

Министерство образования и науки российской федерации
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Тольяттинский государственный университет»

ИНСТИТУТ ФИНАНСОВ, ЭКОНОМИКИ И УПРАВЛЕНИЯ

КАФЕДРА «БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ, АНАЛИЗ И АУДИТ»

38.03.01 Экономика

(код и наименование направления подготовки)

Бухгалтерский учет, анализ и аудит

(наименование профиля)

БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА

на тему Бухгалтерский учет и анализ расчетов с покупателями и заказчиками
(на примере ООО «СБТ Сервис»)

Студент(ка)	<u>Т.А. Берсенева</u>	_____
	(И.О. Фамилия)	(личная подпись)
Руководитель	<u>М.В.Боровицкая</u>	_____
	(И.О. Фамилия)	(личная подпись)
	_____	_____
	(И.О. Фамилия)	(личная подпись)
	_____	_____
	(И.О. Фамилия)	(личная подпись)

Допустить к защите

Заведующий кафедрой _____

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

« _____ » _____ 2017 г.

Тольятти 2017



Росдистант

ВЫСШЕЕ ОБРАЗОВАНИЕ ДИСТАНЦИОННО

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Тольяттинский государственный университет»
ИНСТИТУТ ФИНАНСОВ, ЭКОНОМИКИ И УПРАВЛЕНИЯ
КАФЕДРА «БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ, АНАЛИЗ И АУДИТ»

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

ЗАДАНИЕ
на выполнение бакалаврской работы

Студент: Берсенева Татьяна Анатольевна

1. Тема: Бухгалтерский учет и анализ расчетов с покупателями и заказчиками (на примере ООО «СБТ Сервис»)
2. Срок сдачи студентом законченной выпускной квалификационной работы:
3. Исходные данные к выпускной квалификационной работе: Годовая финансовая отчетность предприятия; учетные регистры и первичные документы организации по учету расчетов с покупателями и заказчиками, учебная и научная литература по исследуемой теме, публикации в периодических печатных изданиях, нормативно-правовые акты Российской Федерации.
4. Содержание выпускной квалификационной работы (перечень подлежащих разработке вопросов, разделов):
 - Теоретические основы бухгалтерского учета расчетов с покупателями и заказчиками;
 - Организация бухгалтерского учета расчетов с покупателями и заказчиками в ООО «СБТ Сервис»
 - Анализ расчетов с покупателями и заказчиками в ООО «СБТ Сервис»
5. Ориентировочный перечень графического и иллюстративного материала: сводные и аналитические таблицы, схемы.
6. Консультанты по разделам: Отсутствуют.
7. Дата выдачи задания «13» марта 2017г.

Руководитель бакалаврской
работы

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

Задание принял к исполнению

(подпись) Т.А.Берсенева
(И.О. Фамилия)

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Гольяттинский государственный университет»
Институт финансов, экономики и управления
Кафедра «Бухгалтерский учет, анализ и аудит»

УТВЕРЖДАЮ

Зав. кафедрой «Бухгалтерский учет,
анализ и аудит»

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

« ____ » _____ 2017 г.

КАЛЕНДАРНЫЙ ПЛАН
выполнения бакалаврской работы

Студента : Берсеновой Татьяны Анатольевны
по теме «Бухгалтерский учет и анализ расчетов с покупателями и
заказчиками (на примере ООО «СБТ Сервис»)»

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

Руководитель бакалаврской работы _____

(подпись)

М.В.Боровицкая

(И.О. Фамилия)

Задание принял к исполнению _____

(подпись)

Т.А.Берсенова

(И.О. Фамилия)

Аннотация

Тема бакалаврской работы: «Бухгалтерский учет и анализ расчетов с покупателями и заказчиками (на примере ООО «СБТ Сервис»»).

Объём бакалаврской работы 68 страниц. При написании бакалаврской работы использовалось 56 источника литературы.

Объектом исследования при написании работы послужила деятельность ООО «СБТ Сервис» в сфере бухгалтерского учета расчетов с покупателями и заказчиками.

Целью данной бакалаврской работы является анализ бухгалтерского учета расчетов с покупателями и заказчиками на предприятии ООО «СБТ Сервис».

В бакалаврскую работу входит введение, три главы, итоговое заключение, список использованных источников, приложения.

Во введении раскрывается актуальность исследования по выбранному направлению, ставится проблема, цель и задачи исследования, определяются объект, предмет научных поисков, формулируется гипотеза, ставятся цель и задачи, указывается методическая база исследования, его теоретическая, практическая значимости.

В главе первой предложено теоретическое обоснование понятия виды и формы расчетов с покупателями и заказчиками. Раскрыты основные задачи бухгалтерского учета расчетов с покупателями и заказчиками.

В главе второй осуществляется опытно-практическая работа, в осуществлении которой формируется готовность студента посредством практики.

В третьей главе раскрыт анализ учета с покупателями и заказчиками, а также были введены предложения по усовершенствованию учета расчетов с покупателями и заказчиками на предприятии.

Заключение посвящено основным выводам и предложениям по необходимости проведения мероприятий, которые будут способствовать улучшению деятельности предприятия в расчетах с покупателями и заказчиками.

Содержание

Введение.....	6
1. Теоретико-методические аспекты учета расчетов с покупателями и заказчиками за выполненные работы, оказанные услуги.....	9
1.1. Понятие, виды и формы расчетов с покупателями и заказчиками за выполненные работы, оказанные услуги.....	9
1.2. Методика бухгалтерского учета с покупателями и заказчиками за выполненные работы, оказанные услуги.....	17
1.3. Синтетический и аналитический учет расчетов с покупателями и заказчиками.....	19
2. Организация бухгалтерского учета расчетов с покупателями и заказчиками за выполненные работы и оказанные услуги в ООО «СБТ Сервис».....	24
2.1. Организационно-экономическая характеристика и учетная политика ООО «СБТ Сервис».....	24
2.2. Учет расчетов с покупателями и заказчиками в ООО «СБТ Сервис»....	30
2.3. Формирование бухгалтерской отчетности по расчетам с покупателями и заказчиками.....	35
3. Анализ расчетов с покупателями и заказчиками за выполненные работы и оказанные услуги.....	40
3.1. Методика анализа расчетов с покупателями и заказчиками.....	40
3.2. Анализ расчетов с покупателями и заказчиками в ООО «СБТ Сервис»....	45
3.3. Разработка рекомендаций по совершенствованию организации учета расчетов с покупателями и заказчиками ООО «СБТ Сервис».....	50
Заключение.....	56
Список использованной литературы.....	59
Приложение.....	65

Введение

В нынешних условиях, рыночная экономика страны нестабильна и существуют очень большие риски несвоевременной оплаты или еще хуже неоплаты счетов за определенные приобретенные товары или оказанные услуги, что приводит к появлению дебиторской задолженности.

Конечно, в каждом предприятии частично должна присутствовать дебиторская задолженность, но это должно быть в допустимых пределах. Каждое предприятие ведет расчеты с покупателями и заказчиками. С первыми – за выкупленные товары, со вторыми – за оказанные услуги и выполненные работы.

Формирование рыночных отношений в стране значительно повышает самостоятельность и ответственность организаций в принятии управленческих решений по эффективному обеспечению расчетов с дебиторами.

Колебание дебиторской задолженности на предприятии в сторону увеличения и наоборот уменьшения, приводит к изменению финансового состояния предприятия на рынке.

Чтобы провести анализ расчетов с дебиторами необходимо использовать данные бухгалтерской отчетности. Они являются основополагающим фактором, поскольку правильная организация бухгалтерского учета расчетных операций на предприятии, которая требует своевременного и глубокого воспроизведения хозяйственных операций согласно расчетам в первичных документах и учетных регистрах, это первый шаг к увеличению прибыльности предприятия. Как видно, актуальность данной темы очевидна.

Актуальность и значимость обусловили цель работы, которая состоит в анализе бухгалтерского учета расчетов с покупателями и заказчиками.

Для решения указанной цели были поставлены следующие задачи:

1. Проанализировать ведение бухгалтерского учета расчетов с покупателями и заказчиками;
2. Проанализировать структуру и качество дебиторской задолженности на предприятии;
3. Разработать рекомендаций по совершенствованию организации учета расчетов с покупателями и заказчиками.

Объектом исследования является общество с ограниченной ответственностью «СБТ Сервис», г. Екатеринбург.

Для изучения материалов по теме бакалаврской работы были использованы следующие методы экономических исследований, как балансовый метод, экономический, статистический и экономико-математический.

Основной методической и технической базой в написании работы были:

1. Положение по введению бухгалтерского учета и отчетности в РФ;
2. Постановления Правительства РФ;
3. Федеральный Закон «О бухгалтерском учете»;
4. Учебная литература и труды отечественных и зарубежных ученых.

Источниками информации при проведении данного исследования по бакалаврской работе есть годовая бухгалтерская отчетность предприятия за 2014 - 2016 г.г., а именно:

- «Бухгалтерский баланс»;
- «Отчет о финансовых результатах».
- данные аналитического и синтетического учета по счету 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками»;

Бакалаврская работа состоит 68 страниц и включает в себя введение, 3 главы, заключение, список использованной литературы, приложения. Глава 1 состоит из 3 подразделов, глава 2 состоит 3 подразделов, глава 3 состоит из 3 подразделов. В состав выпускной бакалаврской работы входят 6 рисунков и 17 таблиц.

В первой главе были рассмотрены понятие, виды и формы расчетов с покупателями и заказчиками за выполненные работы, оказанные услуги. Выделены задачи бухгалтерского учета с покупателями и заказчиками за выполненные работы, оказанные услуги. Также была сформулирована методика учета расчетов с покупателями и заказчиками за выполненные работы, оказанные услуги на основе национальных стандартов.

Вторая глава посвящена организации бухгалтерского учета расчетов с покупателями и заказчиками за выполненные работы и оказанные услуги в ООО «СБТ Сервис». В главе представлены основные технико-экономические показатели организации, их темпы роста и характеристика, а так же динамика изменений дебиторской и кредиторской задолженности.

Третья глава отражает методику и анализ расчетов с покупателями и заказчиками в ООО «СБТ Сервис». Исследованы состав и структура дебиторской задолженности, выявлена компания, имеющая наибольший удельный вес в данном показателе. Также в этой главе были разработаны рекомендации по совершенствованию организации учета расчетов с покупателями и заказчиками ООО «СБТ Сервис», направленные на улучшение состояния дебиторской задолженности организации.

В заключении сформулированы основные выводы о проделанной работе, представлен краткий перечень рекомендаций по совершенствованию расчетов с покупателями и заказчиками.

1. Теоретико-методические аспекты учета расчетов с покупателями и заказчиками за выполненные работы, оказанные услуги

1.1 Понятие, виды и формы расчетов с покупателями и заказчиками за выполненные работы, оказанные услуги

Предприятия, оказывающие различные услуги, выполняющие какие-либо работы, либо осуществляющие продажу товаров ведут расчеты с покупателями и заказчиками.

Покупатель - юридическое или физическое лицо, приобретающее товары, работы или услуги за определенную плату у другого лица.

Заказчик - юридическое или физическое лицо, обратившееся с заказом к другому лицу - изготовителю товаров, работ и услуг, заинтересованное в надлежащем исполнении данного заказа и обязующееся оплатить стоимость заказа.

Расчеты с покупателями и заказчиками включают в себя: отражение операций на счетах бухгалтерского учета, оформление первичных документов, перечисление денежных средств и другие операции. Операции взаиморасчетов с покупателями и заказчиками отражаются в учете на основании первичных документов.

К первичным документам относятся, например: счета на оплату, накладные на отпуск материальных запасов, акты выполненных работ, услуг и другие документы, подтверждающие обоснованность взаиморасчетов.

В случае получения авансов в счет будущих поставок товаров, выполнения работ или услуг от покупателей и заказчиков у предприятия возникает обязательство перед покупателем, которое отражается на счете учета 66 «Краткосрочные авансы полученные». После отгрузки товаров, формируется проводка по дебету счета 66 «Краткосрочные авансы полученные» и кредиту счета 66 «Краткосрочная дебиторская задолженность покупателей и заказчиков», т.е. будет выполнено обязательство предприятия

перед покупателем. Если же период отгрузки товаров, работ, услуг не совпадает с периодом поступления оплаты от покупателей и заказчиков, то у предприятия возникает дебиторская задолженность.

Дебиторская задолженность – это задолженность по платежам (юридических лиц) или индивидуальных предпринимателей (физических лиц) за поставленные товары, оказанные услуги или выполненные работы перед другим лицом.

Дебиторская задолженность покупателей и заказчиков возникает в случае:

- если покупателю был отгружен товар, но оплата покупателем не была произведена;
- если были выполнены работы, услуги, но оплата заказчиком не была произведена.

На практике выделяют следующие виды дебиторской задолженности:

- краткосрочная - со сроком погашения до 12 месяцев;
- долгосрочная - со сроком погашения более 1 года;
- просроченная (сомнительная) - наступает в случае превышения срока, установленного договором с покупателями и заказчиками;
- безнадежная — наступает в случае превышения 3 лет с момента окончания срока исполнения.

Данный вид дебиторской задолженности подлежит списанию на убытки предприятия, если было получено подтверждение безнадежности долгов от дебитора после подписания акта инвентаризации дебиторской и кредиторской задолженности. На предприятии может быть создан резерв для покрытия расходов по сомнительным или безнадежным обязательствам покупателей и заказчиков.

Дебиторская задолженность покупателей и заказчиков отражается на следующих счетах учета: 66 - «Краткосрочная дебиторская задолженность покупателей и заказчиков»; 67 - «Долгосрочная задолженность покупателей и заказчиков».

Списание дебиторской задолженности происходит в период оплаты покупателем за ранее реализованные товары. При этом необходимо учитывать наличие аванса от покупателя и в каком размере был перечислен аванс. С учетом ранее перечисленного аванса (при его наличии) происходит частичное либо полное погашение дебиторской задолженности.

При поставке товара, продавец представляет покупателю счёт-фактуру и накладную. Если речь идёт об услугах, то акт выполненных работ.

Также следует отметить, что аналитический учет расчетов с покупателями и заказчиками ведется в разрезе каждого счета, который был предъявлен покупателю, а если учитывать расчет по плановым платежам, то учет будет вестись по каждому покупателю и заказчику. Аналитический учет должен обеспечивать получение необходимых данных по:

- покупателям и заказчикам по расчетным документам, срок оплаты которых не наступил;
- покупателям и заказчикам по не оплаченным в срок расчетным документам;
- авансам полученным;
- вексялям, срок поступления денежных средств по которым не наступил;
- вексялям, дисконтированным (учтенным) в банках;
- вексялям, по которым денежные средства не поступили в срок.

В бухгалтерском учёте существует счёт 62 «Расчёты с покупателями и заказчиками». При отгрузке товара без оплаты, этот счёт дебетуется в корреспонденции с соответствующими счетами. По мере того, как происходит отгрузка товара или оказание услуги, формируются расчётные документы. В них отражается сумма будущей выручки с НДС. Таким образом, проводка по такой операции будет выглядеть так:

Дт 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками» Кт 90 субсчет «Выручка» - отражена выручка от реализации оказания услуг

Если оплата товара или услуги происходит авансом, то счёт 62 кредитуется в корреспонденции с соответствующими счетами. Например, получен аванс с расчётного счёта покупателя:

Дебет счетов 50 «Касса», 51 «Расчетный счет», 52 «Валютные счета» и др. - Кредит счета 62, субсчет «Авансы полученные» – получен аванс от покупателя.

Вот так выглядит организация расчетов с покупателями в бухгалтерском учёте.

Кроме уже упомянутых проводок для расчетов с покупателями, в бухгалтерском учёте существует множество других типовых проводок, которые используются для учёта расчётов с покупателями и заказчиками. Рассмотрим наиболее часто употребляемые из них в таблице 1.

Таблица 1

Типовые проводки расчетов с покупателями

№	Дебит	Кредит	Пояснение
1	60	62	отражение стоимости работ, выполненных подрядной организацией; отражение взаимозачёта между покупателем и поставщиком
2	73	62	отражена задолженность работников по отгруженным товарам или выполненным работам
3	62	50, 51, 52, 55	погашение кредиторской задолженности перед покупателями
4	62	62	отражена перемена лиц в обязательстве
5	62	76	отражение взаимозачёта
6	62	90	зачёт полученных авансов в счёт будущей реализации продукции
7	62	92	отражение разниц в расчётах, которые возникли при расчётах с покупателями

Согласно пункту 60 Правил ведения бухгалтерского учета от 31 марта 2015 года №241 проведение инвентаризации активов и обязательств осуществляется не менее 1 раза в год. Одним из видов инвентаризации является инвентаризация дебиторской и кредиторской задолженности. Инвентаризация дебиторской и кредиторской задолженности оформляется актом инвентаризации дебиторской и кредиторской задолженности, (приложение 35 к приказу Министра финансов РК от 20 декабря 2012 года №

562), с приложением акта сверки взаиморасчетов с дебиторами и кредиторами, в произвольной форме.

В акте сверки взаиморасчетов с дебиторами и кредиторами отражаются обороты за указанный период по операциям проведения оплаты или реализации товаров, работ, слуг. На основании согласованного и подписанного представителями сторон акта сверки взаиморасчетов подтверждается наличие либо отсутствие дебиторской задолженности покупателей и заказчиков. Акт сверки взаиморасчетов с покупателями и заказчиками является инструментом контроля за состоянием дебиторской задолженности и позволяет отслеживать расхождения в учете.

В зависимости от того какие договора заключены между покупателями и продавцами, между ними происходят разные расчетные отношения. Виды расчетов представлены на рисунке 1.

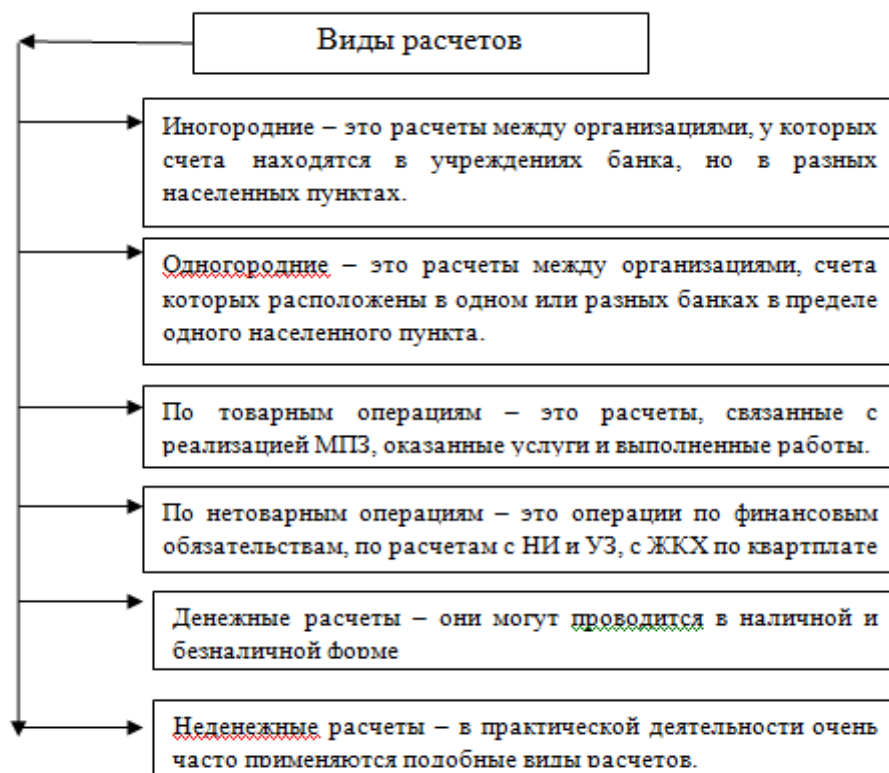


Рис. 1. Виды расчетов с покупателями и заказчиками

Расчеты с покупателями нужно учитывать. Для этого существуют первичные документы, по которым и ведётся расчёт. Сначала, компания –

продавец выставляет счёт покупателю. Он не является обязательным документом и не обязывает покупателя к оплате. Но, на основании этого счёта можно легко сформировать платёжку, если цена счёта устраивает обе стороны. Счета не учитываются в бухгалтерском учёте.

Анализируя рисунок 1, можно сказать, что расчеты с покупателями и заказчиками могут быть нескольких видов: денежные или неденежные.

Самые распространенные расчеты среди покупателей и заказчиков являются денежные расчеты. Расчеты в денежном эквиваленте осуществляются как в наличной так и в безналичной форме. Денежные расчеты с покупателями и заказчиками представлены на рисунке 2.

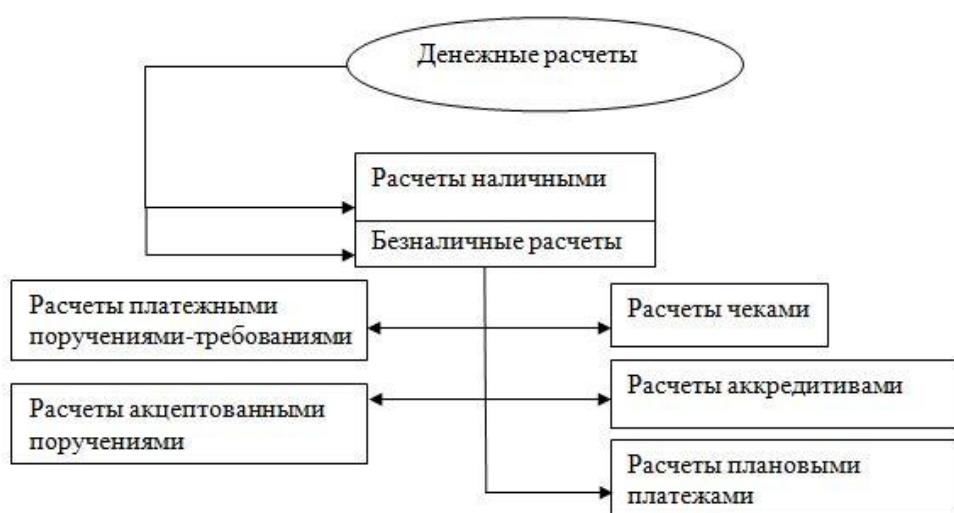


Рис. 2. Денежные расчеты с покупателями и заказчиками

Организация, которая осуществляет расчеты наличным путем, получает денежные средства за проданные товары в кассу предприятия, из этого следует, что на предприятии в обязательном порядке должна использоваться контрольно – кассовая техника и покупателю должен быть выдан кассовый чек, который подтверждает обоим сторонам о наличии денег и покупке товара. А по безналичному расчету оплата денежных средств происходит на карточный счет организации. При безналичном расчете продавец выставляет покупателю счет на оплату. В счете должны быть в полном объеме раскрыты все реквизиты организации, наименования товаров и услуг, количество, а также общую сумму за данные услуги, работы и товары. Безналичные расчеты могут осуществляться несколькими видами:

- расчёты с помощью платёжных поручений – требований;
- расчеты с помощью акцепта применяются тогда, когда уже готовую продукцию отгрузили, а необходимые услуги уже были оказаны;
- расчеты с помощью аккредитива осуществляются с помощью поручения банка для оплаты покупателем расчетных документов;
- расчетный чек передается поставщику покупателем в период совершения операции;
- расчёты в порядке плановых платежей.

К неденежным формам расчетов в основном прибегают те компании, которые испытывают недостаток в оборотных средствах. Эти формы расчетов представлены на рисунке 3.

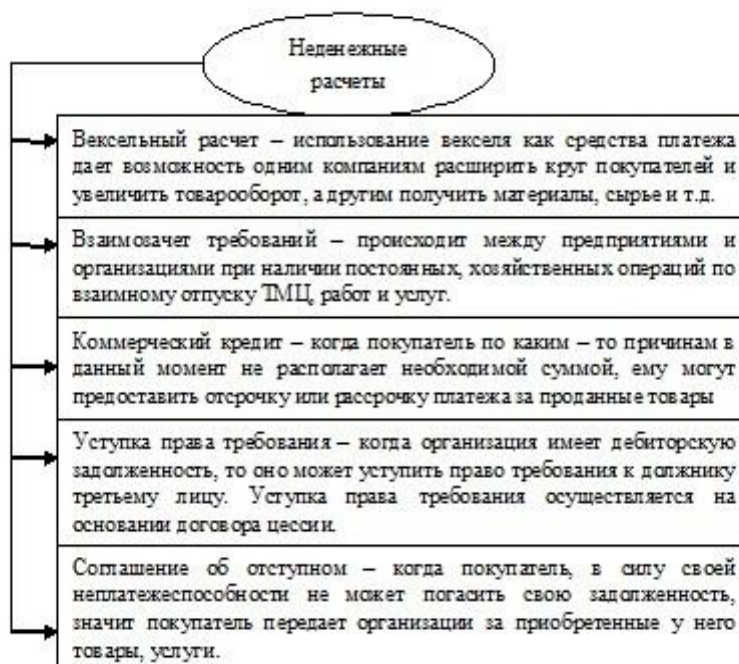


Рис. 3. Не денежные расчеты с покупателями и заказчиками

Очень часто на предприятиях, которые проводят расчетные операции с покупателями и заказчиками за готовые товары, работы и услуги возникает дебиторская задолженность. Классификация дебиторской задолженности представлена на рисунке 4.

Такой вид задолженности, как дебиторская задолженность является сумма долга, которая должна быть уплачена предприятию от других

организаций, а также возможно от физических лиц, которые являются должниками этой организации, а, следовательно – дебиторами. Вышеуказанная задолженность может возникнуть в том случае, если определенная услуга оказана или продан товар, а финансовые деньги за них не получены.

Дебиторская задолженность касается оборотных активов предприятия несмотря на сроки, когда она будет погашена.

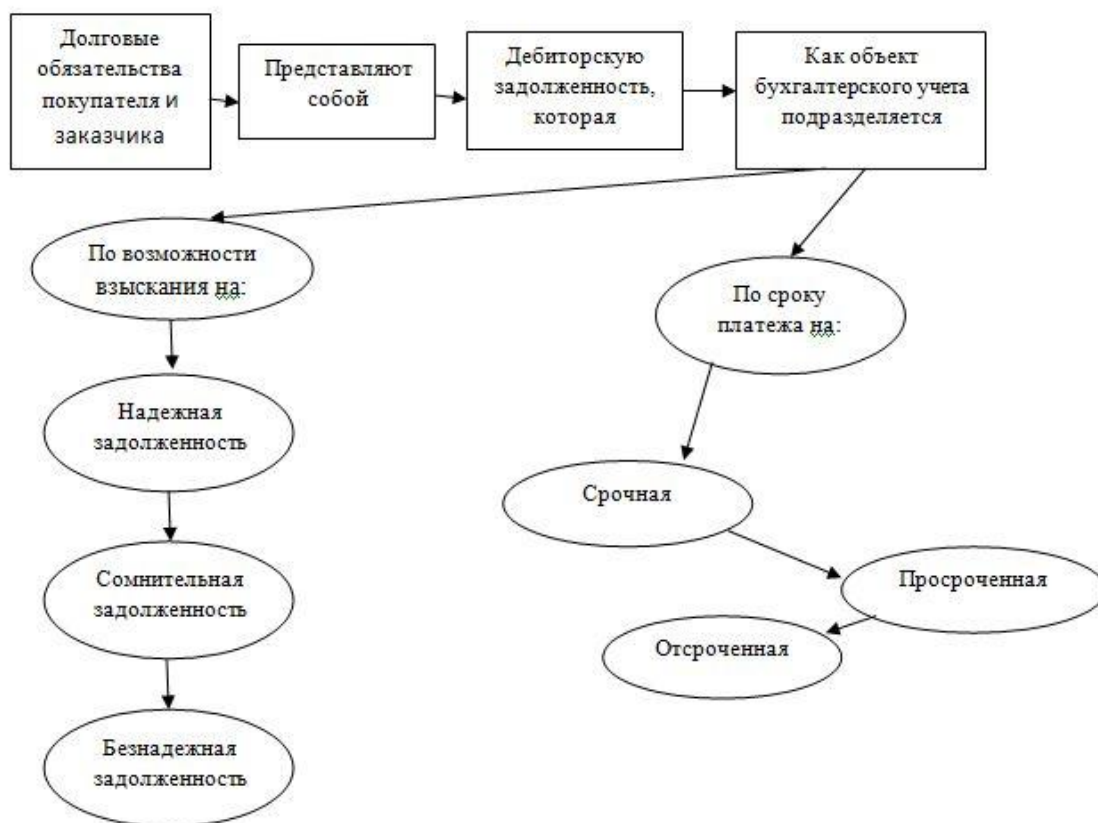


Рис. 4. Классификация дебиторской задолженности

Хочется отметить, что управление дебиторской задолженностью является отдельной функцией на предприятии, главной задачей которой есть повышение прибыли компании за счет результативного употребления дебиторской задолженности, как основного инструмента экономики.

1.2 Методика бухгалтерского учета с покупателями и заказчиками за выполненные работы, оказанные услуги

Главными задачами бухгалтерии при расчете с клиентами являются:

- постоянное и верное задокументирование операций по передвижению денег и расчетов;
- контролирование использования денег при расчетах только по определенному (целевому) назначению;
- контролирование соблюдения форм расчетов, которые установлены и указаны в договорах с клиентами и заказчиками;
- постоянная проверка расчетов с дебиторами для недопущения просроченного долга;

Структура законодательного регулирования разных форм и методов расчетов с клиентами в России очень сложная и вносит в себя нормативно-правовые акты разного рода уровней и юридической силы.

На первую ступень системы законодательного регулирования уплаты обязаны быть отнесены законы принятые на федеральном уровне, сюда следует отнести кодексы и федеральные законы. Законодательной основой для проведения расчетов безналичными средствами служит ГК РФ, а вот уже обязательства по налогам участников таких расчетов определяются в соответствии с указаниями НК (Налогового кодекса) РФ.

Определенные виды отношений по расчетам урегулированы определенными федеральными законами.

Документы, с помощью которых идет оформление хозяйственных операций с деньгами, обязательно подписываются руководителем и главным бухгалтером организации или же уполномоченными лицами – все это прописано в Федеральном Законе «О бухгалтерском учете» от 06.12.2011 г. №402-ФЗ. В случае отсутствия подписи главного бухгалтера финансовые и кредитные обязательства предприятия, денежные и расчетные документы будут недействительными и не принимаются к исполнению.

Практически основным элементом контролирования передвижения наличных денег в державе есть определенное федеральным законом обязательное внедрение специальной контрольно-кассовой техники (ККТ) во время проведения денежных расчетов с клиентами и населением по

торговым операциям или же оказанию бытовых услуг. Указанные сферы работы тесно связаны с огромным наличным денежным оборотом. Исключение здесь – это предприятия, которые из-за специфики своей работы используют документы строгой отчетности, которые заменяют чеки контрольно-кассовых машин и некоторые другие организации из-за особенности их местонахождения.

Фирмы и банки-участники расчетов по безналичному расчету и посредники в них, во время их проведения обязаны придерживаться показателей норм законодательства по банкам РФ (особенно ФЗ «О банках и банковской деятельности»), а во время исполнения безналичных расчетов при использовании иностранной валюты – требования законодательства в вопросе валютного контроля.

Вторая ступень системы нормативно-правового регулирования расчетов на территории РФ - это подзаконные нормативно-правовые акты федерального уровня (Указы Президента РФ, Постановления Правительства РФ, а также юридические акты федеральных министерств и служб – приказы, инструкции и пр.).

Требования по ведению кассовых операций прописаны Центральным Банком РФ. Также ЦБ РФ устанавливает и утверждает необходимые требования к отделению главной кассы (далее по тексту просто «кассы»).

Оплата наличными при моменте нестабильности рыночных отношений очень популярна и распространена. Это, в первую очередь, обусловлено двумя важными обстоятельствами. Первое из них это то, что они дают гарантию на оперативное и сверхточное исполнение товарных и платежных обязательств. И правда, клиент получает товар и сразу же за него платит деньги. Второе это то, что поступление и трата наличных денег контролируется лично главным бухгалтером и директором фирмы, а это при очень жесткой налоговой системе обязательно провоцирует их не указывать документально весь свой денежный оборот. В связи с этим Центральный Банк России постоянно делает лимит наличности между юридическими

лицами по одной операции в день. Сейчас же, согласно указанию ЦБР от 7 октября 2013 г. № 3073-У, лимит составляет 100 тыс. руб.

Операции с кассой – это самые многочисленные и самые распространенные на фирме. Учитываются они, сопровождением целого ряда документов по типу, формы которых утверждены Госкомстатом РФ.

Законодательная регламентация структуры проведения расчетов по «безналу» основывается на Положении ЦБР от 3 октября 2002 г. №2-П «О безналичных расчетах в Российской Федерации».

Третья ступень в регулировке расчетных отношений – это ПБУ (положения по бухгалтерскому учету). Сейчас же Министерством финансов России принято и законодательно утверждено 21 положение по бухгалтерскому учету (ПБУ).

Четвертая ступень – это внутрифирмовые локальные факторы и моменты (приказы и распоряжения руководителя предприятия, учетная политика предприятия, и пр.).

1.3 Синтетический и аналитический учет расчетов с покупателями и заказчиками

Предприятия, которые приобретают товары, оказываемые услуги, а также прочие ценности называются покупателями и заказчиками. Они есть одним из самых важных элементов в общей системе бухгалтерского учета.

Предприятия, которые оказывают услуги и продают товары и прочие ценности обязаны вести синтетический и аналитический учет.

Синтетическим учетом называется учет общих данных бухгалтерского учета по определенным видам имущества и хозяйственным операциям, согласно поставленным экономическим признакам. Этот учет соответственно ведется на синтетических счетах бухгалтерского учета предприятия.

Чтобы на предприятии дать деятельную характеристику всех объектов бухгалтерского учета также используются счета, в каких используются не

только денежные мерки, но и трудовые и натуральные измерители. Эти счета называют аналитическими.

Счет 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками» корреспондирует со счетами, представленными на рисунке 5.

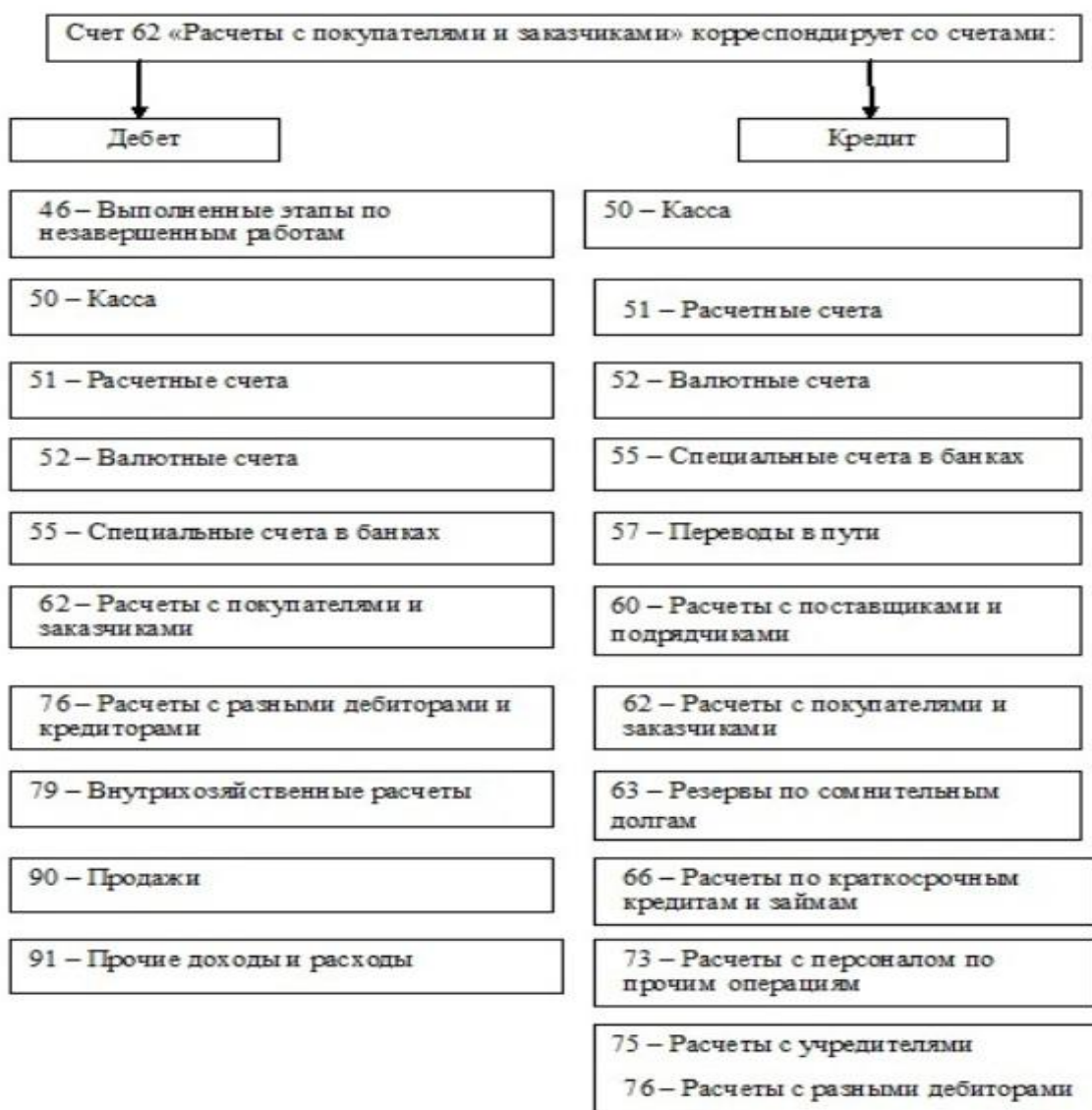


Рис. 5. Корреспонденции со счетом 62 «Расчёты с покупателями и заказчиками»

Аналитический учет по счету 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками» соответственно должен вестись на предприятии согласно каждого счета, который был предъявлен покупателю, а если были произведены расчеты по плановым платежам, то соответственно по каждому

покупателю и заказчику.

На синтетическом счете 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками» отображаются все операции предприятия, которые были проведены при отгрузке товаров, выполненных работах, а также оказанных услугах.

Дебиторская задолженность, которая возникает при отгрузке товара покупателю, должна отражаться по дебету счета 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками» и соответственно ее погашение отражается по кредиту этого счета.

Чтобы обобщить всю информацию о расчетах по авансам, которые были получены вследствие поставки материальных ценностей или выполненных работ необходимо открыть субсчет «Авансы полученные» к счету 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками».

За купленные товары и выполненные работы предприятие выставляет определенные документы покупателю, а в бухгалтерском учете необходимо сделать следующую запись:

- Дебет счета 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками» Кредит счета 90 «Продажи».

Вследствие погашения задолженности покупателем предприятие списывает эту задолженность с кредита счета 62 «Расчёты с покупателями и заказчиками» в дебет счета определенных денежных средств в зависимости от вида расчета (50 «Касса», 51 «Расчетные счета», 52 «Валютные счета» и др.).

Чтобы предприятие в бухгалтерском учете смогло отразить кредиторскую задолженность, применяется проводка по дебету счета 51 «Расчетный счет» и кредиту счета 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками». Если таковая задолженность будет погашена предприятием покупателю за определенные товары, работы, услуги то ее необходимо отразить по дебету счета 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками» и по кредиту счета 90 «Продажи». Часть хозяйственных операций по учету расчетов с покупателями и заказчиками рассмотрим на примере в таблице 2.

Таблица 2

Хозяйственные операции по учету расчетов с покупателями и
заказчиками

Хозяйственная операция	Документ-основание	Дт	Кт
1	2	3	4
Отражена стоимость продажи отгруженных товаров, оказанных услуг, выполненных работ, относящихся к обычным видам деятельности	Накладная, акт об оказанных услугах или выполненных работах	62	90
Отражена продажная стоимость отгруженных товаров, выполненных работ, оказанных услуг, не относящихся к обычным видам деятельности	Накладная, акт об оказанных услугах или выполненных работах	62	91
Получена выручка за реализованную продукцию (работы, услуги) наличными	Приходный кассовый ордер, кассовая книга	50	62
Зачислена выручка за реализованную продукцию (работы, услуги) на расчетный счет	Выписка банка, платежное поручение	51	62
Зачислена выручка за реализованную продукцию (работы, услуги) на валютный счет	Выписка банка, платежное поручение	52	62
Дебиторская задолженность списана за счет резерва по сомнительным долгам	Приказ (распоряжение) руководителя	63	62
Получен аванс на расчетный счет	Выписка банка, платежное поручение	51	62
Зачтен аванс при отгрузке продукции	Накладная на отгрузку	62	62

Финансовый результат — это результат финансово - хозяйственной деятельности организации за определенный отчетный период, который необходимо отражать в конце каждого месяца в бухгалтерском учете надлежащим образом (таблица 3).

Таблица 3

Отражение финансового результата предприятия в бухгалтерском учете

№	Дт	Кт	Содержание проводки
1	20	02, 10, 26, 69, 70	отражены затраты по ремонту
2	90-2	20	списана себестоимость выполненных работ
3	90-9	99	отражена прибыль от выполнения работ
4	99	90-9	отражен убыток от выполнения работ

Основные недостатки, которые чаще всего встречаются в организациях

это:

- отсталость аналитического учёта;
- малая детализация аналитического учёта.

Исходя из вышесказанного необходимо сделать вывод, что организации должны уделять больше внимания аналитическому учету на предприятии, а точнее подразделяли счета на субсчета для более детального ведения бухгалтерского учета на предприятии.

Хотелось бы, чтобы организации уделяли больше внимания аналитическому учёту, а в частности полностью детализировали аналитические счета.

Сделаем выводы по первой главе.

Предприятия, оказывающие различные услуги, выполняющие какие-либо работы либо осуществляющие продажу товаров ведут расчеты с покупателями и заказчиками.

Покупатель - юридическое или физическое лицо, приобретающее товары, работы или услуги за определенную плату у другого лица.

Заказчик - юридическое или физическое лицо, обратившееся с заказом к другому лицу - изготовителю товаров, работ и услуг, заинтересованное в надлежащем исполнении данного заказа и обязующееся оплатить стоимость заказа.

Расчеты с покупателями и заказчиками включают в себя: отражение операций на счетах бухгалтерского учета, оформление первичных документов, перечисление денежных средств и другие операции. Операции взаиморасчетов с покупателями и заказчиками отражаются в учете на основании первичных документов. К первичным документам относятся, например: счета на оплату, накладные на отпуск материальных запасов, акты выполненных работ, услуг и другие документы, подтверждающие обоснованность взаиморасчетов.

2. Организация бухгалтерского учета расчетов с покупателями и заказчиками за выполненные работы и оказанные услуги в ООО «СБТ Сервис»

2.1 Организационно-экономическая характеристика и учетная политика ООО «СБТ Сервис»

Компания ООО «СБТ Сервис» находится в Екатеринбурге по адресу Стачек, 55 (цокольный этаж). ООО «СБТ Сервис» предлагает услуги по ремонту и профилактическому уходу за крупной и мелкой бытовой техникой: посудомоечными машинами; холодильниками; стиральными машинами; бойлерами; духовыми шкафами, микроволновыми печами; телевизорами и прочим.

ООО «СБТ Сервис» специализируется на обслуживании техники не только одной конкретной марки бытовой техники.

ООО «СБТ Сервис» является аффилированной мастерской или относительно независимой, а соответственно имеет относительную свободу действий. Кроме того, право работать под именем известного бренда стоит крайне дорого и зачастую не оправдывает этих вложений.

Что касается помещения для работы компании по ремонту бытовой техники, то оно разделено в ООО «СБТ Сервис» на две зоны:

- пункт приема;
- собственно мастерскую.

ООО «СБТ Сервис» В обязательном порядке заключил договора на поставку запчастей с фирмами-производителями.

Имеет на складе определенный запас, поскольку скорость ремонта, как и качество - единственные показатели, которые могут выгодно выделить вас перед конкурентами. Основные технико-экономические показатели предприятия представлены в таблице 4.

Таблица 4

Основные технико-экономические показатели деятельности ООО «СБТ
Сервис»

Показатели	2014	2015	2016	Измен е-ния	Темп роста
1. Выручка, V	140727	121547	111198	-29529	79,02
2. Себестоимость продаж	121766	97506	90162	-31604	74,05
3. Коммерческие расходы	8553	7903	6988	-1565	81,70
4. Валовая прибыль (убыток) (п.1-п.2)	18961	24041	21036	2075	110,94
5. Прибыль (убыток) до налогообложения	10349	16510	14122	3773	136,45
6. Чистая прибыль (убыток)	9620	15822	13594	3914	141,31
7. Рентабельность продаж, %	6,83	13,02	12,23	5,4	179,06
9. Прибыль от продаж на рубль, вложенный в производство и реализацию продукции (работ, услуг), %	15,57	24,66	23,33	7,76	149,84
11. Фондоотдача, руб./руб.	-	-	23,57	23,57	больше чем в 2 раза
12. Фондоёмкость, руб./руб.	-	0	0,042	0,042	Больше чем в 2 раза
13. Рентабельность основных средств (через чистую прибыль), %	-	-	445,82	445,82	Б.чем в 2 раза
14. Коэф. обеспеченности запасов собственными оборотными средствами	0,3851	0,1556	0,3173	-0,0687	82,39
15. Коэф. соотношения заемных и собственных средств (коэффициент финансового левиреджа), $K_{з/с}$	3,1293	5,1224	4,0312	0,9019	128,82
16. Коэффициент автономии (финансовой независимости), КА	0,2422	0,1633	0,1983	-0,0439	81,87
17. Коэф. финансовой устойчивости, K_u	0,2422	0,1633	0,2006	-0,0416	82,82
18. Коэф. обеспеченности собственными оборотными средствами, $K_{ос}$	0,2622	0,1808	0,2175	-0,0447	82,95

В отчетном году у предприятия имеется валовая прибыль в размере 21036 руб. Выручка предприятия за анализируемый период упала на 20,98%. Снижение прибыли от основной деятельности организации на 25,95% является неблагоприятным фактором. Снижение прибыли до уплаты налогов составило 16,38%.

Чтобы понять насколько эффективна или неэффективна деятельность предприятия за отчетный период, сравниваются темп роста выручки и себестоимости. Можно сделать вывод о том, что организация работала в отчетном периоде эффективно.

Соотношение чистой прибыли и выручки от продаж, то есть показатель рентабельности продаж по чистой прибыли, отражает ту часть поступлений, которая остается в распоряжении предприятия с каждого рубля реализованной продукции. В данном случае этот показатель составил 12,23% в отчетном периоде. По отношению к прошлому периоду данный показатель снизился на 0,79%, что является незначительным отклонением.

За отчетный период каждый рубль, вложенный в основные средства организации, принес предприятию 445,82 рубль чистой прибыли. Фондоотдача показывает эффективность использования основных средств организации. На нашем оцениваемом предприятии на 1 рубль основных средств приходится 23,57 рубля выручки.

Фондоотдача увеличилась на 23,57 и составила 23,57 рубля. Темп её роста вырос более чем в 2 раза, аналогично с фондоёмкостью. Рентабельность основных средств предприятия ООО «СБТ Сервис» возросла более чем в 2 раза. Это указывает на возможности и достаточную эффективность привлечения инвестиций в предприятие.

В помещении предприятия ООО «СБТ Сервис» отведено место для приёма и хранения заказов, которые ожидают ремонт, а также для уже отремонтированных заказов. Кроме того, отведено три рабочих оборудованных места для мастеров.

Представим затраты на основное оборудование для ООО «СБТ Сервис» и отразим их в таблице 5.

Таблица 5

Затраты на оборудование предприятия ООО «СБТ Сервис»

№	Наименование	Количество единиц	Цена за штуку (руб.)	Цена всего (руб.)
1.	Ампервольтметр	1	800	800
2.	Анализ спектра	1	28 000	28 000
3.	Частотомер	1	15 000	15 000
4.	Набор ручного инструмента	2	3 000	6 000
5.	Рабочий стол мастера	3	3 000	9 000
6.	Другая мебель			16 200
7.	Кондиционер	1	5 000	5 000
8.	Автомобиль (пикап)	1	80000	80000

Успех компании по ремонту бытовой техники зависит от качественной рекламы. На предприятии в рекламу вложено до 50% выделенного бюджета. План рекламной кампании включает использование таких средств:

1. Визитки, которые обязательно надо оставлять всем клиентам. Если они остаются довольны работой, обязательно позвонят еще раз по необходимости.

2. Вывеска над входом у мастерской или на видном месте.

3. Объявления. На предприятии задействованы все возможные варианты. Это обклеивание стационарных рекламных досок у подъездов и по городу, а также размещение объявлений в Интернете на бесплатных досках.

4. Печатные издания. Любое издание, которое размещает подобного рода объявления, должно иметь информацию о вашей компании.

5. Сайт в Интернете. Сегодня большинство клиентов ищут компании, предоставляющие подобного рода услуги по Интернету. Поэтому на предприятии выделено достаточно средств на создание хорошего сайта и его продвижение.

Чтобы повысить рентабельность работы мастерской, на предприятии действуют ряд сопутствующих услуг. Например, продажа запасных частей. Иногда ремонт настолько прост, что клиенты его могут выполнить самостоятельно. Но это не повод терять с ними контакт. Компания предлагает им необходимые запасные части. Также запасные части можно предлагать мастерам, которые работают самостоятельно. Для них предусмотрены скидки и особые условия покупки[5].

Компания ООО «СБТ Сервис» осуществляет свою деятельность в одном отдельном регионе и не может иметь разветвленную структуру на территории Российской Федерации. Согласно этого можно сделать вывод, что организационная структура предприятия простая для понимания

Компания ООО «СБТ Сервис» имеет в своем штате не большое количество человек, а организационная структура предприятия представлена на рисунке 6.



Рис. 6. Организационная структура правления ООО «СБТ Сервис»

Проанализировав рисунок 6, можно сказать, что предприятие имеет линейно-функциональную структуру управления. Эта организационная структура правления считается самой распространенной среди предприятий.

Организационная структура предприятия - это деление предприятия на отдельные структурные элементы, которые имеют четко заданную конкретную задачу и поставленные обязанности. Структура на предприятии для того и создается, что бы разбить персонал по своим функциональным обязанностям, которые они будут выполнять. Директор стоит во главе предприятия. Он руководит всеми структурными подразделениями

предприятия и принимает основные решения по деятельности предприятия, а соответственно несет полную ответственность за последствия принимаемых решений. ООО «СБТ Сервис» выполняет различные работы по ремонту бытовой техники, оргтехники, а также видео, аудио техники. Для того чтобы провести качественный ремонт фирма выполняет определенные этапы технологического процесса - это получение от клиента неисправной техники, обнаружение причины поломки, выбор деталей, которые необходимы для ремонта и сам ремонт техники или устранение поломки. Для того чтобы все эти этапы были успешно выполнены организация имеет помещение, технические инструменты, штат, а также автомобиль. Ценовая политика ООО «СБТ Сервис» представлена в таблице 6.

Таблица 6

Ценовая политика мастерской

№ п/п	Постановка вопроса при исследовании объекта или метод его анализа	Характеристика и оценка фактического состояния дел
1	Насколько цены отражают затраты вашего предприятия, и способность конкурировать, спрос на него?	Цены отражают издержки в досточно полном объеме
2	Как отреагируют покупатели на повышение уровня цен на вашем предприятии?	При увеличении цены часть клиентов уходит к конкурентам
3	Приемлем ли уровень цен на товары на вашем предприятии для покупателей?	Уровень цен приемлем для покупателей
4	Используется ли предприятием политика стимулирующих цен?	Планируемая цена ниже средней цены, сложившейся на рынке предлагаемых услуг
5	Используется ли предприятием политика стандартных цен?	
6	Действия предприятия при изменении цены у конкурентов?	
7	Имеют ли представление потенциальные покупатели о ценах на товар на вашем предприятии?	Нет (до проведение рекламных мероприятий)

ООО «СБТ Сервис» предоставляет определенные условия для клиентов, а именно предприятие дает гарантию на обслуживание техники после ремонта в течении 3 месяцев, организация доставляет по требованию клиента сломанную технику в свой офис, может ремонтировать технику и на дому, фирма также ремонтирует технику разных фирм производителей, и конечно

организация дает возможность вернуть товар в случае невозможности его ремонта. Все эти качества делают ООО «СБТ Сервис» привлекательным для клиентов сервиса. Также хочется отметить, что организация расположена в районе, где есть большие возможности для реализации именно этого вида услуг.

2.2 Учет расчетов с покупателями и заказчиками в ООО «СБТ Сервис»

Ведение расчетов с покупателями и заказчиками в ООО «СБТ Сервис» - это одна из основных задач отдела бухгалтерского учета, который возглавляет главный бухгалтер.

На счете 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками» идет кредитование расчетов на суммы поступивших платежей (при этом сюда включают суммы полученных авансов) и корреспонденции со счетами учёта денежных средств. Стоит учесть, что здесь суммы предварительной оплаты и полученных авансов учитываются обособленно. Но вообще можно сказать, что счет 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками» фактически показывает факты хозяйственной жизни у продавца, которые регистрируются покупателем по счету[1].

Конечно, основное это то, что счет 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками» необходим для показа долгов покупателей за проданные ценности (услуги, работы). Главный момент предполагает то, что моментально после отгрузки работ или услуг составляют данные проводки:

Кредит 90,1 «Выручка» - Дебет 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками».

Следующий вариант показа информации о счете 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками» заложен на основании сделки о смене прав собственности в момент расчетов за продукцию, товар, или же приход других обстоятельств. Здесь обязательства, которые возникают у клиентов, по оплате товара (продукции) никак не связаны со сменой прав

собственности, а следовательно, показом на счетах бухгалтерии доходов от продажи продукции, товаров. Необходимо проводить забалансовый учет дебиторской задолженности по сделкам, в условиях которых прописан момент перехода права собственности: в период оплаты товара или при других обстоятельствах.

Величина обязательств клиента по сделке за отгруженную продукцию, товары показывается по дебету забалансового счета «Дебиторская задолженность покупателей».

Когда идет смена права собственности на товар (продукцию) на счетах бухгалтерии отражается запись:

- Кредит 90 «Продажи» - Дебет 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками».

В это же время идет списание суммы дебиторской задолженности по кредиту счет «Дебиторская задолженность», которая отражена по балансовому счету 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками».

Далее рассмотрим учет дебиторской задолженности по сделкам, которые предусматривают торговые скидки[1].

Заключенной сделкой может быть установлен порядок определения цены с учетом выполнения клиентом определенных условий, а не твердая цена на продукцию. Сюда можно отнести время покупки товара или продукции, сколько всего приобретается товара (определяется в натуральном и денежном выражении), сроки оплаты отгруженного товара (продукции). Снижение цен, которые даны клиенту при условии выплаты в течение оговоренного срока, необходимо учесть, чтобы предприятие могло оценить дебиторскую задолженность именно в тот момент, когда происходит отгрузка товара покупателю. В ином случае, оценка дебиторской задолженности невозможна. Учитывая это, происходит показ в бухгалтерском учете дебиторской задолженности по сделкам, но с условием дачи клиенту снижения цены, причем он происходит в двух вариантах.

Первый - это учет дебиторской задолженности по традиционному для России методу, то есть без учета торговых скидок, соответственно дебиторская задолженность учитывается в бухгалтерском учете в полном объеме, будто бы клиент не использовал, и не будет использовать системные скидки по сроку оплаты за товар. Если клиент соблюдает условия оплаты в установленный сделкой срок и дачи ему снижения цены необходимо, потом откорректировать дебит на сумму этой самой скидки. А вот после оплаты дебитором своей задолженности в момент после отчетной даты, сумма предоставленной скидки будет корректироваться на отчетную дату [8].

Обязательства предприятия о ведении своей деятельности отражаются в бухгалтерской отчетности согласно пункту 9 ПБУ 7/98 с учетом событий после отчетной даты.

Учитывая, хозяйственные условия на отчетную дату подтверждающих их существование. Событием можно признать факт хозяйственной деятельности после отчетной даты, в соответствии с пунктом 3 указанного ПБУ, он же оказывает воздействие на показатели работы предприятия: движение денежных и материальных средств, результаты работы фирмы, финансовое состояние компании. События после отчетной даты, которые учитываются во время составления бухгалтерской отчетности, к ним относят только те, которые были между отчетной датой и датой подписания бухгалтерской отчетности за отчетный год.

Результаты всех событий уже после окончания отчетной даты могут быть показаны в бухгалтерской отчетности или же путем уточнения информации о соответствующих обязательствах, или же путем открытия соответствующей информации.

Далее рассмотрим бухгалтерский учет дебиторской задолженности по сделкам, которая предусматривает оплату не денежными средствами.

Обычно, оплата между контрагентами производится с помощью денежных средств в безналичной или же наличной формах. Но ГК РФ

предусмотрены и иные, не денежные формы выполнения обязательств клиента по сделке.

Бухгалтерский учет расчетов с покупателями и заказчиками ведется на счете 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками». Этот счет применяется для отражения дебиторской задолженности при реализации и авансов полученных при поступлении предоплаты от покупателей.

Для этих целей выделяются отдельные субсчета, чаще всего 62.1 для дебиторской задолженности и 62.2 для авансов.

Рассмотрим первичные документы-основания для отражения дебиторской задолженности и соответствующей выручки проводкой: Дт 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками» Кт 90.1 «Выручка».

Организация может разработать собственные формы документов либо применять стандартные. Чаще всего при продаже товаров используется унифицированная форма товарной накладной ТОРГ-12 (постановление Госкомстата РФ от 25.12.1998 № 132).

При реализации работ или услуг составляется акт. Стандартной формы акта нет, однако в бухгалтерских программах он составляется автоматически с учетом требований законодательства к первичным документам. Для строительных организаций законодатели разработали акт о выполнении работ (форма КС-2), утвержденный постановлением Госкомстата РФ от 11.11.1999 № 100.

Рассмотрим бухгалтерский учет расчетов с покупателями и заказчиками на примере, включая отражение авансов и проведение взаимозачета с контрагентом. Взаимозачет — это один из видов погашения обязательства дебитора.

Рассмотрим пример проведения взаимозачета на предприятии ООО «СБТ Сервис», который представлен в таблице 7.

ООО «СБТ Сервис», которые продают запасные части и производят ремонт бытовой техники, получило аванс за ремонт бытовой техники от компании ООО «Пифагор» в размере 12000 руб.

На момент ремонта у ООО «СБТ Сервис» имелась кредиторская задолженность перед ООО «Пифагор» за работы по внешней покраске стиральной машины в размере 5000 руб.

Стороны подписали акт о взаимозачете однородных требований на сумму 5000 руб. Бухгалтер ООО «СБТ Сервис» сделал следующие записи в учете:

Таблица 7

Основные проводки по взаимозачету в ООО «СБТ Сервис»

Описание операции	Дт	Кт	Сумма, руб.
Отражены затраты по покраске стиральной машины ООО «Пифагор»	26	60.1	5000
Получен аванс от контрагента	51	62.2	3000
Отражена выручка от ремонта	62.1	90.1	12000
Отражена себестоимость	90.2	43	2800
Зачтен аванс	62.2	62.1	3000
Произведен взаимозачет с ООО «Пифагор»	60.1	62.1	5000
Оплачена оставшаяся часть долга ООО «Пифагор»	60.1	51	7000

Кредитор может уступить право требования долга третьему лицу, соблюдая при этом условия ст. 388 ГК РФ. В этом случае заключается договор уступки права требования, или договор цессии. Тогда старый кредитор называется цедентом, а новый — цессионарием.

Сделка может быть совершена как с выгодой для цедента, так и с убытком. При получении прибыли по такой сделке цедент обязан начислить НДС на разницу между суммой дохода от переуступки права требования и самого уступленного требования (п. 1 ст. 155 НК РФ)[1].

Поскольку дебиторская задолженность является частью имущества организации, ее уступка отражается в бухгалтерском учете аналогично операциям по выбытию других активов. Рассмотрим это на примере (таблица 8).

ООО «СБТ Сервис» продало контрагенту ООО «Пифагор» запасные части на бытовую технику на сумму 25000 руб. (включая НДС 18% — 4500 руб.) себестоимостью 22500 руб.

В назначенный договором срок обязательство погашено не было. Тогда ООО «СБТ Сервис» уступило право требования этого долга ООО «Гиппократ» за 20000 руб. Бухгалтер ООО «СБТ Сервис» сделал в учете следующие записи:

Таблица 8

Основные проводки по уступке требования в ООО «СБТ Сервис»

Описание операции	Дт	Кт	Сумма, руб.
Отражена выручка от продажи	62.1	90.1	25000
Отражена себестоимость	90.2	43	22500
Отражен НДС с продажи	90.3	68	4500
Передано право требования ООО «Гиппократ»	76, субсчет «Расчеты по договору цессии»	91.1	20000
Списана стоимость переданного права требования	91.2	62.1	25000
Получены деньги от цессионария	51	76, субсчет «Расчеты по договору цессии»	20000

Отражение в учете дебиторской задолженности неразрывно связано с отражением выручки, поэтому для формирования достоверной информации о долгах покупателей и заказчиков необходимо учитывать условия, соблюдение которых обязательно для признания основного дохода.

Организации должны стремиться к минимизации невозвратных долгов, используя методы как взаимозачет или уступка права требования.

2.3 Формирование бухгалтерской отчетности по расчетам с покупателями и заказчиками

Финансовая отчетность - это система данных об имущественном и

финансовом положении организации и о результатах ее финансово-хозяйственной деятельности, подготовленная по установленным формам.

Прежде всего, финансовая отчетность должна быть полезна пользователям, которые используют эту отчетность для удовлетворения потребности в информации. Пользователи финансовой отчетности должны получать полную и достоверную информацию о деятельности предприятия и его имущественном положении.

Финансовое состояние предприятия говорит о его деловой активности и надежности и является его важнейшей характеристикой. Оно определяет конкурентоспособность предприятия, насколько привлекательно оно для сотрудничества, является залогом эффективной деятельности, как самого предприятия, так и его партнеров.

Финансовые отчеты доносят информацию пригодную для денежного измерения. Измеримость обеспечивается деньгами, которые позволяют суммировать сведения, анализировать события, отражающие финансовые показатели. Оценка финансовых результатов складывается из показателей прибыли, которая была получена от операционной деятельности, реализации имущества, внереализационных результатов. Общим итогом является прибыль, полученная предприятием, либо убыток за тот или иной период.

Важнейшим элементом финансовой отчетности является бухгалтерский баланс. Благодаря компактной и сжатой форме бухгалтерский баланс является удобным документом[9].

Бухгалтерский баланс дает цельное и законченное представление об имущественном состоянии предприятия, а так же изменениях, которые произошли за тот или иной период времени. Важнейшими показателями, которые характеризует работу хозяйственного субъекта, являются прибыли и убытки. Данные о порядке формирования финансового результата работы содержатся в отчете о финансовых результатах, он же является вторым элементом финансовой отчетности.

Следующим элементом финансовой отчетности является «Отчет об изменениях капитала». Отчет об изменениях капитала — это отчет, в котором раскрывается информация о движении уставного капитала, добавочного капитала, резервного капитала, информация об изменениях величины нераспределенной прибыли предприятия и доли собственных акции, которые были выкуплены у акционеров.

Четвертым элементом финансовой отчетности является отчет о движении денежных средств. Данный отчет представляет собой обобщение данных о денежных средствах, а также высоколиквидных финансовых вложениях, которые могут быть легко обращены в заранее известную сумму денежных средств и которые подвержены незначительному риску изменения стоимости.

В качестве приложения к бухгалтерскому балансу и отчету о финансовых результатах предприятия должны составлять пояснения. В состав приложений входят: отчет об изменениях капитала, отчет о движении денежных средств и иные пояснения. Таким образом, пояснения входят в состав финансовой отчетности[6].

Заключающим элементом финансовой отчетности является аудиторское заключение, если организация подлежит обязательному аудиту. Обязательный аудит - это подтверждение достоверности годовой финансовой отчетности, который проводится рядом организаций в обязательном порядке в силу закона. Все элементы финансовой отчетности очень важны и являются дополнением друг друга, поэтому от правильности проведения анализа элементов зависит конечный результат финансовой отчетности предприятия. Сведения о расчетах с покупателями и заказчиками находят свое отражение в нескольких формах отчетности. Рассмотрим далее, как данная информация отражена в отчетности ООО «СБТ Сервис» за 2015г.

ООО «СБТ Сервис» ведет деятельность только в своем регионе и не имеет большой прибыли от своей деятельности, поэтому организацию смело можно назвать малым предприятием. Соответственно по законодательству

РФ предприятие может сдавать только две основные формы отчетности, в которых и отражена вся деятельность предприятия - это Бухгалтерский баланс предприятия и Отчет о финансовых результатах.

По состоянию на 01.01.2014г. кредиторская задолженность ООО «СБТ Сервис» составляла 31293 рублей, на 01.01.2015г. - 51224 рублей, на 01.01.2016г. - 85126 рублей.

Динамика изменения дебиторской и кредиторской задолженности предприятия представлена в таблице 9.

Таблица 9

Динамика изменения дебиторской и кредиторской задолженности
ООО «СБТ Сервис» за 2014-2016 года

Наименование показателя	На 01.01.2014г.		На 01.01.2015г.		На 01.01.2016г.		Изменения		
	Абсолютное значение, тыс. руб	Удельный вес в итоге баланса, %	Абсолютное значение, тыс. руб	Удельный вес в итоге баланса, %	Абсолютное значение, тыс. руб	Удельный вес в итоге баланса, %	По абсолютному значению, тыс. руб.	По удельному весу в итоге	Темпы роста, %
1. Дебиторская задолженность покупателей и заказчиков	18 286	36,88	28478	35,73	59214	41,02	40928	4,14	Более чем в 3 раза
2. Кредиторская задолженность покупателей и заказчиков	31 293	63,12	51 224	64,27	85126	58,98	53833	-4,14	Более чем в 2 раза
Итого баланса		X		X		X	X	X	X

Дебиторская задолженность покупателей и заказчиков за отчетный период увеличилась в абсолютном выражении на 40928 руб., удельный вес данного показателя в итоге баланса увеличился на 4,14%.

Кредиторская задолженность ООО «СБТ Сервис» существенно возросла - на 53833 руб., удельный вес в итоге баланса снизился на 4,14%. Помимо баланса сведения о расчетах с покупателями и заказчиками, расшифровываются также в таблице «Дебиторская и кредиторская задолженность».

Но ООО «СБТ Сервис» является малым предприятием и имеет право предоставлять отчетность заинтересованным пользователям в сокращенном варианте.

Сделаем выводы по 2 главе.

Компания ООО «СБТ Сервис» предлагает услуги по ремонту и профилактическому уходу за крупной и мелкой бытовой техникой: посудомоечными машинами; холодильниками; стиральными машинами; бойлерами; духовыми шкафами, микроволновыми печами; телевизорами и прочим.

Ведение расчетов с покупателями и заказчиками в ООО «СБТ Сервис» - это одна из основных задач отдела бухгалтерского учета, который возглавляет главный бухгалтер.

На счете 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками» идет кредитование расчетов на суммы поступивших платежей (при этом сюда включают суммы полученных авансов) и корреспонденции со счетами учета денежных средств. Но вообще можно сказать, что счет 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками» фактически показывает факты хозяйственной жизни у продавца, которые регистрируются покупателем по счету. Финансовая отчетность - это единая система данных об имущественном и финансовом положении организации и о результатах ее финансово - хозяйственной деятельности. Прежде всего, финансовая отчетность должна быть полезна пользователям, которые используют эту отчетность для удовлетворения потребности в информации. Пользователи финансовой отчетности должны получать полную и достоверную информацию о деятельности предприятия и его имущественном положении.

3. Анализ расчетов с покупателями и заказчиками за выполненные работы и оказанные услуги

3.1 Методика анализа расчетов с покупателями и заказчиками

Учет и анализ дебиторской задолженности является одним из самых сложных и приоритетных вопросов, что обусловлено актуальной в кризисный период для России проблемой неплатежей, которая может привести к значительному снижению получения средств предприятия, с одной стороны, за счет увеличения величины задолженности покупателей и заказчиков, а с другой – за счет необходимости погашения обязательств перед бюджетом по начисленным налогам или выплате заработной платы работникам, тогда как непосредственный расчет с дебиторами еще не состоялся.

Дебиторская задолженность является нормальным явлением в деятельности предприятия до тех пор, пока она контролируемая и своевременно погашается. Постановка правильно организованного учета и анализа дебиторской задолженности на предприятиях, прежде всего, должно способствовать недопущению просрочки сроков платежа и доведению задолженности до состояния безнадежной.

Наиболее весомые исследования вопросов регулирования организации бухгалтерского учета и совершенствования анализа дебиторской задолженности осуществили отечественные и иностранные ученые Ф.Ф. Ефимова, Я.Ю. Герман, Е.А. Иванова, А.Н. Колесникова, Г. Кирейцева, Н.М. Матицина и др.

Расчеты с покупателями и заказчиками являются неотъемлемой составляющей дебиторской задолженности, которая возникает в процессе осуществления производственной и коммерческой деятельности предприятия. Различные подходы ученых к определению сущности дебиторской задолженности позволяют выделить такие группы (таблица 10).

Подходы ученых к определению дебиторской задолженности

№ п/п	Группа авторов	Определение термина дебиторская задолженность
1.	А. Ф. Вещунова, А.Ю. Редько	Дебиторская задолженность – денежные средства в оплату
2.	Е. Алексеева, А.М. Бандурка, М.Я. Коробов, Е.М. Причепий, А.М. Черний, В.Д. Гвоздецкий	Дебиторская задолженность как долг одного субъекта другому
3.	Г.Г. Кирейцев, И. Бернар, Ж. Колли	Дебиторская задолженность – требования пооплате, то есть долговые требования, является эквивалентом долга того лица, на которую возлагается выполнение долга
4.	В. Кужельный, В.Г. Линник	Дебиторская задолженность – права на возвращение долга
5.	М.В. Дембинский, И.А. Ефремов, Ю.С. Игумнов	Дебиторская задолженность как средства в расчетах
6.	Д. Стоун, К. Хитчинг	Дебиторская задолженность – вложения в оборотные средства, которые задолжали предприятию и возникли в результате хозяйственных взаимоотношений с ним

Таким образом, анализ определений разными авторами дебиторской задолженности свидетельствует о обоснованной точке зрения второй группы авторов, характеризующие дебиторскую задолженность как долги. Долги – это обязательства лица перед другими в отношении передачи имущества или уплаты определенной суммы средств. Таким образом, дебиторская задолженность – сумма долгов юридических и физических лиц предприятию. Дебиторская задолженность – это материальные ресурсы, не оплаченные контрагентами, или наличность, изъятая у предприятия [10, с. 29].

Анализ расчетов с покупателями и заказчиками является одной из ключевых задач в решении проблем, возникающих во время текущего управления предприятием с позиции оптимального соотношения между его ликвидностью и доходностью.

Анализ состояния дебиторской задолженности осуществляется по таким направлениям:

- определение удельного веса дебиторской задолженности в общей сумме оборотных активов;
- оценка состава и структуры дебиторской задолженности;
- расчет периода погашения и ее оборачиваемости;
- изучение влияния факторов на задолженность данного типа;
- определение доля сомнительной и безнадежной задолженности в общем объеме дебиторской задолженности по расчетам с покупателями и заказчиками;
- сравнение объема дебиторской задолженности с размерами кредиторской [5, с. 38].

Исходя из вышесказанного, нужно обратить внимание на дебиторскую задолженность, которая была образована исходя из расчетов с покупателями и заказчиками. Соответственно первым этапом является изучение состава, структуры и динамика задолженности покупателей и заказчиков (табл. 11).

Таблица 11

Анализ состава, структуры и динамики дебиторской задолженности покупателей и заказчиков

Показатель	На конец 2014г.		На конец 2015г.		На конец 2016г.		Темп прироста, %	
	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	2015 / 2014	2016 / 2015
Расчеты с покупателями и заказчиками, в т.ч.:	18 286	100,0%	28478	100,0%	59214	100,0%	+55,7%	Б. чем в 2 раза
Компания А	2596	14,2%	4969	17,4%	11638	19,7%	+91,4%	Б. чем в 2 раза
Компания Б	8961	49,0%	12461	43,8%	21261	35,9%	+39,1%	Б. чем в 2 раза
Компания В	3292	18,0%	4698	16,5%	9896	16,7%	+42,7%	Б. чем в 2 раза
Компания Г	1968	10,8%	3269	11,5%	7621	12,9%	+66,1%	Б. чем в 2 раза
Прочие покупатели и заказчики	1469	8,0%	3081	10,8%	8798	14,8%	+109,1%	Б. чем в 2 раза

В структуре задолженности компании, 4 контрагента имеют задолженность более 10% от общей суммы задолженности: Компания А, Б, В, Г. Задолженность прочих покупателей имеют меньший удельный вес в общей величине задолженности и объединены в графе «Прочие покупатели и заказчики».

Наибольший удельный вес в общей величине задолженности покупателей и заказчиков составляет задолженность Компании Б, удельный вес на конец 2016 года – 35,9%. Задолженность указанной компании, по сравнению с 2014г. выросла более чем в 2 раза, что в большей мере обеспечило рост дебиторской задолженности по статье «покупатели и заказчики».

Для более углубленного анализа составим сводную таблицу, в которой дебиторская задолженность классифицируется по срокам образования (табл. 12). Применение составления такой таблицы на практике позволит оценить состояние расчетов с дебиторами, а так же выявить просроченную задолженность.

Таблица 12

Анализ дебиторской задолженности покупателей по срокам образования за 2016г

Наименование контрагента	На конец 2016г.		в том числе по срокам образования, тыс. руб.				Отсрочка, дней
	тыс. руб.	%	От 0 до 30 дней	От 31 до 60 дней	От 61 до 180 дней	Свыше 181 дня	
Компания А	11638	19,7%	7269	3215	1154	0	180
Компания Б	21261	35,9%	16789	3289	1183	0	60
Компания В	9896	16,7%	6219	2121	1556	0	30
Компания Г	7621	12,9%	5131	1896	594	0	30
Прочие покупатели и заказчики	8798	14,8%	6419	1736	643	0	0
Задолженность покупателей и заказчиков, всего	59214	100,0%	41827	12257	5130	0	0
в % к общей сумме задолженности покупателей	100,0%		70,6%	20,7%	8,7%	0%	0

Данные таблицы 12 показывают, что основную часть дебиторской задолженности составляет задолженность в интервале до 30 дней, в том числе доля задолженности со сроком образования до 60 дней 20,7%; от 61 до 180 дней - 8,7%.

Анализ дебиторской задолженности целесообразно проводить в определенной последовательности и начинать с проведения горизонтального и вертикального анализа, который покажет вес составляющих элементов дебиторской задолженности и долю дебиторской задолженности в структуре оборотных активов и в структуре баланса.

Далее следует рассчитать коэффициент отвлечения оборотных активов в дебиторскую задолженность, которая определяется делением суммы дебиторской задолженности по товарным операциям на общий объем оборотных активов предприятия. Если из года в год этот коэффициент сокращается, то это является положительным в работе предприятия [7, с. 22–23].

Следующий показатель - это средний период инкассации дебиторской задолженности, то есть это отношение среднего размера дебиторской задолженности к сумме выручки от реализации продукции. Сокращение показателя будет свидетельствовать о позитивных изменениях в работе предприятия.

Обратным к предыдущему показателю является коэффициент оборачиваемости, исчисляется делением выручки от реализации продукции за отчетный период к сумме дебиторской задолженности. Данный коэффициент используется при расчете периода погашения дебиторской задолженности: 360 дней делим на оборачиваемость дебиторской задолженности.

Также можно определить процент сомнительной дебиторской задолженности в общем объеме задолженности.

Результаты проведенного анализа используются в следующем этапе, который предусматривает определение оптимальной дебиторской задолженности в будущем периоде ($O_{ДЗ}$) по формуле:

$$O_{ДЗ} = OP * K_{с/ц} * (C_{ПО} + C_{ПП}) / 360, \quad (1)$$

где OP - плановый объем реализации продукции с предоставлением коммерческого кредита;

$K_{с/ц}$ - коэффициент соотношения себестоимости и цены продукции;

$C_{ПО}$ - средний период оборота дебиторской задолженности по результатам анализа прошлого периода;

$C_{ПП}$ - средний период просрочки платежей по результатам анализа прошлого периода [10, с. 129].

Эффективность работы предприятия напрямую зависит от того, с какой скоростью происходит оборачиваемость его дебиторской задолженности и кредиторской.

Оборачиваемость дебиторской задолженности можно определить в днях, или так называемом усредненном периоде, который требуется предприятию, чтобы с ним рассчитались покупатели.

В этом случае оборачиваемость дебиторская задолженность будет рассчитываться, как период сбора долгов (ПСД) по формуле:

- среднегодовую ДЗ (СГДЗ) необходимо разделить на выручку от реализации за год (ГВР);

- полученный результат умножить на количество дней (КД) в отчетном периоде (365).

Оборачиваемость ДЗ:

$$ПСД = СГДЗ / ГВР * КД \quad (2)$$

Для расчета коэффициента (показателя) оборачиваемости ДЗ (КобДЗ) может быть использована другая формула, когда выручку от реализации за год (ГВР) необходимо разделить на среднегодовую ДЗ (СГДЗ).

Показатель оборачиваемости:

$$КобДЗ = ГВР / СГДЗ \quad (3)$$

Для расчета оборачиваемости ДЗ с наименьшей погрешностью, необходимо:

- оставить в составе общей выручки от реализации за период сумму косвенных налогов;

- учесть, что выручка от реализации рассчитывается при отгрузке товара, а оплата за него происходит намного позже.

Важным этапом анализа дебиторской задолженности является факторный анализ, направленный на количественную оценку влияния различных факторов на уровень дебиторской задолженности. В его основе лежит использование методического приема, который позволит выделить влияние каждого фактора на изменение результативного показателя. Для оценки состояния дебиторской задолженности важно оценить вероятность возникновения и размер безнадежных долгов.

Используя изложенную последовательность анализа, возможно всесторонне исследовать объем дебиторской задолженности, а также оценить состояние расчетов с покупателями и заказчиками на предприятии.

3.2 Анализ расчетов с покупателями и заказчиками в ООО «СБТ Сервис»

Любая организация или предприятие в течение своей производственной, организационной и хозяйственной деятельности ведут расчеты и покупателями и заказчиками. С одними - за купленные ими товары, с другими - за оказанные услуги и выполненные работы.

В связи с тем, что экономика достаточно нестабильна, у организации существует риск неоплаты или же несвоевременной оплаты счетов, это приводит к появлению дебиторской задолженности. Данный фактор неизбежен, и поэтому он должен находиться в рамках допустимых значений.

Сомнительная дебиторская задолженность показывает нарушения платежной и финансовой дисциплины клиентов. Для устранения данных негативных последствий требуется незамедлительное принятие соответствующих мер. Только применение организацией систематического контроля может обеспечить принятие этих мер[8].

В современных условиях рыночных отношений повышается самостоятельность и ответственность организаций в принятии решений расчетов и дебиторами. Соответствующее снижение или повышение количества дебиторов или же дебиторской задолженности оказывает влияние на финансовый результат организации. Превышение дебиторской задолженности над кредиторской приводит к техническому банкротству. Это связано с невозможностью вовремя гасить кредиторскую задолженность в связи со значительным отвлечением средств организации из оборота. В результате сказанного, следует проводить анализ и мониторинг состояния расчетов предприятия.

Цель анализа расчетов с покупателями и заказчиками в ООО «СБТ Сервис» заключается в объективной оценке полноты, своевременности и достоверности отражения в учете и отчетности выручки от продажи, задолженности покупателей и заказчиков.

Для учета расчетов с покупателями и заказчиками за отгруженную продукцию, выполненные работы и оказанные услуги в ООО «СБТ Сервис» в соответствии с рабочим планом счетов предусмотрен счет 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками». Аналитический учет ведется по каждому покупателю и заказчику.

При проведении анализа расчетов с покупателями и заказчиками в ООО «СБТ Сервис» были использованы такие процедуры как: инспектирование, пересчет, аналитические процедуры.

Основными источниками информации при анализе расчетов с покупателями и заказчиками в ООО «СБТ Сервис» служат: договоры, соглашения, контракты, накладные, доверенности, счета-фактуры, данные бухгалтерского учета[9].

Анализ расчетов с покупателями и заказчиками на предприятии ООО «СБТ Сервис» один из важных аспектов для экономической деятельности предприятия.

Для проведения анализа требуются данные бухгалтерского учета и отчетности, поэтому расчетные операции на предприятии играют немаловажную роль[9]. Для объекта исследования возьмем организацию ООО «СБТ Сервис». И на ее примере (табл.13) рассмотрим влияние дебиторской задолженности на финансовое состояние предприятия.

Таблица 13

Состав и структура активов в ООО «СБТ Сервис»

Виды активов	2014		2015		2016		2016 в % к 2014
	руб.	уд. вес, %	руб.	уд. вес, %	руб.	уд. вес, %	
Основные средства	-	-	-	-	9437	8,9	-
Запасы	17792	46,6	26195	47,3	37776	35,4	в 2 раза
Денежные средства и денежные эквиваленты	2041	5,3	627	1,1	371	0,3	18,2
Дебиторская задолженность	18286	48,0	28478	51,6	59214	55,4	в 3,2 раза
Прочие оборотные активы	26	0,1	-	-	-	-	-
Всего имущества	38145	100,0	55300	100,0	106797	100,0	в 2,8 раз

Как видно из таблицы 13, общая стоимость имущества предприятия увеличилась за анализируемый период на 68 625 руб., или 179,98%. Это произошло в результате приобретения основных средств, увеличения запасов на 19 984 руб., или на 112,32%, и за счет прироста дебиторской задолженности на 40 928 руб., или на 223,82%.

Во внеоборотных активах за период с 2014 года по 2016 год произошло изменение только в основных средствах, которые были приобретены организацией и стали числиться на балансе по стоимости 9 437 руб. В оборотных же активах произошло изменение по всем показателям.

Прирост оборотных активов обусловлен увеличением запасов на 112,32% и дебиторской задолженности на 223,82%, что может быть

результатом увеличения товарных ссуд, выданных потребителям готовой продукции, появления просроченной задолженности.

Производственные запасы и дебиторская задолженность в общей сумме оборотных средств составляют большую часть, примерно 80%. В то же время запасы предприятия и долги кредиторов составляют примерно третью часть всех активов (30%).

На остаток на балансе дебиторской задолженности влияют многие факторы:

- система расчетов, которая принята на предприятии;
- вид деятельности;
- выпускаемая продукция;
- другие.

Для контроля за дебиторской задолженностью необходимо постоянно анализировать ее оборачиваемость, чтобы определить, как предприятию действовать в ближайшее время. Немаловажным является отбор покупателей (заказчиков) на этапе заключения договоров поставки (выполнения работ).

Обычно оборачиваемость дебиторской задолженности анализируется за 3 года, показатели оформляются в виде таблицы, после чего можно делать соответствующие выводы. Оборачиваемость дебиторской задолженности ООО «СБТ Сервис» представлена в таблице 14.

Таблица 14

Оборачиваемость дебиторской задолженности ООО «СБТ Сервис»

Необходимые показатели	2014 г.	2015 г.	2016 г.	Отклонения	
				2015 г. от 2014 г.	2016 г. от 2015 г.
ГВР (тыс. руб.)	140727	121547	111198	-19180	-29529
СГДЗ (тыс. руб.)	18 286	28478	59214	10192	30736
КобДЗ = ГВР / СГДЗ (разы)	7	4	2	-3	-2
ПСД = СГДЗ / ГВР * КД (дни)	47	85	195	-38	110

Так, по результатам таблицы видно, что оборачиваемость резко понизилась. Но период погашения долгов дебиторами наоборот, сначала был

меньше, а затем резко вырос, что говорит о том, что платежная дисциплина дебиторов ухудшилась. Можно сделать вывод о том, что, рост дебиторской задолженности способен оказать неблагоприятное влияние на состояние организации в будущем, даже если его технико-экономические показатели нормальны.

Была проанализирована деятельность ООО «СБТ Сервис», сделаны следующие выводы:

- деятельность предприятия является рентабельной;
- основную прибыль приносит розничная торговля и ремонт бытовой техники;
- чистая прибыль увеличилась, что говорит о правильном направлении формирования деятельности предприятия;
- негативные тенденции в данной организации вызваны увеличением дебиторской задолженности за анализируемый период в 3,2 раза, что может повлиять на финансовое состояние предприятия в дальнейшем.

Проведенный анализ социально - экономической эффективности деятельности ООО «СБТ Сервис» выявил, что деятельность предприятия является рентабельной. Также возможны перспективы экономического роста при выполнении всех рекомендаций для совершенствования расчетов с контрагентами, иначе текущее неблагоприятное состояние дебиторской задолженности способно повлиять на деятельность предприятия[10]. Для этого предприятию необходимо разработать план действий, направленный на усовершенствование организации расчетов со своими дебиторами.

3.3 Разработка рекомендаций по совершенствованию организации учета расчетов с покупателями и заказчиками ООО «СБТ Сервис»

Анализ расчетов с контрагентами, проведенный в ООО «СБТ Сервис» показал, что существуют типичные недостатки в ведении бухгалтерского учета расчетов с контрагентами.

Следовательно, можно сказать, что существенным недостатком в расчетах с покупателями и заказчиками является несвоевременность подписания дополнительных соглашений.

Данный недочет в бухгалтерском учете влечет за собой такие последствия, как при налоговой проверке - наложение налоговых санкций и штрафов, возникновение разногласий между организацией и заказчиком в сфере злоупотребления своими обязанностями.

При расчетах с покупателями и заказчиками наиболее распространенными являются такие ошибки, как счета-фактуры, которые выставляются организацией, в большинстве случаев не имеют всех необходимых реквизитов или наименования выполненных работ не соответствуют наименования, которые указаны в договорах.

Более подробно все ошибки по расчетам с контрагентами представлены в виде таблицы 15.

Таблица 15

Ошибки в учете и их влияние на деятельность организаций

Ошибки, которые были выявлены на предприятии	Как влияют ошибки на деятельность предприятия
1. Подписание дополнительных соглашений происходит не вовремя	При налоговой проверке - наложение налоговых санкций и штрафов, возникновение разногласий между организацией и заказчиком в сфере злоупотребления своими обязанностями
2. Ошибки, которые были обнаружены при оформлении первичной документации	В ходе налоговой проверки эти первичные документы могут быть не приняты, а соответственно может быть задержана сдача финансовой отчетности.
3. Появление просроченной задолженности у покупателей	Отвлечение денежных средств из оборота
4. Появление просроченной задолженности перед поставщиками	Возможность выставления судебного иска поставщиками
5. Появление просроченной задолженности по налогам и сборам и по социальным выплатам	Принудительное взимание налога, арест расчетных счетов, арест имущества, судебные иски (гл. 8 НК РФ)

Исходя из анализа ошибок по расчетам с покупателями и заказчиками в ООО «СБТ Сервис», можно предложить некоторые рекомендации по улучшению практики расчетов с контрагентами.

Лицом, которое будет отвечать за возможные нарушения, является бухгалтер предприятия ООО «СБТ Сервис».

Исходя из этого, необходимо установить жесткие сроки (табл. 16), в течение которых бухгалтер обязан подписать документы и сформировать систему санкций за их нарушение.

Таблица 16

Сроки представления подписанных с заказчиками договоров
(дополнительных соглашений) в бухгалтерию

Условия	Сроки представления договора
Заказчик находится на территории населенного пункта (Екатеринбурга)	В течение одной недели с даты заключения договора (дополнительного соглашения)
Заказчик территориально находится за пределами населенного пункта	Не более чем через две недели с даты заключения договора (дополнительного соглашения)

Если сроки, которые указаны в таблице 16 были нарушены, то бухгалтер обязан в письменном виде объяснить, по какой причине произошло данное нарушение (табл. 17), а также отметить срок представления договора (дополнительного соглашения).

Таблица 17

Причины нарушения сроков представления подписанных заказчиком
дополнительных соглашений

Заказчик	Ответственный менеджер	Основные причины нарушения сроков
A1	Б1	Увольнение по собственному желанию сотрудника
A2	Б2	Длительное нахождение в командировке директора организации-заказчика
A3	Б3	Отсутствие уважительных причин

Анализируя дебиторскую и кредиторскую задолженность по предприятию следует отметить, что по этим видам задолженности бывают просрочки.

Но предприятие ООО «СБТ Сервис» справляется с просроченной задолженностью поскольку на предприятии сформирован четкий график

ожидаемых выплат, с помощью которого бухгалтер проводит инвентаризацию задолженности покупателей и заказчиков.

Следует отметить, что задолженность контрагентов перед организацией, которая по срокам превышает более одного месяца, существенно влияет на общую сумму дебиторской задолженности в организации. Из этого следует, что организация должна принимать существенные меры по возмещению этой задолженности. Если задолженность составляет всего 1-2 недели, то бухгалтер должен провести работу с заказчиком и выявить причины задержки оплаты по счетам, а также уточнить сроки оплаты.

Типичные ошибки бухгалтерского учета расчетов с покупателями и заказчиками могут стать причиной финансовой нестабильности предприятия, ухудшения деловой репутации организации, что может привести к неконкурентоспособности на рынке.

Для совершенствования учетов расчетов с покупателями и заказчиками в ООО «СБТ Сервис» можно отнести следующее:

1. Организации следует пересмотреть субсчета к счету 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками». Следует отразить следующие субсчета:

- 62-3 «Розничная торговля»;
- 62-4 «Хранение и складирование».

2. В настоящее время наиболее благоприятным для ООО «СБТ Сервис» было бы использование скидок для увеличения выручки предприятия.

3. Требуется вести контроль за соотношениями дебиторской и кредиторской задолженности. Превышение дебиторской задолженности может стать основной проблемой финансовой неустойчивости предприятия, что в дальнейшем послужит источником привлечения дополнительных средств. Превышение кредиторской задолженности над дебиторской может стать основой неплатежеспособности предприятия;

4. Проводить контроль политики диверсификации в отношении дебиторов;

5. Вести контроль над состоянием расчетов, где возникла просроченная задолженность;

6. Создать классификацию покупателей по различным характеристикам: вид продукции, размера закупок, платежеспособности, кредитной истории, условий и формы оплаты;

7. Если на предприятии выявились данные по просроченной задолженности, следует провести рассылку уведомлений - сообщения, содержащие информацию о просроченной задолженности;

8. Создавать различные модели договоров с гибкими условиями оплаты, к примеру, такие как обеспечение покупателями скидок при досрочной оплате;

9. Периодически повышать квалификации учетного аппарата, что поможет минимизировать ошибки и неточности в учете. Ко всему, не помешает усилить связь между бухгалтерией и юридическим отделом.

10. Создать комиссию по работе с дебиторской задолженностью. Комиссия будет ставить перед собой такие задачи как контроль за состоянием расчетной системы, сверка систематических расчетов с покупателями. Так же возможно возложить на комиссию ведение картотеки уведомлений должникам, и своевременных претензий по оплате продукции.

К сожалению, зачастую случаются обстоятельства, когда одна из сторон не всегда следует или вовсе не следует своим обязательствам по договору. Такие ситуации заставляют задуматься над поиском таких форм расчетов и договоров, которые способствуют устранению основных пробелов, которые встали перед той или иной организацией.

Умение своевременно ликвидировать свои обязательства, при этом получать полагающиеся средства являются базисом устойчивости, производительности и эффективности деятельности экономического субъекта. Поэтому объем, структура, сроки погашения и оборачиваемость

дебиторской и кредиторской задолженности оказывают существенное влияние на финансовое положение организации и должны быть предметом аудита эффективности деятельности на постоянной основе.

Таким образом, для каждого экономического субъекта учет расчетов с покупателями и заказчиками является важным компонентом. Правильная организация и контроль над состоянием расчетных операций, их документальное оформление, своевременное их отражение на счетах бухгалтерского учета, обеспечивают устойчивость оборачиваемости средств организации, укрепление в ней договорной и расчетной дисциплины, а также улучшению ее финансового состояния.

Сделаем выводы к 3 главе.

Для совершенствования учетов расчетов с покупателями и заказчиками в ООО «СБТ Сервис» можно отнести следующее:

1. Организации следует пересмотреть субсчета к счету 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками». В них должны найти отражение налаженные предприятием работы: 62-3 «Розничная торговля»; 62-4 «Хранение и складирование».

2. Необходимо следить за соотношением дебиторской и кредиторской задолженности;

3. В настоящее время наиболее благоприятным для ООО «СБТ Сервис» было бы использование скидок для увеличения выручки предприятия.

4. Создать комиссию по работе с дебиторской задолженностью. Комиссия будет ставить перед собой такие задачи как контроль за состоянием расчетной системы, сверка систематических расчетов с покупателями. Так же возможно возложить на комиссию ведение картотеки уведомлений должникам, и своевременных претензий по оплате продукции.

5. Создать собственную модель договоров с гибкими условиями оплаты, к примеру, такие как обеспечение покупателями скидок при досрочной оплате.

Заключение

В первой главе рассмотрены основополагающие вопросы, экономическая сущность, понятие, виды и формы расчетов с покупателями и заказчиками за выполненные работы, оказанные услуги компании ООО «СБТ Сервис».

Для изучения материалов по теме выпускной бакалаврской работы были использованы следующие методы экономических исследований, как балансовый метод, экономический, статистический и экономико-математический.

Основой методологической и технической базой в написании работы были:

1. Положение по введению бухгалтерского учета и отчетности в РФ.
2. Постановления Правительства РФ.
3. Федеральный Закон «О бухгалтерском учете».
4. Учебная литература и труды отечественных и зарубежных ученых.

Источниками информации при проведении данного исследования по бакалаврской работе есть годовая бухгалтерская отчетность предприятия за 2014 – 2016 г.г., а именно:

- «Бухгалтерский баланс»;
- «Отчет о финансовых результатах»;
- данные аналитического и синтетического учета по счету 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками».

Во второй главе проведена исследовательская работа по бухгалтерскому учету расчетов с покупателями и заказчиками ООО «СБТ Сервис» и были сделаны следующие выводы, что компания ООО «СБТ Сервис» предлагает услуги по ремонту и профилактическому уходу за крупной и мелкой бытовой техникой: посудомоечными машинами; холодильниками; стиральными машинами; бойлерами; духовыми шкафами, микроволновыми печами; телевизорами и прочим.

Ведение расчетов с покупателями и заказчиками в ООО «СТБ «Сервис» - это одна из основных задач отдела бухгалтерского учета, который возглавляет главный бухгалтер. Из-за роста дебиторской задолженности предприятие рискует в будущем ухудшить свое финансовое положение, если не предпримет какие-либо действия, направленные на совершенствование учета расчетов с покупателями и заказчиками.

Была проанализирована деятельность ООО «СБТ Сервис», сделаны следующие выводы:

- деятельность предприятия является рентабельной;
- основную прибыль приносит розничная торговля и ремонт бытовой техники;
- чистая прибыль увеличилась, что говорит о правильном направлении формирования деятельности предприятия;
- имеющиеся негативные тенденции в данной организации вызваны увеличением дебиторской задолженности за анализируемый период в 3,2 раза.

В третьей главе предложены рекомендации, направленные на решения выявленных проблем роста дебиторской и кредиторской задолженности в ООО «СБТ Сервис». Был сделан анализ состава и структуры дебиторской задолженности.

Для совершенствования учетов расчетов с покупателями и заказчиками в ООО «СБТ Сервис» можно отнести следующее:

Организации следует пересмотреть субсчета к счету 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками». В них должны найти отражение налаженные предприятием работы:

- 62-3 «Розничная торговля»;
- 62-4 «Хранение и складирование».

Необходимо следить за соотношением дебиторской и кредиторской задолженности.

Были предложены пути совершенствования учета расчетов с покупателями и заказчиками, а именно ведение контроля за соотношением

дебиторской и кредиторской задолженностью, проведением контроля политики диверсификации в отношении дебиторов.

Имеется необходимость контроля над состоянием расчетов по просроченной задолженности, создание классификации покупателей по различным характеристикам в зависимости от вида продукции, размера закупок, платежеспособности, кредитной истории, условий и формы оплаты, например, обеспечение покупателями скидок при досрочной оплате.

Имеется необходимость в периодическом повышении квалификации учетного аппарата, что поможет минимизировать ошибки и неточности в учете. Необходимо создать комиссию по работе с дебиторской задолженностью, для контроля за ее состоянием.

В настоящее время наиболее благоприятным для ООО «СБТ Сервис» было бы использование скидок для увеличения выручки предприятия.

Проведенный анализ социально-экономической эффективности деятельности ООО «СБТ Сервис» выявил, что деятельность предприятия рентабельна, а основную часть прибыли предприятию приносят ремонт бытовой техники и розничная торговля. Основные показатели указывают на перспективы экономического роста. Однако, это возможно с учетом рекомендаций по совершенствованию расчетов с покупателями и заказчиками.

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

Список использованных источников

1. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая) от 31.07.1998 N 146-ФЗ (ред. от 24.08.2013) // КонсультантПлюс : [сайт справочной системы] - Режим доступа: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=133422>.
2. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 N 117-ФЗ (ред. от 01.09.2013) // КонсультантПлюс : [сайт справочной системы] - Режим доступа: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=136059>
3. Трудовой кодекс Российской Федерации от 30.12.2001 N 197-ФЗ (ред. от 28.07.2012) // КонсультантПлюс : [сайт справочной системы] - Режим доступа: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=133342>.
4. Федеральный закон от 06.12.2011 № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете» (ред. 04.11.2014) // Собрание законодательства Российской Федерации. — 12.12.2011. — № 50. — ст. 7344.
5. Приказ Минфина России от 02.07.2010 № 66н (ред. от 04.12.2012) «О формах бухгалтерской отчетности организаций» (Зарегистрировано в Минюсте России 02.08.2010 № 18023) // Официальный сайт компании «КонсультантПлюс».
6. Приказ Минфина России от 06.10.2008 № 106н (ред. от 18.12.2012) «Об утверждении положений по бухгалтерскому учету» (вместе с «Положением по бухгалтерскому учету «Учетная политика организации» (ПБУ 1/2008)», «Положением по бухгалтерскому учету «Изменения оценочных значений» (ПБУ 21/2008)») // Официальный сайт компании «КонсультантПлюс».
7. Приказ Минфина России от 06.10.2008 № 107н (ред. от 27.04.2012) «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Учет расходов

по займам и кредитам» (ПБУ 15/2008) // Официальный сайт компании «КонсультантПлюс».

8. Приказ Минфина России от 25.11.2011 № 160н (ред. от 02.04.2013, с изм. от 21.01.2015) «О введении в действие Международных стандартов финансовой отчетности и Разъяснений Международных стандартов финансовой отчетности на территории Российской Федерации» (Зарегистрировано в Минюсте России 05.12.2011 № 22501).

9. Приказ Минфина России от 28.06.2010 № 63н (ред. от 27.04.2012) «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Исправление ошибок в бухгалтерском учете и отчетности» (ПБУ 22/2010) // Официальный сайт компании «КонсультантПлюс».

10. План счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций и Инструкция по его применению. Утверждены Приказом Минфина РФ от 31.10.2000 г. № 94н (в ред. Приказов Минфина РФ от 08.11.2010 г. № 142н).

11. Положение по бухгалтерскому учету «Бухгалтерская отчетность организации» ПБУ 4/99. Утверждено Приказом Минфина РФ от 06.07.1999 г. № 43н (в ред. Приказа Минфина РФ от 08.11.2010 г. № 142н).

12. Абрамов, А.Е. Основы анализа финансовой, хозяйственной и инвестиционной деятельности предприятия – М: Агентство экономико-правовых консультаций и деловой информации «Экономика и жизнь», 2012. - 290с. Абрютин, М.С. Экономический анализ торговой деятельности. - М: Дело и сервис, 2012. - 406с.

13. Акатьева М.Д, Бирюков В.А.- Бухгалтерский учет и анализ: Учебник/ М.: НИЦ ИНФРА -М, 2015. - 252 с.

14. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия / Под ред. П.П. Табурчака, В.М. Тумина, М.С. Сапрыкина. – Ростов н/Д: Феникс, 2012. – 342 с.

15. Анализ финансовой отчетности: учебник / Н.Н. Илышева, С.И.Крылов. - М.: Финансы и статистика, 2015. -368с.
16. Артёменко В.Г. Экономический анализ : учеб.пособие для студ. / В.Г. Артёменко, Н.В. Анисина. - Гриф УМО. - М. :Кнорус, 2011. - 288 с. : ил. - Библиогр.: с. 286-288. - Прил.: с. 260-271. - ISBN 978-5-406-00930-7: 220-00.
17. Астахов, В. П. Бухгалтерский учет внешнеэкономической деятельности : учеб.пособие / В. П. Астахов. - 5-е изд., доп. и перераб. - Ростов н/Д : Феникс, 2010. - 261 с.
18. Астахов, В. П. Теория бухгалтерского учета : учеб.пособие для вузов / В. П. Астахов. - Изд. 11-е, перераб. и доп. ; Гриф МО. - Ростов н/Д : Феникс, 2007. - 635 с.
19. Ашмарина, Е.М. Правовые основы бухгалтерского учета и аудита в Российской Федерации: учебное пособие / Е.М. Ашмарина, А.Б. Быля, Е.В. Терехова. – М.: КноРус, 2011. – 240 с.
20. Балабанов, И.Т. Финансовый анализ и планирование хозяйствующего субъекта. – М: Финансы и статистика, 2012. - 271с.
21. Бахрушина Н. Создание системы управления дебиторской задолженностью // Финансовый директор. - 2013. - N 5 (35). - С. 30-39.
22. Бочаров, В.В. Комплексный финансовый анализ. – Спб.: Питер. 2011. -432 с.
23. Брусов П. Н. Финансовый менеджмент. Долгосрочная финансовая политика. Ин-вестиции : учебное пособие для вузов. - 2-е изд., перераб. и доп. - Москва : КНОРУС, 2014. - 304с.
24. Гиляровская, А. Т., Вехорева Л. А. Анализ и оценка финансовой устойчивости коммерческого предприятия. - СПб.: Питер, 2010. – 234 с.
25. Ковалев, В.В., Волкова О.Н. Анализ хозяйственной деятельности предприятия. Учебник.- М.: ООО «ТК Велби», 2012 г. – 377 с.
26. Лупкиова Е.В. История бухгалтерского учета: учебное пособие / Е.В. Лупкиова. М.: КНОРУС, 2009. — 256 с.

27. Любушин, Н.П. Экономический анализ. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012. 423 с.
28. Макроэкономические ориентиры и антикризисные меры в мотивации бизнеса (И. А. Николаев, «Финансовые и бухгалтерские консультации», N 4, апрель 2012 г.)
29. Маркина Е. В. Финансы: учебник для вузов (направ. 080100 «Экон.» (квалифика-ция (степень) «бакалавр»)) / под ред. Е.В. Маркиной. - Москва : КноРус, 2014. - 432с.
30. Наумова, О.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия. - М.: Инфра-М, 2011. - 236 с.
31. Никитина В.Ю. Отчет о прибылях и убытках / В.Ю. Никитина // Бухгалтерский учет. — 2012. — № 2. — С. 51—56.
32. Палий В.Ф. Международные стандарты учета и финансовой отчетности: учебник. 5-е изд., испр. и доп. М.: НИЦ Инфра-М, 2012. — 512 с.
33. Петрова В.Ю. Отчет о движении денежных средств / В.Ю. Петрова // Бухгалтерский учет. — 2012. — № 2. — С. 57—61.
34. Пошерстник Н.В., Мейксин М.С. Самоучитель по бухгалтерскому учету. Издание 14-е. — СПб.: «Издательский дом Герда», 2009. — 400 с.
35. Просроченный долг, как дисциплинировать покупателей // Консультант. - 2013. - N 1.
36. Савицкая, Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия.– М.: ИНФРА – М, 2010. – 512 с.
37. Самохвалова Ю.Н.. - 6-е изд., испр. и доп. - М.: Бухгалтерский учет: Практикум: Учебное пособие / Форум: НИЦ ИНФРА-М, 2015. - 232 с.
38. Селезнева Н.Н. Анализ финансовой отчетности организации [Электронный ре-сурс] : учеб. пособ. / Н.Н. Селезнева, А.Ф. Ионова. – М : Юнити-Дана, 2015. – 583 с. // Режим доступа :

<http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=114703> (дата обращения 27.01.2016).

39. Семенов В.М.. Экономика предприятия. - М.: Центр экономики и маркетинга, 2011. – 357 с.
40. Сигидов Ю.И., Рыбьянцева М.С.. - М.: История бухгалтерского учета: Учебное пособие /НИЦ ИНФРА-М, 2016. - 160 с.
41. Соколов Я.В., Соколов В.Я. История бухгалтерского учета: Учебник. М.: Финансы и статистика, 2004. — 272 с.
42. Сотникова Л.В. Исправление существенных ошибок в отчетности / Л.В. Сотникова // Бухгалтерский учет. — 2011. — № 11. — С. 56—59.
43. Тихомиров, Е.Ф. Финансовый менеджмент: Управление финансами предприятия. – М.: Издательский центр «Академия», 2010. – 354 с.
44. Филатова Р.В. Исправление существенных ошибок бухгалтерской отчетности / Р.В. Филатова // Бухгалтерский учет. — 2011. — № 5. — С. 38—41.
45. Финансовый анализ / Л.С. Васильева, М.В. Петровская. – М.: КНОРУС, 2013. – 816 с.
46. Финансовый анализ: учебное пособие/ С.И.Крылов. -Екатеринбург: Изд-во Урал. ун-та, 2016- 160 с
47. Финансовый менеджмент / Под ред. акад. Г.Б. Поляка.– М.: ЮНИТИ – ДАНА, 2011. -527 с.
48. Фомичева Л.П. Бухгалтерская отчетность по новым формам / Л.П. Фомичева // Бухгалтерский учет. — 2011. — № 1. — С. 11—20.
49. Хусаинова А.С. Влияние целей формирования бухгалтерской отчетности на ее состав / А.С. Хусаинова // Бухгалтерский учет в сельском хозяйстве. — 2011. — № 10. — С. 22—28.
50. Чернецов С. А. Развитие финансовой системы Российской Федерации : учебное пособие / С. А. Чернецов. - Москва : Магистр, 2014. - 320с.

51. Чечевицина, Л.Н., Чуев И.Н. Анализ финансово-хозяйственной деятельности. – М.: Издательство-торговая корпорация «Дашков и К», 2012. - 352с.
52. Шахбанов Р.Б. Бухгалтерское дело: учеб. пособие М.: Магистр, Инфра-М, 2011. — 384 с.
53. Шеремент, А.Д., Негашев Е.В. Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций. – М.: ИНФРА – М, 2011. – 487 с.
54. Шимширт Н. Д. Управление государственными и муниципальными финансами : учебник для вузов / Н. Д. Шимширт, Н. В. Крашенинникова. - Москва : ИНФРА-М,2014. - 352с.
55. Экономический анализ / Н.П. Любушин. – 7-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ – ДАНА, 2014. –423 с.
56. Сайт аналитической финансовой информации - Информационно-правовая система «Гарант», 2014.

Приложение 1

Приложение
к приказу Минфина РФ от 02 июля 2010 г. № 66н
(в ред. Приказов Минфина России от 05.10.11 №124н,
от 06.04.2015 № 57н)

Бухгалтерский баланс

на 31 декабря 2016 г.

Форма по ОКУД

Дата (год, месяц, число)

Организация ООО «СБТ Сервис» по ОКПО

Идентификационный номер налогоплательщика _____ ИНН

Вид экономической деятельности Ремонт бытовой техники по ОКВЭД

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

Единица измерения: тыс. руб./млн. руб. (ненужное зачеркнуть) по ОКЕИ

Местонахождение (адрес) г.Екатеринбург, ул.Стачек 55

Дата утверждения

Дата отправки (принятия)

Актив	Код показателя	На 31 декабря 2016 г.	На 31 декабря 2015 г.	На 31 декабря 2014 г.
1	2	3	4	5
I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ				
Нематериальные активы	1110			
Результаты исследований и разработок	1120			
Нематериальные поисковые активы	1130			
Материальные поисковые активы	1140			
Основные средства	1150	9437	0	0
Доходные вложения в материальные ценности	1160			
Финансовые вложения	1170			
Отложенные налоговые активы	1180			
Прочие внеоборотные активы	1190	0	5924	3148
Итого по разделу I	1110	9437	5924	3148
II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ				
Запасы	1210	37776	26195	3148
Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	1220	0	0	0
Дебиторская задолженность	1230	59214	28478	18286
Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	1240			
Денежные средства и денежные эквиваленты	1250	371	627	2041
Прочие оборотные активы	1260	0	0	0
Итого по разделу II	1200	97361	55300	38145
БАЛАНС	1600	106798	61224	41293

Продолжение приложения 1

Форма 0710001 с. 2

Пассив	Код по-казателя	На 31 декабря 2016 г.	На 31 декабря 2015 г.	На 31 декабря 2014 г.
1	2	3	4	5
III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ				
Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	1310	10000	10000	10000
Собственные акции, выкупленные у акционеров	1320			
Переоценка внеоборотных активов	1340			
Добавочный капитал (без переоценки)	1350			
Резервный капитал	1360	11178		
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	1370			
Итого по разделу III	1300	21178	10000	10000
IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА				
Заемные средства	1410			
Отложенные налоговые обязательства	1420	247		
Оценочные обязательства	1430			
Прочие обязательства	1450			
Итого по разделу IV	1400	247		
V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА				
Заемные средства	1510			
Кредиторская задолженность	1520	85126	51224	31293
Доходы будущих периодов	1530			
Оценочные обязательства	1540			
Прочие обязательства	1550			
Итого по разделу V	1500	85126	51224	31293
БАЛАНС	1700	106798	61224	41293

Руководитель _____
 (подпись) (расшифровка подписи)
 « 30 » _____ марта 2017 г.

Отчет о финансовых результатах

за 2016г.

Организация	ООО "СБТ Сервис"	Форма по ОКУД	0710002		
Идентификационный номер налогоплательщика		Дата (число, месяц, год)	31	12	2016
Вид экономической деятельности	Ремонт бытовой техники	по ОКПО			
Организационно-правовая форма/форма собственности	Общество с ограниченной	ИНН			
Ответственностью / Частная собственность		по ОКВЭД			
Единица измерения: руб.		по ОКОПФ/ОКФС			
		по ОКЕИ			

	За 2014 г.	За 2015 г.	За 2016 г.
Выручка ⁵	140727	121547	111198
Себестоимость продаж	121766	97506	90162
Валовая прибыль (убыток)	18961	24041	21036
Коммерческие расходы	8553	7903	6988
Управленческие расходы			
Прибыль (убыток) от продаж	10408	16138	14048
Доходы от участия в других организациях			
Проценты к получению			
Проценты к уплате	()	()	
Прочие доходы	150	523	351
Прочие расходы	209	151	277
Прибыль (убыток) до налогообложения	10349	16510	14122
Текущий налог на прибыль	()		
в т.ч. постоянные налоговые обязательства (активы)			
Изменение отложенных налоговых обязательств			
Изменение отложенных налоговых активов			
Прочее	729	688	528
Чистая прибыль (убыток)	9620	15822	13594

Продолжение приложения 2
Форма 0710002с.

		За _____ 2014г.	За _____ 2015г.	За 2016г.
	Результат от переоценки внеоборотных активов, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода			
	Результат от прочих операций, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода			
	Совокупный финансовый результат периода ⁶	0	0	0
	Справочно Базовая прибыль (убыток) на акцию			
	Разводненная прибыль (убыток) на акцию			

Руководитель _____
(подпись) (расшифровка подписи)

“ 30 ” _____ Марта 20 17 г.

Примечания

1. Указывается номер соответствующего пояснения к бухгалтерскому балансу и отчету о финансовых результатах.
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. указанный Приказ в государственной регистрации не нуждается), показатели об отдельных доходах и расходах могут приводиться в отчете о финансовых результатах общей суммой с раскрытием в пояснениях к отчету о финансовых результатах, 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 56 наименований.

Один экземпляр сдан на кафедру «_____» _____ 2017 г.

Дата « _____ » _____ 2017 г.

Студент _____
(Подпись)

(Т.А.Берсенева)
(Имя, отчество, фамилия)