

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

Институт финансов, экономики и управления
(наименование института полностью)

Департамент бакалавриата (экономических и управленческих программ)
(наименование)

38.03.01 Экономика
(код и наименование направления подготовки, специальности)

Бухгалтерский учёт, анализ и аудит
(направленность (профиль)/специализация)

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА (БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА)

на тему Бухгалтерский учёт и анализ расчётов с покупателями и заказчиками

Студент

А.В. Солдатова

(И.О. Фамилия)

(личная подпись)

Руководитель

канд. экон. наук, доцент Е.Б. Вокина

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

Аннотация

Данная работа посвящена бухгалтерскому учёту и анализу расчётов с покупателями и заказчиками.

Научный руководитель: к.э.н., доцент, Вокина Елена Борисовна

Цель исследования – изучение теоретико-методических вопросов, а также практических проблем по бухгалтерскому учету и анализу расчетов с покупателями и заказчиками для разработки рекомендаций, направленных на их оптимизацию.

Объект исследования - ООО «Сегмент Сити».

Предмет исследования – расчеты с покупателями и заказчиками.

Методы исследования – горизонтальный анализ, вертикальный анализ, трендовый анализ, коэффициентный анализ, синтез, сравнение, группировки и т.д.

Краткие выводы по бакалаврской работе: в первом разделе рассмотрены теоретические основы бухгалтерского учета и анализа расчетов с покупателями и заказчиками.

Во втором разделе раскрыта общая характеристика деятельности ООО «Сегмент Сити» и раскрыт бухгалтерский учет расчетов с покупателями и заказчиками в данной организации.

В третьем разделе проведен анализ расчетов с покупателями и заказчиками в ООО «Сегмент Сити».

Практическая значимость работы заключается в том, что отдельные её положения в виде материала подразделов 2.2, 2.3, 3.1, 3.2 и приложения могут быть использованы специалистами организации, являющейся объектом исследования.

Структура и объем работы. Работа состоит из введения, 3-х разделов, заключения, списка литературы из 30 источников и 2 приложений.

Abstract

This work is devoted to accounting and analysis of settlements with buyers and customers.

Theme of work "Accounting and analysis of calculations with buyers and customers". Work done by Soladtova Anastasia Vladimirovna.

Scientific adviser is Ph.D., associate professor, Vokina Elena Borisovna.

The purpose of the study is to study theoretical and methodological issues, as well as practical problems in accounting and analysis of settlements with buyers and customers to develop recommendations aimed at their optimizing.

Object of study is LLC «Segment City».

The subject of the study is calculations with buyers and customers.

Research methods are horizontal analysis, vertical analysis, trend analysis, coefficient analysis, synthesis, comparison, grouping, etc.

Brief conclusions on bachelor's work: the first chapter discusses the theoretical foundations of accounting and analysis of calculations with buyers and customers.

The second chapter reveals the general characteristics of the activities of LLC «Segment City» and discloses the accounting of settlements with buyers and customers in this organization.

In the third chapter, an analysis of settlements with buyers and customers in LLC «Segment City».

The practical significance of the work lies in the fact that its individual provisions in the form of material from subsections 2.2, 2.3, 3.1, 3.2 and applications can be used by specialists of the organization that is the subject of the study.

The structure and scope of work. The work consists of introduction, 3 sections, conclusion, list of references from 30 sources and 2 applications.

Содержание

Введение.....	5
1 Теоретические основы бухгалтерского учета и анализа расчетов с покупателями и заказчиками	7
1.1 Понятие и формы расчетов с покупателями и заказчиками в организациях.....	7
1.2 Нормативное регулирование учета расчетов с покупателями и заказчиками в организациях.....	11
1.3 Методика анализа расчетов с покупателями и заказчиками	14
2 Бухгалтерский учет расчетов с покупателями и заказчиками в ООО «Сегмент Сити».....	18
2.1 Организационно-экономическая характеристика деятельности ООО «Сегмент Сити».....	18
2.2 Синтетический учет расчетов с покупателями и заказчиками в ООО «Сегмент Сити».....	22
2.3 Документальное оформление расчетов с покупателями и заказчиками в ООО «Сегмент Сити»	25
3 Анализ расчетов с покупателями и заказчиками в ООО «Сегмент Сити».....	29
3.1Анализ расчетов Анализ расчетов с покупателями и заказчиками в ООО «Сегмент Сити»	29
3.2..... Направления по совершенствованию расчетов с покупателями и заказчиками.....	37
Заключение	48
Список используемых источников.....	52
Приложение А Бухгалтерский баланс ООО «Сегмент Сити» за 2019 г.	56
Приложение Б Отчет о финансовых результатах ООО «Сегмент Сити» за 2019 г.	58
Приложение В Отчет о финансовых результатах ООО «Сегмент Сити» за 2018 г.	59

Введение

Возникновение рыночных отношений предполагает обеспечение перехода к полной окупаемости и самофинансированию предприятий (понимаются все субъекты хозяйствования), что требует совершенствования товарно-денежных отношений: финансов, прибыли, цены, себестоимости и др. Это выдвинуло в качестве первостепенных вопросы устойчивости финансового положения, платежеспособности, финансовых результатов, издержек обращения, кредитных и расчетных взаимоотношений предприятия.

Расчетные отношения предприятия и его контрагентов – важный и серьезный раздел всей системы бухгалтерского учета предприятия. Доверительность этих отношений должна подкрепляться возможностью для всех участников сделок получать и использовать финансовую информацию.

Учет расчетов с покупателями и заказчиками постоянно находится в сфере внимания органов управления всех уровней, от предприятия до государства. Актуальность исследования вопросов учета расчетов с покупателями и заказчиками обусловлена тем, что проблема рационального учета этих расчетов имеет не единовременное значение, а является постоянно действующим фактором в условиях развития широкой рыночной инфраструктуры и совершенствования управления, определяющим в значительной степени рост эффективности компании.

Таким образом, расчеты с покупателями и заказчиками представляют собой один из важнейших разделов бухгалтерского (финансового) учета, методика учета данных расчетов и анализа дебиторской задолженности является необходимым и обязательным для каждого экономического субъекта, осуществляющего данные расчеты. В этом заключается актуальность темы выпускной квалификационной работы.

Цель исследования – изучение теоретико-методических вопросов, а также практических проблем по бухгалтерскому учету и анализу расчетов с

покупателями и заказчиками для разработки рекомендаций, направленных на их оптимизацию.

В соответствии с поставленной целью в процессе исследования были поставлены и решены следующие вопросы:

- исследовать теоретические основы бухгалтерского учета и анализа расчетов с покупателями и заказчиками;
- раскрыть бухгалтерский учет расчетов с покупателями и заказчиками в ООО «Сегмент Сити»;
- провести анализ расчетов с покупателями и заказчиками в ООО «Сегмент Сити».

Объект исследования - ООО «Сегмент Сити».

Предмет исследования – расчеты с покупателями и заказчиками.

Методы исследования – горизонтальный анализ, вертикальный анализ, трендовый анализ, коэффициентный анализ, синтез, сравнение, группировки и т.д.

Практическая значимость работы заключается в том, что отдельные её положения в виде материала подразделов 2.2, 2.3, 3.1, 3.2 и приложения могут быть использованы специалистами организации, являющейся объектом исследования.

Данная работа состоит из введения, трех разделов, заключения, списка используемых источников и приложений. В первом разделе рассмотрены теоретические основы бухгалтерского учета и анализа расчетов с покупателями и заказчиками. Во втором разделе раскрыта общая характеристика деятельности ООО «Сегмент Сити» и раскрыт бухгалтерский учет расчетов с покупателями и заказчиками в данной организации. В третьем разделе проведен анализ расчетов с покупателями и заказчиками в ООО «Сегмент Сити».

В заключении сформированы основные выводы и рекомендации.

1 Теоретические основы бухгалтерского учета и анализа расчетов с покупателями и заказчиками

1.1 Понятие и формы расчетов с покупателями и заказчиками в организациях

Покупатели и заказчики являются экономическими субъектами, приобретающими сырьё, материалы, товары и иные товарно-материальные ценности, а также заказывающие услуги и работы. Все сделки с покупателями и заказчиками можно разделить условно на две группы в зависимости от предмета заключаемых договоров [15]. Рассмотрим виды следок в таблице 1.

Таблица 1 – Виды следок с покупателями и заказчиками

Группа	Виды сделок	Формы договоров
1	2	3
Группа 1 Предмет договора	Расчеты с покупателями Покупка любых материальных ценностей или имущественных прав	Договор купли-продажи; Договор поставки; Договор энергоснабжения и др.
Группа 2 Предмет договора	Расчеты с заказчиками Выполнение установленной в договоре работы, оказание услуг и сдача их результатов заказчику	Договор подряда; Договор выполнения работ; Договор оказания услуг; Договор возмездного оказания услуг и др.

Расчеты с покупателями заказчиками осуществляют после отгрузки им товарно-материальных ценностей, выполнения работ или оказания услуг либо одновременно с ними с согласия предприятия или по его поручению. Без согласия экономического субъекта в безакцептном порядке оплачиваются требования за отпущенный газ, воду, тепловую и электрическую энергию, выписанные на основании показателей измерительных приборов и

действующих тарифов, а также за канализацию, пользование телефонов, почтово-телеграфные услуги, интернет услуги [17].

Обязательства по расчетам покупателями заказчиками – важнейшая, а большинстве организаций основная часть дебиторской задолженности.

Дебиторская задолженность - это средства, временно отвлеченные из оборота предприятия, а кредиторская - это средства, временно привлеченные в оборот.

Дебиторская задолженность может быть допустимой, обусловленной действующей системой расчетов, и недопустимой, свидетельствующей о недостатках в финансово-хозяйственной деятельности [20].

Многообразие субъектов взаимоотношений предприятия по расчетам по дебиторской задолженности, с учетом различного механизма их правового регулирования и организационных схем осуществления, свидетельствует о сложности проблемы эффективного управления ею. Текущее финансовое благополучие предприятия в значительной мере зависит от того, насколько своевременно оно контролирует исполнение обязательств своими дебиторами. Важность анализа и управления дебиторской задолженностью обусловлена еще и тем, что, составляя значительную долю оборотных активов предприятия, ее изменения заметно сказываются на динамике показателей его платежеспособности и ликвидности [22].

На рисунке 1 представим формы расчетов с покупателями и заказчиками.

Большинство расчетов между экономическими субъектами осуществляется не наличными деньгами, а в безналичном порядке. Безналичные расчеты ведутся путем перечисления денежных средств со счета плательщика на счет получателя с помощью различных банковских операций, замещающих наличные деньги в обороте [19].

В качестве форм безналичных расчетов традиционные и часто применяемые на практике это расчеты платежными поручениями; расчеты по аккредитиву; расчеты чеками; расчеты по инкассо.

При осуществлении безналичных расчетов участники вправе самостоятельно определять их формы.

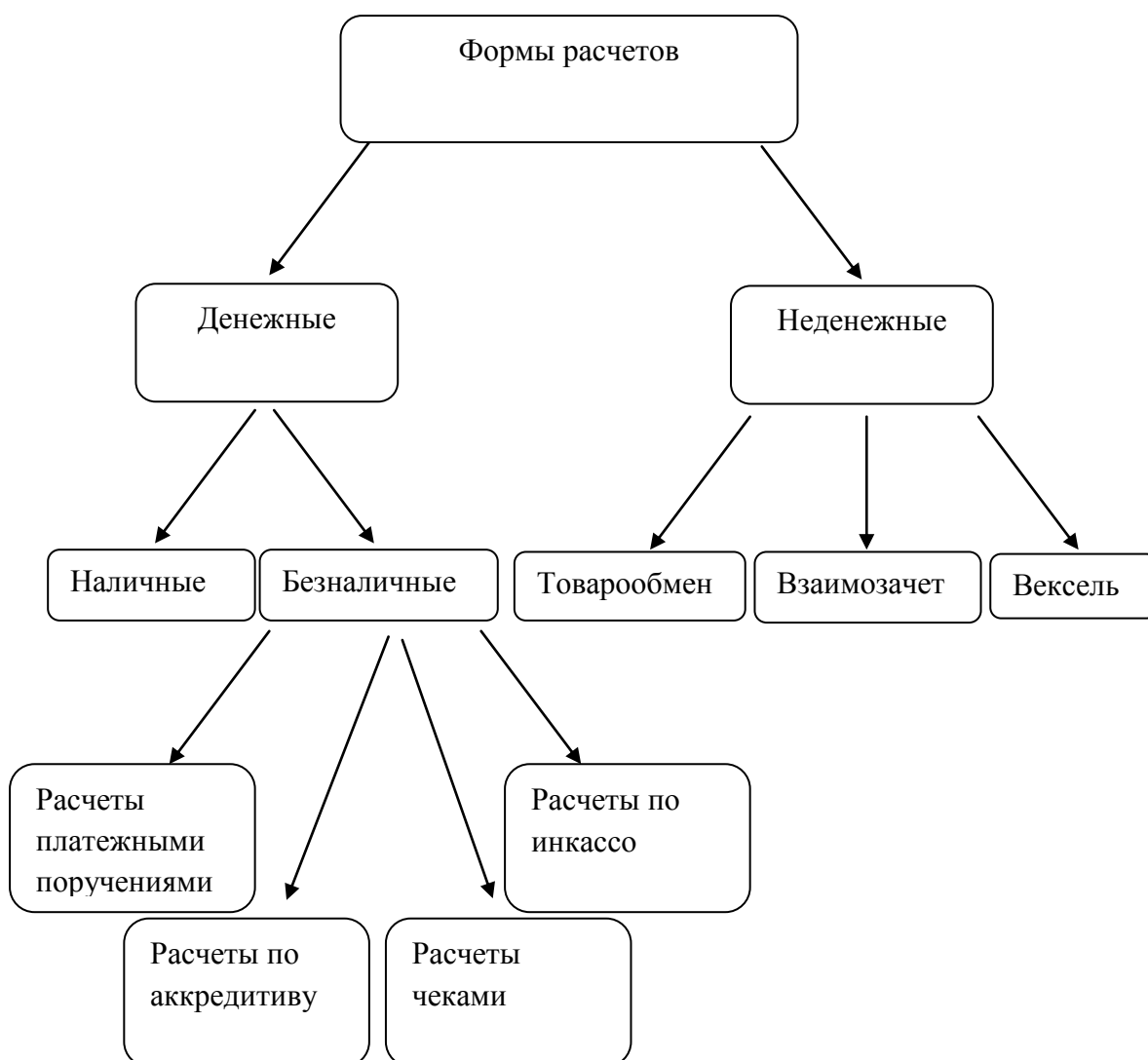


Рисунок 1 - Существующие формы расчетов с покупателями и заказчиками

При этом кредитные организации не вмешиваются в договорные отношения клиентов при выборе ими форм расчетов.

Наиболее распространенной формой безналичных расчетов являются расчеты платежными поручениями.

При этой форме расчетов владелец счета дает распоряжение обслуживающему его банку о перечислении указанной им суммы со своего счета на счет получателя средств. Платежные поручения используются для

предварительной и последующей оплаты товаров, работ, услуг, для перечисления платежей в бюджет и во внебюджетные фонды, различным юридическим и физическим лицам. Оно действительно в течение десяти дней со дня выписки. Если срок платежа в поручении не проставлен, то им считается дата принятия документа банком [19].

Платежное поручение считается исполненным только в момент зачисления денежных средств на указанный в поручении счет получателя.

При аккредитивной форме расчетов учреждение банка по заявлению обслуживаемого им покупателя дает поручение иногороднему учреждению банка, обслуживающего поставщика, оплатить отгруженные поставщиком товарно-материальные ценности, работы или оказанные услуги на условиях, предусмотренных в аккредитивном заявлении получателя. Сумму аккредитива банк покупателя депонирует на отдельном счете для последующего покрытия выплат поставщику по извещениям обслуживающего его банка. Аккредитив может выставляться и за счет ссуды банка. Аккредитивная форма расчетов применяется при эпизодических, разовых расчетах между поставщиком и покупателем [15].

Порядок и условия использования чеков в безналичных расчетах регулируются ГК РФ, который определяет его как ценная бумага, содержащая ничем не обусловленное распоряжение чекодателя банку произвести платеж указанной в нем суммы чекодержателю.

Расчеты по инкассо - банковская операция, посредством которой банк-эмитент по поручению и за счет средств клиента на основании расчетных документов осуществляет действия по получению от плательщика платежа.

При выборе формы безналичных расчетов организации, как правило, преследуют цель сокращения времени поступления денежных средств на расчетный счет поставщика, что достигается сокращением времени движения документов от поставщика к получателю [16].

При отсутствии свободных денежных средств возможно использование товарообменных операций, осуществляемых на основании договора мены.

1.2 Нормативное регулирование учета расчетов с покупателями и заказчиками в организациях

Проблема оптимизации дебиторской задолженности является одной из главных проблем современного предприятия. Основная цель учета расчетов с покупателями и заказчиками – своевременное отражение операций на счетах бухгалтерского учета по взаиморасчетам с данными контрагентами.

Основными задачами учета расчетов с покупателями и заказчиками являются [19]:

- обеспечение контроля за правильностью оформления договоров и иных документов, регулирующих и регламентирующих взаимоотношения с покупателями и заказчиками;
- обеспечение контроля за правильностью соблюдения форм расчетов с покупателями и заказчиками;
- правильное отражение операций в первичных документах и регистрах синтетического и аналитического учета по расчетным операциям;
- своевременное выполнение расчетов с покупателями и заказчиками;
- ликвидация просроченных задолженностей и недопущение задолженностей с истекшими сроками исковой давности.

Исполнение дебитором своей долговой обязанности и получение кредитором соответствующего удовлетворения прекращает обязательство, если же должник нарушает условия обязательства и не возвращает долг кредитору, предметом правоотношений между кредитором и должником становится дебиторская задолженность.

Наличие задолженности в бухгалтерском учёте означает, что предприятие имеет право требования к какому-либо должнику, а он должен в силу закона, договора и так далее совершить в пользу предприятия определённое действие: передать имущество, выполнить работу, уплатить деньги и т.п. [20].

Учет расчетов с покупателями и заказчиками регулируется такими нормативными документами как:

- Гражданский кодекс Российской Федерации;
- Налоговый кодекс Российской Федерации;
- Федеральным законом «О бухгалтерском учете»;
- Законом РФ от 07.02.1992 № 2300-1 «О защите прав потребителей»;
- Приказом Министерства Финансов РФ «Об утверждении Положения по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации» от 29.07.1998 г. № 34н;
- Приказом Минфина России «О формах бухгалтерской отчетности организаций» от 02.07.2010 № 66н;
- Планом счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организации, утвержденным Приказом Министерства финансов РФ № 94н от 31.10.2000 г. и другими документами.

В бухгалтерском учете для отражения операций с покупателями и заказчиками предназначен счет 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками».

Счет 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками» дебетуется в корреспонденции со счетами 90 «Продажи», 91 «Прочие доходы и расходы» на суммы, на которые предъявлены расчетные документы [11].

Счет 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками» кредитуется в корреспонденции со счетами учета денежных средств, расчетов на суммы поступивших платежей (включая суммы полученных авансов) и т.п. При этом суммы полученных авансов и предварительной оплаты учитываются обособленно. Если по полученному векселю, обеспечивающему задолженность покупателя (заказчика), предусмотрен процент, то по мере погашения этой задолженности делается запись по дебету счета 51 «Расчетные счета» или 52 «Валютные счета» и кредиту счета 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками» (на сумму погашения задолженности) и 91 «Прочие доходы и расходы» (на величину процента).

Аналитический учет по счету 62 «Расчеты с покупателями и

заказчиками» ведется по каждому предъявленному покупателям (заказчикам) счету, а при расчетах плановыми платежами - по каждому покупателю и заказчику. При этом построение аналитического учета должно обеспечивать возможность получения необходимых данных по: покупателям и заказчикам по расчетным документам, срок оплаты которых не наступил; покупателям и заказчикам по не оплаченным в срок расчетным документам; авансам полученным; векселям, срок поступления денежных средств по которым не наступил; векселям, дисконтированным (учтенным) в банках; векселям, по которым денежные средства не поступили в срок.

Учет расчетов с покупателями и заказчиками в рамках группы взаимосвязанных организаций, о деятельности которой составляется сводная бухгалтерская отчетность, ведется на счете 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками» обособленно [19]. В таблице 2 отразим счета с которыми корреспондирует счет 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками»

Таблица 2 – Счета, корреспондирующие со счетом 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками»

По дебету	По кредиту
1	2
46 Выполненные этапы по незавершенным работам	50 Касса
50 Касса	51 Расчетные счета
51 Расчетные счета	52 Валютные счета
52 Валютные счета	55 Специальные счета в банках
55 Специальные счета в банках	57 Переводы в пути
57 Переводы в пути	60 Расчеты с поставщиками и подрядчиками
62 Расчеты с покупателями и заказчиками	62 Расчеты с покупателями и заказчиками
76 Расчеты с разными дебиторами и кредиторами	63 Резервы по сомнительным долгам
79 Внутрихозяйственные расчеты	66 Расчеты по краткосрочным кредитам и займам
90 Продажи	67 Расчеты по долгосрочным кредитам и займам
91 Прочие доходы и расходы	73 Расчеты с персоналом по прочим операциям
	75 Расчеты с учредителями
	76 Расчеты с разными дебиторами и кредиторами

Продолжение таблицы 2

1	2
	79 Внутрихозяйственные расчеты

В бухгалтерской отчетности дебиторская задолженность (в том числе и покупателе и заказчиков) является комплексной статьей и представляется в бухгалтерском балансе во втором разделе «Оборотные активы». Дополнительная информация по задолженности покупателей и заказчиков раскрывается в пояснениях к бухгалтерскому балансу и отчету о финансовых результатах.

1.3 Методика анализа расчетов с покупателями и заказчиками

Эффективное управление дебиторской задолженностью связано с оптимизацией размера и обеспечением инкассации задолженности покупателей за товары, работы или услуги. Формирование алгоритмов такого управления текущей дебиторской задолженностью, определяемое как кредитная политика предприятия по отношению к покупателям продукции, осуществляется по следующим основным стадиям [12]. Главная цель анализа расчетов с покупателями и заказчиками - оценка уровня, состава дебиторской задолженности предприятия, и эффективности инвестированных в нее финансовых ресурсов.

Эффективная организация анализа дебиторской задолженностью решает следующие задачи, стоящие перед предприятием [24]:

- обеспечение постоянного и действенного контроля за состоянием задолженности, своевременным поступлением достоверной и полной информации о состоянии и динамике задолженности, необходимой для принятия управленческих решений;
- соблюдение допустимых размеров дебиторской и кредиторской задолженности и их оптимального соотношения;
- обеспечение своевременного поступления средств по счетам

дебиторов, исключаящих возможность применения штрафных санкций и нанесения убытков;

- выявление неплатежеспособных и недобросовестных дебиторов;
- определение политики предприятия в сфере расчетов, в частности предоставление товарного кредита, скидок и иных льгот потребителям продукции.

Анализ расчетов с поставщиками и подрядчиками выполняется в несколько этапов [12; 23]. Первый этап - выделяется чистая реализационная стоимость дебиторской задолженности, с целью отражения реального ее состояния с позиций возможной инкассации в общей сумме дебиторской задолженности. Второй этап - оценивается уровень дебиторской задолженности покупателей услуг и его динамика в предыдущем периоде. При этом используются следующие показатели:

- а) Коэффициент отвлечения оборотных активов в дебиторскую задолженность за товары, работы и услуги может быть представлен в следующем виде [24]:

$$КОА_{дз} = (ДЗ_в + ЧРС_{дз} + РСД) / ОА, \quad (1)$$

где $КОА_{дз}$ - коэффициент отвлечения оборотных активов в дебиторскую задолженность за товары, работы и услуги;

$ДЗ_в$ - сумма дебиторской задолженности покупателей, оформленной векселями;

$ЧРС_{дз}$ - сумма чистой реализационной стоимости дебиторской задолженности;

$РСД$ - сумма резерва сомнительных долгов;

$ОА$ - общая сумма оборотных активов предприятия.

- б) Коэффициент возможной инкассации дебиторской задолженности за товары, работы и услуги может быть представлен в следующем виде:

$$КВИ_{дз} = (ДЗ_в + ЧРС_{дз}) / (ДЗ_в + ЧРС_{дз} + РСД), \quad (2)$$

где $KВИ_{ДЗ}$ - коэффициент возможной инкассации текущей дебиторской задолженности за товары, работы и услуги;

$ДЗ_В$ - сумма дебиторской задолженности покупателей, оформленной векселем;

$ЧРС_{ДЗ}$ - сумма чистой реализационной стоимости дебиторской задолженности;

$РСД$ - сумма резерва сомнительных долгов.

Третий этап - определяется средний период инкассации дебиторской задолженности за товары, работы и услуги. Он может быть представлен в следующем виде [12]:

$$ПИ_{ДЗ} = (ДЗ_В + ЧРС_{ДЗ}) / О_о, \quad (3)$$

где $ПИ_{ДЗ}$ - средний период инкассации дебиторской задолженности за товары, работы и услуги (дн);

$ДЗ_В$ - средняя сумма дебиторской задолженности покупателей, оформленной векселем, в рассматриваемом периоде (рассчитанная как средняя хронологическая);

$ЧРС_{ДЗ}$ - средняя сумма чистой реализационной стоимости дебиторской задолженности в рассматриваемом периоде (рассчитанная как средняя хронологическая);

$О_о$ - сумма дневного оборота по реализации продукции в рассматриваемом периоде.

Четвертый этап - оценивается состав дебиторской задолженности предприятия по отдельным ее «возрастным группам», т.е. по предусмотренным срокам ее инкассации.

Пятый этап - определяется сумма эффекта, полученного от инвестирования средств в дебиторскую задолженность. Расчет этого эффекта может осуществляться по следующей формуле [22]:

$$\mathcal{E}_{\text{дз}} = \text{П}_{\text{дз}} - \text{ТЗ}_{\text{дз}} - \text{ФП}_{\text{дз}}, \quad (4)$$

где $\mathcal{E}_{\text{дз}}$ - сумма эффекта полученного от инвестирования средств в дебиторскую задолженность по расчетам с покупателями;

$\text{П}_{\text{дз}}$ - дополнительная прибыль предприятия, полученная от увеличения объема реализации продукции за счет предоставления кредита;

$\text{ТЗ}_{\text{дз}}$ - текущие затраты предприятия, связанные с организацией и инкассацией долга;

$\text{ФП}_{\text{дз}}$ - сумма прямых финансовых потерь от невозврата долга покупателями.

Вместе с абсолютной суммой эффекта в процессе пятого этапа может быть определен относительный показатель - коэффициент эффективности инвестирования средств в текущую дебиторскую задолженность. Он может быть представлен в следующем виде [12]:

$$\text{КЭ}_{\text{дз}} = \mathcal{E}_{\text{дз}} / \text{ДЗ}_{\text{рп}}, \quad (5)$$

где $\text{КЭ}_{\text{дз}}$ - коэффициент эффективности инвестирования средств в дебиторскую задолженность по расчетами с покупателями;

$\mathcal{E}_{\text{дз}}$ - сумма эффекта, полученного от инвестирования средств в текущую дебиторскую задолженность по расчетам с покупателями в определенном периоде;

$\text{ДЗ}_{\text{рп}}$ - средний остаток дебиторской задолженности по расчетам с покупателями в рассматриваемом периоде.

Результаты анализа используются в процессе последующей разработки отдельных параметров кредитной политики предприятия.

2 Бухгалтерский учет расчетов с покупателями и заказчиками в ООО «Сегмент Сити»

2.1 Организационно-экономическая характеристика деятельности ООО «Сегмент Сити»

ООО «Сегмент Сити» является коммерческой организацией, действующей на основании Устава и в соответствии с законодательством Российской Федерации.

Основным видом деятельности по ОКВЭД является 46.38 – Торговля прочими пищевыми продуктами, включая рыбу, ракообразных и моллюсков.

К прочим видам деятельности относятся:

- 10.11 – Переработка и консервирование мяса;
- 10.13 – Производство продукции из мяса убойных животных и мяса птицы;
- 10.89 – Производство прочих пищевых продуктов, не включенных в другие группировки;
 - 10.89.1 – Производство супов и бульонов;
 - 10.89.5 – Производство искусственного меда и карамели;
 - 10.89.6 – Переработка меда (темперирование, фильтрация, декристаллизация и смешивание меда);
 - 10.89.7 – Производство рационов питания и пайков;
 - 10.89.8 – Производство биологически активных добавок к пище;
 - 10.89.9 – Производство прочих продуктов питания, не включенных в другие группировки;
- 46.21.19 – Торговля оптовая сельскохозяйственным сырьем, не включенных в другие группировки.

Исследуемая организация ведет бухгалтерский учет в полном объеме с составлением Бухгалтерского баланса и Отчета о финансовых результатах. Общество имеет в собственности обособленное имущество, учитываемое на

его самостоятельном балансе, отвечает по своим обязательствам всем принадлежащим ему имуществом, может от своего имени приобретать и осуществлять имущественные и личные имущественные права, нести обязанности, быть истцом и ответчиком в суде, может иметь гражданские права и нести гражданские обязанности, необходимые для осуществления любых видов деятельности, не запрещенных федеральными законами. Имеет печать, содержащую его полное фирменное наименование на русском языке и указания на место нахождения Общества, вправе иметь угловые штампы со своим фирменным наименованием, расчетные и иные счета в кредитных учреждениях РФ и других государств. В отношении Общества его участники имеют обязательственные права. Оно руководствуется в своей деятельности настоящим уставом, а также учредительным договором и действующим в РФ законами.

Целью деятельности общества является получение прибыли.

В ООО «Сегмент Сити» вертикальная структура бухгалтерии, которая обеспечивает обработку документов, ведение бухгалтерских записей в учетных регистрах и на их основе - составление отчетности. Своевременное получение учетной информации о хозяйственной деятельности предприятия позволяет руководителям оперативно воздействовать на работу организации, принимать соответствующие меры для повышения экономических показателей работы организации.

Бухгалтерский и налоговый учет ведется в соответствии с действующим законодательством РФ, учетной политикой организации.

В рассматриваемой организации применяется автоматизированная форма бухгалтерского учета на основе компьютерной программы «1С:Предприятие». Значительно упрощает учетный процесс широкое использование таких прикладных программ, как «Гарант», «Консультант Плюс».

На рисунке 2 представлена организационная структура управления ООО «Сегмент Сити».

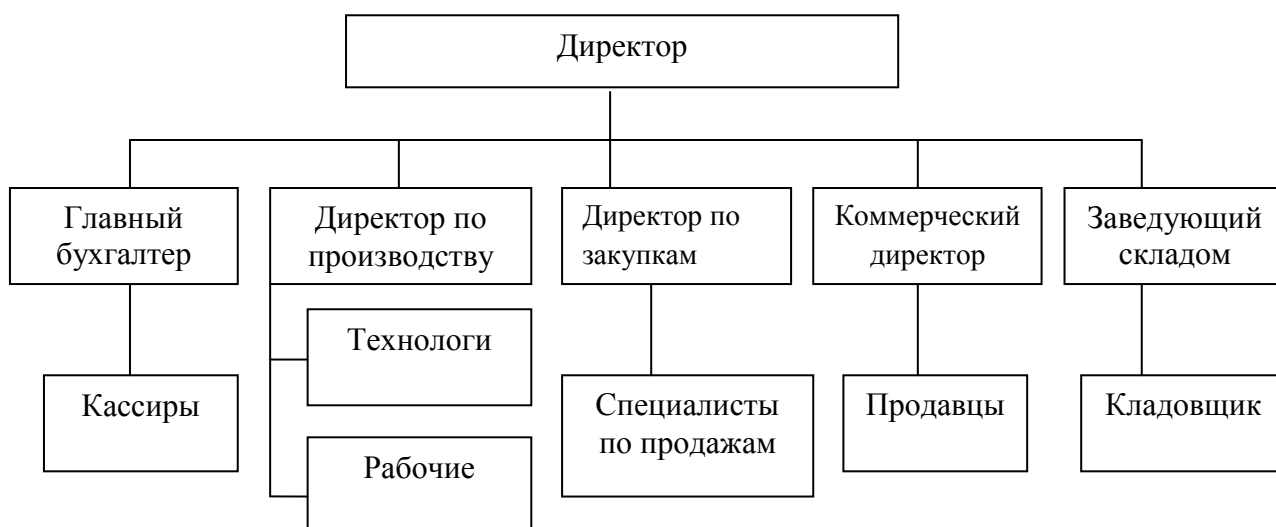


Рисунок 2 - Организационная структура управления ООО «Сегмент Сити»

Структура управления является линейно-функциональной.

Проведем анализ основных технико-экономических показателей ООО «Сегмент Сити» за 2017-2019 гг. в таблице 3.

Таблица 3 - Анализ основных технико-экономических показателей ООО «Сегмент Сити» за 2017-2019 гг.

Показатели	2017	2018	2019	Абсолютное отклонение, тыс. руб.		Относительное отклонение, %	
				2018 - 2017	2019 - 2018	2018 / 2017	2019 / 2018
1	2	3	4	5	6	7	8
1. Выручка, тыс.руб.	42650	83996	116898	41346	32902	96,94	39,17
2. Себестоимость продаж, тыс.руб.	40979	81245	112250	40266	31005	98,26	38,16
3. Валовая прибыль, тыс.руб.	1671	2751	4648	1080	1897	64,63	68,96
4. Прибыль (убыток) от продаж, тыс. руб.	1671	2751	4648	1080	1897	64,63	68,96

Продолжение таблицы 3

1	2	3	4	5	6	7	8
5. Чистая прибыль, тыс. руб.	1992	2603	4315	611	1712	30,67	65,77
6. Стоимость активов, тыс. руб.	12892	29764	38286	16872	8522	130,87	28,63
7. Среднесписочная численность, чел.	20	15	12	-5	-3	-25,00	-20,00
8. Фонд оплаты труда, тыс. руб.	4800	3240	2160	-1560	-1080	-32,50	-33,33
9. Выработка на одного работника, тыс.руб. (стр1/стр.7)	2132,5	5599,73	9741,5	3467,23	4141,77	162,59	73,96
10. Среднегодовая заработная плата работающего, тыс. руб. (стр8/стр7)	240	216	180	-36	-10,00	-16,67	-36
11. Оборачиваемость активов, раз (стр1/стр6)	3,31	2,82	3,05	-0,49	0,23	-14,70	8,19
12. Рентабельность продаж, % (стр4/стр1) ×100%	3,92	3,28	3,98	-0,64	0,70	-16,41	21,40

Проведенный анализ показал, что выручка имеет тенденцию к росту: в 2018 г. по сравнению с 2017 г. на 96, 94%, а в 2019 г. по сравнению с 2018 г. на 39,17%. Необходимо отметить, что себестоимость продаж также увеличилась в 2018 г. по сравнению с 2017 г. на 98,26%, а в 2019 г. по сравнению с 2018 г. на 38,16%. Наблюдается рост валовой прибыли и прибыли от продаж. Так данные показатели в 2019 г. составили 4648 тыс.руб. против показателя за 2017 г. равного 1671 тыс. руб.

Чистая прибыль в 2019 г. по сравнению с 2018 г. выросла на 65,77%, что показывает эффективность деятельности организации в отчетном периоде. Стоимость активов в 2019 г. по сравнению с 2018 г. увеличилась на 28,63%, а их оборачиваемость на 0,23 пункта. Рентабельность продаж в 2018 г. по сравнению с 2017 г. сократилась на 0,64%, а в 2019 г. по сравнению с 2018 г. увеличилась на 0,70%. Такая динамика показывает незначительный рост в 2019 г. относительной эффективности деятельности организации в отчетном периоде.

2.2 Синтетический учет расчетов с покупателями и заказчиками в ООО «Сегмент Сити»

В учетной политике ООО «Сегмент Сити» установлен порядок ведения бухгалтерского и налогового учета, в том числе и расчетов с контрагентами.

Учет расчетов с покупателями и заказчиками в ООО «Сегмент Сити» ведется в соответствии с Планом счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организации и указаниям по его применению.

В организации для учета расчетов с покупателями и заказчиками используется бухгалтерский счет 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками».

Счет 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками» дебетуется в корреспонденции со счетами 90 «Продажи», 91 «Прочие доходы и расходы» на суммы, на которые предъявлены расчетные документы.

Счет 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками» кредитуется в корреспонденции со счетами учета денежных средств, расчетов на суммы поступивших платежей (включая суммы полученных авансов) и т.п. При этом суммы полученных авансов и предварительной оплаты учитываются обособленно.

Если по полученному векселю, обеспечивающему задолженность покупателя (заказчика), предусмотрен процент, то по мере погашения этой задолженности делается запись по дебету счета 51 «Расчетные счета» и кредиту счета 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками» (на сумму погашения задолженности) и 91 «Прочие доходы и расходы» (на величину процента).

В ООО «Сегмент Сити» аналитический учет по счету 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками» ведется по каждому предъявленному покупателям (заказчикам) счету, а при расчетах плановыми платежами - по каждому покупателю и заказчику. При этом построение аналитического учета обеспечивает возможность получения необходимых данных по:

- покупателям и заказчикам по расчетным документам, срок оплаты которых не наступил;

- покупателям и заказчикам по не оплаченным в срок расчетным документам;

- авансам полученным;

- векселям, срок поступления денежных средств по которым не наступил;

- векселям, дисконтированным (учтенным) в банках;

- векселям, по которым денежные средства не поступили в срок.

Учет расчетов с покупателями и заказчиками в рамках группы взаимосвязанных организаций, о деятельности которой составляется сводная бухгалтерская отчетность, ведется на счете 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками» обособленно.

Остатки по счету 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками» образуют дебиторскую задолженность организации.

В ООО «Сегмент Сити» долгосрочная дебиторская задолженность отсутствует.

В ООО «Сегмент Сити» к счету 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками» открыты субсчета:

- 1 «Авансы полученные»;

- 2 «Расчеты векселями».

Расчеты с покупателями и заказчиками ведутся в безналичной и наличной формах.

Расчеты с покупателями и заказчиками оформляются платежными требованиями, счетами фактурами, товарными накладными, приходными кассовыми ордерами.

На суммы оплаты за проданную продукцию ООО «Сегмент Сити» предъявляет расчетные документы покупателю и формирует следующие записи:

Дебет счета 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками»

Кредит счета 90 «Продажи».

В связи с тем, что продукция является проданной, с ее цены начисляется НДС (Дебет 90 «Продажи» кредит 68 «Расчеты по налогам и сборам» субсчет «НДС») при погашении покупателями задолженности она списывается с кредита счета 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками» в дебет счетов денежных средств.

В соответствии с заключенными договорами ООО «Сегмент Сити» может получать авансы за поставленную продукцию. Для учета авансов, полученных от покупателя используется счет 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками» субсчет 1 «Авансы полученные». Полученные средства заранее отражаются в счете 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками» в виде кредиторской задолженности в соответствии со счетами учета денежных средств и производится проводка:

Дебет счета 51 «Расчетные счета»

Кредит счета 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками».

В то же время производится начисление НДС, подлежащего зачислению в бюджет с суммы полученного аванса по соответствующей ставке. На сумму начисленного НДС снижается сумма аванса на счете 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками» и возрастает задолженность бюджету. При этом формируется проводка:

Дебет счета 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками» субсчет 1 «Авансы полученные»

Кредит счета 68 «Расчеты по налогам и сборам» субсчет «НДС».

Зачитываются полученные авансы внутренней записью по субсчетам счета 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками» проводкой:

Дебет счета 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками» субсчет 1 «Авансы полученные»

Кредит счета 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками».

В таблице 4 отражены бухгалтерские проводки по учету расчетов с покупателями и заказчиками в ООО «Сегмент Сити».

Таблица 4 – Бухгалтерские проводки по учету расчетов с покупателями и заказчиками в ООО «Сегмент Сити»

Содержание операции	Дебет	Кредит	Сумма, тыс. руб.	Документ- основание
1	2	3	4	5
Поступил аванс от покупателя за продукцию	51	62.1	340	Банковская выписка
Начислен НДС с аванса	62.1	68	57	Счет-фактура исходящая
Отражена задолженность покупателя за приобретенную продукцию	62	90.1	1340	Товарная накладная
Начислен НДС с полной суммы проданной продукции	90.3	68	223	Счет-фактура исходящая
Вычет НДС по сумме аванса	68	62.1	57	Счет-фактура исходящая
Произведен зачет аванса	62	62.1	340	Товарная накладная
Получены денежные средства на расчетный счет от покупателя в окончательный расчет	51	62	1000	Банковская выписка

Необходимо отметить, что в ООО «Сегмент Сити» недостаточно уделяется внимание контролю за исполнением покупателями и заказчиками своих обязательств. В организации имеется просроченная дебиторская задолженность. В этой связи необходимо разработать мероприятия по оптимизации учета расчетов с покупателями и заказчиками.

2.3 Документальное оформление расчетов с покупателями и заказчиками в ООО «Сегмент Сити»

Каждая хозяйственная операция, отраженная в бухгалтерском учете должна иметь основание, то есть оправдательный документ.

В ООО «Сегмент Сити» бухгалтерский учет ведется с использованием программы 1С Бухгалтерия 8.3. Данная программа формирует оперативно и на высоком качестве бухгалтерские регистры, аналитические отчеты. Все расчеты с покупателями и заказчиками ведутся в данной программе.

Раскроем документооборот по учету расчетов с покупателями и заказчиками в ООО «Сегмент Сити». Для установления деловых взаимоотношений с покупателями и заказчиками ООО «Сегмент Сити» заключает договор купли-продажи. Данный договор оформляется в соответствии с Гражданским кодексом Российской Федерации. Договор в обязательном порядке содержит обязательную информацию:

- номер и дату;
- реквизиты обеих сторон;
- предмет договора;
- права и обязанности сторон;
- срок действия договора;
- сумма договора;
- порядок расчетов, документооборота;
- порядок и сроки исполнения договора.

Исходя из описанного в договоре порядке расчетов, следующими важными документами, которые оформляются в ходе взаимоотношений с контрагентом предприятия, являются счет-фактура, товарная накладная и акт приемки-передачи продукции.

Товарная накладная является основанием отгрузки продукции.

Необходимо отметить, что с 01.01.2013 г. формы первичных документов, которые содержатся в альбоме унифицированных форм первичной документации не являются обязательными к применению. Тем не менее обязательными к использованию остаются формы документов, которые используются в качестве первичной документации, установленные уполномоченными органами согласно иных федеральных законов (например, кассовые документы). Товарную накладную оформляют в двух экземплярах

на основании договора и иных соответствующих документов. Один экземпляр передают на склад, он является основанием для отпуска продукции, а второй передают покупателям продукции. Накладную подписывают ответственные лица.

Счет-фактура является главным документом – основанием для учета НДС. В случаях, если продажа продукции производится по предоплате, то ООО «Сегмент Сити» выставляет ее дважды. Первый раз – при получении предоплаты, а второй – при фактической отгрузке. При формировании счетов-фактур ООО «Сегмент Сити» руководствуется ст. 169 НК РФ, где закрепляются обязательные реквизиты счетов-фактур.

ООО «Сегмент Сити» ведет книгу продаж, которая применяется при расчете НДС, она предназначена для регистрации исходящих счетов-фактур, для последующего определения величины НДС, подлежащей уплате в бюджет.

Акт приемки-передачи продукции является итоговым документом, свидетельствующим о выполнении сторонами условий договора. Следует отметить, что кроме итоговых актов, могут составляться и промежуточные акты. Акт приемки-передачи продукции содержит следующую информацию:

- наименование;
- номер и дату составления;
- наименование организации-составителя документа (ООО «Сегмент Сити»);
- характеристику и виды продукции, единицу измерения и стоимостные показатели;
- должности и подписи ответственных лиц.

С целью осуществления платежных операций ООО «Сегмент Сити» покупателям и заказчикам выставляет счет на оплату. Как правило, расчеты от покупателей проходят с помощью платежных поручений.

Платежное поручение формируется покупателями. Оно принимается к исполнению кредитными организациями в электронном виде и на бумажном

носителе. Срок действия платежного поручения – 10 календарных дней со дня, следующего за днем его формирования.

В случаях разногласий между ООО «Сегмент Сити» и покупателями выставляются претензии. Так выставленные претензии представляют собой судебный порядок урегулирования споров. При этом одна организация указывает другой на совершенные ей неправомерные действия или бездействие, при которых ущемлены права или интересы другой стороны. В претензии указываются требования на устранение данных нарушений. Претензия предоставляется письменно. Ее подписывает руководитель предприятия. Срок выставления претензии определяется с момента выявления нарушений. И этот срок составляет 30 дней.

В связи с тем, что у ООО «Сегмент Сити» большое количество покупателей и заказчиков, то организация один раз в квартал подписывает акт сверки взаимных расчетов, а также ежегодно перед формированием бухгалтерской отчетности проводит инвентаризацию расчетов с покупателями и заказчиками. Акт сверки взаиморасчетов является документом, в котором указывается состояние взаиморасчетов между контрагентами за конкретный срок.

В бухгалтерском балансе дебиторская задолженность, которую формируются остатки по счетам расчетов с покупателями и заказчиками, отражается в бухгалтерском балансе во втором разделе «Оборотные активы».

В ООО «Сегмент Сити» вся дебиторская задолженность является краткосрочной.

3 Анализ расчетов с покупателями и заказчиками в ООО «Сегмент Сити»

3.1 Анализ расчетов Анализ расчетов с покупателями и заказчиками в ООО «Сегмент Сити»

В процессе проведения расчетов с покупателями и заказчиками может образовываться дебиторская задолженность. От того каким образом организация формирует политику товарного кредитования зависит и ее эффективное функционирование в долгосрочной перспективе.

В связи с тем, что в ООО «Сегмент Сити» осуществляется реализация товаров с рассрочкой платежа, в организации образуется дебиторская задолженность.

Проведем анализ состава дебиторской задолженности ООО «Сегмент Сити», в том числе покупателей и заказчиков в таблице 5.

Таблица 5 – Анализ состава дебиторской задолженности в ООО «Сегмент Сити» за 2017-2019 гг.

Показатели, тыс. руб.	2017	2018	2019	Абсолютное отклонение, (+,-)		Относительное отклонение, %	
				2018 - 2017	2019 - 2018	2018 / 2017	2019 / 2018
1	2	3	4	5	6	7	8
Дебиторская задолженность, в т.ч.	7215	18982	23163	11767	4181	163,09	22,03
- покупателей и заказчиков	7215	18982	23163	11767	4181	163,09	22,03

В результате проведенного анализа видно, что в ООО «Сегмент Сити» вся дебиторская задолженность состоит из задолженности покупателей и

заказчиков. В динамике она расчет: в 2018 г. по сравнению с 2017 г. на 163,09%, а в 2019 г. по сравнению с 2018 г. на 22,03%.

Графически динамика дебиторской задолженности в ООО «Сегмент Сити» за 2017-2019 гг. представлена на рисунке 3.

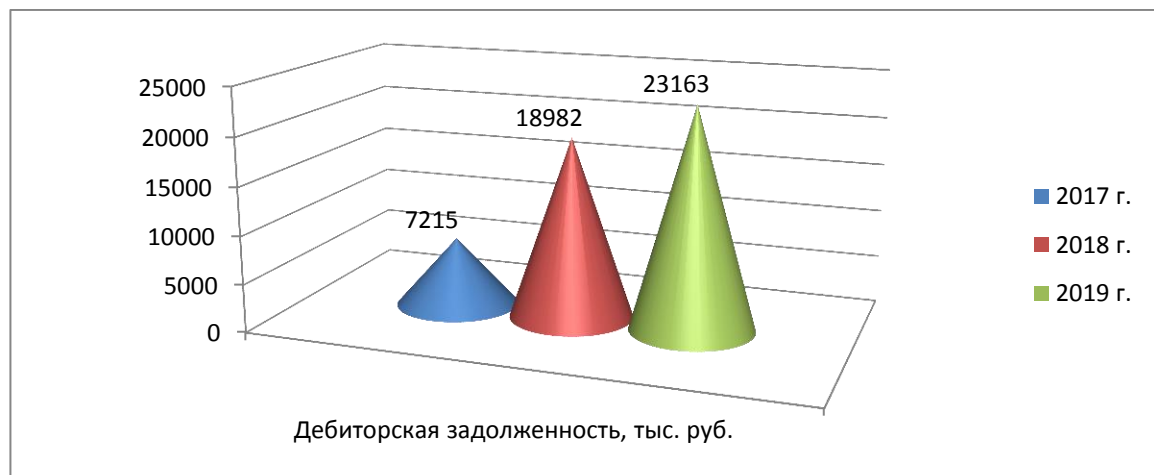


Рисунок 3 - Динамика дебиторской задолженности в ООО «Сегмент Сити» за 2017-2019 гг.

Проанализируем более детально структуру задолженности покупателей и заказчиков в ООО «Сегмент Сити» за 2017-2019 гг. в таблице 6.

Таблица 6 – Анализ структуры дебиторской задолженности покупателей и заказчиков в ООО «Сегмент Сити» за 2017-2019 гг.

Показатели, %	2017	2018	2019	Абсолютное отклонение, (+,-)	
				2018 - 2017	2019 - 2018
1	2	3	4	5	6
Всего задолженность покупателей и заказчиков, в т.ч.	100,0	100,0	100,0	-	-
ООО «Анкер»	35	40	42	5	2
ООО «Триумф»	25	23	30	-2	7

Продолжение таблицы 6

ООО «Джорджия»	20	15	13	-5	-2
ООО «Христиан Хансен»	15	12	8	-3	-4
ООО «Бавария Гевюрц»	5	10	7	5	-3

Графически структуру задолженности покупателей и заказчиков в ООО «Сегмент Сити» за 2017-2019 гг. представим на рисунках 4-6.

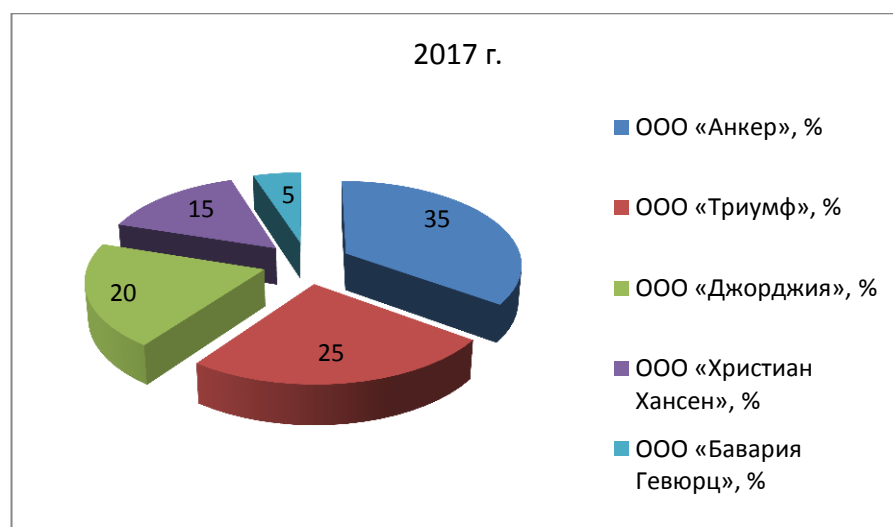


Рисунок 4 - Структура задолженности покупателей и заказчиков в ООО «Сегмент Сити» за 2017 г.

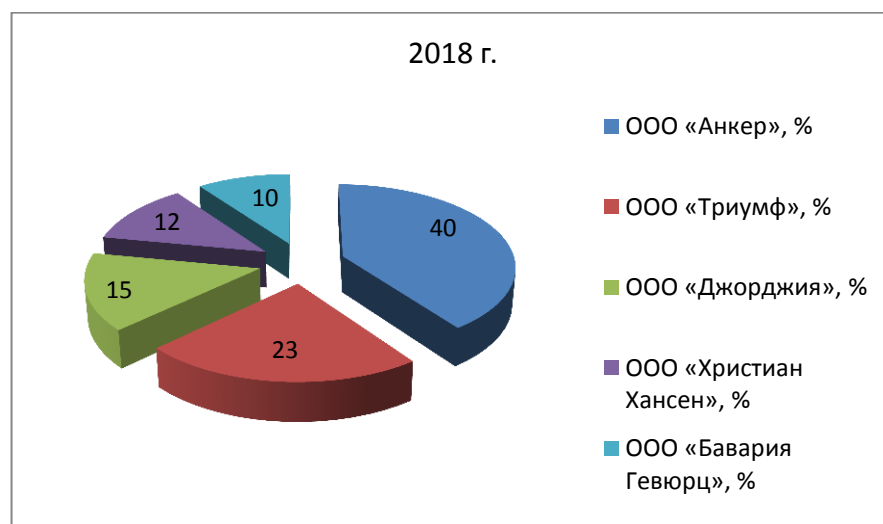


Рисунок 5 - Структура задолженности покупателей и заказчиков в ООО «Сегмент Сити» за 2018 г.

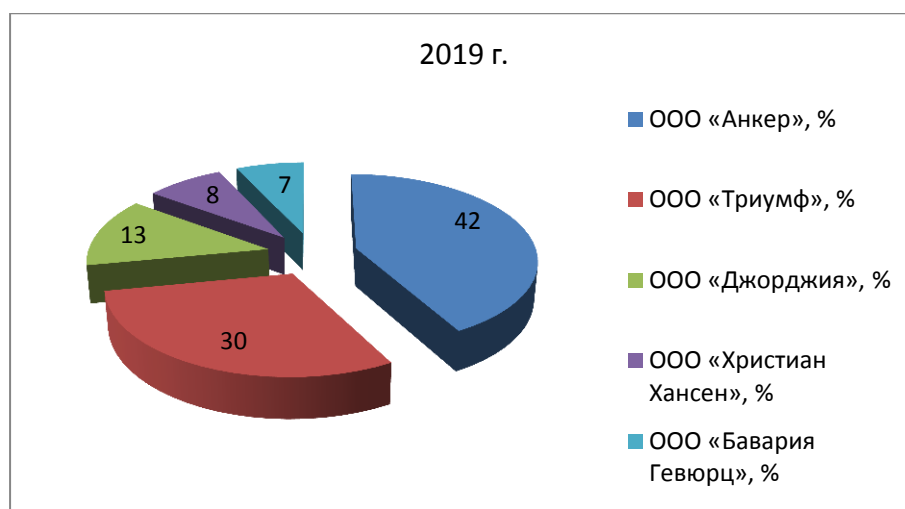


Рисунок 6 - Структура задолженности покупателей и заказчиков в ООО «Сегмент Сити» за 2019 г.

Проведенные расчеты показали, что в 2019 г. основная доля задолженности принадлежала ООО «Анкер» - 42%, 30% занимает задолженность ООО «Триумф». Необходимо отметить, что в структуре в 2019 г. по сравнению с 2018 г. произошло снижение задолженности ООО «Джорджия» на 2%, ООО «Христиан Хансен» на 4% и ООО «Бавария Гевюрц» на 3%.

Анализ качества дебиторской задолженности в ООО «Сегмент Сити» за 2017-2019 гг. представлен в таблице 7.

Таблица 7 – Анализ качества дебиторской задолженности в ООО «Сегмент Сити» за 2017-2019 гг.

Показатели, тыс. руб.	2017	2018	2019	Абсолютное отклонение, (+,-)		Относительное отклонение, %	
				2018 - 2017	2019 - 2018	2018 / 2017	2019 / 2018
1	2	3	4	5	6	7	8
Дебиторская задолженность, в т.ч.	7215	18982	23163	11767	4181	163,09	22,03

Продолжение таблицы 7

1	2	3	4	5	6	7	8
- надежная	6700	18092	21963	11392	3871	170,03	21,40
- сомнительная	400	680	820	280	140	70,00	20,59
- безнадежная	115	210	380	95	170	82,61	80,95

Динамика качества дебиторской задолженности ООО «Сегмент Сити» за 2017-2019 гг. представлена на рисунке 7.

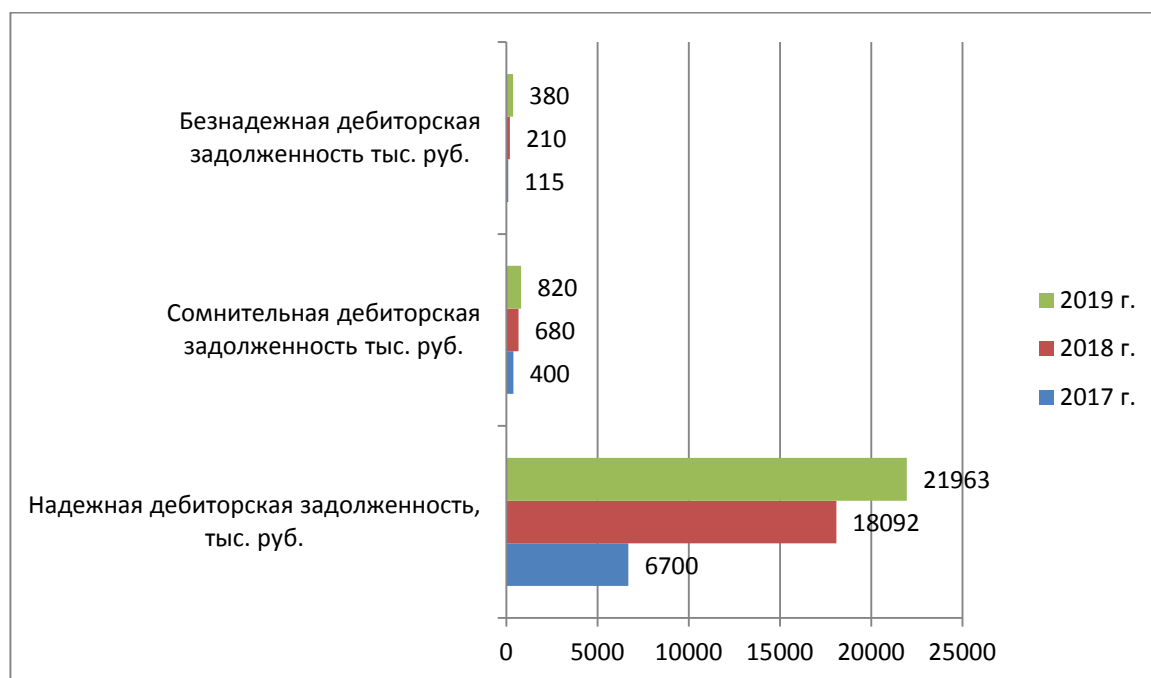


Рисунок 7 – Динамика качества дебиторской задолженности ООО «Сегмент Сити» за 2017-2019 гг.

Проведенный анализ показал, что в ООО «Сегмент Сити» имеется сомнительная и безнадежная дебиторская задолженность. В 2019 г. по сравнению с 2018 г. наблюдается рост сомнительной и безнадежной дебиторской задолженности. Так, сомнительная дебиторская задолженность в 2019 г. по сравнению с 2018 г. увеличилась на 20,59%, а безнадежная на 80,95%.

К основной причине данной ситуации относится отсутствие предварительной диагностики платежеспособности покупателей и заказчиков, а также отсутствие контроля за графиком их платежей. Не проводится предварительное напоминание покупателям и заказчикам о необходимости производить оплату. Своевременно не проводятся работы по взысканию просроченной дебиторской задолженности. Это приводит к появлению сомнительной и безнадежной задолженности. Такая ситуация негативно влияет на ликвидность и платежеспособность организации.

Анализ эффективности использования дебиторской задолженности в ООО «Сегмент Сити» за 2017-2019 гг. проведен в таблице 8.

Таблица 8 – Анализ эффективности использования дебиторской задолженности в ООО «Сегмент Сити» за 2017-2019 гг.

Показатели	2017	2018	2019	Абсолютное отклонение, (+,-)	
				2018 - 2017	2019 - 2018
1	2	3	4	5	6
Выручка, тыс. руб.	42650	83996	116898	41346	32902
Дебиторская задолженность, тыс. руб.	7215	18982	23163	11767	4181
Кредиторская задолженность	10590	25160	19369	14570	5791
Оборачиваемость дебиторской задолженности	5,91	4,43	5,05	-1,49	0,62
Период оборачиваемости дебиторской задолженности, дни	62	82	72	20	-10
Коэффициент соотношения дебиторской и кредиторской задолженности	0,68	0,75	1,20	0,07	0,44

На рисунке 8 представим динамику оборачиваемости дебиторской задолженности ООО «Сегмент Сити» за 2017-2019 гг.

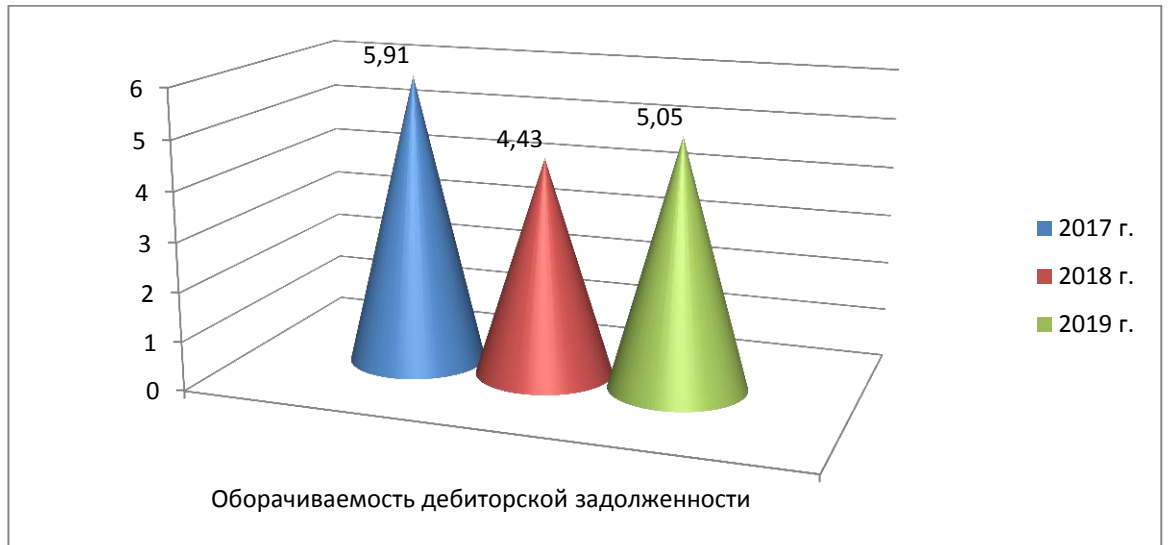


Рисунок 8 – Динамика оборачиваемости дебиторской задолженности ООО «Сегмент Сити» за 2017-2019 гг.

На рисунке 9 представим динамику периода оборачиваемости дебиторской задолженности ООО «Сегмент Сити» за 2017-2019 гг.

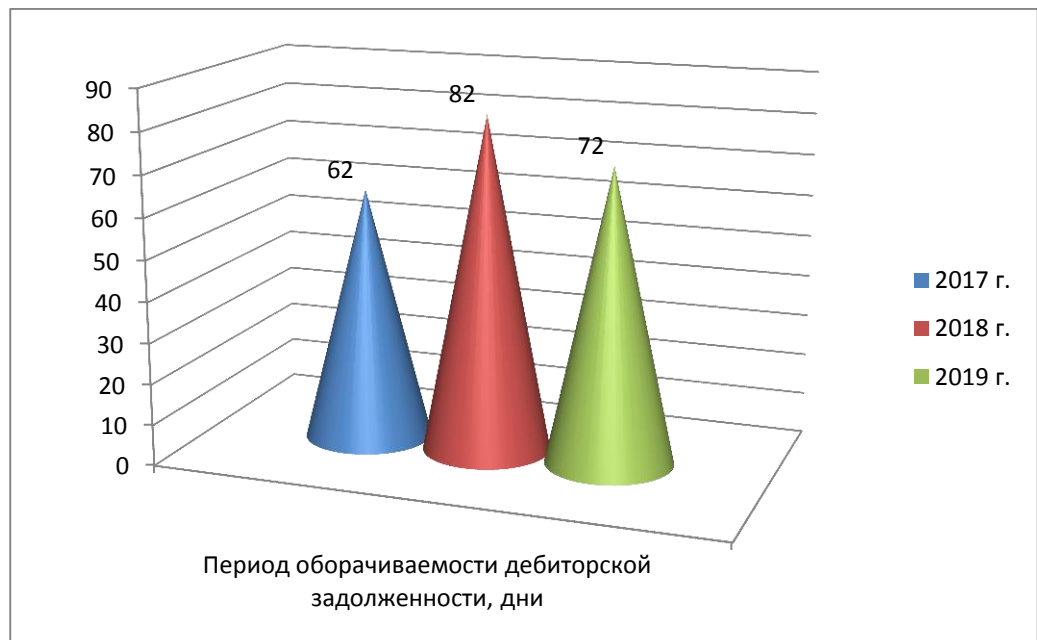


Рисунок 9 – Динамика периода оборачиваемости дебиторской задолженности ООО «Сегмент Сити» за 2017-2019 гг.

На рисунке 10 представим динамику коэффициента соотношения дебиторской и кредиторской задолженности ООО «Сегмент Сити» за 2017-2019 гг.

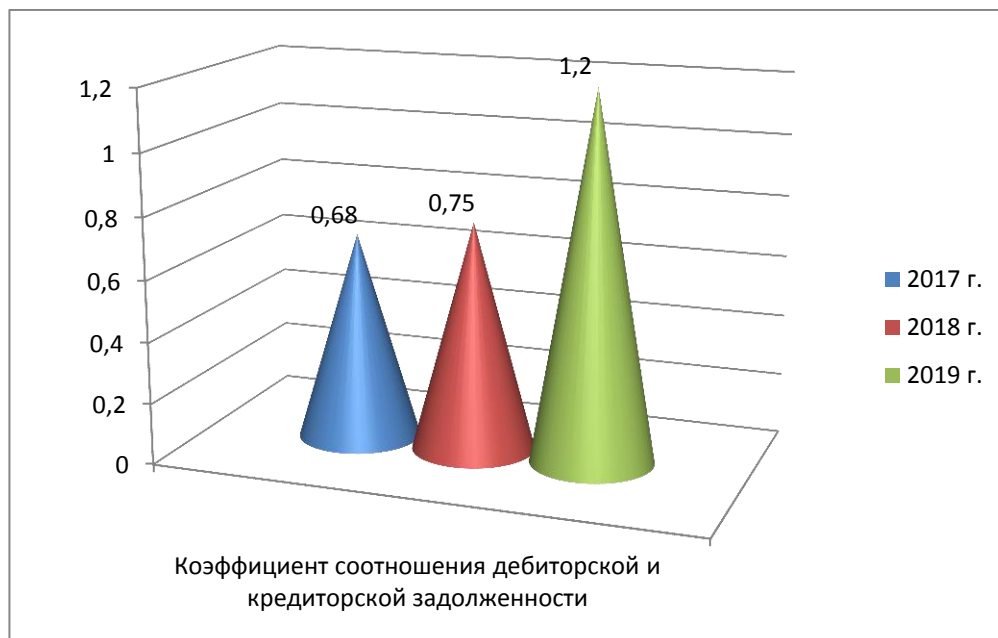


Рисунок 10 – Динамика периода коэффициента соотношения дебиторской и кредиторской задолженности ООО «Сегмент Сити» за 2017-2019 гг.

Анализ данных показал, что в ООО «Сегмент Сити» в 2019 г. по сравнению с 2018 г. оборачиваемость дебиторской задолженности незначительно увеличивается – на 0,62 пункта, а период оборота снижается на 10 дней и составляет 72 дня. Необходимо отметить, что в организации коэффициент соотношения дебиторской и кредиторской задолженности не соответствует рекомендуемому значению (1) и равен 1,20 пункта. Таким образом, в ООО «Сегмент Сити» дебиторская задолженность значительно превышает кредиторскую задолженность. Это говорит о необоснованном отвлечении денежных средств в виде дебиторской задолженности и нецелесообразности роста кредиторской задолженности.

3.2 Направления по совершенствованию расчетов с покупателями и заказчиками

Эффективная работа с покупателями и подрядчиками состоит в установлении договорных взаимоотношений, обеспечивающих полное и своевременное поступление средств. Это необходимо для того, чтобы предприятие имело возможность также вовремя исполнять собственные обязательства перед кредиторами и производить иные необходимые платежи.

Причины появления просроченной и безнадежной дебиторской задолженности могут возникать на различных этапах взаимодействия с покупателями и подрядчиками. Например, при осуществлении преддоговорных процедур, заключении контрактов, исполнении договорных обязательств. В этой связи процесс взаимоотношений с покупателями и заказчиками, а также возникновения и погашения дебиторской задолженности должен регулярно контролироваться.

Условия договоров, расчеты с покупателями и заказчиками должны быть направлены на получение прибыли. Увеличение размера просроченной и безнадежной задолженности отрицательно сказывается на формировании конечного финансового результата, уровне платежеспособности и ликвидности организации.

К основным задачам совершенствования расчетов с покупателями и заказчиками относятся:

- лимитирование уровня дебиторской задолженности;
- определение таких условий продаж, которые обеспечивают своевременное поступление денежных средств от покупателей и заказчиков;
- установление скидок или надбавок для разных групп покупателей и заказчиков с позиции соблюдения ими платежной дисциплины;
- обеспечение ускорения востребования долгов;
- оценка вероятных расходов, связанных с ростом дебиторской задолженности.

С целью обеспечения возврата дебиторской задолженности следует группировать ее по срокам появления: долгосрочную и краткосрочную. Исходя из конкретных условий, следует принять различные интервалы сроков появления такой задолженности. Такая информация позволит выявить как общие тенденции расчетной дисциплины, так и конкретных покупателей, наиболее часто попадающих в число ненадежных плательщиков.

С целью минимизации вероятных потерь и увеличения доходности дебиторской задолженности, следует рассмотреть факторинг.

Факторинг - это разновидность комиссионной сделки, которая сочетается с кредитованием оборотного капитала и связана с переуступкой факторинговой фирме неоплаченных долговых требований, возникающие между контрагентами в процессе продажи продукции.

Факторинговой является операция, если она отвечает определенным условиям:

- наличие кредитования;
- ведение бухгалтерского учета поставщика;
- инкассирование его задолженности;
- страхование от кредитного риска.

В настоящее время факторинг является эффективной сделкой. С помощью факторинга организация может сконцентрировать внимание на основную, производственную деятельность, ускорение оборотных активов и рост прибыли. Оптимизируя структуру баланса, организация может улучшить ликвидность, платежеспособность и в целом финансовое состояние.

В ООО «Сегмент Сити» не применяется факторинг и несет определенные расходы из-за существующего уровня дебиторской задолженности. В то время как факторинг имеет определенные преимущества:

- получение средств по долгу дебиторов в необходимый момент;
- организация освобождается от риска вероятных неплатежей;

- оптимизация расчетов с покупателями и заказчиками.

При применении факторинговой сделки организация, продавшая требования, в течение нескольких дней получает от 70 до 90% суммы требований в виде аванса. Оставшиеся 10-30% являются для фактор-фирмы своего рода гарантийной суммой, которая назначается к выплате предпринимателю при получении фирмой счета на оплату требования должников.

Прибегая к услугам факторинговой фирмы, предприниматель имеет возможность превратить будущий долг в наличные деньги в нужный момент. Фактор-фирма, как правило, принимает на себя ответственность за контроль над кредитными операциями, взысканием долга, за риск, связанный с кредитными операциями. В этой связи, стоимость ее комиссионных услуг является значительной.

Таким образом, финансовое состояние организации улучшается, она освобождается от рисков неплатежей, снижаются расходы по ведению дебиторских счетов и контролю за исполнением долга.

В основе факторинговой сделки лежит договор.

Таким образом, организация уступает факторинговой компании требование к покупателю по взысканию задолженности по следующим условиям:

- оплата 80 % покупаемой задолженности сразу.;
- оплата 20 % задолженности после оплаты задолженности дебиторами;
- комиссионное вознаграждение по договору факторинга выплачивается вместе со вторым платежом.

Сумма вознаграждения по договору факторинга подлежит обложению НДС, поэтому клиенту выдается счет-фактура, НДС по которой может быть в последствии принят к вычету в соответствии с НК РФ.

Рассмотрим возможное применение факторинга в ООО «Сегмент Сити».

ООО «Сегмент Сити» согласно договора поставки отгрузило организации-покупателю продукцию стоимостью 1 200 000 р., в том числе НДС 200 000 руб. Организация-покупатель согласно договора-поставки обязуется оплатить продукцию в течение одного месяца после отгрузки. ООО «Сегмент Сити» заключил с фактор-фирмой договор факторинга право требования долга покупателя за поставленные товары. ООО «Сегмент Сити» уведомляет покупателя о сделке. По условиям договора-акторинга фактор-фирма сначала перечисляет 80 % суммы поставки, а после оплаты ее покупателем - оставшиеся 20 % за минусом комиссионного вознаграждения (2 % от суммы договора).

ООО «Сегмент Сити» данную операцию отражает следующими бухгалтерскими записями:

Дебет счета 62 субсчет 1 «Расчеты с покупателями и заказчиками»

Кредит счета 90 субсчет 1 «Выручка» отражена задолженность за проданную продукцию стоимостью 1 200 000 р.;

Дебет счета 90 субсчет 3 «НДС»

Кредит счета 68 субсчет 2 «Расчеты по налогам и сборам» отражен НДС по проданную продукцию 2000 000 р. ($1\ 200\ 000 * 20/120$).

После отгрузки ООО «Сегмент Сити» заключил с фактор-фирмой договор факторинга и уступил ей право требования долга с покупателя за поставленную продукцию. ООО «Сегмент Сити» уведомляет покупателя о сделке.

Согласно договору факторинга фактор-фирма сначала перечисляет 80% от суммы поставки, а после оплаты ее покупателем - оставшиеся 20 % за исключением комиссионного вознаграждения.

В бухгалтерском учете ООО «Сегмент Сити» данные операции фиксируются записями:

Дебет счета 76 субсчет 5 «Расчеты по договору факторинга»

Кредит счета 91 субсчет 1 «Прочие доходы» отражена уступка права требования фактор-фирме на сумму 1 2000 000 р.;

Дебет счета 91 субсчет 2 «Прочие расходы»

Кредит счета 62 субсчет 1 «Расчеты с покупателями и заказчиками» - списано денежное требование, уступленное фактор-фирме на сумму 1 200 000 р.;

Дебет счета 51 «Расчетный счет»

Кредит счета 76 субсчет 5 «Расчеты по договору факторинга» - перечислены по договору факторинга средства фактор-фирмой в размере 80% - 960 000 р. (1 200 000 р. * 80 %).

Сумма вознаграждения фактор-фирме согласно договора факторинга составляет 2 % от суммы переданного требования, что равно 24 000 р. (1 200 000 р. * 2 %), в том числе НДС - 4 000 р. После оплаты товаров должником фактор-фирма перечислит ООО «Сегмент Сити» оставшиеся 20% за исключением суммы комиссионного вознаграждения.

В бухгалтерском учете ООО «Сегмент Сити» данные операции будут отражены следующим образом:

Дебет счета 51 «Расчетный счет»

Кредит счета 76 субсчет 5 «Расчеты по договору факторинга» - перечислены средства фактор-фирмой по договору факторинга 216 000 р. (1 200 000 р. - 20 % - 24 000 р.);

Дебет счета 91 субсчет 2 «Прочие расходы»

Кредит счета 76 субсчет 5 «Расчеты по договору факторинга» - отражено комиссионное вознаграждение фактор-фирме в размере 20 000 р. (24 000 р. - 4 000 р.);

Дебет счета 19 «Расчеты по НДС»

Кредит счета 76 субсчет 5 «Расчеты по договору факторинга» - отражен НДС с комиссионного вознаграждения фактор-фирме в сумме 4 000 руб. (24 000 р. * 20/120);

Дебет счета 68 субсчет 2 «Расчеты по налогам и сборам»

Кредит счета 19 «Расчеты по НДС» - принят к вычету НДС с суммы комиссионного вознаграждения в сумме 4 000 р.

При неисполнении или ненадлежащем исполнении дебиторами обязательств по выполнению условий договора, фактор-фирма вправе обратиться к ООО «Сегмент Сити» по договору поручительства с требованием об исполнении обязательств.

Основная идея, лежащая в основе данных проводок, факторинг - не кредит, а продажа фактор-фирме дебиторской задолженности.

Смоделируем ситуацию, при которой организация-покупатель не исполнит обязательства по договору поставки.

Если организация-покупатель по договору поставки не оплатит приобретенную продукцию в течение одного месяца после отгрузки, то фактор-фирма согласно договору поручительства направляет ООО «Сегмент Сити» уведомление о нарушении обязательства. Поручитель возвращает фактор-фирме ранее перечисленные средства в размере 960 000 р. При этом «Сегмент Сити» выставит организации-покупателю претензию на сумму дебиторской задолженности в размере 1 200 000 р.

ООО «Сегмент Сити» в бухгалтерском учете данные операции отразит следующим образом:

Дебет счета 76 субсчет 5 «Расчеты по договору факторинга»

Кредит счета 51 «Расчетные счета» - возврат фактор-фирме ранее перечисленные средства в размере 80 % от суммы договора факторинга 960 000 р. ($1\,200\,000 * 80\%$);

Дебет счета 76 субсчет 2 «Расчеты по претензиям к покупателю»

Кредит счета 76 субсчет 5 «Расчеты по договору факторинга» - отражена претензия к организации-покупателю за неоплаченную продукцию в сумме 1 200 000 р.

Мероприятиями по оптимизации расчетов с покупателями и заказчиками и снижению дебиторской задолженности в ООО «Сегмент Сити» представлены на рисунке 11.

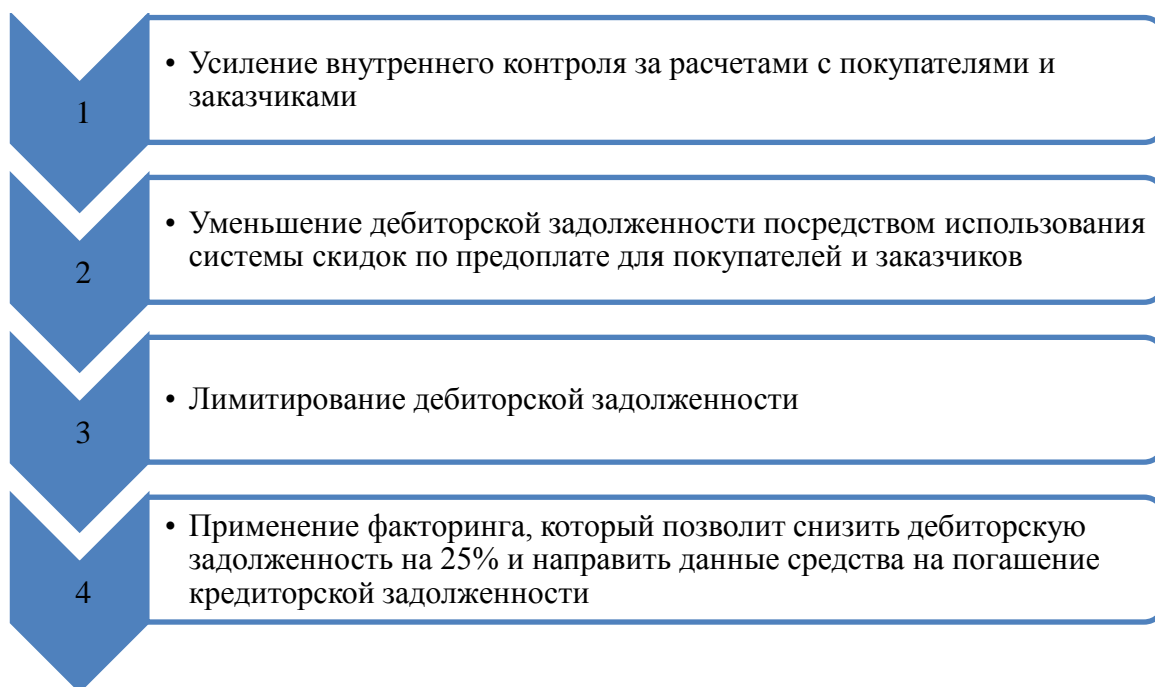


Рисунок 11 – Мероприятиями по оптимизации расчетов с покупателями и заказчиками и снижению дебиторской задолженности в ООО «Сегмент Сити»

Первое мероприятие направлено на усиление внутреннего контроля за расчетами с покупателями и заказчиками. При этом необходимо контролировать суммы задолженности как по каждому контрагенту, так и в целом. Следует проработать регламент работы с дебиторами, в котором стоит прописать все этапы работы и мероприятия по взысканию долгов. Также необходимо указать, кто отвечает за данные процедуры, разработать на этом основании для них систему мотивации. Все это позволит вести грамотную политику по совершенствованию расчетов с покупателями и заказчиками.

Второе мероприятие будет способствовать снижению дебиторской задолженности с помощью организации системы скидок для покупателей и заказчиков по предоплате.

Третье мероприятие предполагает лимитирование дебиторской задолженности покупателей и заказчиков.

Вышеперечисленные мероприятия позволят снизить величину дебиторской задолженности на 20%.

Четвертое мероприятие направлено на использование факторинга, в результате которого планируется снижение дебиторской задолженности на 25% и направление полученных средств для погашения части кредиторской задолженности.

Оценим экономический эффект от всех предложенных мероприятий по оптимизации расчетов с покупателями и заказчиками и снижению дебиторской задолженности в ООО «Сегмент Сити» в таблице 9.

Таблица 9 – Экономический эффект от предложенных мероприятий по оптимизации расчетов с покупателями и заказчиками и снижению дебиторской задолженности в ООО «Сегмент Сити»

Показатель	2019 г.	Прогноз	Отклонение
1	2	3	4
Выручка, тыс. руб.	116898	116898	-
Дебиторская задолженность, тыс. руб.	23163	12739	- 10424
Кредиторская задолженность, тыс. руб.	19369	13578	-5791
Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности	5,05	9,18	3,68
Период оборачиваемости дебиторской задолженности, дни	72	40	-32
Коэффициент соотношения дебиторской и кредиторской задолженности	1,20	0,9	-0,3

Динамика дебиторской и кредиторской задолженности ООО «Сегмент Сити» после реализации предложенных мероприятий отображена на рисунке 12.

В результате предложенных мероприятий оптимизированы размеры дебиторской и кредиторской задолженности. Дебиторская задолженность снизилась на 10 424 тыс. руб., а кредиторская задолженность сократилась на 5 791 тыс. руб.

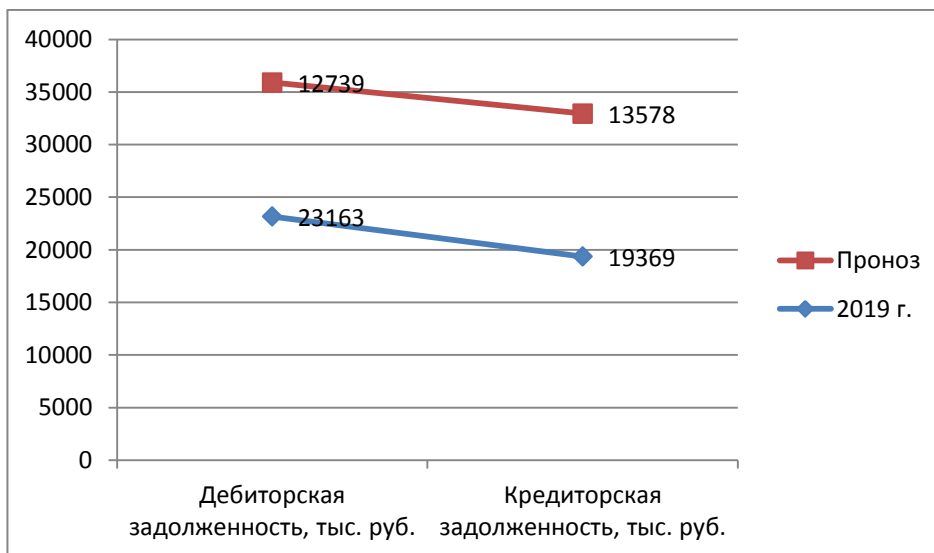


Рисунок 12 – Динамика дебиторской и кредиторской задолженности ООО «Сегмент Сити» после реализации предложенных мероприятий

Представим динамику оборачиваемости дебиторской задолженности ООО «Сегмент Сити» после реализации предложенных мероприятий на рисунке 13.

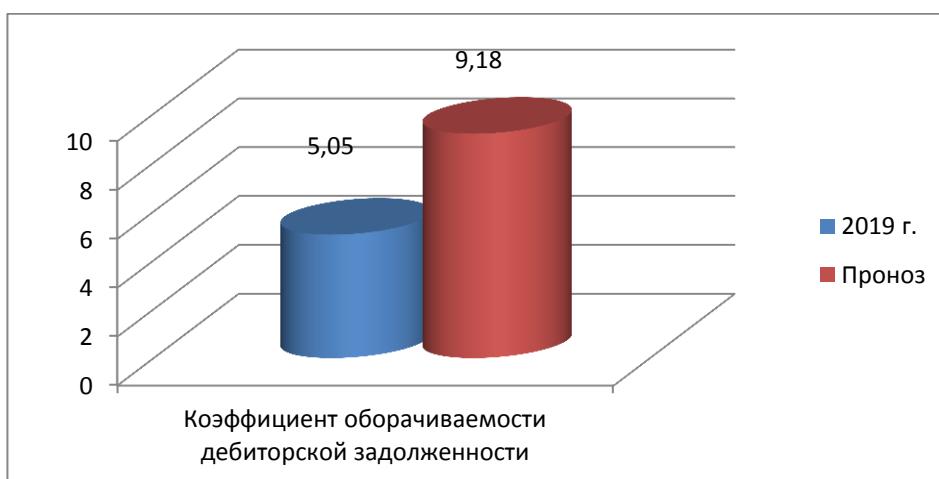


Рисунок 13 – Динамика оборачиваемости дебиторской задолженности ООО «Сегмент Сити» после реализации предложенных мероприятий

В результате реализации предложенных мероприятий оборачиваемость дебиторской задолженности увеличилась на 3,68 пункта, что является положительной динамикой.

Представим динамику периода оборачиваемости дебиторской задолженности ООО «Сегмент Сити» после реализации предложенных мероприятий на рисунке 14.

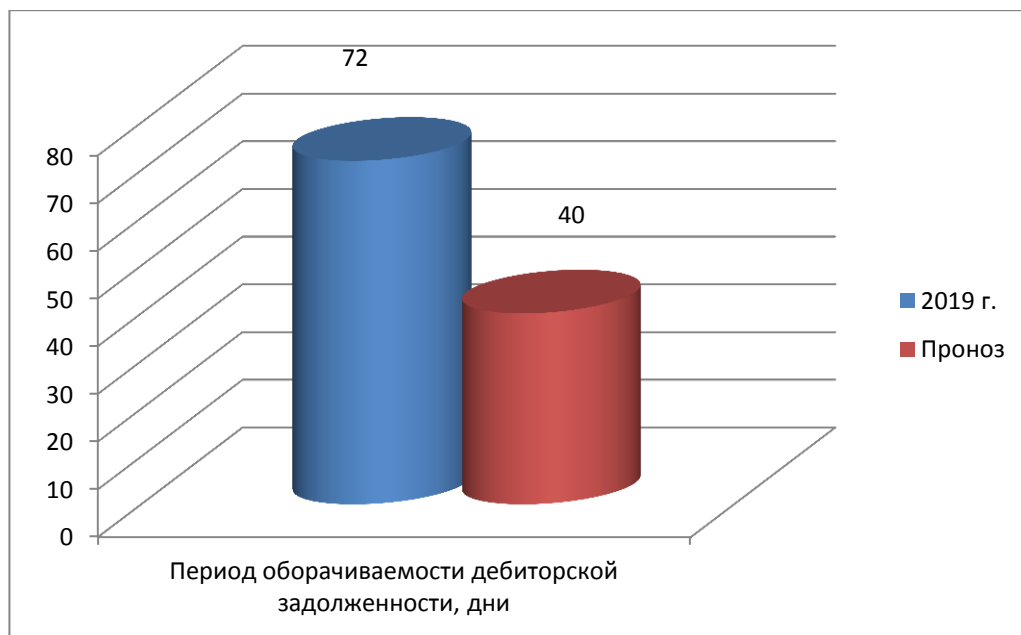


Рисунок 14 – Динамика периода оборачиваемости дебиторской задолженности ООО «Сегмент Сити» после реализации предложенных мероприятий

В результате реализации предложенных мероприятий период оборачиваемости дебиторской задолженности сократился на 32 дня, что ускорит процесс возврата денежных средств, отвлеченных в виде дебиторской задолженности.

Динамика коэффициента соотношения дебиторской и кредиторской задолженности ООО «Сегмент Сити» после реализации предложенных мероприятий отображена на рисунке 15.

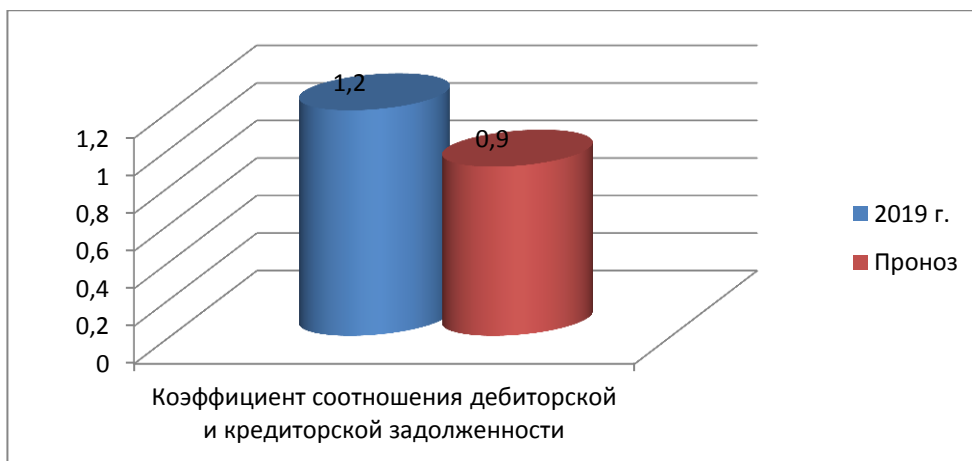


Рисунок 15 – Динамика коэффициента соотношения дебиторской и кредиторской задолженности ООО «Сегмент Сити» после реализации предложенных мероприятий

После внедрения предложенных мероприятий коэффициент соотношения дебиторской и кредиторской задолженности сократится на 0,3 пункта и достигнет нормативного значения.

Подводя итог вышеизложенному, следует отметить, что предложенные мероприятия являются эффективными. В результате их внедрения величина дебиторской и кредиторской задолженности будет оптимизирована. Данные мероприятия позволят улучшить расчеты с покупателями и заказчиками и снизить уровень дебиторской задолженности.

Заключение

В первом разделе бакалаврской работы исследованы теоретические основы бухгалтерского учета и анализа расчетов с покупателями и заказчиками.

Расчеты с покупателями и заказчиками являются основным и важным участком бухгалтерского учета в каждой организации. В результате взаимоотношений с покупателями и заказчиками может возникать дебиторская задолженность.

Дебиторская задолженность представляет собой подвижный элемент оборотных средств предприятия, дающий право требования по обязательствам, основанием которых является договор или нормы закона, и являются особой формой кредитования. Именно наличие договорных отношений между хозяйствующими субъектами ведет к образованию дебиторской задолженности.

Без эффективной оценки дебиторской задолженностью в современных рыночных условиях хозяйственная деятельность предприятия становится под угрозу. Ведь именно на основании данных анализа возможно грамотное управление дебиторской задолженностью, от которого зависит сохранение финансовой устойчивости и высокого уровня ликвидности организации.

Дебиторская и кредиторская задолженности напрямую оказывают влияние на финансовое состояние предприятия.

Значительное превышение дебиторской задолженности создает угрозу финансовой устойчивости предприятия и ведет к необходимости привлечения дополнительных источников финансирования, что существенно влияет на стабильность функционирования компании.

Если на предприятии не будет осуществляться эффективная работа с дебиторской задолженностью, то их избыток может вызывать существенные угрозы платежеспособности.

Во втором разделе раскрыта общая характеристика деятельности ООО «Сегмент Сити» и раскрыт бухгалтерский учет расчетов с покупателями и заказчиками в данной организации.

ООО «Сегмент Сити» является коммерческой организацией, действующей на основании Устава и в соответствии с законодательством Российской Федерации. Основным видом деятельности по ОКВЭД является 46.38 – Торговля прочими пищевыми продуктами, включая рыбу, ракообразных и моллюсков.

Исследуемая организация ведет бухгалтерский учет в полном объеме с составлением Бухгалтерского баланса и Отчета о финансовых результатах.

Целью деятельности общества является получение прибыли.

Проведенный анализ основных технико-экономических показателей показал, что выручка имеет тенденцию к росту: в 2018 г. по сравнению с 2017 г. на 96, 94%, а в 2019 г. по сравнению с 2018 г. на 39,17%. Себестоимость продаж также увеличилась в 2018 г. по сравнению с 2017 г. на 98,26%, а в 2019 г. по сравнению с 2018 г. на 38,16%. Наблюдается рост валовой прибыли и прибыли от продаж. Чистая прибыль в 2019 г. по сравнению с 2018 г. выросла на 65,77%, что показывает эффективность деятельности организации в отчетном периоде. Рентабельность продаж в 2019 г. по сравнению с 2018 г. увеличилась на 0,70%.

В учетной политике ООО «Сегмент Сити» установлен порядок ведения бухгалтерского и налогового учета, в том числе и расчетов с контрагентами.

Учет расчетов с покупателями и заказчиками в ООО «Сегмент Сити» ведется в соответствии с Планом счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организации и указаниям по его применению.

В организации для учета расчетов с покупателями и заказчиками используется бухгалтерский счет 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками».

Остатки по счету 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками» образуют дебиторскую задолженность организации.

В ООО «Сегмент Сити» долгосрочная дебиторская задолженность отсутствует.

В ООО «Сегмент Сити» к счету 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками» открыты субсчета:

- 1 «Авансы полученные»;
- 2 «Расчеты векселями».

Расчеты с покупателями и заказчиками ведутся в безналичной и наличной формах.

В ООО «Сегмент Сити» бухгалтерский учет ведется с использованием программы 1С Бухгалтерия 8.3. Данная программа формирует оперативно и на высоком качестве бухгалтерские регистры, аналитические отчеты. Все расчеты с покупателями и заказчиками ведутся в данной программе.

В третьем разделе проведен анализ расчетов с покупателями и заказчиками в ООО «Сегмент Сити».

В связи с тем, что в ООО «Сегмент Сити» осуществляется реализация товаров с рассрочкой платежа, в организации образуется дебиторская задолженность. В результате проведенного анализа видно, что в ООО «Сегмент Сити» вся дебиторская задолженность состоит из задолженности покупателей и заказчиков. В динамике она расчет: в 2018 г. по сравнению с 2017 г. на 163,09%, а в 2019 г. по сравнению с 2018 г. на 22,03%.

В 2019 г. основная доля задолженности принадлежала ООО «Анкер» - 42%, 30% занимает задолженность ООО «Триумф». Необходимо отметить, что в структуре в 2019 г. по сравнению с 2018 г. произошло снижение задолженности ООО «Джорджия» на 2%, ООО «Христиан Хансен» на 4% и ООО «Бавария Гевюрц» на 3%.

В ООО «Сегмент Сити» имеется сомнительная и безнадежная дебиторская задолженность. В 2019 г. по сравнению с 2018 г. наблюдается рост сомнительной и безнадежной дебиторской задолженности. Так, сомнительная дебиторская задолженность в 2019 г. по сравнению с 2018 г. увеличилась на 20,59%, а безнадежная на 80,95%.

К основной причине данной ситуации относится отсутствие предварительной диагностики платежеспособности покупателей и заказчиков, а также отсутствие контроля за графиком их платежей.

В ООО «Сегмент Сити» дебиторская задолженность значительно превышает кредиторскую задолженность. Это говорит о необоснованном отвлечении денежных средств в виде дебиторской задолженности и нецелесообразности роста кредиторской задолженности.

В бакалаврской работе предложены мероприятия по оптимизации расчетов с покупателями и заказчиками и снижению дебиторской задолженности.

Первое мероприятие направлено на усиление внутреннего контроля за расчетами с покупателями и заказчиками.

Второе мероприятие будет способствовать снижению дебиторской задолженности с помощью организации системы скидок для покупателей и заказчиков по предоплате.

Третье мероприятие предполагает лимитирование дебиторской задолженности покупателей и заказчиков.

Вышеперечисленные мероприятия позволят снизить величину дебиторской задолженности на 20%.

Четвертое мероприятие направлено на использование факторинга, в результате которого планируется снижение дебиторской задолженности на 25% и направление полученных средств для погашения части кредиторской задолженности.

Проведенные расчеты показали, что в результате предложенных мероприятий оптимизированы расчеты с покупателями и заказчиками, размеры дебиторской и кредиторской задолженности снизятся, оборачиваемость дебиторской задолженности увеличится, а периоды оборота сократятся, коэффициент соотношения дебиторской и кредиторской задолженности уменьшится на 0,3 пункта и достиг нормативного значения.

Список используемых источников

1. Конституция Российской Федерации : (ред. от 21.07.2014) [Электрон.ресурс]: // Справочная правовая система «КонсультантПлюс». - Режим доступа: <http://www.consultant.ru/>.
2. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30 нояб. 1994 г. № 51-ФЗ (ред. от 16.12.2019) [Электрон.ресурс]: // Справочная правовая система «КонсультантПлюс». - Режим доступа: <http://www.consultant.ru/>.
3. Налоговый кодекс Российской Федерации (Часть 2) от 05.08.2000 г. № 117-ФЗ (ред. 27.12.2019 г.) [Электрон.ресурс]: // Справочная правовая система «КонсультантПлюс». - Режим доступа: <http://www.consultant.ru/>.
4. Федеральный закон от 08.02.98 г. № 14-ФЗ «Об обществах с ограниченной ответственностью» (ред. от 04.11.2019 г.) [Электрон.ресурс]: // Справочная правовая система «КонсультантПлюс». - Режим доступа: <http://www.consultant.ru/>.
5. Федеральный закон от 06.12.2011 N 402-ФЗ «О бухгалтерском учете» (ред. от 26.07.2019) [Электрон.ресурс]: // Справочная правовая система «КонсультантПлюс». - Режим доступа: <http://www.consultant.ru/>.
6. Положение по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в РФ, утвержденное Приказом Министерства финансов РФ от 29.07.1998 г. № 34-н. (в ред. от 11.04.2018) [Электрон.ресурс]: // Справочная правовая система «КонсультантПлюс». - Режим доступа: <http://www.consultant.ru/>.
7. Об утверждении Положения по ведению бухгалтерского учета «Учетная политика организации» (ПБУ 1/2008) : Приказ Министерства финансов Российской Федерации от 06.10.2008 г. № 106н (ред. от 28.04.2017 г.). [Электрон.ресурс]: // Справочная правовая система «КонсультантПлюс». - Режим доступа: <http://www.consultant.ru/>.

8. Об утверждении Положения по ведению бухгалтерского учета «Бухгалтерская отчетность организации» ПБУ 4/99): Приказ Министерства финансов Российской Федерации от 06.07.1999 № 43н (в ред. от 29.01.2018 г.) [Электрон.ресурс]: // Справочная правовая система «КонсультантПлюс». - Режим доступа: <http://www.consultant.ru/>.
9. О формах бухгалтерской отчетности организаций : Приказ Минфина РФ от 02.07.2010 г. № 66н (ред. от 29.01.2018 г.) [Электрон.ресурс]: // Справочная правовая система «КонсультантПлюс». - Режим доступа: <http://www.consultant.ru/>.
10. Агеева О.А. Бухгалтерский учет и анализ: учебник / О.А. Агеева, Л.С. Шахматова. – М.: Юрайт, 2017. – 155 с.
11. Агеева О.А. Бухгалтерский учет и анализ: учебник для академического бакалавриата / О.А. Агеева, Л.С. Шахматова. – Люберцы: Юрайт, 2016. – 509 с.
12. Александров О.А. Экономический анализ : учебное пособие / О.А. Александров. – М.: ИНФРА – М, 2016. – 180 с.
13. Андреева О.М. Формально-логический метод к определению финансовых результатов / О.М. Андреева // Журнал «Бухгалтерский учет». - №8, 2017. – С. 107-111.
14. Богаченко В. М., Кириллова Н. А. Бухгалтерский учет для менеджеров: Учебник / 2-е изд., доплн. и перераб.: Феникс, 2017. – 368 с.
15. Бухгалтерский учет и анализ : учеб. пособие/под ред. Ю.И. Сигидова, М.С. Рыбьянцевой. – М.: ИНФРА-М, 2015. – 336 с.
16. Бухгалтерский учет и анализ [Электронный ресурс] : учебник / под ред. А. Е. Суглобова. - Москва : РИОР : ИНФРА-М, 2017. - 478 с.
17. Бухгалтерское дело: Учеб. пособие для вузов / Под ред. проф. Л. Т. Гиляровской. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2016. – 382 с.

18. Ковалева В.Д. Бухгалтерская финансовая отчетность : учебное пособие / В.Д. Ковалева. - Саратов: Вузовское образование, 2018. - 153 с.
19. Кувшинов М.С. Бухгалтерский учет и анализ (конспект лекций). Учебное пособие : учебное пособие / М. С. Кувшинов. — М.: КноРус, 2018. — 269 с.
20. Кузнецова О.Н. Бухгалтерский учет и анализ : монография / О. Н. Кузнецова. — М.: Русайнс, 2017. — 122 с.
21. Кундиус В.А. Управленческий анализ деятельности предприятий агропромышленного комплекса: учебное пособие / В.А. Кундиус. – М.: КНОРУС, 2016. – 392 с.
22. Любушин Н.П. Экономический анализ : учебник для студентов вузов, обучающихся по специальностям «Бухгалтерский учет, анализ и аудит» и «Финансы и кредит» / Н.П. Любушин. - 3-е изд. - М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2017. - 575 с.
23. Миляева Л.Г. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: Практикоориентированный подход : учебное пособие / Л.Г. Миляева. – Москва : КноРус, 2016. - 190 с.
24. Селезнева Н.Н. Анализ финансовой отчетности организации : учебное пособие для студентов вузов по специальности «Бухгалтерский учет, анализ и аудит» (080109), слушателей курсов по подготовке и переподготовке бухгалтеров и аудиторов / Н.Н. Селезнева, А.Ф. Ионова. - 3-е изд. - М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2017. - 583 с.
25. Смекалов П.В. Теория экономического анализа : учебное пособие / П.В. Смекалов, С.В. Смолянинов, Л.Н. Косякова. - СПб. : Проспект Науки, 2017. - 288 с.
26. Bill B. Francis, Ning Ren, Qiang Wu China Journal of Accounting Research [Text] / B.B. Francis, N.Ren, Q.Wu // Banking deregulation and corporate tax avoidanc , 2017.- PP. 87-104.

27. Atrill P. Accounting and Finance for Non-Specialists [Электронный ресурс] / Atrill P., McLaney E. — Электрон. текстовые данные. — М. : Альпина Паблишер, 2016. — 502 с. — 978-5-9614-1234-5. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/>- Загл. с экрана (дата обращения: 06.02.2020).

28. Freund Ernst. The Legal Nature of Corporations. 2014. – 66 p.

29. Varian H.R. Intermediate Microeconomics: A Modern Approach. W. Norton & Company. 2014. - 739 p.

30. W. Steve Albrecht, Earl K. Stice, James D. Stice, «Financial Accounting, 11th edition». Sou-th-We-ern Coll-ge P-b. 2015. - 832 p.

Приложение А

Бухгалтерский баланс ООО «Сегмент Сити» за 2019 г.

Бухгалтерский баланс

на 31 декабря 2019 г.

Организация	ООО «Сегмент Сити»	по ОКПО	Коды		
Идентификационный номер налогоплательщика		ИНН	0710001		
Вид экономической деятельности		по ОКВЭД	31	12	19
Организационно-правовая форма/форма собственности	ООО/ частная	по ОКФС/ОКФС			
Единица измерения: тыс. руб.		по ОКЕИ			

Местонахождение (адрес) 446206, Самарская область, город Новокуйбышевск, проспект Победы, дом 8

Пояснения ¹	Наименование показателя ²	31	На 31 декабря	На 31 декабря
		На <u>декабря</u> 20 19 г. ³	20 18 г. ⁴	20 17 г. ⁵
	АКТИВ			
	I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ			
	Нематериальные активы	-	-	-
	Результаты исследований и разработок	-	-	-
	Нематериальные поисковые активы	-	-	-
	Материальные поисковые активы	-	-	-
	Основные средства	-	-	-
	Доходные вложения в материальные ценности	-	-	-
	Финансовые вложения	-	-	-
	Отложенные налоговые активы	-	-	-
	Прочие внеоборотные активы	-	-	-
	Итого по разделу I	-	-	-
	II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ			
	Запасы	14970	9820	5106
	Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	-	-	-
	Дебиторская задолженность	23163	18982	7215
	Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	-	-	-
	Денежные средства и денежные эквиваленты	153	962	571
	Прочие оборотные активы	-	-	-
	Итого по разделу II	38286	29764	12892
	БАЛАНС	38286	29764	12892

Продолжение приложения А

Пояснения 1	Наименование показателя 2	31	На 31 декабря	На 31 декабря
		На <u>декабря</u> 20 19 г.3	20 18 г.4	20 17 г.5
	ПАССИВ			
	III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ 6			
	Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	10	10	10
	Собственные акции, выкупленные у акционеров	(-)	(-)	(-)
	Переоценка внеоборотных активов	-	-	-
	Добавочный капитал (без переоценки)	-	-	-
	Резервный капитал	-	-	-
	Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	8907	4594	1992
	Итого по разделу III	8917	4604	2002
	IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА			
	Заемные средства	-	-	-
	Отложенные налоговые обязательства	-	-	-
	Оценочные обязательства	-	-	-
	Прочие обязательства	-	-	-
	Итого по разделу IV	-	-	-
	V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА			
	Заемные средства	10000	-	300
	Кредиторская задолженность	19369	25160	10590
	Доходы будущих периодов	-	-	-
	Оценочные обязательства	-	-	-
	Прочие обязательства	-	-	-
	Итого по разделу V	29369	25160	10890
	БАЛАНС	38286	29764	12892

Руководитель _____
 (подпись) (расшифровка подписи)

“ 31 ” декабря 20 19 г.

Приложение Б

Отчет о финансовых результатах ООО «Сегмент Сити» за 2019 г.

Отчет о финансовых результатах

**Январь-
за декабрь 20 19 г.**

Организация _____ ООО «Сегмент Сити» _____ по ОКПО
 Идентификационный номер налогоплательщика _____ ИНН _____
 Вид экономической деятельности _____ по ОКВЭД _____
 Организационно-правовая форма/форма собственности _____ ООО/ частная _____
 _____ по ОКОПФ/ОКФС _____
 _____ по ОКЕИ _____
 Единица измерения: тыс. руб.

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

Коды		
0710002		
31	12	19

Пояснения 1	Наименование показателя 2	За _____ год	За _____ год
		20 19 г. 3	20 18 г. 4
	Выручка 5	116898	83996
	Себестоимость продаж	(112250)	(81245)
	Валовая прибыль (убыток)	4648	2751
	Коммерческие расходы	(-)	(-)
	Управленческие расходы	(-)	(-)
	Прибыль (убыток) от продаж	4648	2751
	Доходы от участия в других организациях	-	-
	Проценты к получению	-	-
	Проценты к уплате	(-)	(-)
	Прочие доходы	2765	1466
	Прочие расходы	(2015)	(1038)
	Прибыль (убыток) до налогообложения	5398	3179
	Текущий налог на прибыль	(1083)	(576)
	в т.ч. постоянные налоговые обязательства (активы)	-	-
	Изменение отложенных налоговых обязательств	-	-
	Изменение отложенных налоговых активов	-	-
	Прочее	-	-
	Чистая прибыль (убыток)	4315	2603

Руководитель _____
 (подпись) (расшифровка подписи)

“ 31 ” декабря 20 19 г.

Приложение В

Отчет о финансовых результатах ООО «Сегмент Сити» за 2018 г.

Отчет о финансовых результатах

Январь-
за декабрь 20 18 г.

Дата (число, месяц, год) _____

Форма по ОКУД _____

Организация _____ по ОКПО _____

Идентификационный номер налогоплательщика _____ ИНН _____

Вид экономической деятельности _____ по ОКВЭД _____

Организационно-правовая форма/форма собственности _____ по ОКОПФ/ОКФС _____

Единица измерения: тыс. руб. _____ по ОКЕИ _____

Коды		
0710002		
31	12	18

Пояснения ₁	Наименование показателя ²	За _____ год	За _____ год
		20 18 г. ³	20 17 г. ⁴
	Выручка ⁵	83996	42650
	Себестоимость продаж	(81245)	(40979)
	Валовая прибыль (убыток)	2751	1671
	Коммерческие расходы	(-)	(-)
	Управленческие расходы	(-)	(-)
	Прибыль (убыток) от продаж	2751	1671
	Доходы от участия в других организациях	-	-
	Проценты к получению	-	-
	Проценты к уплате	(-)	(-)
	Прочие доходы	1466	846
	Прочие расходы	(1038)	(26)
	Прибыль (убыток) до налогообложения	3179	2491
	Текущий налог на прибыль	(576)	(499)
	в т.ч. постоянные налоговые обязательства (активы)	-	-
	Изменение отложенных налоговых обязательств	-	-
	Изменение отложенных налоговых активов	-	-
	Прочее	-	-
	Чистая прибыль (убыток)	2603	1992

Руководитель _____
(подпись) (расшифровка подписи)

“ 31 ” декабря 20 18 г.