

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования

«Тольяттинский государственный университет»

ИНСТИТУТ ФИНАНСОВ, ЭКОНОМИКИ И УПРАВЛЕНИЯ

(наименование института полностью)

Кафедра «Бухгалтерский учет, анализ и аудит»

(наименование кафедры)

38.03.01 Экономика

(код и наименование направления подготовки)

Бухгалтерский учет, анализ и аудит

(направленность (профиль))

БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА

на тему: «Бухгалтерский учет и анализ расчетов с покупателями и заказчиками»

Студент(ка)	<u>Е.А. Филонова</u> (И.О. Фамилия)	_____	(личная подпись)
Руководитель	<u>О.А. Луговкина</u> (И.О. Фамилия)	_____	(личная подпись)
Консультанты	<u>А.В. Кириллова</u> (И.О. Фамилия)	_____	(личная подпись)

Допустить к защите

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

« _____ » _____ 20 _____ г.

Тольятти 2017

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

ИНСТИТУТ ФИНАНСОВ, ЭКОНОМИКИ И УПРАВЛЕНИЯ

КАФЕДРА «БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ, АНАЛИЗ И АУДИТ»

УТВЕРЖДАЮ
Заведующий кафедрой
«Бухгалтерский учет, анализ и аудит»
_____ / М.В. Боровицкая
(подпись) (И.О. Фамилия)
« ____ » _____ 2017 г.

ЗАДАНИЕ
на выполнение бакалаврской работы

Студент Филонова Елизавета Алексеевна

1. Тема «Бухгалтерский учет и анализ расчетов с покупателями и заказчиками»
2. Срок сдачи студентом законченной бакалаврской работы _____
3. Исходные данные к выпускной квалификационной работе: первичная документация предприятия, учетная политика предприятия, нормативно-законодательные акты РФ по учету расчетов с покупателями и заказчиками
4. Содержание бакалаврской работы (перечень подлежащих разработке вопросов, разделов):
 - Теоретические и методические основы учета и анализа расчетов с покупателями и заказчиками;
 - Учет расчетов с покупателями и заказчиками на примере ООО «Триос-Техно»;
 - Анализ расчетов с покупателями и заказчиками на примере ООО «Триос-Техно»
5. Ориентировочный перечень графического и иллюстративного материала:
Графики, таблицы, диаграммы, рисунки для придания методической значимости работы
6. Консультанты по разделам

7. Дата выдачи задания « ____ » _____ 20__ г.

Руководитель бакалаврской работы

Задание принял к исполнению

_____	О.А. Луговкина
(подпись)	(И.О. Фамилия)
_____	Е.А. Филонова
(подпись)	(И.О. Фамилия)

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

ИНСТИТУТ ФИНАНСОВ, ЭКОНОМИКИ И УПРАВЛЕНИЯ

КАФЕДРА «БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ, АНАЛИЗ И АУДИТ»

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

КАЛЕНДАРНЫЙ ПЛАН выполнения бакалаврской работы

Студента Е.А. Филоновой

по теме: «Бухгалтерский учет и анализ расчетов с покупателями и заказчиками»

Наименование раздела работы	Плановый срок выполнения раздела	Фактически й срок выполнения раздела	Отметка о выполнении	Подпись руководителя
Получение задания на выполнение бакалаврской работы	24.04.2017-26.04.2017	24.04.2017-26.04.2017	выполнено	
Изучение и подбор необходимой литературы	27.04.2017-30.04.2017	27.04.2017-30.04.2017	выполнено	
Глава 1 бакалаврской работы	01.05.2017-09.05.2017	01.05.2017-09.05.2017	выполнено	
Глава 2 бакалаврской работы	10.05.2017-21.05.2017	10.05.2017-21.05.2017	выполнено	
Глава 3 бакалаврской работы	22.05.2017-04.06.2017	22.05.2017-04.06.2017	выполнено	
Подготовка, оформление и сдача руководителю заключения	05.06.2017-08.06.2017	05.06.2017-08.06.2017	выполнено	
Доклад, иллюстрационный материал	09.06.2017-12.06.2017	09.06.2017-12.06.2017	выполнено	
Отзыв на бакалаврскую работу	13.06.2017-15.06.2017	13.06.2017-15.06.2017	выполнено	

Руководитель бакалаврской работы

О.А. Луговкина

Задание принял к исполнению

(подпись)

(И.О. Фамилия)

(подпись)

Е.А.Филонова

(И.О. Фамилия)

Аннотация

Название бакалаврской работы «Бухгалтерский учет и анализ расчетов с покупателями и заказчиками».

Бакалаврская работа состоит из введения, 3 глав теоретических и практических исследований, заключения, списка 50 источников, в том числе 5 источников на иностранном языке, а также приложений.

Все 3 части направлены на изучение бухгалтерского учета и анализа расчетов с покупателями и заказчиками.

Актуальность темы исследования обуславливается тем, что учет расчетов с покупателями и заказчиками является важнейшим показателем хозяйственной деятельности организации, так как от него во многом зависит правильность расчета величины валового дохода от реализации, издержек обращения, а следовательно, и суммы прибыли.

Объектом исследования при написании работы послужило Общество с ограниченной ответственностью «Триос-Техно».

Предметом бакалаврской работы является анализ расчетов с покупателями и заказчиками на примере ООО «Триос-Техно».

Во введении раскрывается актуальность исследования, ставится проблема, цель и задачи исследования, определяются объекты, предмет научных поисков, указывается методологическая база исследования, его теоретическая, практическая значимость.

В первой главе рассматриваются теоретические и методические основы учета и анализа расчетов с покупателями и заказчиками.

Во второй главе изучается учет расчетов с покупателями и заказчиками на примере конкретного предприятия.

В третьей главе проводится анализ расчетов с покупателями и заказчиками на примере ООО «Триос-Техно», а также даны рекомендации по улучшению работы предприятия.

Заключение посвящено основным выводам работы.

Abstract

The title of the graduation work is "Accounting and analysis of calculations with buyers and customers."

The graduation work consists of an introduction, 3 chapters of theoretical and practical basis, conclusions, the list of 50 references, including 5 foreign sources, as well as appendices. All three parts look toward studying accounting and analysis of calculations with buyers and customers.

The relevance of the research topic is determined by the fact that the accounting of calculations with buyers and customers is the most important indicator of the economic activity of the organization, because the correctness of the calculations of the gross revenue from sales, distribution costs, and profit, depends on it.

The object of the study is Trios-Techno, Limited Liability Company.

The subject of the graduation work is the analysis of calculations with buyers and customers on the basis of Limited Liability Company Trios-Techno.

The introduction reveals the relevance of the research. In the given graduation work the problem, the purpose and objectives of the study are stated, the methodological base.

The first chapter examines the theoretical and methodological basis of accounting and analysis of calculations with customers and customers.

In the second chapter, accounting of calculations with buyers and customers is studied on the basis of the enterprise in question.

In the third chapter, analysis of the calculations with buyers and customers is carried out on the basis of Trios-Techno, Limited Liability Company. Also, recommendations for improving the operation of the enterprise are given.

The conclusion deals with the main results of the graduation work.

Содержание

Введение.....	7
1 Теоретические и методические основы учета и анализа расчетов с покупателями и заказчиками	9
1.1 Виды и формы договоров и расчетов	9
1.2 Бухгалтерский учет расчетов с покупателями и заказчиками	15
1.3 Анализ расчетов с покупателями и заказчиками.....	20
2 Учет расчетов с покупателями и заказчиками на примере ООО «Триос-Техно».....	28
2.1 Техничко-экономическая характеристика предприятия.....	28
2.2 Бухгалтерский учет расчетов с покупателями и заказчиками ООО «Триос-Техно».....	33
3 Анализ расчетов с покупателями и заказчиками на примере ООО «Триос-Техно».....	40
3.1 Анализ состава и структуры расчетов с покупателями и заказчиками.....	40
3.2 Рекомендации по улучшению работы предприятия	49
Заключение.....	54
Список используемых источников.....	56
Приложения.....	62

Введение

Большое влияние на каждое действующее предприятие в условиях рыночной экономики оказывает учет расчетов с покупателями и заказчиками. Так как любое предприятие, которое ведет финансово-экономическую деятельность, в течение своего развития осуществляет расчеты с покупателями - за приобретенные ими товары и с заказчиками - за оказанные услуги и выполненные работы.

Ведение современного бизнеса сочетает в себе потребность решения задач различного рода трудностей. Немаловажной составной частью системы бухгалтерского учета является учет долговых обязательств между покупателями и заказчиками. Долговые обязательства приводят к росту дебиторской задолженности, что приводит к снижению финансового состояния предприятия, а также его дохода.

В свой черед, задолженность относится к высоколиквидным активам предприятия, которые характеризуются повышенным риском. Большой объем просроченного и безнадежного долга значительно увеличивает расходы на обслуживание заемного капитала, умножает затраты предприятия. Такие затраты влекут за собой сокращение фактической выручки, рентабельности и ликвидности оборотных средств. Все это увеличивает риск финансовых потерь организации, имеет негативное влияние на финансовую устойчивость. Верное создание расчетных отношений приводит к развитию экономических отношений, совершенствованию расчетной и договорной дисциплины.

Все вышеуказанное обуславливает актуальность выбранной темы.

Целью данной бакалаврской работы является изучение бухгалтерского учета и проведение анализа расчетов с покупателями и заказчиками.

Для достижения поставленной цели выделены следующие задачи:

-изучить виды и формы договоров и расчетов;

- рассмотреть бухгалтерский учет и анализ расчетов с покупателями и заказчиками;

- раскрыть информацию о расчетах с покупателями и заказчиками на примере конкретного предприятия;

- на основе проведенного анализа дать рекомендации по улучшению работы предприятия

Предметом исследования бакалаврской работы является анализ расчетов, анализ состава и структуры с покупателями и заказчиками.

Объектом исследования является ООО «Триос-Техно». Деятельность организации направлена на производство, департамент автомобилестроения, капитальное строительство, энергетику, поставку оборудования, системы безопасности.

Методическими основами для написания бакалаврской работы послужили нормативные документы, содержания учебников ведущих ученых в области бухгалтерского учета, информационно- справочные системы и интернет ресурсы.

Бакалаврская работа состоит из введения, трех глав, заключения, списка использованных источников, таблиц, рисунков, приложений.

В первой главе рассмотрены теоретические и методические основы учета и анализа расчетов с покупателями и заказчиками.

Вторая глава посвящена учету расчетов с покупателями и заказчиками на примере предприятия ООО «Триос-Техно».

В третьей главе проводится анализ расчетов с покупателями и заказчиками, а также даны рекомендации по улучшению работы предприятия.

В заключении сформулированы основные выводы о проделанной работе.

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

1.1 Виды и формы договоров и расчетов

Финансовое состояние предприятия и платежеспособность во многом связаны с состоянием расчетов с покупателями и заказчиками. Организация системы расчетов, ее бесперебойное функционирование является важнейшим условием, обеспечивающим хозяйственные связи между организациями [24].

На практике условия отношений между покупателями и заказчиками устанавливаются в договоре, который заключается, непосредственно, между участниками.

В настоящее время осуществление оплаты на территории России производится в двух формах: наличным и безналичным расчетом.

Организации самостоятельно выбирают форму расчетов при оплате за поставленные товары (работы, услуги).

Расчет наличными деньгами предусматривается в Гражданском кодексе Российской Федерации (далее по тексту- ГК РФ) статьей 861, однако, организации обязаны действовать согласно Указанию ЦБ РФ от 7 октября 2013г. № 3073-У. В данном указе лимитируется расчет наличными деньгами, а именно прописано: «наличные расчеты в валюте Российской Федерации и иностранной валюте между участниками наличных расчетов в рамках одного договора, заключенного между указанными лицами, могут производиться в размере, не превышающем 100 тысяч рублей либо сумму в иностранной валюте, эквивалентную 100 тысячам рублей по официальному курсу Банка России на дату проведения наличных расчетов (далее - предельный размер наличных расчетов). Эта форма расчета ставит рамки по выплате денежных сумм по заключенным договорам, поэтому не является удобной» [18].

Принятие наличных денежных средств в кассу от покупателя совершается с помощью приходного кассового ордера формы, утвержденной

постановлением Госкомстата России от 18.08.98 №88. Приходный кассовый ордер состоит из двух частей. Первую часть составляет сам ордер, а вторую - квитанция к нему. Квитанция является отрывной частью и в свою очередь, так же как и ордер, должна быть подписана главным бухгалтером или уполномоченным им лицом [19].

Безналичная форма расчетов, по сравнению с наличной, не имеет лимита при оплате, поэтому является более удобной. Данная форма производит расчет через банки и иные кредитно- расчетные организации, которые имеют лицензию Банка России на производство данных операций. В безналичном порядке осуществляются расчеты между юридическими лицами, а также расчеты граждан, чья деятельность связана с предпринимательством. Согласно Положению Банка России от 19 июня 2012г. №383-П «О правилах осуществления перевода денежных средств»: «Формы безналичных расчетов избираются плательщиками, получателями средств самостоятельно и могут предусматриваться договорами, заключаемыми ими со своими контрагентами» [20].

Безналичные платежи можно провести по товарным (купля-продажа сырья, готовой продукции, материалов) и нетоварным операциям (расчеты с учебными и коммунальными учреждениями, научно-исследовательскими организациями).

Безналичные расчеты можно разделить на однородные (местные) и иногородные, исходя из местоположения покупателя и поставщика. Организации, которые обслуживаются учреждениями банка находящимися в разных населенных пунктах, называются иногородними. Однородными же будут называться те безналичные расчеты, которые принимают услуги банка или нескольких учреждений банка находящихся в одном населенном пункте.

Суть расчетных документов, предназначенных для осуществления безналичных платежей, заключается в том, что при уплате денежных средств не применяются наличные денежные суммы. Сама процедура уплаты

происходит, непосредственно, через списание денежных средств банком с одного счета на другой.

В статье 862 ГК РФ приведен наиболее распространенный перечень безналичных платежей. Как гласит кодекс: «при осуществлении безналичных расчетов допускаются расчеты платежными поручениями, по аккредитиву, чеками, расчеты по инкассо, а также расчеты в иных формах, предусмотренных законом, установленными в соответствии с ним банковскими правилами и применяемыми в банковской практике обычаями делового оборота» [3].

Все вышеуказанные формы расчетов применяются в соответствии со стандартами и правилами, прописанными в ГК РФ и оформленными в соответствии с: федеральными законами; постановлениями Правительства Российской Федерации; приказами Министерства финансов Российской Федерации; приказами Федеральной налоговой службы; инструкциями ЦБ РФ и иными правовыми и нормативными актами.

Первичные учетные документы, применяемые для осуществления безналичных платежей: платежное поручение, платежный ордер, заявление об акцепте, отказ от акцепта, аккредитив, реестр счетов, платежное требование, реестр переданных на инкассо расчетных документов, инкассовое поручение.

Применение форм расчетов оговаривается в договоре поставки. Исключением является случаи, когда банком предусматриваются обязательные формы расчетов.

Рассмотрим акцептную форму расчетов. Эта форма расчетов дает возможность покупателю отслеживать выполнение поставщиком оговоренных сроков, цены и прочих аналогичных условий договора. Данная форма применяется при расчетах за оказанные услуги или за отгруженную продукцию.

Соглашение на выплату расчетного документа в установленный срок, называется акцептом. Акцепт может быть последующий и предварительный.

В случае последующего акцепта расчет по платежному требованию должен производиться сразу после получения его банком плательщика. Плательщик, в свою очередь, имеет определенный срок для изучения правильности оплаты (трое рабочих суток) и в случае надобности сообщить от полного или частичного отказа от акцепта.

Предварительный акцепт подразумевает, что плательщик, который получил платежное требование, обязан урегулировать вопрос о его оплате. В случае, когда в указанные сроки (по одногородним счетам - в течение двух рабочих дней, иногородних - в течение трех дней) не приходит отказ от расчета, то вносится плата на следующие сутки и требование считается акцептованным.

Аккредитивная форма расчетов. При названной форме расчетов покупатель через свой банк дает поручение банку, обслуживающему поставщика, рассчитаться за поставленную готовую продукцию (работы или услуги) поставщиком, на условиях, которые прописаны в аккредитивном заявлении покупателя. Отсюда следует, что поручение банка покупателя банку продавца внести плату за расчетные документы, называется аккредитивом. Открытие аккредитива отражено на рис. 1.



Рис. 1. Открытие аккредитива

При данной форме расчета оплата за продукцию производится по адресу поставщика после ее отгрузки. Поставщику при этом необходимо предъявить своему банку документы, которые предусмотрены условиями аккредитива (например, товарно-транспортная накладная). Схема оплаты по аккредитиву отражена на рис. 2.

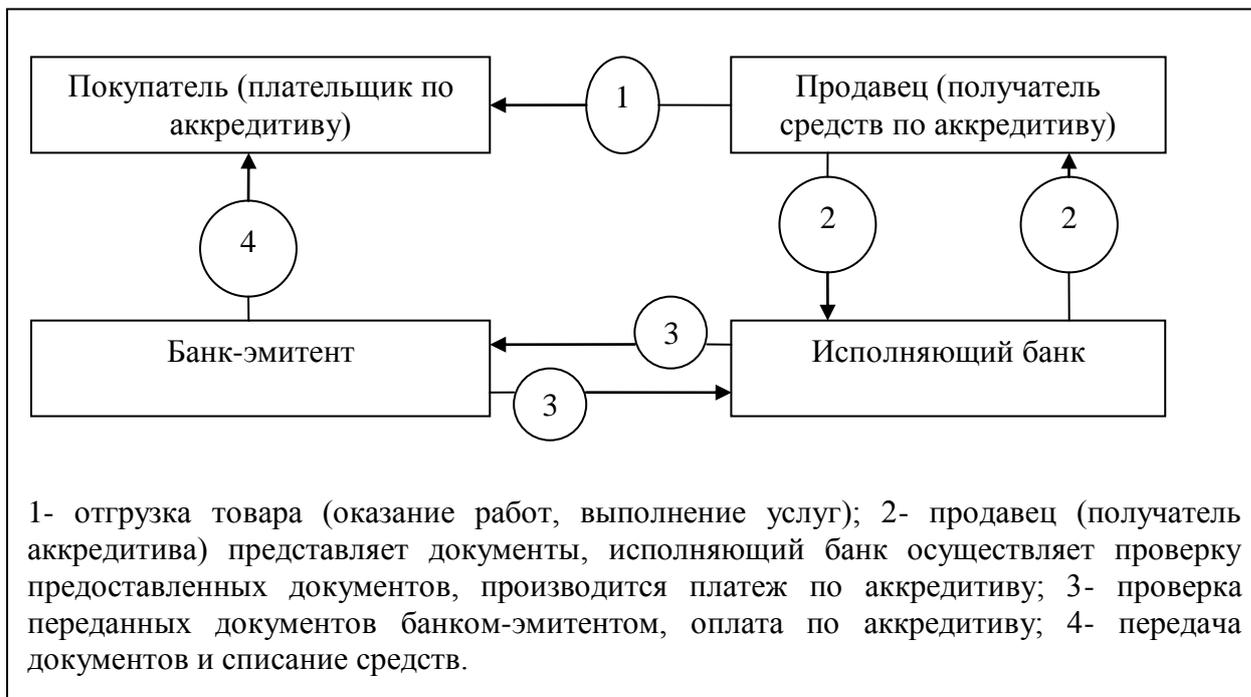


Рис. 2. Оплата по аккредитиву

Расчеты платежными поручениями. Данная форма расчетов производится, когда собственник счета дает указания обслуживающему его банку о перечислении определенной суммы со своего счета на счет получателя.

Платежное поручение составляется, принимается к исполнению и исполняется в электронном виде, на бумажном носителе. Схема применения платежного поручения отображена на рис. 3.

Согласно «Положению о правилах осуществления перевода денежных средств» (утв. Банком России 19.06.2012 №383-П): «платежное поручение действительно для представления в банк в течение 10 календарных дней со дня, следующего за днем его составления» [20].

В случае, когда срок оплаты не отображен, тогда им является дата принятия документа банком. Платежное поручение будет реализовано тогда, когда денежная сумма будет зачислена на счет получателя.

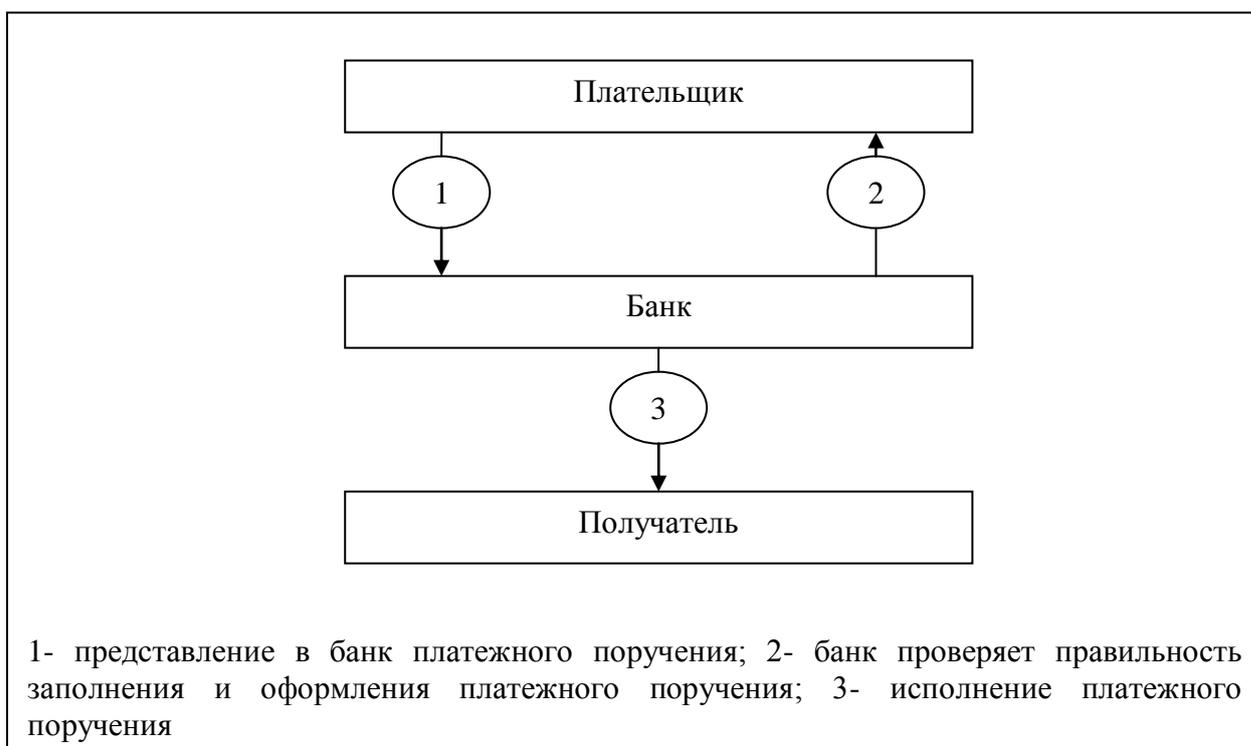


Рис. 3. Платежные поручения

Чеки представляют собой составленное на специальном банковском бланке в письменном виде полномочие собственника счета (чекодателя) внести конкретную денежную сумму получателю (чекодержателю) или перечислить ее на его счет.

Наравне с чеками, применение безналичного расчета возможно посредством векселей. Вексель, так же как и чек, является ценной бумагой, денежным документом. Средство проведения отношений между предприятиями, например в виде кредитов, товарной отсрочки, в качестве залога и т.п., называется векселем.

Расчеты в виде плановых платежей применяются при стабильных взаимоотношениях между предприятия за готовую продукцию, работы и

оказанные услуги. Расчеты в данных случаях осуществляются в заранее установленные сроки и в оговоренном денежном выражении.

Чаще всего такой вид оплаты не заканчивается поступлением платежа по отдельному расчетному документу. Минимум один раз в месяц поставщик и покупатель проверяют данные на соответствие действительности поставляемого объема поставок, а также производят перерасчет.

Появление и погашение обязательств за готовую продукцию, работы и услуги взаимосвязано с проведением расчетных операций с покупателями и заказчиками, которые зачастую приводят к возникновению дебиторской задолженности.

Таким образом, рассмотрев наличные и безналичные формы расчетов, мы можем утверждать, что применение безналичных платежей снижает потребность в наличных денежных средствах, обеспечивает наиболее надежную их безопасность, а также позволяет в значительной степени уменьшить расходы на денежное обращение. Также безналичные расчеты не имеют лимита, что обуславливает удобность оплаты.

1.2 Бухгалтерский учет расчетов с покупателями и заказчиками

Грамотное и точное создание и управление процессом учета расчетов по товарным операциям играет наиважнейшую роль в успешной работе организации.

Готовность предприятия осуществлять расчеты с покупателями и заказчиками в результате хозяйственной деятельности является степенью его финансовой устойчивости. Ни одно предприятие не может существовать, не производя расчетов с покупателями и заказчиками в результате своей деятельности [32].

Расчеты с покупателями и заказчиками производятся вследствие подписанных договоров между предприятием и заказчиком, покупателем. Заказчиками являются те предприятия, которым организация оказывает

услуги, выполняет работы. Покупателями называются те организации, которым предприятие поставляет товары и продукцию.

Для учета расчетов с покупателями и заказчиками в плане счетов бухгалтерского учета предоставляется счет 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками». Данный счет является активно - пассивным. Характеристика данного счета представлена на рис. 4.

Счет 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками» - может отражать как нашу задолженность перед покупателем (по кредиту), так и задолженность покупателя (по дебету). Поэтому этот счет считается активно-пассивным - он может попасть в бухгалтерский баланс в Пассив и в Актив.

Дебет	Счет 62	Кредит
St(0)-размер задолженности покупателей (заказчиков) перед организацией за полученную продукцию (товары, работы, услуги) на начало отчетного периода		St(0)-размер задолженности организации перед покупателями (заказчиками) по полученным от них авансам под поставку продукции (товаров, работ, услуг) на начало отчетного периода
Суммы предъявленным покупателям (заказчикам) расчетных документов		Суммы поступивших платежей, включая суммы полученных авансов
St(2)-размер задолженности покупателей (заказчиков) перед организацией за полученную продукцию (товары, работы, услуги) на конец отчетного периода		St(2)-размер задолженности организации перед покупателями (заказчиками) по полученным от них авансами под поставку продукции (товаров, работ, услуг) на конец отчетного периода

St (0)- начальное сальдо, St (2)- конечное сальдо

Рис. 4. Характеристика счета 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками»

К счету 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками» открываются субсчета:

- 62-1 «Расчеты в порядке инкассо»;
- 62-2 «Расчеты плановыми платежами»;
- 62-3 «Расчеты по векселям полученным»;
- 62-4 «Расчеты по авансам полученным»;
- 62-5 «Внутригрупповые расчеты взаимосвязанных организаций»;
- 62-6 «Расчеты с прочими покупателями и заказчиками».

Рассмотрим схему движения бухгалтерской информации по счету 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками» по журнально-ордерной (рис. 5).



Рис. 5. Движение бухгалтерской информации по счету 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками» по журнально-ордерной форме бухгалтерского учета.

Рассмотрим схему движения бухгалтерской информации по счету 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками» по автоматизированной форме бухгалтерского учета (рис. 6).

Первичные документы, создаваемые вручную и поступающие извне		Справочники		
		Общего назначения: учетная политика, План счетов (сч.62), подразделения и др.	Субконто: договоры, номенклатура, склады, банки, валюты, счета учета расчетов с контрагентами	
Регистры хозяйственных операций				
Счет	Учет товаров, реализация (ввод на основании)	Реализация отгруженных товаров	Акт об оказании производственных услуг	Счет- фактура выданный (ввод на основании)
Журналы				
Документов -Общий; -Товары, реализация; -Счет-фактуры выданные		Операций		Проводок (регистр бухгалтерии)
Отчеты (формирование результативной информации)				
Стандартные		Специализированные		Регламентированные
Регистры синтетического учета -Обороты сч.62 (Главная книга); -Анализ сч.62		-Отчет комитенту о продажах товаров; -Отчет комиссионера о продажах; -Переоценка товаров в рознице; -Акт сверки взаиморасчетов; -Корректировка долга; -Книга продаж		Бухгалтерская отчетность
Регистры аналитического учета -Оборотно-сальдовая ведомость по сч. 62; -Анализ субконто; -Карточка сч. 62 и др				

Рис. 6. Движение бухгалтерской информации по счету 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками» по автоматизированной форме бухгалтерского учета.

Основные корреспонденции по счету 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками» представлены в таблице 1.

Таблица 1

Основные корреспонденции счета 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками»

№ п/п	Содержание операции	Дебет	Кредит
1	2	3	4
1	Отражена задолженность покупателей (заказчиков) за отгруженную продукцию (товары), выполненные работы, оказанные услуги	62 «Расчеты с покупателями и заказчиками»	90 «Продажи»- субсчет 1 «Выручка», 91 «Прочие доходы и расходы»- субсчет 1 «Прочие доходы»
2	Поступили средства от покупателей и заказчиков в оплату продукции (товаров, работ, услуг)	50 «Касса», 51 «Расчетные счета»	62 «Расчеты с покупателями и заказчиками»
3	Произведен взаимозачет задолженностей	60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками»	62 «Расчеты с покупателями и заказчиками»
4	Списана задолженность покупателя, заказчика в связи с истечением срока исковой давности	91 «прочие доходы и расходы»- субсчет 2 «Прочие доходы»	62 «Расчеты с покупателями и заказчиками»
5	Получен аванс в счет предстоящей поставки продукции (товаров), выполнения работ, оказания услуг	50 «Касса», 51 «Расчетные счета»	62«Расчеты с покупателями и заказчиками»- субсчет 4 «Расходы по авансам полученным»
6	Начислен НДС с полученного аванса	62 «Расчеты с покупателями и заказчиками»- субсчет 4 «Расчеты по авансам полученным»	68«Расчеты по налогам и сборам»
7	Восстановлена сумма НДС, ранее начисленная с полученного аванса	68 «Расчеты по налогам и сборам»	62«Расчеты с покупателями и заказчиками»- субсчет 4 «Расчеты по авансам полученным»
8	Зачислен аванс, полученный от покупателя (заказчика)	62«Расчеты с покупателями и заказчиками»- субсчет 4 «Расчеты по авансам полученным»	62 «Расчеты с покупателями и заказчиками»
9	Получен от покупателя (заказчика) собственный вексель	62 «Расчеты с покупателями и заказчиками»- субсчет 3 «Расчеты по вексям полученным»	62 «Расчеты с покупателями и заказчиками»

Регистром синтетического учета будет являться журнал-ордер. В случае, когда организация использует автоматизированную форму учета с

использованием специализированной программы, регистрами синтетического учета являются анализ счета 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками», оборотно-сальдовая ведомость, обороты счета 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками» (Главная книга) и другие.

Регистрами аналитического учета является оборотно-сальдовая ведомость по счету 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками», карточка счета 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками», анализ счета 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками» по субконто, обороты между субконто и другие

Аналитический учет по субсчетам должен отражать в себе информацию по каждому кредитору. Налог на добавленную стоимость начисляется с суммы аванса. НДС необходимо восстановить при передаче покупателю товаров (работ, услуг), в счет которых был получен аванс.

1.3 Анализ расчетов с покупателями и заказчиками

Анализ расчетов с покупателями и заказчиками состоит из составных частей анализа дебиторской и кредиторской задолженности.

Источниками информации для проведения анализа служат данные аналитического и синтетического учета по счетам учета расчетов, а также данных бухгалтерского баланса, пояснений к бухгалтерскому балансу и отчету о финансовых результатах.

Анализ дебиторской и кредиторской задолженности должен проводиться по персональному списку контрагентов, срокам образования и размерами [41].

Анализ состояния расчетов с покупателями и дебиторской задолженности представляет собой важную часть аналитической работы. Осуществление анализа позволяет оценить, насколько эффективно организация инвестирует свои средства в кредитование покупателей, а также

выявить добросовестных покупателей и покупателей, в отношении которых следует проводить инкассационные мероприятия [26].

Необходимо отметить, что точного определения «дебиторская задолженность» не существует, в связи с тем, что все авторы имеют различные подходы к понятию сущности дебиторской задолженности.

Так, Сутягин В.Ю. и Беспалов М.В. в своей работе «Дебиторская задолженность: учет, анализ и управление» определяют дебиторскую задолженность как сумму долгов, причитающихся предприятию от юридических или физических лиц в итоге хозяйственных взаимоотношений с ними [43].

По мнению Самылина А.И. под дебиторской задолженностью понимают обязательства покупателей и заказчиков (а также других контрагентов) погасить обязательства за отгруженную продукцию, товары, выполненные работы и оказанные услуги [38].

Дебиторская задолженность - это часть оборотных средств, которая зависит от принятой на предприятии политики в отношении покупателей продукции. Дебиторская задолженность – это денежные средства организации, которые не выплатили клиенты. Каждая организация старается свести дебиторскую задолженность до минимума, в связи с тем, что она не выгодна предприятию, но ее снижение не происходит по многим причинам. Дебиторская задолженность у предприятия может оставаться неизменной долгие месяцы. Ее рост значительно влияет в худшую сторону на финансовое состояние предприятия.

Дебиторская задолженность подразделяется на нормальную и просроченную. Нормальной дебиторской задолженностью считается задолженность за поставленную готовую продукцию, работы или услуги, срок платежа которых не наступил, однако, право пользования уже перешло к покупателю. Просроченной дебиторской задолженностью называется такая задолженность, при которой товары, работы и услуги не оплачены в определенные договором сроки.

Просроченная дебиторскую задолженность условно можно подразделить на сомнительную и безнадежную.

В соответствии с п. 1 ст. 266 Налогового кодекса Российской Федерации (далее по тексту - НК РФ): «сомнительным долгом признается любая задолженность перед налогоплательщиком, возникшая в связи с продажей готовой продукции, выполнением работ, оказанием услуг, в случае если эта задолженность не погашена в сроки, указанные в договоре, и не обеспечена залогом, поручительством, банковской гарантией» [5].

Согласно п. 2 ст. 266 НК РФ «безнадежными долгами (долгами, нереальными к взысканию) признаются те долги, по которым истек установленный срок исковой давности, а также те долги, по которым в соответствии с гражданским законодательством обязательство прекращено вследствие невозможности его исполнения, на основании акта государственного органа или при ликвидации организации» [5].

Согласно ст.196 ГК РФ общий срок исковой давности составляет три года со дня, определяемого в соответствии со статьей 200 ГК РФ [2].

Далее в работе рассмотрим классификацию видов дебиторской задолженности (рис. 7.)

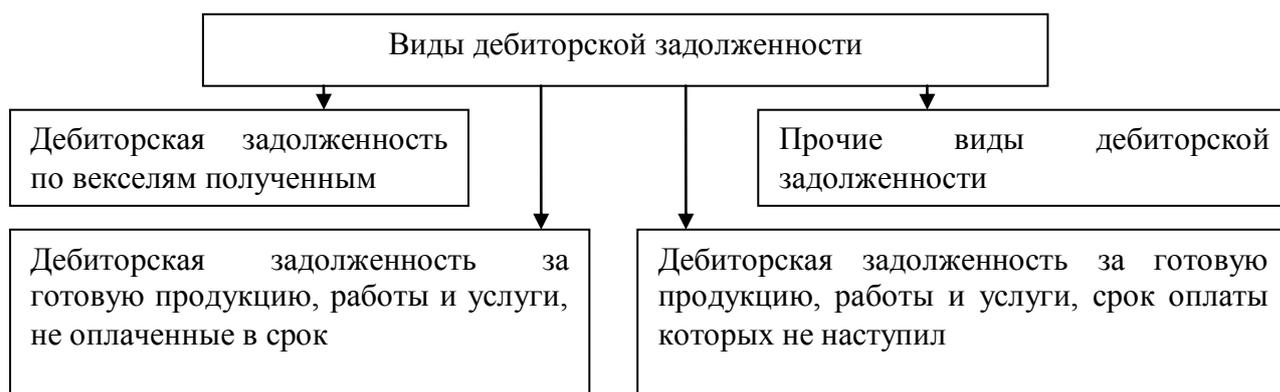


Рис. 7. Виды дебиторской задолженности

Существует много разных методик проведения анализа дебиторской задолженности. Так, согласно мнению Савицкой Г.В. процесс анализа дебиторской задолженности должен включать исследование ее состава,

динамики, причины и давность образования дебиторской задолженности [39].

Методика Ковалева В.В. гласит о том, что анализ дебиторской задолженности должен включать в себя оценку динамики дебиторской задолженности, сравнительных темпов роста дебиторской задолженности и выручки от реализации, показателей оборачиваемости средств, оценку наличия, динамики и удельного веса просроченной дебиторской задолженности [29].

Анализ дебиторской задолженности заключается в изучении наличия, удельного веса и динамики просроченной дебиторской задолженности по суммам и удельному весу; показателей оборачиваемости средств, которые были вложены в дебиторскую задолженность; в анализе изменений сравнительных темпов дебиторской задолженности и выручки от реализации.

В процессе анализа нужно изучить динамику, состав, причины и давность образования дебиторской задолженности, установить, нет ли в ее составе сумм, нереальных для взыскания, или таких, по которым истекают сроки исковой давности. Если такие имеются, то необходимо срочно принять меры по их взысканию (оформление векселей, обращение в судебные органы и др.). Для анализа дебиторской задолженности, кроме баланса, используются материалы первичного и аналитического бухгалтерского учета.

Для характеристики возврата дебиторской задолженности целесообразно сгруппировать её по срокам возникновения:

- долгосрочная дебиторская задолженность от 1 года до 2,5 лет;
- краткосрочная дебиторская задолженность от 1 до 12 месяцев.

В зависимости от существенных условий могут быть приняты и другие интервалы сроков возникновения задолженности. Наличие таких сведений за продолжительный период позволяет выявить как общие тенденции расчетной дисциплины, так и конкретных покупателей, наиболее часто попадающих в число ненадежных плательщиков. При анализе проверяют долю дебиторской задолженности в текущих активах по кварталам. Доля дебиторской

задолженности рассчитывается отношением дебиторской задолженности к текущим активам. Однако, чтобы получить всю картину дебиторской задолженности, необходимо подвергнуть анализу долю сомнительной дебиторской задолженности в текущих активах, которая рассчитывается отношением сомнительной дебиторской задолженности к текущим активам.

Тенденция роста, как доли дебиторской задолженности, так и доли сомнительной дебиторской задолженности в текущих активах свидетельствует о нестабильной ликвидности дебиторской задолженности, о постоянном уменьшении ликвидности дебиторской задолженности, т.е. с каждым кварталом сомнительная дебиторская задолженность растет.

Кредиторскую задолженность можно определить как долю имущества предприятия, которая является предметом возникновения из различных правовых оснований долговых обязательств предприятия - должника (дебитора) перед уполномоченными лицами – кредиторами. Кредиторская задолженность отражается в качестве долгов организации, и ее появление на предприятии говорит о непредусмотренном перераспределении средств между организациями.

Качество кредиторской задолженности характеризуется показателями, отображающими своевременность проведения расчетов по обязательствам.

В бухгалтерском балансе сведения о составе и величине долговых обязательств указаны в пояснительной записке. В данном разделе отображается информация об изменении дебиторской и кредиторской задолженности за отчетный период.

В соответствии с ПБУ 8/2010: «Обязательство организации с неопределенной величиной и (или) сроком исполнения (далее - оценочное обязательство) может возникнуть:

а) из норм законодательных и иных нормативных правовых актов, судебных решений, договоров;

б) в результате действий организации, которые вследствие установившейся прошлой практики или заявлений организации указывают

другим лицам, что организация принимает на себя определенные обязанности, и, как следствие, у таких лиц возникают обоснованные ожидания, что организация выполнит такие обязанности. » [15].

Виды кредиторской задолженности отображены на рис. 8.

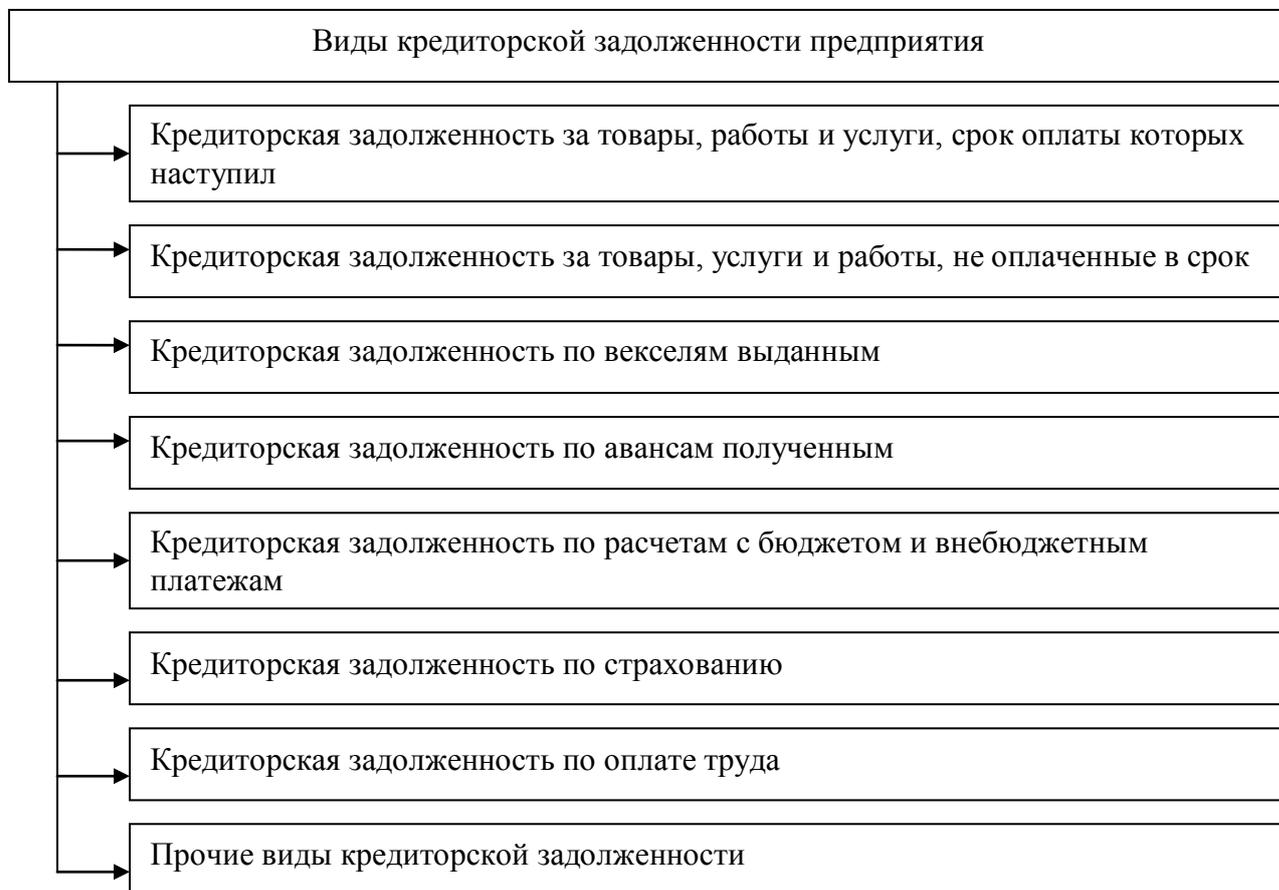


Рис. 8. Виды кредиторской задолженности

Для повышения расчетно-платежной дисциплины предприятия, необходимо осуществлять контроль за движением кредиторской задолженности. Немаловажным пунктом в анализе кредиторской задолженности является ее оборачиваемость. Высокие показатели оборачиваемости могут говорить об улучшении платежной дисциплины предприятия.

Для проведения анализа дебиторской и кредиторской задолженности необходимо сравнить их объемы. Определяющими показателями служат коэффициенты оборачиваемости дебиторской задолженности (К. обДЗ), кредиторской задолженности (К. обКЗ) и их соотношение:

$$K. \text{ обДЗ} = V / \text{Деб.Зср}, \quad (1)$$

где, $K. \text{ обДЗ}$ - коэффициенты оборачиваемости дебиторской задолженности;

V - сумма выручки от периода,

Деб.Зср –средняя величина дебиторской задолженности за период

$$K. \text{ обКЗ} = V / \text{Кред.Зср}, \quad (2)$$

где, $K. \text{ обКЗ}$ - коэффициенты оборачиваемости кредиторской задолженности,

V - сумма выручки от периода,

Кред.Зср - средняя величина кредиторской задолженности за период

Положительным фактом является тот, при котором оборачиваемость кредиторской задолженности немного ниже оборачиваемости дебиторской задолженности. Норматив показателя равен чуть больше единицы.

Анализ кредиторской задолженности необходимо рассматривать с анализом показателей платежеспособности организации. Такой анализ позволяет выявить предприятию степень расчета по своим долгам.

В данном анализе рассматриваются коэффициенты абсолютной ликвидности (норматив от 0,2 до 0,7), коэффициент критической оценки (норматив от 0,7), коэффициент текущей ликвидности (норматив от 2,0 до 3,5)

Коэффициент абсолютной ликвидности показывает степень покрытия краткосрочных обязательств более ликвидными активами предприятия.

Коэффициент критической оценки выявляет часть более срочных обязательств предприятия, которые необходимо покрыть за счет краткосрочной дебиторской задолженности и наиболее ликвидных активов.

Коэффициент текущей ликвидности отражает отношение всей суммы оборотных активов к общей сумме краткосрочных обязательств. Он показывает степень, в которой оборотные активы покрывают оборотные пассивы [41].

Сравнивая уровень показателей критической оценки и текущей ликвидности с нормативами, необходимо отметить, что достижение нормативов не является достаточным фактором, если наибольший удельный вес в составе оборотных активов предприятия занимает дебиторская задолженность, которую, зачастую, сложно взыскать в свое время.

Из вышесказанного можно заключить, что немаловажной составной частью системы бухгалтерского учета является учет долговых обязательств между покупателями и заказчиками. Долговые обязательства приводят к росту дебиторской задолженности, что является основанием снижения уровня финансовой устойчивости хозяйствующего субъекта, а также уменьшения его дохода. Также предприятиям необходимо осуществлять контроль за кредиторской задолженностью и стремиться к ее сокращению для повышения расчетно-платежной дисциплины.

2 Учет расчетов с покупателями и заказчиками на примере ООО «Триос-Техно»

2.1 Техничко-экономическая характеристика предприятия

Полное фирменное наименование: Общество с ограниченной ответственностью «Триос-Техно»

Сокращенное фирменное наименование: ООО «Триос-Техно»

Юридический адрес: 445350, РФ, Самарская область, г. Жигулевск, ул. Нефтяников, д.17, офис 6.

Почтовый адрес: 445350, РФ, Самарская область, г. Жигулевск, а/я 29 или 445010, РФ, Самарская обл., г. Тольятти, ул. Мира, д.29

ИНН 6323062622, КПП 634501001

Количество сотрудников: 665

Реализованных проектов: 207

Количество филиалов: 6

География деятельности: Тольятти, Москва, Волгоград, Казань, Нижний Новгород, Углич, Рыбинск, Ульяновск, Усть-Каменогорск, Пермь, Аргун (Чеченская республика), Египет, Эфиопия, Иран, Лагос (Нигерия).

ООО «Триос-Техно» является производителем, поставщиком услуг, оптовым представителем, дилером, розничным продавцом.

Компания «Триос-Техно» была основана в 2001 году. За 16 лет своей деятельности предприятие прошло путь от маленькой фирмы, которая занималась поставкой промышленного и строительного оборудования, до организации, которая предлагает полный спектр консультационных и инжиниринговых услуг. Вся продукция, производимая компанией «Триос-Техно», является сертифицированной и отвечает по всем отраслевым и государственным нормам.

Направления деятельности организации связаны с капитальным строительством, поставкой оборудования, производством, систем

безопасности, энергетикой и департаментом автомобилестроения. Объем работ по видам деятельности представлен графически на рис. 9.

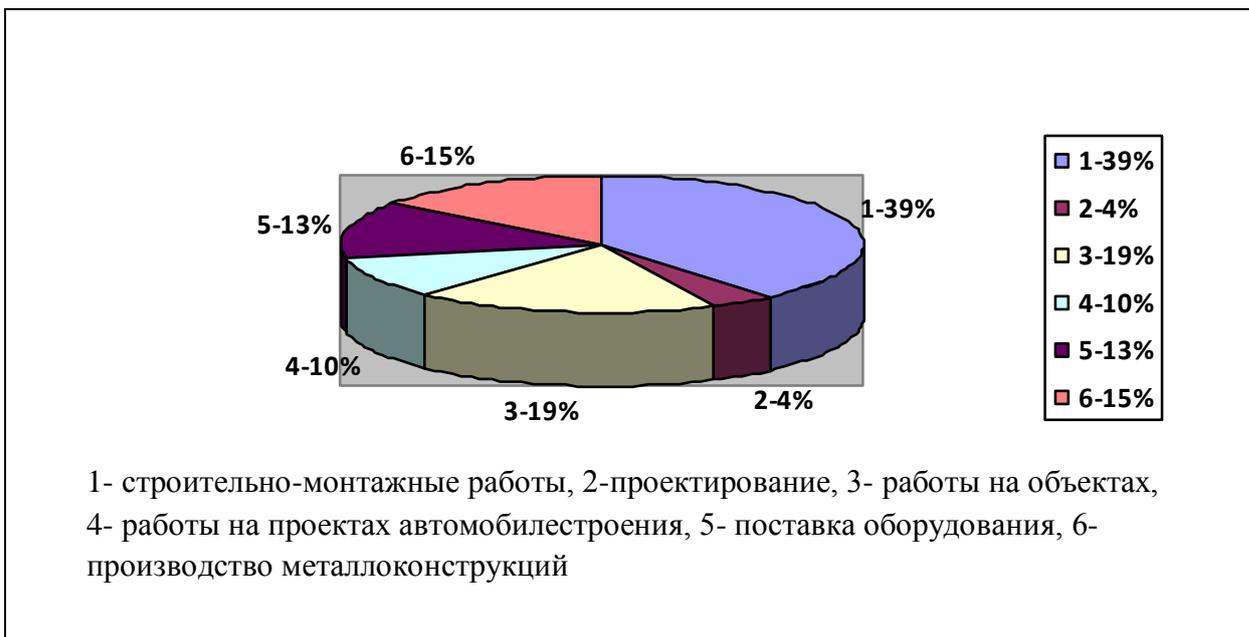


Рис. 9. Объем работ ООО «Триос-Техно»

Производство. Производственная база занимает площадь 12000 кв.м., из них производственные площади- 9622 кв.м., площадь административно-бытового корпуса- 2204 кв.м.

К производству компании относится: производство металлоконструкций, складские площади для хранения готовой продукции, электрическая лаборатория/АВВ сертифицирована, производство сложных механических деталей, участок сборки электрических шкафов, экспериментальный участок и др.

Функции генерального подрядчика:

- подготовка строительного производства;
- организация строительства;
- управление проектом;
- выполнение гарантийных /постгарантийных обязательств;
- обеспечение технической эксплуатации объекта;
- обеспечение норм безопасности;

- оформление исполнительной документации;
- сдача объекта в эксплуатацию.

Для наиболее полного анализа финансово- хозяйственной деятельности предприятия необходимо рассмотреть основные технико-экономические показатели деятельности ООО «Триос-Техно» в таблице 2, рассчитанных на основе данных бухгалтерской отчетности за 2014, 2015 и 2016 гг. (Приложения 1, 2, 3)

Таблица 2

Основные технико-экономические показатели деятельности ООО
«Триос-Техно» за 2014,2015 и 2016 гг.

№ п/п	Показатели	2016 год	2015 год	2014 год	Отклонение		Темп роста (снижения), %	
					2016/2015	2015/2014	2016/2015	2015 / 2014
1	2	3	4	5	6	7	8	9
1	Выручка, тыс. руб.	1021621	516657	654091	504964	-137434	197,74	78,99
2	Себестоимость продаж, тыс. руб.	-972485	-491652	-591731	-480833	-100079	-197,79	-83,09
3	Управленческие расходы, тыс. руб.	-	-	-	-	-	-	-
4	Прибыль (убыток) от продаж, тыс. руб.	35307	12004	46813	23303	-34809	294,13	25,64
5	Чистая прибыль (убыток), тыс. руб.	8840	12172	34075	-3332	-21903	72,63	35,72
6	Стоимость основных средств, тыс. руб.	27053	21706	26441	5347	-4735	124,63	82,09
7	Стоимость активов, тыс. руб.	911223	762414	512653	148809	249761	119,52	148,72
8	Собственный капитал, тыс. руб.	12429	86344	74171	-73915	12173	14,39	116,41

1	2	3	4	5	6	7	8	9
9	Заемный капитал, тыс. руб.	898794	676070	438481	222724	237589	132,94	154,19
10	Численность персонала, чел.	665	550	400	115	150	120,91	137,5
11	Производительность труда, тыс. руб. / чел.	1536,272	939,376	1635,228	596,896	-595,852	163,54	57,45
12	Фондоотдача, руб. /руб.	37,764	23,802	24,738	13,962	-0,936	158,66	96,22
13	Оборачиваемость активов, раз	1,121	0,678	1,276	0,443	-0,598	165,34	53,14
14	Рентабельность продаж, %	3,456	2,323	7,157	1,133	-4,834	148,77	32,46

Данные таблицы показывают, что предприятие ООО «Триос-Техно» имело наибольшую выручку в 2016 году и составило 1021621 тыс. руб., что на 97,74 % (504964 тыс. руб.) больше, чем в предшествующем году. Данное увеличение показателя связано с появлением большего спроса на продукцию предприятия и на первый взгляд положительно характеризует финансово-хозяйственную деятельность.

Себестоимость продаж во всех трех периодах имеет отрицательное значение. Это говорит о целесообразном использовании затрат на предприятии. В 2015 году, по сравнению с 2014 годом произошло небольшое увеличение показателя на 16,91% (100079 тыс. руб.), что отрицательно. Однако в 2016 году значение показателя снизилось на 97,79%, что является положительным моментом для предприятия.

Наибольшую прибыль от продаж предприятие имело в 2014 году. Она составила 46813 тыс. руб., что на 34809 тыс. руб. больше, чем в 2015 году. В 2016 году данный показатель увеличился на 94,13 % по сравнению с 2015 годом и составил 35307 тыс. руб. В связи с уменьшением прибыли от продаж в 2015 и 2016 годах произошло снижение рентабельности. Рентабельность от продаж в 2015 году по сравнению с 2014 годом снизилась на 67,54 %. Однако в 2016 году относительно 2015 году показатель увеличился на 48,77%.

Вследствие снижения вышеуказанных факторов произошло уменьшение чистой прибыли, что отрицательно. Наибольшее значение за анализируемые периоды данный показатель достиг в 2014 году и составил 34075 тыс. руб. В 2015 году чистая прибыль составила 12172 тыс. руб., что на 64,28% меньше предыдущего года. В 2016 году также наблюдается снижение по отношению к 2015 и 2014 годам. Это говорит об ухудшении финансового положения предприятия.

В 2016 году наблюдается рост фондоотдачи. Значение составило 37,76 руб./ руб. это на 58,66 % больше, чем в 2015 году. Также фондоотдача в отчетном году возросла по сравнению с 2014 годом. В 2014 году она составила 24,74 руб./ руб. Данное увеличение показателя свидетельствует об увеличении стоимости основных средств. В 2014 году стоимость основных средств составила 26441 тыс. руб. Однако мы видим снижение данного значения в 2015 году на 17,91 %. В 2016 году снова произошло увеличение данного показателя и составило 27053 тыс. руб. Такая динамика показателя связана с проведением мероприятий в области технической оснащенности.

Стоимость активов нарастающими темпами увеличивается и к 2016 году значение составило 911223 тыс. руб., что значительно превышает суммы 2015 (762414 тыс. руб.) и 2014 (512653 тыс. руб.) годов. Это свидетельствует о финансовой стабильности предприятия, а также об отсутствии финансовых трудностях и о выгодном вложении предприятия в основные средства. Увеличение оборачиваемости активов в 2016 году по сравнению с 2015 годом на 65,34% говорит об эффективном использовании активов предприятия.

Численность персонала в 2016 году значительно увеличилась по сравнению с 2014 и 2015 годом и составила 665 человек. В 2014 году предприятие имело 400 сотрудников, что на 150 человек меньше, чем в 2015 году. Также на предприятии наблюдается рост производительности труда. Так, в 2016 году значение данного показателя составило 1536,27 тыс. руб./ чел., что на 63,52% выше, чем в 2015 году. Однако, наибольшее значение

данного показателя за рассматриваемые периоды наблюдалось в 2014 году и составило 1635,23 тыс. руб./ чел. Увеличение данного показателя в отчетном году по сравнению с предыдущим свидетельствует об увеличении выручки.

Предприятие является зависимым от внешних кредиторов и инвесторов. Заемный капитал становится все больше в каждом из рассматриваемых периодов. Так, в 2014 году он составлял 438481 тыс. руб., а уже в 2016 году его значение составило 898794 тыс. руб. Это является негативным фактором, так как высокая доля заемного капитала влечет за собой рост финансового риска.

Доля собственного капитала по отношению к заемным средствам и к общим активам имела тенденцию снижения. Так, в 2016 году собственный капитал компании составил 12429, что на 85,61% меньше, чем в 2015 году. Данное снижение влечет за собой ухудшение кредитоспособности организации.

Таким образом, ООО «Триос-Техно» не смотря на многие положительные факторы, ведет свою деятельность недостаточно эффективно. Предприятию необходимо выбрать наиболее эффективную стратегию развития деятельности, а также уменьшить сумму заемных средств и быть менее зависимым от инвесторов и кредиторов.

2.2 Бухгалтерский учет расчетов с покупателями и заказчиками на примере ООО «Триос-Техно»

К сожалению, на практике часто возникают случаи, когда одна из сторон недобросовестно выполняет или вовсе не выполняет свои условия прописанные в договоре. Нередко происходят ситуации, когда организация, заключив контракт на приобретение необходимой продукции (выполнение работы, оказание услуги) и рассчитавшись за ее стоимость и доставку, не может не получить данную продукцию (работу, услугу), не обнаружить закрывшуюся компанию поставщика. Периодически возникают ситуации

наоборот, когда поставщик не может взыскать с покупателя причитающиеся ему денежные средства.

Вышеуказанные сведения говорят о том, что необходимо применять такие формы расчетов, которые позволяли бы избегать аналогичных ситуаций. Наиболее удобной формой расчетов является аккредитив. Аккредитив позволяет покупателю и поставщику находиться на равных условиях.

Поставщик получает денежные средства тогда, когда условия оговоренные в договоре будут удовлетворены в полном объеме.

ООО «Триос-Техно» при заключении всех договоров на поставляемую продукцию предусматривает аванс в размере не менее 30 %. Под авансом имеется в виду предоплата, которая производится в счет будущей поставки продукции (выполнения работ, оказания услуг).

Корреспонденция счетов, произведенная по расчетам с покупателями и заказчиками, представлена в таблице 3.

Таблица 3.

Хозяйственные операции по расчетам с покупателями и заказчиками за декабрь 2015 год.

№ п/п	Содержание хозяйственной операции	Дебет	Кредит	Сумма, тыс. руб.
1	2	3	4	5
1	Получены авансы от покупателей и заказчиков наличными в кассу предприятия	50 «Касса»	62 «Расчеты с покупателями и заказчиками»	173457
2	Погашена задолженность покупателей путем перечисления на расчетный счет	51 «Расчетные счета»	62 «Расчеты с покупателями и заказчиками»	20583
3	Зачтены полученные авансы и суммы предварительной оплаты	62 «Расчеты с покупателями по авансам»	62 «Расчеты с покупателями и заказчиками»	34156
4	Отражены взаимозачеты по полученному ранее товарному кредиту после отгрузки продукции и оказания услуг	66 «Расчеты по краткосрочным кредитам и займам»	60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками»	40000
5	Отражены зачеты по товарообменным операциям (договорам мены)	60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками»	62 «Расчеты с покупателями и заказчиками»	104900

Предоплата (авансы) не приносят предприятию экономической интереса или какой-либо выгоды в связи с тем, что ей необходимо исполнить свои обязательства предусмотренные договором (оказать услугу, отгрузить продукцию, выполнить работу). И сразу после выполнения своих обязательств можно сказать, что предприятие получило доход. В случае, когда предприятие отказывается выполнять взятых на себя обязательств, аванс будет возвращен заказчику.

В случае отказа от полной оплаты покупатель берет поступающий товар на ответственное хранение и по мере поступления указаний поставщика отгружает его в указанный адрес.

При полученном авансе в счет будущей поставки продукции предприятие - продавец имеет право передумать и, взяв продукцию себе, возратить денежные средства несостоявшемуся покупателю. К предоплате относят суммы, которые поступили за работу оказанную предприятию, но которая еще не была выполнена.

Таким образом, если есть подозрения в том, что денежные средства придется вернуть, поступившие суммы являются предоплатой, полученной под отгрузку товаров, оказания услуг, либо выполненных работ.

Согласно п. 3 ПБУ 9/99 "Доходы организации" «... не признаются доходами организации поступления от других юридических и физических лиц: в порядке предварительной оплаты продукции, товаров, работ, услуг» [12].

Бартерная сделка является договором мены, действие которого регулируется частью 2 ГК РФ, гл. 31. Данная глава гласит: «1. По договору мены каждая из сторон обязуется передать в собственность другой стороны один товар в обмен на другой.

2. К договору мены применяются соответственно правила о купле-продаже (глава 30), если это не противоречит правилам настоящей главы и существу мены. При этом каждая из сторон признается продавцом товара,

который она обязуется передать, и покупателем товара, который она обязуется принять в обмен.»[3].

По своевременности отгрузки продукции (оказания выполненных работ, услуг) товары и иное имущество, отгруженные в счет бартерной сделки, отражаются записью по кредиту счета 90 «Продажи» в корреспонденции со счетом 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками» по суммам, оговоренной условиями бартера. В то же время в дебет счета 90 «Продажи» списывается себестоимость отгруженной продукции, основных средств, товаров и иного имущества в корреспонденции с соответствующими счетами учета данных ценностей.

Товары, которые поступили в организацию по товарообменной операции, будут оприходованы по дебету счетов производственных запасов, товаров или других счетов в корреспонденции с кредитом счетов 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками», 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами». В то же время на эту стоимость уменьшается задолженность и производится запись: Дебет счета 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками», 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами» Кредит счета 62 «расчеты с покупателями и заказчиками».

Основные направления деятельности ООО «Триос-Техно» связаны с капитальным строительством, поставкой оборудования, производством, систем безопасности, энергетикой и департаментом автомобилестроения и заказчиками сопутствующих услуг. Главными покупателями организации являются: ПАО «АвтоВАЗ», ОАО «Рено-Россия», ОАО «Русгидро», ОАО «GEICO», ОАО «Mercedes-Russia», ОАО «Ростелеком», ОАО «АК «Транснефть», ОАО «ЛУКОЙЛ», ОАО «Чеченавто», ОАО «Загорская ГАЭС», ОАО «Nissan-Russia».

Отпуск (отгрузка) продукции (оказание выполненных работ, услуг) в порядке реализации (продажи) оказывается на основании заключенных договоров. В договор включаются следующие сведения: дата и место составления; наиболее полные сведения о сторонах сделки; предмет сделки

(одна из сторон выполняет конкретные действия для другой на возмездной основе); наименование выполняемых работ (оказанных услуг, произведенной продукции); сумму и способ оплаты; срок договора (оказание услуги, работы, поставке товара и оплата); гарантийные сведения; ответственность сторон; реквизиты и подписи сторон.

Расчеты между покупателями и заказчиками ООО «Триос-Техно» также осуществляются и за наличный расчет. При поступлении наличных сумм выписывается приходный ордер. Выдача наличных сумм из кассы предприятия производится по расходным ордерам.

Согласно плану счетов бухгалтерского учета на счете 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками» ведется учет расчетов с покупателями. На данном счете учитываются расчеты по предъявленным покупателям и принятым к оплате расчетным документам за отгруженные товары, задолженность при расчете с покупателями, обеспеченную полученными векселями, по полученным авансам и предоплате, расчеты покупателями при наличных длительных хозяйственных связей.

После отгрузки товаров (оказания услуги, выполнения работ) производится следующая запись: Дебет счета 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками» Кредит счета 90 «Продажи»- субсчет 1 «Выручка».

Кругооборот операций по продаже товаров (оказания услуг, выполнения работ) предприятия представим по следующему примеру. Отгружены товары покупателю на сумму 115000 руб., себестоимость этих ценностей 95000 руб. Будет сделана следующая запись:

Дебет счета 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками»

Кредит счета 90 «Продажи» субсчет 1 «Выручка» - 120000 руб., -
выписан счет покупателю за отгруженные товары;

Дебет счета 90 «Продажи» субсчет 2 «Себестоимость продаж»

Кредит счета 41 «Товары» - 95000 руб., - отгружены товары.

Прибыль составит 20000 руб. Она отражена как разность между оборотами по счетам 90 «Продажи» субсчет 1 «Выручка» и 90 «Продажи» субсчет 2 «Себестоимость от продаж».

Пример корреспонденции счетов предприятия представлен в таблице 4.

Таблица 4

Хозяйственные операции по расчетам с покупателями за октябрь 2015г.

№ п/п	Содержание хозяйственной операции	Основные первичные документы	Отражено в учете	
			Дебет счета	Кредит счета
1	2	3	4	5
1	Начислена выручка от покупателей	Накладная или акт (КС-2, КС-3)	62 «Расчеты с покупателями и заказчиками»	90 «Продажи»- субсчет 1 «Выручка»
2	Погашена задолженность	Выписка банка, платежное поручение	51 «Расчетные счета»	62 «Расчеты с покупателями и заказчиками»- субсчет 1 «Расчеты в порядке инкассо»
3	Поступили авансы (предварительная оплата) от ОАО «Рено-Россия»	Выписка банка, платежное поручение	51«Расчетные счета»	62 «Расчеты с покупателями и заказчиками»- субсчет 2 «Расчеты плановыми платежами»
4	Зачет аванса в оплату отгруженной продукции, выполненных работ, оказанных услуг	Бухгалтерская справка	62 «Расчеты с покупателями и заказчиками»- субсчет 2 «Расчеты плановыми платежами»	62 «Расчеты с покупателями и заказчиками»- субсчет 1 «Расчеты в порядке инкассо»
5	Списание дебиторской задолженности, у которой истек срок исковой давности	Инвентаризационная ведомость, письменное обоснование, приказ руководителя	91 «Прочие доходы и расходы»	62 «Расчеты с покупателями и заказчиками»- субсчет 1 «Расчеты в порядке инкассо»

Аналитический учет по счету 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками» ведется по каждому представленному покупателям счету, а при оплате плановыми платежами - по каждому заказчику и покупателю. В конце месяца данные по счету 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками» необходимо перенести в журнал-ордер. Из журнала-ордера данные

переносятся в Главную книгу. Далее, на основании изученных и проверенных данных Главной книги и Книги учета расчетов с поставщиками и подрядчиками, а так же регистров аналитического учета производится бухгалтерская отчетность на предприятии.

В бухгалтерском учете дата отражения и размер дебиторской задолженности определяются на основании учетной политики организации и Федеральным законом от 06.12.2011 N 402-ФЗ. Согласно данным документам: «Каждый факт хозяйственной жизни подлежит оформлению первичным учетным документом. Не допускается принятие к бухгалтерскому учету документов, которыми оформляются не имевшие места факты хозяйственной жизни, в том числе лежащие в основе мнимых и притворных сделок». Также, Федеральный закон «О бухгалтерском учете» гласит: «Первичный учетный документ должен быть составлен при совершении факта хозяйственной жизни, а если это не представляется возможным - непосредственно после его окончания». Отсюда следует, что дебиторская задолженность отражается в учете после отгрузки товаров (оказанных услуг, выполненных работ) [7].

3 Анализ расчетов с покупателями и заказчиками на примере ООО «Триос-Техно»

3.1 Анализ состава и структуры расчетов с покупателями и заказчиками

Для проведения анализа расчетов с покупателями и заказчиками необходимо провести анализ дебиторской и кредиторской задолженности организации. Данные долговые обязательства, непосредственно, являются составными частями анализа. Состояние дебиторской задолженности организации позволяет судить о качественном уровне расчетов с покупателями и заказчиками. Анализ кредиторской задолженности важен поставщикам и подрядчикам предприятия.

Анализ расчетов с дебиторами и кредиторами проводится на основании данных отчетности ООО «Триос-Техно» за 2014, 2015 и 2016 года.

Главными источниками информации для анализа дебиторской и кредиторской задолженности служат бухгалтерский баланс, отчет об изменении капитала, отчет об изменении денежных средств, приложения к бухгалтерскому балансу и отчете о целевом использовании полученных средств.

Необходимо быть уверенным в правдивости информации по видам и срокам задолженности, поэтому аналитиком используется прямое подтверждение, изучаются контракты и договора, проводятся личные беседы с сотрудниками предприятия (которые обладают сведениями о долгах и обязательствах организации), изучается достоверность произведенных записей в долговых обязательствах и сведениях об оплате.

Большую роль на кредиторскую задолженность оказывают расчеты с поставщиками. Задолженность поставщикам считается нормальной, когда установленные сроки оплаты еще не наступили. Однако если кредиторская задолженность постоянна и достигает больших размеров, в процессе

проведения анализа необходимо изучить возможности сокращения незапланированных денежных средств в обороте организации.

При проведении анализа кредиторской задолженности необходимо обратить внимание на задолженность по неотфактурованным поставкам. Неотфактурованные поставки возникают в связи с задержкой поставщиками оформления и предъявления расчетных документов. При данной ситуации, нужно требовать от организаций плательщиков ее погашения, не ожидая получения от поставщиков расчетных документов. Согласно Приказу Минфина России от 28.12.2001 N119н (ред. от 24.10.2016) «Неотфактурованными поставками считаются материальные запасы, поступившие в организацию, на которые отсутствуют расчетные документы (счет, платежное требование, платежное требование-поручение или другие документы, принятые для расчетов с поставщиком) » [21].

Рассмотрим основные вопросы анализа кредиторской задолженности в таблице 5. При проведении данного анализа необходимо рассмотреть изменение ее величины и сроки образования. Анализируются сведения о платежах организации в бюджет, информация бухгалтерии предприятия, ежедневные платежные документы в банке. Важно обратить внимание на своевременные выплаты в бюджет денежных средств не востребовавшей кредиторской задолженности, по которой истек срок исковой давности (3 года). По окончании срока исковой давности данное долговое обязательство подлежит списанию. По истечению срока исковой давности кредиторская задолженность списывается на финансовые результаты.

Для обобщения анализа состояния кредиторской задолженности предприятия составляется сводная таблица. В данной таблице кредиторская задолженность группируется по срокам возникновения.

Анализ кредиторской задолженности по срокам возникновения в ООО
«Триос-Техно» за 2015 год

№ п/п	Статьи кредиторской задолженности	Всего на конец 2015 г., тыс. руб.	Сроки возникновения кредиторской задолженности				
			До 1 месяца	От 1 до 3 месяцев	От 3 до 6 месяцев	От 6 до 12 месяцев	Свыше года
1	2	3	4	5	6	7	8
1	Расчеты с поставщиками и подрядчиками	312222	-	-	312222	-	-
2	Расчеты с покупателями и заказчиками	194620	-	-	194620	-	-
3	Расчеты по налогам и сборам	42150	-	42150	-	-	-
4	Расчеты по социальному страхованию	6639	-	6639	-	-	-
5	Расчеты с персоналом по оплате труда	1902	1902	-	-	-	-
6	Расчеты с разными дебиторами и кредиторами	18004	-	-	18004	-	-
7	Общая сумма кредиторской задолженности	575537	1902	48789	524846	-	-

Данные таблицы показывают, что сроки образования кредиторской задолженности в ООО «Триос-Техно» за 2015 год в основном составляют периоды «от 3 до 6 месяцев» и «от 1 до 3 месяцев». Предприятие в короткие сроки погашает оплату по своим долгам.

Структура кредиторской задолженности в 2015 году представлена на рис. 10.



Рис.10. Структура кредиторской задолженности ООО «Триос-Техно» в 2015 году

Возврат дебиторской задолженности производится на основании прошлого опыта и текущих условий. Бухгалтерский риск заключается в том, что ранний опыт может быть недостаточной нормой будущего убытка или, что нынешние условия могут быть учтены не в полной мере. В итоге убытки могут оказаться достаточно существенными для организации. Аналитику неотъемлемо надо знать достоверность и реальность оформления и определения вероятности возврата дебиторской задолженности.

Изучение показателей качества и ликвидности являются важными показателями в анализе дебиторской задолженности. Вероятность получения дебиторской задолженности в полном объеме называется показателем качества. Срок образования задолженности и удельный вес просроченной задолженности составляют определение показателя вероятности. На основании опыта было выявлено, что чем ниже вероятность получения дебиторской задолженности, тем большее ее срок.

Составим аналитическую таблицу, в которой дебиторская задолженность группируется по срокам возникновения (таблица 6).

Анализ дебиторской задолженности по срокам возникновения в ООО
«Триос-Техно» за 2015 год

№ п/п	Статьи дебиторской задолженности	Всего на конец 2015 года, тыс. руб.	Сроки возникновения дебиторской задолженности				
			До 1 месяца	От 1 до 3 месяцев	От 3 до 6 месяцев	От 6 до 12 месяцев	Свыше года
1	2	3	4	5	6	7	8
1	Расчеты с поставщиками и подрядчиками	134691	-	-	134691	-	-
2	Расчеты с покупателями и заказчиками	344181	-	-	344181	-	-
3	Расчеты по налогам и сборам	35689	35689	-	-	-	-
4	Расчеты по социальному страхованию	7	7	-	-	-	-
5	Расчеты с персоналом по прочим операциям	8724	8724	-	-	-	-
6	Расчеты с подотчетными лицами	3	3	-	-	-	-
7	Расчеты с разными дебиторами и кредиторами	27924	-	-	27924	-	-
8	Общая сумма дебиторской задолженности	551219	44423	-	506796	-	-

Исходя из данных таблицы, мы видим, что за 2015 год сроки образования дебиторской задолженности в основном составляют «до 1 месяца» и «от 3 до 6 месяцев». Наибольшую сумму задолженности имеет строка «Расчеты с покупателями и заказчиками». Это свидетельствует о повышении объема продаж организации, либо о несостоятельности покупателей и заказчиков погашать свои долги.

Далее в работе представим структуру дебиторской задолженности по срокам возникновения в 2015 году (рис.11).

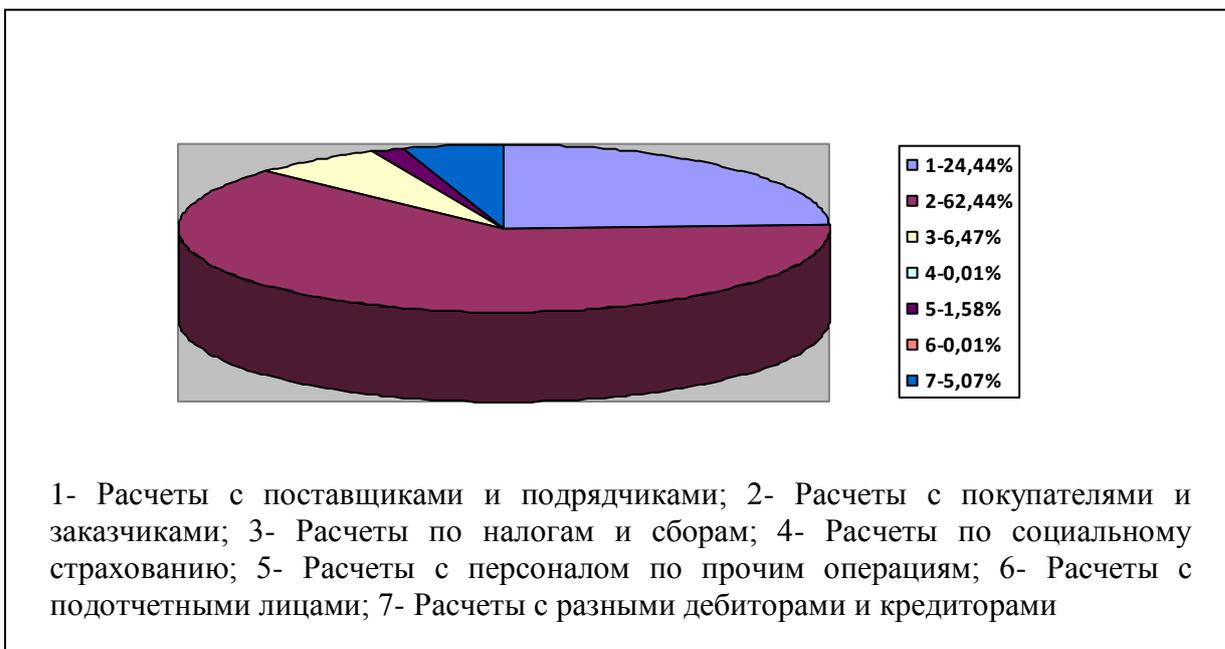


Рис. 11. Структура дебиторской задолженности ООО «Триос-Техно» в 2015 году

Управление дебиторской и кредиторской задолженностью предполагает, в первую очередь, контроль за оборачиваемостью средств в расчетах. Ускорение оборачиваемости рассматривается как положительный фактор.

Рассмотрим анализ оборачиваемости дебиторской задолженности (таблица 7) и кредиторской задолженности (таблица 8), непосредственно на рассматриваемом предприятии.

Таблица 7

Анализ оборачиваемости дебиторской задолженности в ООО «Триос-Техно» за 2014-2016 гг.

№ п/п	Показатели	2016 год	2015 год	2014 год	Отклонение (+; -)	
					2016/2015	2015/2014
1	2	3	4	5	6	7
2	Выручка, тыс. руб.	1021621	516657	654091	504964	-137434
3	Средняя дебиторская задолженность, тыс. руб.	528435	474085,5	380062,5	54349,5	94023

Окончание таблицы 7

1	2	3	4	5	6	7
4	Оборачиваемость (в разах) (2 стр.: 3 стр.)	1,93	1,18	1,72	0,84	-0,54
5	Период погашения дебиторской задолженности, дни (календарные дни: число оборотов)	189,64	306,98	212,21	-117,34	94,77

Как видно из данных таблицы, оборачиваемость в 2016 году по сравнению с 2015 увеличилась в 0,841 раз, а период погашения дебиторской задолженности уменьшился на 117,34 дня, что положительно. С одной стороны уменьшение дебиторской задолженности показывает, что в целом наблюдается положительная тенденция и предприятие становится менее зависимым от внешних источников финансирования. Однако, возможно ухудшение взаимоотношений с клиентами (сокращение продаж в кредит, потеря потребителей продукции). В 2015 году, по сравнению с 2014 годом, наблюдается снижение оборачиваемости в 0,54 раза и увеличение периода погашения на 94,77 дня, что отрицательно. Такое снижение говорит о слишком высоких темпах наращивания объема продаж, о неосмотрительной кредитной политике предприятия по отношению к покупателям, о неразборчивом выборе партнеров и тому подобное. Повышение дебиторской задолженности создает риск финансовой устойчивости организации и вызывает необходимость в дополнительном финансировании.

Таблица 8

Анализ оборачиваемости кредиторской задолженности в ООО «Триос-Техно» за 2014-2016 гг.

№ п/п	Показатели	2016 год	2015 год	2014 год	Отклонение (+; -)	
					2016/2015	2015/2014
1	2	3	4	5	6	7
1	Выручка, тыс. руб.	1021621	516657	654091	504964	-137434

1	2	3	4	5	6	7
2	Средняя кредиторская задолженность, тыс. руб.	505063	488956	661313	16107	-172357
3	Оборачиваемость (в размах) (стр.1: стр.2)	2,02	1,06	0,99	0,96	0,07
4	Период погашения кредиторской задолженности, дни (календарные дни: число оборотов)	181,19	344,34	368,69	-163,15	-24,35

На основании данных таблицы мы видим, что в 2016 году оборачиваемость увеличилась в 0,96 раз по сравнению с 2015 годом, а период погашения кредиторской задолженности значительно сократился. В 2015 году по сравнению с 2014 годом также наблюдается увеличение оборачиваемости (в 0,07 раз) и сокращаются сроки погашения задолженности на 24,35 дня, что положительно. Увеличение сроков оборачиваемости кредиторской задолженности на предприятии говорит о том, что оно активно финансирует текущую деятельность за счет участников производственного процесса, за счет использования отсрочки оплаты по счетам, нормативной отсрочки по уплате налогов и т.д. Однако следует не забывать, что чем продолжительнее срок погашения кредиторской задолженности, тем выше риск ее неоплаты.

Как отмечалось ранее, анализ кредиторской задолженности необходимо рассматривать с анализом показателей платежеспособности хозяйствующего субъекта. Такой анализ позволяет выявить предприятию степень расчета по своим долгам. Для оценки данного анализа рассчитываются показатели текущей (Ктл), абсолютной (Ка), критической ликвидности (Кл) и коэффициент текущей платежеспособности (Ктп).

Расчет коэффициентов по строкам баланса представлен следующим блоком формул:

$$K_{тл} = (\text{стр.1250} + \text{стр.1230} + \text{стр.1210}) / (\text{стр.1510} + \text{стр.1520} + \text{стр.1550})$$

$$K_a = \text{стр.1250} / (\text{стр.1510} + \text{стр.1520} + \text{стр.1550})$$

$$K_{л} = (\text{стр.1250} + \text{стр.1230}) / (\text{стр.1510} + \text{стр.1520} + \text{стр.1550}) \quad (3)$$

$$K_{тп} = (\text{стр.1510} + \text{стр.1520}) / (\text{стр.2110} / 12 \text{ месяцев})$$

где, $K_{тл}$ - Коэффициент текущей ликвидности

K_a - Коэффициент абсолютной ликвидности

$K_{л}$ - Коэффициент критической ликвидности

$K_{тп}$ - Коэффициент текущей платежеспособности

Расчет коэффициентов ООО «Триос-Техно» представлен в таблице 9.

Таблица 9

Расчет коэффициентов платежеспособности организации

№ п/п	Показатель	Норматив	2016	2015	2014
1	2	3	4	5	6
2	Коэффициент текущей ликвидности ($K_{тл}$)	От 2,0 до 3,5	0,94	0,96	1,07
3	Коэффициент абсолютной ликвидности (K_a)	От 0,2 до 0,7	0,0005	0,0004	0,005
4	Коэффициент критической ликвидности ($K_{л}$)	0,7 (оптимально 1,0)	0,56	0,75	1,71
5	Коэффициент текущей платежеспособности ($K_{тп}$)	От 1,5 и свыше 2,5	10,55	15,7	8,04

На основании данных приведенных в таблице, мы видим, что практически не один показатель не соответствует нормативам, что отрицательно, но не критично.

Низкие значения коэффициента текущей ликвидности показывают, что текущие обязательства организации не покрываются оборотными средствами.

Значение коэффициента абсолютной ликвидности показывает степень покрытия текущих обязательств денежными средствами и их эквивалентами. На предприятие значение норматива не превышает, это означает, что хозяйствующий субъект не в состоянии немедленно оплатить обязательства за счет всех денежных средств, а также средств, полученных от реализации ценных бумаг.

Значение коэффициента критической ликвидности в 2015 и в 2014 году удовлетворяло значению норматива. В 2014 году он составил 1,71, а в 2015 году 0,75. Как видно, значение показателя имеет тенденцию снижения и уже в 2016 году его значение составило 0,56. Это означает, что предприятие имеет риск потери потенциальных инвесторов.

Обращая внимание на коэффициент текущей платежеспособности, мы можем утверждать, что предприятием недостаточно активно используются оборотные активы.

Таким образом, в целом, предприятие является платежеспособным, однако ему необходимо выбрать более эффективную стратегию развития.

Оборачиваемость кредиторской задолженности на предприятии немного ниже оборачиваемости дебиторской задолженности, что является положительным фактором.

Также, посредством проведенного анализа кредиторской задолженности было выявлено, что организация в короткие сроки производит выплату по своим долгам. Анализ дебиторской задолженности показал, что предприятие становится менее зависимым от внешних источников финансирования.

3.2 Рекомендации по улучшению работы предприятия

Проведенный анализ деятельности ООО «Триос-Техно» позволяет сформулировать перечень первоочередных мероприятий, которые должны производиться хозяйствующим субъектом для улучшения своей работы.

При проведении анализа расчетов с покупателями и заказчиками были проанализированы и рассмотрены составные части анализа, а именно анализ дебиторской задолженности, анализ кредиторской задолженности и анализ показателей платежеспособности.

На основании данных мы выявили, что значения оборачиваемости кредиторской задолженности за анализируемые периоды немного ниже значений оборачиваемости дебиторской задолженности, что является положительным фактором.

Система контроля дебиторской задолженностью должна анализироваться одновременно и как средство увеличения продаж (позволяя покупателям и заказчикам использовать более выгодные способы оплаты), и как средство управления за состоянием расчетов с дебиторами (чтобы избежать длительной иммобилизации средств в оборотах других предприятий и возникновения безнадежной задолженности, которое грозит финансовыми тратами).

Главной целью управления дебиторской задолженностью является контроль ее качества и сроки возникновения. ООО «Триос-Техно» имеет «возрастную» структуру в основном «до 1 месяца», что положительно. Однако на предприятии в равной доле наблюдаются и другие сроки - «от 3 до 6 месяцев». Чтобы их уменьшить и в дальнейшем не увеличивать, организации необходимо усилить развитие контрольной функции, а именно:

- регулярно осуществлять инвентаризации и проводить анализ задолженности. При проведении анализа, необходимо обращать внимание на счета клиентов, по которым увеличиваются просроченные долговые обязательства или имеется наибольший объем задолженности;

- при заключении договоров с покупателями и заказчиками более строго обсуждать кредитные условия (систему штрафных санкций, сроки предоставления кредита, стоимость кредита, кредитный лимит и т.д.);

- проверять покупателей и заказчиков на степень его надежности и платежеспособности. Такие проверки проводятся посредством проведения

анализа финансовых показателей по данным бухгалтерской (финансовой) отчетности покупателя, анализа сведений банка, исследования официальных сведений, размещенных в виде рейтинговых, рыночных котировок и др.;

- осуществлять контроль за выполнением условий продажи с учетом ситуаций форс-мажорного типа;

- организовать на предприятии отдел выявления и устранения просроченной дебиторской задолженности, создать регламент управления задолженностью;

- обратиться за помощью в организации, которые специализируются на возврате долгов, а именно в коллекторские агентства.

При изучении кредиторской задолженности нами было выявлено, что предприятие из года в год сокращает темпы периода погашения задолженности, что положительно. Однако сроки остаются большими, чтобы их сократить предложим следующие мероприятия:

- организации необходимо выбирать и вести работу с поставщиками, которые предлагают наиболее выгодные условия;

- обратить внимание на влияние задолженности перед бюджетными и внебюджетными фондами. Увеличение данного значения говорит о неудовлетворительной работе бухгалтерии организации;

- посредством переговоров с поставщиками увеличить периоды предоставления коммерческого кредита.

Расчет коэффициентов платежеспособности ООО «Триос-Техно» позволил выявить, что практически ни один показатель не соответствует нормативному значению.

Платежеспособность является внешним проявлением финансовой устойчивости организации и показывает способность предприятия платить по своим долгам и обязательствам в определенный период времени.

Чтобы повысить коэффициент текущей ликвидности хозяйствующему субъекту необходимо:

-увеличить долю ликвидных (оборотных) активов за счет снижения доли внеоборотных активов, а также сократить часть краткосрочных обязательств в пассивах предприятия. Это означает, что необходимо перевести часть краткосрочной задолженности в долгосрочную;

- необходимо улучшить доступ к краткосрочному кредитованию.

Для повышения коэффициента абсолютной ликвидности необходимо:

- провести дополнительный анализ платежеспособности;

- требуется проведение анализа использования капитала;

- необходимо более рационально использовать структуру капитала

Также, для повышения показателя платежеспособности необходимо:

-увеличить объемы продаж и прибыли;

-усовершенствовать ассортимент политики и ценовую политику

На основании проведенного анализа по технико-экономическим показателям мы выявили несколько критических значений, которые для успешной работы предприятия необходимо повысить.

Одним из таких показателей является чистая прибыль. Получение прибыли, и ее рост подразумевает под собой, в первую очередь, умение предприятия сохранить наличие своих постоянных клиентов, а также увеличить их число путем привлечения новых.

Для увеличения данного значения необходимо провести следующие мероприятия:

- организации необходимо обратить внимание на свой имидж.

Сформировать его посредством рекламы и установить связи с общественностью. Имидж компании сформирует предприятие в глазах потребителя, а с помощью рекламы будут привлечены новые клиенты, что, несомненно, приведет к увеличению данного показателя;

- повысить качество продукции, производимых работ, оказания услуг;

В ООО «Триос-Техно» наблюдается темп снижения собственного капитала. Для повышения эффективности его использования экономическому субъекту необходимо провести следующие мероприятия:

- необходимо увеличить рентабельность путем увеличения чистой прибыли;

- преумножить собственный капитал путем изменения его составных частей. Например, изменить уставный капитал экономического субъекта путем увеличения номинальной стоимости акций или разместить дополнительные акции.

На предприятии наблюдается рост заемного капитала от года в год. Рост этого показателя не является отрицательным, наоборот, это говорит о том, что организация расширяет свои инвестиционные возможности. Однако мы рекомендуем хозяйственному субъекту снизить его обороты в связи с тем, что возникает риск финансовой устойчивости, а также у организации появляется зависимость стоимости от состояния финансового рынка.

Заключение

В современных условиях экономики деятельность любого хозяйственного субъекта является предметом внимания широкого круга пользователей рыночных отношений, заинтересованных в результатах его развития.

Целью данной бакалаврской работы является изучение бухгалтерского учета и проведение анализа расчетов с покупателями и заказчиками.

Для достижения поставленной цели были решены все поставленные задачи, а именно:

- изучить виды и формы договоров и расчетов;
- рассмотреть бухгалтерский учет и анализ расчетов с покупателями и заказчиками;
- раскрыть информацию о расчетах с покупателями и заказчиками на примере конкретного предприятия;
- на основе проведенного анализа дать рекомендации по улучшению работы предприятия

Предметом исследования бакалаврской работы является анализ расчетов, анализ состава и структуры с покупателями и заказчиками.

Объектом исследования является ООО «Триос-Техно». Деятельность организации направлена на производство, департамент автомобилестроения, капитальное строительство, энергетику, поставку оборудования, системы безопасности.

Тип компании: производитель, поставщик услуг, оптовый представитель, дилер, розничный продавец.

Компания «Триос-Техно» была основана в 2001 году. За 16 лет своей деятельности предприятие прошло путь от маленькой фирмы, которая занималась поставкой промышленного и строительного оборудования, до организации, которая предлагает полный спектр консультационных и инжиниринговых услуг. Вся продукция, производимая компанией «Триос-

Техно», является сертифицированной и отвечает по всем отраслевым и государственным нормам.

В первой главе рассмотрены основные вопросы, касающиеся теоретических и методических основ учета и анализа расчетов с покупателями и заказчиками. Рассмотрены виды и форм договоров и расчетов. На основании изучения данного вопроса, было выявлено, что более удобной формой расчета является безналичной, так как она не имеет лимита и наличные деньги находятся в большей сохранности. Также был рассмотрен бухгалтерский учет расчетов с покупателями и заказчиками. Благодаря данному разделу была изучена структура счета 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками», а также рассмотрена корреспонденция счетов связующая с данным счетом. В данной главе рассматривался вопрос методики проведения анализ расчетов с покупателями и заказчиками.

Во второй главе бакалаврской работы мы рассмотрели учет расчетов с покупателями и заказчиками непосредственно на примере ООО «Триос-Техно». Изучили технико-экономическую характеристику предприятия на основании отчета о финансовых результатах за анализируемые периоды. На основании проведенного расчета было выявлено, что предприятию необходимо вести более эффективно свою деятельность и уделить особое внимание таким показателям как: чистая прибыль, собственный капитал, заемный капитал.

В третьей главе произведен анализ с покупателями и заказчиками на примере ООО «Триос-Техно», а также дали рекомендации по улучшению работы предприятия.

В целом, положение ООО «Триос-Техно» достаточно стабильное. Компания развивает свои инвестиционные возможности за счет увеличения заемного капитала. Однако предприятие находится в зоне риска финансовой устойчивости.

Поставленные задачи в бакалаврской работе решены, и цель считается достигнутой.

Список использованных источников

1. Конституция Российской Федерации от 12.12.1993г. (в ред. от 30.12.2008г. № 6-ФКЗ, № 7-ФКЗ) // КонсультантПлюс : [сайт справочной системы]
2. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 N 51-ФЗ (ред. от 28.12.2017) // КонсультантПлюс : [сайт справочной системы]
3. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая)" от 26.01.1996 N 14-ФЗ (ред. от 28.12.2017) // КонсультантПлюс : [сайт справочной системы]
4. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая)" от 31.07.1998 N 146-ФЗ (ред. от 28.12.2016) // КонсультантПлюс : [сайт справочной системы]
5. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая)" от 05.08.2000 N 117-ФЗ (ред. от 03.04.2017) (с изм. и доп., вступ. в силу с 04.05.2017) // КонсультантПлюс : [сайт справочной системы]
6. Трудовой кодекс Российской Федерации от 30.12.2001 N 197-ФЗ (ред. от 03.07.2016) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2017) // КонсультантПлюс : [сайт справочной системы]
7. О бухгалтерском учете : Федеральный закон от 6.12.2011 N 402-ФЗ (вступившем в силу с 1 января 2013г.) (ред. от 23.05.2016) // КонсультантПлюс : [сайт справочной системы]
8. Об обществах с ограниченной ответственностью : Федеральный закон от 08.02.1998 N 14-ФЗ (ред. от 03.07.2016) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2017) // КонсультантПлюс : [сайт справочной системы]
9. Об утверждении Методических рекомендаций по раскрытию информации о прибыли, приходящейся на одну акцию : Приказ Минфина РФ от 21.03.2000 N 29н // КонсультантПлюс : [сайт справочной системы]

10. Об утверждении Положения по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации : Приказ Минфина РФ от 29.07.1998 N 34н (ред. от 29.03.2017) // КонсультантПлюс : [сайт справочной системы]
11. Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету "Бухгалтерская отчетность организации" (ПБУ 4/99) : Приказ Минфина РФ от 06.07.1999 N 43н (ред. от 08.11.2010) // КонсультантПлюс : [сайт справочной системы]
12. Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету "Доходы организации" ПБУ 9/99 : Приказ Минфина России от 06.05.1999 N 32н (ред. от 06.04.2015) // КонсультантПлюс : [сайт справочной системы] -
13. Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету "Учет расчетов по налогу на прибыль организаций" ПБУ 18/02 : Приказ Минфина России от 19.11.2002 N 114н (ред. от 06.04.2015) // КонсультантПлюс : [сайт справочной системы]
14. Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету "Расходы организации" ПБУ 10/99 : Приказ Минфина России от 06.05.1999 N 33н (ред. от 06.04.2015) // КонсультантПлюс : [сайт справочной системы] -
15. Приказ Минфина России от 13.12.2010 N 167н (ред. от 06.04.2015) "Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету "Оценочные обязательства, условные обязательства и условные активы" (ПБУ 8/2010)" (Зарегистрировано в Минюсте России 03.02.2011 N 19691) // КонсультантПлюс : [сайт справочной системы]
16. Об утверждении Плана счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций и Инструкции по его применению : Приказ Минфина РФ от 31.10.2000 N 94н (ред. от 08.11.2010) // КонсультантПлюс : [сайт справочной системы]
17. О формах бухгалтерской отчетности организаций : Приказ Минфина РФ от 02.07.2010 N 66н (ред. от 06.04.2015) // КонсультантПлюс : [сайт справочной системы]

18. Указание Банка России от 07.10.2013 N 3073-У "Об осуществлении наличных расчетов" (Зарегистрировано в Минюсте России 23.04.2014 N 32079) // КонсультантПлюс : [сайт справочной системы]
19. Постановление Госкомстата РФ от 18.08.1998 N 88 (ред. от 03.05.2000) "Об утверждении унифицированных форм первичной учетной документации по учету кассовых операций, по учету результатов инвентаризации" // КонсультантПлюс : [сайт справочной системы]
20. "Положение о правилах осуществления перевода денежных средств" (утв. Банком России 19.06.2012 N 383-П) (ред. от 06.11.2015) (Зарегистрировано в Минюсте России 22.06.2012 N 24667) // КонсультантПлюс : [сайт справочной системы]
21. Приказ Минфина России от 28.12.2001 N 119н (ред. от 24.10.2016) "Об утверждении Методических указаний по бухгалтерскому учету материально-производственных запасов" (Зарегистрировано в Минюсте России 13.02.2002 N 3245) // КонсультантПлюс : [сайт справочной системы]
22. Акатьева М.Д. Бухгалтерский учет и анализ : учебник / М.Д. Акатьева, В.А. Бирюков.- М.:ИНФРА-М, 2016.-252 с. +Доп. Материалы [Электронный ресурс;URL: <http://www.znaniium.com>]. – (Высшее образование: Бакалавриат)
23. Бабаев Ю.А. Бухгалтерский учет и анализ. Основы теории для бакалавров экономики: Учебник/ Ю.А. Бабаев, А.М. Петров; Финансовый Универ. При Правительстве РФ.- М.: Вузовский учебник НИЦ ИНФРА-М, 2014. -302 с.: 60*90 1/16.
24. Васильчук О.И. Бухгалтерский учет и анализ: Учебное пособие / О.И. Васильчук, Д.Л.Савенков; Под ред. Л.И.Ерохиной- М.: Форум: НИЦ ИНФРА-М, 2014,- 496 с.: 60*90 1/16.- (Высшее образование)
25. Дмитриева И.М. Бухгалтерский учет и аудит, изд. 2-е, переработанное и дополненное. М.: Издательство Юрайт, 2013г.

26. Зонова А.В. Бухгалтерский учет и анализ: Учебное пособие/ А.В. Зонова, Л.А. Адамайс; – М.: Магистр: НИЦ ИНФРА - М, 2014.-576с: 60*90 1/16.- (Бакалавриат)
27. Зонова А.В. Бухгалтерский учет в схемах и таблицах: Учебное пособие/ А.В. Зонова, С.П. Горячих, Р. В. Зонова; Под ред. А.В. Зоновой – 2-е изд., перераб и доп. – М.: Магистр: НИЦ ИНФРА - М, 2013.-224с
28. Канке А.А. Анализ финансово- хозяйственной деятельности предприятия: Учебное пособие/ А.А. Канке, И.П. Кошечкина.- 2-е изд., испр. И доп.- М.: ИД ФОРУМ: НИЦ Инфра-М, 2013.- 288с.:60*90 1/16.- (Профес.образование). (п) ISBN 978-5-8199-0201-1
29. Ковалев. В.В. Финансовый анализ: методы и процедуры. – М.: Финансы и статистика, 2011. – 566 с.
30. Кондраков Н.П. Бухгалтерский учет: Учебник/ Н.П. Кондраков.-4-е изд., перераб и доп. –М.: НИЦ Инфра-М, 2013.-681 с.: 60*90 1/16.- (Высшее образование: Бакалавриат). (переплет) ISBN 978-5-16-00488-8
31. Леевик, Ю. С. Бухгалтерский финансовый учет : [учеб.пособие] / Ю. С. Леевик. - СПб. : Питер, 2013. - 384 с. - (Учеб.для вузов).
32. Мирошкина, Д. Н. Бухгалтерский учет и аудит расчетов с покупателями и заказчиками [Электронный ресурс]/ Д.Н. Мирошкина // Электронный журнал «Знаниум»/ Инфра-М.-М., 2014
33. Натеева Т. Я. Бухгалтерская (финансовая) отчетность: Учебное пособие / Т. Я. Натеева, О. В. Трубицына. — 2е изд., перераб. и доп. — М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К^о», 2013. — 292 с.
34. Нечаев А.С. Бухгалтерский учет, анализ и аудит внешнеэкономической деятельности: Учебник/ А.С. Нечаев, А.В. Прокопьева.- 3-е изд.- М.: НИЦ ИНФРА- М, 2016.- 368 с.: 60*90 1/16.- (Высшее образование:Магистратура)
35. Нечитайло, А. И. Теория бухгалтерского учета : учебник / А. И. Нечитайло. - М. : [Проспект : Кнорус], 2013. - 271 с.

36. Подольский, В.И. Аудит : учебник / В.И. Подольский, А.А. Савин. – М.: Юрайт, 2013. – 608 с.
37. Романова Л. Е., Давыдова Л. В., Коршунова Г. В. Экономический анализ: Учебное пособие. — СПб.: Питер, 2013. 336 с.
38. Самылин А. И. Корпоративные финансы: Учебник.- М.: ИНФРА-М, 2014.- 472с.- (Высшее образование: Бакалавриат).
39. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия : учебник / Г.В. Савицкая. – 6-е изд., испр. и доп. – М. : ИНФРА-М, 2017. – 378 с. – (Среднее профессиональное образование).
40. Сергеева, С. А. Теория бухгалтерского учета в таблицах и схемах / С. А. Сергеева. - Ростов н/Д : Феникс, 2014. - 188 с.
41. Сигидов Ю.И. Бухгалтерский учет и анализ: Уч. пос./Ю.И. Сигидов и др.; Под ред. Ю.И. Сигидова, М.С. Рыбьянцевой.- М.: НИЦ ИНФРА-М, 2014. -336 с.:60*90 1/16 + (Доп.мат. znanium.com). - (ВО: Бакалавриат)
42. Сигидов Ю.И. Бухгалтерский учет и анализ. Практикум. Уч. пос./Ю.И. Сигидов и др.; Под ред. Ю.И. Сигидова, Е.А. Оксанич. –М.: НИЦ ИНФРА-М, 2014.-156 с.: 60*90 1/16. – Высшее образование Бакалавриат)
43. Сутягин В.Ю., Беспалов М.В. Дебиторская задолженность: учет, анализ, оценка и управление: Учеб. Пособие.-М.:ИНФРА-М,2014.-2016 с+Доп.материалы
44. Чеботарева М. С. Анализ и оценка ликвидности баланса и платежеспособности предприятия (на примере ОАО Молочного комбината «Воронежского») / М. С. Чеботарева // Молодой ученый. — 2013. — №4. — С. 184-186.
45. Швецкая, В. М. Бухгалтерское дело : учебник / В. М. Швецкая, Н. А. Головкин. - М. : Дашков и К°, 2010 (ред.2013). - 303 с.
46. Шеремет А.Д. Бухгалтерский учет и анализ: Учебник/ А.Д. Шеремета.- 2-е изд., испр. и доп.- М.: НИЦ ИНФРА-М, 2014.- 426 с.: 60*90 1/16 + (Доп. Мат. znanium.com).- (ВО: Бакалавриат)

47. System and method for querying accounts receivable and supporting decision-making, 2003, Jiandong Wang, 12980 (2252 СИМВОЛОВ с пробелами), <https://www.google.com/patents/>
48. System and method for varying electronic settlements between buyers and suppliers with dynamic discount terms, 2012, Don Holm, Duc Lam, Xuan (Sunny) McRae, 98194 (2004 СИМВОЛОВ с пробелами), <https://www.google.com/patents/>
49. Trading and processing of commercial accounts receivable, Colin Kilgour, Andrew Dayes, 8718 (2872 СИМВОЛОВ с пробелами), <https://www.google.com/patents/>
50. Trading and processing of commercial accounts receivable, Colin Kilgour, Andrew Dayes, 8718 (2493 СИМВОЛОВ с пробелами), <https://www.google.com/patents/>
51. Kevin C. Kaufhold, JD, MS Financial Statement Analysis [Text] // latest revision, March, 2012.-PP/ 42-55.



ИНН 6323062622
КПП 634501001 Стр. 001



Бухгалтерская (финансовая) отчетность

Номер корректировки 0 Отчетный период (код) 34 Отчетный год 2016
000 "ТРИОС-ТЕХНО"

(наименование организации)

Код вида экономической деятельности по классификатору ОКВЭД 51.65.5
Код по ОКПО 57585049
Форма собственности (по ОКФС) 16
Организационно-правовая форма (по ОКОПФ) 65
Единица измерения: (тыс. руб. / млн. руб. - код по ОКЕИ) 384

На 20 страницах с приложением документов или их копий на листах

Достоверность и полноту сведений, указанных в настоящем документе, подтверждаю:

- 1 - руководитель
- 2 - уполномоченный представитель

СВЕТЛИЧКИН
ОЛЕГ
СТАНИСЛАВОВИЧ

Подпись _____ дата 31.03.



Подпись _____
Наименование документа, подтверждающего полномочия представителя

Заполняется работником налогового органа
Сведения о представлении документа

Данный документ представлен (код)

на страницах

в составе (отметить знаком V)

0710001	<input type="checkbox"/>	0710002	<input type="checkbox"/>
0710003	<input type="checkbox"/>	0710004	<input type="checkbox"/>
0710005	<input type="checkbox"/>	0710006	<input type="checkbox"/>

с приложением документов или их копий на листах

Дата представления документа

Зарегистрирован за №

Фамилия, И. О.*

Подпись

* Отчество при наличии.



		ИНН 6323062622		КПП 634501001 Стр. 003		Форма по ОКУД 0710001	
		Бухгалтерский баланс					
		Актив					
Пояснения ¹	Наименование показателя	Код строки	На отчетную дату отчетного периода	На 31 декабря предыдущего года	На 31 декабря года, предшествующего предыдущему		
1	2	3	4	5	6		
I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ							
	Нематериальные активы	1110	32	41	46		
	Результаты исследований и разработок	1120					
	Нематериальные поисковые активы	1130					
	Материальные поисковые активы	1140					
	Основные средства	1150	27053	21706	26441		
	Доходные вложения в материальные ценности	1160					
	Финансовые вложения	1170					
	Отложенные налоговые активы	1180	6	6	6		
	Прочие внеоборотные активы	1190					
	Итого по разделу I	1100	27091	21753	26493		
II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ							
	Запасы	1210	342263	95804	73818		
	Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	1220	943	8	3		
	Дебиторская задолженность	1230	505651	551219	396952		
	Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	1240	34749	37806	2079		
	Денежные средства и денежные эквиваленты	1250	526	303	2135		
	Прочие оборотные активы	1260	0	55521	11172		
	Итого по разделу II	1200	884132	740661	486159		
	БАЛАНС	1600	911223	762414	512652		



ИНН 6323062622

КПП 634501001 Стр. 004



ПАССИВ

Пояснения ¹	Наименование показателя	Код строки	На отчетную дату отчетного периода	На 31 декабря предыдущего года	На 31 декабря года, предшествующего предыдущему
1	2	3	4	5	6
III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ					
	Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	1310	1 0	1 0	1 0
	Собственные акции, выкупленные у акционеров ²	1320			
	Переоценка вносорботных активов	1340			
	Добавочный капитал (без переоценки)	1350			
	Резервный капитал	1360			
	Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	1370	1 2 4 1 9	8 6 3 3 4	7 4 1 6 1
	Итого по разделу III	1300	1 2 4 2 9	8 6 3 4 4	7 4 1 7 1
III. ЦЕЛЕВОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ³					
	Паевой фонд	1310			
	Целевой капитал	1320			
	Целевые средства	1350			
	Фонд недвижимого и особо ценного движимого имущества	1360			
	Резервный и иные целевые фонды	1370			
	Итого по разделу III	1300			
IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА					
	Засмные средства	1410			
	Отложенные налоговые обязательства	1420			
	Оценочные обязательства	1430			
	Прочие обязательства	1450			
	Итого по разделу IV	1400			



Пояснения ¹	Наименование показателя	Код строки	На отчетную дату отчетного периода	На 31 декабря предыдущего года	На 31 декабря года, предшествующего предыдущему
1	2	3	4	5	6
V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА					
	Засмные средства	1510	1 5 1 3 1 2	1 0 0 2 9 7	3 6 1 0 6
	Кредиторская задолженность	1520	7 4 7 0 8 9	5 7 5 5 3 7	4 0 2 3 7 5
	Доходы будущих периодов	1530			
	Оценочные обязательства	1540	3 9 3	2 3 6	
	Прочие обязательства	1550			
	Итого по разделу V	1500	8 9 8 7 9 4	6 7 6 0 7 0	4 3 8 4 8 1
	БАЛАНС	1700	9 1 1 2 2 3	7 6 2 4 1 4	5 1 2 6 5 2

Примечания

- 1 Указывается номер соответствующего пояснения к бухгалтерскому балансу и отчету о прибылях и убытках.
 2 Здесь и в других формах отчетов вычитаемый или отрицательный показатель показывается в круглых скобках.
 3 Заполняется некоммерческими организациями.



ИНН 6323062622

КПП 634501001 Стр. 012



ebed1761 50ca5e0d 13a8f5a0 8e71fb5a

Отчет о финансовых результатах

Форма по ОКУД 0710002

Пояснения ¹	Наименование показателя	Код строки	За отчетный период	За аналогичный период предыдущего года	
1	2	3	4	5	
	Выручка ²	2110	1 021 621	516 657	
	Себестоимость продаж	2120	(972 485)	(491 652)	
	Валовая прибыль (убыток)	2100	49 136	25 005	
	Коммерческие расходы	2210	(138 29)	(130 01)	
	Управленческие расходы	2220			
	Прибыль (убыток) от продаж	2200	35 307	12 004	
	Доходы от участия в других организациях	2310			
	Проценты к получению	2320	537	846	
	Проценты к уплате	2330	(127 67)	(116 03)	
	Прочие доходы	2340	106 106	52 668	
	Прочие расходы	2350	(117 464)	(374 95)	
	Прибыль (убыток) до налогообложения	2300	117 19	16 420	
	Текущий налог на прибыль	2410	(2879)	(4248)	
	в т.ч. постоянные налоговые обязательства (активы)	2421	(535)	(963)	
	Изменение отложенных налоговых обязательств	2430			
	Изменение отложенных налоговых активов	2450			
	Прочее	2460			
	Чистая прибыль (убыток)	2400	8840	12172	
	СПРАВОЧНО				
	Результат от переоценки внеоборотных активов, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	2510			
	Результат от прочих операций, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	2520			
	Совокупный финансовый результат периода³	2500	8840	12172	
	Базовая прибыль (убыток) на акцию	2900			
	Разводненная прибыль (убыток) на акцию	2910			

Примечания

1 Указывается номер соответствующего пояснения к бухгалтерскому балансу и отчету о прибылях и убытках.

2 Выручка отражается за минусом налога на добавленную стоимость, акцизов.

3 Совокупный финансовый результат периода определяется как сумма строк «Чистая прибыль (убыток)», «Результат от переоценки внеоборотных активов, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода» и «Результат от прочих операций, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода».



Приложение № 1
к Приказу Министерства финансов
Российской Федерации
от 02.07.2010 № 66н
(в ред. Приказа Минфина РФ
от 05.10.2011 № 124н)

Отчет о финансовых результатах
за 2015 г.

	Форма по ОКУД	Коды	
	Дата (число, месяц, год)	0710002	
Организация ООО "ТРИОС-Техно"		31	3 2014
Идентификационный номер налогоплательщика	по ОКПО	57585049	
Вид экономической деятельности	ИНН	6323062622	
Оборудованием, включая оборудование электросвязи	по ОКВЭД	51.65.5	
Организационно-правовая форма / форма собственности	по ОКФС / ОКФС	65	16
ограниченной ответственностью/Частная собственность	по ОКЕИ	384	
Единица измерения: тыс. руб.			

Пояснения ¹	Наименование показателя ²	Код	За 2015 г. ³	За 2014 г. ⁴
	Выручка ⁵	2110	516 657	654 091
	Себестоимость продаж	2120	(491 652)	(591 731)
	Валовая прибыль (убыток)	2100	25 005	62 360
	Коммерческие расходы	2210	(13 001)	(15 547)
	Управленческие расходы	2220	(-)	(-)
	Прибыль (убыток) от продаж	2200	12 004	46 813
	Доходы от участия в других организациях	2310	-	-
	Проценты к получению	2320	846	1 817
	Проценты к уплате	2330	(11 603)	(1 291)
	Прочие доходы	2340	52 668	32 463
	Прочие расходы	2350	(37 495)	(36 905)
	Прибыль (убыток) до налогообложения	2300	16 420	42 897
	Текущий налог на прибыль	2410	(4 248)	(8 822)
	в т.ч. постоянные налоговые обязательства (активы)	2421	(963)	(243)
	Изменение отложенных налоговых обязательств	2430	-	-
	Изменение отложенных налоговых активов	2450	-	-
	Прочее	2460	-	-
	Чистая прибыль (убыток)	2400	12 172	34 075

ЭП: Светличкин Олег Станиславович, ООО "Триос-Техно"
Антропов Вячеслав Анатольевич, Межрайонная ИФНС России №19 по Самарской области

Форма 0710002 с. 2

Пояснения ¹	Наименование показателя ²	Код	За 2015 г. ³	За 2014 г. ⁴
	СПРАВОЧНО			
	Результат от переоценки внеоборотных активов, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	2510	-	-
	Результат от прочих операций, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	2520	-	-
	Совокупный финансовый результат периода ⁶	2500	12 172	34 075
	Базовая прибыль (убыток) на акцию	2900	-	-
	Разводненная прибыль (убыток) на акцию	2910	-	-

Руководитель _____ Светличкин О.С. _____ Главный бухгалтер _____
 (подпись) (расшифровка подписи) (подпись) (расшифровка подписи)

" 31 " марта 2015 г.

- Примечания
1. Указывается номер соответствующего пояснения к бухгалтерскому балансу и отчету о прибылях и убытках.
 2. В соответствии с Положением по бухгалтерскому учету "Бухгалтерская отчетность организации" ПБУ 4/99, утвержденным Приказом Министерства финансов Российской Федерации от 6 июля 1999 г. № 43н (по заключению Министерства юстиции Российской Федерации № 6417-ПК от 6 августа 1999 г. указанным Приказ в государственной регистрации не нуждается), показатели об отдельных активах, обязательствах могут приводиться в отчете о прибылях и убытках общей суммой с раскрытием в пояснениях к отчету о прибылях и убытках, если каждый из этих показателей в отдельности несущественен для оценки заинтересованными пользователями финансового положения организации или финансовых результатов ее деятельности.
 3. Указывается отчетный период.
 4. Указывается период предыдущего года, аналогичный отчетному периоду.
 5. Выручка отражается за минусом налога на добавленную стоимость, акцизов.
 6. Совокупный финансовый результат периода определяется как сумма строк "Чистая прибыль (убыток)", "Результат от переоценки внеоборотных активов, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода" и "Результат от прочих операций, не включаемый в чистую прибыль (убыток) отчетного периода".

Бакалаврская работа выполнена мною самостоятельно.

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

Отпечатано в 1 экземпляре.

Библиография составляет 51 наименование.

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

Дата « ____ » _____ 201__ г.

Студент _____

(Подпись)

(Филонова Елизавета Алексеевна)

(Имя, отчество, фамилия)