

ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ АВТОНОМНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ  
**«БЕЛГОРОДСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ  
ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»**  
( Н И У « Б е л Г У » )

ИНСТИТУТ ЭКОНОМИКИ  
КАФЕДРА УЧЕТА, АНАЛИЗА И АУДИТА

**УЧЕТ РАСЧЕТОВ С ПОКУПАТЕЛЯМИ И ЗАКАЗЧИКАМИ**

Выпускная квалификационная работа  
обучающегося по направлению подготовки 38.03.01 Экономика  
очной формы обучения, группы 06001359  
Умничевой Екатерины Александровны

Научный руководитель  
к.э.н., доцент  
Нефедова Е.А.

БЕЛГОРОД 2018

## Содержание

Введение .....	4
1. Теоретические аспекты учета расчетов с покупателями и заказчиками .....	7
1.1. Сущность расчетов с покупателями и заказчиками .....	7
1.2. Нормативно-правовое регулирование учета расчетов с покупателями и заказчиками .....	12
1.3. Формы расчетов с покупателями и заказчиками.....	19
2. Учет расчетов с покупателями и заказчиками в организации .....	27
2.1. Краткая экономическая характеристика организации .....	27
2.2. Организация учетной работы .....	33
2.3. Анализ финансового состояния организации.....	35
3. Пути совершенствования учета расчетов с покупателями и заказчиками.....	47
3.1. Документальное оформление учета расчетов с покупателями и заказчиками .....	47
3.2. Синтетический и аналитический учет расчетов с покупателями и заказчиками .....	50
3.3. Повышение эффективности учета и внутреннего контроля расчетов с покупателями и заказчиками.....	56
Заключение .....	69
Список использованных источников .....	72
Приложения	

## Введение

Любая организация, осуществляющая экономическую деятельность на рынке не может функционировать без наличия таких контрагентов как покупатели и заказчики. В современных условиях экономики, формирование устойчивых партнерских отношений со своими клиентами зависит от многих элементов, начинается с источника финансирования контрагента, родом его деятельности, и заканчивая территориальным расположением организации-покупателя.

Для собственников организации информация о расчетах, отраженная в балансе, дает возможность определить степень ликвидности, платежеспособности, эффективности кредитной политики, а также свидетельствует о финансовой устойчивости организации для внешних источников финансирования, что является особенно важным фактором ввиду развития единого экономического пространства. Для формирования данной экономической информации, обеспечения ее правильности и нормативной обоснованности во всех организациях осуществляется ведение бухгалтерского учета расчетов с покупателями и заказчиками.

Правильный и своевременный бухгалтерский учет сделок с покупателями и заказчиками, является фундаментом любой успешной организации. Особую важность этому придает то, что в настоящее время бухгалтерский учет в России, проходит активную стадию реформирования, которая в том числе связана с активным внедрением международных стандартов учета и финансовой отчетности.

В современных условиях, расчеты с покупателями и заказчиками представляет собой сферы нестабильных взаимоотношений, омраченных турбулентностью российской экономики, и как следствие этого, наличием большой дебиторской задолженности покупателей и заказчиков. Из этого следует, что данные отношения сопровождается риском со стороны организации-продавца, потерпеть убытки вследствие фактов хозяйственной

жизни организации. Неисполнение договорных обязательств, несвоевременное погашение задолженности, осуществление неэффективной политики коммерческого кредитования – это далеко не все проблемы, с которыми сталкиваются организации в повседневной жизни. Данные обстоятельства обуславливают особую актуальность бухгалтерского учета расчетов с покупателями и заказчиками.

Бухгалтерский учет расчетов с покупателями и заказчиками широко представлен в нормативно-правовых актах, однако представляется, что на данный момент он недостаточно исследован в экономической литературе, ввиду того, что многие исследования не адаптированы под современный стремительной развивающийся мир.

Контроль движения задолженности является значимым элементом системы бухгалтерского учета. При этом показатель дебиторской задолженности по праву считается одним из самых существенных в балансе организации и говорит заинтересованным пользователям о ее финансовом положении. Задолженность, которая не может быть взыскана, не должна искажать показатели отчетности и вводить собственников в заблуждение.

В силу важности и наличия множества противоречий при осуществлении расчетов с покупателями и заказчиками актуальность выбранной темы выпускной квалификационной работы не вызывает сомнения.

Цель выпускной квалификационной работы заключается в разработке рекомендаций по совершенствованию учета расчетов с покупателями и заказчиками на основе оценки его современного состояния.

Для достижения поставленной цели требуется решить ряд задач, таких как:

1. Исследовать сущность расчетов с покупателями и заказчиками и основные их формы;
3. Проанализировать нормативно-правовое регулирование учета расчетов с покупателями и заказчиками;
4. Оценить современное состояние бухгалтерского учета расчетов с покупателями и заказчиками в ООО «ТРАНС НЕФТЬ»;

5. Разработать направления совершенствования учета расчетов с покупателями и заказчиками.

Объектом исследования является организация ООО «ТРАНС НЕФТЬ».

Предметом исследования является бухгалтерский учет расчетов с покупателями и заказчиками в организации.

Период исследования 2014-2017 г.г.

Теоретической и методологической основой для выполнения работы послужили: федеральные законы, законодательные и нормативные акты, научная и учебно–методическая литература, периодические издания, статистические данные, а также информационный сайт Центрального Банка Российской Федерации.

В процессе исследования применялись общие методы исследования: наблюдение, сравнение, инспектирование, осмотр и просмотр документов, арифметическая проверка, пересчет, подтверждение, аналитические процедуры.

## 1. Теоретические аспекты учета расчетов с покупателями и заказчиками

### 1.1. Сущность расчетов с покупателями и заказчиками

В ходе осуществления хозяйственной деятельности между организациями и их контрагентами возникают определенные взаимные обязательства по поставке продукции, оказанию услуг, выполнению работ и проведению соответствующих расчетов. В бухгалтерском учете принято отражать долговые обязательства, составляющие часть имущества и оборотного капитала организации [49].

Обязательства организации могут возникнуть по разным причинам, и в первую очередь в результате получении авансов, продаже продукции, выполнении работ и оказании услуг со стороны покупателей и заказчиков. Расчетные отношения представляют собой факты возникновения обязательств и их погашения [43, с. 25-34].

Эффективность деятельности организации зависит от качества оценки расчетов с покупателями и заказчиками.

Покупатели и заказчики – это организации, приобретающие произведенную продукцию, товары, прочие ценности, потребляющие оказываемые им услуги и выполненные работы [39, с. 3-10].

К покупателям и заказчикам, по мнению Н.П. Кондракова относятся физические лица и организации, которые покупают сырье и иные товарно-материальные ценности, а также потребляющие различные работы (например, текущий и капитальный ремонт основных средств) и различные виды услуг (например электроэнергии, воды, пара и т.п.) [17].

По мнению Б.П. Ясельникова хозяйственные связи являются необходимым условием деятельности любой организации, поскольку они обеспечивают бесперебойное снабжение, непрерывность процесса производственной деятельности и своевременность отгрузки и реализации продукции (выполнении работ, оказания услуг). Хозяйственные связи оформляются и закрепляются договорами, в соответствии с которыми одна

организация выступает поставщиком товарно-материальных ценностей (услуг или работ), а другая покупателем, а следовательно и плательщиком. В договорах оговариваются следующие аспекты: вид поставляемых материальных ценностей (оказываемых услуг или выполняемых работ), условия поставки продукции (выполнения работ, оказания услуг), сроки отгрузки материальных ценностей (оказания услуг, выполнения работ), порядок и условия расчетов между организацией и покупателем [19].

Таким образом, под покупателями и заказчиками понимаются организации, которые приобретают произведенную продукции и прочие ценности, а также потребляющие выполняемые для них работы и оказываемые им услуги.

Для большинства организаций покупатели и заказчики представляют собой основную категорию дебиторов. Следовательно, расчеты с покупателями и заказчиками возникают в хозяйственной деятельности организации при погашении дебиторской задолженности.

Авторитетный российский ученый – экономист в области финансового анализа О.В. Ефимова утверждает, что дебиторская задолженность представляет собой суммы, которые должны быть получены от клиентов за товары и услуги.

Дебиторская задолженность представляет собой сумму долгов, которые причитаются организации от физических и юридических лиц в результате хозяйственных взаимоотношений с ними.

Под дебиторской задолженностью в бухгалтерском учете, как правило, понимаются имущественные права, которые представляют собой один из объектов гражданских прав [23].

В соответствии со ст. 128 Гражданского кодекса Российской Федерации «к объектам гражданских прав относятся вещи, включая деньги и ценные бумаги, иное имущество, в том числе имущественные права; работы и услуги; информация; результаты интеллектуальной деятельности, в том числе исключительные права на них (интеллектуальная собственность);

нематериальные блага» [1,2].

Следовательно, право на получение дебиторской задолженности является имущественным правом, а сама дебиторская задолженность является частью имущества организации [11].

Как мы уже отметили, дебиторская задолженность может возникнуть вследствие невыполнения договорных обязательств, излишне уплаченных налогов, взысканных сборов, пеней, выданных денежных сумм под отчет.

В настоящее время в литературе также встречаются различные классификации дебиторской задолженности.

Каждая организация при управлении дебиторской задолженностью сама решает, по каким критериям её классифицировать. При этом чем большее количество критериев использует организация для классификации задолженности, тем меньше усилий потребуется от ее финансовых служб в процессе определения приоритетных направлений в работе по оптимизации объема дебиторской задолженности. При этом независимо от принятого в организации способа классификации дебиторской задолженности, одним из направлений работы финансовых служб организации является управление дебиторской задолженностью.

Дебиторская задолженность по экономическому содержанию представляется в бухгалтерском балансе, что позволяет классифицировать долги дебиторов по различным признакам, представленным на рисунке 1.

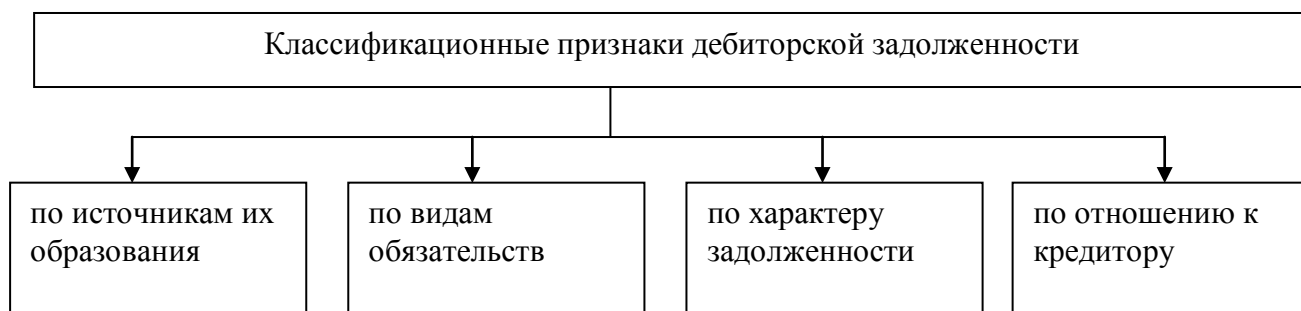


Рисунок 1 – Признаки классификации дебиторской задолженности

Дебиторская задолженность в зависимости от срока погашения делится на долгосрочную и краткосрочную. К долгосрочной задолженности относится



задолженность срок погашения которой превышает 12 месяцев после отчетной даты, следовательно к краткосрочной задолженности относится задолженность срок погашения которой составляет менее 12 месяцев после отчетной даты.

Кроме того, со сроком погашения дебиторской задолженности коррелирует риск ее невозврата. Увеличение риска требует от организации более пристального контроля и мониторинга за полным и своевременным погашением дебиторской задолженности.

Дебиторскую задолженность по своевременности погашения классифицируют для обеспечения контроля над ее возвратом и погашением, а также для оценки уровня ликвидности и платежеспособности организации.

Дебиторская задолженность признается срочной если срок ее исполнения по договору не истек. Например, к нормальной (срочно) дебиторской задолженности относится задолженность покупателя за отгруженные товары (оказанные услуги или выполненные работы) срок оплаты которых еще не наступил но право собственности на них уже перешло, кроме того сюда относятся и авансы перечисленные поставщика.

Дебиторская задолженность, которая не была погашена в предусмотренны договором срок, является просроченной. Такая дебиторская задолженность в свою очередь делится на истребованную и неистребованную.

Под истребованной дебиторской задолженностью понимается задолженность, по которой организация-кредитор предприняла все предусмотренные законодательством меры, в частности направляла претензионные письма, подала исковое заявление в суд и т.п.

В том случае, если для возврата дебиторской задолженности организация-кредитор не предприняла всех необходимых действий, предусмотренных законодательством, задолженность является неистребованной.

Результатом реструктуризации задолженности по согласованию с клиентом является отсроченная дебиторская задолженность. В соответствии с п. 1 ст. 823 ГК РФ организация может предоставить своим покупателям коммерческий кредит в виде рассрочки или отсрочки платежа за товары

(работы или услуги), что в обязательном порядке должно быть предусмотрено условиями договора.

Дебиторская задолженность по степени обеспечения делится на обеспеченную и необеспеченную. В соответствии с п. 1 ст. 329 ГК РФ в качестве обеспечения могут выступать: неустойка, залог, поручительство, банковская гарантия и др.

Неустойкой (пеней, штрафом) в соответствии с действующим законодательством признается определенная договором или законом денежная сумма, которую должник обязуется оплатить кредитору в случае ненадлежащего исполнения или неисполнения своих обязательств, в частности в случае просрочки платежа.

По долговому обязательству обеспеченному залогом кредитор имеет право получить в возмещение части долга полную стоимость заложенного имущества или ее часть. При этом залогодателем может вступать как сам должник, так и третьей лицо.

Поручитель в соответствии с договором поручительства обязывается перед кредитором другого лица за исполнение им его долгового обязательства частично или в полном объеме.

Банк либо страхования организация (гарант) в силу банковских гарантий по просьбе другого лица (принципала) дают письменное обязательство уплатить кредитору принципала (бенефициару) в соответствии с условиями даваемого гарантом долгового обязательства денежную сумму по предъявлении бенефициаром требования об ее уплате. За выдачу банковской гарантии взимается плата. После окончания определенного в гарантии срока она теряет силу и прекращается.

Представленная классификация дебиторской задолженности используется для ее анализа с позиции риска ее непогашения.

Дебиторская задолженности делится на надежную, сомнительную и безнадежную (т.е. нереальную к взысканию) по возможности взыскания.

К надежной дебиторской задолженности относится срочная дебиторская

задолженность и обеспеченная [25].

В соответствии с п. 1 ст. 266 Налогового кодекса РФ (НК РФ) под сомнительной дебиторской задолженностью понимается задолженность организации, которая в срок установленный в договоре не погашены или не будет погашена с высокой степенью вероятности, и не обеспечена соответствующими гарантиями.

Согласно п. 2 ст. 266 НК РФ безнадежной дебиторской задолженностью такая является по истечении установленного срока исковой давности, в случае ликвидации дебитора, на основании акта государственного органа, либо если невозможность ее взыскания подтверждена постановлением судебного пристава – исполнителя об окончании исполнительного производства при невозможности установить место нахождения должника, его имущества либо получить сведения о наличии принадлежащих ему денежных средств и иных ценностей, или у должника отсутствует имущество, на которое может быть обращено взыскание.

Для корректного определения финансового результата деятельности организации необходима классификация дебиторской задолженности по возможности взыскания, например к увеличению расходов организации приводит списание безнадежной дебиторской задолженности.

Дебиторская задолженность организации делится на погашаемую денежными средствами и неденежными способами по способу погашения. Погашение дебиторской задолженности денежными способами предполагает, что обязательства перед организацией будут погашены путем перечисления денежных средств на расчетные счета организации или внесены наличными в кассу, то есть путем безналичных или наличных расчетов.

## 1.2. Нормативно-правовое регулирование учета расчетов с покупателями и заказчиками

Осуществлять предпринимательскую деятельность, не вступая в договорные взаимоотношения по поставке товаров, выполнению работ и оказанию услуг, а также по финансовым расчетам по этим операциям, не представляется возможным. Контрагентами в соответствии с ГК РФ выступают поставщики, подрядчики, покупатели и заказчики.

Для имущественного и финансового положения едва ли не любой коммерческой организации характерно наличие у нее хронической дебиторской задолженности. От правильного учета дебиторской задолженности зависит структура активов и пассивов баланса организации, а также определение прибыли, подлежащей налогообложению.

По действующему законодательству ведение учета дебиторской задолженности является обязательным для любой организации. Зачастую у бухгалтеров и руководителей при учете дебиторской задолженности возникают проблемы. Правильное и безопасное, не имеющее негативных последствий отражение в учете операций по списанию этой задолженности в силу неоднозначности и спорности нормативных и регулирующих актов становится порой трудноразрешимой задачей.

Законодательно – нормативные документы, регулирующие ведение бухгалтерского учета подразделяются на пять уровней.

Действие документов, относящихся к законодательному уровню, устанавливающих единые минимально необходимые требования и допустимые способы ведения бухгалтерского учета, распространяется на все экономические субъекты, обязанные вести бухгалтерский учет в соответствии с законодательством Российской Федерации.

Основным документом первого уровня, регламентирующим учет дебиторской задолженности, является Закон «О бухгалтерском учете» от 06.12.2011 г. № 402–ФЗ, который определяет:

- состав хозяйствующих субъектов, обязанных вести бухгалтерский учет и представлять бухгалтерскую (финансовую) отчетность;
- правовые основы, содержание, принципы и организацию

бухгалтерского учета;

- порядок составления и представления бухгалтерской (финансовой) отчетности.

К первому уровню законодательных актов относится также ГК РФ. Он является одним из самых важных правовых документов Российской Федерации, раскрывающим основные аспекты договорной работы, являющимся основой формирования оправдательной и первичной учетной документации, по учету дебиторской задолженности. В нем также заложены подходы в отражении конкретных фактов хозяйственной жизни в бухгалтерском учете. Следует отметить, что ГК РФ, является единым систематизированным актом, в котором основными принципами решения вопросов является равенство каждого из участников при осуществлении на территории РФ купли, продажи, оказании услуг, мены и др.

Другим, не менее важным документом первого уровня, является Налоговый кодекс. Статьи 80 и 81 НК РФ устанавливают общее правовое регулирование по составлению всех необходимых деклараций и отчетов, представляемых в налоговые органы.

Второй уровень системы регулирования бухгалтерского учета представлен Федеральными стандартами, которые, независимо от вида экономической деятельности, регламентируют:

- план счетов бухгалтерского учета и порядок его применения, за исключением плана счетов бухучета для кредитных организаций и порядка его применения (Приказ Минфина РФ от 31.10.2000 г. № 94н);

- упрощенные способы ведения бухгалтерского учета, включая упрощенную бухгалтерскую (финансовую) отчетность, для субъектов малого предпринимательства и т.д.;

- состав, содержание и порядок формирования информации, раскрываемой в бухгалтерской (финансовой) отчетности, в том числе образцы форм этой отчетности, а также состав приложений к бухгалтерскому балансу, отчету о финансовых результатах, отчету о целевом использовании средств

согласно (Приказ Минфина России от 02.07.2010 г. № 66н «О формах бухгалтерской отчетности организаций») и др.

В настоящее время функции федеральных стандартов выполняют положения бухгалтерского учета (далее ПБУ).

В российских стандартах бухгалтерского учета (РСБУ) также не существует отдельного нормативно– правового акта, который регламентирует учет дебиторской задолженности, поэтому бухгалтеры могут руководствоваться следующими положениями по бухгалтерскому учету:

- «Учетная политика организации» (ПБУ 1/2008);
- «Бухгалтерская отчетность организации» (ПБУ 4/99);
- «Доходы организации» ПБУ 9/99,

а также Положением по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации.

Понятия дебиторской задолженности организации относятся к таким объектам бухгалтерского учета, которые как бы не нуждаются в определении. Во всяком случае, в действующем законодательстве нет нормативных актов, которые однозначно определяли бы суть этих понятий. Отсутствует также закрытый перечень объектов, которые могли бы быть отнесены к дебиторской и кредиторской задолженности.

Как указывалось ранее, ведение бухгалтерского учета осуществляется в соответствии с различными нормативными документами, которые имеют разный статус: одни из них являются обязательными к применению всеми хозяйствующими субъектами, другие носят рекомендательный характер.

Момент возникновения дебиторской задолженности определяется, прежде всего, условиями заключенных договоров и связан с моментом реализации товаров (работ, услуг).

В договоре отдельно может быть закреплён момент перехода права собственности на товары (услуги и работы) , который и предопределяет момент отражения дебиторской задолженности в бухгалтерском учете.

Согласно ст. 223 ГК РФ если в договоре отсутствует указание о моменте

перехода права собственности, то он считается наступившим в момент отгрузки товара продавцом, в силу того, что право собственности у приобретателя вещи по договору возникает с момента ее передачи, если иное не предусмотрено законом или договором.

Руководствуясь законодательством в области бухгалтерского учета, федеральными и отраслевыми стандартами организация самостоятельно формирует свою учетную политику, с учетом отрасли в которой она функционирует, ее размеров, специализации деятельности и эффективности применения тех или иных методов учета. В учетной политике утверждается рабочий план счетов, формы первичных учетных документов и регистров бухгалтерского учета которые она будет использовать в своей деятельности, порядок и сроки проведения инвентаризации, способы оценки активов и обязательств, которые будет применять, используемую технологию обработки учетной информации, правила документооборота, порядок осуществления контроля за фактами хозяйственной жизни, а также иные решения, которые необходимы для наиболее эффективной организации бухгалтерского учета.

Денежные обязательства согласно ст. 317 ГК РФ должны быть выражены в рублях. Договором при этом может быть предусмотрено, что денежные обязательства по сделке подлежат оплате в рублях в сумме, эквивалентной определенной сумме в иностранной валюте или в условных денежных единицах.

Порядок оценки дебиторской задолженности установлен п. 6 Положения по бухгалтерскому учету «Доходы организации» ПБУ 9/99 (утв. Приказом Минфина России от 06.05.1999 №32н).

Расчеты с дебиторами отражаются в бухгалтерской отчетности в суммах, вытекающих из бухгалтерских записей и признаваемых организацией правильными (п. п. 73 – 78 Положения по ведению бухучета).

Предельный срок взыскания дебиторской задолженности (срок исковой давности) установлен в три г. (ст. 196 ГК РФ), по истечении которого задолженность подлежит списанию; кредитор вправе предусмотреть в договоре

наличие залога под отгруженную продукцию, предметом которого может быть любое имущество, включая вещи и имущественные права. В случае невыполнения покупателем своих обязательств взыскание может быть обращено на предмет залога в порядке, установленном договором, если Законом о залоге не определен иной порядок.

Согласно Положению по бухгалтерскому учету «Учет активов и обязательств организации, стоимость которых выражена в иностранной валюте» ПБУ 3/2006 (утв. Приказом Минфина России от 27.11.2006 №154н) стоимость обязательств, выраженная в иностранной валюте, подлежит пересчету в рубли для отражения в бухгалтерском учете и бухгалтерской отчетности. Кроме того, в бухгалтерском учете и бухгалтерской отчетности отражается курсовая разница по операциям, связанным с полным или частичным погашением дебиторской задолженности, выраженной в иностранной валюте, если курс на дату исполнения обязательств по оплате отличался от курса на дату принятия этой дебиторской задолженности к учету в отчетном периоде либо от курса на отчетную дату, в котором эта дебиторская задолженность была пересчитана последний раз.

Курсовые разницы по дебиторской задолженности подлежат зачислению на финансовые результаты организации (кроме курсовых разниц, связанных с формированием уставного капитала, которые подлежат зачислению в добавочный капитал) в том отчетном периоде, к которому относится дата погашения дебиторской задолженности или за который составлена бухгалтерская отчетность.

Прекращение обязательств осуществляется в соответствии с гл. 26 ГК РФ, в которой предусматриваются различные основания прекращения дебиторской задолженности по договорам. Погашение дебиторской задолженности производится, как правило, в порядке, определенном договором, содержащим все существенные условия.

В случае просрочки покупателем оплаты своей задолженности кредитор должен предпринять меры по истребованию дебиторской задолженности путем направления претензии организации– покупателю, а затем предъявления



искового заявления в арбитражный суд.

Наряду с договором на погашение задолженности оказывают влияние нормы, установленные нормативными документами.

Полученная сумма в погашение дебиторской задолженности, не покрывающая ее полностью, направляется, прежде всего, на погашение издержек кредитора по получению исполнения, затем на покрытие процентов, а в оставшейся части – на покрытие основной суммы долга (ст. 319 ГК РФ).

За пользование денежными средствами кредитора вследствие уклонения от оплаты полученной им продукции, иной просрочки в ее оплате на получателя продукции налагается обязательство по уплате процентов, размер которых определяется учетной ставкой банковского процента на день исполнения денежного обязательства (если иной размер процентов не установлен договором).

Кредитор может переуступить право требования своей дебиторской задолженности третьим лицам.

Согласно п. 77 Положения по ведению бухгалтерского учета дебиторская задолженность, по которой истек срок исковой давности, другие долги, нереальные для взыскания, списываются по каждому обязательству на основании проведенной инвентаризации на счет средств резерва по сомнительным долгам либо на финансовые результаты организации.

Пунктом 11 Положения по бухгалтерскому учету «Расходы организации» ПБУ 10/99 (утв. Приказом Минфина России от 06.05.1999 №33н, далее – ПБУ 10/99) определено, что в составе прочих расходов учитываются, в частности, суммы дебиторской задолженности, списанные по истечении срока исковой давности, и нереальные для взыскания долги.

На основании п. 10 Положения по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации (утв. Приказом Минфина России от 29.07.1998 №34н), п. 5 Положения по бухгалтерскому учету «Учетная политика организации» ПБУ 1/2008 (утв. Приказом Минфина России от 06.10.2008 №106н) для ведения бухгалтерского учета в организации формируется учетная политика, предполагающая применение, в том числе для

учета дебиторской задолженности, принципа временной определенности фактов хозяйственной деятельности, согласно которому факты хозяйственной деятельности организации относятся к тому отчетному периоду, в котором они имели место, независимо от состояния расчетов по ним.

Наряду с этим организации могут установить в договоре момент перехода права собственности, отличный от отгрузки, например, в момент поступления денежных средств в оплату отгруженной продукции.

Наряду с документами об учетной политике организации имеется и ряд других документов – внутренние инструкции, необходимые для успешной организации и ведения бухгалтерского учета в системе управления организацией и решения задач ее функционирования.

В целом можно сделать вывод что отдельного нормативно– правового акта регулирующего исключительно учет дебиторской задолженности на сегодняшний день не разработано, однако в целом учет дебиторской задолженности регламентируется очень широким спектром нормативно– правовых актов различных уровней.

### 1.3. Формы расчетов с покупателями и заказчиками

Дебиторская задолженность организации делится на погашаемую денежными средствами и неденежными способами по способу погашения. Погашение дебиторской задолженности денежными способами предполагает, что обязательства перед организацией будут погашены путем перечисления денежных средств на расчетные счета организации или внесены наличными в кассу, то есть путем безналичных или наличных расчетов.

Дебиторская задолженность может быть погашена и неденежными способами, то есть путем взаиморасчетов контрагентов, путем использования различных их схем в рамках действующего законодательства. Использование в практике деятельности организации неденежных форм расчетов как правило обусловлено трудностями в существующем финансовом положении организации-дебитора, кризисом неплатежей.

Расчеты – это денежные взаимоотношения между субъектами.

Между организациями осуществляются различные формы расчетов, которые варьируются в зависимости от рода хозяйственной деятельности и финансового положения контрагентов.

Все формы расчетов подразделяются на денежные и неденежные.

Денежные способы погашения обязательств подразумевают, что обязательства между партнерами будут погашены в установленные договором сроки путем перечисления соответствующих денежных средств на расчетные счета контрагентов или выплачены наличными денежными средствами через кассу, т. е. расчеты могут быть как наличными, так и безналичными. Формы расчетов между покупателем и поставщиком определяются договором.

Денежные способы погашения обязательств представлены на рисунке 2.

Денежные формы расчетов							
Расчеты наличными денежными средствами	Расчеты платежными поручениями	Инкассовая форма расчетов	Аккредитивная форма расчетов	Расчеты в порядке плановых платежей	Расчеты на условиях коммерческого кредита	Расчеты посредством внесения задатка	Расчеты при участии посредников и другие (чеками, с использованием пластиковых карт, электронных платежных систем, платежных требований)

Рисунок 2 - Денежные способы погашения расчетов между контрагентами

Расчеты наличными денежными средствами гарантируют оперативное и точное исполнение обязательств. Поскольку покупатель приобретает ценности и расплачивается за них одновременно, в бухгалтерском учете не отражается

его задолженность.

В расчетах наличными денежными средствами установлен предельный размер расчетов наличными денежными средствами в рамках одного договора, заключенного между контрагентами, который не должен превышать 100 000 руб. Расчеты наличными денежными средствами должны производиться только в кассу поставщика.

Расчеты платежными поручениями заключаются в том, что владелец счета поручает обслуживающему его банку перевести определенную в платежном поручении сумму денежных средств на счет указанного плательщиком лица.

Инкассовая форма расчетов осуществляется с помощью оформления платежных требований и инкассовых поручений.

Платежное требование — расчетный документ, содержащий требование получателя средств к плательщику об уплате определенной денежной суммы в соответствии с заключенным между ними договором через банк.

Расчеты платежными требованиями могут производиться за поставленные товары, выполненные работы и оказанные услуги, а также по другим основаниям, предусмотренным договором, и составляются на бланке утвержденной формы.

Аккредитивная форма расчетов — это форма расчетов, которая заключается в поручении плательщика своему банку (банку– эмитенту) произвести платеж на счет и в банк получателя после предоставления последним пакета документов, свидетельствующих об исполнении обязательств, предусмотренных условиями договора. Аккредитивная форма расчетов применяется с целью обеспечения гарантии платежа.

Расчеты в порядке плановых платежей осуществляются между организациями при необходимости проведения постоянных и равномерных поставок товарно – материальных ценностей (поставка химических веществ в организации, не имеющие права их хранения). Договором между поставщиком и покупателем устанавливается постоянная плановая сумма платежа и количество продукции или услуг, подлежащих ежедневной оплате.

Коммерческий кредит может быть предоставлен как поставщиком в виде отсрочки платежа, так и покупателем в виде аванса и предварительной оплаты. Коммерческий кредит предоставляется не по самостоятельному кредитному договору, а только во исполнение обязательств по договору поставки продукции.

Расчеты посредством внесения задатка заключаются во внесении покупателем определенной денежной суммы в счет причитающихся по договору платежей. Задаток является доказательством заключения договора и обеспечивает его исполнение.

Расчеты при участии посредников осуществляются в рамках агентских договоров, договоров поручения и комиссии. Последний вариант является наиболее часто используемым.

Неденежные способы погашения задолженности в условиях растущего объема торговых сделок и нестабильности финансового положения организаций, связанного с временным недостатком наличных денежных средств, недоступностью банковских кредитов из-за высоких процентных ставок, приобретают особое значение. Они включают в себя следующие формы урегулирования обязательств: расчеты с применением ценных бумаг; зачет взаимных требований; перемена лиц в обязательстве; товарообменные (бартерные) операции (по договору мены); финансирование под уступку денежного требования (договор факторинга); соглашение об отступном; новации.

Вексель — это ценная бумага, удостоверяющая простое и ничем не обусловленное личное обязательство векселедателя либо другого указанного векселедателем плательщика уплатить при наступлении указанного в векселе срока определенную сумму денежных средств владельцу векселя.

Таким образом, организация— покупатель посредством выдачи векселя, которой выступает в качестве долговой расписки, подтверждает, что по прошествии определенного периода времени выплатит организации— продавцу определенную сумму денежных средств.

Товарный (коммерческий) вексель используется при оформлении расчетных операций за поставленные товары, работы и услуги и является отсрочкой платежа.

Зачет взаимных требований позволяет ликвидировать неплатежи, повысить ликвидность балансов организаций в результате сокращения дебиторской и кредиторской задолженностей. В соответствии с нормами ст. 410 ГК РФ для проведения взаимозачета необходимо соблюдение двух условий: однородность встречных требований; факт наступления срока погашения обязательств. Однородные встречные требования — это требования, которые могут быть сведены к эквиваленту.

По договору мены (бартерная сделка) в соответствии со ст. 567 ГК РФ каждая из сторон обязуется передать в собственность другой стороны один товар в обмен на другой. Таким образом, каждая из сторон одновременно является и продавцом, который обязуется передать соответствующий товар, и покупателем, который обязуется принять товар в обмен на поставленный.

ГК РФ предусматривает такую форму погашения обязательств, как перевод долга, которая допускается только с согласия кредитора. При переводе долга обязательство об уплате переходит от первоначального дебитора к новому. Обязательным условием сделки является тот факт, что третье лицо (новый должник) обязательно должно являться дебитором прежнего должника.

Следующим способом урегулирования задолженности является финансирование под уступку денежного требования (договор факторинга) (ст. 824 ГК РФ). Суть договора заключается в том, что продавец поставляет продукцию покупателю и уступает право требования долга финансовому агенту (фактору), за что последний сразу выплачивает продавцу определенную часть задолженности (80–90%). Остаток (за вычетом комиссионного вознаграждения) продавец получает после того, как покупатель перечислит деньги в адрес финансового агента.

Замена первоначального обязательства другим между теми же лицами называется новацией (ст. 414 ГК РФ). Отличие новации и отступного

заключается в том, что отступное предполагает прекращение взаимоотношений между сторонами, а новация — лишь замену первоначального обязательства при сохранении взаимоотношений.

Исходя из этих положений, осуществляется соответствующее ведение бухгалтерского учета.

Величина дебиторской задолженности определяется многими разнонаправленными факторами. Условно эти факторы можно разделить на внешние и внутренние.

К внешним факторам следует отнести:

- состояние экономики в стране — спад производства, безусловно, увеличивает размеры дебиторской задолженности;

- общее состояние расчетов в стране — кризис платежей однозначно приводит к росту дебиторской задолженности;

- эффективность денежно-кредитной политики ЦБ РФ, поскольку ограничение эмиссии вызывает так называемый «денежный голод», что в конечном итоге затрудняет расчеты между предприятиями;

- уровень инфляции в стране, так при высокой инфляции многие предприятия не спешат погасить свои долги, руководствуясь принципом, чем позже срок уплаты долга, тем меньше его сумма;

- вид продукции — если это сезонная продукция, то риск роста дебиторской задолженности объективно обусловлен;

- емкость рынка и степень его насыщенности, так в случае малой емкости рынка и максимальной его насыщенности данным видом продукции естественным образом возникают трудности с ее реализацией, и как следствие ростом дебиторских задолженностей.

Внутренние факторы:

- взвешенная кредитная политика предприятия означает экономически оправданное установление сроков и условий предоставления кредитов, объективное определение критериев кредитоспособности и платежеспособности клиентов, умелое сочетание предоставления скидок при

досрочной уплате ими счетов, учет других рисков, которые имеют практическое влияние на рост дебиторской задолженности предприятия. Таким образом, неправильное установление сроков и условий кредитования (предоставления кредитов), непредоставление скидок при досрочной уплате клиентами (покупателями, потребителями) счетов, неучет других рисков могут привести к резкому росту дебиторской задолженности;

- наличие системы контроля за дебиторской задолженностью;
- профессиональные и деловые качества менеджмента компании, занимающегося управлением дебиторской задолженностью предприятия;
- другие.

Внешние факторы не зависят от организации деятельности предприятия и ограничить их влияние менее возможно или в отдельных случаях практически невозможно. Внутренние факторы целиком и полностью зависят от профессионализма финансового менеджмента компании, от владения им искусством управления дебиторской задолженностью.

Количественная величина дебиторской задолженности определяется двумя факторами:

1. Объемом реализации работ и услуг в кредит — общую выручку от реализации товаров и услуг следует разделить на две части: от продажи за наличные и оплаченные в срок по договорам товары и услуги; от продажи в кредит, включая и неоплаченные товары (работы и услуги). Это деление можно произвести по фактическим данным за предыдущие периоды времени.

2. Средним промежутком времени между реализацией товаров (работ и услуг) и фактическим получением выручки [45].

Таким образом, подводя итог всему вышеизложенному можно сделать вывод, что задолженность покупателей является одним из основных видов дебиторской задолженности у большинства организаций. Дебиторская задолженность организации классифицируется по различным признакам. На образование и наличие дебиторской задолженности влияют как внешние, так и внутренние факторы.





## 2. Учет расчетов с покупателями и заказчиками в организации

### 2.1. Краткая экономическая характеристика организации

Выпускная квалификационная работа выполнена на материалах ООО «ТРАНС НЕФТЬ», расположенного по адресу 308590, Белгородская область, Белгородский район, поселок городского типа Октябрьский, Восточная улица, дом 1а.

ООО «ТРАНС НЕФТЬ» зарегистрирована 7 мая 2015 г. регистратором ИНСПЕКЦИЯ ФЕДЕРАЛЬНОЙ НАЛОГОВОЙ СЛУЖБЫ ПО Г. БЕЛГОРОДУ. ООО «Транс Нефть» присвоены ИНН 3102018323, ОГРН 1153130000858, ОКПО 22285859.

Основным видом деятельности является «Торговля оптовая твердым, жидким и газообразным топливом и подобными продуктами», зарегистрировано 11 дополнительных видов деятельности.

Основной целью ООО «ТРАНС НЕФТЬ» является получение прибыли.

Ассортимент продукции достаточно широк и делится на следующие большие группы:

- твердое топливо;
- нефтепродукты;
- горюче-смазочные материалы;
- газ.

Организация ООО «ТРАНС НЕФТЬ» осуществляет свою деятельность уже более 2 лет. За этот период времени организация зарекомендовала себя как надёжный деловой партнёр.

ООО «ТРАНС НЕФТЬ» - прогрессивно развивающаяся компания, основным направлением деятельности которой является реализация и доставка высококачественных бензинов, дизельного топлива всех марок, а также предоставляющая широкий ассортимент иной продукции на рынке топлива.

ООО «ТРАНС НЕФТЬ» является коммерческой структурой, имеющей все необходимые ресурсы для того, чтобы без помощи сторонних компаний

предоставить покупателям максимальный спектр услуг на оптимальных взаимовыгодных условиях. Отличительными особенностями работы ООО «ТРАНС НЕФТЬ» являются гибкий подход к формированию цены, гарантия высокого качества и стабильность поставок.

Для всех покупателей горюче-смазочных материалов, которыми являются как производственные организации и транспортные предприятия, так и рядовые автовладельцы, играет большую роль возможность своевременно получать необходимые нефтепродукты высокого качества. ООО «ТРАНС НЕФТЬ» берет на себя все вопросы, связанные с обеспечением нефтепродуктами своих клиентов, чтобы они могли максимально сосредоточиться на выполнении своих функций и задач.

Важным направлением деятельности ООО «ТРАНС НЕФТЬ» является работа как с государственными предприятиями и их структурными подразделениями, так и с коммерческими организациями, выполняющими жизненно важные функции и задачи в Новосибирске и Новосибирской области. Постоянные партнерские отношения на протяжении многих лет с организациями в области поставки топлива говорят об их доверии к ООО «ТРАНС НЕФТЬ» и уверенности в стабильности, надежности компании.

К основным факторам успешного развития компании можно отнести следующие:

- грамотная политика руководства предприятия,
- эффективное управление;
- налаженные хозяйственные связи с постоянными поставщиками;
- квалифицированный персонал;
- удобное месторасположение;
- широкий ассортимент продукции.

Компания для динамичного развития в условиях рыночной конкуренции осуществляет усовершенствование ассортиментной и ценовой политики, в результате чего идёт постоянное увеличение оптовых объёмов продаж.

Организационно-правовой формой организации является общество с

ограниченной ответственностью.

Общество является собственником принадлежащего ему имущества и денежных средств и отвечает по своим обязательствам собственным имуществом. Участник имеет предусмотренные законом и учредительными документами Общества обязательственные права по отношению к Обществу.

Общество ведет бухгалтерскую и статистическую отчетность в соответствии с законодательством Российской Федерации, выплачивает в установленном порядке налоги и другие обязательные платежи в бюджет и несет ответственность по своим обязательствам в соответствии с действующим законодательством Российской Федерации.

ООО «ТРАНС НЕФТЬ» создано в соответствии с Гражданским кодексом Российской Федерации и Федеральным законом «Об обществах с ограниченной ответственностью» (далее – «ФЗ»), действующим законодательством РФ и учредительными документами Общества.

Проведем оценку основных показателей деятельности ООО «ТРАНС НЕФТЬ» по данным годовой бухгалтерской финансовой отчетности за 2015-2017 г.г. представленной в приложении 1,2 (таблица 1).

Как видно из расчетов выручка организации в целом за 2015-2017 г.г. увеличивается с 24702 тыс. руб. до 84243 тыс. руб., то есть на 59541 тыс. руб. или более чем в 3,41 раза.

На фоне роста выручки в организации наблюдается и рост себестоимости продаж с 24659 тыс. руб. в 2015 году до 82574 тыс. руб. в 2017 году, то есть на 57915 тыс. руб. или более чем в 3,34 раза. При этом себестоимость также увеличивается только в 2016 году на 70430 тыс. руб. или почти в четыре раза, а вот в 2017 году наблюдается снижение на 12515 тыс. руб. или 13,2%, что указывает в целом на рост объемов деятельности, но его снижение в последнем году.

Значительно увеличивается за анализируемый период величина коммерческих расходов с полного их отсутствия в 2015 году до 1396 тыс. руб. в 2017 году, что указывает на рост расходов на осуществление процесса

продаж.

Таблица 1 – Основные показатели деятельности ООО «ТРАНС НЕФТЬ» за 2015-2017 г.г.

Показатель	2015 г	2016 г	2017 г	Отклонение (+,-)			Темп роста, %		
				2016 к 2015	2017 к 2016	2017 к 2015	2016 к 2015	2017 к 2016	2017 к 2015
Выручка, тыс. руб.	24702	96078	84243	71376	-11835	59541	388,948	87,682	341,037
Себестоимость продаж, тыс. руб.	24659	95089	82574	70430	-12515	57915	385,616	86,839	334,864
Коммерческие расходы, тыс. руб.	0	496	1396	496	900	1396	–	281,452	–
Прибыль от продаж, тыс. руб.	43	493	273	450	-220	230	1146,512	55,375	634,884
Чистая прибыль, тыс. руб.	12	360	309	348	-51	297	3000,000	85,833	2575,000
Рентабельность продаж, %	0,174	0,513	0,324	0,339	-0,189	0,150	294,772	63,155	186,163
Рентабельность деятельности, %	0,174	0,516	0,325	0,341	-0,191	0,151	295,777	63,035	186,443
Среднегодовая стоимость имущества, тыс. руб.	1927,5	6900,5	12542	4973	5641,5	10614,5	358,003	181,755	650,687
Коэффициент оборачиваемости имущества, раз	12,816	13,923	6,717	1,108	-7,206	-6,099	108,644	48,242	52,412
Рентабельность активов, %	0,623	5,217	2,464	4,594	-2,753	1,841	837,983	47,225	395,735
Среднегодовая стоимость собственного капитала, тыс. руб.	10,5	201,5	536	191	334,5	525,5	1919,048	266,005	5104,762
Рентабельность собственного капитала, %	114,286	178,660	57,649	64,374	-121,011	-56,636	156,328	32,268	50,443
Среднегодовая стоимость кредиторской задолженности, тыс. руб.	1242	5524,5	8207,5	4282,5	2683,0	6965,5	444,807	148,565	660,829
Среднегодовая стоимость дебиторской задолженности, тыс. руб.	1536	1479,5	-1625	-56,5	-3104,5	-3161,0	96,322	-109,834	-105,794
Среднесписочная численность персонала, чел	27	27	29	0	2	2	100,000	107,407	107,407
Производительность труда, тыс. руб./чел.	914,889	3558,444	2904,931	2643,556	-653,513	1990,042	388,948	81,635	317,517

Под влиянием всех указанных факторов прибыль от продаж организации увеличивается с 43 тыс. руб. в 2015 году до 273 тыс. руб. в 2017 году, то есть на 230 тыс. руб. или более чем в 6,3 раза. При этом в 2016 году в результате опережающего темпа роста выручки по сравнению с темпом роста расходов по обычным видам деятельности прибыль от продаж увеличивается на 450 тыс. руб. или более чем в 11 раз, а вот в 2017 году имеет место обратная ситуация и темп сокращения выручки опережает темп снижения расходов что приводит к снижению прибыли от продаж на 220 тыс. руб. или почти в два раза. В целом рост прибыли от продаж оценивается позитивно и указывает на повышение эффективности и результативности деятельности, при это ее снижение в последнем году оценивается негативно и указывает на рост затратоемкости деятельности.

Аналогичная ситуация наблюдается и по чистой прибыли, которая в 2015 году составляет 12 тыс. руб. в 2016 году увеличивается на 348 тыс. руб. или в тридцать раз до 360 тыс. руб. с последующим снижением в 2017 году на 51 тыс. руб. или 14,2% до 309 тыс. руб., то есть в целом за 2015-2017 г.г. имеет место рост на 297 тыс. руб. или почти в 26 раз, что указывает на значительное повышение эффективности финансово-хозяйственной жизни организации в целом за анализируемый период, но ее снижению в 2017 году.

Данные выводы подтверждаются и динамикой показателей рентабельности. Так рентабельность продаж в целом за 2015-2017 г.г. повышается на 0,15% и составляет 0,324% в 2017 году против 0,174% в 2015 году, при этом в 2017 году имеет место снижение на 0,189%. Следовательно, в целом эффективность основной деятельности организации повышается, при этом в 2017 году имеет место снижение. Аналогичная ситуация наблюдается и по рентабельности деятельности, которая в целом за 2015-2017 г.г. растет на 0,151%, при этом в 2017 году снижается на 0,191%, что подтверждает сделанные ранее выводы о повышении затратоотдачи в целом но ее снижении в 2017 году.

Среднегодовая стоимость имущества организации в целом

увеличивается и составляет в 2017 году 12542 тыс. руб., что на 10614,5 тыс. руб. или больше чем в шесть раз больше чем в 2015 году, когда она составляла 1927,5 тыс. руб., что оценивается положительно и указывает на повышение имущественного потенциала организации. В результате роста среднегодовой стоимости имущества опережающими темпами относительно роста выручки в организации наблюдается замедление его оборачиваемости на 6,099 оборотов, что оценивается негативно и указывает на снижение эффективности его использования. В тоже время рентабельность активов за 2015-2017 г.г. увеличивается на 1,841%, и составляет 2,464% против 0,623% в 2015 году, что указывает на повышение эффективности использования имущества.

Среднегодовая стоимость собственного капитала организации стабильно увеличивается с 10,5 тыс. руб. в 2015 году до 536 тыс. руб. в 2017 тыс. руб., что оценивается позитивно и позволяет сделать вывод об эффективной работе менеджмента организации. В результате роста среднегодовой стоимости собственного капитала в организации опережающим темпами относительно темпа роста чистой прибыли рентабельность собственного капитала организации снижается, что оценивается негативно и указывает на снижение инвестиционной привлекательности организации.

В целом подводя итог всему вышеизложенному можно сделать вывод, что ООО «ТРАНС НЕФТЬ» является молодой динамично развивающейся организацией, справляющейся с намеченными планами развития.

## 2.2. Организация учетной работы

Требование рациональности предполагает оптимальную структуру организации учетной работы и учетного аппарата, исходя из условий хозяйствования, объемов организации и экономической целесообразности.

Бухгалтерия создана для организации бухгалтерского учета, контроля



за правильным и эффективным использованием материальных ценностей, денежных средств и расчетов.

Согласно закону о бухгалтерском учете в Российской Федерации, ответственность за организацию бухгалтерского учета и соблюдение законодательства России при выполнении хозяйственных операций возлагается в ООО «ТРАНС НЕФТЬ» на руководителя.

В исследуемой организации отсутствуют главный бухгалтер и бухгалтер, обязанности по ведению бухгалтерского учета возложены на коммерческого директора, при необходимости привлекаются для документирования операций и проведения расчетов другие сотрудники.

Бухучет ведется методом двойной записи, автоматизировано с использованием рабочего плана счетов.

Коммерческий директор ведет учет и составляет отчетность. Коммерческий директор обеспечивает контроль за отражением на счетах бухгалтерского учета всех осуществляемых хозяйственных операций, представление оперативной информации, составлением в установленные сроки бухгалтерской отчетности, осуществление совместно с другими подразделениями и службами экономического анализа финансово – хозяйственной деятельности по данным бухучета и отчетности в целях выявления и мобилизации внутренних хозяйственных ресурсов.

Коммерческий директор подписывает совместно с руководителем организации документы, служащие основанием приемки и выдачи товарно-материальных ценностей и денежных средств, а также расчетных и денежных обязательств.

Коммерческий директор несет ответственность за правильное ведение бухгалтерского учета, нарушение правил и положений, регламентирующих финансово-хозяйственную деятельность, за прием к учету документов по операциям, противоречащим законодательству и нарушающим договорную и финансовую дисциплину, если по осуществлению отдельных хозяйственных операций противоречащих законодательству, документы приняты с

письменным распоряжением руководителя организации то вся полнота ответственности за последствия возлагается на руководителя.

Согласно п. 2 ПБУ 1/2008 учетная политика представляет собой принятую организацией совокупность способов ведения бухгалтерского учета – первичного наблюдения, стоимостного измерения, текущей группировки и итогового обобщения фактов хозяйственной деятельности.

Учетная политика разработана коммерческим директором ООО «ТРАНС НЕФТЬ» (приложение 3).

Анализ учетной политики позволяет сделать вывод о ее достаточной проработанности, в ней нашли отражения все ключевые организационные и методологические аспекты, характеризующие особенности организации учетного процесса.

Организация относится к субъектам малого бизнеса, использует активной в своей деятельности преференции предоставленные ей законодательно, а именно сокращенный план счетов, возможность не применения ряда ПБУ и т.п. При этом организация применяет общий режим налогообложение, что обусловлено более низкой налоговой нагрузкой, которая была оценена руководством организации перед принятием решения о выборе системы налогообложения.

Подводя итог всему вышеизложенному можно сделать вывод, что учетный процесс в ООО «ТРАНС НЕФТЬ» организован рационально, соответствует требованиям нормативных актов, размерам и специфике деятельности организации.

### 2.3. Анализ финансового состояния организации

Анализируя финансовое состояние организации, необходимо изучить его имущественное положение. Имущественное положение организации – это сумма и структура средств и источников по их видам.

Ликвидность характеризует способность организации выполнить свои

краткосрочные (текущие) обязательства за счет текущих (оборотных) активов.

Начнем анализ с оценки ликвидности баланса ООО «ТРАНС НЕФТЬ» в 2015-2017 гг (таблица 2).

Таблица 2 - Анализ ликвидности баланса ООО «ТРАНС НЕФТЬ» в 2015-2017 гг

Актив	2015 г	2016 г	2017 г	Пасси в	2015 г	2016 г	2017 г	Платежный излишек / недостаток		
								2015 г	2016 г	2017 г
A1	23	1393	554	П1	2484	8565	7850	-2461	-7172	-7296
A2	3077	114	3632	П2	0	1000	5000	3077	-886	-1368
A3	755	8439	4832	П3	1350	0	1597	-595	8439	3235
A4	0	0	6120	П4	21	382	690	21	382	-5430
Балан с	3855	9946	15138	Балан с	3855	9946	15138			

Как показывают расчеты на протяжении всего периода исследования баланс организации не является абсолютно ликвидным, более того крайне негативной оценки заслуживает ухудшение ситуации к концу анализируемого периода.

На протяжении всего периода исследования организация испытывает дефицит абсолютно ликвидных активов для покрытия наиболее срочных обязательств. Причем необходимо отметить, что платежный недостаток увеличивается почти в три раза с 2461 тыс. руб. в 2015 году до 7296 тыс. руб. в 2017 году, что является результатом опережающего темпа роста краткосрочных активов по сравнению с темпом роста абсолютно ликвидных активов. В целом сложившаяся ситуация указывает на очень низкий уровень ликвидности на момент составления баланса.

Как видно из расчетов, представленных в таблице, начиная с 2016 года организация испытывает недостаточно быстрореализуемых активов для покрытия краткосрочных обязательств, что является следствием активного использования организацией краткосрочных кредитов и займов, темп роста которых опережает темп роста быстрореализуемых активов. Более того

необходимо отметить что платежный недостаток в организации увеличивается с излишка в 3077 тыс. руб. в 2015 году до недостатка в 886 тыс. руб. в 2016 году с последующим ростом до 1368 тыс. руб. в 2017 году. Сложившаяся ситуация оценивается негативно и указывает на снижение перспективной платежеспособности организации.

Величина медленно реализуемых активов организации превышает величину долгосрочных обязательств начиная с 2016 году, при этом платежный излишек существенно снижается с 8439 тыс. руб. в 2016 году до 3235 тыс. руб. в 2017 году, что является следствием появления в 2017 году в организации долгосрочных обязательств на фоне снижения медленно реализуемых активов.

Крайне негативной оценки заслуживает динамика по последнему соотношению, как видно из таблицы в 2015-2016 г.г. постоянные пассивы превышают постоянные активы, что является результатом отсутствия последних. В 2017 году в результате приобретения основных средств организация испытывает нехватку постоянных пассивов для их формирования в сумме 5430 тыс. руб., что указывает на отсутствие в 2017 году в организации собственных оборотных средств, а, следовательно, на невыполнение минимального требования финансовой устойчивости.

Для более наглядного соотношения по группам имущества и источников его формирования представим его в виде рисунка 3.

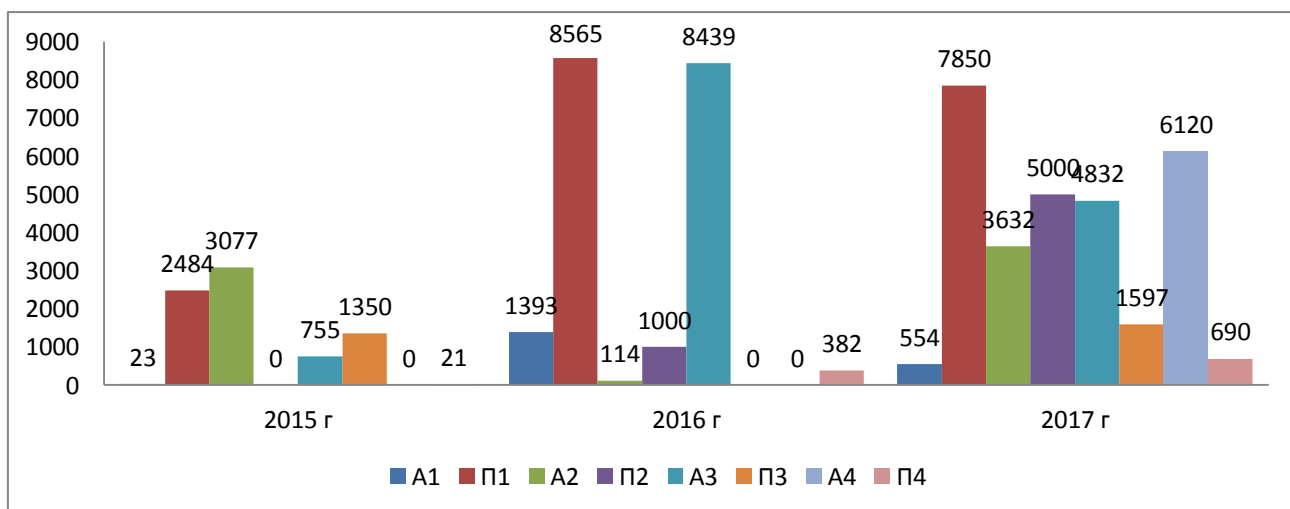


Рисунок 3 - Соотношение групп имущества и источников его формирования

ООО «ТРАНС НЕФТЬ» по степени ликвидности и срочности погашения в  
2015-2017 гг, тыс. руб.

В целом по результатам анализ ликвидности баланса можно подтвердить сделанные ранее выводы о кризисном финансовом положении организации к концу анализируемого периода.

Анализ ликвидности баланса позволяет выявить абсолютное изменение ликвидности организации за исследуемый период, однако оценка ликвидности будет не полный, если не провести коэффициентный анализ (таблица 3).

Таблица 3 - Анализ коэффициентов ликвидности ООО «ТРАНС НЕФТЬ» в 2016-2017 гг

Показатель	2015 г	2016 г	2017 г	Отклонение		
				2016 к 2015	2017 к 2016	2017 к 2015
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,009	0,146	0,043	0,136	-0,103	0,034
Коэффициент срочной ликвидности	1,248	0,158	0,326	-1,090	0,168	-0,922
Коэффициент текущей ликвидности	1,552	1,040	0,702	-0,512	-0,338	-0,850
Общий показатель ликвидности	0,619	0,439	0,353	-0,180	-0,087	-0,266

Практически все показатели ликвидности в целом за период исследования имеют негативную динамику, что позволяет сделать вывод о ухудшении ситуации к концу анализируемого периода.

Наиболее жесткий критерий ликвидности, коэффициент абсолютной ликвидности, показывающий какую часть наиболее срочных обязательств организация в состоянии погасить на момент составления баланса на протяжении всего периода исследования имеет значение ниже норматива. Так в 2015 году организация могла погасить 0,9% краткосрочных обязательств за счет денежных средств и денежных эквивалентов, а к концу 2017 года коэффициент абсолютной ликвидности повышается на 0,034 пункт до 0,043 пунктов, то есть организация в состоянии погасить уже 4,3 краткосрочных обязательств за счет имеющихся денежных средств.

Крайне негативной оценки заслуживает снижение коэффициента

срочной ликвидности с 1,248 пунктов в 2015 году на 0,922 пункта до 0,326 пунктов в 2017 году. Сложившаяся тенденция является результатом опережающего темпа роста краткосрочных пассивов по сравнению с темпом роста сумма абсолютно ликвидных и быстро реализуемых активов и подтверждает сделанные ранее вывод о снижении перспективной платежеспособности. Кроме того необходимо отметить, что в 2015 фактическое значение данного коэффициента было значительно выше рекомендуемого, а вот начиная с 2016 года оно значительно ниже рекомендуемого, что указывает на недостаточную ликвидность и платежеспособность организации.

Негативной оценки заслуживает и стабильное снижение коэффициента текущей ликвидности с 1,552 пунктов в 2015 году до 0,702 пунктов в 2017 году, то есть на 0,85 пунктов за период исследования. Необходимо отметить, что на протяжении всего периода исследования коэффициент текущей ликвидности имеет значение существенно ниже норматива. Более того в 2017 году он составляет менее единицы, что указывает на тот факт, что оборотных активов организации не достаточно для покрытия краткосрочных обязательств, что указывает на низкий уровень ликвидности.

Общий показатель ликвидности организации на протяжении всего периода исследования имеет значение ниже 1, что указывает на невысокой уровень платежеспособности организации и подтверждает сделанные ранее выводы.

Таким образом, данные анализа позволяют сделать вывод о том, что к концу анализируемого периоде ликвидность в организации снижается, что указывает на ухудшение финансового положения организации. Для более полного представления о финансовом состоянии организации необходимо дать оценку его финансовой устойчивости.

На первом этапе проведем оценку абсолютных показателей финансовой устойчивости ООО «ТРАНС НЕФТЬ» в 2015-2017 гг, результаты оформим в виде аналитической таблицы 4.

Таблица 4 - Анализ абсолютных показателей финансовой устойчивости ООО «ТРАНС НЕФТЬ» в 2015-2017 гг

Показатель	2015 г	2016 г	2017 г	Отклонение (+,-)		
				2016 к 2015	2017 к 2016	2017 к 2015
1	2	3	4	5	6	7
Собственный капитал	21	382	690	361	308	669
Внеоборотные активы	0	0	6 120	0	6120	6120
Собственные оборотные средства	21	382	-5 430	361	-5812	-5451
Долгосрочные заёмные средства	1350	0	0	-1350	0	-1350
Наличие собственных оборотных средств и долгосрочных заёмных средств	1 371	382	-5 430	-989	-5812	-6801
Краткосрочные заёмные средства	0	1000	5000	1000	4000	5000
Наличие собственных оборотных средств и заёмных средств	1 371	1 382	-430	11	-1812	-1801
Запасы и затраты	755	8439	4832	7684	-3607	4077
Излишек (+) или недостаток (-)	-734	-8 057	-10 262	-7323	-2205	-9528

#### Окончание таблицы 4

1	2	3	4	5	6	7
Излишек (+) или недостаток (-) собственных оборотных средств и долгосрочных заёмных средств	616	-8 057	-10 262	-8673	-2205	-10878
Излишек (+) или недостаток (-) собственных оборотных и заёмных средств	616	-7 057	-5 262	-7673	1795	-5878
Трёхкомпонентный показатель (S)	(0;1;1)	(0;0;0)	(0;0;0)	-	-	-

Как показывают данные расчетов, представленные в таблице 8, ситуация в организации с позиции финансовой устойчивости имеет стабильную тенденцию к ухудшению. Как показывают расчеты на протяжении всего периода исследования организации не достаточно собственных средств для формирования запасов и затрат.

В 2015 году с позиции финансовой устойчивости организация характеризуется неустойчивым положением, для формирования запасов и затрат собственных оборотных средств организации недостаточно но сумма собственных оборотных средств и долгосрочных кредитов полностью покрывает запасы и затраты организации. В 2016 году ситуация ухудшается и для формирования запасов и затрат недостаточно совокупной величины нормальных источников их финансирования, что является результатом роста

запасов и затрат опережающими темпами относительно нормальной величины источников формирования затрат. В 2017 году ситуация еще больше ухудшается, у организации отсутствуют собственные оборотные средства, что является результатом приобретения основных средств, что приводит к отсутствию в организации вообще источников формирования запасов и затрат, так как часть основных средств организации формируется за счет наиболее срочной к погашению кредиторской задолженности.

В целом подводя итог всему вышеизложенному можно сделать вывод о серьезном ухудшении финансовой устойчивости организации, что приводит к ухудшению ее финансового положения.

Для более наглядного представления о соотношении источников формирования запасов и затрат представим ее в виде рисунка 4.

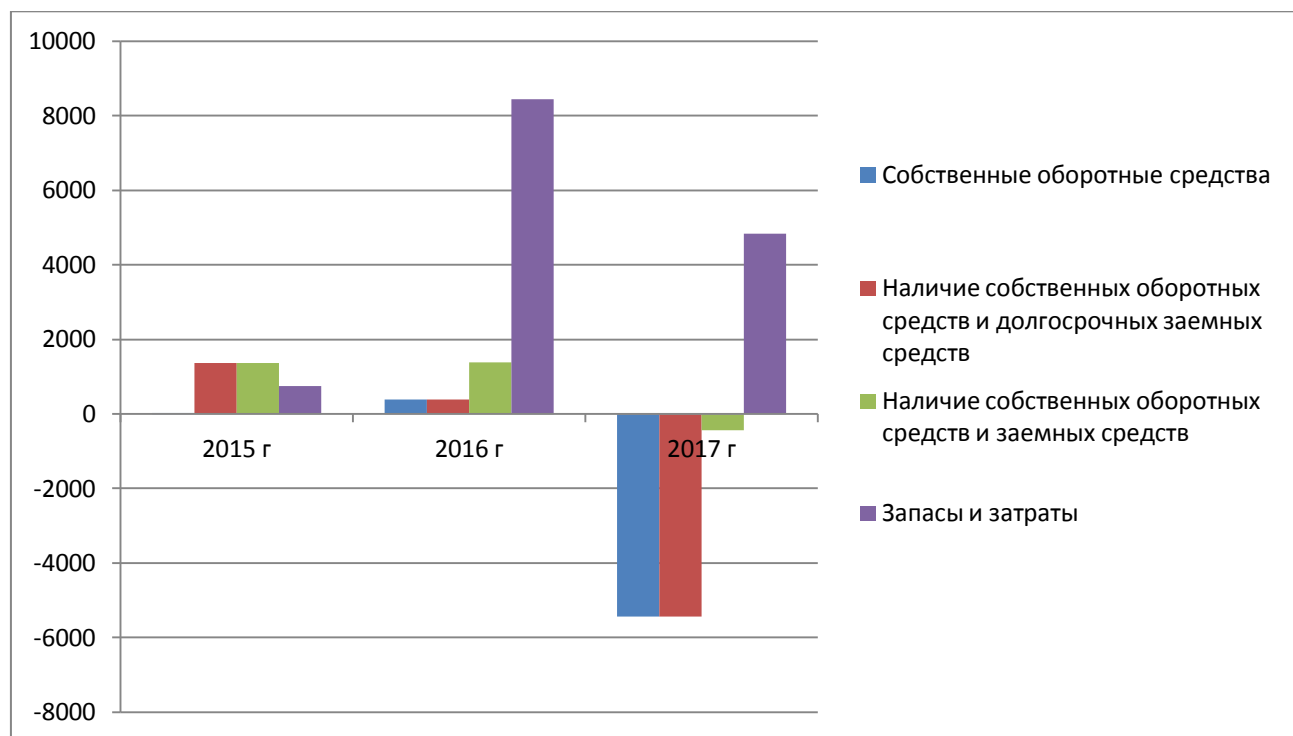


Рисунок 4 - Соотношение запасов и затрат с источниками их финансирования в ООО «ТРАНС НЕФТЬ» в 2015-2017 гг

Таким образом, данные рисунка подтверждают сделанные ранее выводы. Однако анализ финансовой устойчивости будет не полным, если не оценить коэффициенты финансовой устойчивости, к которому и перейдем



далее.

Таблица 5 - Анализ коэффициентов финансовой устойчивости ООО «ТРАНС НЕФТЬ» в 2015-2017 гг

Показатель	2015 г	2016 г	2017 г	Отклонение (+,-)		
				2017 к 2016	2016 к 2015	2017 к 2015
1	2	3	4	5	6	7
Коэффициент финансирования	0,005	0,040	0,048	0,034	0,008	0,042
Коэффициент автономии	0,005	0,038	0,046	0,033	0,007	0,040
Коэффициент финансовой зависимости	0,995	0,962	0,954	-0,033	-0,007	-0,040
Коэффициент финансовой устойчивости	0,356	0,038	0,151	-0,317	0,113	-0,205
Коэффициент финансового рычага	182,571	25,039	20,938	-157,532	-4,102	-161,634
Коэффициент маневренности собственного капитала	65,286	1,000	-5,555	-64,286	-6,555	-70,841
Коэффициент постоянного актива	-64,286	0,000	6,555	64,286	6,555	70,841

Окончание таблицы 5

1	2	3	4	5	6	7
Коэффициент обеспеченности оборотных активов собственными средствами	0,356	0,038	-0,425	-0,317	-0,463	-0,781
Коэффициент обеспеченности запасов собственными оборотными средствами	1,816	0,045	-0,793	-1,771	-0,839	-2,609
Коэффициент собственных оборотных средств в совокупных активах	0,356	0,038	-0,253	-0,317	-0,292	-0,609
Коэффициент инвестирования	#ДЕЛ/0!	#ДЕЛ/0!	0,113	#ДЕЛ/0!	#ДЕЛ/0!	#ДЕЛ/0!

Таким образом, по результатам проведенного анализа видно, что практически все показатели имеет позитивную тенденцию за период исследования.

Как показывают расчеты коэффициента финансирования собственный капитал организации на протяжении всего период исследования стабильно меньше заемного. При этом положительной оценки заслуживает рост показателя на 0,042 пунктов с 0,005 пунктов в 2015 году до 0,048 пунктов в 2017 году, то есть можно сделать вывод о повышении доли собственных средств. При этом необходимо отметить, что на протяжении всего периода исследования фактическое значение указанного коэффициента существенно

ниже норматива, что указывает на очень высокую зависимость организации от внешних источников финансирования деятельности.

Коэффициент автономии подтверждает этот вывод, поскольку показывает, что доля имущества сформированного за счет собственных средств очень и очень незначительна, так в 2017 году она составляет лишь 4,6%, что на 4% больше чем в 2015 году, когда она составляла 0,5%. На протяжении всего периода исследования фактическое значение указанного коэффициента существенно ниже рекомендуемого, которое составляет 0,5 пунктов, что также указывает на финансовую нестабильность организации.

Коэффициент финансовой зависимости организации, показывает, что доля заемных источников в общей величине источников формирования имущества снижается с 99,5% в 2015 году до 95,4% в 2017 году, что положительно характеризует финансовую устойчивость организации, однако зависимость организации от внешних источников финансирования деятельности очень высока, что вызывает беспокойство и может привести к банкротству организации.

В целом по результатам оценки коэффициентов финансовой устойчивости, можно подтвердить сделанные ранее выводы о наличии серьезных проблем в финансовом состоянии организации на протяжении 2015-2017 г.г.

На следующем этапе проведения анализа финансового состояния очень важным представляется провести анализ показателей деловой активности организации (таблица 6).

Таблица 6 - Анализ показателей деловой активности ООО «ТРАНС НЕФТЬ» в 2016-2017 гг

Показатель	2016 г	2017 г	Отклонение
Оборачиваемость активов, раз	13,92	6,72	-7,206
Оборачиваемость запасов, раз	20,90	12,70	-8,204
Фондоотдача, руб	#ДЕЛ/ 0!	27,53	#ДЕЛ/0!
Оборачиваемость дебиторской задолженности, раз	60,37	48,47	-11,898
Время обращения дебиторской задолженности, дни	6,05	7,53	1,484
Средний возраст запасов, дни	17,46	28,75	11,286
Операционный цикл, дни	23,51	36,28	12,770

Оборачиваемость оборотного капитала, дни	13,92	8,88	-5,039
Оборачиваемость собственного капитала, дни	476,81	157,17	-319,644
Оборачиваемость общей задолженности, дни	14,34	7,02	-7,324

Таким образом, по данным аналитической таблицы видно, что анализ деловой активности позволяет подтвердить сделанные ранее выводы о снижении эффективности деятельности организации, а следовательно о ухудшении финансового состояния в организации.

Оборачиваемость активов организации за анализируемый период в целом замедлилась на 7,206 оборотов, с 13,92 оборотов в 2016 году до 6,72 оборота в 2017 году. В целом сложившаяся ситуация заслуживает негативной оценки поскольку указывает на снижение эффективности использования общей величины имущества. Замедление оборачиваемости активов явилось результатом роста среднегодовой величины имущества организации на фоне снижения выручки.

Аналогичная ситуация наблюдается и по запасам оборачиваемость которых за период замедлилась на 8,204 раза в результате чего средний возраст запасов увеличился на 11,286 дней. То есть в 2016 году запасы организации оборачивались порядка 20,9 раза за год, то есть приблизительно каждые 17,46 дней, а в 2017 году уже 12,7 раза то есть порядка одного раза в месяц. Замедление оборачиваемости запасов оценивается негативно, является результатом роста запасов на фоне снижения выручки и указывает на снижение эффективности их использования.

Фондоотдача за анализируемый период имеет тенденцию к повышению с 0 руб/руб до 24,53 руб/руб, что указывает на повышение эффективности использования основного капитала организации, и, является результатом появления основных средств только в 2017 году.

Негативной оценки заслуживает замедление оборачиваемости дебиторской задолженности с 60,37 оборотов в 2016 году до 48,47 оборотов в 2017 году. В результате замедления оборачиваемости дебиторской задолженности, период ее погашения увеличивается с 6,05 дней в 2016 году

до 7,53 дней в 2017 году. В целом по результатам оценки оборачиваемости дебиторской задолженности можно сделать вывод о высокой эффективности работы руководства организации в работе с дебиторами, что подтверждается тем фактом, что на протяжении всего периода она оборачивается очень быстро, порядка одного раза в неделю, при этом замедление оборачиваемости оценивается негативно, поскольку указывает на снижение эффективности кредитной политики организации.

В целом по результатам проведенного анализа можно говорить о неустойчивом финансовом состоянии ООО «ТРАНС НЕФТЬ» на протяжении всего периода исследования.

Проведем анализ показателей рентабельности ООО «ТРАНС НЕФТЬ» за 2015-2017 год, оформим анализ в виде аналитической таблицы 7.

Таким образом, по данным аналитической таблицы видно, что в целом показатели рентабельности демонстрируют неоднозначную динамику, так часть из них повышается, что заслуживает положительной оценки, а часть наоборот снижается.

Таблица 7 - Анализ показателей рентабельности ООО «ТРАНС НЕФТЬ» в 2015-2017 гг

Показатель	2016 г	2017 г	Отклонение (+; -)
Рентабельность продаж	0,513	0,324	-0,189
Рентабельность деятельности	0,518	0,331	-0,188
Экономическая рентабельность	6,521	3,078	-3,444
Рентабельность собственного капитала	178,660	57,649	-121,011
Валовая рентабельность	1,029	1,981	0,952
Затратоотдача	0,516	0,325	-0,191
Рентабельность перманентного капитала	178,660	57,649	-121,011
Рентабельность заемного капитала	5,374	2,574	-2,800

Рентабельность продаж, характеризующая эффективность деятельности организации снижается и составляет за 2017 год 0,324%, что на 0,189% меньше, чем в 2016 году, когда она составляла 0,516%. То есть в 2017 году на каждый рубль выручки от продаж приходится 0,324 копейки прибыли от продаж организации, в то время как в 2016 году приходилось 0,513 копеек прибыли от продаж. Сложившаяся ситуация является

результатом опережающего темпа снижения прибыли от продаж по сравнению с темпом снижения выручки и подтверждает сделанные ранее выводы о снижении эффективности деятельности организации.

Как показывают данные таблицы 13, экономическая рентабельность в организации снижается с 6,521% до 3,078%, то есть на 3,444%, что заслуживает негативной оценки и указывает на снижение эффективности использования имущества.

Особого внимания заслуживает затратноотдача, которая показывает сколько прибыли приходится на каждый рубль затрат. Данный показатель за анализируемый период снижается с 0,516% в 2016 году до 0,325% в 2017 году, то есть на 0,191%, что подтверждает сделанные ранее выводы и снижение затратноемкости деятельности организации в 2017 году.

В целом по результатам проведенного анализа можно говорить о не высокой эффективности деятельности.

Подводя итог всему вышеизложенному можно сделать вывод, что на протяжении всего периода характеризуется кризисным финансовым положением, что подтверждается высокой зависимостью от внешних источников финансирования деятельности, низким уровнем платежеспособности, финансовой устойчивости, деловой активности и рентабельности, снижением результативности деятельности организации. Как указывалось ранее, за анализируемый период снижается эффективность кредитной политики организации, что может быть результатом нерациональной организации учета расчетов с покупателями и заказчиками, что и предопределяет необходимость его более тщательного исследования.

### 3. Пути совершенствования учета расчетов с покупателями и заказчиками

#### 3.1. Документальное оформление учета расчетов с покупателями и заказчиками

Как и любые другие операции в бухгалтерском учете, операции, связанные с расчетами с покупателями и заказчиками, должны быть документально подтверждены.

Отношения между продавцом и покупателем товара в оптовой торговле строятся либо на основании договора купли-продажи, либо на основании договора поставки.

Договор купли-продажи является важным и неотъемлемым документом любой организации, занимающейся деятельностью по оказанию услуг.

Как следует из ст. 454 Гражданского кодекса Российской Федерации (далее - ГК РФ), по договору купли-продажи продавец обязуется передать товар в собственность покупателя, а покупатель в свою очередь обязуется принять этот товар и уплатить за него определенную денежную сумму (цену).

Договор поставки фактически представляет собой разновидность договора купли-продажи, поэтому к нему в первую очередь применяются специальные нормы, отражающие специфику договора поставки, а при отсутствии специальных правил используются общие положения о договоре купли-продажи.

Статьей 506 ГК РФ установлено, что по договору поставки поставщик-продавец, осуществляющий предпринимательскую деятельность, обязуется передать в обусловленный срок или сроки производимые или закупаемые им товары покупателю для использования в предпринимательской деятельности или в иных целях, не связанных с личным, семейным, домашним и иным подобным использованием.

Условия любого договора не должны противоречить требованиям

действующего законодательства, которое дает большую свободу при заключении договоров. Договор купли-продажи является двусторонне обязывающим, т. е. каждая из сторон при заключении договора приобретает по нему одновременно и права и обязанности. Он является возмездным и его условия согласовываются между обеими заинтересованными сторонами.

01 июня 2016 г., ООО «ТРАНС НЕФТЬ», в лице коммерческого директора Панченко Вячеслава Евгеньевича, был заключен договор №74 на продажу товаров (Приложение 4), с покупателем ООО «Нефтепродукт» в лице директора Екимовой Нины Николаевны, по наименованию, количеству, ассортименту и качеству согласно спецификации. Расчеты по поставкам производятся в течение 15 дней с момента получения товара. В сумму платежа, кроме стоимости товара, включен НДС (18%).

Все факты хозяйственной жизни организации должны быть подтверждены первичными документами.

Первичные учетные документ должен быть составлены при совершении факта хозяйственной жизни, а если это не представляется возможным - непосредственно после его окончания.

Рассмотрим первичные документы, которыми оформляются расчеты с покупателями и заказчиками.

Ответственность за своевременность и правильность оформления документов, передачу их в установленные сроки для отражения в бухгалтерском учете, за достоверность содержащихся в документах данных несут лица, создавшие и подписавшие эти документы.

Учет хранения и движения готовой продукции на складах осуществляется материально ответственными лицами (кладовщик, заведующий складом), с которыми заключаются соответствующие договоры - трудовой и договор о полной материальной индивидуальной ответственности.

Материальная ответственность наступает с момента оприходования поступившего товара на склад на основании приходных документов и длится до момента выбытия, передачи готовой продукции по расходным документам. При любом способе хранения ответственные лица ведут учет

готовой продукции в натуральном измерении на основании соответствующих приходных и расходных документов.

С работником, принимающим готовую продукцию на хранение, заключается договор о полной материальной ответственности.

Например, ООО «ТРАНС НЕФТЬ», далее именуемый «Работодатель», в лице коммерческого директора, действующего на основании Устава, с одной стороны, и инженер по комплектации Барановой Ирины Константиновны, именуемый в дальнейшем «Работник» с другой стороны заключили договор о полной материальной ответственности.

Далее исследуем документальное оформление учета расчетов с покупателями ООО «ТРАНС НЕФТЬ».

02 сентября 2017 г. ООО «ТРАНС НЕФТЬ» была произведена отгрузка товаров в адрес ООО «Нефтепродукт» товары двух наименований на общую сумму без НДС 789160,57 руб., НДС по ставке (18%) – 142048,00 руб.; общая стоимость товаров 931209,47 руб., что оформлено товарной накладной (приложение 5)

На данную сумму в адрес покупателя оформлен счет № 1489/945 от 13.10.2016г. (приложение 6). Кроме того покупателю предъявлен счет-фактура № 20901 от 02.09.2017г. (приложение 7). В Журнале учета выставленный счет-фактура зарегистрирован под № 980.

Расчеты с покупателями и заказчиками в ООО «ТРАНС НЕФТЬ» осуществляются как в наличной так и в безналичной форме.

При расчетах в наличной форме организацией выписывается приходный кассовый ордер.

ООО «ТРАНС НЕФТЬ» 17.08.2016 г. реализовало товаров оптом на сумму 68720 рублей, в том числе НДС по ставке 18% на сумму 10482,71 руб. Поступление денежных средств в кассу оформлено приходным кассовым орденом № 1121.

Расчеты с покупателями в безналичной форме отражаются в учете на основании выписки банка с приложенными к ней документами.

Таким образом, все документы, поступающие в бухгалтерию ООО «ТРАНС НЕФТЬ», после приобретения или продажи товаров, проверяются



по форме (полнота и правильность их оформления) и по содержанию (законность документированных операций, логическая увязка отдельных показателей). Следующим этапом учета является регистрация сведений, содержащихся в первичных учетных документах, в применяемых регистрах бухгалтерского учета на соответствующих счетах.

### 3.2. Синтетический и аналитический учет расчетов с покупателями и заказчиками

В бухгалтерском учете ООО «ТРАНС НЕФТЬ» расчеты с покупателями и заказчиками является основным видом дебиторской задолженности.

Для учета расчетов с покупателями заказчиками в организации используется счет 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками», на котором отражается информация о расчетах с покупателями и заказчиками.

На рисунке 6 представлена схема счета 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками».

Дебет	Кредит
С0 – размер задолженности покупателей (заказчиков) перед организацией за полученную продукцию (товары, работы, услуг) на начало отчетного периода	С0 – размер задолженности организации перед покупателями (заказчиками) по полученным от них авансам под поставку продукции (тоаров, работ, услуг) на начало отчетного периода
Суммы предъявленные покупателям (заказчикам) расчетных документов	Суммы поступивших платежей, включая суммы полученных авансов
С1 – размер задолженности покупателей (заказчиков) перед организацией за полученную продукцию (товары, работы, услуг) на конец отчетного периода	С1 - размер задолженности организации перед покупателями (заказчиками) по полученным от них авансам под поставку продукции (тоаров, работ, услуг) на начало конеч периода

Рисунок 5 - Характеристика счета 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками»

Для учета с покупателями в бухгалтерии ООО «ТРАНС НЕФТЬ» применяется счет 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками», к которому открыты субсчета:

62/1 - расчеты с покупателями и заказчиками в рублях;

62/2 – авансы, полученные в рублях;

Аналитический учет по счету 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками» ведется по каждому предъявленному покупателям (заказчикам) счету. При этом построение аналитического учета должно обеспечивать возможность получения необходимых данных по: покупателям и заказчикам по расчетным документам, срок оплаты которых не наступил; покупателям и заказчикам по не оплаченным в срок документам; авансам полученным; векселям, срок поступления денежных средств по которым не наступил; векселям, дисконтированным (учтенным) в банках; векселям, по которым денежные средства не поступили в срок.

В таблице 8 представим основные бухгалтерские записи по отражению расчетов с покупателями заказчиками.

Таблица 8 - Схема учета фактов хозяйственной деятельности по учету расчетов с покупателями и заказчиками в ООО «ТРАНС НЕФТЬ»

Факт хозяйственной жизни	Дебет	Кредит
Отражена задолженность покупателей (заказчиков) за отгруженную продукцию (товары), выполненные работы, оказанные услуги	62	90-1, 91-1
Поступили средства от покупателей и заказчиков в оплату продукции (товаров, работ, услуг)	50, 51	62
Проведен взаимозачет задолженностей	60	62
Списана задолженность покупателя, заказчика в связи с истечением срока исковой давности	91-2	62

Далее более подробно рассмотрим особенности различных вариантов учета расчетов с покупателями и заказчиками.

С некоторыми организациями ООО «ТРАНС НЕФТЬ» работает по предоплате, тем самым, с полученных авансов бухгалтер должен начислить НДС по ставке 18%. Далее предоставлена корреспонденция счетов по полученным авансам в ООО «ТРАНС НЕФТЬ» (таблица 9).

Таблица 9 - Корреспонденция счетов по полученным авансам в ООО «ТРАНС НЕФТЬ» (приложение 8)

Содержание факта хозяйственной жизни	Дебет	Кредит	Сумма, руб
Поступил аванс от ООО «Бутово-Агро»	51	62/12	786130,80
Начислен НДС с полученного аванса	76.5	68.ндс	119918,25

Отражена реализация товаров ООО «Бутово-Агро»	62.1	90.1	786130,80
Начислен НДС с реализации ООО «Бутово-Агро»	90.2	68.ндс	119918,25
Зачет раннее принятого аванса	62/2	62/1	786130,80
Ранее начисленный НДС принят к зачету	68.ндс	76.5	119918,25

02.09.2017г. ООО «ТРАНС НЕФТЬ» была произведена отгрузка товаров в адрес ООО «Нефтепродукт» товары двух наименований на общую сумму без НДС 789160,57 руб., НДС по ставке (18%) –142048,90 руб.; общая стоимость товаров 921209,47 руб., что оформлено товарной накладной №20901.

На данную сумму в адрес покупателя оформлен счет №20901 от 02.09.2017г. Кроме того покупателю предъявлен счет–фактура №20901 от 02.09.2017г. (Приложения 4-7).

Оплата произведена путем перечисления денежных средств на расчетный счет 18.10.2016 г.

Таблица 10 - Схема бухгалтерских записей по учету расчетов с покупателями и заказчиками ООО «ТРАНС НЕФТЬ» в 2016 г.

Содержание факта хозяйственной жизни	Дебет	Кредит	Сумма, руб
Отражена выручка от реализации	62/1	90/1	931209,47
Выделен НДС с реализации	90/3	68	142049,90
Поступили денежные средства на расчетный счет организации	51	62/1	931209,47

Рассмотрим, как отражается в учете ООО «ТРАНС НЕФТЬ» продажа товаров при предоставлении скидок на основе предоставления чека на предыдущую покупку.

Покупатель, приобретающий товары стоимостью 37600 руб., предъявил чек на предыдущую покупку, и в момент продажи ему предоставлена скидка в размере 5% - 1880 руб. Товары проданы по цене 35720 руб. (в том числе НДС 5448,81 руб.).

В бухгалтерском учете необходимо оформить бухгалтерские записи, представленные в таблице 11.

Таблица 11 - Схема бухгалтерских записей по учету товаров в ООО «ТРАНС

## НЕФТЬ»

Содержание факта хозяйственной жизни	Дебет	Кредит	Сумма
Отражена выручка от продажи товаров	50	90/1	35720
Списана продажная стоимость товара	90/2	43	26857,1
Начислен НДС с выручки от продаж	90/6	68	5448,81
Выявлен финансовый результат	90/9	99	3414,09

Таким образом, продажа товаров со скидкой в организации отражается аналогично общеустановленной схеме отражения продаж. В данном случае просто уменьшается прибыль получаемая организацией.

В исследуемой организации продаж товаров осуществляется как за наличный так и по безналичному расчету.

Основой для отражения продажи товаров в ООО «ТРАНС НЕФТЬ» является договор купли-продажи. При реализации товаров за наличный расчет в учете ООО «ТРАНС НЕФТЬ» делаются следующие записи:

Таблица 12 - Отражение в бухгалтерском учете продажи товаров, учитываемых по продажной стоимости

Содержание факта хозяйственной жизни	Сумма	Дебет	Кредит
Получена выручка от покупателей	32200	50	90/1
Передан товар покупателям	20930	90/2	43
Начислен НДС с реализованного товара	4911,86	90/3	68
Выявлен финансовый результат	6358,14	90/9	99

Однако достаточно часто в организации осуществляются расчеты с покупателями с использованием банковских карт.

В учете ООО «ТРАНС НЕФТЬ» продажа товаров с использованием банковских карт отражается следующим образом

Таблица 13 - Схема бухгалтерских записей по продаже товаров с использованием платежных карт

Содержание факта хозяйственной жизни	Сумма	Дебет	Кредит
Проданы товары	75120	50-3	90-1
Списаны проданные товары	52584	90-2	43
Передан в банк реестр слипов	75120	57	50-3
Выручка зачислена банком на расчетный счет	73617,6	51	57
Начислено вознаграждение банку за обслуживание расчетов картами	1502,4	91-2	76
Выплачено вознаграждение банку за обслуживание	1502,4	76	51

расчетов картами			
------------------	--	--	--

Постоянным спутником продажи товаров является возврат покупателями товаров в случаях, предусмотренных законодательством и (или) договорами купли-продажи (например, товаров ненадлежащего качества).

В декабре 2016 года покупатель вернул товары стоимостью 21600 рублей, что в учете отражено следующим образом.

Таблица 14 - Схема бухгалтерских записей по учету расчетов с покупателями по возврату товаров

Содержание факта хозяйственной жизни	Сумма	Дебет	Кредит
Отражено возникновение задолженности перед покупателями	21600	90-1	62/1
Корректируется (сторно) ранее сделанная запись на списание возвращенных покупателями товаров	16200	90-2	43
Корректируется (сторно) запись по начислению бюджету НДС	3295	90-3	68
Корректируется (сторно) запись по отражению финансового результата от реализации товаров	2105	90-9	99
Возвращены деньги покупателям	21600	76	50

Таким образом, учет расчетов с покупателями в ООО «ТРАНС НЕФТЬ» организован на высоком уровне, все расчеты своевременно и в полном объеме отражаются в бухгалтерском учете на основании соответствующих первичных учетных документов.

Для отражения фактов хозяйственной жизни в ООО «ТРАНС НЕФТЬ», по данным счетам, ведутся учетные регистры: оборотно-сальдовая ведомость по счету; анализ счета; карточка счета; Главная книга.

Рассмотрим кратко основное содержание и назначение вышеназванных регистров.

Оборотно-сальдовая ведомость содержит для каждого счета информацию об остатках на начало и конец периода и оборотах по дебету и кредиту за установленный период.

Отчет «Анализ счета» счета 62»Расчеты с покупателями и

заказчиками» содержит обороты счета с другими счетами за выбранный период, а также сальдо на начало и на конец периода. Отчет составляется по каждому рабочему счету в отдельности

Таким образом, синтетический и аналитический учет в ООО «ТРАНС НЕФТЬ» ведется в соответствии с Законодательством РФ. Учет расчетов с покупателями и заказчиками отражается на счете 62 «Расчеты с покупателями и подрядчиками». Организация применяет унифицированные первичные документы и план счетов, утвержденный Приказом Минфина РФ от 31.10.2000 г. №94н.

В целом в данной главе был рассмотрен порядок расчета с покупателями и заказчиками ООО «ТРАНС НЕФТЬ», по результатам которой можно сделать вывод о высоком уровне бухгалтерского учета в организации, однако в качестве недостатка можно выделить тот факт, что резерв по сомнительным долгам в организации не создается.

Расчеты с покупателями и заказчиками находят свое отражение практически во всех формах бухгалтерской финансовой отчетности.

Расчеты с покупателями и заказчиками находят свое отражение в бухгалтерском балансе в составе дебиторской и кредиторской задолженности. Задолженность покупателей и заказчиков отражается в составе дебиторской задолженности по строке 1230:

на 31.12.2015 = 2034 тыс. руб.

на 31.12.2016 = 113 тыс. руб.

на 31.12.2017 = 3363 тыс. руб.

Аванс полученные от покупателей отражаются в составе кредиторской задолженности по строке 1520:

на 31.12.2015 = 2484 тыс. руб.

на 31.12.2016 = 8565 тыс. руб.

на 31.12.2017 = 7850 тыс. руб.

Сумма выручки отражается в отчете о финансовых результатах организации. По строке 2110 отражается сумма выручки за вычетом НДС,

которая составляет:

за 2016 год = 96078 тыс. руб.

за 2017 год = 84243 тыс. руб.

Расчеты с покупателями отражаются и в отчете о движении денежных средств.

По строке 4110 отчета о движении денежных средств отражается сумма поступления от продажи продукции, товаров, работ, услуг. По данной строке в организации отражено:

за 2016 год = 92367 тыс. руб.

за 2017 год = 84373 тыс. руб.

Никаких иных расчетов с покупателями и заказчиками в отчете о движении денежных средств не отражено.

Кроме того расчеты с поставщиками и покупателями должны быть представлены в пояснениях к бухгалтерской финансовой отчетности. В частности данной форме должна быть представлена информация о остатках задолженности на начало года, о поступлении задолженности, о суммах начисленных резервов, о погашении задолженности и остатках на конец.

Однако исследуемая организация не формирует пояснений к бухгалтерской финансовой отчетности, что является недостатком и требует разработки рекомендаций по совершенствованию учета расчетов с покупателями в организации.

### 3.3. Повышение эффективности учета и внутреннего контроля расчетов с покупателями и заказчиками

Рассмотрев ведение учета расчетов с покупателями и заказчиками в организации, выявлено, что общество применяет унифицированные формы первичных документов, а так же ведет учет продаж в соответствии с законодательством Российской Федерации. При реализации товаров, бухгалтерия ООО «ТРАНС НЕФТЬ» выписывает 2 счет-фактуры и 2

товарные накладные (ТОРГ-12). Данные документы подписывает генеральный директор и главный бухгалтер организации.

Бухгалтерии ООО «ТРАНС НЕФТЬ» предлагается перестать создавать отдельно счет-фактуры и ТОРГ-12. Для экономии бумаги и минимизации документов в организации предлагается перейти на универсальный передаточный документ (приложение 9).

Следующим моментом, который хотелось бы отметить, является то, что нет четкой формы отслеживания дебиторской задолженности. Это помогло бы значительно ее сократить в указанное время. Например, напоминать своим покупателям о необходимости оплатить до определенного числа нужную сумму. И в связи с этим главный бухгалтер просто следит за состоянием расчетного счета.

Автор предлагает ООО «ТРАНС НЕФТЬ» вести реестр оплаты дебиторской задолженности по контрагентам. Это позволит отслеживать количество поступивших платежей, а так же неоплаченные продажи. В таблице необходимо указать наименование дебитора и сумму, которую он должен оплатить по датам.

Стоит отметить, что отчетность в организации составляет главный бухгалтер. Однако, были случаи когда главный бухгалтер отсутствовал на работе по семейным обстоятельствам, и отчетность не была вовремя отправлена в налоговые органы. Поэтому необходимо, что бы сотрудники бухгалтерии были взаимозаменяемы, что бы не создавать критических ситуаций.

Таблица 15 - Реестр погашения обязательств покупателей, заказчиков

№ счета-фактуры	Сумма счета-фактуры, тыс. руб.	Критический срок оплаты	Дата поступления платежа	Сумма оплаты, поступившая, тыс. руб.
ООО «Триумф»				
150	550	14.03.15	12.02.18	150
			17.02.18	30
			18.02.18	201
			27.02.18	16
			12.03.18	153



151	230	15.05.15	04.04.18	230
Итого	780			780

Кроме того как было установлено в организации не формируется резерв по сомнительным долгам.

После окончания календарного года перед составлением годовой отчетности производит инвентаризацию расчетов с покупателями, поставщиками и прочими дебиторами и кредиторами чтобы подтвердить правильность сумм на счетах бухгалтерского учета. Для сверки с покупателями, поставщиками (подрядчиками) и обособленными подразделениями составляют акты сверки расчетов (приложение 10).

Акт составляют по каждому контрагенту (дебитору и кредитору) в двух экземплярах, по одному для каждой из сторон.

Сомнительным долгом признается любая задолженность покупателя, если она не погашена в сроки, установленные договором, не обеспечена залогом, поручительством или банковской гарантией.

Резерв по сомнительным долгам носит целевой характер и создается для покрытия убытков по безнадежным долгам. Наличие у организации просроченной дебиторской задолженности не означает, что сумму такой задолженности можно автоматически списать на расходы, учитываемые при налогообложении прибыли. Эта сумма будет участвовать при создании резерва по сомнительным долгам, а списать ее за счет резерва можно, только когда она будет признана безнадежной.

Безнадежными долгами (долгами, нереальными к взысканию) признаются долги перед налогоплательщиком, по которым:

- истек установленный срок исковой давности;
- в соответствии с гражданским законодательством обязательство прекращено из-за невозможности его исполнения на основании акта государственного органа или вследствие ликвидации организации.

Общий срок исковой давности - три года (ст. 196 ГК РФ). Течение этого срока начинается с момента перехода задолженности в категорию

просроченной, то есть с момента, когда контрагент пропустит установленный договором срок для оплаты товаров (продукции, работ, услуг). Оплатой признается любое погашение дебиторской задолженности, в том числе путем проведения взаимозачетов, выдачи векселя и т.д.

Решение о формировании резерва по сомнительным долгам зафиксировано в учетной политике для целей налогообложения прибыли.

Отражения в учете организации формирование резерва по сомнительным долгам и его использованию представлена в таблице 16.

Таблица 16 - Схема бухгалтерских записей по формированию и использованию резерва по сомнительным долгам

Содержание факта хозяйственной жизни	Дебет	Кредит	Сумма, руб
Создан резерв по сомнительным долгам	91/2	63	300000
Списана просроченная задолженность за счет резерва по сомнительным долгам	62	62	150000
Списанная просроченная задолженность учтена за балансом	007		150000
Скорректирована величина резерва	91/1	63	150000

Если сумма безнадежных долгов, подлежащих списанию в данном отчетном (налоговом) периоде, больше суммы резерва, разницу (убыток) включают в состав прочих расходов.

В современных нестабильных экономических условиях значительно повысился риск неоплаты либо не полной оплаты счетов. Поэтому поставщики все чаще прибегают к требованию предоплаты, либо к производству расчетов за счет выставленного покупателем аккредитива, кроме того прибегают и к вексельной форме расчетов.

Исследуемая организация, в силу сложившихся давних и плодотворных отношений со своими покупателями не использует в своей деятельности вексельной формы расчетов, поэтому ее внедрение может быть одним из направлений совершенствования учета расчетов с поставщиками.

Как показывает практика, предварительная оплата поставщикам

связана с использованием средств покупателя в обороте поставщика до момента перехода продукции или услуг в собственность покупателя, что в свою очередь ведет к отвлечению денежных средств из оборота и может повлечь ухудшение финансового положения организации. Аккредитивная форма расчетов также приводит к отвлечению средств из оборота покупателя. В современных условиях наиболее гибкой и оперативно системой, которая одновременно обеспечивает укрепление платежной дисциплины, является вексельная форма расчетов.

Как было рассмотрено ранее задолженность покупателей перед ООО «ТРАНС НЕФТЬ» в учете отражается по кредиту счета 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками». Если организация будет использовать вексельную форму расчетов с покупателями, то в момент получения векселя задолженность покупателя списываться не будет со счета 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками», а будет учитываться обособленно в аналитическом учете по данному счету до момента оплаты векселя, поскольку выдача векселя оформляет не оплату задолженности покупателя, а отсрочку оплаты.

При этом при использовании вексельной формы расчетов, покупатель за отсрочку платежа, как правило, платит определенную сумму: в виде процентов при выдаче процентного векселя, и дисконт при выдаче дисконтного векселя.

Рассмотрим как будет отражаться в учете получение векселя ООО «ТРАНС НЕФТЬ».

ООО «ТРАНС НЕФТЬ» отгрузила покупателю товары на сумму 15300,41 руб., в том числе налог на добавленную стоимость (НДС) – 23842,44 руб. себестоимость продукции составила 109410,29 руб.

Покупатель в обеспечение задолженности выдает продавцу собственный вексель номиналом 156300,41 руб.

В бухгалтерском учете ООО «ТРАНС НЕФТЬ» это должно быть отражено следующим образом:

Таблица 17 - Схема бухгалтерских записей по выдаче векселя и его погашению ООО «ТРАНС НЕФТЬ»

Содержание факта хозяйственной жизни	Дебет	Кредит	Сумма
Отражена выручка от реализации товаров и признана дебиторская задолженность покупателя в оценке, указанной в договоре	62	90/1	156300,41
Начислен НДС с выручки от реализации товара	90/3	68	23842,44
Списана себестоимость проданных товаров	90/2	43	109410,29
Получен вексель в обеспечение задолженности за проданную продукцию	62/3	62	156300,41

Организация может получить и процентный вексель, если это будет предусмотрено условиями договора.

ООО «ТРАНС НЕФТЬ» отгрузил покупателю готовую продукцию на сумму 98620,33 руб., в том числе НДС – 15043,78 руб. Себестоимость продукции – 69034,23 руб. Условиями договора предусмотрена отсрочка платежа на 4 месяца. Покупатель в обеспечение задолженности выдает продавцу собственный вексель номиналом 120 000 руб.

В бухгалтерском учете ООО «ТРАНС НЕФТЬ» это должно быть отражено следующим образом:

Таблица 18 - Схема бухгалтерских записей по выдаче векселя и его погашению ООО «ТРАНС НЕФТЬ»

Содержание факта хозяйственной жизни	Дебет	Кредит	Сумма
Отражена выручка от реализации товаров и признана дебиторская задолженность покупателя в оценке, указанной в договоре	62	90/1	98620,33
Начислен НДС с выручки от реализации	90/3	68	15043,78
Признана себестоимость проданной продукции	90/2	43	69034,23
Получен вексель в обеспечение задолженности за проданную продукцию	62/3	62	120000
Отражена разница между суммой, указанной в векселе, и суммой задолженности за проданную продукцию	62	91/2	21379,67
Начислен НДС с суммы превышения процентов по векселю над процентами по ставке рефинансирования Банка России	91/2	68	3414,64

Одним из путей совершенствования расчетов с покупателями в ООО «ТРАНС НЕФТЬ».

Предоставление скидок покупателям по договорам поставки предусмотрено действующим гражданским законодательством Российской Федерации. Этот вывод вытекает из ст. 421 ГК РФ, в которой установлена свобода сторон при заключении договора, а значит, договором поставки товаров, в частности, может быть предусмотрена скидка покупателю за выполнение определенных условий (например, приобретение определенного количества товаров), изменяющая цену поставляемых товаров.

На сегодняшний день условно все виды скидок можно разделить на две группы:

- скидки, связанные с изменением цены единицы товара. Такие скидки, в свою очередь, подразделяются на две подгруппы: те, что предоставлены до отгрузки (до момента оказания услуг, выполнения работ), и те, что предоставлены после отгрузки и оформления всех документов покупателю (ретроскидки);

- скидки, не связанные с изменением цены единицы товара.

На основании п. 6.5 Положения по бухгалтерскому учету «Доходы организации» ПБУ 9/99, утв. Приказом Минфина России от 06.05.99 N 32н, величина поступления и (или) дебиторской задолженности ООО «ТРАНС НЕФТЬ» определяется с учетом всех предоставленных согласно договору скидок (накидок). Следовательно, величина выручки в бухгалтерском учете ООО «ТРАНС НЕФТЬ» будет определена с учетом скидки, предоставленной в момент отгрузки товара или до совершения таковой.

Таким образом, в бухгалтерском учете реализация с учетом предоставленной скидки до совершения отгрузки (или в момент совершения таковой) в учете ООО «ТРАНС НЕФТЬ» будет отражаться как обычная продажа, то есть следующим образом:

Таблица 19 - Схема бухгалтерских записей по учету расчетов с покупателями и заказчиками ООО «ТРАНС НЕФТЬ»

Содержание факта хозяйственной жизни	Дебет	Кредит	Сумма, руб
Отражена выручка от реализации	62/1	90/1	931209,47

Выделен НДС с реализации	90/3	68	142049,90
Поступили денежные средства на расчетный счет организации	51	62/1	931209,47

Бухгалтерский учет ретроскидки напрямую зависит от момента ее предоставления покупателю.

В учете ООО «ТРАНС НЕФТЬ» в данном случае могут возникнуть две ситуации:

- скидка предоставляется в том же отчетном году, в котором произведена отгрузка товаров (оказание услуг, выполнение работ);
- скидка предоставляется в следующем отчетном году.

ООО «ТРАНС НЕФТЬ» 12 апреля 2017 г. ООО реализовало покупателю товары по цене 590 000 руб. (в том числе НДС - 90 000 руб.). 15 мая 2017 г. в результате выполнения конкретных условий договора покупателю была предоставлена ретроскидка на предшествующую покупку в размере 20%. Таким образом, с учетом скидки сумма приобретенных товаров составила 472 000 руб. (в том числе НДС - 72 000 руб.). Оплата от покупателя поступила 31 мая 2017 г. Себестоимость реализованного товара составляет 300 000 руб.

ООО 12 апреля 2017 г. выставляет покупателю отгрузочные документы: товарную накладную и счет-фактуру на общую сумму 590 000 руб. То есть по старой цене. В налоговом учете ООО признает доход в размере 500 000 руб. (без НДС), НДС по счету-фактуре составит 90 000 руб. и будет отражен поставщиком в книге продаж. В бухгалтерском учете ООО «ТРАНС НЕФТЬ» 12 апреля 2017 г. отразит следующие записи:

Таблица 20 - Схема бухгалтерских записей по учету расчетов с покупателями и заказчиками ООО «ТРАНС НЕФТЬ»

Содержание факта хозяйственной жизни	Дебет	Кредит	Сумма, руб
Отражена выручка от реализации	62/1	90/1	590000
Выделен НДС с реализации	90/3	68	90000
Списана себестоимость проданной продукции	90/2	43	458000

15 мая 2017 г. ООО «ТРАНС НЕФТЬ» выставило покупателю акт на предоставление скидки и корректировочный счет-фактуру. ООО «ТРАНС НЕФТЬ» в налоговом учете уменьшает выручку на сумму предоставленной скидки за полугодие 2017 г. В данном случае разница составит 100 000 руб. (500 000 руб. x 20%). Корректировочный счет-фактура регистрируется поставщиком в книге покупок, НДС с разницы (в данном случае 18 000 руб.) принимается к вычету. В бухгалтерском учете 15 мая 2017 г. ООО «ТРАНС НЕФТЬ» отражает следующие записи:

Таблица 21 - Схема бухгалтерских записей по учету расчетов с покупателями и заказчиками ООО «ТРАНС НЕФТЬ»

Содержание факта хозяйственной жизни	Дебет	Кредит	Сумма, руб
СТОРНО Отражена выручка от реализации	62/1	90/1	118000
СТОРНО Выделен НДС с реализации	90/3	68	18000
Списана себестоимость проданной продукции	90/2	43	

31 мая 2017 г. ООО «ТРАНС НЕФТЬ» отразит в учете полученную от покупателя оплату записью: Дебет 51 Кредит 62-1 - 472 000 руб.

Кроме того, организации в целях увеличения выручки и совершенствования расчетов с покупателями рекомендуется рассмотреть возможность установки торговых автоматов, реализующих горячие напитки, что позволит организации увеличить объемы деятельности. Рассмотрим, как это будет отражаться в учете ООО «ТРАНС НЕФТЬ».

ООО «ТРАНС НЕФТЬ» установило торговые автоматы, реализующие горячие напитки. Для приготовления порции капучино 180 мл требуется кофе, сахар, вода, молоко, цена приобретения которых в расчете на 1 порцию - 35 руб. Торговая надбавка - 45%. Покупная стоимость одной чашки для кофе с НДС 18% - 1,5 руб. Расчет цены одной порции кофе представлен в таблице 16.

Таблица 22 - Расчет цены одной порции кофе

Показатель	Сумма, руб.
Цена приобретения	35
Торговая надбавка, 45%	15,75

Цена приобретения одноразовой посуды с НДС	1,5
Продажная цена	52,25
Продажная цена с округлением	55

Учет реализации через торговые автоматы осуществляется следующим образом. Финансовый результат от реализации через торговые автоматы определяется на счете 90 «Продажи». Сумму выручки от реализации товаров следует отражать в бухгалтерском учете на момент ее признания в соответствии с учетной политикой организации. Специфика розничной торговли заключается в том, что признание выручки производится одновременно с приемкой наличных денег от покупателя. При торговле через автоматы выручка признается в момент внесения денежных средств в автомат и выдачи товара, при этом периодичность инкассирования выручки и ее оприходования в кассу организации значения не имеет.

Если выручку из автоматов инкассируют каждый день и изъятая наличность приходуется в кассу торговой организации, то бухгалтер отражает ее поступление по дебету счета 50 «Касса» и кредиту счета 90 «Продажи», субсчет 1 «Выручка».

Если деньги из автомата изымаются не ежедневно, то торговой организации необходимо вести обособленный аналитический учет денежных средств, например, на счете 50, субсчет 5 «Наличность в торговых автоматах», фактически полученных от покупателей, но еще находящихся в автоматах. При этом ежедневно необходимо признавать сумму выручки на основании отчетов, которые формируются системами, установленными в торговых автоматах, фиксирующими поступление денег и выдачу товаров.

Одновременно с признанием выручки необходимо производить списание проданного товара, которое будет отражено в учете по дебету счета 90 «Продажи», субсчет 2 «Себестоимость продаж», и кредиту счета 41 «Товары».

В случае предоставления скидок на реализуемые товары на основании тех же отчетов, формируемых автоматом, или документов, разработанных и



утвержденных самой торговой организацией, в учете будут сторнироваться суммы скидок, относящихся к реализованным товарам по дебету счета 90 «Продажи» и кредиту счета 42 «Торговая наценка».

В соответствии с отчетами, сформированными в торговых автоматах, имели место следующие продажи:

- 21 октября было продано 5 единиц товара в автомате 1, 6 единиц товара в автомате 2, 10 единиц в автомате 3;
- 22 октября было продано 12 единиц товара в автомате 1, 18 единиц товара в автомате 2 и 10 единиц в автомате 3;
- 23 октября было продано 15 единиц товара в автомате 1, 19 единиц товара в автомате 2, 30 единиц в автомате 3.

Инкассация наличных денег была произведена вечером 23 октября., при этом из автомата 1 было изъято 1440 руб., из автомата 2 - 1935 руб., из автомата 3 - 2250 руб.

Рабочим планом счетов ООО «Катран» предусмотрена следующая аналитика к счету 50 «Касса»:

- 1) субсчет 1 «Касса организации»;
- 2) субсчет 5 «Наличность в торговых автоматах», в том числе:
  - субсчет 5, субконто 1 «Наличные деньги в торговом автомате 1»;
  - субсчет 5, субконто 2 «Наличные деньги в торговом автомате 2»;
  - субсчет 5, субконто 3 «Наличные деньги в торговом автомате 3».

В учете ООО «ТРАНС НЕФТЬ» это должно быть отражено следующим образом:

Таблица 23 - Схема бухгалтерских записей по учету расчетов с покупателями при продаже через автоматы

Содержание фактов хозяйственной жизни	Дебет	Кредит	Сумма, руб.
Признана выручка от продажи через автомат 1	50/5/1	90/1	1440
Признана выручка от продажи через автомат 2	50/5/2	90/1	1935
Признана выручка от продажи через автомат 3	50/5/3	90/1	2250
Списана себестоимость реализованных товаров	90/2	41/2	3667
Оприходована выручка из автомата 1	50/1	50/5/1	1440
Оприходована выручка из автомата 2	50/1	50/5/2	1935
Оприходована выручка из автомата 3	50/1	50/5/3	2250

При продаже товаров через торговые автоматы покупатели и продавцы сталкиваются с рядом проблем: 1) автомат деньги принял, но товар не выдал; 2) автомат выдал товара больше, чем оплачено. В первом случае происходит сбой в работе автомата, поэтому торговая организация обязана по требованию покупателя незамедлительно предоставить ему товар или вернуть уплаченную им сумму. Урегулирование данной проблемы происходит в офисе организации. Возврат денег производится из кассы торговой организации. Причем к моменту обращения покупателя к продавцу выручка может быть еще не инкассирована. В такой ситуации целесообразно для расчетов с покупателями задействовать счет 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами».

21 октября три покупателя внесли по 45 руб. в автомат 2, однако в нем произошел сбой, в результате чего они не получили свой товар.

В тот же день два покупателя обратились в ООО «ТРАНС НЕФТЬ», при этом первый покупатель потребовал предоставить ему товар, а второй - вернуть деньги. Оба требования были исполнены. Третий покупатель обратился в офис 22 октября 2012 г. с требованием вернуть товар.

Всего по отчету автомата 21 октября было получено 270 руб., а отпущено 3 единицы товара. Инкассация выручки произведена 23 октября.

В этом случае за 21 октября по автомату 2 учет ведется следующим образом:

Таблица 24 - Схема бухгалтерских записей по учету расчетов с покупателями при продаже через автоматы, руб.

Содержание фактов хозяйственной жизни	Дебет	Кредит	Сумма
выдан товар первому покупателю, предъявившему претензию в связи со сбоем в работе торгового автомата 2	41/3	42	45
возвращены деньги второму покупателю, предъявившему претензию в связи со сбоем в работе торгового автомата 2	76	50	45
признана выручка от продажи товаров через автомат 2	50/5/2	90/1	270
списан товар, фактически проданный через автомат 2	90/2	41/3	135

Таким образом, все предложенные мероприятия позволят повысить

эффективность расчетов с покупателями и заказчиками, а также обеспечит увеличение объемов деятельности организации.

## Заключение

В данной работе был рассмотрен учет расчетов с покупателями и заказчиками. Продажа продукции, работ и услуг должна позволить не только возместить затраты по их производству и сбыту, но и получить прибыль - один из важнейших источников обновления и расширения производства. Главная задача процесса реализации - получить наибольшую прибыль. Это связано с тем, что прибыль является основным источником расширения производства, внедрения новшеств, а так же развития хозяйствующего субъекта.

ООО «ТРАНС НЕФТЬ» является средней организацией, деятельность которой направлена на производство и реализацию мебели. Организация стремится к развитию, а так же стремится создать необходимые благоприятные рабочие условия для своих сотрудников. В настоящее время в организации работают 63 человека. Большое внимание уделяется бухгалтерскому отделу. В нем работают 2 сотрудника, в том числе главный бухгалтер. Сдача отчетности в налоговые и статистические органы производится в сроки, установленные законодательством РФ без задержек.

Покупатели и заказчики представляют собой основную категорию дебиторов коммерческой организации. Соответственно, расчеты с покупателями и заказчиками возникают в хозяйственной деятельности предприятия при погашении дебиторской задолженности.

В бухгалтерском учете необходимо иметь информацию о расчетах с покупателями и заказчиками, которым была отгружена продукция, для которых выполнены работы или услуги, также были реализованы прочие активы.

Учет расчетов с покупателями и заказчиками в исследуемом предприятии ООО «ТРАНС НЕФТЬ» осуществляется на счете 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками».

Счет 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками» предназначен для

обобщения информации о расчетах с покупателями и заказчиками.

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

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

Аналитический учет по счету 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками» ведется по каждому предъявленному покупателям (заказчикам) счету, а при расчетах плановыми платежами - по каждому покупателю и заказчику. При этом построение аналитического учета должно обеспечивать возможность получения необходимых данных по: покупателям и заказчикам по расчетным документам, срок оплаты которых не наступил; покупателям и заказчикам по не оплаченным в срок расчетным документам; авансам полученным; векселям, срок поступления денежных средств по которым не наступил; векселям, дисконтированным (учтенным) в банках; векселям, по которым денежные средства не поступили в срок.

В целом по результатам проведенного исследования установлено что учет расчетов с покупателями организован на достаточно высоком уровне, однако в учете имеется ряд недостатков, для устранения которых рекомендуется следующее:

1. Применять унифицированный передаточный документ.
2. Формировать резерв по сомнительным долгам.
3. Обновить систему автоматизации бухгалтерского учета.

С целью повышения эффективности анализа и контроля дебиторской задолженности необходимо ввести в работу бухгалтерии ООО «ТРАНС НЕФТЬ» форму отчетности «Анализ состояния дебиторской задолженности по срокам ее возникновения». Данная форма позволит бухгалтеру наблюдать

за состоянием расчетов с разными дебиторами, во время выявлять просроченную дебиторскую задолженность и принимать необходимые меры по ее устранению.

Для более эффективного управления расчетов с покупателями и заказчиками рекомендуется использовать различные формы управленческой отчетности.

В целом все предложенные мероприятия в той или иной степени позволят повысить уровень организации бухгалтерского учета, контроля и анализа расчетов с покупателями ООО «ТРАНС НЕФТЬ».

## Список использованных источников

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 26.01.1996 №14-ФЗ [ред. от 28.03.2017]
2. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть третья) от 26.11.2001 №146-ФЗ [ред. от 28.03.2017]
3. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 №117-ФЗ [ред. от 03.04.2017] [с изм. и доп., вступ. в силу с 07.04.2017]
4. Федеральный закон от 06.12.2011 №402-ФЗ [ред. от 23.05.2016] «О бухгалтерском учете»
5. Приказ Минфина РФ от 31.10.2000 №94н [ред. от 08.11.2010] «Об утверждении Плана счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций и Инструкции по его применению»
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)»)
7. Абрамова А.С. Ошибки в расчетах с дебиторами и кредиторами // «Бухгалтерский учет», 2011, №6 // СПС «КонсультантПлюс» [Электронный ресурс]: еженед. пополнение / ЗАО «КонсультантПлюс», НПО «ВМИ». – Загл. с экрана
8. Авдеев В.В. Дебиторская и кредиторская задолженность: расчеты по договорам поставки // Налоги. 2014. №15. С. 16 – 22.
9. Баранова Л.Г., Федорова В.С. Сверка расчетов с дебиторами и кредиторами // «Налогообложение, учет и отчетность в страховой компании», 2011, №6 // СПС «КонсультантПлюс» [Электронный ресурс]: еженед. пополнение / ЗАО «КонсультантПлюс», НПО «ВМИ». – Загл. С экрана

10. Богомолова А.М. Управление дебиторской и кредиторской задолженностью как элемент системы внутреннего контроля в организации // «Современный бухучет», 2004, №5// СПС «КонсультантПлюс» [Электронный ресурс]: еженед. пополнение / ЗАО «КонсультантПлюс», НПО «ВМИ». – Загл. С экрана
11. Бухгалтерский (финансовый) учет: Теория и практика: Учебное пособие / Погорелова М.Я. – М.: ИЦ РИОР, НИЦ ИНФРА–М, 2015. – 331 с.
12. Бухгалтерский учет в коммерческих организациях: Учебное пособие / Мельник М.В., Егорова С.Е., Кулакова Н.Г. и др. – М.: Форум, НИЦ ИНФРА–М, 2016. – 480 с.
13. Бухгалтерский учет и анализ: Уч. пос./ Ю.И. Сигидов и др.; Под ред. Ю.И. Сигидова, М.С. Рыбьянцевой. – М.: НИЦ ИНФРА–М, 2014. – 336 с.
14. Бухгалтерский учет и анализ: Учебное пособие / А.В. Зонова, Л.А. Адамайтис. – М.: Магистр: НИЦ ИНФРА–М, 2014. – 576 с.
15. Бухгалтерский учет: Практикум: Учебное пособие / Ю.Н. Самохвалова. – 6–е изд., испр. и доп. – М.: Форум: НИЦ ИНФРА–М, 2015. – 232 с.
16. Бухгалтерский учет: Учебник / Н.А. Лытнева, Л.И. Малявкина, Т.В. Федорова. – 2–е изд., перераб. и доп. – М.: ИД ФОРУМ: НИЦ ИНФРА–М, 2015. – 512 с.
17. Бухгалтерский учет: Учебное пособие / Н.П. Кондраков. – 7–е изд., перераб. и доп. – М.: НИЦ ИНФРА–М, 2014. – 841 с.
18. Бухгалтерский учет: учет оборотных средств: Учебное пособие / Бережной В.И., Суспицына Г.Г., Бигдай О.Б. и др. – М.: НИЦ ИНФРА–М, 2016. – 192 с.
19. Бухгалтерский финансовый учет: Учебник/Л.К.Никандрова, М.Д.Акатьева – М.: НИЦ ИНФРА–М, 2015. – 277 с.
20. Бухгалтерский финансовый учет: Учебное пособие/БондинаН.Н. – М.: НИЦ ИНФРА–М, 2015. – 412 с.
21. Валинуров Т.Р., Трофимова Т.В. Специфика оценки дебиторской и кредиторской задолженностей предприятия // Международный



- бухгалтерский учет. 2014. №3. С. 33 – 44.
22. Володина Н.П. Налоговый учет дебиторской задолженности // Налогообложение, учет и отчетность в коммерческом банке. 2014. №7. С. 66 – 74; №8. С. 62 – 70; №9. С. 55 – 64.
23. Горбулин В.Д., Фокина О.Н. «Дебиторская и кредиторская задолженность. Особенности бухгалтерского и налогового учета» // «ГроссМедиа Ферлаг», «РОСБУХ», 2010 // СПС «КонсультантПлюс»
24. Гупалова Татьяна Николаевна, Совершенствование организации учета расчетов с контрагентами // Бухгалтерский учет в сельском хозяйстве. — 2012. — №12, с.12—13
25. Дебиторская задолженность: учет, анализ, оценка и управление: Учебное пособие / Сутягин В.Ю., Беспалов М.В. – М.: НИЦ ИНФРА– М, 2016. – 216 с
26. Дебиторская и кредиторская задолженность в учете // Информационный бюллетень «Экспресс– бухгалтерия». 2014. №7. С. 36 – 43.
27. Зарецкая В.Г. Оценка и анализ дебиторской и кредиторской задолженностей с учетом фактора времени // Международный бухгалтерский учет. 2014. №29. С. 44 – 53.
28. Зонова А.В, Бухгалтерский учет и анализ: учеб. пособие / А.В. Зонова, Л.А. Адамайтис, И.Н. Бачуринская; под ред. А.В. Зоновой. – М.: Эксмо, 2012. – 512 с.
29. Ивашкевич В.Б., Семенова И.М. Учет и анализ дебиторской и кредиторской задолженности. – М.: Изд– во «Бухгалтерский учет», 2011. – 192 с.
30. Инвентаризация дебиторской и кредиторской задолженностей (В.Б. Гуккаев, «Консультант бухгалтера», №10, октябрь 2008 г.) // СПС «КонсультантПлюс»
31. Камышанов П.И. Финансовый и управленческий учет и анализ : учебник / П.И. Камышанов, А.П. Камышанов. — М. : ИНФРА– М, 2016. — 592 с.
32. Керимов, В. Э. Бухгалтерский учет [Электронный ресурс] : Учебник для

- бакалавров / В. Э. Керимов. – 6-е изд., изм. и доп. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2014.
33. Кислов С.С. Последствия непогашения кредиторской задолженности // Аптека: бухгалтерский учет и налогообложение. 2014. №2. С. 62 – 70.
34. Корнеев И. Дебиторская и кредиторская задолженность // Московский бухгалтер. 2012. №11–12. С. 20 – 23.
35. Лощина Г.Н. Инвентаризация дебиторской и кредиторской задолженности расчетов // «Российский налоговый курьер», 2011, №1–2 // СПС «КонсультантПлюс»
36. Малкова О.А. Управление дебиторской задолженностью // Главная книга. 2014. №3. С. 32 – 34.
37. Матонин С. Дебиторская и кредиторская задолженность: порядок использования резерва по сомнительным долгам в налоговом учете // Налоги. 2015. №21. С. 10 – 13.
38. Мельникова Л.А., Рубцова Ю.В. Учет и анализ дебиторской задолженности // Современный бухучет. 2013. №5. С. 3 – 23.
39. Мельникова Л.А., Харти Д.А.И. Организация учета расчетов с покупателями и заказчиками // Современный бухучет. 2014. №5. С. 3 – 10.
40. Мизиковский Е.А., Мизиковский И.Е. Бухгалтерский финансовый учет: учеб. пособие. М.: Магистр, ИНФРА–М, 2014. 624 с.
41. Мирошкина, Д. Н. Бухгалтерский учет и аудит расчетов с покупателями и заказчиками [Электронный ресурс] / Д. Н. Мирошкина // Электронный журнал «Знаниум» / Инфра–М. – М., 2014.
42. Парасоцкая Н.Н. Управление долговыми обязательствами организации // Финансовый вестник: финансы, налоги, страхование, бухгалтерский учет. 2012. №1. С. 7 – 15.
43. Пфедфер А. Дебиторская и кредиторская задолженность // Российский бухгалтер: электрон. журн. 2014. №8. С. 25 – 34.
44. Семенихин В.В. Дебиторская и кредиторская задолженность: бухгалтерский учет расчетов // «Бухгалтерский учет в бюджетных и

- некоммерческих организациях», 2012, №12 // СПС «КонсультантПлюс» [Электронный ресурс]: еженед. пополнение / ЗАО «КонсультантПлюс», НПО «ВМИ». – Загл. С экрана
45. Семенихин В.В. Денежные расчеты. 2-е изд., перераб. и доп. М.: ГроссМедиа, РОСБУХ, 2016. 786 с.
46. Сергеева А. Расчеты с поставщиками и подрядчиками // «Бюджетные организации: бухгалтерский учет и налогообложение», 2005, №12
47. Сметанко А.В. Прикладные аспекты внутреннего аудита расчетов с покупателями и заказчиками в условиях неопределенности и рисков // Международный бухгалтерский учет. 2014. №17. С. 13 – 23.
48. Стародубцева И. Налоговый учет просроченной кредиторской и дебиторской задолженности: проблемные вопросы // Новая бухгалтерия. 2015. №11. С. 26 – 46.
49. Учет, анализ, аудит: Учебное пособие / Е.А.Еленевская, Л.И.Ким и др.; Под общ. ред. Т.Ю.Серебряковой – М.: НИЦ ИНФРА–М, 2014. – 345 с.
50. Финансовый учет для магистров: Учебник / Под ред. Петрова А.М. – М.: Вузовский учебник, НИЦ ИНФРА–М, 2015. – 400 с.
51. Финансовый учет и отчетность: Учебник/Петров А. М., Мельникова Л. А., Савин И. А., Под ред. Петрова А. М. – М.: Вузовский учебник, НИЦ ИНФРА–М, 2015. – 480 с.