постоянно совершающийся кругооборот хозяйственных средств и операций, в процессе деятельности, вызывает непрерывное применение многообразных расчетов.

Целью работы является изучение теоретического аспекта расчетов с поставщиками и подрядчиками, а так же исследование подробного учета и анализа данных расчетов на примере конкретной организации Общества с ограниченной ответственностью «12».

Основными задачами бакалаврской работы, в соответствии с поставленной целью являются:

- рассмотреть теоретические основы учета и анализа расчетов с поставщиками и подрядчиками в коммерческих организациях;
- исследовать синтетический и аналитический учет расчетов с поставщиками в ООО «12»;
- проанализировать дебиторскую и кредиторскую задолженности ООО «12»;
- дать конкретные рекомендации, направленные на повышение стабильности расчетов с поставщиками и подрядчиками в ООО «12».

Объектом исследования этой работы является общество с ограниченной ответственностью «12», которая осуществляет оптовую торговую деятельность в сфере проектирования, продаж, установки и монтажа солнечных установок, модулей, оборудования, различных комплектов к ним.

Предметом исследования бакалаврской работы выступают учет и анализ расчетов с поставщиками и подрядчиками данной организации.

Методами исследования данной бакалаврской работы являются изучение и обобщение сведений, анализ литературы и нормативно-правовых документов, наблюдение, абстрагирование, синтез, индукция, дедукция, аналогия, моделирование, измерение, сравнение.

Бакалаврская работа состоит трех разделов, в первом из которых описан теоретический аспект расчетов с поставщиками и подрядчиками. Во втором содержится информация об изученной методике проведения синтетического и аналитического учета расчетов с поставщиками ООО «12». В третьем разделе проведен анализ расчетов с дебиторами и кредиторами в ООО «12», а так же даны конкретные рекомендации, направленные на повышение стабильности расчетов с поставщиками и подрядчиками.

Теоретической и методологической основой при написании представленной бакалаврской работы стали законы, инструкции, письма Правительства РФ, положения по бухгалтерскому учету, учебная литература и труды отечественных ученых по учету и анализу хозяйственной деятельности, а так же учетная политика предприятия, приказы, распоряжения, первичная и учетная информация организации и ее отчетность за период 2015 -2017 года.

При выполнении данной работы использовались такие информационные базы данных как Гарант, Консультант Плюс, Главбух, программа Бухгалтерия 1С:8.2.

# 1 Теоретические основы учета и анализа расчетов с поставщиками и подрядчиками в коммерческих организациях

## 1.1 Значение, задачи, нормативно-правовое регулирование учетов расчетов с поставщиками и подрядчиками

На современном этапе ни одна организация, которая ведет активную деятельность, никак не может осуществлять данную деятельность односторонне, так как это невозможно. По этой причине поставщики и подрядчики и являются одной из этих сторон, участвуя в процессе взаимодействия.

Поставщик – это любое юридическое или физическое лицо, а также объединение этих лиц, способное на законных основаниях поставить требуемую продукцию организации, производящей закупки товаров [12].

В случае, когда поставщик производит какие-либо работы, его именуют подрядчиком.

Подрядчик – это юридическое или физическое лицо, принимающее на себя, по договору подряда, обязательство выполнить по заданию другой стороны, то есть заказчика, определенную работу и сдать ее результат заказчику [12].

Когда говорится об оказании услуг, то сторону, поставляющую или осуществляющую данные услуги, называют исполнителем.

Если подытожить эти определения и вывести целостное, то получится, что поставщиками и подрядчиками называют физических или юридических лиц, осуществляющих поставку товарно-материальных ценностей, сырья, оказывающих разнообразные услуги и различные работы [24].

Таким образом, расчеты с поставщиками и подрядчиками имеют место быть в каждой организации. Они способствуют организации целесообразного кругооборота средств организации.

Значение расчетов с поставщиками и подрядчиками для любой компании состоит, прежде всего, в том, что они должны поставить товары, сырье,



электричество, отопление, связь, газ, воду, а покупатель должен их правильно оплатить. Когда у компаний нет помещения для осуществления своей деятельности, нужно его арендовать, и тут тоже фигурируют поставщики. Так как для нормального функционирования ни одна организация, будь она коммерческая или бюджетная, не может обойтись без таких необходимых поставок, поставщики являются неотъемлемой частью каждого предприятия.

Подрядчики, в свою очередь, должны выполнить для предприятия различные строительные, монтажные, наладочные, научно-исследовательские работы, за которые организация должна произвести соответствующую оплату.

Таким образом, будут обеспечены надежные отношения поставщиков и подрядчиков с организациями, которые в последующем могут перерасти в постоянные, и обеспечат каждой стороне уверенность в налаженных деловых отношениях, и как следствие, отсутствие задолженностей.

Если же такие расчеты налажены плохо, то есть одна из сторон не выполняет своих обязательств, то это приводит к появлению дебиторской и кредиторской задолженности. Именно поэтому значение расчетов с поставщиками и подрядчиками является важнейшим звеном в цепочке организации бухгалтерского учета на предприятии.

Расчеты с поставщиками и подрядчиками могут осуществляться в разные периоды времени, что представлено на рисунке 1 ниже.

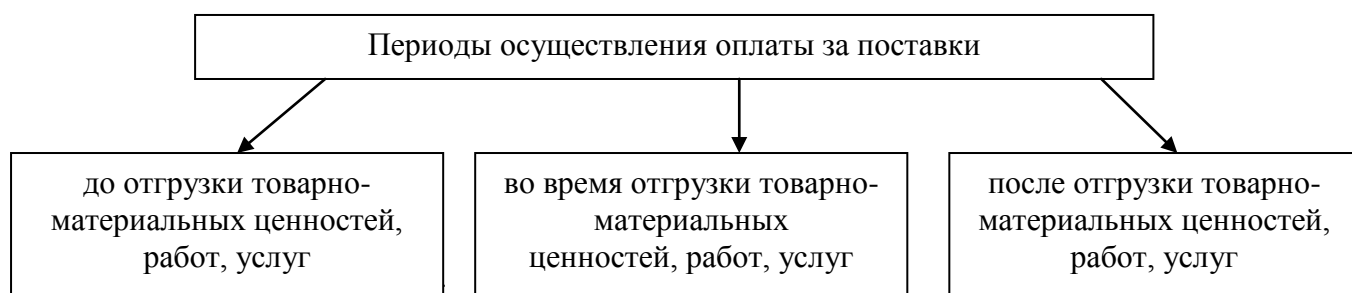


Рисунок 1 - Периоды осуществления оплаты за поставки

Выбор времени оплаты производится организацией и по ее поручению и соглашению. Когда возникает ситуация расчета с поставщиком до отгрузки, этот процесс именуется «авансом» или еще его называют предоплатой. Таким

образом, аванс – это сумма, переведенная от покупателя поставщику до оказанных услуг, выполненных работ или поставленных товаров. Авансом считается даже перечисление средств, если это произошло всего лишь на день ранее [22].

В этом, случае, когда денежные средства покупателем были переведены поставщику, на него возлагается обязательство осуществить поставку. Эта ситуация называется дебиторской задолженностью, то есть задолженность поставщика перед покупателем за неотгруженный товар[21].

Ситуация наоборот, когда поставщик поставил товары, работы, услуги, а покупатель еще не успел по каким-либо причинам их оплатить, называется кредиторской задолженностью. В этой ситуации обязательство, соответственно, ложится на покупателя, и, переведя средства на расчетный счет или оплатив в кассу организации, они закрываются.

Товар, работы или услуги, проходя путь от поставщика к покупателя оформляются специальными документами, называемыми расчетными или товаросопроводительными. Они предусмотрены условиями поставки товаров и правилами перевозки грузов [24].

При поставке товаров, работ, услуг нельзя обойтись без документов, так как данная сделка должна быть зафиксирована документально. Чаще всего, поставщики осуществляют поставки на основании договора, как главенствующего документа. Но так как законодательством не предусмотрено обязательное заключение договоров, то многие поставщики, облегчая себе работу, сокращая трудозатраты и время, используют счет на оплату, так как он является более кратким именем детализированным. Об этих документах подробнее будет изложено далее.

Бывают и такие ситуации, когда поставщик осуществил поставку, но компания покупатель ее не оплачивает длительное время. Само собой данная ситуация не является нормой, но возникает довольно часто по различным причинам. Когда такое происходит, в силу вступает закон, который говорит о том, что у кредитора есть полное право требовать, через судебные органы,

исполнения обязательств по оплате в течение срока исковой давности, законом срок определен в 3 года.

Этот срок прописан в статье 196 Гражданского Кодекса Российской Федерации и является обязательным, потому что другой срок устанавливать нельзя [2].

Поставщику, важно контролировать срок наступления исковой давности, так как, обратившись в суд по истечении 3 лет, с момента образования задолженности, может получить отказ в иске, а если суд иск примет к рассмотрению, у покупателя есть все основания его отклонить, сославшись на истечение срока давности. Конечно, не исключен вариант того, что покупатель может оплатить поставщику за поставленные ему товары, работы, услуги и после истечения данного срока, но это уже сугубо личное дело каждого покупателя, потому что с истечением срока из его обязанности это исключается. Средства, не перечисленные покупателем, за товары, услуги, по истечении срока давности и не взысканные или не перечисленные поставщику, считаются доходом покупателя, с которого фирма должна будет заплатить налог на прибыль.

Таким образом, видно, что значение расчетов с поставщиками и подрядчиками очень велико, и важно правильно его понимать каждой фирме хотя бы для того, чтобы избежать большого количества проблемных ситуаций в виде задолженностей, неправильно оформленных документов или незнания правил расчета. Зная как верно произвести операции по расчетам с поставщиками и подрядчиками, и внимательно принимать все документы можно избежать нежелательных последствий в этой сфере, и установить стабильность в функционировании организации в целом.

Расчеты с поставщиками и подрядчиками, являясь одной из важнейших частей бухгалтерского учета, выполняют следующие задачи:

- формируют полную и достоверную информацию о состоянии расчетов с поставщиками и подрядчиками за товарно-материальные ценности, выполненные работы и оказанные услуги, необходимые внутренним

пользователям - руководителям, учредителям, участникам и собственникам имущества организации, а также внешним инвесторам, кредиторам и другим пользователям бухгалтерской отчетности;

- обеспечивают информацией, необходимой для контроля над соблюдением законодательства Российской Федерации при осуществлении организацией хозяйственной деятельности и ее целесообразностью, наличием и движением имущества и обязательств, использованием материальных, трудовых и финансовых ресурсов в соответствии с утвержденными нормами, нормативами и сметами;

- предотвращение отрицательных результатов хозяйственной деятельности организации и выявление внутрихозяйственных резервов обеспечения ее финансовой устойчивости;

- контроль над состоянием дебиторской и кредиторской задолженности, соблюдение допустимых размеров дебиторской и кредиторской задолженности и их оптимального соотношения;

- контроль над соблюдением форм расчетов, установленных в договорах с поставщиками и покупателями;

- своевременная выверка расчетов с дебиторами и кредиторами для исключения просроченной задолженности;

- выявление неплатежеспособных и недобросовестных плательщиков [20].

Для четкой работы компании, необходимо уделять повышенное внимание расчетам с поставщиками и подрядчиками, путем контроля за состоянием и наличием задолженностей, а так же путем выбора подходящей для организации формы расчетов, что поможет планомерно осуществлять её деятельность.

Все расчеты, осуществляемые фирмой с поставщиками и подрядчиками, должны проводиться в соответствии с нормативно-правовой базой. Правовое регулирование бухгалтерского учета позволяет установить ряд норм и правил, соблюдение которых является обязательным для всех лиц, занимающихся хозяйственной деятельностью.

В соответствии с п. «р» ст. 71 Конституции Российской Федерации бухгалтерский учет находится в ведении государства. Методологическое регулирование бухгалтерского учета возложено российским правительством на Министерство финансов Российской Федерации и осуществляется путем принятия различных законов, постановлений и различных нормативных актов.

Рассмотрим четырехуровневую систему основных нормативно-правовых актов, регулирующих учет расчетов с поставщиками и подрядчиками [1].

На первом уровне находятся Гражданский кодекс Российской Федерации, Налоговый кодекс Российской Федерации и Федеральный закон «О бухгалтерском учете».

Гражданский кодекс Российской Федерации часть первая от 30 ноября 1994 г. № 51-ФЗ и Часть вторая от 26.01.1996 г. № 14-ФЗ, регулирует обязательства по расчетам за полученные товары, работы, услуги перед контрагентами различных организаций, получивших поставки [2].

В соответствии с Гражданским Кодексом Российской Федерации выделяются следующие основания прекращения обязательств надлежащее исполнение, взаимозачет, новация и прощение долга. Взаимозачет и новация уже были рассмотрены ранее в данной работе. В соответствии со статьей 408 Части первой Гражданского кодекса Российской Федерации надлежащим исполнением является ситуация, когда на займодателе, взявшим на себя исполнение, или кредиторе, лежит обязанность при случае требования заемщика, или должника выдать ему расписку в получении исполнения полностью или в определенной части. Прощение долга, руководствуясь статьей 415 Гражданского Кодекса Российской Федерации, означает, что обязательство считается прекращенным с момента получения должником уведомления кредитора о прощении долга, если должник в разумный срок не направит кредитору возражений против прощения долга [2].

В Гражданском кодексе Российской Федерации приведены основные виды договоров, которые применяются, при осуществлении расчетов между организацией.

Налоговый кодекс Российской Федерации, Часть 1 от 31 июля 1998 года № 146-ФЗ и Часть 2 5 августа 2000 года № 117-ФЗ, касаемо поставщиков и подрядчиков, регулирует порядок исчисления и уплаты налога на добавленную стоимость (далее НДС). Так, в статье 143 главе 21 Налогового кодекса Российской Федерации говорится, что налогоплательщиками налога на добавленную стоимость признаются организации, индивидуальные предприниматели, лица, признаваемые плательщиками НДС. В статье 170 главе 21 Налогового кодекса Российской Федерации описывается порядок отнесения сумм налога на затраты, а именно говорится, что при приобретении товаров суммы налога, которые предъявлены налогоплательщику не включаются в расходы, принимаемые к вычету при исчислении налога на прибыль организаций [3].

Федеральный закон «О бухгалтерском учете» от 06.12.2011 г. №402-ФЗ (в ред. от 31.12.17 №431 – ФЗ). Согласно данному закону все операции хозяйственной деятельности, которые осуществляются в организации, необходимо оформлять первичными документами, в том числе и операции по расчетам с поставщиками и подрядчиками [4].

Во второй уровень входят положения по бухгалтерскому учету, утверждаемые Минфином России и Правительством Российской Федерации. В Положении о бухгалтерском учете отражены принципы и базовые правила бухгалтерского учета.

Положение по бухгалтерскому учету «Учет активов и обязательств, стоимость которых выражена в иностранной валюте» ПБУ 3/2006, утвержденное Приказом Минфина РФ от 27.11.2006 г. № 154н (в ред. 31.12.2010) (далее ПБУ 3/2006). Данное Положение актуально, так как расчеты с поставщиками могут производиться не только в рублях, но и в валюте других стран. Согласно пункту 4 ПБУ 3/2006 стоимость активов и обязательств, которая выражена в иностранной валюте, для отражения в бухгалтерском учете и бухгалтерской отчетности должна быть пересчитана в рубли. В пункте 11 данного ПБУ сказано, что в бухгалтерском учёте отражается курсовая разница,

которая возникла по погашению дебиторской или кредиторской задолженности, выраженной в иностранной валюте, если курс на дату, когда обязательства по оплате исполнены, имеет отличие от курса валюты на дату, когда задолженность была принята к учету [5].

Положение по бухгалтерскому учету «Учет материально-производственных запасов» ПБУ 5/01, утвержденное Приказом Минфина РФ от 9.06.2001 г. № 44н (в ред. от 16.05.16) (далее ПБУ 5/01). В данном положении говорится о материально-производственных запасах, без расчетов за которые не обходится ни одна деятельность, а именно, что они принимаются к бухгалтерскому учету по фактической себестоимости и все понесенные затраты по заготовке и доставке товаров до складов, которые осуществляются до момента передачи товаров в продажу, включаются в состав расходов на продажу [6].

Положение по бухгалтерскому учету «Учетная политика организации» ПБУ 1/2008, утвержденное Приказом Минфина России от 06.10.2008 № 106н (ред. от 28.04.2017). Положение регулирует отражение всей информации относящейся к учету расчетов, способы, формы, первичную документацию [8].

Положение по ведению бухгалтерского учёта и бухгалтерской отчётности в Российской Федерации от 29.07.98 № 34н (ред. от 29.03.2017) пункт 78, в котором говорится, что те суммы задолженности кредиторов, по которым давно истек срок исковой давности, должны списываться по каждому обязательству, основываясь на полученной информации после проведения инвентаризации и приказа руководителя, относятся на финансовые результаты [9].

На третьем уровне находятся методические указания и план счетов бухгалтерского учета.

Методические указания «По инвентаризации имущества и финансовых обязательств», утвержденные Приказом Минфина РФ № 49 от 13 июня 1995 года. Здесь важным моментом является инвентаризация финансовых обязательств, а именно проверка сумм обоснованности дебиторской и

кредиторской задолженностей, в том числе, по которым истек срок исковой давности путем осуществления документальных проверок.

На четвертом уровне размещаются внутренняя документация компаний, формирующая учетную политику в методическом, техническом и организационном аспектах, а так же регламентирующая учет именно на данном предприятии. Сюда входят Устав организации, Учетная политика, распорядительные документы, приказы руководства, приказ об учетной политике, внутренние инструкции, применяемые для использования в процессе деятельности и ведения учета.

Таким образом, в данном исследовании был рассмотрен перечень основных нормативно-правовых документов при помощи, которых осуществляется регулирование учета расчетов с поставщиками и подрядчиками. Поэтому возникает необходимость в вышеперечисленных нормативно-правовых актах, а также следует отслеживать изменения, происходящие в них, чтоб у российских организациях не возникло множество проблем, которые в дальнейшем могут грозить штрафными санкциями.

## 1.2 Общая характеристика бухгалтерского учета расчетов с поставщиками и подрядчиками

Бухгалтерский учет расчетов с поставщиками и подрядчиками использует множество счетов. В подавляющем большинстве это – активно-пассивные счета (сальдо которых может быть и активным, и пассивным), на которых:

- по кредиту отражается задолженность компании перед контрагентами (получателя перед поставщиками) – кредитовое сальдо;
- по дебету – задолженность поставщиков (подрядчиков) перед компанией – дебетовое сальдо.

Момент отражения обязательств перед покупателем в бухгалтерском учёте соответствует моменту отражения расходов, связанных с приобретением товарных и материальных ценностей или приёмкой результата работы (услуг).



Расчёты производятся вследствие и после отгрузки товарных и материальных ценностей или, с согласия получателя, одновременно с отгрузкой. Форма расчётов за поставляемые товарные и материальные ценности и оказанные услуги выбирается организацией самостоятельно и указывается в соглашении между сторонами. Основная часть расчётов проходит по безналичному расчёту. Операции с наличными деньгами имеют место, главным образом, при реализации товаров в розницу населению, при торговле мелким оптом, при оплате труда и др. Безналичные операции происходят путём перевода денег на счёт получателя со счёта плательщика посредством банковских учреждений [10].

Операции по расчётам являются следствиями договорных отношений, отражающих соглашения по поставке товарных и материальных ценностей (далее ТМЦ), выполнению работы и оказанию услуг. В зависимости от обычаев ведения хозяйственной деятельности, закрепляемых договором, расчёты могут вестись по предоплате (когда покупатель оплачивает товар до отгрузки), по факту получения или постфактум (когда товар или работа оплачивается после фактической передачи). Для бухгалтерского учёта это означает, что систематически возникает дебиторская или кредиторская задолженность. На практике это обычно поднимает вопросы соблюдения расчётно-платёжной дисциплины и специфики учёта дебиторских и кредиторских расчётов.

К дебиторской задолженности относят денежные средства и имущественные ресурсы, которые другие лица задолжали организации-субъекту, ведущей бухгалтерский учёт. Организация-субъект в этой ситуации выступает в качестве кредитора, выставяющего требования дебиторам, к которым относятся лица (юридические и физические), задолжавшие организации деньги, активы или их эквивалент.

В денежной оценке такая задолженность относится к оборотным активам организации, и её увеличение означает отвлечение оборотных средств. Кредитор (организация-субъект) отражает уменьшение (погашение) этой

задолженности синхронно с фактическим поступлением денег от должника, по факту приёмки работ или при зачёте взаимных требований.

К кредиторской задолженности относят долги организации-субъекта кредиторам: другим компаниям, работникам. Причинами кредиторской задолженности становятся обстоятельства, связанные, например, с оплатой поставщикам (подрядчикам) полученных от них товарных и материальных ценностей, принятых работ (услуг), с оплатой коммерческого векселя, передачей имущества в счёт аванса или предоплаты, уплатой налогов и бюджетных взносов и другие обязательства[15].

Все расчётные взаимоотношения с поставщиками (подрядчиками) в бухгалтерии организации-субъекта отражаются на счёте 60 «Расчёты с поставщиками и подрядчиками», где обобщается вся информация по описанным процессам.

Применение счёта 60 «Расчёты с поставщиками и подрядчиками» в части правил регулируется Планом счетов бухгалтерского учёта, который утверждается приказом Министерства финансов Российской Федерации.

Счёт 60 «Расчёты с поставщиками и подрядчиками» необходим как обобщённое отражение данных, связанных с расчётами:

- за ТМЦ, работы, услуги, которые приняты по поставщикам с полученными первичными документами;
- за тоже принятые, но не отфактурованные ТМЦ, работы и услуги, по которым ещё нет первичных документов;
- за излишки, оприходованные в момент поступления товаров;
- за принятые от субподрядчиков работы;
- за услуги по перевозкам, переборам и недоборам тарифа;
- за услуги связи и др. (рисунок 2)

Все расчётные операции за приобретённые ТМЦ и принятые работы находят отражение на счёте 60 «Расчёты с поставщиками и подрядчиками» независимо от времени оплаты (момент оплаты на данную запись по кредиту не влияет). При этом операции по кредиторской задолженности появляются на

счёте 60 «Расчёты с поставщиками и подрядчиками» в момент возникновения соответствующего вида обязательства [18].

Соответственно, момент отражения обязательства в бухучете будет зависеть от договорных условий и правил перехода права собственности на поставляемые и приобретаемые ТМЦ и работы (услуги).

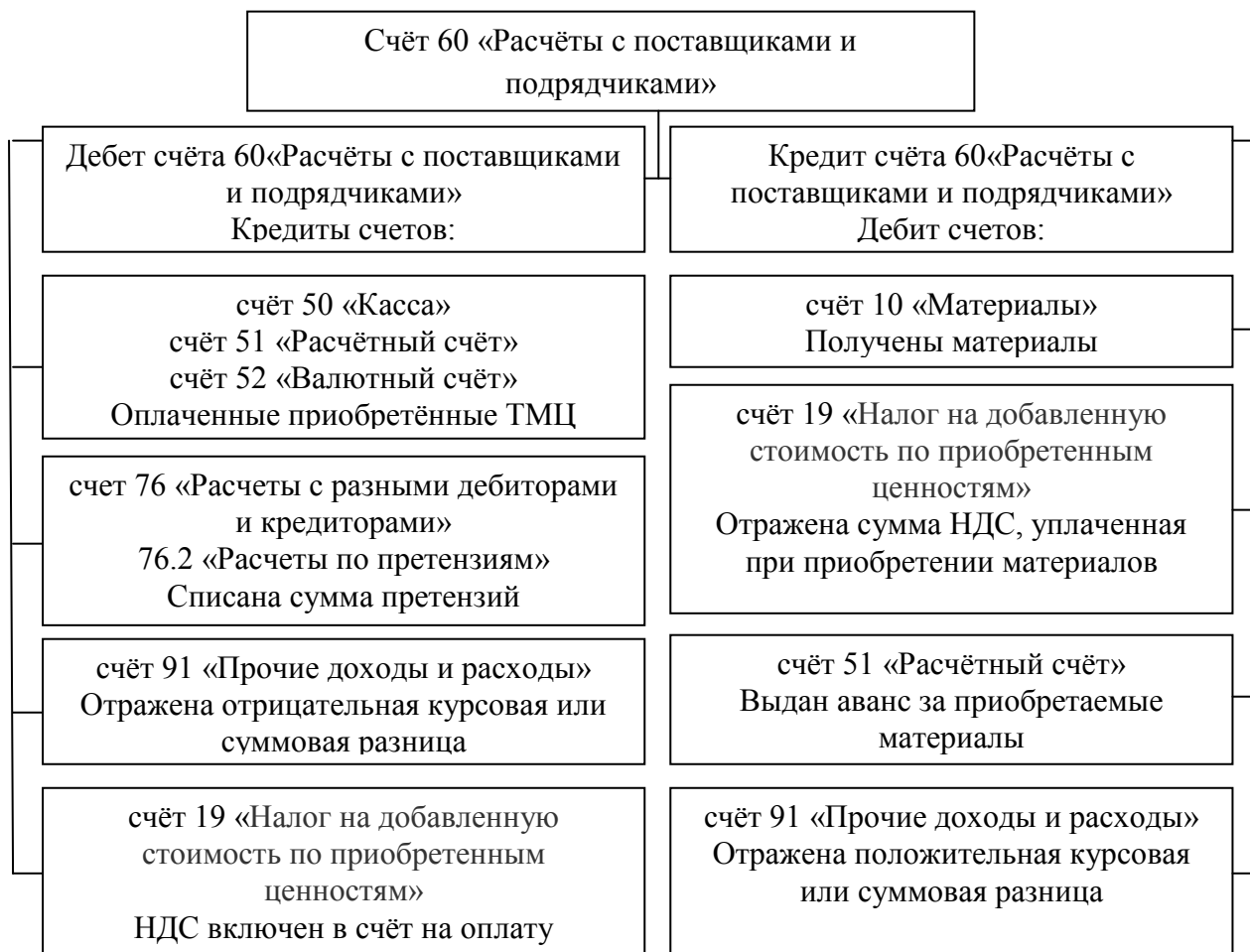


Рисунок 2 - Счёт 60 «Расчёты с поставщиками и подрядчиками»

В классической ситуации при оприходовании ТМЦ и работ бухгалтер регистрирует транзакцию со стороны кредита счета 60 «Расчёты с поставщиками и подрядчиками» на стоимость приобретаемых (принимаемых к бухучёту) ценностей или работ в корреспонденции с соответствующими счетами учёта (или счёта 15 «Заготовка и приобретение материальных ценностей») либо счетов учёта затрат, соответствующих поступлению ценностей. НДС, входящий в стоимость ТМЦ и работ, выделяется отдельно проводкой:

Дебет счёта 19 «Налог на добавленную стоимость (НДС) по приобретенным ценностям» Кредит счёта 60 «Расчёты с поставщиками и подрядчиками»

В синтетическом учёте счёт 60 «Расчёты с поставщиками и подрядчиками» кредитуется на основании расчётных документов поставщика (подрядчика) независимо от оценочной стоимости ТМЦ в аналитическом учёте. Счёт 60 «Расчёты с поставщиками и подрядчиками» в корреспонденции со счётом 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами» (по субсчёту 76.2 «Расчёты по претензиям») кредитуется в случаях:

- акцепта счёта поставщика и произведения оплаты по нему до поступления груза и фактического обнаружения недостачи, превышающей предусмотренную в договоре величину по отношению к отфактурованному количеству;

- обнаружения после акцепта счёта поставщика (подрядчика) несоответствия предъявленных цен договорным ценам;

- допущения арифметической ошибки.

Неотфактурованные поставки отражаются в счёте 60 «Расчёты с поставщиками и подрядчиками» в части кредитования на стоимость ТМЦ, которая определяется, исходя из условий и цен договора.

После исполнения обязательств (осуществления оплаты поставщику) производится запись на сумму этой оплаты:

Дебет счёта 60 «Расчёты с поставщиками и подрядчиками» – Кредит счётов 50 «Касса», 51 «Расчётный счёт», 52 «Валютный счёт».

Если оплата производится до поставки ТМЦ и принятия работ, проводка оформляется по дебету счёта 60 «Расчёты с поставщиками и подрядчиками» (по субсчёту «Авансы выданные»). Это аккумулирует дебиторскую задолженность на отдельном субсчёте. При фактическом поступлении ТМЦ и принятии работ задолженность погасится [13].

В бухгалтерском балансе же по счёту 60 «Расчёты с поставщиками и подрядчиками» в пассиве показывается кредиторская задолженность, а в активе

– дебиторская, из чего следует запрет на отображение в отчётности свёрнутого сальдо счёта 60 «Расчёты с поставщиками и подрядчиками».

На отдельном субсчёте «Расчёт по поступившим товарам, работам, услугам» (без списания кредиторской задолженности со счёта 60 «Расчёты с поставщиками и подрядчиками») отражается кредиторская задолженность и в случае, когда покупатель передаёт собственный вексель как гарантию оплаты ТМЦ.

Например: Дебет счёта 60 «Расчёты с поставщиками и подрядчиками» субсчет «Расчёты по поступившим ТМЦ» – Кредит счёта 60 «Расчёты с поставщиками и подрядчиками» субсчёт «Расчёты по выданным векселям».

После погашения такого векселя проводка будет иметь следующий вид: Дебет счёта 60 «Расчёты с поставщиками и подрядчиками» субсчёт «Расчёты по выданным векселям» – Кредит счётов 50 «Касса», 51 «Расчётный счёт», 52 «Валютный счёт».

Доставка ТМЦ и переработка материалов кредитуется в корреспонденции со счётами учёта затрат на производство и учёта производственных запасов.

В счёте 60 «Расчёты с поставщиками и подрядчиками» аналитический учёт производится по каждому предъявляемому счёту, а учёт расчётов – по каждому поставщику (подрядчику) в порядке плановых платежей. Построение такого учёта предполагает возможность доступа к данным взаимодействия с поставщиками:

- по принятым (акцептованным) расчётным документам и векселям, у которых ещё не наступил срок оплаты;
- по не оплаченным вовремя счетам и по просроченным векселям;
- по неотфактурованным поставкам;
- по полученному кредиту и выданным авансам и др.

Незакрытые позиции по дебету счёта 60 «Расчёты с поставщиками и подрядчиками» не сальдируются с открытыми позициями по кредиту, поскольку дебиторская задолженность автоматически не перекрывает кредиторскую [17].

Другими словами, существует запрет на отображение в балансе кредиторской задолженности на сумму разницы с одновременным отсутствием дебиторской задолженности. Сальдирование, проведённое, таким образом, называется вуалированием. Его следует отличать от фальсификации, поскольку здесь учётные числа намеренно не искажаются, но приведённые данные о расчётах всё-таки скрывают финансовое положение организации.

Для обобщения данных и систематизации учёта расчётов с различными дебиторами и кредиторами, которые не упомянуты в пояснениях счетов 60 «Расчёты с поставщиками и подрядчиками» и 75 «Расчёты с учредителями», используют счёт 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами».

Основные вопросы по бухгалтерскому учёту возникают в ситуациях, когда привычный порядок вещей нарушается или могут возникнуть спорные трактовки в оценке учётного события: например, когда фактического поступления ТМЦ и данные документов не совпадают или когда работы уже были приняты, но счета по ним ещё не поступили.

Такая ситуация может случиться, если, например, лицо, занимающее должность руководителя организации по каким-либо причинам отказывается оплачивать поступивший товар или выполненные и принятые работы (работы произведены с дефектами, ТМЦ не соответствуют заявленному качеству). Если предполагается, что товар подлежит возврату, о чём поставщики будут уведомлены, то бухгалтер на забалансовом счёте составляет запись с дебетом счёта 002 «ТМЦ, принятые на ответственное хранение»[20].

Другая сложность возникает в случае, когда ТМЦ не подлежат возврату, но цена неизвестна. Если ценности признаются как поступившие в собственность, то они подлежат оприходованию, что предполагает распространение на них материальной ответственности и закрепление её за определёнными лицами. Для оприходования необходимо применить к ТМЦ цены подрядчиков или поставщиков. Если в сопроводительных документах эти цены есть, то вопросов не возникает. Однако при отсутствии цены, бухгалтеры

нередко отказываются сразу оприходовать ТМЦ, объясняя это ожиданием счетов с ценами.

Когда обнаруживается расхождение между фактическим количеством и/или качеством ТМЦ и теми характеристиками, которые предусмотрены договором, покупатель должен известить об этом несоответствии продавца. Чтобы подрядчик не снёс ответственность за нарушения условий соглашения, покупатель должен сделать это в оговорённые договором или законодательством сроки. Если срок не устанавливается на уровне договора – то в разумные сроки, которые определены для той или иной отрасли согласно Гражданскому кодексу Российской Федерации. Там же определены размеры и формы ответственности за несоблюдение тех или иных договорных условий (в зависимости от вида нарушения).

Однако подрядчик (поставщик) может и не признать нарушение или признать его только частично, что затягивает рассмотрение вопроса. Бухгалтер в такой ситуации, несмотря на выявленное несоответствие договору, всё равно должен по итогу представленного счёта кредитовать счёт 60 «Расчёты с поставщиками и подрядчиками».

Сама же недостача оформляется актом, после подписания которого бухгалтер делает запись: по дебету счёта 76.2 «Расчёты по претензиям» по кредиту счёта 60 «Расчёты с поставщиками и подрядчиками».

Счёт 76.2 «Расчёты по претензиям» необходимо применить для бухгалтерского учёта в последствиях финансового характера за нарушение условий соглашения с претензиями:

- к поставщикам и подрядчикам, а также транспортным организациям, если обнаруживается разница в счетах и договоре на цены ТМЦ или работы (услуги) и если обнаруживаются ошибки арифметического характера;

- к поставщикам и транспортным компаниям, если убыль при транспортировке превышает естественную убыль (по сравнению с нормативными показателями);

- к поставщикам товаров и материалов или к тем компаниям, которые для организации осуществляют переработку материалов, если выявляется несоответствие стандартам качества или техническим условиям;

- к поставщикам (подрядчикам) за простои и брак, а также по вопросам штрафов, неустоек, пени, в суммах, которые признаются самим плательщиком или определяются решением суда.

В этой схеме поставщик (подрядчик) – по-прежнему кредитор в объёме полной суммы его счетов, и размер кредиторской задолженности остаётся прежним до тех пор, пока кредитор не признает факт нарушения соглашения и объём ущерба. При этом сумма, которая складывается из выставляемых претензий, тоже обязательно отражается покупателем [21].

Если лицо, которому направляется претензия, не признаёт её, то сальдо на счёте 76.2 «Расчёты по претензиям» числятся до решения суда, после которого либо последует оплата, либо произойдёт списание спорных сумм в убыток.

Счета, которые поступают от поставщиков (подрядчиков), акцептуются руководителями организации, которые в этом случае делают указующую отметку со своей подписью для бухгалтерии, и бухгалтер (что предполагает и должностная инструкция бухгалтера) обязан кредитовать счёт 60«Расчёты с поставщиками и подрядчиками». Счёт кредитруется на все подлежащие уплате суммы (включая НДС), а если происходит частичный акцепт, то – только на те суммы, которые соответствуют акцептованной части.

Факт отгрузки покупателю продукции означает реализацию товара независимо от формы оплаты партии. В этом логическом правиле может появиться исключение, обусловленное учётной политикой предприятия, когда для целей налогообложения выбирается в качестве момента реализации момент оплаты товара. Тогда получение векселя, вместо денег, не признаётся реализацией и расценивается как трансформация ТМЦ в дебиторскую задолженность.

Может возникнуть ситуация, когда счёт поставщика оплачивается векселем третьего лица. В этом случае оплата считается реализацией, а для



отражения вексельного платежа на практике создаётся новый счёт 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками» – субсчёт «Векселя выданные». На нём сохраняется кредиторская задолженность перед продавцом (поставщиком), но в большем объёме, поскольку добавляются ещё проценты за отсрочку платежа.

Чтобы корректно учитывать проценты, существуют несколько вариантов выбора счёта дебетирования, каждый из которых отличают свои специфические преимущества и недостатки.

Счёт 44 «Расходы на продажу» или счета затрат. Выписка векселя здесь накладывает обязательства оплатить ТМЦ по большей цене, однако расходы по оплате процентов относятся уже ко всему периоду действия векселя, а не к моменту его выдачи.

Счёт 91.2 «Прочие расходы». Здесь похожая на предыдущий вариант ситуация, но расходы по процентам не входят в себестоимость, что занижает общую себестоимость товарной массы.

Счёт 97 «Расходы будущих периодов», что предполагает списание процентов по вексельному обязательству в течение периода действия векселя. Расходы распределяются более равномерно, но добавляется работа по распределению сумм.

Счёт 41 «Товары», что объясняется калькулятивным статусом этого счёта и требованием отражения на нём реальной себестоимости приобретённых товаров. В этом варианте соблюдаются условия допущения временной определённости и непрерывности деятельности, но усложняется учёт операций с товаром. Особенно увеличение учётной номенклатуры заметно при ведении учёта по натурально-стоимостной схеме.

Счёт 60 «Расчёты с поставщиками и подрядчиками», но только на стоимость ТМЦ без процентов, а проценты насчитываются по завершении каждого отчётного периода. В этом случае нет необходимости вести субсчёт «Векселя выданные», но уменьшается величина кредитной задолженности по сравнению с действительной.

Выбор варианта зависит от учётной политики организации, однако при её формировании необходимо учитывать нормативные акты и регламент бухгалтерского учёта.

Смысл предоплаты в разрезе бухучёта сводится к тому, что до момента фактического оказания услуг или перехода ТМЦ в собственность покупателя уже выплаченные за них деньги создают у плательщика дебиторскую задолженность. Погашение такой задолженности состоится в момент отгрузки поставщиком ценностей и перехода права собственности на них к получателю. Особенность бухгалтерского учёта в этой ситуации в том, что счёт 60 «Расчёты с поставщиками и подрядчиками» первоначально везде сначала дебетуется, а после перехода права собственности – уже кредитуется [22].

Предоплата, согласно нормам Гражданского кодекса Российской Федерации, может быть произведена как полностью, так и частично. В случае частичного осуществления предварительной оплаты она рассматривается как аванс. При этом и полная предоплата, и частичная в статусе аванса отражаются в счёте 60 «Расчёты с поставщиками и подрядчиками» в таком развёрнутом виде задолженностей: дебиторская – в активе, кредиторская – в пассиве. Поэтому и аванс, и предоплату отражают в отдельном субсчёте «Авансы и предоплаты», а при получении ТМЦ и работ (услуг) на эту сумму производится зачёт по субсчетам: Дебет 60 «Расчёты с поставщиками и подрядчиками» и Кредит 60 по субсчёту «Авансы и предоплаты».

Таким образом, по дебету счёта 60 «Расчёты с поставщиками и подрядчиками» учитываются суммы для погашения задолженности перед поставщиками и подрядчиками, а также оплата аванса или погашения кредиторской задолженности компании. Проводка производится на основе банковских выписок и других документов, подтверждающих факт оплаты. В связи с этим возникает кредиторская задолженность перед поставщиками или подрядчиками[22].

Аналитический учёт в нём организуется в разрезе каждого платежного документа, приходного ордера, приемного акта. Открывается журнал-ордер

№ 6 суммами незаконченных расчетов с поставщиками на начало месяца. Заполняется журнал-ордер № 6 на основании акцептованных платежных требований, счетов-фактур, приходных ордеров, актов о приемке материалов, выписок банка. Журнал-ордер № 6 ведут линейно-позиционным способом, что дает возможность судить о состоянии расчетов с поставщиками по каждому документу. По окончании месяца показатели обоих журналов-ордеров суммируют для получения оборотов по счету 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками» и переносят их в Главную книгу [10].

Подводя итог, хотелось бы отметить следующее, что из выше перечисленного следует, что расчеты с поставщиками и подрядчиками подлежат правильному документальному оформлению, фиксированию всех операций в хронологическом порядке, как на синтетическом счете, так и на аналитических счетах. Учет этих расчетов является одной из составляющих бухгалтерского учета, который в свою очередь является важным звеном в деятельности любой организации.

### 1.3 Методика проведения анализа расчетов с поставщиками и подрядчиками

Результат от взаимодействия с контрагентами, поставляющими товарно-материальные ценности, услуги и работы выражается в понятии дебиторская и кредиторская задолженность, которые формируют одни из показателей отчетности и характеризуют финансово-экономическое состояние организации.

Необходимость проведения анализа расчетов с поставщиками и подрядчиками, связана с различными факторами, влияющими на деятельность организации, с выявлением возможности появления такого риска, как неоплаты или несвоевременной оплаты товаров, работ, услуг, что влечет за собой возникновение дебиторской и кредиторской задолженности.

Основная цель анализа дебиторской и кредиторской задолженностей, возникающих при проведении расчетных операциях с поставщиками

организации состоит в том, что в разрезе данных понятий, следует рассмотреть изменение этих показателей, их динамику, состав, структуру, причины возникновения задолженностей, а так же, на сколько давно та или иная задолженность была образована.

В конце данной процедуры целесообразно сравнить полученные результаты. Задачи двух этих понятий находятся во взаимной связи, в то же время, отражая различные стороны деятельности и производительности организации. Так, задачами анализа, возникающих на предприятии задолженностей с поставщиками и подрядчиками являются:

- проведение четкого, качественного и целостного учета движения средств и операций;
- осуществление контроля за своевременной оплатой, как со стороны поставщиков, так и со стороны организации;
- выявление состава и динамики заключенных договоров по ставкам и по их видам;
- определение структуры дебиторской и кредиторской задолженности расчетов с поставщиками по срокам оплаты и срокам возникновения;
- провести сравнительный анализ поступления и выбытия денежных средств для возможного выявления их неэффективного использования;
- осуществление анализа структуры и динамики задолженности поставщиков перед организацией-получателем;
- проведение анализа структуры и динамики задолженности данной организации перед поставщиками, в разрезе конкретно имеющих поставщиков;
- провести анализ оборачиваемости дебиторской и кредиторской задолженности с поставщиками в данной организации.

Таким образом, придерживаясь поставленных целей и задач при определении дебиторской и кредиторской задолженностей расчетов с поставщиками, с помощью проведения качественного анализа, можно получить четкое представление о состоянии расчетов, узнать о тех областях, в которых

допущены существенные пробелы, о которых не было известно, а так же можно разработать дальнейший план деятельности и искоренить образовавшиеся долги или создать благоприятную атмосферу для дальнейшей безубыточной деятельности.

Методики анализа дебиторской и кредиторской задолженности проводят по следующим видам анализа:

- определение доли в общем объеме;
- динамики;
- структуры;
- состояния (качества);
- оборачиваемости.

В процессе анализа дебиторской и кредиторской задолженности необходимо определить и проанализировать ее концентрацию, т.е. определение доли одного или нескольких наиболее крупных дебиторов и кредиторов в общем объеме дебиторской и кредиторской задолженности соответственно. В ходе анализа рассчитывается коэффициент текущей задолженности. Для обеспечения непрерывности хозяйственной деятельности организации лучше, когда привлеченных средств больше, чем отвлеченных. Таким образом, увеличение объёма дебиторской задолженности может создать угрозу финансовой устойчивости коммерческой организации и поэтому возникает необходимость привлечения дополнительных источников финансовых ресурсов [22].

Поэтому на предприятии осуществляется оценка оборачиваемости дебиторской задолженности как основного фактора воздействия на оборачиваемость оборотных активов, которая выступает характеристикой эффективности использования оборотных активов, Для этого следует рассчитать главные основные показатели.

- 1) Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности вычисляется по нижеследующей формуле 1:
- 2)

$$\text{Коб ДЗ} = \text{В} * \text{ДЗ} \quad (1)$$

где, В – значит выручка от продажи товаров, продукции, работ, услуг и прочего имущества (за вычетом косвенных налогов) за анализируемый период;

ДЗ– средняя величина остатка дебиторской задолженности.

2) Коэффициент закрепления средств в дебиторской задолженности (КзДЗ), характеризующий величину дебиторской задолженности на 1 руб. выручки от продаж и являющийся показателем, обратным коэффициенту оборачиваемости вычисляется по формуле 2:

$$\text{Коб ДЗ} = \text{ДЗ} * \text{В} \quad (2)$$

3) Средняя продолжительность (длительность) одного оборота дебиторской задолженности в днях (период инкассирования) вычисляется по следующей ниже формуле 3:

$$\text{Поб ДЗ} : \text{Поб ДЗ} = \text{Д} \times \text{ДЗ} * \text{В} \quad (3)$$

где, Д – количество дней в анализируемом периоде.

Во многих учебных пособиях по экономическому анализу используют выше описанную формулу 1 для определения оборачиваемости дебиторской задолженности.

По мнению финансового аналитика А. Клементьева под новым способом расчета оборота дебиторской задолженности можно понимать как «расчет периода оборота, подставляя в формулу вместо выручки «по отгрузке» объем поступивших денежных средств за поставленную продукцию».

К оборачиваемости дебиторской задолженности, по мнению автора А. Клементьева, относится период оборота дебиторской задолженности,

который должен показывать, за какое время отгруженная продукция будет полностью оплачена.

Также по его мнению, применив новый метод исчисления оборачиваемости с использованием объема поступивших средств за поставленную продукцию, можно точнее и продуктивнее спрогнозировать денежный поток и дебиторскую задолженность на предстоящие периоды с учетом сезонных колебаний.

Следовательно, компания сможет корректно оценить свою потребность в кредитах либо возможность их погашения, рассчитать расходы на заемное финансирование и повысить качество планирования. Кроме того, она позволяет более точно анализировать эффективность работы с дебиторской задолженностью в разрезе отдельных клиентов, каналов или рынков сбыта.

Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности представляет собой финансовый показатель, рассчитываемый как «отношение выручки от продаж к среднегодовой величине кредиторской задолженности» будет вычисляться нами по нижеследующей формуле 4:

$$K_{об\ КЗ} = В * КЗ \quad (4)$$

где, КЗ– средняя величина кредиторской задолженности.

По кредиторской задолженности также определяют средний срок погашения кредиторской задолженности, который вычисляется по формуле5:

$$ПП_{кз} / ППКЗ = 360 K_{об} / КЗ \quad (5)$$

Показатель ППКз отражает средний срок возврата долгов организацией. Основой для определения параметров кредитной политики служит всесторонний комплексный анализ дебиторской и кредиторской задолженности. Поэтому в работе рассмотрен алгоритм экономического анализа задолженностей [22].

Экономический анализ служит базой для принятия бизнес-решений по всем вопросам управления. Важное значение анализ дебиторской и кредиторской задолженности предприятия имеет для обеспечения эффективного управления ими.

Анализ дебиторской задолженности предприятия в предшествующем периоде, ее планирование и нормирование рассматривают как один из способов снижения дебиторской задолженности предприятия. Это позволит своевременно определить необходимость предприятия в свободных денежных средствах и применить одну из форм рефинансирования дебиторской задолженности. Результаты анализа дебиторской задолженности могут использоваться в последующем при планировании бюджета продаж на будущий период и для корректировки кредитной политики предприятия.

Анализ кредиторской задолженности необходим, прежде всего, для выявления просроченной кредиторской задолженности. Просроченная кредиторская задолженность несет в себе репутационные риски и риск потери бизнеса, в связи с чем, предприятию необходимо своевременно проводить меры, по снижению объема просроченной кредиторской задолженности. Для этого важно правильно проанализировать и оценить состояние расчетов предприятия, и исходя из проведенного анализа, подобрать наиболее подходящие методы управления ими. Таким образом, в современных условиях, когда предприятия сильно подвержены влиянию рыночной конъюнктуры и иных факторов, большое значение имеет своевременная оценка и анализ дебиторской и кредиторской задолженности для обеспечения финансовой устойчивости и независимости предприятия.

Проведение анализа дебиторской и кредиторской задолженности является важной частью финансового анализа в организации, который позволяет выявлять показатели текущей и перспективной платежеспособности организации. Кроме того анализ дебиторской и кредиторской задолженности позволяет выявить тенденции изменения финансового состояния предприятия в будущем. В связи, с чем очень, важно на предприятии уловить тот момент,



когда соотношение дебиторской и кредиторской задолженности становится нерациональным, и своевременно предотвратить ухудшение структуры капитала предприятия.

2 Бухгалтерский учет расчетов с поставщиками и подрядчиками на примере ООО «12»

### 2.1 Техничко-экономическая характеристика организации

ООО «12» - это организация, занимающаяся оптовой торговлей электротехническим оборудованием, расположенная на территории г. Тольятти Самарской области.

ООО «12» зарегистрирована 23 октября 2014 г. регистратором является Инспекция Федеральной налоговой службы по Красноглинскому району г. Самары.

Юридический адрес ООО «12» - 445003, Самарская область, г. Тольятти, Комсомольское шоссе, 39. Основным видом деятельности является «Торговля оптовая производственным электротехническим оборудованием, машинами, аппаратурой и материалами», зарегистрировано 15 дополнительных видов деятельности.

Компания ООО «12», так же выполняет сопутствующие своему направлению работы, связанные с проектировкой и настройкой солнечного оборудования.

ООО «12» является малым предприятием, которое осуществляет реализацию товаров и услуг, в своей работе подряда не использует.

Рассматриваемая организация ведет свою деятельность в соответствии с Федеральным законом «Об обществах с ограниченной ответственностью» от 08.02.1998 № 14-ФЗ.

ООО «12» применяет в своей деятельности общую систему налогообложения.

Уставный капитал Общества на момент учреждения составил десять тысяч (10 000) рублей, а участником Общества является одно физическое лицо – это директор организации. Вклад полностью внесен единственным учредителем – директором - в денежной форме.

Цель коммерческой деятельности торгового предприятия ООО «12» - получение прибыли. Прибыль ООО «12» результат вычитания суммы расходов из суммы доходов организации – является объектом налогообложения. Исчисление налога на прибыль производится в рамках налогового учета. Как уже было сказано, данная организация занимается поставкой и продажей электротехнического оборудования. Виды такого оборудования указаны в таблице1 ниже.

Таблица1

Виды поставляемого оборудования ООО «12»

Вид оборудования	Подвиды оборудования
Солнечные батареи	- монокристаллические модули - поликристаллические модули - мультикристаллические модули
Солнечные батареи в комплектах	- солнечные батареи для дачных домов - автономные системы освещения
Готовые энергосистемы автономного электроснабжения	фотоэлектрические системы и станции - солнечные электростанции - энергосистемы солнечных батарей для дома - промышленные системы
Мобильные солнечные электростанции	- мобильные электростанции на основе энергии солнца производства «Naps Systems»;
Освещение улиц и дорог	- уличная светодиодная система Solar 270
Светодиодное освещение рекламы	- система Solar AOC-240
Электрооборудование для комплектации солнечных батарей и систем электроснабжения:	- контроллеры заряда для автономных систем электроснабжения; - автономные инверторы для солнечных батарей; - стационарные аккумуляторы для солнечных батарей (аккумуляторные батареи); - электростанции, инверторные генераторы для солнечных батарей; - энергосберегающее освещение.
Садово-парковое освещение	-уличные светодиодные системы Solar - солнечные комплексы автономного освещения

Так же, помимо поставки оборудования на рынок Самарской области осуществляется монтаж, шефмонтаж, доставка в регион и гарантийное обслуживание.

Очень важным моментом в работе любой организации является выделение организационной структуры, которая ей присуща, и данная компания не исключение. ООО «12» всегда придерживается строго

регламентированных рамок в отношении рабочего персонала, у которого в свою очередь есть четкие распределения на должности.

Организационная структура ООО «12» представлена на рисунке 3 ниже.



Рисунок 3 - Организационная структура ООО «12»

Управлением предприятия занимается директор – полноправный руководитель и единственный учредитель организации, его основной обязанностью является руководство всеми сферами деятельности предприятия, он ответственен за все решения и их последствия.

Главный бухгалтер, составляет финансовый отдел в единственном лице, который следит за всеми финансовыми процессами и операциями, которые происходят в организации. В его обязанности также входит составление отчетности и своевременная сдача ее в налоговые органы. Главный бухгалтер организации строго придерживается своих обязанностей. Вся расчетная документации и финансовые обязательства в компании признаются действительными только после подписи главного бухгалтера и директора.

Отдел продаж состоит из менеджера по работе с клиентами. Сотрудник отдела продаж проводит анализ клиентской базы, проводит встречи с клиентами, для убеждения их в представлении предложений организации, а так же изучает и анализирует политику конкурентов в отношениях с клиентами.

Помощник руководителя организует прием посетителей, подготавливает аналитическую, справочную и иную информацию для представления ее

руководителю, выполняет иные поручения сотрудников в рамках служебных отношений.

Можно сделать вывод, что организационная структура ООО «12» - это целостная система. Она специально разработана таким образом, чтобы работающие в её рамках сотрудники могли наиболее эффективно выполнять поставленные перед ними цели.

ООО «12» малое предприятие и отвечает требованиям, при соблюдении которых возможно отнесение к субъектам малого и среднего предпринимательства, которые отражены в ст. 4 Федерального закона от 24.07.2007 № 209-ФЗ (ред. от 03.07.2016) «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» (с изм. и доп., вступ. в силу с от 27.11.2017 № 356-ФЗ).

Согласно данному нормативному акту к субъектам малого и среднего предпринимательства относятся хозяйственные общества, в которых среднесписочная численность работников за предшествующий календарный год не превышает ста человек, а максимально допустимая сумма годовой выручки без НДС для малых предприятий 800 млн. рублей. Как малое предприятие ООО «12» обязательно сдает две формы годовой бухгалтерской отчетности:

- бухгалтерский баланс;
- отчет о финансовых результатах.

Указанные отчеты сдаются в обязательном порядке, в налоговую инспекцию – Федеральную налоговую службу Российской Федерации и в орган государственной статистики по месту регистрации.

Для организации и автоматизации ведения учета в компании ООО «12» используется программа «1С: Бухгалтерия 8.2». Эта программа позволяет полностью отражать хозяйственные операции, происходящие на предприятии в бухгалтерском учете. Полностью автоматизирует бухгалтерский учет от ввода первичных документов до формирования отчетности. Поддерживает разные

системы учета, позволяет вести учет по нескольким предприятиям в одной информационной базе.

Для расчетов с клиентами по безналичному расчету ООО «12» использует «Банк-Клиент». Это специальная программа для предоставления доступа к операциям по расчетному счету Общества.

Важнейшими технико-экономическими показателями, отражающими деятельность компании, является выручка, себестоимость, валовая прибыль, чистая прибыль, рентабельность продаж и коэффициент фондоотдачи. На основании отчета о финансовых результатах проследим изменение данных и вытекающие из них показатели в таблице 2 ниже.(приложения А,Б,В)

Таблица 2

Основные технико-экономические показатели организации ООО «12»

Показатель	2015 г.	2016 г.	2017 г.	Изменение 2017 года к 2015 году	
				Тыс. руб.	Темп роста (%)
Выручка, тыс. руб.	4 302,00	5 646,00	355,00	-3 947,00	-91,75
Себестоимость, тыс. руб.	2 728,35	3 657,77	149,84	-2 578,51	-94,51
Валовая прибыль, тыс. руб.	1 573,65	1975,23	205,16	-1 368,49	-86,96
Прибыль (убыток) от продаж, тыс. руб.	163,00	202,00	67,00	-96,00	- 58,00
Чистая прибыль (убыток), тыс. руб.	109,00	128,00	40,00	-69,00	-63,00
Среднесписочная численность работников, чел.	4	4	2	-2,00	-50,00
Среднегодовая стоимость основных производственных фондов, тыс. руб.	121,04	121,04	121,04	0,00	0,00
Коэффициент фондоотдачи	35,54	46,54	2,93	-32,61	-91,76
Рентабельность продаж по валовой прибыли, (%)	36,58	35,07	57,79	21,21	-
Рентабельность продаж по прибыли от продаж, (%)	3,79	3,59	18,87	15,08	-

Как видно из таблицы, деятельность организации ООО «12» в 2015 и 2016 годах была стабильна и варьировалась на достаточно высоких уровнях. В 2017 году можно заметить резкое снижение выручки и других технико-

экономических показателей по сравнению с предыдущими рассматриваемыми годами, что можно увидеть на рисунке 4.

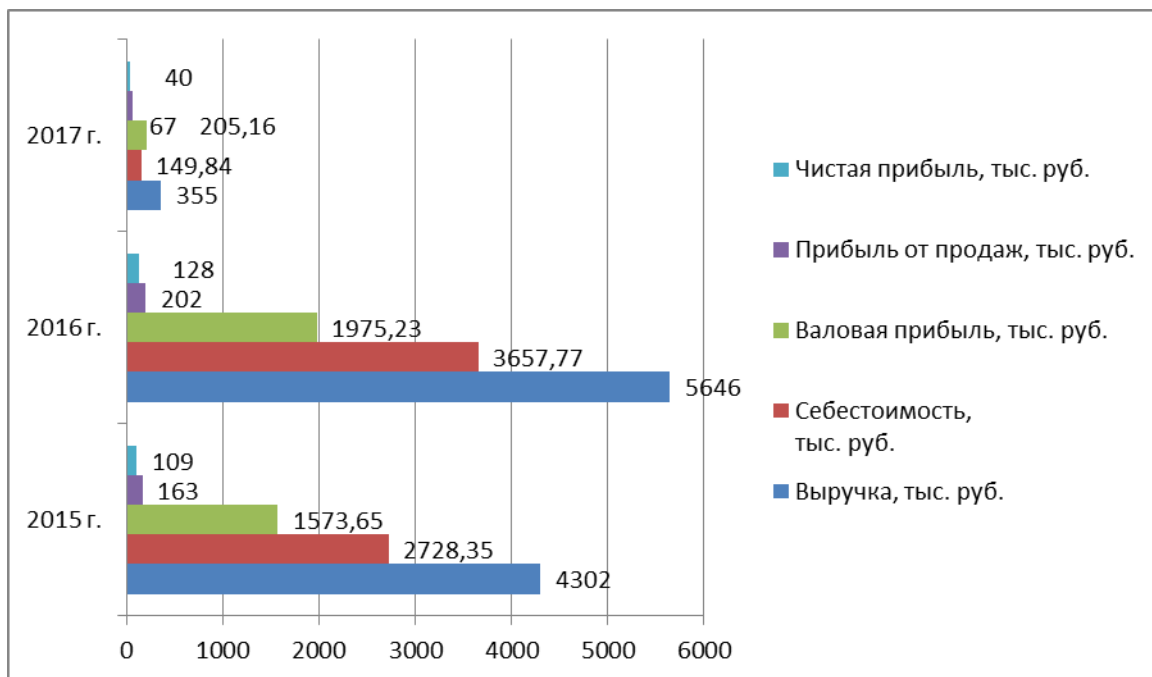


Рисунок 4 - Динамика технико-экономические показатели организации ООО «12» за 2015-2017 годы

Происходит заметно значительное снижение всех технико-экономических показателей ООО «12», в том числе выручки в 2017 году по сравнению с 2015 годом, которая снизилась на 3 947 000 рублей или на 91,75 %. Это говорит о снижении объема продаж в компании, а так же о ее финансовой нестабильности на этот момент. Такое значительное снижение выручки связано с тем, что в период с 2015 по 2017 года, ООО «12» осуществляла торговую деятельность в основном солнечными модулями, готовыми системами энергосбережения и сопутствующими им товарами.

Для осуществления торговой деятельности данным видом продукции в 2015 году был заключен договор с Финской компанией «Напс Системс» (Naps Systems) о представлении и продвижении данной продукции на Российском рынке. Данная компания стала основным поставщиком товаров для организации ООО «12» следующие 5 лет. Но в связи со значительным ростом курса евро в конце 2015 года, закупки солнечных модулей и их составляющих

были сокращены, так как российский покупатель в условиях кризиса был неспособен оплатить данную категорию товаров не являющуюся товарами первой необходимости, а относящимися скорее к товарам Премиум класса.

В 2017 году, покупка солнечных модулей ООО «12» для перепродажи стала адресной, то есть, под конкретный договор и конкретного клиента, готового оплатить данную категорию товаров. Так как курс евро в 2015 году все еще оставался нестабильным и для российского рынка был слишком высоким.

Отношения с поставщиком «Напс Системс» к концу в 2017 года, практически прекратились. ООО «12» в течение 2016 - 2017 годов искала новых поставщиков, что бы не терять уже завоеванную нишу продавца систем энергосбережения. Но на российском рынке не так много производителей данной продукции. Единичные закупки у российских поставщиков и снизившийся практически на 90% спрос, повлияли на деятельность компании. В 2017 году руководством компании было принято решение о поиске и развитии новых направлений бизнеса. В 2017 году компания продолжала торговать солнечными модулями и их составляющими, которые оставались на складе компании, а также предоставляла консультационные услуги по визовой поддержке.

Себестоимость, как видно, тоже значительно уменьшилась на 2 578, 51 тыс. руб. или на 94,51% по сравнению с 2015 годом, что связано с сокращением продаж и закупкой более дешевого оборудования для продажи. Валовая прибыль, прибыль от продаж и чистая прибыль в динамике так же показали существенное уменьшение в 2017 году по сравнению с 2015 годом.

Валовая прибыль тоже существенно снизилась – на 1 368, 49 млн. руб., или на 86,96%. Прибыль от продаж и чистая прибыль уменьшилась уже не в таком объеме, как предыдущие показали, но все же наблюдается их снижение на 96 тыс. руб. и 69 тыс. руб. или в районе 58,90% и 63,30%, соответственно.

Среднесписочная численность работников тоже сократилась. В 2015, 2016 и в начале 2017 года штат состоял из 4 человек, но в конце 2017 года было



принято решение о его сокращении до 2 человек, в связи уменьшения расходов на оплату труда, что пришлось сделать из-за снижения деятельности.

Среднегодовая стоимость основных фондов за рассматриваемый период не менялась. Коэффициент фондоотдачи, в свою очередь, показывает, сколько было продано товаров на единицу основных фондов. Тем самым, видно, что в 2017 году по сравнению с 2015 он немного возрос, а в 2017 году уже значительно снизился и по сравнению с 2015 годом и достиг снижения на 91,76%. Коэффициент рентабельности здесь отражает, сколько рублей валовой прибыли приходится на 1 рубль выручки от продаж продукции. Наблюдается увеличение, как коэффициента рентабельности продаж по валовой прибыли, так и коэффициента рентабельности продаж по прибыли от продаж 2017 году по сравнению с 2015 годом. Это говорит об уменьшении эффективности использования основных фондов, выраженной в увеличении затрат на реализацию товаров.

Таким образом, видно, что компания ООО «12» за 2017 год значительно снизила обороты деятельности, что может быть связано со снижением ее платежеспособности, недостаточностью средств, для покупки нового оборудования для продажи, или снижение спроса на продаваемую продукцию. Так же явной причиной могут быть высокие цены из-за закупки высококачественного оборудования.

## 2.2 Аналитический учет расчетов с поставщиками и подрядчиками на предприятии

Аналитический учет по счету 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками» в ООО «12» ведется по каждому предъявленному счету, заключённому договору, а расчеты в порядке плановых платежей — по каждому поставщику.

В программе 1С аналитический учет поставщиков можно вести по субконто. Построение аналитического учета в ООО «12» обеспечивает

возможность получения необходимых данных по поставщикам, по акцептованным и другим расчетным документам, срок оплаты которых не наступил, по поставщикам с оплаченными в срок расчетными документами, выданным авансам.

Аналитический учет расчетов с поставщиками и подрядчиками на предприятии, за товарные ценности, работы и услуги, как предмет бухгалтерского учета любой организации, не может быть осуществлен без документов подтверждающих хозяйственные операции, эта норма прописана в Федеральном законе № 402-ФЗ от 06.12.2011 «О бухгалтерском учете».

При изучении первичных документов компании ООО «12», было выявлено, что организация использует унифицированные формы первичной документации, утвержденные Госкомстатом, перечень форм отражен в Учетной политике организации. При учете операций, для оформления которых не предусмотрены типовые формы, в организации используются самостоятельно разработанные формы учетных документов.

Перед проведением расчетов между сторонами в ООО «12» предусмотрено оформление договоров. В договорах стороны описывают: виды товаров, выполняемых работ и услуг, их стоимость и количество, условия поставки, порядок расчетов, условия платежей, ответственность за нарушение условий.

При разовой покупке, договор как единый документ может быть заменен счетом на оплату, так же в качестве разовых договоров суды подтверждают и продажу товара, оформленную товарной накладной с подписью покупателя. Но все же, покупателю, для минимизации рисков в виде возможных претензий и денежных потерь, договор оформлять важно. В ходе проведенной работы, изучив все договоры ООО «12» можно выделить то, что договорные отношения заключались с использованием двух их видов – договоров поставки и договоров купли-продажи.

Для договора поставки в данной организации, важно соблюдение сроков, так как ООО «12» приобретает товар для перепродажи и на момент заключения

договора в роли покупателя, может исполнять роль поставщика в другой сделке. Любое нарушение сроков принятия товара, оплаты может привести к неблагоприятным последствиям в виде дополнительных денежных затрат на выплату неустоек, судебных разбирательств и ухудшения коммерческого репутации компании. Поэтому условия по срокам поставки в таких договорах оговариваются сторонами в первую очередь и предусматривают значительные штрафные санкции при их не соблюдении. Как правило, при нарушении сроков договора с виновной стороны взимается неустойка за каждый день просрочки. Размер неустойки в данной организации прописывается в договоре.

Если происходит нарушение договора и договориться об устранении данных нарушений невозможно, ООО «12» предъявляет претензию в письменном виде и направляет её продавцу. О такой ситуации на практике будет рассказано далее.

Договора поставки в ООО «12» используются по всем установленным правилам, то есть без использования приобретенных по ним товаров для домашних, семейных, личных и других аналогичных целях.

В договоре № 306 от 06.11.2017 года имеются все необходимые реквизиты и соблюдены все требования для оформления данного вида договоров, а именно: предмет договора, описание комплектации, описание качественных характеристик товара, сроки и условия поставки, цена за товар и порядок расчетов, ответственность сторон, гарантийные обязательства, обстоятельства форс-мажор, порядок разрешения споров, срок действия договора, юридические адреса и банковские реквизиты сторон.

Если товарные ценности приобретается не только для перепродажи, но и для личного пользования как юридических, так и физических лиц, оформляется договор купли-продажи. Главное правило, которое должно соблюдаться при использовании такого договора, это то, что компания продавец, являющийся одной стороной сделки, обязуется передать товар в собственность, другой стороне, выступающей в роли покупателя, а покупатель, принимая товар, обязуется уплатить за него определенную договором денежную сумму, цену.

Договор купли-продажи, заключенный ООО «12» за № 02-0272 от 02.02.2017 г. содержит все необходимые реквизиты и отвечает всем требованиям по оформлению данного вида документов. Содержащиеся в нем реквизиты отражены в рисунке 4.

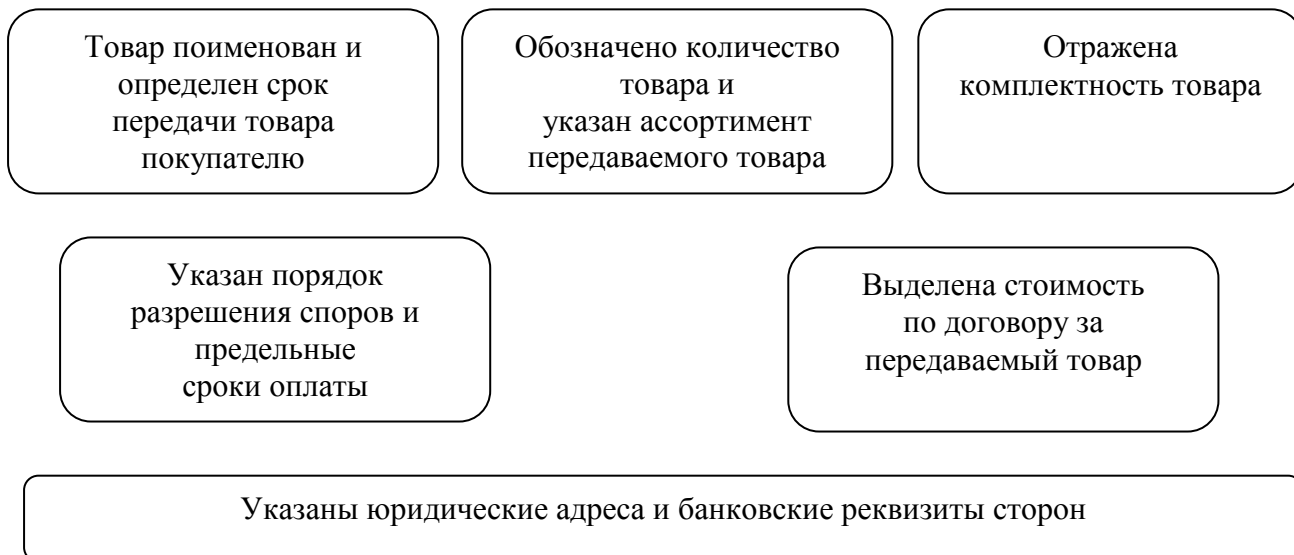


Рисунок 4 – Реквизиты договора купли продажи ООО «12»

Договора купли-продажи, как и договора поставки, являются юридическими документами и призваны отстаивать интересы сторон в суде, при возникновении споров, при нарушении даже одного из пунктов договоров.

Договора ООО «12», оформлены в соответствии с требованиями, подписаны руководителями организаций или иными уполномоченными на это лицами, и скреплены печатями сторон. Договора оформлены в двух экземплярах и хранятся у каждой подписавшей их сторон. В случае изменения условий договора, к нему заключается дополнительное соглашение, в котором выделяется конкретный пункт договора и внесено дополнение или изменение, и приводится новая формулировка изменяемого пункта. В дополнительном соглашении обязательно должна присутствовать фраза, что дополнительное соглашение является неотъемлемой частью договора, оно обычно подписывается теми же лицами, которые подписывали основной договор, но это могут быть и другие уполномоченные руководителем лица. Таких дополнительных соглашений в организации может быть сколько угодно, и бухгалтер знает обо всех из них.

Как уже говорилось ранее, организации не всегда оформляют свои отношения договорами, законодательство этого не требует. Это применимо к компаниям, которые оказывают одинаковые услуги всем покупателям разово, тогда она может не заключать договор, а предложить покупателю оплатить услуги или товары на основании счета на оплату.

Счет - это документ, который направляется для оплаты покупателю и служит основанием для расчетов между сторонами, так как имеет всю необходимую для этого информацию. Сторона покупатель счет оплачивает, и эти взаимоотношения действующим законодательством приравниваются к договорным.

В расчетах с поставщиками ООО «12» довольно часто не заключает договора, а производит оплату на основании выставленного счета. В приложении Г представлен счет на оплату № 91 от 22 июля 2017 года, который поступил в организацию без договора. Данный счет выставлен на разовые услуги по визовой поддержке организацией ООО «Дороги Дружбы». Оформление счета отвечает всем требованиям по оформлению платежных документов.

С вышеуказанным поставщиком услуг договор не заключен, есть счет - документ подтверждающий выполнение поставщиком обязательств, со всеми реквизитами позволяющими провести в адрес поставщика оплату, и документ, подтверждающий оплату счета, платежное поручение, сделка состоялась. Счет, в отличие от договора, не содержит условий по правам и обязанностям сторон, порядка расчетов и санкций, но возможно, что сторонам это и не нужно.

После заключения договора или получения счета на оплату, компания, выступающая в роли покупателя, должна провести оплату, в те сроки и в тех денежных эквивалентах, которые указаны в данных документах. Очень часто, поставщики в договорах указывают условия предоплаты за товар или услуги, что бы обезопасить себя от неполучения средств за товар. Как уже говорилось ранее, данный вид называется авансом, и более выгоден поставщику, покупатель же получает риск потери средств и неполучения товара. Но бывает

так же, что в договоре прописаны условия так называемой последующей оплаты с отсрочкой платежа. Такой вид оплаты, как поощрение, применяется в договорах с компаниями, в чьей коммерческой репутации поставщик уверен или заинтересован в дальнейшем сотрудничестве. В этом случае, поставщик идет на осознанный риск, который выражается в потере товара и неполучения денежных средств. Бывает еще один вид оплаты – это частичная предоплата за товар и частичная пост оплата. Размер аванса и размер пост оплаты может выражаться в любой пропорции, о которой стороны договорились и закрепили в договоре.

В договоре должно быть закреплено, какими документами подтверждается его исполнение. Поставка товара подтверждается товарной накладной, если стороной поставщика оказаны услуги, должен быть оформлен акт оказанных услуг (выполненных работ) и это закрепляется в договоре. Все первичные документы, накладные и акты, должны быть переданы в бухгалтерию для отражения их в учете в компании покупателя.

Акт выполненных работ, оказанных услуг – это документ, являющийся первичным, и указывает на то, что услуги, оказанные по договору, или оплаченные по счету оказаны. Это документ, который составляется стороной поставщика, подписывается двумя сторонами, по окончании срока выполнения работ или оказания услуг и удостоверяет факт выполнения указанных услуг в полном объеме.

В данной работе был рассмотрен акт № 91 от 22 июля 2017 года, пример которого закреплен в приложении Д полученный от организации ООО «Дороги Дружбы» по факту оказания услуг ООО «12» по визовой поддержке. Акт является продолжением хозяйственной операции, которая была рассмотрена выше, при изучении счета на оплату. Оформление акта не противоречит требованиям по оформлению первичной документации и имеет все обязательные реквизиты, предусмотренные к отражению в данном виде документов. Наличие подписи сторон, указывает на то, что поставщик передал, а покупатель принял услуги в полном объеме и возражений не имеет. При

получении и последующем подписании акта выполненных работ, услуг обязательства между сторонами считаются выполненными, а услуги приняты к учету стороной покупателя.

При оформлении факта реализации, отгрузки товаров покупателю, первичным учетным бухгалтерским документом выступает - товарная накладная, которая, так же как и акт выписывается поставщиком и подлежит подписанию стороной поставщика при отгрузке товаров, а стороной покупателя при приемке этого товара к учету. Первый экземпляр остается в организации, сдающей товарно-материальные ценности, второй передается сторонней организации и является основанием для оприходования этих ценностей.

Главным учетным предназначением товарной накладной является подтверждение факта хозяйственной операции, касающейся купли-продажи товарных и материальных ценностей. В качестве первичного документа эта накладная становится основой при расчете налоговой базы по налогу на прибыль.

В нашей работе рассматривается товарная накладная №3963 от 01.12.2017 года, являющейся унифицированной формой № ТОРГ-12 которая используется как поставщиками товаров, так и ООО «12» в своей деятельности. Изучаемая товарная накладная оформлена в соответствии с требованиями по оформлению первичных документов и имеет все необходимые реквизиты. Поставщиком является организация ООО «Вымпел», которая осуществила поставку светодиодной лампы на основании договора купли-продажи. Наличие подписи и печати со стороны покупателя, указывает на то, что товар принят к учету в компании ООО «12», претензий к количеству и качеству принимаемого товара покупатель не имеет.

При приобретении товарных ценностей, у стороны покупателя могут возникнуть дополнительные расходы в связи с доставкой товара.

Поэтому в договоре должно быть определено, кто организует и оплачивает доставку товара от продавца. Доставка товара обычно осуществляться двумя способами.

Первый способ – это самовывоз. Для приобретения материальных ценностей, покупатель назначает доверенное лицо, ему выдается подотчетная наличная сумма с правом получения ценностей с немедленной оплатой за них или доверенность на право получения товара, согласно условиям договора, независимо, была ли проведена оплата или нет. При выдаче доверенности, поверенному лицу, каждая доверенность регистрируется в журнале. На доверенности должна стоять подпись доверенного лица, заверенная бухгалтером и руководителем организации с наложением оттиска печати. Доверенность, как подтверждающий документ, остается у поставщика, к данной работе приложен образец доверенности, оформляющийся для получения товара. Второй способ - поставку товара осуществляет компания посредник – транспортное предприятие. Доставка при этом может быть осуществлена железнодорожным, автомобильным, морским и другими видами транспорта. Перевозка товара осуществляется только при наличии договора, с обязательными оговорками о возможных рисках при перевозке и ответственности сторон.

Для покупателя ООО «12», находящегося на общей системе налогообложения, как плательщика НДС очень важно, чтобы продавец оформил счет-фактуру, так как на основании этого документа покупатель получает право на применение вычета по НДС. При этом счет-фактура не является первичным документом подтверждающим факт передачи товаров или услуг, поскольку не обладает всеми признаками, указанными в ФЗ «О бухгалтерском учете» и Налогового кодекса Российской Федерации, эти функции выполняют товарная накладная или акт приема-передачи работ (услуг).

Счет-фактура - это документ, на основании которого ведется учет налога на добавочную стоимость и позволяет компании плательщику этого налога, получить льготу, в виде вычета по нему. Документ оформлен в соответствии с требованиями по оформлению документов и имеет все необходимые реквизиты.



В 2013 году Федеральная налоговая служба разработала и утвердила к использованию Универсальный Передаточный Документ (далее УПД), который объединяет в себе счет-фактуру и первичный документ, подтверждающий совершение хозяйственной операции. С правовой точки зрения, УПД стало использоваться коммерческими компаниями, после вступления в силу и на основании Федерального закон от 06.12.2011 №402-ФЗ «О бухгалтерском учете», который в свою очередь отменил обязательное применение унифицированных форм первичных документов.

Необходимость в разработке УПД обсуждалась давно, так как многие реквизиты в счет-фактуре, и первичном документе дублируются, и необходимость в едином документе, который позволил бы снизить издержки на обработку информации, была на лицо. Правильно оформленный УПД позволяет вести бухгалтерский учет, списать затраты по налогу на прибыль, а также заявить налоговый вычет по НДС.

В организации ООО «12» УПД не применяется, хотя данная форма документа принимается к учету от поставщиков, которые решили применять данный документ в своем учете.

Факт расчетов с поставщиками и подрядчиками, подтверждается платежными документами в зависимости от выбранной формы оплаты, которая закрепляется договором. Самая распространённая форма расчетов – безналичная, когда средства в счет расчетов, перечисляются по договору или по предъявленному к оплате счету, на расчетный счет поставщика. Платежное поручение, является первичным документом при безналичных расчетах, более подробно о платежном поручении, уже было сказано ранее.

В рамках данной работы, рассмотрен пример платежного поручения № 82 от 30.11.2017 года. (Приложение Е). В компании ООО «12» основная форма расчетов – безналичная.

Наряду с безналичными расчётами, ООО «12»осуществляет и наличные расчеты, но их процент в составе расчетов компании очень низок, так как компания ограничена использованием размера наличной выручки лимитом

кассы. За наличный расчет, компания в основном оплачивает покупку канцелярских товаров, почтовые расходы, услуги экспедиторских компаний, при этом выдача аналичных средств оформляется расходным кассовым ордером. Данный документ имеет все необходимые реквизиты для идентификации того с какой целью выданы денежные средства из кассы организации. Подтверждение оплаты поставщику и отчет подотчетного лица по ранее выданной сумме на приобретение товаров или услуг, оформляется авансовым отчетом, к которому в обязательно должны быть приложены подтверждающие первичные документы – приходный кассовый ордер, в нашем случае это квитанция к кассовому ордеру №СПБ0600023137 от 8 декабря 2017 года, и первичные документы, такие как товарная накладная или акт оказания услуг.

Авансовый отчет первоначально заполняется подотчетным лицом и представляется им в бухгалтерию для дальнейшей проверки, утверждения руководителем и списания расходов.

Изучив первичные документы ООО «12», выяснилось, что для расчетов с поставщиками данная организация использует следующие документы: договор, счет, кассовый или товарный чек, товарные накладные, акты выполненных работ (оказания услуг), счет-фактура, платежное поручение, расходный и приходный кассовый ордер, авансовый отчет.

Указанные выше документы помогают формировать информацию об отношениях с поставщиками, о расчётах за приобретенные материальные ценности, оказанные услуги. Аналитический учёт расчетов с поставщиками и подрядчиками, в обязательном порядке, при проверке, предоставляется контролирующим органам, для представления картины по имеющейся дебиторской или кредиторской задолженности. Первичные документы по расчетам, позволяют формировать данные для своевременных сверок, которые выполняют контролирующие функции и не допускают появление просроченной задолженности.

Таким образом, график документооборота способствует улучшению учетной работы на предприятии и усилению контрольных функций

бухгалтерского учета. Бухгалтерские документы по расчетам с поставщиками и подрядчиками, в ООО «12» хранятся в течение установленного законодательством срока, но не менее пяти лет. Отвечает за организацию и обеспечение сохранности документов руководитель организации.

### 2.3 Синтетический учет расчетов с поставщиками и подрядчиками на предприятии

Расчеты по хозяйственным операциям с поставщиками и подрядчиками, компания ООО «12», руководствуясь утвержденным Учетной политикой организации и планом бухгалтерских счетов, отражает на синтетическом активно-пассивном счете 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками».

Сальдо на отчетную дату, по дебету 60 счета «Расчеты с поставщиками и подрядчиками», указывает на дебиторскую задолженность и говорит о перечислении авансовых платежей поставщикам за будущие поставки.

Сальдо по кредиту 60 счета «Расчеты с поставщиками и подрядчиками», означает, что товар к учету у покупателя принят, но расчет поставщику за него еще не проведен, в связи, с чем возникает кредиторская задолженность. Для получения развернутых данных, к синтетическим счетам, в плане счетов бухгалтерского учета, компании открывают так называемые субсчета. Субсчета выполняют связующую функцию, между синтетическими и аналитическими счетами и помогают группировать данные бухгалтерского учета.

В организации ООО «12» к счету 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками» открыты следующие субсчета:

- субсчёт 60.01 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками, служит непосредственно для отражения взаиморасчетов с кредиторами»;
- субсчёт 60.02 «Расчеты по авансам, выданным, на нем отражаются все авансовые платежи поставщикам».

Счет 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками» кредитуется после того, как покупатель принял к учету товарно-материальные ценности, работы

или услуги, а дебетуется на суммы исполненных обязательств – оплаченных счетов, оплат по договорам, включая авансы и предварительную оплату, в корреспонденции со счетами учета денежных средств. При этом суммы выданных авансов и предварительной оплаты учитываются обособленно.

Для наглядности проведения расчетов по перечисленным денежным средствам в счет предстоящей поставки, приведем пример таких расчетов между ООО «12» и ООО «Вымпел».

6 ноября 2017 года был заключен договор на поставку товара – светодиодные лампы. Согласно условию договора, предусмотрена стопроцентная предоплата в соответствии с суммой указанной в счете. 25 ноября 2017 года был получен счет на оплату №3560 на сумму 13 640,00 рублей, в том числе НДС – 2 080,68 рублей. 30 ноября 2017 года ООО «12» перечислила в адрес ООО «Вымпел» по платежному поручению № 82 стопроцентную предоплату за товар согласно условиям договора. 01 декабря 2017 года ООО «Вымпел» передало оплаченный товар в полном объеме, а ООО «12» приняло поставленный товар к учету.

Далее показаны проводки по данным операциям, которые были отражены на счетах бухгалтерского учета.

Дебет счёта с 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками» субсчёт 60.02 «Расчеты по авансам, выданным, на нем отражаются авансовые платежи поставщикам»

Кредит счёта 51 «Расчётный счёт» - списание с расчетного счета денежных средств на сумму 13 640,00 рублей.

Дебет счёта 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками» субсчёт 60.01 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками, служит непосредственно для отражения взаиморасчетов с кредиторами»

Кредит счёта 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками» субсчёт 60.02 «Расчеты по авансам, выданным, на нем отражаются авансовые платежи поставщикам» - зачет аванса перечисленного поставщику на сумму 13 640,00 рублей.

Дебет счёта 41 «Товары» субсчёт 41.04 ««Покупные изделия»

Кредит счёта 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками» субсчёт 60.01 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками, служит непосредственно для отражения взаиморасчетов с кредиторами» - поступление товара на сумму 11 559,32 рублей.

Дебет счёта 19 «Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям» субсчёт 19.03 «Налог на добавленную стоимость по приобретенным материально-производственным запасам»

Кредит счёта 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками» субсчёт 60.01 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками, служит непосредственно для отражения взаиморасчетов с кредиторами» - отражен входящий НДС на сумму 2 080,68 рублей.

Дебет счёта 68 «Расчеты по налогам и сборам» субсчёт 68.02 «Расчеты по налогам и сборам, исчисляемым из выручки от реализации продукции, товаров, работ, услуг»

Кредит счёта 19 «Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям» субсчёт 19.03 «Налог на добавленную стоимость по приобретенным материально-производственным запасам» - НДС принят к вычету на сумму 2 080,68 рублей.

Расчеты по оказанным услугам, в компании ООО «12», после проведенного анализа расчетов по услугам, как правило, проводятся на основании выставленных счетов на оплату.

Далее приведен пример расчетов, на основании выставленного счета на оплату без оформления договора. ООО «12» получило на оплату от ООО «Дороги Дружбы» счет № 91 от 22.07.2017 года на сумму 11 814,00 рублей, со счетом компания поставщик предоставила Акт за №91 от 22.07.2017 года, подтверждающий выполнение услуг по визовой поддержке. Так как услуги уже оказаны, оплата счета ООО «12» проведена 24.07.2017 года по п/п № 24 на сумму 11 814,00, счет оплачен без НДС, так как контрагент не является плательщиком этого налога. Проводки по данной операции отражены ниже.

Дебет счёта 26 «Общехозяйственные расходы» субсчёт 26.02 «Косвенные общехозяйственные расходы»

Кредит счёта 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками» субсчёт 60.01 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками, служит непосредственно для отражения взаиморасчетов с кредиторами» - приняты к учету оказанные услуги на сумму 11 814,0 рублей.

Дебет счёта 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками» субсчёт 60.01 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками, служит непосредственно для отражения взаиморасчетов с кредиторами»

Кредит счёта 51 «Расчётный счёт» - проведена оплата на сумму 11 814,0 рублей.

Очень часто при приемке товара, возникают расхождения, как в количественных, так и в суммовых показателях принимаемой продукции. В изучаемом периоде с 2015-2017 год, в ООО «12» была только одна такая, документально подтвержденная ситуация, когда сторонам не удавалось урегулировать ситуацию без оформления претензии.

Рассмотрим ситуацию, когда при получении товара была обнаружена недостача поступивших товаров и выставлена претензия поставщику.

При приемке товара ООО «12» от поставщика ООО «Аладин» была обнаружена недостача. В товарной накладной поставщика указана сумма к оплате 10 500,00 рублей за 60 штук лампочек.

По факту получено 55 штук лампочек на сумму 9 625,00 рублей. При приемке данный факт был зафиксирован, заполнен Акт расхождений и оформлена претензия поставщику ООО «Аладин» о недопоставке товара. ООО «12» провела предоплату по договору в размере 50% от стоимости, с оплатой 50% после получения товара.

Далее отражены записи, сделанные в учете ООО «12» для отражения данной хозяйственной операции.

Дебет счёта с 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками» субсчёт 60.02 «Расчеты по авансам, выданным, на нем отражаются авансовые платежи поставщикам»

Кредит счёта 51 «Расчётный счёт» - перечислен аванс поставщику 50% от стоимости по договору на сумму 5 250,0 рублей.

Дебет счёта 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками» субсчёт 60.01 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками, служит непосредственно для отражения взаиморасчетов с кредиторами»

Кредит счёта с 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками» субсчёт 60.02 «Расчеты по авансам, выданным, на нем отражаются авансовые платежи поставщикам» - зачет аванса при получении товара на сумму 5 250,0 рублей.

Дебет счёта 41 «Товары» субсчёт 41.04 ««Покупные изделия»

Кредит счёта 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками» субсчёт 60.01 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками, служит непосредственно для отражения взаиморасчетов с кредиторами» - поступление товара на сумму 8 156,78 рублей.

Дебет счёта 19 «Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям» субсчёт 19.03 «Налог на добавленную стоимость по приобретенным материально-производственным запасам»

Кредит счёта 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками» субсчёт 60.01 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками, служит непосредственно для отражения взаиморасчетов с кредиторами» - отражён входящий НДС на сумму 1 468,22 рублей.

Дебет счёта 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами» субсчёт 76.02 «Расчеты по претензиям»

Кредит счёта 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками» субсчёт 60.01 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками, служит непосредственно для отражения взаиморасчетов с кредиторами» - отражена недостача товара на сумму 875,0 рублей.

После того как, поставщик принял решение о допоставке недостающего товара, сделаны следующие записи.

Дебет счёта 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками» субсчёт 60.01 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками, служит непосредственно для отражения взаиморасчетов с кредиторами»

Кредит счёта 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами» субсчёт 76.02 «Расчеты по претензиям» - поступление недостачи на сумму 875,0 рублей.

Дебет счёта 19 «Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям» субсчёт 19.03 «Налог на добавленную стоимость по приобретенным материально-производственным запасам»

Кредит счёта 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками» субсчёт 60.01 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками, служит непосредственно для отражения взаиморасчетов с кредиторами» - отражён входящий НДС на сумму 133,48 рублей.

Дебет счёта 68 «Расчеты по налогам и сборам» субсчёт 68.02 «Расчеты по налогам и сборам, исчисляемым из выручки от реализации продукции, товаров, работ, услуг»

Кредит счёта 19 «Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям» субсчёт 19.03 «Налог на добавленную стоимость по приобретенным материально-производственным запасам» - НДС принят к вычету на сумму 133,48 рублей.

Дебет счёта 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками» субсчёт 60.01 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками, служит непосредственно для отражения взаиморасчетов с кредиторами»

Кредит счёта 51 «Расчётный счёт» - перечислен окончательный расчет поставщику 50% от стоимости по договору на сумму 5 250,0 рублей.

В случае несоблюдения поставщиком условий договора, договором предусматриваются штрафные санкции в виде выплаты штрафа, пени или



неустойки. Эти суммы отражаются на счете 91.2 «Прочие расходы» у поставщика и счете 91.1 «Прочие доходы» у покупателя.

Допустим, что в договоре между ООО «Аладин» и ООО «12» были предусмотрены обязательные штрафные санкции за несвоевременную поставку товара в размере 0,15% за каждый день от суммы недопоставленного товара. В нашем случае, ООО «Аладин» просрочил поставку части товара на 10 дней. После получения товара ООО «12» выставило претензию на сумму неустойки:  $875,00 \times 0,15\% \times 10 \text{ дней} = 13,20$  рублей.

Далее отражены бухгалтерские проводки по начисленной и полученной неустойке.

Дебет счёта 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами» субсчёт 76.02 «Расчеты по претензиям»

Кредит счёта 91 «Прочие доходы и расходы» субсчёт 91.01 «Операционные доходы» - начислена неустойка по претензии на сумму 13,2 рублей.

Дебет счёта 51 «Расчётный счёт»

Кредит счёта 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами» субсчёт 76.02 «Расчеты по претензиям» - оплата неустойки поставщиком на сумму 13,2 рублей.

На основании выше рассмотренных расчетов, можно сказать, что синтетический учет расчетов с поставщиками и подрядчиками в компании ООО «12» ведется с использованием активно-пассивного счета 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками», а при выявлении расхождений цен, недостачи или, например, порчи товара, и при найденных арифметических ошибках, счет 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками» кредитуют на сумму расхождений с данными договоров в корреспонденции со счетом 76 это «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами», субсчет 02 «Расчеты по претензиям».

Синтетический и аналитический учет ООО «12» сейчас организован так, чтобы их показатели контролировали друг друга и в конечном итоге совпадали.

Записи на аналитических счетах ведутся в хронологическом порядке на основании тех же документов, которые отражены и на синтетических счетах, но с большей детализацией.

Расчеты с поставщиками и подрядчиками при применении журнально-ордерной формы учета, отражаются в журнале-ордере № 6. В нем ведутся записи по каждому поставщику и подрядчику с подробной расшифровкой в хронологической последовательности. В конце месяца в журнале № 6 выводят итоги: по дебету отражают суммы, оплаченные поставщикам, по кредиту – суммы, причитающиеся к оплате поставщикам. Данные в журнале-ордере № 6 сверяют с оборотами корреспондирующих счетов, отраженными в других журналах-ордерах, после чего итоги за месяц по кредиту счета 60 из журнала-ордера переносят в Главную книгу.

3 Анализ расчетов с поставщиками и подрядчиками и рекомендации по их совершенствованию на примере ООО «12»

### 3.1 Анализ расчетов с поставщиками и подрядчиками в организации

Дебиторская задолженность, которая отражается в виде остатков на счетах бухгалтерского учета расчетов, в организации ООО «12» говорит о том, что поставщики не поставили оплаченный товар по различным причинам. Это может быть банкротство поставщика, в связи с которым товар остается не поставленным, а также ситуация, когда на конец года от поставщика имеется задолженность, но связана она с тем, что договор поставки был заключен в конце года и поставщик обязался поставить продукцию в начале следующего. [30]

В свою очередь, кредиторская задолженность в данной организации возникает в случае неоплаты товаров со стороны данной компании. Для организации она не несет никаких рисков, в то время как для поставщика данная ситуация довольно серьезна и требует большого внимания. Такая задолженность в ООО «12» всегда является своего рода займом предприятия, так как товар от поставщиков поставлен, а денежные средства в организации сохранились, не перейдя поставщику.

Для выявления кредиторской и дебиторской задолженности с поставщиками необходимо проводить анализ данных показателей, как по отдельности, так и в сравнении. Так, для представления о том, есть ли такие задолженности в данной компании, каких величин достигают данные задолженности в ООО «12», как они меняются в течение определенного периода и как выглядят в сравнении, проводится анализ наличия и динамики дебиторской и кредиторской задолженностей. Он так же позволяет проанализировать наличие и динамику дебиторской и кредиторской задолженности в доле от общей дебиторской и кредиторской ей задолженности. Данный анализ представлен за 2015-2017 года и отражен в таблице 3 ниже.

Таблица 3

Наличие и динамика дебиторской и кредиторской задолженности за 2015-2017 г.

Вид и статьи задолженности	2015 г.	2016 г.	2017 г.	Изменение 2017 года к 2015 году	
				Абс. отклонение, тыс.руб.	Отн. отклонение, %
Дебиторская задолженность всего, тыс. руб., в том числе:	715	347	297	-418	-58,47
-авансы поставщикам, тыс. руб.	49	22	36	-13	-26,53
Кредиторская задолженность всего, тыс. руб., в том числе:	1960	823	550	-1410	-71,94
-перед поставщиками, тыс. руб.	1561	475	464	-1097	-70,28

Данные таблицы 3 показывают, что дебиторская задолженность в течение рассмотренных трех лет снижается, по отношению к кредиторской задолженности она ниже в течение всего периода. Видно, что общая дебиторская задолженность компании составляет 418 тыс. руб., а кредиторская 1410 тыс. руб. Конкретно задолженность поставщиков перед организацией в 2017 году по отношению к 2015 году уменьшилась на 13 тыс. руб., а долг организации перед поставщиками снизился на 1097 тыс. руб. за тот же период. Динамика дебиторской задолженности говорит о том, что компания старалась реже выводить свои денежные средства из оборота, а показатели кредиторской задолженности, показывает на высокую платежеспособность компании в изучаемом периоде. Это говорит о том, что задолженность поставщиков меньше, чем задолженность перед поставщиками. Если смотреть задолженность по каждому году, то заметно ежегодное превышение кредиторской задолженности над дебиторской.

Такая ситуация, когда кредиторская задолженность превышает дебиторскую, не ухудшает финансовое положение ООО «12», так как в данной ситуации кредиторская задолженность выполняет роль привлеченного источника дополнительных средств в компании. Особое внимание необходимо уделять изменению кредиторской задолженности по наступающим срокам погашения.

Как уже говорилось ранее, ООО «12» оформляет договорные отношения договорами поставки и купли-продажи, динамика, количества которых отражена в таблице 4 ниже.

Таблица 4

Отражение динамики количества договоров по видам

Год	Договор поставки, шт.	Договор купли-продажи, шт.	Всего договоров, шт.
2015 г.	21	9	30
2016 г.	15	6	21
2017 г.	3	0	3

Из таблицы 4 видно, что больший удельный вес приходится на договора поставки. В каждом рассматриваемом году они заключались чаще, чем договоры купли-продажи. В совокупности число договоров поставки, которые были заключены в большем количестве и являются основой деятельности расчетов с поставщиками в данной организации.

За данный период они заключались по стопроцентной предоплате и последующей оплате, случаи частичной предоплаты не производились. Сроки и условия оплаты, за данный период, по договорам поставки не нарушались, платежи производились вовремя и в полном объеме в соответствии с договорными условиями между сторонами. Это позволило избежать штрафных санкций и выплаты неустоек, предусмотренные договорами при нарушении обязательств.

Структура расчетов по срокам оплаты по договорам поставки представлена в нижеследующей таблице 5.

Таблица 5

Структура расчетов с поставщиками по договорам поставки срокам оплаты

Вид оплаты	2015 г.		2016 г.		2017 г.	
	Тыс. руб.	Удельный вес, %	Тыс. руб.	Удельный вес, %	Тыс. руб.	Удельный вес, %
100% предоплата за товары, работы, услуги	1406000	39,18	3287000	50,78	141000	50,91
Поступила оплата за товары, работы, услуги	2183000	60,83	3187000	49,23	136000	49,10
Всего	3589000	100	6474000	100	277000	100

Данные таблицы 5 собраны из первичных платежных документов и условий оплаты по договорам поставки. Из таблицы видно, что нет постоянного превышения какого-либо из представленных сроков оплаты. В 2016 и 2017 годах доля предоплаты и последующей оплаты находятся практически на одном уровне, но стопроцентная предоплата незначительно, но выше. Так, предоплата в 2016 году равна 3287 тыс. руб. и имеет долю 50,78%, а пост оплата составила 3187 тыс. руб. и ее удельный вес в общем процентном соотношении составил 49,23%. Практически такой же удельный вес показатели показывают и в 2017 году.

Несмотря на то, что объем расчетов в денежном выражении снизился, выбор срока оплаты остался равный стопроцентной предоплате поставщикам за поставляемые товары, работы и услуги. В 2015 году ситуация была обратной, доля стопроцентной предоплаты, составившая 39,18% была меньше, чем доля последующей оплаты – 60,83%. Это связано с тем, что в 2015 году организация вела активную деятельность, у нее были высокие экономические показатели и поставщики были постоянными и доверяющими компании, и со стороны потерь, риск был минимален. Сейчас же компания находится в нестабильном положении и поэтому последующая оплата, после поставки стала непривлекательна поставщика из-за высокого риска неоплаты товаров и услуг.

На данный момент компания производит расчёты с поставщиками только безналичным способом с использованием расчетного счета. Анализ движения денежных средств в организации проводится посредством сравнения оплаченных товаров и услуг поставщикам и поступивших денежных средств от покупателей. Ниже представлен рисунок 5, показывающий изменение объема произведенных безналичных оплат за исследуемые три года.

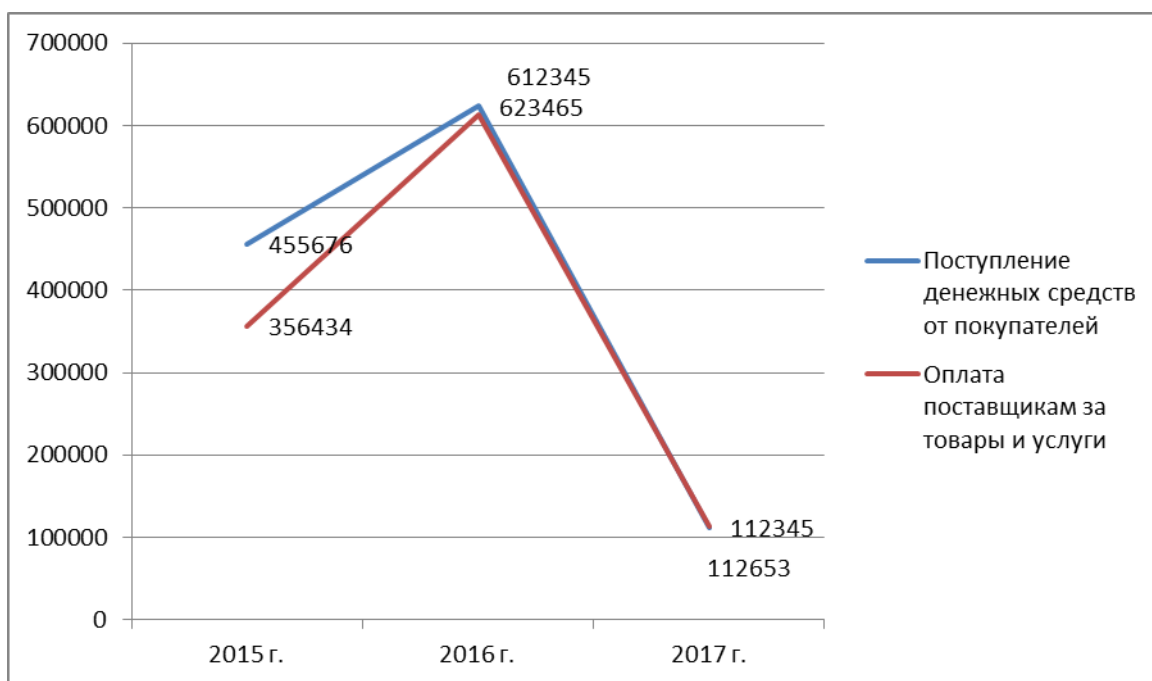


Рисунок 5 – Сравнительный анализ поступления и выбытия денежных средств ООО «12»

По рисунку 5 можно заметить, что с 2015 по 2016 год поступления от покупателей превышали сумму оплаченных товаров и услуг поставщикам. Это свидетельствует о том, что солнечное оборудование пользовалось спросом и активно приобреталось населением и организациями, за счет чего поступление средств на расчетный счет организации было постоянным. С 2016 года данные показатели стали снижаться и к 2017 году, и, хотя оплата и оставалась незначительно выше, они практически сравнялись, поступления стали уменьшаться, так как покупатели реже покупают предлагаемую продукцию из-за высоких цен.

В 2015 году в компании ООО «12» работала с 35 (тридцатью пятью) поставщиками, из них основная часть заключалась по договорам поставки, а остальные по договорам купли-продажи.

Завершающий этап анализа дебиторской и кредиторской задолженности организации ООО «12» содержит в себе анализ динамики оборачиваемости дебиторской и кредиторской задолженности с поставщиками данной организации. Коэффициент оборачиваемости означает, сколько оборотов проходит задолженность за определенный период и находится путем деления выручки на среднюю величину задолженности. Оборачиваемость в днях находится путем деления 360 дней на получившийся коэффициент и говорит уже длительность самого оборота. Рассмотрим произведенный расчет оборачиваемости дебиторской задолженности поставщиков в таблице 6.

Таблица 6

Динамика оборачиваемости дебиторской задолженности поставщиков ООО «12» за 2015-2017 года

Вид и статьи задолженности	2015 г.	2016 г.	2017 г.	Изменение, +/-
Выручка, тыс. руб.	4302	5646	355	-3941
Средняя величина дебиторской задолженности поставщиков, тыс. руб.	40	35	29	-11
Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности поставщиков, раз	107,55	159,04	12,24	-95,31
Оборачиваемость дебиторской задолженности поставщиков, дни	3	2	29	26

Из таблицы 6 видно, что средняя величина дебиторской задолженности поставщиков на начало рассматриваемого периода, то есть в 2015 году была равна 40 тыс. руб., и по мере прохождения времени постоянно снижалась, достигнув при этом в 2017 году 29 тыс. руб. Такой процесс постоянного снижения связан с тем, что снижение деятельности, во-первых, не позволяло выдавать поставщикам авансы, и, как следствие этого, поставки осуществлялись в основном договорам пост оплаты (последующей после отгрузки оплаты), и, во-вторых, за счет небольших объемов закупок.



Постоплата – система, при которой оплата осуществляется только после получения товара или оказания услуги, то есть последующая оплата.

Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности показывает, насколько быстро ООО «12» при выданных авансах получают купленные товары, работы, услуги от поставщиков. Видно, что в 2015 и 2016 годах его значение было высоко и достигало 107,55 и 159,04 оборотов соответственно, что говорит о высокой скорости оборота уплаченных средств и поставкой товара, работ, услуг за них. А в 2017 году произошло явное снижение из-за сокращения ключевых показателей и уменьшения скорости поставки товара в срок. Данное снижение достигло 12,24 оборота и в сравнении с 2015 годом показало уменьшение на 95,31 оборотов. Средний период погашения дебиторской задолженности за три года увеличился с 3 до 29 дней, то есть на 26 дней. То есть если в 2015 году для превращения дебиторской задолженности в деньги нужно было 3 дня, то в 2017 уже 29 дней, что конечно хуже, чем было ранее.

Далее, для понимания состояния оборачиваемости кредиторской задолженности ООО «12» перед поставщиками, также рассмотрим произведенный расчет в таблице 7.

Таблица 7

Динамика оборачиваемости кредиторской задолженности перед поставщиками ООО «12» за 2015-2017 года

Вид и статьи задолженности	2015 г.	2016 г.	2017 г.	Изменение, +/-
Выручка, тыс. руб.	4302	5646	355	-3941
Средняя величина кредиторской задолженности перед поставщиками, тыс. руб.	989	1018	469,5	-519,50
Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности перед поставщиками, раз	5,51	23,82	1,53	-3,98
Оборачиваемость кредиторской задолженности перед поставщиками, дни	6	15	235	170

Из анализа оборачиваемости кредиторской задолженности перед поставщиками следует, что в 2015 и 2016 годах задолженность была значительной, но к 2017 году она снизилась по сравнению с 2015 годом на 519,5 тыс. руб., что произошло опять же, в связи со снижением деятельности.

Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности показывает, насколько быстро ООО «12» погашает свои долги перед поставщиками. Изменение данного коэффициента в динамике показывает, что в 2016 году он был наибольшим, и, следовательно, скорость оплаты долгов, имеющих перед поставщиками, была самой высокой. Период погашения дебиторской задолженности в 2016 году опять же был самым оптимальным. В 2015 году он был выше, но в 2017 году показатель стал крайне высок и достиг 235 дней, что является очень длительным сроком возврата долгов поставщикам от рассматриваемой организации.

Таким образом, из проведенного анализа следует, что в ООО «12» в структуре задолженности с поставщиками преобладает кредиторская задолженность. Она превышает дебиторскую в несколько раз. Вместе они имеют динамику снижения и за последние 3 года их объемы значительно сократились, из-за чего сократилось количество заключаемых договоров, как преобладающих – договоров поставки, так и второстепенных, то есть договоров купли-продажи. Динамика денег на расчетном счете показала, что денежные средства, выплачиваемые поставщикам, сократились, что связано с малым объемом покупок. Единственным должником ООО «12» на данный момент является организация ООО «Аладин», которая имеет долг перед компанией в размере 22 тыс. руб., и на данный момент срок долга составляет два года, а сама компания на текущий момент имеет долг перед тремя поставщиками, и в совокупности он составляет 464 тыс. руб. Динамика оборачиваемости и показала, что в организации нет установившейся стабильности.

Организация может не платить по обязательствам длительное время, поставщики могут задерживать товар. Но, несмотря на это деятельность организации, как до 2015-2016 годов, так и в этот период была стабильна,

расчеты с поставщиками были отлажены и надежны, и только в 2017 году стала ухудшаться и отражать плохие результаты деятельности. Сейчас она находится в состоянии спада деятельности и для того, чтобы вернуться в прежний ритм работы, ей необходимы кардинальные изменения, которые смогут поспособствовать этому процессу.

### 3.2 Рекомендации по совершенствованию расчетов с поставщиками и подрядчиками в организации

Из-за нестабильного положения компании, у поставщиков возникает риск того, что в какой-то момент организация ООО «12» не сможет расплатиться по своим обязательствам и долгам. Из этого вытекает ненадежность работы с данной организацией, чего поставщики в большинстве стараются избежать, прекращая сотрудничество. Конечно, с большинством поставщиков организация прекратила деятельность по своей инициативе в связи с высокими ценами на покупаемое оборудование и снижение спроса на его покупку при перепродаже. Но некоторые поставщики уходят от сотрудничества самостоятельно по вышесказанной причине.

В связи с этим были разработаны рекомендации, направленные на повышение стабильности расчетов с поставщиками.

Для того чтобы говорить о совершенствовании расчетов с поставщиками в данной организации, на текущем этапе необходимо вернуть прежнюю положительную репутацию стабильного покупателя. Надежность поставщиков к данной организации будет повышаться, если они будут уверены в стабильной платежеспособности компании. Этого можно достичь путем возобновления деятельности, или хотя бы повышением деятельности.

Спрос на солнечную энергию в данное время растет из-за удобства и простоты в применении, поддержания экологии и снижения затрат на энергию. Данная тенденция пришла в нашу страну из Европы, где мода на экологически чистое оборудование очень популярна и вытесняет устаревшие виды

использования энергии, применяемой человеком. Но высокие цены на солнечные системы и сопутствующее оборудование мешают развитию данного вида предпринимательской деятельности в нашей стране.

Так, во-первых, следует дать рекомендацию, связанную с поиском альтернатив дорогостоящему оборудованию, которое закупалось ранее за рубежом. Это оборудование поставлялось от известных поставщиков и имело высокую наценку не только за высокое качество продукции, но так же за марку и дорогое таможенное оформление.

Следует осуществить мониторинг других компаний, связанных с поставкой солнечной энергии. Данный путь имеет определенные риски и объем по времени осуществления, но он принесет организации большую пользу, так как оборудование будет менее известно и из-за этого стоимость его будет меньше. Тогда ООО «12» снова сможет закупать большие объемы оборудования, будет уверенным в том, что оно будет покупаться в нашей стране, и при этом уже другие поставщики будут уверены в стабильности оплаты за поставляемое ими оборудование и не станут отказываться от такого покупателя.

Следует учесть и то, что для постоянной уверенности в стабильной деятельности своей организации необходим основной поставщик. Так, в ООО «12» на протяжении последних лет основным поставщиком являлась финская компания «Naps Systems».

Сейчас сотрудничество с данной компанией полностью прекращено и следует искать, помимо прочих поставщиков, основного поставщика солнечного оборудования, как уже говорилось, с менее известным именем и более низкими ценами, а так же деятельность с которым будет заключена на долгосрочную перспективу и принесет уверенность в постоянных стабильных доходах.

В-третьих, если применение данных рекомендаций не увенчаются успехом, можно рассмотреть новые направления бизнеса, то есть сменить вид

деятельности. Но проблема возникает в том, что руководство все еще надеется на возобновление текущего вида деятельности.

В случае если все, или одна из описанных рекомендаций будет осуществлена, деятельность станет более стабильной, следовательно, повысится деловая репутация организации и снова появится достаточное количество поставщиков. Тогда следует уделить внимание уже непосредственно повышению стабильности расчетов, связанных со своевременной поставкой оплаченного оборудования от поставщиков.

## Заключение

Таким образом, в первую очередь необходимо уделить внимание имеющимся уже у ООО «12» поставщикам. Следует проанализировать все ли они поставляют оборудование в срок, и имеется ли по каким-либо поставщикам длительная кредиторская задолженность. Если случаи, когда деньги за товар переведены на расчетный счет поставщика, но товар не поступает длительное время, по неизвестным причинам, хотя ранее поставщик был надежен, необходимо перейти на заключение договоров поставки с последующей после отгрузки оплатой, а не предоплатой. Это обеспечит надежность в расчетах и поставке товара, а так же в том, что денежные средства не будут потеряны. Необходимо проводить такой анализ регулярно для обеспечения отлаженной работы и доверия к своим поставщикам, а так же для того, чтобы компания снова не стала близка к банкротству и могла четко функционировать на рынке продаж солнечного оборудования. Тогда руководство ООО «12» будет уверенно в отлаженных и осуществляющихся вовремя расчетах с поставщиками.

Таким образом, стабильности расчетов с поставщиками и подрядчиками можно достичь при соблюдении и осуществлении всех выше перечисленных рекомендаций. Так ООО «12» снова сможет зарекомендовать себя, как качественного покупателя с большим количеством поставщиков и высокой платежеспособностью. При этом в компании будет отлажен механизм четко организованных своевременных расчетов с поставщиками и подрядчиками, посредством проведения тщательного и регулярного мониторинга, и анализа, как со стороны ООО «12», так и со стороны имеющих поставщиков.

## Список используемых источников

1 Конституция Российской Федерации (принята всенародным голосованием 12.12.1993) (с учетом поправок, внесенных Законами РФ о поправках к Конституции РФ от 30.12.2008гг. № 6-ФКЗ, от 30.12.2008 № 7-ФКЗ, от 05.02.2014 № 2-ФКЗ, от 21.07.2014 № 11-ФКЗ Закона) <http://www.consultant.ru>

2 Гражданский кодекс Российской Федерации, часть первая от 30.11.1994 № 51-ФЗ, часть вторая от 26.01.1996 № 14-ФЗ // <http://www.consultant.ru>

3 Налоговый кодекс Российской Федерации, часть первая от 31.07.1998 № 146-ФЗ, часть вторая от 05.08.2000 № 117-ФЗ // <http://www.consultant.ru>

4 Федеральный закон «О бухгалтерском учете» от 06.12.2011 г. № 402-ФЗ (принят ГД СФ РФ 22.11.2011 г.) (ред. от 31.12.2017) // <http://www.consultant.ru>

5 Приказ Минфина РФ «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Учет активов и обязательств, стоимость которых выражена в иностранной валюте» (ПБУ 3/2006)» от 27.11.2006 № 154н // <http://www.consultant.ru>

6 Приказ Минфина России «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Учет материально-производственных запасов» ПБУ 5/01» от 09.06.2001 № 44н // <http://www.consultant.ru>

7 Приказ Минфина России «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Учет основных средств» ПБУ 6/01» от 30.03.2001 № 26н // <http://www.consultant.ru>

8 Приказ Минфина России «Об утверждении положений по бухгалтерскому учету» (вместе с «Положением по бухгалтерскому учету «Учетная политика организации» (ПБУ 1/2008)») от 06.10.2008 № 106н // <http://www.consultant.ru>

9 Приказ Минфина России «Об утверждении Положения по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации» от 29.07.1998 № 34н // <http://www.consultant.ru>

10 Инструкция Центрального Банка Российской Федерации ЦБ РФ «Порядок ведения кассовых операций в Российской Федерации» от 04.10.93 г. №18.

11 План бухгалтерских счетов учета финансово-хозяйственной деятельности организаций, а так же инструкция по его применению (утв. Приказом Министерства финансов РФ 31.10.2000г. за №94Н).

12 Бабаев Ю.А. Международные стандарты финансовой отчетности (МСФО): учебник / Ю.А. Бабаев, А.М. Петров. – М.: Вузовский учебник: ИНФРА-М, 2012. – 398 с.

13 Байдыбекова С.К. Совершенствование учета расчетов с дебиторами и кредиторами // С.К. Байдыбекова. – 2015. – №6. – С. 63–71.

14 Букина О. А. Азбука Бухгалтера. От аванса до баланса // О.А. Букина. Изд. 23-е, испр. Ростов н/Д: Феникс, 2015. 311 с.

15 Бабаев Ю. А. Бухгалтерский финансовый учет: учеб. для ву- зов / под ред. Ю. А. Бабаева. М.: Вузовский учебник, 2013. 525 с.

16 Бородина, Т.А. Учет и анализ. Ч. 1 [Электронный ресурс] : учебное пособие / Т.А. Бородина. — Электрон. дан. — Красноярск : КрасГАУ, 2015. — 96 с.

17 1С: Бухгалтерия предприятия 8.2 [Электронный ресурс] / под ред. Селищева Н.В.. — Электрон. дан. — Москва : КноРус, 2015. — 386 с.

18 Гафурова Г.Н. Типовые нарушения системы внутреннего контроля организации и меры к их устранению // Бухгалтерский учет в издательстве и полиграфии. - 2016. - № 2. - С. 18 - 24.

19 Ермилова Ю. А. Бухгалтерский словарь: учебно-справочное пособие / Ю. А. Ермилова. М.: «Деловой двор», 2014. 225 с.

20 Ельчанинова, О.В. Бухгалтерский учет и анализ (для бакалавров) [Электронный ресурс] : учебное пособие / О.В. Ельчанинова, С.А. Тунин, И.Б.



Манжосова ; под ред. Костюковой Е.И.. — Электрон. дан. — Москва : КноРус, 2015. — 406 с.

21 Желтухина М. А. Нормативное регулирование учета расчетов с поставщиками и подрядчиками / Желтухина М. А., Нардина С. А. // Молодой ученый. 2015. №11. с. 837-843.

22 Куликов И. М. Глобальная экономика. Энциклопедия / под ред. И. М. Куликова, Т. Ф. Рябовой. М. Финансы и статистика, 2013. 321 с.

23 Калугина О.В. Направления совершенствования учета и анализа расчетов с поставщиками на сельскохозяйственных предприятиях / О.В. Калугина, Н.П. Адинцова // Новая наука: Опыт, традиции, инновации. – 2016. – №3–1 (71). – С. 90–92.

24 Козлова, Е.П. Бухгалтерский учет в организациях [Электронный ресурс] : учебное пособие / Е.П. Козлова, Т.Н. Бабченко, Е.Н. Галанина. — Электрон. дан. — Москва : Финансы и статистика, 2008. — 768 с.

25 Муллинова С.А. Учет расчетов с поставщиками и подрядчиками // С.А. Муллинова / Научно-методический электронный журнал Концепт. – 2015. – №7. – С. 41–45.

26 Морозова, Н.В. Бухгалтерский учет в торговых организациях: учебное пособие / Н.В. Морозова. — Электрон. дан. — Санкт-Петербург : СПбГЛТУ, 2009. — 124 с.

27 Суворова С. П. Бухгалтерский учет: учебное пособие / С.П.Суворова, М.Е. Ханенко, А.М. Ковалёва. М.: КНОРУС, 2016. 340с.

28 Стражев, В.И. Теоретические основы бухгалтерского учета и анализа [Электронный ресурс] : учебник / В.И. Стражев, Е.Н. Шибек, О.В. Головач, В.О. Зарецкий. — Электрон. дан. — Минск : "Вышэйшая школа", 2016. — 319 с.

29 Софийская Н.М. Сверка расчетов с поставщиками и заказчиками // Предприятия общественного питания: бухгалтерский учет и налогообложение. - 2015. - № 1. - С. 52 - 61.

- 30 Сапожникова Н. Г. Бухгалтерский учет: учебник / Н.Г. Сапожникова. 8-е изд., стер. М.: КНОРУС, 2016. 464 с.
- 31 Сацук Т.П. Бухгалтерский финансовый учет и отчетность: учебное пособие // Сацук Т.П., Полякова И.А., Ростовцева О.С. М.: Издательство КноРус, 2014. 280 с.
- 32 Суворова С. П. Бухгалтерский учет: учебное пособие / С.П. Суворова, М.Е. Ханенко, А.М. Ковалёва. М.: КНОРУС, 2016. 340с.
- 33 Словари и энциклопедии сайт Академик // <http://dic.academic.ru>. URL: <http://dic.academic.ru/dic.nsf/dmitriev/3971/> (дата обращения: 20.03.2017)
- 34 Тумасян Р. Бухгалтерский учет: учебно-практическое пособие / Р. Тумасян. 5-е изд., перераб. и доп. М: Омега–Л, 2013. - 794 с
- 35 Учетная политика организаций на 2017 год / под ред. Л.В. Чистяковой, О.А. Красноперовой. М.: ГроссМедиа, РОСБУХ, 2016. - 597 с.
- 36 Харьков, В.П. Бухгалтерский финансовый учет [Электронный ресурс] / В.П. Харьков. — Электрон. дан. — Москва : Финансы и статистика, 2010. — 224 с.
- 37 Шевелев А. Е. Бухгалтерский учет расчетов: учебное пособие / А.Е. Шевелев, Е.В. Шевелева. М.: КНОРУС, 2018. 506 с.
- 38 Шадрин Г. В. Управленческий и финансовый анализ: Учебник и практикум. – М: Юрайт, 2016 г. – 316 с.
- 39 Качур О.В. Налоги и налогообложение. Учебное пособие для бакалавров. – М.:КноРус, 2014. - 432с.
- 40 Щелканов, А.А. Анализ подходов управления дебиторской задолженностью на предприятии / А.А.Щелканов, А.А.Щелканова // Ученые записки Международного банковского института. – 2017. – № 13. – С. 80–92.
- 41 Щербатов И.В., Гагина Е.В. Теоретические подходы к оценке финансовых результатов деятельности предприятия // Современная наука: теоретический и практический взгляд: сборник научных трудов по материалам XIII региональной научной конференции. 2016. С. 21-25.

42 Щербатов И.В., Славинский А.А. Инструменты управления денежными потоками предприятия // Современная наука: теоретический и практический взгляд: сборник научных трудов по материалам XIII региональной научной конференции. 2016. С. 49-53.

43 Энциклопедия Экономиста Грандарс // <http://www.grandars.ru>. URL: <http://www.grandars.ru/student/finansy.html> (дата обращения: 20.03.2017)

44 Юлдашева, Л.Ф. Оценка финансового состояния предприятия по данным бухгалтерского баланса / Л.Ф. Юлдашева // Международный академический вестник. – 2016. – № 4 (4). – С. 63–65

45 Главбух журнал // <http://www.glavbyh.ru>. URL: <http://www.glavbukh.ru/otch/article/501643> (дата обращения: 15.12.2017)

46 Информационный портал бухгалтера // <http://www.glavbuhinfo.ru>. URL: <http://glavbuh-info.ru/index.php/2012-04-24-13-36-48/10556-2013-03-19-16-59-01> (дата обращения: 20.12.2017)

47 Справочник бухгалтера // <http://www.buhgalteria.ru>. URL: <http://www.buhgalteria.ru/article/n46432> (дата обращения: 25.12.2017)

48 Информационный портал бухгалтера // <http://www.glavbuh-info.ru>. URL: <http://glavbuh-info.ru/index.php/2012-04-24-13-36-48/10556-2013-03-19-16-59-01> (дата обращения: 20.04.2017)

49 Richard Loth. FinancialRatioTutorial. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.investopedia.com/university/ratios/>.

50 Капитолс - Финансовые показатели и показатели финансового анализа. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.capitols.ru>

## Приложение А

### Бухгалтерская отчетность ООО «12»

на	31 декабря 20 17 г.	<b>Коды</b>
Форма по ОКУД		0710001
Дата (число, месяц, год)		31   12   2017
Организац ия	ООО «12»	
Идентификационный номер налогоплательщика	по ОКПО ИНН	6325004544
Вид экономической деятельности	оптовая торговля электротехническим оборудованием	по ОКВЭД 46.69.5
Организационно-правовая форма/форма собственности	Общество	
с ограниченной ответственностью	по ОКОПФ/ОКФС	
Единица измерения: тыс. руб	по ОКЕИ	384
Местонахождение (адрес) 445003, Самарская область, г. Тольятти, Комсомольское шоссе, 39.		

Наименование статьи	Код показателя	на 31.12.2017	на 31.12.2016	на 31.12.2015
<b>I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ</b>				
Нематериальные активы	1110			
Результаты исследований и разработок	1120			
Нематериальные поисковые активы	1130			
Материальные поисковые активы	1140			
Основные средства	1150	8	10	12
Доходные вложения в материальные ценности	1160			
Финансовые вложения	1170			
Отложенные налоговые активы	1180			
Прочие внеоборотные активы	1190			
<b>ИТОГО по разделу I</b>	<b>1100</b>	<b>8</b>	<b>10</b>	<b>12</b>
<b>II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ</b>				
Запасы	1210	1110	1166	1135
Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	1220			
Дебиторская задолженность	1230	297	347	715
Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	1240			
Денежные средства и денежные эквиваленты	1250	16	23	280
Прочие оборотные активы	1260	1423	1535	2129

ИТОГО по разделу II	1200	1431	1545	2141
---------------------	------	------	------	------

Продолжение приложения А

Наименование статьи	Код показателя	на 31.12.2017	на 31.12.2016	на 31.12.2015
<b>III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ</b>				
Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	1310	10	10	10
Переоценка внеоборотных активов	1340			
Добавочный капитал (без переоценки)	1350			
Резервный капитал	1360			
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	1370	308	267	171
ИТОГО по разделу III	1300	318	277	181
<b>IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА</b>				
Заемные средства	1410			
Отложенные налоговые обязательства	1420			
Оценочные обязательства	1430			
Прочие обязательства	1450			
ИТОГО по разделу IV	1400			
<b>V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА</b>				
Заемные средства	1510	563	445	
Кредиторская задолженность	1520	550	823	1960
Доходы будущих периодов	1530			
Оценочные обязательства	1540			
Прочие обязательства	1550			
ИТОГО по разделу V	1500	1113	1268	1960
БАЛАНС	1700	1431	1545	2141

Руководите  
ль

\_\_\_\_\_

(подпись)

Касьян Н.И.

(расшифровка  
подписи)

Главный  
бухгалтер

\_\_\_\_\_

(подпись)

Колганова Г.И.

(расшифровка  
подписи)

“ 31 ” марта \_\_\_\_\_ 20 18 г.



“ 31 ” марта

20 16 г.

## Приложение В

### Отчет о финансовых результатах ООО «12»

на 31 декабря 20 17 г.

Форма по ОКУД

Дата (число, месяц, год)

Организация ООО «12» по ОКПО

Идентификационный номер налогоплательщика \_\_\_\_\_ ИНН

Вид экономической деятельности оптовая торговля электротехническим оборудованием ОКВЭД

Организационно-правовая форма/форма собственности Общество по ОКОПФ/ОКФС с ограниченной ответственностью

Единица измерения: тыс. руб.

по ОКЕИ

Коды		
0710001		
31	12	2017
6325004544		
46.69.5		
384		

Показатели	Код	За 2017 год	За 2016 год
Выручка	2110	355	5646
Себестоимость	2120	-149,84	-3657,77
Валовая прибыль	2100	205,16	1975,23
Коммерческие расходы	2210	138,16	1773,23
Управленческие расходы	2220		
Прибыль (убыток) от продаж	2200	67	202
Доходы от участия в других организациях	2310		
Проценты к получению	2320		
Проценты к уплате	2330		
Прочие доходы	2340		
Прочие расходы	2350		
Прибыль (убыток) до налогообложения	2300		
Текущий налог на прибыль	2410	27	74
в т.ч. постоянные налоговые обязательства (активы)	2421		
Изменение отложенных налоговых обязательств	2430		
Изменение отложенных налоговых активов	2450		
Прочее	2460		
Чистая прибыль (убыток) отчетного периода	2400	40	128

Руководите  
ль \_\_\_\_\_

Касьян Н.И.

Главный  
бухгалтер \_\_\_\_\_

Колганова Г.И.

(подпись) \_\_\_\_\_ (расшифровка подписи)
(подпись) \_\_\_\_\_ (расшифровка подписи)

“ 31 ” марта \_\_\_\_\_ 20 17 г.

### Приложение Г

#### СЧЕТ НА ОПЛАТУ № 91 от 22 июля 2017 года

Покупатель: ООО «Дороги Дружб»

Условия поставки: самовывоз

#### образец заполнения платежного поручения

ПАО «Сбербанк России»		БИК	046577617 ИНН 6325004544		
Банк получателя		Сч. №	р/с 40702810400280008839		
ИНН 6325004544	КПП	Сч. №			
ООО «12»		Вид оп.		Срок плат.	
Получатель		Наз. пл.		Очер. плат.	
		Код		Рез. поле	

№ п/п	Наименование товара (описание выполненных работ, оказанных услуг)	Ед. изм.	Количество	Цена (тариф) за единицу измерения, руб.коп.	Стоимость товаров (работ, услуг), руб.коп.
1	2	3	4	5	6
1	Услуги визовой поддержки	1	шт.	11814,0	11814,0
Всего к оплате: Одиннадцать тысяч восемьсот четырнадцать рублей					11814,0

Без налога (НДС)

Выписал (предприниматель):

Поминов А.В.

Бухгалтер (предприниматель):

Колганова Г.И.



Руководитель (предприниматель):

Касьян Н.И.

М. П.

## Приложение Д

Акт № 91 от 22 июля 2017 г.

---

Исполнитель: ООО «Дороги Дружбы»

Заказчик:  
ООО«12»

Основание:

№	Наименование работ, услуг	Кол-во	Ед.	Цена	Сумма
1	Услуги визовой поддержки	1	Шт.	11814.00	11814,00

**Итого:** 11814,0  
**В том числе НДС**

Всего оказано услуг , на сумму: Одиннадцать тысяч восемьсот четырнадцать рублей

---

### ИСПОЛНИТЕЛЬ

Генеральный директор,  
ООО «Дороги Дружбы»  
Валивов С.В.

### ЗАКАЗЧИК

ООО«12»Касьян Н.И.

---

## Приложение Е

к Положению Банка  
России  
от 19 июня 2012 года  
№ 383-П  
“О правилах  
осуществления  
перевода денежных  
средств”

0401060

01.12.17  
Поступ. в банк плат.
01.12.17  
Списано со сч. плат.

**ПЛАТЕЖНОЕ ПОРУЧЕНИЕ №**

30.11.2017

Дата

Вид платежа

Сумма  
прописью

ИНН 6325004544	КПП 666865668	Сумма	13640	
ООО«12»		Сч. №		
Плательщик		БИК		
		Сч. №		
Банк плательщика ПАО «Сбербанк России»		БИК	044030717	
		Сч. №	30101810200000000717	
Банк получателя Санкт-Петербургский филиал ПАО «Фондсервис банк»		Сч. №	40702810300000000639	
ИНН 77277299695	КПП 772701001	Вид оп.	Срок плат.	
АКБ «СТРАТЕГИЯ»		Наз. пл.	01	5
Получатель		Код	Рез. поле	

Оплата за товар (лампочки) по счёту №3560 от 25.11.2017 в том числе НДС 2060,0

Назначение платежа

Подписи

Отметки банка

М.П.

---