

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, внутренний контроль и анализ

(направленность (профиль)/специализация)

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА (БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА)

на тему Учет и анализ текущих обязательств и расчетов с контрагентами

Студент

А.Н. Сохацкий

(И.О. Фамилия)

(личная подпись)

Руководитель

канд. экон. наук, доцент С.Е. Чинахова

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

Консультант

канд. пед. наук, доцент Д.Ю.Буренкова

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

Тольятти 2021

Аннотация

К бакалаврской работе студента гр. ЭКп-1701а А.Н.Сохацкого.

Тема: «Учет и анализ текущих обязательств и расчетов с контрагентами»

Объектом исследования является ООО «Премьера»

Цель работы – изучение организации учета и аудит текущих обязательств и расчетов с контрагентами.

Актуальность темы исследования определяется сложностью экономической ситуации – на современном этапе развития экономики России становится очевидным, что любое предприятие должно уметь заниматься управлением своей кредиторской задолженностью, чтобы поддерживать финансовую стабильность и долгосрочную конкурентоспособность. Так же эта тема актуальна, в связи с тем, что каждое предприятие имеет взаимоотношение с контрагентами, в связи с которыми возникает кредиторская задолженность, размер которой надо контролировать, так как сумма задолженности оказывает влияние на финансовый результат предприятия.

Работа представлена на 55 страницах. Список литературы насчитывает 44 источников. В работе представлено 12 таблиц, 8 рисунков, 2 приложения.

Abstract

This thesis is about accounting and analysis of current transactions and settlements with counterparties.

The purpose of this paper is to provide some information about the practical and theoretical aspects of accounting and analysis of current transactions and settlements with counterparties.

The object of the diploma work is the organization Premiere LLC, which is engaged in the sale of cars.

The thesis describes in detail features of the accounting of current liabilities, as well as the analysis of settlements with counterparties.

First, let's discuss the theoretical provisions of accounting and settlements with counterparties. The definitions: accounts payable, counterparty, regulations, and methodological aspects of the analysis of counterparties.

Then we analyze and use methods of horizontal analysis, vertical analysis, graphic method, induction, deduction, synthesis and method of comparison.

It is proved that timely and correct reflection of accounts payable in accounting is important stage in the process of financial and economic activity of the organization, because it influences timely repayment of debts to suppliers and contractors and is also necessary for operative analysis of financial state of the organization.

Much attention is paid to the results of the analysis and proposed measures to improve the financial condition in order to increase economic efficiency of financial and economic activity of the studied company.

Having analyzed the settlements with suppliers and contractors of LLC "Premiera", we come to the conclusion that it is necessary to pay attention to credit policy, to develop ways to optimize accounts receivable and payable. If the company follows the recommendations proposed in this final work, it will improve its financial position and increase the level of solvency.

Содержание

Введение.....	5
1 Теоретические подходы к учету и анализу текущих обязательств и операций по расчетам с контрагентами	8
1.1 Нормативное регулирование текущих обязательств и операций по расчетам с контрагентами	8
1.2 Теоретические основы бухгалтерского учета текущих обязательств и операций по расчетам с контрагентами	10
1.3 Методика проведения анализа расчетов с контрагентами	14
2 Особенности бухгалтерского учета расчетов с контрагентами в ООО «Премьера»	17
2.1 Техничко-экономическая характеристика ООО «Премьера»	17
2.2. Бухгалтерский учет текущих обязательств и операций по расчетам с контрагентами ООО «Премьера»	24
3 Анализ обязательств и операций по расчетам с контрагентами и рекомендации по совершенствованию бухгалтерского учета текущих обязательств и расчетов с контрагентами	34
3.1 Анализ текущих обязательств и операций по расчетам с контрагентами ООО «Премьера».....	34
3.2 Рекомендации по совершенствованию бухгалтерского учета текущих обязательств и операций по расчетам с контрагентами в ООО « Премьера»	40
Заключение	43
Список используемых источников.....	46
Приложение А Бухгалтерский баланс на 31 декабря 20 19 г.	50
Приложение Б Отчет о финансовых результатах за 31 декабря 2018-19 г.	52

Введение

В деятельности каждой организации присутствуют обязательства, вследствие чего важную роль в бухгалтерском учете занимают расчеты по текущим обязательствам с контрагентами, так как от грамотного управления системы расчетов с контрагентами зависит финансовая стабильность каждой компании.

Обязательство организации, в своем научном определении, представляет собой кредиторскую задолженность, иными словами это несвоевременная оплата организацией за полученные материалы или оказанные услуги, а также долг организации по осуществлению работ (услуг) и отгрузке товара, в случае получения аванса от покупателей.

Дебиторской задолженностью является долг к получению организацией от контрагентов по отгруженным товарам или реализованным услугам.

Актуальность исследования данной бакалаврской работы заключается в первостепенной значимости анализа кредиторской и дебиторской задолженности, а также в разработке рекомендаций с целью оптимизации системы расчетов с контрагентами, что впоследствии положительно влияет не только на экономическое состояние организации, но и на получение прибыли.

Цель выпускной квалификационной работы – изучение организации учета и аудит текущих обязательств и расчетов с контрагентами.

В связи с заявленной целью решению подлежат следующий ряд задач:

- изучение нормативного регулирования текущих обязательств и операций по расчетам с контрагентами;
- рассмотрение теоретико-методических положений бухгалтерского учета текущих обязательств и операций по расчетам с контрагентами;

- изучение методики проведения анализа расчетов с контрагентами;
- представление технико-экономической характеристики ООО «Премьера»;
- изучение порядка бухгалтерского учета текущих обязательств и операций по расчетам с контрагентами ООО «Премьера»;
- анализ текущих обязательств и операций по расчетам с контрагентами ООО «Премьера»
- разработка рекомендаций по совершенствованию бухгалтерского учета и оптимизации системы учета расчетов с контрагентами ООО «Премьера».

Объект исследования данной бакалаврской работы – Общество с ограниченной ответственностью «Премьера».

Предметом исследования является организация операций по учету текущих обязательств и расчетов в соответствии с законодательной базой Российской Федерации.

Информационной базой исследования является информация, содержащаяся в материалах электронных ресурсов и периодической печати, а также статьи международных научно-практических конференций и учебные пособия.

Методами исследования данной выпускной квалификационной работы являются синтез, анализ, сравнение и обобщение.

Данная бакалаврская работа имеет как теоретическую значимость, так и практическую значимость.

Теоретическая значимость исследования заключается в обобщении положений и подходов по учетно-аналитическому обеспечению расчетов с контрагентами, содержащихся в учебной, справочной и нормативной литературе.

Практическая значимость – использование результатов исследования ООО «Премьера» с целью разработки мероприятий по совершенствованию учета расчетов с контрагентами.

В первом разделе данной бакалаврской работы содержатся основополагающие вопросы учета и аудита текущих обязательств и расчетов с контрагентами, а также теоретико-методические аспекты учета расчетов с контрагентами.

Во втором разделе выпускной квалификационной работы представлена технико-экономическая характеристика ООО «Премьера», выполнен анализ основных финансовых показателей организации, а также отражен бухгалтерский учет расчетов с контрагентами.

Третий раздел содержит анализ текущих обязательств и операций по расчетам с контрагентами и разработанные рекомендации по вопросу совершенствования бухгалтерского учета текущих обязательств и операций по расчетам с контрагентами ООО «Премьера».

Структура бакалаврской работы состоит из аннотации, введения, трех разделов, заключения, списка использованной литературы из 42 источников, в том числе 12 таблиц, 8 рисунков и 2 приложений.

1 Теоретические подходы к учету и анализу текущих обязательств и операций по расчетам с контрагентами

1.1 Нормативное регулирование текущих обязательств и операций по расчетам с контрагентами

Подрядчики включают различные организации, которые поставляют товары предприятиям и предлагают различные услуги.

Основным органом, осуществляющим надзор за ведением бухгалтерского учета, является Правительство Российской Федерации и Министерство финансов Российской Федерации. Нормативная база разделена на 4 уровня

Основными документами по регулированию расчетов с контрагентами являются:

1. Гражданский кодекс Российской Федерации. Этот Кодекс предусматривает, что все поставки и услуги должны сопровождаться заключением договоров. Этот код объясняет основы:

- понятие обязательства,
- причины его возникновения,
- определение, изменение договоров и т.д.

Гражданский кодекс Российской Федерации определяет, что:

– срок исковой давности в 3 года, по истечении которого задолженность подлежит списанию;

– позволяет предусмотреть в договоре залог, который будет отозван, если обязательства не будут выполнены.

2. Налоговый кодекс Российской Федерации.

3. Федеральный Закон Российской Федерации «О бухгалтерском учете» № 402-ФЗ от 6 декабря 2011 года регулирует отражение всех документов по сделке.

4. Положение о бухгалтерском учете и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации (Приказ Министерства финансов Российской Федерации от 29 июля 1998 г. № 34н) Настоящее Положение разработано на основе Федерального закона "О бухгалтерском учете" и регламентирует сроки представления отчетности.

5. Положение о безналичных расчетах в Российской Федерации регулирует все платежи в безналичной форме. Регулирует безналичные расчеты между организациями.

6. Положение по бухгалтерскому учету «Учет активов и обязательств, выраженных в иностранной валюте» (ПБУ 3/2006). Уточняет правильное отражение активов компании.

7. Положение по бухгалтерскому учету «Учет материально-производственных запасов» (ПБУ 5/01). Регулирует отражение товаров и материалов.

8. Правила бухгалтерского учета «Учет договоров строительного подряда» (ПБУ 2/2008))

9. Положение по бухгалтерскому учету «Учет основных средств» ПБУ 6/01.

10. Методические указания «О порядке формирования показателей бухгалтерской отчетности организации» (Приказ Министерства финансов Российской Федерации от 22 июля 2003 г. № 67н).

11. Методические указания по инвентаризации имущества и финансовых обязательств (приказ Министерства финансов Российской Федерации от 13 июня 1995 г. № 49).

12. План счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности предприятия (Приказ Министерства финансов Российской Федерации от 31 октября 2000 г. № 94н).

13. Устав организации – раскрывает цель существования общества, его функционирования.

14. Учетная политика организации – определяет формы бухгалтерского учета, отчетности и отдельные формы ведения деятельности организации.

1.2 Теоретические основы бухгалтерского учета текущих обязательств и операций по расчетам с контрагентами

Учет расчетов с поставщиками и подрядчиками осуществляется в соответствии с Федеральным законом «О бухгалтерском учете»

Методологические основы организации выставления счетов-фактур поставщикам, правила оформления поступления, хранения, выдачи товаров и отражения товарных операций в бухгалтерском учете и отчетности, являются элементом системы нормативного регулирования бухгалтерского учета. стоимость товаров.

Поступление материалов в организацию происходят через хозяйственные отношения. Экономические отношения являются отношениями между поставщиками и потребителями на основе экономических, организационных и правовых отношений. Правильная система отношений должна включать в себя минимизацию расходов на производство и прочие работы, сопутствующие производству и продаже товара, а также должны соответствовать качеству, количеству и ассортименту предоставляемой продукции, для потребителя, в установленный срок и в полном объеме.

Взаимоотношения между компаниями, могут быть, как и прямыми, так и косвенными, так же долгосрочными или краткосрочными.

Прямыми отношениями являются отношения, которые складываются перед производителями и поставщиками на прямую, без посредников.

Косвенными отношениями, являются отношения, где в взаимосвязи с производителем и поставщиком, имеется хотя бы один посредник.

Так и прямые, так же, и косвенные отношения могут быть, как долгосрочными, так и краткосрочными.

Долгосрочные отношения, являются прогрессивной формой поставок, то есть, у компаний есть стимул и есть возможность развивать долгосрочные отношения, для улучшения своей продукции, сокращения потребления материалов и достижения мировых стандартов.

Форма расчета между поставщиками и подрядчиками, по внутренним поставкам, определяются в соответствии с нормами и правилами безналичного расчета в Российской Федерации. Правила поставок внутри страны принимаются в соответствии с принятыми в стране законами, в соответствии с которыми продавец и покупатель формируют свои правила и обязанности по отношению к товару.

Текущие обязательства компании представлены в виде дебиторской и кредиторской задолженности.

«Кредиторская задолженность - это суммы долгов и обязательств организации перед кредиторами.

Кредиторы - это лица, перед которыми организация имеет денежные и иные обязательства, долги по уплате обязательных платежей, выплате выходных пособий, оплате труда и др. Кредитор имеет право требовать исполнения обязательств (п. 1 ст. 307 ГК РФ, ст. 2 Закона о банкротстве).

В составе кредиторской задолженности учитывают долги организации:

- перед поставщиками и подрядчиками (счет 60 "Расчеты с поставщиками и подрядчиками");
- перед покупателями и заказчиками (счет 62 "Расчеты с покупателями и заказчиками");
- по полученным кредитам и займам (счета 66 "Расчеты по краткосрочным кредитам и займам", 67 "Расчеты по долгосрочным кредитам и займам");
- по уплате налогов, сборов, страховых взносов (счета 68 "Расчеты по налогам и сборам", 69 "Расчеты по социальному страхованию и обеспечению");

- по оплате труда (счет 70 "Расчеты с персоналом по оплате труда");
- перед прочими кредиторами (счета 75 "Расчеты с учредителями", 76 "Расчеты с разными дебиторами и кредиторами", 86 "Целевое финансирование" и др.).

Кредиторскую задолженность учитывайте в бухгалтерском учете в сумме, которую считаете правильной (п. 73 Положения по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности). По расчетам с банками и бюджетом старайтесь избегать возникновения неурегулированных сумм. Эти расчеты должны быть согласованы с банками и налоговыми органами и тождественны (п. 74 Положения по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности).» [42]

Учет покупателей является задолженностью других компаний, а так же сотрудников компании и физических лиц за купленную продукцию, лиц, ответственных за суммы денег, выданные им по отчету, и др. Организации и лица, которые обязаны этой организации, называются должниками. Для учета дебиторской задолженности в плане расчетных счетов предусмотрены следующие счета: 60 «сделок с поставщиками и подрядчиками» (для выданных авансов), 62 «сделок с покупателями и покупателями», 71 «сделок с ответственными лицами», 76 «расчетов с разными должниками и кредиторами «и т. д. кредиты, в зависимости от их сроков погашения, делятся на краткосрочные и долгосрочные, в зависимости от требований к составлению бюджета. Для краткосрочных кредитов срок погашения устанавливается в течение 12 месяцев с даты возникновения, а для долгосрочных кредитов срок погашения превышает 12 месяцев с даты регистрации.

Обязательства, вытекающие из поставок и услуг, являются долгом этой организации перед другими организациями, сотрудниками и лицами, называемыми кредиторами.

Кредиторами или заемщиками будут являться те юридические и физические лица, перед которыми данная организация которая обязана нести ответственность за ценности, услуги, деньги, уже полученные от них, но не оплаченные (не возвращенные). То есть у организации есть какие-либо долги перед юридическими и физическими лицами (кредиторами). Долги перед заемщиками или кредиторами называются кредиторской задолженностью, или расчетами с кредиторами, или обязательствами по урегулированию. Для учета кредиторской задолженности в текущем Плате счетов предусмотрены счета: 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками», 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками» (по полученным авансам), 76 «Расчеты с различными дебиторами и кредиторами».

Общими правилами, определяющими учет дебиторской и кредиторской задолженности, это правильность составления документов по текущим обязательствам и расчетам с организациями; основания на регистрацию кредиторской и дебиторской задолженности; проверка за изменениями их размеров, и контроль за соблюдением правил учета кредиторской и дебиторской задолженности в бухгалтерском балансе.

В настоящее время предприятия сами выбирают форму оплаты при оплате поставляемых товаров (работ, услуг).

При расчете могут использоваться наличная и безналичная формы расчетов.

«Кредиторская задолженность подлежит списанию при наличии одного из следующих обстоятельств:

– в отношении задолженности истек срок исковой давности. Исключение составляет кредиторская задолженность перед бюджетом по налогам и сборам (п. 74 Положения по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности, Приложение к Письму Минфина России от 28.12.2016 N 07-04-09/78875);

– кредитор, юридическое лицо (индивидуальный предприниматель) ликвидирован (прекратил деятельность) или исключен из

ЕГРЮЛ (ЕГРИП) по решению налогового органа как недействующая организация (ИП) (п. 9 ст. 63, ст. ст. 64.2, 419 ГК РФ, п. 6 ст. 22, п. 1 ст. 21.1, п. 9 ст. 22.3, п. 1 ст. 22.4 Закона о госрегистрации юр.лиц и ИП).

Невостребованную кредиторскую задолженность надо списать, когда в отношении нее будет выявлено одно из указанных выше обстоятельств.

1.3 Методика проведения анализа расчетов с контрагентами

Во время анализа оборотных активов следует уделить большое внимание дебиторской задолженности, так как при конкуренции или при трудностях сбыта продукции в организации, можно продавать товары с помощью пост оплатных форм платежа.

В результате полного ознакомления с составом дебиторской задолженности следует оценить следующие факты:

- реальная стоимость, так как в некоторых случаях, будет нельзя взыскать ее целиком;
- оценить ее влияние на финансовый результат организации.

Возможность взыскания дебиторской задолженности следует анализировать в соответствии с предыдущим опытом, а так же текущих условий договора.

Бухгалтерский риск состоит в том, что предыдущий опыт не может дать адекватную оценку риска и привести к будущим убыткам или к тому, что реальные условия финансового состояния партнера не будут рационально оценены.

Человеку, который будет анализировать, необходимо владеть реальной и правильно оформленной дебиторской задолженностью, а также правильно анализировать вероятность невозврата дебиторской задолженности. Аналитика невозврата необходимо проводить на основании средних данных за последние пару лет. Для большей наглядности, лучше всего составить

аналитическую таблицу, с указанием даты возврата дебиторской задолженности.

В зависимости от конкретных условий, можно принять другие интервалы для отсрочки. Владея такой информацией, можно увидеть тенденции в расчетной дисциплине, так же и тенденции в расчете на отдельного покупателя, которые имеют тенденцию не возврата. Общим показателем возврата дебиторской и кредиторской задолженности является скорость оборачиваемости.

Коэффициент ликвидности дебиторской задолженности показывает скорость, с которой в дальнейшем она станет денежными средствами. Следовательно, показатель оборачиваемости может быть показателем качества и ликвидности дебиторской задолженности.

Она рассчитывается по следующей формуле:

$$K_d = \Gamma / Z_d \quad (1)$$

где Γ – отгрузка продукции,

Z_d – средняя дебиторская задолженность.

Этот коэффициент показывает, сколько раз задолженность формируется и поступает организацией за исследуемый период.

Оборачиваемость дебиторской задолженности также можно рассчитать в днях. Этот показатель отражает среднее количество дней, необходимых для его возврата, рассчитываемое как отношение количества дней в периоде к коэффициенту оборачиваемости, либо по формуле

$$O_d = Z_{dk} * D / \Gamma \quad (2)$$

где Z_{dk} – сумма задолженности на конец периода,

D – длительность периода;

Γ – объем отгрузки.

Поскольку этот расчет берется на конец периода, значит он показывает самые актуальные данные.

Анализ фактического оборота, с оборотом который рассчитан в соответствии с договором, поможет оценить своевременность платежей покупателя. Различия между фактическим оборотом и оборотом рассчитанным по договору может быть вызван в связи:

- недостаточными усилиями по возврату задолженности;
- другие проблемы в получении этой дебиторской задолженности, даже при хорошей работе ответственных лиц.

Первый недостаток можно устранить путем вмешательства администрации в работу ответственных лиц. На другую причину нельзя оказать никакого влияния на данном периоде времени, это уже связано с ликвидностью дебиторской задолженности, то есть, с выбором и анализом покупателя.

Таким образом, можно сделать вывод, что при анализе дебиторской задолженности в первую очередь нужно делать акцент на составе, структуре и динамике. После овладения этими данными уже можно делать анализ, проверять и анализировать динамику невозврата данным покупателем, проверять качество и ликвидность, то есть, оборачиваемость дебиторской задолженности по данному покупателю и по всем дебиторам в целом. И поэтому качество анализа очень сильно зависит от достоверности и правдивости предоставленной информации.

Если информация будет достоверной и правдивой, а анализ данного покупателя будет проведен правильно, то можно снизить процент невозврата дебиторской задолженности.

Рассмотрев данный раздел, мы рассмотрели основополагающие вопросы учета и аудита текущих обязательств и расчетов с контрагентами. Так же были рассмотрены теоретические основы и нормативная база по расчетам с контрагентами, так же выявлены методы анализа по расчетам с контрагентами.

2 Особенности бухгалтерского учета расчетов с контрагентами в ООО «Премьера»

2.1 Техничко-экономическая характеристика ООО «Премьера»

Автоцентр Премьера работает на автомобильном рынке Поволжья с 1994 г. Многочисленные партнеры отмечают нашу надежность и стабильность. Работа на перспективу, имидж и надежность, расширение спектра услуг, введение схем работы с регионами и корпоративными клиентами - это всегда было отличительной чертой автоцентра Премьера. Автоцентр Премьера осуществляет гарантийное и после гарантийное обслуживание автомобилей марок Volkswagen, Skoda, Citroen, Peugeot и Porsche.

Автоцентр Премьера - это современный технический центр с высоким уровнем оснащения, профессионализмом персонала и качеством обслуживания. Автоцентр Премьера предлагает более 7600 наименований оригинальных запасных частей и аксессуаров для автомобилей Porsche, Volkswagen, Skoda, Audi и Citroen, Peugeot.

Eurorepair Car Service Автоцентра Премьера, проводит диагностику, ТО и ремонт автомобилей европейских и японских автопроизводителей. Eurorepair Car Service Автоцентра Премьера реализует со склада и под заказ любые запасные части для автомобилей.

Премьера Дизель Центр оснащен комплектом оборудования и специнструмента для поверки и полного ремонта всех топливных насосов (ТНВД) дизельных двигателей, а также для ремонта топливных систем автомобилей с системой Common Rail.

Через службу продажи и сервиса оборудования Автоцентра Премьера реализуется профессиональное оборудование и инструмент для автосервиса. Кроме того, обеспечивается качественная пуско-наладка, калибровка и гос. поверка оборудования.

Основной вид деятельности по ОКВЭД:

– Техническое обслуживание и ремонт легковых автомобилей и легких грузовых автотранспортных средств

Дополнительные виды деятельности:

– Торговля оптовая легковыми автомобилями и легкими автотранспортными средствами

– Торговля розничная легковыми автомобилями и легкими автотранспортными средствами в специализированных магазинах

– Торговля розничная легковыми автомобилями и легкими автотранспортными средствами прочая

– Торговля оптовая легковыми автомобилями и легкими автотранспортными средствами за вознаграждение или на договорной основе.

Дружба Автоцентра Премьера с г. Вольфсбургом началась еще в 1996 году с поддержки (трансфер, логистика, сервис) лютеранской общины городов Тольятти, Самары, Ульяновска.

К 2003 году автоцентр уже активно сотрудничает с бургомистром г. Вольсбурга, лично с господином Рольфом Шнеллекке (бессменный обербургомистр г. Вольфсбурга уже 16 лет).

С 2003 года мы активно поддерживаем проекты фонда Маргарете Шнеллекке, осуществляющего крупномасштабную социальную помощь. Фонд основан в 2000 году сыном Маргерете - Рольфом Шнеллекке и его сестрой Аннегрет Канневурф и работает в Тольятти с 2003 года в рамках деятельности городов побратимов (г. Вольфсбург побратим г. Тольятти с 1991 года).

С 2004 года – помощь Посольству Германии в Москве при проведении «Дней Германии в России.» Деловые контакты с такими яркими представителями деловых кругов Фольксвагена, как Тим Канневурф, г-н Карцегва, г-н Виттиг. Автоцентр Премьера содействовал развитию и укреплению дружеских отношений мэрий городов посредством визитов

делегаций, помощи в организации мероприятий в детских домах и больницах, распределение грантов фонда. В 2008 году на площадях Атоцентра была организован концерт немецкой группы Hukstorf bande.

В 2009 году в рамках года Германии в России в Автоцентре была организована фотовыставка «Современная Германия. Политика, общество, искусство, культура, экономика, наука и технологии в фотографиях и фактах».

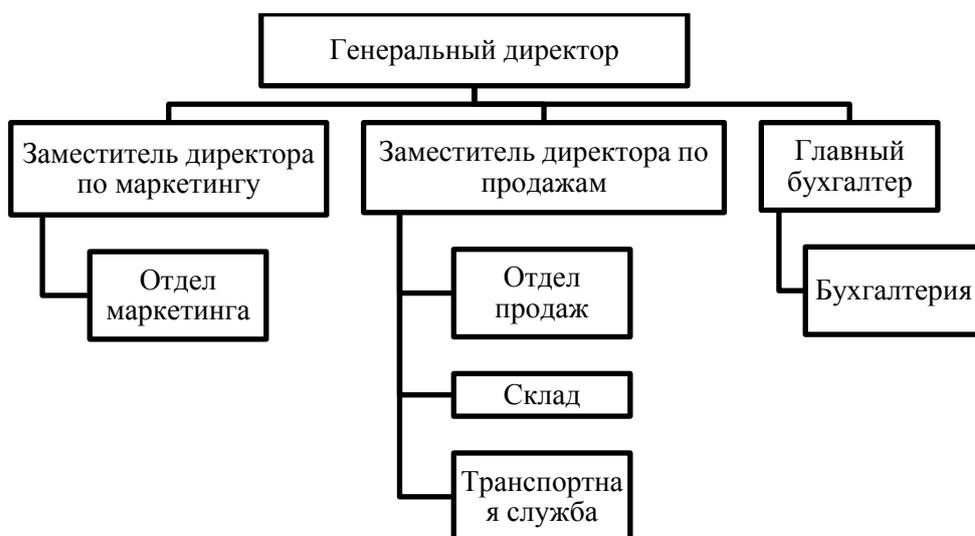


Рисунок 1 - Схема организационной структуры ООО «Премьера».

К плюсам линейно-функциональной системы управления относятся следующие пункты:

- хорошее взаимодействие подразделений;
- единоначалие;
- делегирование;
- легкость управления;
- быстрота обратной связи на указы руководства;
- личная ответственность руководителей подразделений за результаты деятельности своего структурного подразделения.

К минусам линейно-функциональной системы управления относятся следующие пункты:

- недостаток коммуникации при разработке общего плана;
- руководители проектов занимаются оперативными проблемами, а не решают стратегические вопросы;
- отсутствие коммуникаций между подразделениями;
- управление сфокусировано в управляющей верхушке.

Далее рассмотрим основные финансовые показатели ООО «Премьера»

Таблица 1 – Анализ основных показателей отчета о финансовых результатах

Наименование показателя	2019	2018	2017	Абсолютное отклонение		Относительное отклонение	
				2018 к 2017	2019 к 2017	2018 к 2017	2019 к 2017
Выручка	2935870	2467258	1905726	561532	1030144	129,47	154,06
Себестоимость продаж	2825853	2359093	1843028	516065	982825	128,00	153,33
Валовая прибыль (убыток)	110017	108165	62698	45467	47319	172,52	175,47
Прибыль (убыток) до налогообложения	17791	27182	23453	3729	-5662	115,90	75,86
Налог на прибыль	-3558	-5436	-4691	-745	1133	115,88	75,85
Чистая прибыль (убыток)	13847	21359	17155	4204	-3308	124,51	80,72

Рассмотрев таблицу 1 можем сделать вывод, что чистая прибыль в 2018 году, по отношению к 2017 году выросла на 4204 тыс.руб. это произошло из-за роста выручки, с 1905726 тыс.руб. в 2017 году до 2467258 в 2018 год, рост составил 561532 тыс.руб. или 129,47%. Но в 2019 году наблюдается снижение показателя чистой прибыли, на 3308 тыс.руб. по отношению к 2017 году и 7512 тыс.руб. по отношению к 2018, это вызвано повышением показателя себестоимости продаж в 2019 году, на 982825 тыс.руб. или на 153.33% по отношению к 2017 году.

Основные показатели рентабельности, а также показатель ЕВІТ (прибыль до вычета налогов и процентов к уплате), за последние годы можно проследить в таблице 2 и на рисунках 2,3,4,5.

Таблица 2 – Основные показатели рентабельности ООО «Премьера» за 2017-2019 год.

Финансовые показатели	2017	2018	2019
ЕВИТ	39313	44772	48234
Рентабельность продаж	1,612%	1,549%	1,632%
Рентабельность собственного капитала	18%	18%	10%
Рентабельность активов	5,74%	5,32%	2,44%

Рассмотрев таблицу 2 можем сделать вывод, что показатель рентабельности имеет нестабильную динамику, так в 2017 году она составляла 1,612%, а в 2018 году 1,549%, а в 2019 году произошел рост до 1,632%, показатель рентабельности должен составлять более 0%, в ООО «Премьера» показатель рентабельности продаж находится на низком уровне, но не выходит за пределы норматива.

Так же рассмотрим показатель рентабельности собственного капитала, он имеет отрицательную динамику, так в 2017 и 2018 году он составляет 18%, но в 2019 году он снижается до 10%, это произошло из-за снижения уровня чистой прибыли в 2019 году.

Показатель рентабельности активов так же имеет отрицательную динамику, так в 2017 году он составлял 5,74%, в 2018 5,32%, а уже в 2019 году снизился до 2,44%, это связано с ростом показателя активов, на 2019 год и снижением уровня чистой прибыли.

Этот вывод сделан на основе данных бухгалтерского баланса и отчета о финансовых результатах ООО «Премьера» за 2017 года – 2019 год.

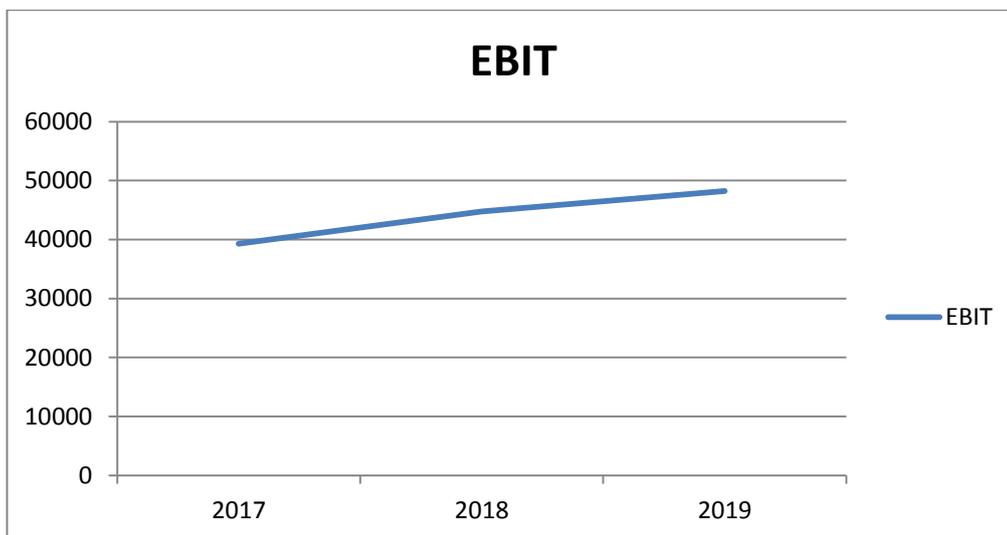


Рисунок 2 – Динамика ЕВІТ ООО «Премьера» за 2017-2019 год

Рассмотрев рисунок 2 можем сделать вывод что показатель ЕВІТ имеет положительную динамику, это говорит о том, что операционная прибыль растет и это оказывает положительную динамику для финансового состояния предприятия.

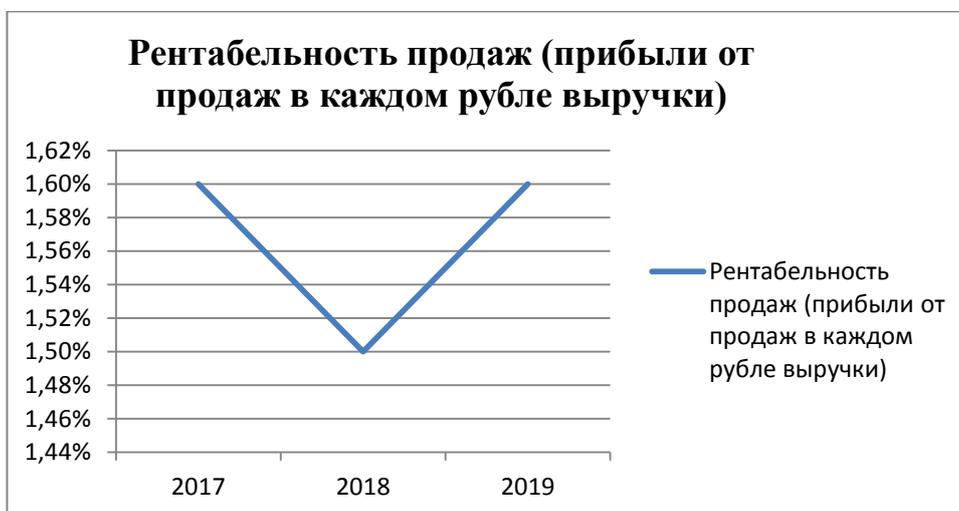


Рисунок 3 – Динамика рентабельности продаж (прибыли от продаж в каждом рубле выручки) ООО «Премьера» за 2017-2019 год

Рассмотрев рисунок 3, можем сделать вывод, что показатель рентабельности продаж имеет не стабильную динамику, но ее показатели не выходят за пределы нормы, но находится на низком уровне.

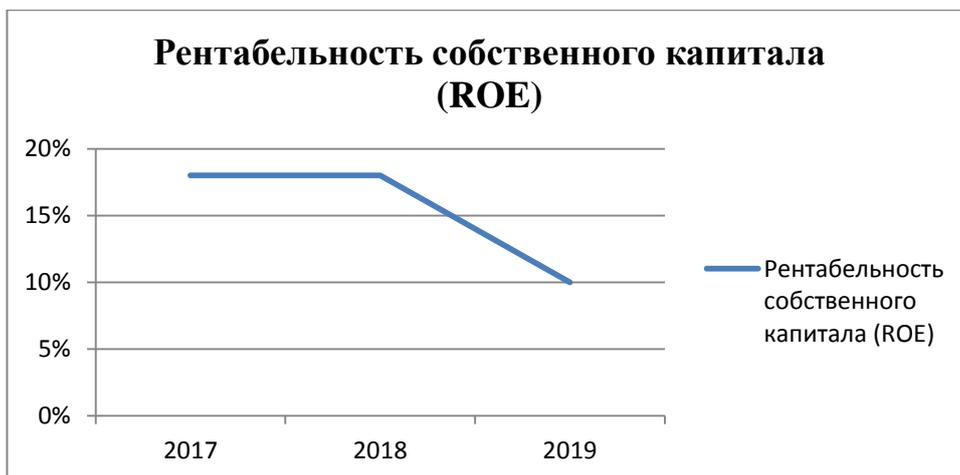


Рисунок 4 – Динамика рентабельности собственного капитала (ROE) ООО «Премьера» за 2017-2019 год

Рассмотрев рисунок 4 можем сделать вывод, что рентабельность собственного капитала имеет отрицательную динамику и находится на достаточно низком уровне, но эти показатели все еще находятся в пределах нормы

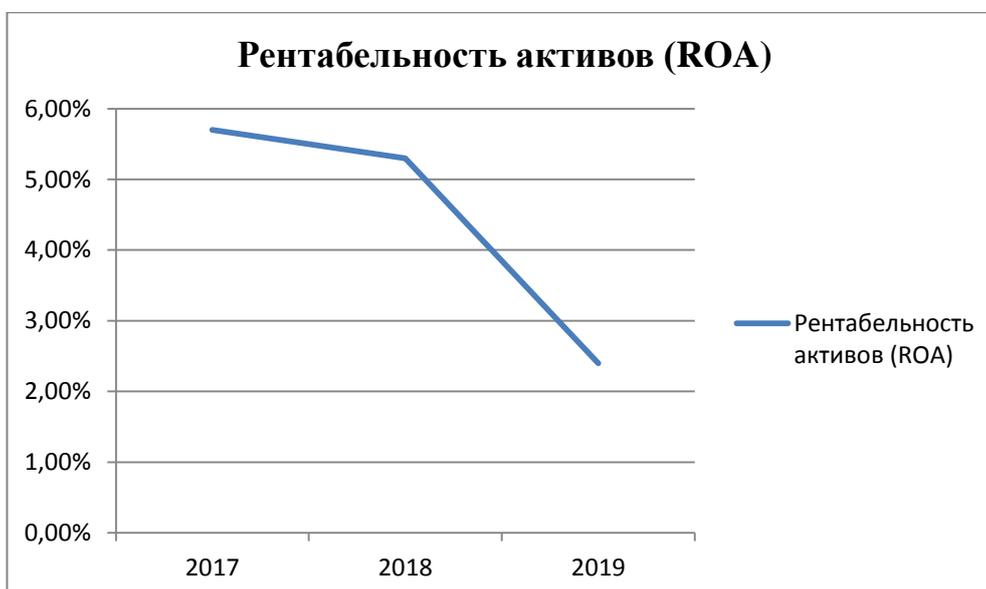


Рисунок 5 – Динамика рентабельности активов (ROA) ООО «Премьера» за 2017-2019 год.

Рассмотрев рисунок 5 можем сделать вывод что показатель рентабельности активов имеет отрицательную динамику, и так же как и

показатель рентабельности собственного капитала находится на низком уровне, но не выходит за нормы.

2.2. Бухгалтерский учет текущих обязательств и операций по расчетам с контрагентами ООО «Премьера»

Деятельность ООО «Премьера» осуществляется в сфере торговли оптом легковыми автомобилями и легкими автотранспортными средствами. Данный вид деятельности включает в себя деятельность, связанную с торговлей, ремонтом и техническим обслуживанием автомобилей и мотоциклов, включая грузовики и большегрузные платформы (фуры), такие как оптовая торговля и розничная торговля новыми и бывшими в употреблении названными транспортными средствами, их ремонт и техническое обслуживание, продажу запчастей для транспортных средств и мотоциклов.

В ООО «Премьера» бухгалтерский и налоговый учет организован в соответствии с нормами законодательства, а также учетной политикой. Соответственно, в учетной политике организации отражены варианты учета. Основными нормативными документами, на основании которых осуществляется бухгалтерский и налоговый учет, в ООО «Премьера», являются такие, как:

- Налоговый кодекс Российской Федерации;
- Федеральный закон от 06.12.2011 № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете»;
- Положения по бухгалтерскому учету, различные методические указания и положения.

В ООО «Премьера» бухгалтерский учет осуществляется в рамках автоматизированной информационной системе. Так, руководитель организации занимается составлением договоров на поставку продукции, получает в определенном порядке авансы на хозяйственные или иные нужды

и занимается разрешением вопросов, связанных с выдачей авансом сотрудникам. Ответственность за осуществление бухгалтерского и налогового учета в организации возложена на главного бухгалтера, а также сотрудников отдела бухгалтерии.

Организационная структура управления в ООО «Премьера» является линейной, все сотрудники бухгалтерского учета подчиняются главному бухгалтеру.

К функции главного бухгалтера относится управление группой бухгалтерского учета, составление всего учета в ООО «Премьера», составление бухгалтерской отчетности, расчёт федеральных налогов и сборов, анализ и расчет основных финансовых показателей, постановка целей, донесение до сотрудников указаний и инструкций вышестоящего руководства.

Методологические основы организации выставления счетов-фактур поставщикам, правила оформления поступления, хранения, выдачи товаров и отражения товарных операций в бухгалтерском учете и отчетности, являются элементом системы нормативного регулирования бухгалтерского учета. стоимость товаров.

Осуществление бухгалтерского учета товарных операций в ООО «Премьера» происходит за счет использования соответствующих документов. При этом документальное оформление движения товаров в организации осуществляется за счет применения унифицированных форм, которые были утверждены в соответствии с положениями учетной политики. Представим основные формы унифицированных форм документации (рис. 3). Осуществление документального оформления учета товарных операций в организации осуществляется за счет использования первичных бухгалтерских документов, которые признаются письменным свидетельством о совершении хозяйственных операций. Бухгалтерский учет в ООО «Премьера» является автоматизированным и осуществляется в

программе 1С: Бухгалтерия 8.3, благодаря которой организован синтетический и аналитический учет товарных операций.

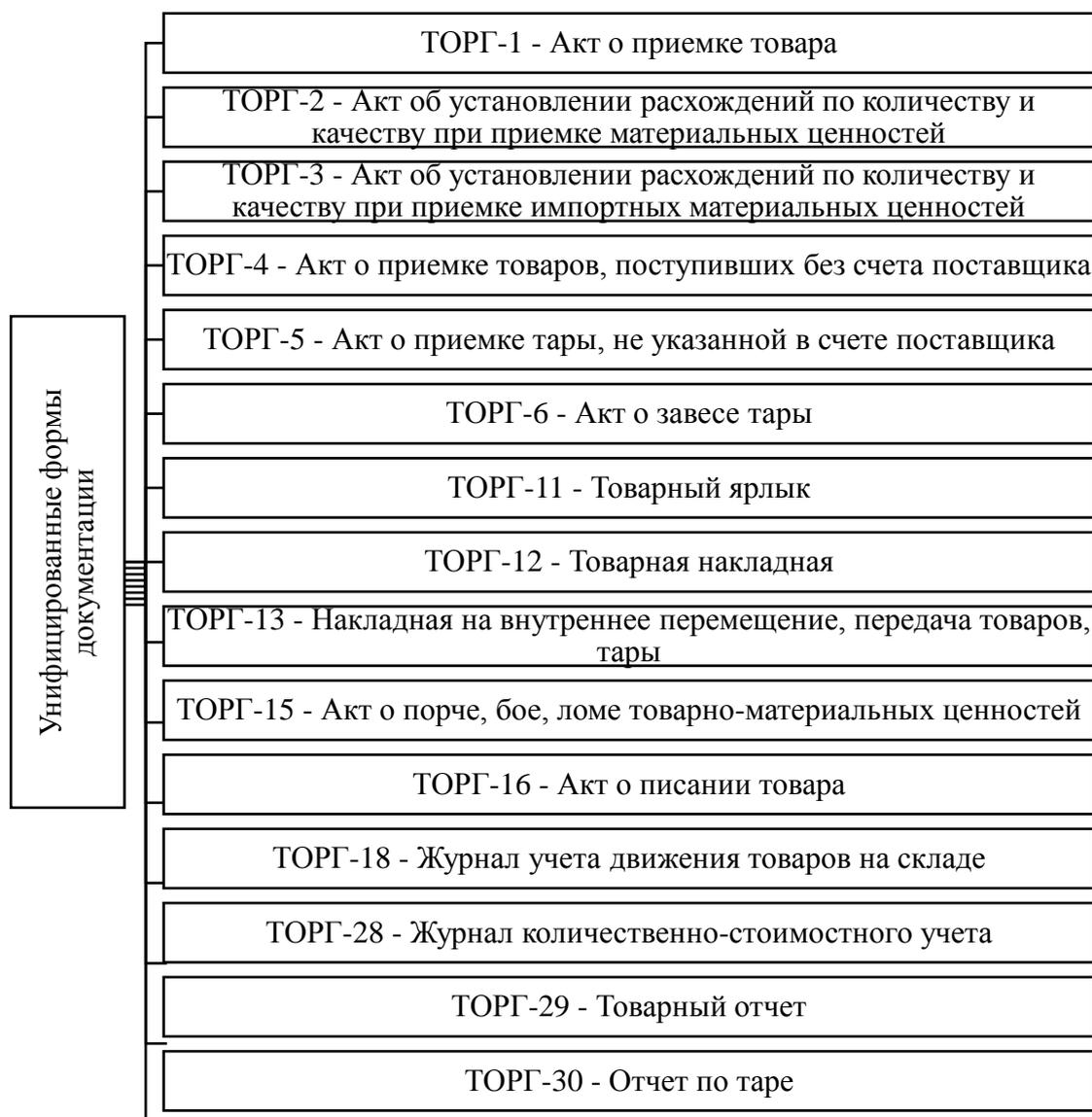


Рисунок 6 – Формы первичных документов по учету товарных операций в ООО «Премьера»

Для наглядности учета материально-производственных запасов рассмотрим задачу для примера:

ООО «Премьера» приобрела товарно-материальные запасы для дальнейшей перепродажи, по сумме 12000 рублей, за доставку, сторонней организации было оплачено 1200 рублей, так же, за разгрузку, своим

сотрудникам было выплачено 1500, в дальнейшем, эти были проданы ООО «Орион» по цене 24000, оплата от покупателя была получена на р/с.

Таблица 3 – Бухгалтерские проводки по отражению операций учета материально-производственных запасов ООО «Премьера»

Наименование хозяйственной операции	Дебет	Кредит	Документы	Сумма
Поступление товарно-материальных запасов	41	60	ТОРГ-12	12000
Выделен входящий НДС	19	60	Счет-фактура	2000
Отражены услуги сторонней организации при внутреннем перемещении товарно-материальных ценностей	44	60	Накладная на внутренне перемещение, счет-фактура	1200
Выделен входящий НДС	19	60		200
Отражены расходы при внутреннем перемещении товарно-материальных ценностей собственными силами	44	70 (69, 10, 02,76)		1500
Отражение продажи ТМЦ	62	90/1	Договор продажи	24000
Выделен НДС с продажи	90/3	68	Счет-фактура	4000
Списаны реализованные ТМЦ	90/2	41		14700
Списаны расходы на продажу	90/2	44		500
Поступила оплата за ТМЦ от покупателей	51	62	Платежное поручение	24000

Помимо осуществления оптовой торговли в ООО «Премьера» осуществляются операции по розничной торговле. Реализация

бухгалтерского учета при осуществлении розничной торговли имеет существенные отличия от оптовой торговли.

В первую очередь, в обязанность ООО «Премьера» включается реализация учета товарно-материальных ценностей по закупочным ценам, а также по продажным ценам с выделением учета наценки в соответствии с пунктом 13 ПБУ 5/01. В организации применяются учетные программы и специальное оборудование, соответственно, осуществляется автоматическое списание ТМЦ по закупочным ценам. ООО «Премьера» осуществляется учет ТМЦ по закупочным ценам. При этом оформляются следующие бухгалтерские записи (табл. 4).

Для наглядности рассмотрим задачу по учету ТМЦ. ООО «Премьера» приобрели товарно-материальные запасы по цене 12000 рублей, но принимают их к учету по продажной цене, которая составляет 24000 рублей.

Таблица 4 – Бухгалтерские записи по учету ТМЦ в ООО «Премьера»

Содержание хозяйственной операции	Дебет	Кредит	Сумма
Поступили товары от поставщиков	41	60	12000
Выделен входящий НДС	19	60	2000
Учтена наценка	41	42	12000

Таким образом, в ООО «Премьера» бухгалтерский учет товарно-материальных ценностей осуществляется в соответствии с нормами бухгалтерского законодательства, положениями учетной политики. В рамках учета товарно-материальных ценностей организации выделены особенности бухгалтерского учета оптовой и розничной торговли.

Учет товаров в организации осуществляется на счете 41 «Товары». Счет 41 является активным. Отражение остатка и поступления товаров осуществляется по дебету, а выбытие – по кредиту. Кроме того, для учета

продаж товаров применяется счет 90 «Продажи». К счету 90 открываются соответствующие субсчета (рис. 6).

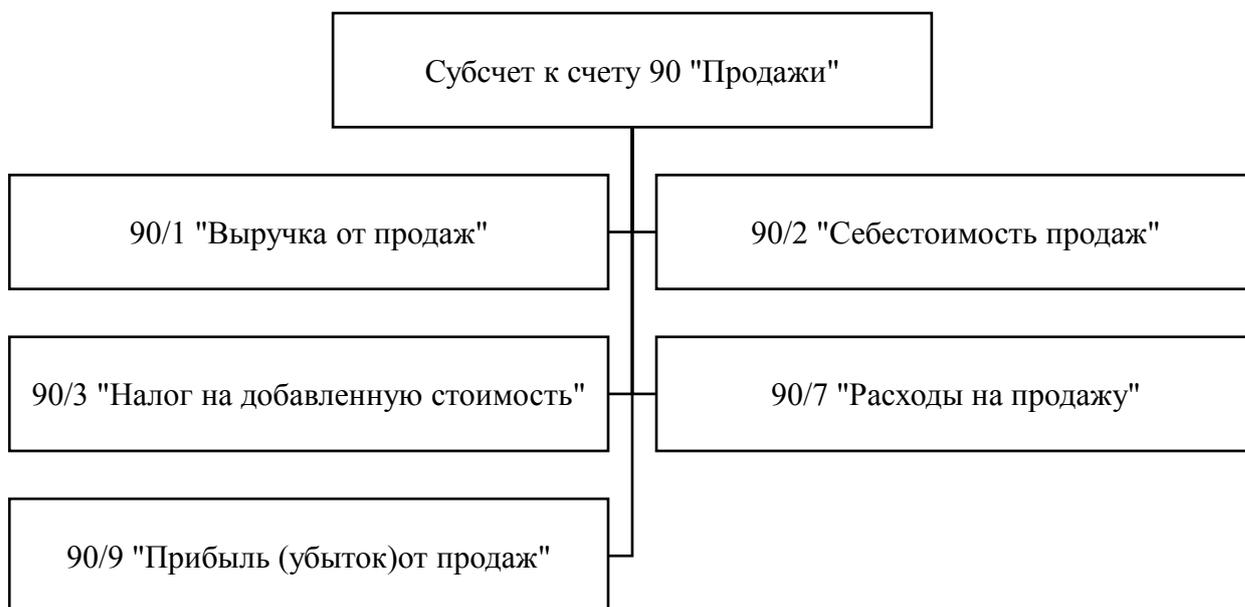


Рисунок 6 - Субсчета к счету 90 «Продажи» в ООО «Премьера»

Отражение операций по учету товаров осуществляется по-разному на представленных субсчетах. Так, по кредиту 90/1 «Выручка» осуществляется учет сумм поступлений от продажи товаров. Дебет 90/2 «Себестоимость продаж» предполагает осуществление учета себестоимости реализованных товаров, по которым на субсчете 90/1 признается выручка. Дебет счета 90/3 предполагает учет суммы налога на добавленную стоимость, которая причитается к получению от покупателя. По дебету счета 90/7 происходит отражение расходов, связанных с продажей продукции. Основным предназначением счета 90/9 выступает выявление финансового результата от продажи товаров за отчетный месяц.

В ООО «Премьера» признание выручки от продажи товаров осуществляется при соблюдении конкретных условий (рис. 6).



Рисунок 6 – Условия признания выручки в ООО «Премьера»

В ООО «Премьера» реализация аналитического учета происходит в разрезе каждого проданного товара. Положениями учетной политики организации установлено, что операции по реализации товаров отражаются с применением метода начисления. Процесс отгрузки товаров в соответствии с предъявленными покупателями расчетными документами осуществляется по дебету счета 62 «Расчеты с покупателями и заказами» и кредиту счета 90/1 «Выручка».

При этом положениями учетной политики ООО «Премьера» установлено, что процесс отражения себестоимости проданного товара осуществляется с применением метода оценки по средней стоимости.

Отражение суммы выручки от продаж в ООО «Премьера» осуществляется по строке 2110 Отчета о финансовых результатах. По представленной строке предполагается отражение разницы, которая образуется между кредитовым оборотом по счету 90/1 «Выручка» и дебетовыми оборотами по счету 90/3 «Налог на добавленную стоимость». В

Отчете о финансовых результатах ООО «Премьера» отражение себестоимости продаж происходит по строке 2120.

Таким образом, результаты рассмотрения порядка оценки и учета товарных операций в ООО «Премьера» свидетельствуют о том, что бухгалтерский учет товарных операций осуществляется с применением таких счетов, как 41 «Товары», 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками», а также счета 90 «Продажи», к которому открываются соответствующие субсчета. В рамках бухгалтерского учета товарных операций в организации применяются соответствующие унифицированные первичные документы. Положениями учетной политики организации установлено, что учет поступлений происходит с применением метода начисления, а учет себестоимости с применением метода средней себестоимости. Формирование доходов в ООО «Премьера» связано с оптовой и розничной продажей товаров. Соответственно, доходы организации представляют собой выручку от продажи и отражаются на счете 90/1 «Выручка». Ранее было установлено, что в организации учет осуществляется по закупочным ценам. Представим бухгалтерские записи по учету выручки от реализации (табл.5).

Для наглядности учета выручки в ООО «Премьера» рассмотрим задачу. ООО «Премьера» получила выручку от продажи товарно-материальных ценностей в размере 24000 рублей, себестоимость проданных товаров составила 15000 рублей.

Таблица 5 – Бухгалтерские записи по учету выручки от продажи

Содержание хозяйственной операции	Дебет	Кредит	Сумма
Получена выручка от реализации товаров	50 (51, 57)	90/1	24000
Содержание хозяйственной операции	Дебет	Кредит	
Начислен НДС с выручки	90/3	68	4000
Списана себестоимость проданных товаров	90/2	41	15000

Форма расчета между поставщиками и подрядчиками, по внутренним поставкам, определяются в соответствии с нормами и правилами

безналичного расчета в Российской Федерации. Правила поставок внутри страны принимаются в соответствии с принятыми в стране законами, в соответствии с которыми продавец и покупатель формируют свои правила и обязанности по отношению к товару. Текущие обязательства компании представлены в виде дебиторской и кредиторской задолженности.

Необходимо отметить, что при реализации товаров в организации оформляется кассовый чек. В кассовом чеке представлены суммы НДС. После этого в книга покупок вносится отчет по кассе за смену. Для определения финансового результата по продаже товаров в организации составляет оборотно-сальдовая ведомость по счету 90.

Представим бухгалтерские проводки ООО «Премьера», которые были оформлены по учету расходов на продажу в ноябре 2020 года (табл. 6).

Таблица 6 – Бухгалтерские проводки по учету расходов на продажу в ООО «Премьера» в ноябре 2020 года

Хозяйственные операции	Дебет	Кредит	Сумма, руб.
Отражены амортизационные отчисления по основным средствам, участвующим в процессе реализации товаров	44	02	5600
Отпущены материалы на процесс доставки, рекламирования, реализации товаров	44	10	7300
Отражены услуги транспортной организации по доставке товаров до места сбыта	44	60	2900
Начисление заработной платы персоналу, участвующему в процесс реализации товаров	44	70	153400
Начисления страховые взносы во внебюджетные фонды персоналу, привлеченному к процессу реализации товаров	44	69	46020
Отражены расходы подотчетных лиц	44	71	1800
Списаны расходы на продажу	90.2	44	217020

После отражения операций, связанных с расходами на продажу, суммы затрат, накопленные на счете 44 «Расходы на продажу» списываются на

дебет счета 90 «Продажи». Организация аналитического учета на счете 44 «Расходы на продажу» в ООО «Премьера» происходит в разрезе видов и статей расходов.

Таким образом, в ООО «Премьера» учет доходов, расходов и финансовых результатов осуществляется на конкретных счетах учета. Существенным моментом при этом выступает документальное отражение всех фактов хозяйственной жизни. Кроме того, в рамках бухгалтерского учета под доходами и расходами понимается как увеличение, так и уменьшение экономических выгод, получаемое по итогам поступления или выбытия активов организации, а также погашения или роста обязательств, результатом чего признается повышение или уменьшение капитала организации.

На основе выше перечисленного можем сделать вывод, что во втором разделе была раскрыта краткая технико-экономическая характеристика ООО «Премьера», по которой был рассмотрен бухгалтерский учет расчетов с контрагентами, а также выполнен анализ основных финансовых показателей организации. В ходе анализа основных финансовых показателей, можем сделать вывод, что финансовое состояние ООО «Премьера» ухудшается.

3 Анализ обязательств и операций по расчетам с контрагентами и рекомендации по совершенствованию бухгалтерского учета текущих обязательств и расчетов с контрагентами

3.1 Анализ текущих обязательств и операций по расчетам с контрагентами ООО «Премьера»

Долги организации, которые возникают вследствие его деятельности, называют кредиторской задолженностью, то есть финансовые обязательства перед кредиторами. В ходе работы организации возможны задолженности перед контрагентами-поставщиками и подрядчиками, перед бюджетом, перед работниками предприятия и иными бюджетными и внебюджетными фондами. Широко распространен, вид кредиторской задолженности, задолженность перед поставщиками и подрядчиками за предоставленные материально- производственные запасы, оказанные услуги.

Определения «заемных средств» и «кредиторской задолженности» похожи по смыслу. Хотя, кредиторская задолженность, возникающая в ходе с расчетами с контрагентами, отличается от заемных средств.

У кредиторской задолженности обязаны быть объективные лимиты и критерии. Ее рост обязан быть оправдан. Размер кредиторской задолженности должен быть сопоставим с финансовым положением предприятия, с дебиторской задолженностью, а также соответствовать размеру организации. Если ли, кредиторская задолженность больше дебиторской, то это от части, можно считать хорошим фактом, так как, растет объем привлеченных средств на предприятие.

Суммы кредиторской задолженности, по которой истек срок исковой давности, являются внереализационными доходами организации согласно пункту 18 статьи 250 Налогового кодекса РФ и подлежат отнесению на финансовые результаты.

Поэтому списание кредиторской задолженности должно производиться своевременно, поскольку несвоевременное ее списание может быть расценено налоговыми органами как сокрытие или не учет внереализационных доходов организации. Хотя, как показывает судебная практика, налоговые органы должны еще доказать наличие списанной кредиторской задолженности, по которой истек срок исковой давности, что влечет занижение организацией налогооблагаемой прибыли.

Таблица 7 – Анализ обязательств по расчетам с контрагентами по долгосрочным обязательствам ООО «Премьера» за 2017-2019 год.

Показатели	2019	2018	2017	Абсолютное отклонение		темп роста	
				2018 к 2017	2019 к 2018	2018 к 2017	2019 к 2018
Долгосрочные обязательства, в том числе:							
Заемные средства	66500	59540	51700	7840	6960	115,16	111,69

Рассмотрев таблицу, можем сделать вывод, что ООО «Премьера» имеет положительную динамику по Долгосрочным обязательствам, так в 2017 году, предприятие имела задолженность 51700 тыс.руб , а в 2018 59540 тыс.руб, что на 7840 тыс.руб, больше чем в 2017 году, так же в 2019 году по сравнению с 2018 году, долгосрочные обязательства увеличились на 6960 тыс.руб. или на 111,69%.

Таблица 8 – Анализ обязательств по расчетам с контрагентами по краткосрочным обязательствам ООО «Премьера» за 2017-2019 год.

Показатели	2019	2018	2017	Абсолютное отклонение		темп роста	
				2018 к 2017	2019 к 2018	2018 к 2017	2019 к 2018
Заемные средства	10383	3276	6049	-2773	7107	54,16	316,94

Продолжение таблицы 8

Кредиторская задолженность в том числе:	420876	319956	134146	185810	100920	238,51	131,54
Расчеты с поставщиками и подрядчиками	418246	317527	131896	185631	100719	240,74	131,72
Расчеты по налогам и сборам	368	323	300	23	45	107,67	113,93
Расчеты с органами социального страхования	522	486	450	36	36	108	107,41
Задолженность перед персоналом по оплате труда	1740	1620	1500	120	120	108	107,41

Рассмотрев таблицу по краткосрочным обязательствам можем сделать вывод, что показатель заемных средств имеет не стабильную динамику, так в 2017 году, этот показатель составлял 6049 тыс.руб., а в 2018 году снизился на 2773 тыс.руб. и начал составлять 3276тыс.руб., а в 2019 году, по сравнению с 2018 годом, увеличился на 7107 тыс.руб. или на 316,94% и начал составлять 10383 тыс.руб.. Так же рассмотрев показатель кредиторской задолженности, можем сделать вывод, что он имеет положительную динамику, в 2017 году он составляет 131896 тыс.руб., а в 2018 году увеличился на 185810 тыс.руб. или на 238,51%, так же, в 2019 году, по сравнению, с 2018 годом, показатель увеличился на 100920 тыс.руб. или на 131,54%, это увеличение произошло из-за роста показателя расчеты с поставщиками и подрядчиками, с 2017 года на 2018 год, этот показатель увеличился на 185631 тыс.руб. или на 240,74%, а в 2019 году, по сравнению с 2018 годом, увеличился на 131,72% или на 100719 тыс.руб..

Таблица 9 – Анализ дебиторской задолженности ООО «Премьера» за 2017-2019 год.

Показатели	2019	2018	2017	Абсолютное отклонение		темп роста	
				2018 к 2017	2019 к 2018	2018 к 2017	2019 к 2018
Дебиторская задолженность	190793	174497	130445	44052	16296	133,77	109,34
В том числе:							
Расчеты с покупателями и заказчиками	190743	174456	130406	44050	16287	133,78	109,34
Расчеты с подотчетными лицами	50	41	39	2	9	105,13	121,95

Рассмотрев таблицу можем сделать вывод, что дебиторская задолженность в ООО «Премьера» имеет положительную динамику, так в 2017 году показатель составляет 130445 тыс.руб., а в 2018 году увеличивается на 44052 тыс.руб. и составляет 174497 тыс.руб., а в 2019 по сравнению с 2018 годом увеличился на 16296 тыс.руб. или на 109,34%, этот рост обусловлен ростом показателя расчеты с покупателями и заказчиками, так в 2017 году он составлял 130406 тыс.руб., а в 2018 году увеличился на 44050 тыс.руб. а в 2019 году по сравнению с 2018 годом увеличился на 16287 тыс.руб. или на 109,34% и начал составлять 190743 тыс.руб.

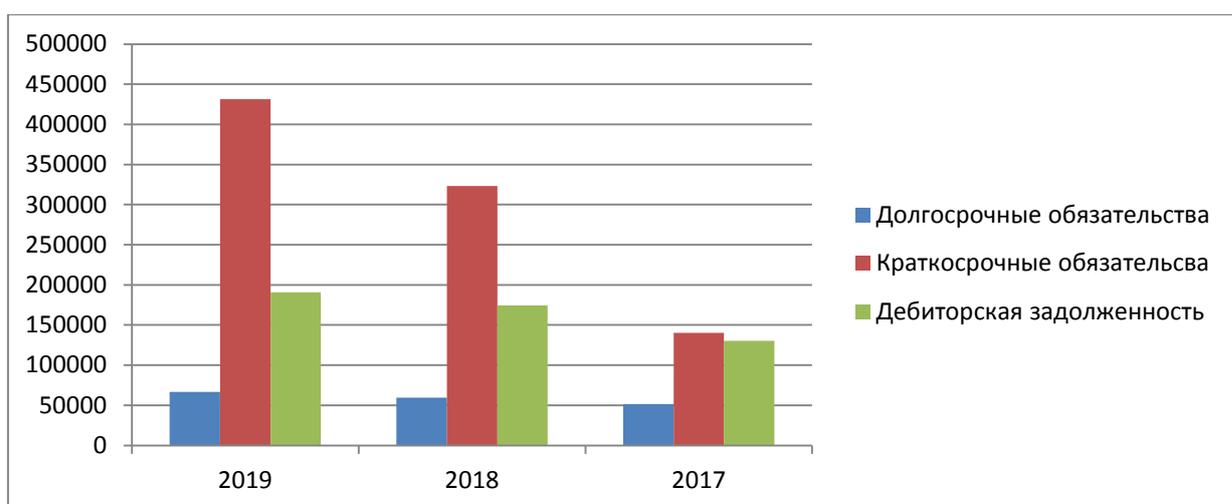


Рисунок 7 - Анализ дебиторской и кредиторской задолженности в ООО «Премьера» за 2017-2019 год.

Рассмотрев рисунок можем сделать вывод что все показатели имеют положительную динамику, самый большой рост имеет показатель краткосрочных обязательств, так за 3 года он увеличился с 134146 тыс.руб. до 420876 тыс.руб., это говорит о большой задолженности перед поставщиками и подрядчиками

Таблица 10 - Анализ дебиторской и кредиторской задолженности в ООО «Премьера» за 2017-2019 год.

Показатели	2019	2018	2017	Абсолютное отклонение		темп роста	
				2018 к 2017	2019 к 2018	2018 к 2017	2019 к 2018
Выручка	2935870	2467258	1905726	561532	468612	129,47	118,99
Дебиторская задолженность	190793	174497	130445	44052	16296	133,77	109,34
Кредиторская задолженность	420876	319956	134146	185810	100920	238,51	131,54
Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности	15,39	14,14	14,61	-0,47	1,25	96,78	108,83
Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности	6,98	7,71	14,21	-6,50	-0,74	54,28	90,46
Оборачиваемость в днях дебиторской задолженности	23,40	25,46	24,64	0,82	-2,07	103,33	91,89
Оборачиваемость в днях кредиторской задолженности	51,61	46,69	25,34	21,34	4,92	184,23	110,55

Рассмотрев таблицу, можем сделать вывод, что снижение коэффициента оборачиваемости кредиторской задолженности произошло из-за роста кредиторской задолженности, так в 2017 году, коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности составлял 14,21% или 25,34 дня, но в 2018 году коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности составлял 7,71% или 46,69 дней, что на 184,23% больше чем в

2017 году, так же и в 2019 году наблюдается снижение коэффициента оборачиваемости кредиторской задолженности и составляет 6,98% или 51,61 день. А коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности имеет не стабильную динамику, но также имеет не большую волатильность, так в 2017 году коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности составляет 14,61% или 24,64%, в 2018 году коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности составляет 14,14% или 25,46 дня, а в 2019 году 15,39% или 23,4 дня. Из показателей коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности и коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности можем сделать вывод, что предприятие теряет свою платежеспособность, так как коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности в днях больше, чем коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности в днях.

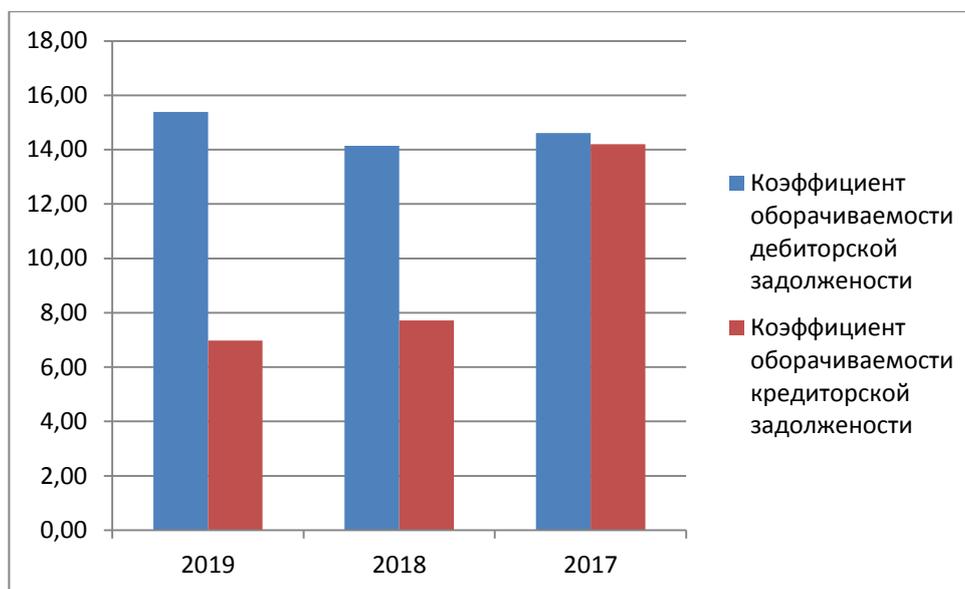


Рисунок 8 - Сравнительный анализ коэффициента оборачиваемости дебиторской и кредиторской задолженности ООО «Премьера» за 2017-2019 год.

Рассмотрев рисунок, можем сделать вывод, что коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности имеет отрицательную динамику, в следствии это увеличивает оборот кредиторской задолженности

в днях, это положительно влияет на финансовое состояние организации, так как коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности больше коэффициента оборачиваемости кредиторской задолженности.

3.2 Рекомендации по совершенствованию бухгалтерского учета текущих обязательств и операций по расчетам с контрагентами в ООО «Премьера»

В ходе проведения анализа дебиторской и кредиторской задолженности в ООО «Премьера» выявлено, что кредиторская задолженность контролируется не достаточно, так как ее оборот в динамике ухудшается, а длительность оборотов в днях растет. Кроме того, соотношение дебиторской и кредиторской задолженности соответствует нормативным значениям.

Проведя анализ дебиторской и кредиторской задолженности можно предложить следующие пути совершенствования:

- улучшить систему внутреннего контроля за расчетами с дебиторами и кредиторами;
- применять штрафные санкции к сотрудникам, совершающим ошибки в оформлении документов;
- постоянно проводить анализ дебиторской и кредиторской задолженности;
- для избежание просрочки по краткосрочной задолженности пересмотреть денежные потоки для ее погашения в срок;
- увеличить взаимозачеты с организациями, с которыми присутствуют отношения одновременно как с поставщиком, так и с покупателем.

Для улучшения внутреннего контроля за дебиторской и кредиторской задолженности предлагаю, график проведения инвентаризации на предприятии, этот график позволит избежать множество ошибок в формировании первичных документов и недочетов в расчете, в следствии,

это приводит к плохим последствиям для взаимоотношений с поставщиками и подрядчиками, а также покупателями.

Таблица 11 – Периодичность проводимых мероприятий внутреннего контроля учета расчетов с кредиторами и дебиторами в ООО «Премьера»

Ежедневно	Ежемесячно	Ежеквартально
1. Контроль за информацией в расчетных документах;	1. Проверка соответствия учетных регистров с данными документов;	1. Взаимная проверка расчетов с контрагентами по степеням рисков;
2. проверка поставщиков и распределение по категориям в соответствии со степенью риска.	2. контроль над действительностью договоров с контрагентами; 3. контроль над действительностью доверенностей сотрудников, имеющих право на подпись.	2. сопоставление данных регистров с показателями в промежуточной отчетности; 3. анализ плохих показателей и разработка системы оперативных мероприятий для их устранения.

Так же второе мероприятие направлено на применение штрафных санкций для сотрудников, при совершении ошибок в документации и расчетах, это послужит стимулом для сотрудников, не совершать ошибок, в плане составления документации при расчете с поставщиками и подрядчиками.

Третье мероприятие направлено для контроля за показателями дебиторской и кредиторской задолженности, для контроля за улучшениями, которые будут происходить в следствии с проводимыми мероприятиями.

Четвертое мероприятие направлено на пере смотрение денежных потоков, во избегание просрочки по краткосрочной задолженности. Для упрощения контроля за сроками погашения краткосрочной задолженности.

Пятое мероприятие предполагает применение взаиморасчетов с организациями, с кем отношения складываются, как с поставщиками и подрядчиками, это позволит снизить объем дебиторской и кредиторской задолженности. Для наглядности рассмотрим некоторые компании, по

которым можно применить взаимозачет, для уменьшения кредиторской задолженности

Таблица 12 – Отражение взаимозачета с организациями- партнерами ООО «Премьера»

Предприятия	Задолженность компании перед ООО «Премьера»	Задолженность ООО «Премьера» перед кредиторами	Остаток задолженности перед кредиторам после проведения взаимозачетов
ООО «Искра»	12204	40221	28017
ООО «Орион»	34566	47869	13303
ООО «Пламя»	11407	40336	28929
ООО « Лада Деталь»	36975	170894	133919
ООО «Логист»	65744	90659	24915
ООО « Авто-Логист»	29897	30897	1000

Исходя из вышеперечисленного, можем сделать вывод по третьему разделу, в котором был проведен анализ текущих обязательств и операций по расчетам с контрагентами ООО «Премьера», а также выполнен сравнительный анализ коэффициента оборачиваемости кредиторской и дебиторской задолженности, в ходе этого анализа, пришли к выводу, что коэффициенты оборачиваемости находятся в норме. Так же были прописаны рекомендации по совершенствованию бухгалтерского учета текущих обязательств и операций по расчетам с контрагентами в ООО «Премьера».

Заключение

Данное исследование было направлено на рассмотрение вопроса об учете и аудите текущих обязательств и расчетов с контрагентами.

В первом разделе, были рассмотрены основополагающие вопросы учета и аудита текущих обязательств и расчетов с контрагентами. Так же были рассмотрены теоретические основы и нормативная база по расчетам с контрагентами, так же выявлены методы анализа по расчетам с контрагентами.

Информационной базой этого исследования является бухгалтерский баланс, отчет о финансовых результатах, оборотно-сальдовая ведомость по счету 41 «Товары», 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками», 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками», а также счета 90 «Продажи», к которому открываются соответствующие субсчета.

В рамках бухгалтерского учета товарных операций в организации применяются соответствующие унифицированные первичные документы. Положениями учетной политики организации установлено, что учет поступлений происходит с применением метода начисления, а учет себестоимости с применением метода средней себестоимости.

В качестве нормативно-законодательной базы бакалаврской работы использовались: Федеральный закон «О бухгалтерском учете», Федеральный закон «О применении контрольно-кассовой техники», Приказ Минфина РФ о «Об утверждении Плана счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций», приказ Минфина России «Об утверждении Положения по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации», ПБУ 4/99 «Бухгалтерская отчетность организации»

Во втором разделе была раскрыта краткая технико-экономическая характеристика ООО «Премьера», по которой был рассмотрен бухгалтерский

учет расчетов с контрагентами, а также выполнен анализ основных финансовых показателей организации.

В ходе анализа основных финансовых показателей, можем сделать вывод, что финансовое состояние ООО «Премьера» ухудшается.

В третьем разделе были рассмотрена информация об ООО «Премьера», в которой был проведен анализ текущих обязательств и операций по расчетам с контрагентами ООО «Премьера», а также выполнен сравнительный анализ коэффициента оборачиваемости кредиторской и дебиторской задолженности, в ходе этого анализа, пришли к выводу, что коэффициенты оборачиваемости находятся в норме.

Так же были прописаны рекомендации по совершенствованию бухгалтерского учета текущих обязательств и операций по расчетам с контрагентами в ООО «Премьера».

ООО «Премьера» является торговой организацией. Основным видом деятельности является «Торговля оптовая легковыми автомобилями и легкими автотранспортными средствами».

Общее руководство организацией осуществляется генеральным директором.

Организационная структура управления является линейно-функциональной.

Результаты анализа финансовых показателей деятельности свидетельствуют о том, что деятельность организации является убыточной.

Результаты рассмотрения порядка оценки и учета товарных операций в ООО «Премьера» свидетельствуют о том, что бухгалтерский учет товарных операций осуществляется с применением таких счетов, как 41 «Товары», 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками», а также счета 90 «Продажи», к которому открываются соответствующие субсчета.

В рамках бухгалтерского учета товарных операций в организации применяются соответствующие унифицированные первичные документы.

Положениями учетной политики организации установлено, что учет поступлений происходит с применением метода начисления, а учет себестоимости с применением метода средней себестоимости.

В ООО «Премьера» учет доходов, расходов и финансовых результатов осуществляется на конкретных счетах учета.

Существенным моментом при этом выступает документально, в рамках бухгалтерского учета под доходами и расходами понимается как увеличение, так и уменьшение экономических выгод, получаемое по итогам поступления или выбытия активов организации, а также погашения или роста обязательств, результатом чего признается повышение или уменьшение капитала организации.

Таким образом, основная цель бакалаврской работы достигнута и поставленные задачи решены.

Список используемых источников

1. Абдукаримов, И.Т., Беспалов М.В. Финансово-экономический анализ хозяйственной деятельности коммерческих организаций: учеб. пособие. М.: ИНФРА-М, 2018. -320 с.
2. Алборов Р.А. Аудит в организациях промышленности, торговли и АПК: учебное пособие / Р.А. Алборов. – Ижевск: ФГБОУ ВО Ижевская ГСХА, 2016. – 277 с.
3. Анциферова И.В. Бухгалтерский финансовый учет: Учебник / И.В. Анциферова. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и Ко », 2018. – 556 с.
4. Астраханцева Е.А. Бухгалтерский финансовый учет: учебное пособие / Е.А. Астраханцева. – М.-Берлин: Директ-Медиа, 2017. – 220 с. 71
5. Аудит: Учебник для бакалавров / А.Е. Суглобов, Б.Т. Жарылгасова, В.Ю. Савин и др.; под ред. Д.э.н., проф. А.Е. Суглобова. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и Ко », 2016. – 368 с.
6. Бородин В.А. Бухгалтерский учет: Учебник для вузов. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2015. – 528 с.
7. Бухгалтерский учет в организациях. / Под ред. Е.П. Козлова — М.: Финансы и статистика, 2016. — 800 с.
8. Бухгалтерский учет. Учебник для вузов / Под ред. БАТП Тверьева Ю.А. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2017. — 476с.
9. Бухгалтерский финансовый учет : учебное пособие / коллектив авторов ; под общ. ред. О.Е. Качковой. — 2е изд, стер. — М. : КНОРУС, 2014. — 568 с.
10. Вакуленко Т.Г. Анализ бухгалтерской (финансовой) отчетности для принятия управленческих решений / Т.Г. Вакуленко. – СПб.: Герда, 2015. – 422 с.
11. Войко, А.В. Аудиторская проверка учета дебиторской задолженности организации. //Аудиторские ведомости. -2019.-№7 с. 25.

12. Воронченко, Г. В. Управление дебиторской задолженностью предприятия // Экономический анализ: теория и практика. 2017. № 7. С. 58-59.
13. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 N 51-ФЗ (ред. от 31.01.2016) [Электронный ресурс] <http://www.garant.ru/> (дата обращения 22.05.2021).
14. Дружиловская Т.Ю. Учет обязательств организаций: проблемы и пути решения // Бухгалтерский учет в издательстве и полиграфии. 2016. № 4. С. 35 – 41.
15. Дьяконова О.С. Внутренний аудит: учебник / О.С. Дьяконова, Т.М. Рогуленко, В.А. Гузь, С.В. Пономарева, А.В. Бодяко; под общ. ред. Т.М. Рогуленко. – М.: КНОРУС, 2014. – 182 с.
16. Елисеева О. В., Рябов А. Н. Учет операций по списанию задолженности по результатам инвентаризации расчетов с контрагентами // Научные исследования в социально-экономическом развитии общества. – 2017. – С. 214-216.
17. Керимов В.Э. Бухгалтерский учет: Учебник для бакалавров / В.Э. Керимов. – 6-е изд., изм. и доп. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и Ко», 2015. – 584 с.
18. Кнауб М. А., Новиков Ю. И. Бухгалтерский учет и аудит расчетов с покупателями и заказчиками // Электронный научно-методический журнал Омского ГАУ. – 2017. – №. 3 (10).
19. Колбасина Е. И., Курманова А. Х. Учет и контроль состояния дебиторской и кредиторской задолженности // Учет, анализ и аудит: от теории к практике. – 2016. – С. 42-48.
20. Курочкина М. С., Еремина М. А. Аудит расчетов с покупателями и заказчиками // Бухгалтерский учет и аудит: прошлое, настоящее и будущее. – 2016. – С. 204-207.
21. Майер В. А. Организация аудиторской проверки расчетов с поставщиками и подрядчиками // Научный журнал Дискурс. – 2017. – №. 4. – С. 145-149.

22. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 N 117-ФЗ (дата обращения 22.05.2021).

23. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая) от 31.07.1998 N 146-ФЗ (дата обращения 22.05.2021).

24. Николаева Л. В., Норкина К. В. Внутренний аудит расчетов с контрагентами: контрольно-аналитический аспект //Актуальные проблемы экономики современной России. – 2016. – №. 3. – С. 298-301.

25. План счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организации и Инструкция по его применению [Электронный ресурс]: Приказ Минфина РФ от 31.10.2000 г. N 94н. – Доступ из справочно-правовой системы «КонсультантПлюс». – Режим доступа: <http://www.consultant.ru> свободный.

26. Положение по бухгалтерскому учету «Бухгалтерская отчетность организации» ПБУ 4/99 [Электронный ресурс]: Приказ Минфина России от 08.11.2010 № 142н. – Доступ из справочно-правовой системы «Консультант-Плюс». – Режим доступа: <http://www.consultant.ru> свободный.

27. Положение по бухгалтерскому учету «Учетная политика организации» ПБУ 1/2008 [Электронный ресурс]: Приказ Минфина России от 27.04.2012 № 55н. – Доступ из справочно-правовой системы «КонсультантПлюс». – Режим доступа: <http://www.consultant.ru> свободный.

28. Положение по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации [Электронный ресурс]: Приказ Минфина России от 29.07.1998 № 34н. – Доступ из справочно-правовой системы «Консультант-Плюс». – Режим доступа: <http://www.consultant.ru> свободный.

29. Приказ Минфина РФ от 13 июня 1995 г. N 49 «Об утверждении методических указаний по инвентаризации имущества и финансовых обязательств»

30. Приказ Минфина РФ от 29 июля 1998 г. N 34н «Об утверждении Положения по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации»
31. Приказ Минфина РФ от 6 июля 1999 г. N 43н «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Бухгалтерская отчетность организации» ПБУ 4/99 /
32. Приказ Минфина РФ от 6 мая 1999 г. N 32н «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Доходы организации» ПБУ 9/99
33. Приказ Минфина РФ от 6 мая 1999 г. N 33н «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Расходы организации» ПБУ 10/99
34. Приказ Минфина РФ от 6 октября 2008 г. N 107н «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Учет расходов по займам и кредитам» ПБУ 15/2008 / [
35. Федеральный закон от 6 декабря 2011 г. N 402-ФЗ «О бухгалтерском учете» (дата обращения 22.05.2021).
36. Цыденова Э. Ч. Бухгалтерский и налоговый учет: учебник для студентов вузов, обучающихся по направлению подготовки 38.03.01 «Экономика» / Э. Ч. Цыденова, Л. К. Аюшиева. - 2-е изд., перераб. и доп. - Москва: ИНФРА-М, 2019. - 399 с.
37. Asadi, M.B., Hassanpour-Yakhdani, Z., Shamloo, S.: A locally convex version of Kadison's representation theorem. *Positivity* (2020).
38. Blecher, D.P., Merdy, C.L.: *Operator Algebras and their Modules: An Operator Space Approach*. London Mathematical Society, London (2017)
39. Choi, M.D., Effros, E.G.: Injectivity and operator spaces. *J. Funct. Anal.* 24, 156–219 (2019)
40. Dosiev, A.: Quantum duality, unbounded operators, and inductive limits. *J. Math. Phys.* 51, 1–43 (2020)
41. Fragoulopoulou, M.: Topological algebras with involution. In: *North-Holland Mathematics Studies*, vol. 200. Elsevier Science B.V., Amsterdam (2016)

Приложение А

Бухгалтерский баланс на 31 декабря 20 19 г.

Пояснения	Наименование показателя	31	На 31 декабря	На 31 декабря
		На декабря	20 18 г.	20 17 г.
		20 19 г.		
	АКТИВ			
	I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ			
	Нематериальные активы	340	340	340
	Результаты исследований и разработок			
	Нематериальные поисковые активы			
	Материальные поисковые активы			
	Основные средства	37337	38853	36307
	Доходные вложения в материальные ценности			
	Финансовые вложения			
	Отложенные налоговые активы			
	Прочие <u>внеоборотные</u> активы			
	Итого по разделу I	37677	39193	36647
	II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ			
	Запасы	315165	223768	94983
	Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	21568	19731	2 652
	Дебиторская <input type="text" value="Область диаграммы"/>	190793	174497	130445
	Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	32332	15202	15186
	Денежные средства и денежные эквиваленты	39246	36175	16221
	Прочие оборотные активы	1 268	649	845
	Итого по разделу II	600372	470022	260332
	БАЛАНС	638049	509215	296979

Продолжение приложения А

Пояснения	Наименование показателя	31	На 31 декабря	На 31 декабря
		На декабря	20 18 г.	20 17 г.
		20 19 г.		
	ПАССИВ			
	III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ			
	Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	10	10	10
	Собственные акции, выкупленные у акционеров	()	()	()
	Переоценка <u>внеоборотных</u> активов			
	Добавочный капитал (без переоценки)	338	338	338
	Резервный капитал			
	Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	139942	126095	104736
	Итого по разделу III	140290	126443	105084
	IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА			
	Заемные средства	66500	59540	51700
	Отложенные налоговые обязательства			
	Оценочные обязательства			
	Прочие обязательства			
	Итого по разделу IV	66500	59540	51700
	V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА			
	Заемные средства	10383	3276	6049
	Кредиторская задолженность	420876	319956	134146
	Доходы будущих периодов			
	Оценочные обязательства			
	Прочие обязательства			
	Итого по разделу V	431259	323232	140195
	БАЛАНС	638049	509215	296979

Приложение Б

Отчет о финансовых результатах за 31 декабря 2018-19 г.

Пояснения	Наименование показателя	Январь -	Январь -
		За декабрь 20 18 г.	За декабрь 20 17 г.
	Выручка	2467258	1905726
	Себестоимость продаж	(2359093)	(1843028)
	Валовая прибыль (убыток)	108165	62698
	Коммерческие расходы	(65434)	(34380)
	Управленческие расходы	(79698)	(58091)
	Прибыль (убыток) от продаж	(36967)	(29773)
	Доходы от участия в других организациях		
	Проценты к получению	96	170
	Проценты к уплате	(17590)	(15860)
	Прочие доходы	141615	103116
	Прочие расходы	(59972)	(34200)
	Прибыль (убыток) до налогообложения	27182	23453
	Текущий налог на прибыль	(5436)	(4691)
	в т.ч. постоянные налоговые обязательства (активы)		
	Изменение отложенных налоговых обязательств		
	Изменение отложенных налоговых активов		
	Прочее	(387)	(1607)
	Чистая прибыль (убыток)	21359	17155

Пояснения	Наименование показателя	Январь -	Январь -
		За декабрь 20 19 г.	За декабрь 20 18 г.
	Выручка	2935870	2467258
	Себестоимость продаж	(2825853)	(2359093)
	Валовая прибыль (убыток)	110017	108165
	Коммерческие расходы	(89933)	(65434)
	Управленческие расходы	(68427)	(79698)
	Прибыль (убыток) от продаж	(48343)	(36967)
	Доходы от участия в других организациях	-	-
	Проценты к получению	72	96
	Проценты к уплате	(30443)	(17590)
	Прочие доходы	147934	141615
	Прочие расходы	(51429)	(59972)
	Прибыль (убыток) до налогообложения	17791	27182
	Текущий налог на прибыль	(3558)	(5436)
	в т.ч. постоянные налоговые обязательства (активы)		
	Изменение отложенных налоговых обязательств		
	Изменение отложенных налоговых активов		
	Прочее	(386)	(387)
	Чистая прибыль (убыток)	13847	21359