

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

ИНСТИТУТ ЭКОНОМИКИ

Кафедра «Учет, анализ и аудит»

БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ РАСЧЕТОВ С ПОКУПАТЕЛЯМИ

**Выпускная квалификационная работа
(бакалаврская работа)**

**обучающегося заочной формы обучения
направления подготовки 38.03.01 Экономика
профиль «Бухгалтерский учет, анализ и аудит»
4 курса группы 06001359
Мамзенко Антона Владимировича**

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

БЕЛГОРОД, 2017

ВВЕДЕНИЕ

Управление современным бизнесом сопровождается необходимостью решения задач различной сложности. Все чаще организации и индивидуальные предприниматели сталкиваются с проблемой невозврата долгов со стороны недобросовестных контрагентов. В свою очередь дебиторская задолженность является высоколиквидным активом, обладающим повышенным риском. Большой объем просроченной и безнадежной задолженности увеличивает затраты на обслуживание капитала, повышает издержки, что в свою очередь снижает рентабельность и ликвидность оборотных средств и как следствие негативно сказывается на финансовой устойчивости компании.

В период постоянных преобразований в финансовой сфере изменяются формы, виды, а соответственно и методы учета расчетов. Наряду с этим современная система управления задолженностью включает совокупность методов анализа, контроля и оценки, что требует достоверной информации. Основной информационной системой является бухгалтерский учет, который в свою очередь способствует совершенствованию организации прогнозирования и анализа деятельности хозяйствующих субъектов, в том числе и расчетным операциям. Кроме того, дебиторская задолженность является объектом особого внимания со стороны различных пользователей отчетности: кредиторов, инвесторов, государственных органов, что определяет необходимость подтверждения ее достоверности и аудиторами.

Все выше указанное обусловило выбор темы выпускной квалификационной работы: «Бухгалтерский учет расчетов с покупателями (по материалам ООО «Белгородская пивная компания»)».

Целью выпускной квалификационной работы является выявление особенностей ведения бухгалтерского учета расчетных операций с покупателями и заказчиками в соответствии с действующей законодательной базой РФ на примере ООО «Белгородская пивная компания».

Для достижения поставленной цели, необходимо решить следующие задачи:

- изучить организационно-экономическую характеристику предприятия;
- рассмотреть экономическую сущность расчетов с покупателями;
- выявить особенности ведения бухгалтерского учета и документального оформления указанных расчетных операций на предприятии;
- исследовать порядок проведения инвентаризации расчетов с покупателями;
- разработать рекомендации по совершенствованию учета расчетов с покупателями;

Объектом исследования являются расчетные операции с покупателями ООО «Белгородская пивная компания».

Данная выпускная квалификационная работа состоит из введения, трех глав, заключения, списка литературы.

В первой главе исследуются основные положения бухгалтерского учета расчетных операций с покупателями, выделяются их основные виды, определены понятия дебиторской задолженности, в том числе и просроченной, приведены нормативные акты РФ, регулирующие данный объект учета.

Во второй главе приводится организационно-экономическая характеристика предприятия, в которой указываются основные виды деятельности ООО «Белгородская пивная компания», рассматриваются основные финансово-экономические показатели, характеризующие его деятельность, отражаются особенности организации бухгалтерского учета в обществе.

В третьей главе рассматривается документальное оформление расчетов с покупателями, их синтетический и аналитический учет. Здесь так же

изучается порядок проведения инвентаризации расчетов и влияние ее результатов на формирование показателей отчетности.

В заключении подчеркивается актуальность выбранной темы и приводятся краткие выводы по исследованию.

Обработка информации и в целом выполнение выпускной квалификационной работы производилось с использованием таких методов исследования, как системный подход, синтез, вертикальный и горизонтальный анализ, индексный анализ и метод сравнений и другие.

Работа изложена на 65 страницах компьютерного текста и состоит из введения, трех глав, заключения, включает 7 таблиц, 2 рисунка, библиография насчитывает 42 наименования, к работе приложено 22 документа.

1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ОРГАНИЗАЦИИ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА РАСЧЕТОВ С ПОКУПАТЕЛЯМИ

1.1. Сущность, значение и формы расчетов с покупателями

В процессе хозяйственной деятельности каждое предприятие для получения дохода продает произведенную им готовую продукцию или приобретенные ранее товары покупателям, либо оказывает услуги и выполняет работы для заказчиков. В результате процесса реализации у предприятий появляются взаимоотношения с покупателями и заказчиками, а в бухгалтерском учете формируется их дебиторская задолженность.

Все взаимоотношения между субъектами по поводу продажи имущества или же оказания услуг (выполнения работ) регулируются, прежде всего, Гражданским кодексом [1], определяющим последовательность и порядок исполнения обязательств сторонами. Однако в законодательных и нормативных актах не приводится определение термина дебиторская задолженность. Между тем данное понятие в хозяйственной практике используется регулярно. Поэтому для целей исследования воспользуемся финансовым словарем, в котором изложено, что «дебиторская задолженность – это сумма неоплаченных долгов, причитающихся со стороны покупателей и заказчиков за реализованные им товары (выполненные работы, оказанные услуги)» [39].

Одной из важных составных частей работы бухгалтерского учета является учет расчетов с покупателями и заказчиками. Состояние расчетов по товарным операциям значительно оказывает влияние на финансовое положение организаций, на оборот денежных средств, величину прибыли и платежеспособность. Имея потенциально хорошие результаты от продажи продукции, от прочих доходов, при значительном росте дебиторской и кредиторской задолженности данные величины можно утратить. В то же время необходимо своевременно возвращать долги, иначе возникает риск

потерь, утрата доверия покупателей, получение штрафных санкций, и, в конце концов, ослабление своих позиций на рынке. Становится очевидным значение правильного учета и своевременного ведения расчетных операций с покупателями и заказчиками.

Тихонова Е.П. считает, что «состав и величину задолженности покупателей и заказчиков определяют различные факторы, зависящие и не зависящие от хозяйствующего субъекта, среди которых следует выделить: порядок заключения договоров, формы производимых между сторонами расчетов, условия поставок, сроки платежей, состояние расчетной дисциплины и пр.» [39, с.36]

В соответствии с п.2 ст. 861 ГК РФ расчеты между юридическими лицами осуществляются в как безналичном расчете, так и наличными деньгами, если иное не предусмотрено законом.

Все расчеты предприятий можно разделить на 2 группы:

1. Платежи по товарным операциям, связанные с продвижением товара. К ним как раз и относят расчеты с покупателями и заказчиками.
2. Расчеты по нетоварным операциям, необусловленным движением товаров, а связанным с оборачиваемостью денежных средств.

Таким образом, в платежном обороте предприятий выделяются безналичные и наличные платежи.

Расчеты наличными денежными средствами широко распространены, что обусловлено двумя условиями. Во-первых, они гарантируют действенное и точное исполнение товарных и/или платежных обязательств, а во-вторых, поступление и расход наличности контролируется главным бухгалтером и руководством предприятия. Однако наличные расчеты с юридическими лицами ограничены суммой, установленной ЦБ РФ, согласно указанию «О предельном размере расчетов наличными деньгами и расходовании наличных денег». Предельная сумма расчетов наличными деньгами по одной сделке установлена в размере 100 тыс.руб.

Сущность порядка проведения безналичных расчетов заключается в перечислении денежных средств по банковским расчетным счетам. Расчеты в безналичной форме позволяют легко осуществлять любой объем денежных платежей.

Безналичные расчеты за товары и услуги, выполнением иных финансовых обязательств осуществляются в различных формах. Каждая из них имеет характерные особенности в движении расчетных документов. В основном применяются следующие формы расчетов:

- 1) посредством платежных поручений;
- 2) платежными требованиями;
- 3) инкассовыми поручениями;
- 4) аккредитивами;
- 5) расчетными чеками;
- 6) векселями;
- 7) с использованием банковских карт.

Общие требования к порядку проведения расчетов и оформлению документов, предъявляемых в банк для осуществления безналичных платежей, приведены в «Положении о безналичных расчетах в Российской Федерации», утвержденном ЦБ РФ 03.10.2002 г. N 2-П. Расчетные документы действительны в течение 10-ти дней, не считая дня выписки.

Наиболее часто применяемой формой расчетов с юридическими лицами в России являются платежные поручения. Расчеты платежными требованиями и инкассовыми поручениями объединены общим понятием «расчеты по инкассо», смысл которого заключается в получении (востребовании) платежей.

Отличие операций, осуществляемых согласно платежным требованиям и инкассовыми поручениями заключается в том, что первые могут проводиться плательщиком с акцептом (т.е. с учетом его согласия) или без него, а вторые – всегда в бесспорном порядке [23, с.24].

При расчетах по аккредитиву действующей по поручению плательщика банк-эмитент принимает поручение плательщика произвести оплату в пользу получателя после предъявления им соответствующих условиям аккредитива документов. Схема расчетов по аккредитиву представлена на рис.1.1



Рис.1.1 Расчеты аккредитивами

В практике применяется несколько видов аккредитивов:

- депонированный и гарантированный аккредитив;
- отзывной и безотзывной аккредитив;
- аккредитив подтвержденный;

При открытии депонированного аккредитива банк-эмитент перечисляет сумму аккредитива в распоряжение исполняющего банка на срок действия аккредитива. В случае применения корреспондентских отношений с исполняющим банком, то используется гарантированный аккредитив.

Отзывной аккредитив обеспечивает банку-эмитенту право вносить изменения в аккредитив или изменять его без уведомления исполняющего банка. До получения уведомления об изменении или отмене аккредитива банк обязуется оплачивать операции по отзывному аккредитиву. Открытие

безотзывного аккредитива означает, что без согласия получателя средств аккредитив не может быть отменен.

Одним из видов безотзывного аккредитива является подтвержденный исполняющим банком аккредитив. Данное подтверждение свидетельствует о возникновении обязательства исполняющего банка оплатить платежи бенефициару по условиям аккредитива.

Расчеты инкассовыми распоряжениями очень часто используются в товарных отношениях. В отличие от аккредитивов инкассо в основном используется в случаях, когда между поставщиком и покупателем доверительные отношения и сомневаться в платежеспособности не приходится. При использовании этой банковской операции банк получает денежные средства и на основании расчетного или товарного документов переводит их на счет получателя после отгрузки продукции [19. С.101].

Инкассовые распоряжения бывают двух видов:

- чистое;
- документарное.

При расчете чистым инкассо используются только платежные документы, без использования коммерческой документации.

Документарное инкассо обязывает к наличию коммерческих документов для подтверждения факта поставки. Это могут быть товарные накладные, транспортные накладные, страховые полисы, счета и т.п.

Данная форма расчетов регулируется Международной торговой палатой посредством «Унифицированных правил по инкассо» [19. С.124].

Расчетный чек представляет собой документ, содержащий письменный приказ чекодателя банку о переводе денежных средств на счет получателя. Расчётный чек оформляется плательщиком, как и платежное поручение, но передается в отличие от него организации-получателю денежных средств, который предъявляет чек в банковскую организацию для оплаты.

Расчетные чеки бывают следующих видов:

- именные – выписанные на определенную организацию;

- предъявительские – выписанные на предъявителя чека;
- ордерные – выписанные на определенное лицо либо по его приказу, т.е. индоссант (чекодатель) передает чек индоссату (другому владельцу) при помощи индоссаменты.

Расчетный чек еще может быть кроссированным, т.е. с параллельными линиями, перечеркивающими лицевую сторону чека. Кроссирование бывает общим и специальным. При общем кроссировании между параллельными линиями нет обозначения либо имеется пометка «банк». Это означает, что чек может быть оплачен только банку или непосредственно клиенту. При специальном кроссировании между параллельными линиями вписано наименование банка, т.е. чек с таким кроссированием может быть предъявлен только указанному банку.

Можно сделать вывод, что система безналичных расчетов значительно ускоряет оборачиваемость денежных средств, снижает затраты на платежные операции и улучшает контроль за состоянием денежных средств организации.

Однако в практике организаций не всегда имеется достаточное количество свободных денежных средств на покупку имущества, техники, товаров или материалов. Поэтому наряду с денежными, могут использоваться неденежные формы расчетов.

Наиболее широкое распространение в практической деятельности предприятий имеют такие формы неденежных расчетов, как товарообменные операции, вексельные расчеты, исполнение долговых обязательств путем взаимозачетов, отступного или новации, уступка прав требования.

При проведении неденежных расчетов организации должны строго соблюдать правовые основы заключения соответствующих договоров, а также порядок отражения этих операций в бухгалтерском и налоговом учете. Нельзя при этом забывать и о правильном исчислении и своевременной уплате обязательных платежей.

Проведение расчетов неденежными средствами также регулирует Гражданский кодекс Российской Федерации [1]. Организация бухгалтерского учета таких хозяйственных операций установлена Положениями по бухгалтерскому учету, а налоговые обязательства участников этих расчетов определяются в соответствии с положениями Налогового кодекса Российской Федерации.

Выбор наиболее рациональной формы расчетов позволит сократить время между временем получения покупателем товаров и совершением платежа, ликвидировать образование необоснованной дебиторской задолженности.

Проведение товарообменных операций вызывает множество спорных вопросов, среди которых порядок перехода права собственности, определение момента возникновения и погашения дебиторской задолженности.

В соответствии с п.6.33 ПБУ 9/99 «Доходы организации» моментом погашения дебиторской задолженности является выполнение покупателем обязательств по отгрузке товаров в адрес поставщика. Величина поступления или часть погашенной дебиторской задолженности по договорам, предусматривающим исполнение обязательств (оплату) неденежными средствами, принимается к бухгалтерскому учету по стоимости товаров (ценностей), полученных или подлежащих получению организацией. Стоимость этих товаров (ценностей) устанавливается исходя из цены, по которой организация обычно определяет стоимость аналогичных товаров (ценностей) [9].

В случаях, когда невозможно определить стоимость товаров (ценностей), полученных организацией, величина поступлений или дебиторская задолженность определяется обычной (чаще - рыночной) стоимостью товаров, переданных или подлежащих передаче, исходя из цены, по которой в сравнимых обстоятельствах обычно организация определяет выручку в отношении аналогичных товаров.

Для исчисления НДС налоговая база при проведении товарообменных операций определяется как стоимость товаров (работ, услуг), исходя из цены сделки в соответствии с положениями ст.40 НК РФ [2], с учетом акцизов. Кроме того, исчисление НДС зависит от порядка признания доходов организаций: по методу начисления или кассовому методу. При товарообменной операции НДС исчисляется от суммы погашенной дебиторской задолженности. Организации, применяющие упрощенную систему налогообложения или же другие виды специальных режимов не являются плательщиками НДС, соответственно и налоговую базу не определяют.

Семенихин В.В. отмечает, что в последнее время практика реструктуризации дебиторской и кредиторской задолженности обусловила активное применение такой формы расчетов как уступка права требования (цессия). Цессия представляет собой соглашение между субъектами, по которому одна сторона переуступает права (требования) в пользу другой стороны за определенное вознаграждение или на безвозмездной основе. При переходе прав кредитора к другому лицу не требуется согласие должника (дебитора), если иное не предусмотрено законом или договором [36, с. 33].

Документооборот при проведении этих расчетов предполагает сообщение должнику о договоре уступки права требования, которое осуществляется в письменном виде с тем, чтобы исключить возможность погашения задолженности перед первым кредитором. Обычно такую задолженность приобретают организации, которые сами являются должниками дебитора. Это позволяет им получить скидку от номинала долга (дисконтом) с последующим погашением задолженности по полной стоимости. Доходом от уступки права требования признается выручка, поступающая от нового кредитора, а расходом – стоимость самого права требования.

В бухгалтерском учете основанием отражения операций по переуступке права требования являются соответствующий договор, акт сверки взаимных расчетов между поставщиком и должником, счет-фактура.

В соответствии с подп.3 п.2 ст.167 НК РФ [2] оплатой товаров признается передача налогоплательщиком права требования третьему лицу на основании договора или в соответствии с законом. Пунктом 41.2 Методических рекомендаций по применению главы 21 «Налог на добавленную стоимость» Налогового кодекса Российской Федерации, утвержденных приказом МНС России от 20.12.2000 N БГ-3-03/447 (в ред. от 22.05.01) [1], для первоначального кредитора базой для налогообложения является:

а) дебиторская задолженность по отгруженным товарам, выполненным работам, оказанным услугам в объеме и на условиях, предусмотренных первоначальным договором, в момент вступления в силу договора цессии;

б) сумма превышения при продаже дебиторской задолженности по стоимости выше предусмотренной договором поставки товаров (работ, услуг).

Переуступка права требования предполагает получение доходов организацией-кредитором. При определении финансового результата по договору цессии в зависимости от избранного организацией порядка учета доходов (расходов) возникают особенности в его налогообложении при исчислении налога на прибыль.

Статьей 279 НК РФ определено, что при уступке налогоплательщиком-продавцом товаров (работ, услуг), осуществляющим исчисление доходов (расходов) по методу начисления, права требования долга третьему лицу до наступления, предусмотренного договором о реализации товаров (работ, услуг) срока платежа отрицательная разница между доходом от реализации права требования долга и стоимостью реализованных товаров (работ, услуг) признается убытком налогоплательщика. При этом размер убытка для целей налогообложения не может превышать сумму процентов, которую

налогоплательщик уплатил бы с учетом требований ст.269 НК РФ по долговому обязательству, равному доходу от уступки права требования, за период от даты уступки до даты прекращения права требования.

После наступления срока платежа указанная отрицательная разница признается убытком по сделке уступки права требования, который включается в состав внереализационных расходов налогоплательщика. В целях налогообложения убыток принимается в следующем порядке:

- 50 % от суммы убытка подлежат включению в состав внереализационных расходов на дату уступки права требования;
- 50 % от суммы убытка подлежат включению в состав внереализационных расходов по истечении 45 дней с даты уступки права требования.

Одним из спорных вопросов, существенно осложняющих применение данной формы погашения задолженности покупателей, является порядок исчисления и уплаты НДС.

Погашение дебиторской задолженности покупателями и заказчиками может проводиться на основе соглашения об отступном. Чаще всего эти соглашения используют по сделкам купли-продажи, когда покупатель не может погасить задолженность за отгруженные товары денежными средствами и вынужден передать продавцу свое имущество (готовую продукцию, работы, услуги). Размер отступного может быть больше или меньше размера первоначального обязательства или равняться ему. В бухгалтерском учете операции по договору об отступном отражаются аналогично операциям по договору мены.

Какие бы формы и виды расчетов с покупателями и заказчиками не применялись в хозяйственной деятельности субъектов, основой для их проведения является согласно Гражданскому кодексу договор поставки [1]. Прежде чем отгрузить товары покупателю, продавец, как правило, заключает с ним договор, в соответствии с которым обязуется передать покупателю товары для использования в предпринимательской деятельности.

Как и любой другой договор, договор поставки устанавливает сторонам права и обязанности. Нередко одна из сторон нарушает принятые на себя обязательства или выполняет их ненадлежащим образом. Такой стороной может быть покупатель. На этот случай законодательство предусматривает многообразные способы защиты нарушенных прав поставщика. Один из таких способов - это претензионный порядок разрешения споров.

Претензионный порядок – это форма досудебного урегулирования споров. При этом одна сторона сделки обращается непосредственно к другой стороне с требованием об изменении, исполнении или расторжении договора, о возмещении убытков, уплате неустойки или применении иных мер гражданско-правовой ответственности.

Очевидно, что предъявить претензию покупателю можно за то, что он нарушил свои обязательства по договору поставки. Так, покупатель может:

- отказаться принять товар от поставщика;
- не сделать выборку товара;
- не представить отгрузочную разрядку;
- не оплатить товар или оплатить его несвоевременно;
- не вернуть тару поставщику;
- не застраховать товар.

Если же покупатель не принимает товар или отказывается его принять, не имея на то оснований, то поставщик, несмотря на это, вправе потребовать оплаты товара. А требование принять товар по количеству и качеству может содержаться в претензии, предъявляемой покупателю.

Договор поставки может предусматривать, что покупатель получает товары по местонахождению поставщика. Это называется выборкой товаров. Если покупатель не выполнит ее в срок, установленный договором, то продавец имеет право по истечении этого срока:

- отказаться от исполнения договора;
- потребовать от покупателя оплаты товаров.

Такой порядок установлен пунктом 2 статьи 515 ГК РФ [1].

Договором может быть предусмотрено, что продавец отгружает товары не самому покупателю, а третьему лицу, которое является получателем этих товаров. Фирму-получателя покупатель обязан указать в отгрузочной разрядке, переданной поставщику. Если покупатель не представил отгрузочную разрядку в установленный срок, поставщик имеет право либо отказаться от исполнения договора поставки, либо потребовать от покупателя оплаты товаров и возмещения убытков, причиненных в связи с ее непредставлением.

Если покупатель не оплачивает товар, поставщик имеет право потребовать оплаты. А если покупатель оплачивает товар несвоевременно, продавец может обязать его к выплате пеней за просрочку.

В случае предъявления покупателю претензии за неоплату отгруженного товара, целесообразно сначала составить акт сверки взаиморасчетов. Подписав его, покупатель формально подтверждает размер своей задолженности перед продавцом.

Договор поставки может предусматривать возможность оплаты товара не покупателем, а получателем (если получателем является третье лицо). Ответственность за необоснованный отказ получателя от оплаты товара или за просрочку его оплаты в таком случае несет покупатель. Поэтому и обязан оплатить товар самостоятельно.

Итак, поставщик имеет право предъявить покупателю претензию об оплате товара при наличии следующих условий:

- поставщик выполнил, со своей стороны, все условия договора с покупателем, то есть отказ получателя необоснованный;
- получатель уклоняется от оплаты товара (например, не осуществляет предварительную оплату) или осуществил просрочку оплаты.

Согласно законодательству для обеспечения достоверности данных бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности организации, обязаны проводить инвентаризацию имущества и обязательств, в ходе которой

проверяются и документально подтверждаются их наличие, состояние и оценка.

При проведении инвентаризации расчетов необходимо также руководствоваться Положением по ведению бухгалтерского учета, Методическими указаниями по инвентаризации имущества и финансовых обязательств, утвержденными приказом Минфина РФ от 13 июня 1995 г. N 49 [13].

Супруга Р.А., определяя суть процесса инвентаризации, отмечает, что «инвентаризация расчетов с покупателями и заказчиками заключается в проверке обоснованности сумм, числящихся на счетах бухгалтерского учета и их реальности» [37, с.46].

Инвентаризация расчетов с поставщиками и подрядчиками, покупателями и заказчиками осуществляется посредством составления актов сверок, основное назначение которых подтверждение правильности осуществляемых расчетов между сторонами заключенного договора. По результатам проведенной инвентаризации возможно не только определить состояние задолженности покупателей и заказчиков, но и выявить изменения в расчетной дисциплине.

Как считает Тихонова Е.П. «в зависимости от характера задолженности в хозяйственной практике условно различают «нормальную» и просроченную (неоправданную) задолженность» [39].

«Нормальная» задолженность предполагает поступление денежных средств в сроки, установленные условиями договоров. Однако, снижение уровня расчетной дисциплины приводит к росту задолженности покупателей и заказчиков, в том числе просроченной, которая является не только неоправданной, но и экономически неприемлемой. Существенные масштабы экономически неоправданной задолженности оказывают негативное действие на финансовые результаты.

В связи с этим часто возникают спорные вопросы о классификации задолженности как – «краткосрочной», «долгосрочной» и «просроченной». Обратимся для рассмотрения этих проблем к нормам закона.

Методическими рекомендациями о порядке формирования показателей бухгалтерской отчетности организации определено понятие краткосрочной и долгосрочной дебиторской задолженности. Краткосрочной считается задолженность, срок погашения которой ожидается в течение 12 месяцев после отчетной даты (п.34). Остальная дебиторская задолженность является долгосрочной. Исчисление срока задолженности начинается с первого числа календарного месяца, следующего за месяцем, в котором этот актив был принят к бухгалтерскому учету.

Обязательства покупателей и заказчиков, не выполненные в срок, предусмотренный договором, считаются просроченной задолженностью. Законодательством предусмотрен для невыполненных договорных обязательств срок исковой давности равный три года.

Исковой давностью в соответствии со статьей 195 ГК РФ признается срок для защиты права по иску лица, право которого нарушено [1]. В общем случае началом течения срока исковой давности по погашению дебиторской и задолженности является первый день просрочки исполнения обязательств, зафиксированных в договоре. В этом случае задолженность перейдет в состав просроченной задолженности.

В своей статье Морозова Ж. рассматривая вопросы признания и списания дебиторской задолженности подчеркивает: «Дебиторскую задолженность с истекшим сроком исковой давности следует списывать на финансовые результаты (в случаях, предусмотренных законодательством) или за счет резерва по сомнительным долгам, если он в организации формируется» [29, с. 25].

Для подтверждения правомерности операции по списанию дебиторской задолженности необходимо наличие договора с дебитором, накладной, подтверждающей отгрузку товарно-материальных ценностей дебитору,

инвентаризационной ведомости по форме № ИНВ-17 с приложением, приказа (распоряжения) руководителя организации о списании дебиторской задолженности. Подтверждением правильности исчисления сумм НДС, относящихся к списываемой дебиторской и кредиторской задолженности, служат выставленные счета-фактуры.

Если суммы сомнительных долгов в организации не были соответствующим образом зарезервированы, по решению руководителя хозяйствующего субъекта они подлежат отнесению непосредственно на финансовые результаты.

В соответствии с пунктом 70 Положения по ведению бухгалтерского учета (с учетом разъяснений, приведенных в письме Минфина РФ от 15 октября 2003 г. № 16-00-14/316) организации могут создавать резервы сомнительных долгов по расчетам с другими организациями и гражданами за продукцию, товары, работы и услуги с отнесением сумм резервов на финансовые результаты организации.

Налоговое законодательство предусматривает возможность создания резервов по сомнительным долгам организациями, применяющими метод начисления (подпункт 7 пункта 1 статьи 265 НК РФ). Величина резерва определяется отдельно по каждому сомнительному долгу в зависимости от финансового состояния (платежеспособности) должника и оценки вероятности погашения долга полностью или частично.

Унароков Т.К. ссылаясь на положения статьи 266 налогового кодекса уточняет «Сумма резервов по сомнительным долгам определяется по результатам проведенной на последний день отчетного (налогового) периода инвентаризации дебиторской задолженности» [40, с. 26].

Сначала определяется предварительная сумма резерва, в которую включаются:

полная сумма выявленной сомнительной задолженности со сроком возникновения свыше 90 дней;

50 процентов от суммы выявленной сомнительной задолженности со сроком возникновения от 45 до 90 дней включительно.

Сомнительная задолженность со сроком возникновения до 45 дней сумму создаваемых резервов не увеличивает.

Затем исчисленная величина сравнивается с 10 процентами выручки (без НДС) организации в отчетном (налоговом) периоде. Меньшая из рассчитанных величин признается в качестве резерва по сомнительным долгам. Эта сумма включается в состав внереализационных расходов в последний день отчетного (налогового) периода (пункт 3 статья 266 НК РФ).

Резервы по сомнительным долгам организация может использовать лишь на покрытие убытков от безнадежных долгов, признанных таковыми в порядке, установленном НК РФ (пункт 4 статьи 266 НК РФ).

Таким образом, рассмотрев особенности расчетов с покупателями и заказчиками, можно определить основные задачи данного объекта бухгалтерского учета:

1. своевременное и правильное документальное оформление операций по возникновению и погашению задолженности покупателей и заказчиков;
2. контроль за своевременностью совершения расчетов с бюджетом по операциям, являющимся объектами обложения соответствующими налогами;
3. контроль за соблюдением применяемых форм расчетов, установленных в договорах с покупателями и заказчиками;
4. своевременное проведение инвентаризации расчетов с целью выявления и исключения просроченной задолженности;
5. контроль за сохранностью денежных средств, векселей, прочих ценностей, полученных от покупателей и заказчиков в погашение.

1.1. Нормативное регулирование учета расчетов с покупателями

Фактически, продажа товаров и услуг организации является основным источником дохода и, соответственно, прибыли экономического субъекта,

поэтому какие-либо ошибки в расчетах с клиентами могут быть критическими, поскольку от этого напрямую зависит главный результат деятельности компании – ее прибыль [4].

Операции расчетов с покупателями и заказчиками достаточно множественны с частой периодичностью, а нормативно-правовая база регулируемого учета данных операций обширна и динамична. Для того чтобы не допустить ошибок в расчетах с клиентами и партнерами следует руководствоваться законодательными и нормативно-правовыми актами, устанавливающими общие правила ведения бухгалтерского учета.

В Российской Федерации нормативно-правовая база учета расчетов с покупателями и заказчиками осуществлена по четырехуровневой системе государственного регулирования бухгалтерского учета. Нормативное регулирование бухгалтерского учета расчетов с покупателями и заказчиками относится к полномочиям Правительства РФ и Министерства Финансов, которые разрабатывают обязательные нормативные документы об организации бухгалтерского и финансового учета, методике и методологии ведения учета, и составлении отчетности.

Рассмотрим основные нормативно-правовые акты, которые регулируют учет расчетов с покупателями и заказчиками и представим в таблице 1.1.

Таблица 1.1

**Система нормативного регулирования учета расчетов с покупателями
и заказчиками**

Уровень	Регламентирующие документы	Характеристика
1	2	3
1. Законодательный (кодексы, федеральные законы, постановления правительства)	Гражданский Кодекс РФ	приведены основные положения о видах сделок, обязательств, форм расчетов, а также подробно описывается порядок заключения, изменения и расторжения договоров купли-продажи, подряда, возмездного оказания услуг и др. [1]
	Таможенный кодекс таможенного союза	устанавливаются основные принципы перемещения товаров через таможенную границу, концепция по таможенному оформлению, оформлению по прибытию товаров на территорию РФ, временному хранению товаров, исчислению таможенных пошлин и т.п. [3]

Продолжение табл. 1.1

1	2	3
1. Законодательный (кодексы, федеральные законы, постановления правительства)	Налоговый Кодекс РФ	регулирует отношения по установлению и взиманию налогов в части продажи товаров. [2]
	Федеральный закон от 06.12.2011 № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете»	приведены общие положения, касающиеся учета обязательств, такие как: порядок ведения бухгалтерского учета; оформление первичных документов и регистров бухгалтерского учета; правила проведения инвентаризации обязательств и их отражения в бухгалтерской отчетности
	Федеральный закон от 11.03.1997 г. № 48-ФЗ «О переводном и простом векселе»	отмечены положения о субъектах по простому и переводному векселю, порядок оплаты простого и переводного векселя и др. [7]
	Федеральный закон от 10.12.2003 № 173-ФЗ «О валютном регулировании и валютном контроле»	устанавливает порядок осуществления расчетов между резидентами, нерезидентами, определяет права и обязанности резидентов при осуществлении валютных операций, правила оформления паспорта сделки
	Федеральный Закон РФ от 22.05.2003 года № 54-ФЗ «О применении контрольно-кассовой техники при осуществлении наличных денежных расчетов и (или) расчетов с использованием пластиковых карт»	описывает основные тезисы применения контрольно-кассовой техники при расчетах с покупателями и заказчиками, использование наличных денежных расчетов и (или) расчетов с использованием платежных карт.
	Постановление Правительства РФ от 26 декабря 2011 г. № 1137 «О формах и правилах заполнения (ведения) документов, применяемых при расчетах по налогу на добавленную стоимость» [5]	утверждает формы и правила документального оформления операций при расчетах по НДС.
	Приказ Минфина Российской Федерации от 29.07.1998 г. № 34н «Об утверждении Положения по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в РФ»	устанавливает порядок организации бухгалтерского учета на участке учета расчетов с покупателями, особенности документирования хозяйственных операций, инвентаризации имущества и обязательств, правилах оценки статей бухгалтерской отчетности в части дебиторской и кредиторской задолженности и т.п.
	Приказ Минфина РФ от 06.07.1999 г. № 43н «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Бухгалтерская отчетность организации» (ПБУ 4/99)	раскрытие информации о суммах дебиторской задолженности в бухгалтерском балансе и пояснениях к бух. балансу и отчету о фин. результатах, выручки от продажи товаров, продукции, за вычетом НДС и др.

1	2	3
2. Нормативный (система национальных бухгалтерских стандартов, положений по бухгалтерскому учету)	Приказ Минфина РФ от 06.10.2008 г. № 106н «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Учетная политика организации» (ПБУ 1/2008)	устанавливает методологические основы формирования и раскрытия учетной политики, отражения в ней всех форм и способов ведения бухгалтерского учета, в том числе в части расчетов с покупателями и заказчиками.
	Приказ Минфина РФ от 06.10.2008 г. № 106н «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Изменения оценочных значений» (ПБУ 21/2008) [5]	«оценочным значением является величина резерва по сомнительным долгам, с помощью которого покрываются убытки от непогашенной дебиторской задолженности»
3. Методический (методические указания)	Приказ Минфина РФ от 13 июня 1995 г. № 49 «Об утверждении методических указаний по инвентаризации имущества и финансовых обязательств»	содержат информацию о порядке проведения инвентаризации расчетов и оформления ее результатов, которая заключается в проверке обоснованности сумм, числящихся на счетах бухгалтерского учета.
	Приказ Минфина РФ от 31.10.2000 г. № 94н «Об утверждении Плана счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций и инструкции по его применению»	предусмотрен счет 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками». Данный счет дебетуется в корреспонденции со счетами 90 «Продажи», 91 «Прочие доходы и расходы» на суммы предъявленных расчетных документов и кредитуется в корреспонденции со счетами учета денежных средств и расчетов на суммы поступивших платежей.
	Приказ Минфина РФ от 02.07.2010 № 66н «О формах бухгалтерской отчетности организаций» [5]	раскрытие информации о суммах дебиторской задолженности в бухгалтерском балансе и пояснениях к бух. балансу и отчету о фин. результатах, выручки от продажи товаров, продукции, за вычетом НДС и др.
4. Организационный (внутренние рабочие документы предприятия)	Учетная политика Рабочий план счетов График документооборота Первичные учетные документы Регистры бухгалтерского учета [5]	В учетной политике прописывается порядок признания доходов и расходов от реализуемых работ (услуг); сроки проведения инвентаризации дебиторской и кредиторской задолженности, порядок списания неистребованных задолженностей и т.д. В графике документооборота определяется материально-ответственные лица за оформление документов, а также указывается порядок их составления. Первичные учетные документы и регистры содержат в себе информацию о хозяйственной операции, осуществляемой с покупателями и заказчиками.

Таким образом, порядок осуществления расчетов с покупателями и заказчиками представлен множеством различных нормативно-правовых актов. Изучив нормативно-правовую базу, следует отметить, что целью учета расчетов с покупателями и заказчиками является установления соответствия произведенных расчетов действующему законодательству и правильное отражение их в бухгалтерской отчетности.

2. ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА «БЕЛГОРОДСКАЯ ПИВНАЯ КОМПАНИЯ»

2.1. Организационная характеристика ООО «Белгородская пивная компания»

ООО «Белгородская пивная компания» зарегистрировано 14 мая 2012 года в соответствии с Гражданским Кодексом РФ и ФЗ «Об обществах с ограниченной ответственностью» №14-ФЗ. Предприятия осуществляет свою деятельность на основании Устава, положения об учетной политике и других учредительных документов, оформленных в соответствии с действующим законодательством (Приложение 1).

Полное наименование предприятия – Общество с ограниченной ответственностью «Белгородская пивная компания», сокращенное наименование – ООО «БелПивКом». Место нахождения Общества: РФ, 308510, Белгородская область, Белгородский район, п. Разумное, ул. Плешкова, д. 1Г.

Общество создано для насыщения рынка необходимыми товарами и услугами. Общество является юридическим лицом с момента его регистрации, имеет в собственности обособленное имущество, учитываемое на его самостоятельном балансе, может от своего имени приобретать и осуществлять имущественные и личные неимущественные права. Размер уставного капитала Общества составляет 15 000 рублей.

Основными видами деятельности общества является оптовая торговля пищевыми продуктами, включая напитки, и табачные изделия, деятельность агентов по оптовой торговле пищевыми продуктами, а также розничная в неспециализированных магазинах, вне магазинов и в специализированных магазинах.

Руководство текущей деятельностью ООО «Белгородская пивная компания» осуществляет генеральный директор. Структуру управления можно охарактеризовать как линейно-функциональную. С данной структуре

руководитель и руководители подразделений разделяют свое воздействие на исполнителей по функциям. Структура ООО «Белгородская пивная компания» выглядит следующим образом (рис.2.1):



Рис.2.1 Организационная структура ООО «Белгородская пивная компания»

Бухгалтерский учет на предприятии ведется в соответствии с Федеральным законом «О бухгалтерском учете» и «Положением по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в РФ» [3] и утвержденной приказом №1 от 01.01.2015 года учетной политикой предприятия (Приложение 2).

Для систематизации и обработки информации о хозяйственной деятельности применяется автоматизированная система учета с применением программы «1С: Бухгалтерия 8.3».

На исследуемом предприятии для обеспечения регистрации фактов хозяйственной деятельности создана бухгалтерия, в состав которой входят главный бухгалтер, бухгалтер и кассир.

Главный бухгалтер несет ответственность за формирование учетной политики, ведение бухгалтерского учета, своевременное представление полной и достоверной бухгалтерской отчетности. Главный бухгалтер

обеспечивает соответствие осуществляемых хозяйственных операций законодательству Российской Федерации, составляет бухгалтерскую финансовую и налоговую отчетность, осуществляет контроль за движением имущества и выполнением обязательств.

Формы и методы бухгалтерского учета на 2015 год, закрепленные в учетной политике, предусматривают, что приобретение и заготовление материалов в бухгалтерском учете отражается с применением счета 10 «Материалы», на котором формируется их фактическая себестоимость и отражается их движение. Отпуск материально-производственных запасов в производство, их оценка производится по средней себестоимости. Товары, приобретаемые обществом для дальнейшей продажи в розничной торговле, учитываются по покупной цене с учетом транспортных расходов в количественно–суммовом выражении на счете 41 «Товары».

Активы стоимостью более 40000 рублей и сроком полезного действия более 12 месяцев относятся к амортизируемому имуществу. Амортизация основных средств начисляется линейным способом. Основные средства, стоимость которых не превышает 40000 рублей, отражаются в составе материально-производственных запасов и списываются на расходы единовременно после ввода в эксплуатацию.

ООО «Белгородская пивная компания» применяет общую систему налогообложения и уплачивает налог на добавленную стоимость, налог на имущество, налог на прибыль, налог на доходы физических лиц и взносы на социальное страхование и обеспечение. С этой целью ведется налоговый учет доходов и расходов организации по методу начисления.

Финансово-хозяйственную деятельность ООО «Белгородская пивная компания» характеризуют следующие показатели, которые рассчитаны по данным годовой отчетности за период 2014 – 2016 гг. (Приложения 3-8), и представленные в таблице 2.1.

Таблица 2.1

Основные показатели финансово-хозяйственной деятельности
ООО «Белгородская пивная компания» за период 2014 – 2016 гг.

№	Наименование показателя	2014 год	2015 год	2016 год	Отклонение (+, -)		Темп роста, %	
					2015 г. от 2014 г.	2016 г. от 2015 г.	2015 г. к 2014 г.	2016 г. к 2015 г.
1	Выручка от продажи товаров (работ, услуг), тыс. руб.	343309	505987	1105550	162678	599563	147,39	218,49
2	Себестоимость товаров (работ услуг), тыс. руб.	274647	410158	949237	135511	539079	149,34	231,43
3	Прибыль (убыток) от продаж, тыс. руб.	(7575)	(3357)	2251	4218	5608	44,32	-67,05
4	Чистая прибыль (убыток), тыс. руб.	3225	(11166)	(7122)	-14391	4044	-346,23	63,78
5	Среднесписочная численность, чел.	119	123	114	+4	-9	103,36	92,68
6	Среднегодовая стоимость основных средств, тыс. руб.	-	2066,5	3296	2066,5	1229,5	-	159,50
7	Среднегодовая дебиторская задолженность, тыс. руб.	57556	96874,5	86536	39318,5	-10338,5	168,31	89,33
8	Среднегодовая кредиторская задолженность, тыс. руб.	20268	50517	102596,5	30249	52079,5	249,25	203,09
9	Производительность труда, тыс. руб.	2884,95	4113,72	9697,81	1228,87	5584,09	142,59	235,74
10	Фондоотдача, руб.	-	244,85	335,42	244,85	90,57	-	136,99
11	Фондоёмкость, руб.	-	0,004	0,003	0,004	-0,001	75	133,33
12	Рентабельность продаж, %	-2,21	-0,66	0,20	1,55	0,86	-	-

Анализ представленных показателей свидетельствует о том, что, начиная с 2014 года общество не только увеличило доходы, но и получило прибыль от продаж, не покрыв пока еще убытки прошлых лет. Но в 2016 году финансовые показатели, несмотря на их снижение, показывают наиболее эффективное использование ресурсов организации. Выручка от продаж за 2015 год увеличилась на 47,39 % и составила 505,99 млн.руб. по

сравнению с прошлогодним показателем в 343,31 млн.руб. Повышение себестоимости продукции на 49,34 % соответственно и составила 410,16 млн.руб. Чистый убыток компании ООО «БелПивКом» за 2015 год составил 11,17 млн.руб. по сравнению с показателем прибыли в 3,23 млн.руб. предыдущего периода.

В 2016 году ООО «БелПивКом» отчиталось о росте прибыли от продаж до 2,25 млн.руб. Выручка компании повысилась на 599,56 млн.руб. (в 2,18 раза) и составила 1105,55 млн.руб. Величина себестоимости увеличилась также в 2,31 раза (на 131,43%) и составила 949, 24 млн.руб. Несмотря на то, что компания в 2016 году получило чистый убыток в размере 7,12 млн.руб., следует сказать, что его величина сократилась на 34,62 млн.руб. Как следствие этих изменений, рентабельность продаж достигла положительной величины и составила 0,20%. В 2014-2015 годах показатели рентабельности имеют негативную тенденцию.

Показатель среднесписочной численности работников в 2015 году по сравнению с 2014 составил 3,09%, что положительно отразилось на производительности труда, которая выросла на 1228,87 тыс.руб. Уменьшение численности работников на 9 чел. в 2016 году не понизило уровень производительности труда, а наоборот ее показатель увеличился на 5584,09 тыс.руб. (135,74%) за счет увеличения выручки от продажи товаров.

Анализируя среднегодовые показатели дебиторской и кредиторской задолженности, можно отметить, что в 2014-2015 годах сумма дебиторской задолженности превышает кредиторскую. Темп роста среднегодовой дебиторской задолженности в 2015 году составил 68,31 %, а кредиторской задолженности – 149,25 %. Резкое увеличение дебиторской задолженности и ее доли в текущих активах может свидетельствовать о неосмотрительной кредитной политике предприятия по отношению к покупателям.

В 2016 году ситуация изменилась, и сумма среднегодовой кредиторской задолженности превысила сумму среднегодовой дебиторской задолженности. Величина дебиторской задолженности сократилась 10 млн.

руб. (на 10,67%), а величина кредиторской задолженности возросла на 52 млн.руб. (на 103, 09%) по отношению к 2015 году.

Наблюдается увеличение среднегодовой стоимости основных средств на протяжении 2014-2016 годов и составляет на конец 2016 года 3,30 млн.руб. Вместе с тем, это привело к увеличению фондоотдачи основных средств на 244,85 руб., в 2016 году – на 90, 57 руб. Увеличение фондоотдачи и ее устойчивый рост свидетельствует о повышении эффективности использования основных средств. Показатели фондоотдачи и фондоемкости обратно пропорциональны, следовательно, фондоемкость в 2014 -2016 годах снижается на 0,001 руб.

В целом, анализируя показатели деятельности ООО «Белгородская пивная компания» можно сказать, что закупка основных средств и увеличение численности сотрудников о развитии и расширении предприятия. Однако следует обратить внимание на такие показатели, как себестоимость и рентабельность продаж, т.к. они имеют негативную динамику.

2.2. Анализ основных экономических показателей

Финансовое состояние предприятия его устойчивость во многом зависит от оптимальности структуры источников капитала (соотношения собственных и заемных средств), от оптимальности структуры активов предприятия (от соотношения основных и оборотных средств), а также от уравновешенности отдельных видов активов и пассивов предприятия.

Финансовое состояние организации – категория, отражающая состояние капитала в процессе его кругооборота в фиксированный момент времени.

Следует отметить, что финансовое состояние – это способность предприятия финансировать свою деятельность [2]. Характеристиками при этом выступают финансовые ресурсы, а именно показатель обеспеченности финансовыми ресурсами, а также целесообразностью их размещения

и эффективностью использования. При этом немаловажным будет являться финансовые взаимоотношения с другими юридическими и физическими лицами [3, с. 12–13]. Финансовое состояние, как правило, определяет потенциал предприятия: положение как в конкурентной (внешней) среде, так и определяет уровень гарантии экономических интересов, что играет огромную роль в вопросах делового сотрудничества. Таким образом можно отметить, что состояние определяется эффективностью управления предприятием своими финансовыми ресурсами. Для того чтобы в полной мере обеспечивать устойчивое финансовое положение, организация должна обладать гибкой структурой капитала и уметь организовывать весь процесс движения капитала и основных средств таким образом, чтобы была возможность постоянного превышения доходов над расходами в целях обеспечения платежеспособности и создания условий для самовоспроизводства.

Анализ финансового состояния предприятия позволяет оценить состояние предприятия в текущий момент времени, выявить источники формирования средств, оценить возможные темпы развития предприятия и спрогнозировать дальнейшее положение предприятия [2].

Стоит отметить, что одним из основных критериев оценки финансового положения организации является анализ ликвидности и платежеспособности. При этом задачей анализа ликвидности баланса служит необходимость проводить оценку платежеспособности организации.

Ликвидность (текущая платежеспособность) – одна из важнейших характеристик финансового состояния организации, обуславливающая возможность своевременно оплачивать счета и фактически является одним из показателей банкротства. Результаты анализа ликвидности важны как для внутренних, так и для внешних пользователей информации об организации. Ликвидность баланса определяется как уровень покрытия обязательств организации ее активами. Оценка ликвидности баланса заключается в сопоставлении средств по активу, сгруппированных по степени их

ликвидности с обязательствами по пассиву, сгруппированными по срокам их оплаты.

Группировка активов по степени ликвидности и обязательств по срочности оплаты представлена в таблице 2.2

Таблица 2.2

**Группировка активов по степени ликвидности и
обязательств по степени погашения**

Активы по степени ликвидности	Соотношение	Пассивы по сроку погашения	Излишек/Дефицит
А ₁ . Наиболее ликвидные активы: денежные средства и финансовые вложения	$A_1 > P_1$	П ₁ . Наиболее срочные обязательства: кредиторская задолженность	$A_1 - P_1$
А ₂ . Быстрореализуемые активы: дебиторская задолженность и прочие оборотные активы	$A_2 > P_2$	П ₂ . Краткосрочные пассивы: краткосрочные кредиты и займы	$A_2 - P_2$
А ₃ . Медленно реализуемые активы: запасы и НДС по приобретенным ценностям	$A_3 > P_3$	П ₃ . Долгосрочные пассивы: долгосрочные обязательства	$A_3 - P_3$
А ₄ . Труднореализуемые активы: внеоборотные активы	$A_4 < P_4$	П ₄ . Постоянные пассивы: капитал и резервы	$P_4 - A_4$

Для оценки ликвидности на основании данных бухгалтерской отчетности ООО «Белгородская пивная компания» используют следующие показатели, расчет которых представим в табл. 2.3

Таблица 2.3

**Оценка ликвидности баланса ООО «Белгородская пивная компания»
за 2014-2016 гг.**

Актив	2014	2015	2016	Пассив	2014	2015	2016	Излишек(+)/Дефицит(-)			Условие
А ₁ .	8310	11584	10943	П ₁ .	39041	61993	143200	-30731	-50409	-132257	≤
А ₂ .	97023	96726	76346	П ₂ .	82561	83264	58053	14462	13462	18293	≥
А ₃ .	23970	32664	100918	П ₃ .	-	-	-	23970	32664	100918	≥
А ₄ .	1658	2475	4117	П ₄ .	9359	(1807)	(8929)	-7701	4282	13046	≥

Как видно из таблицы 2.3, бухгалтерский баланс предприятия не является абсолютно ликвидным, т.к. из четырех обязательных условий не соблюдаются 2: в период с 2014 по 2016 год наиболее срочные обязательства превышают наиболее ликвидные активы ($\Pi_1 > A_1$) и наблюдается дефицит ликвидных активов для покрытия наиболее срочных обязательств на 50409 тыс.руб. на конец отчетного периода.

Соблюдение 2 условия ($A_2 > \Pi_2$) говорит о том, что быстро реализуемые активы превышают краткосрочные пассивы на 18293 тыс.руб. Выполнение 3-го неравенства ($A_3 > \Pi_3$) свидетельствует о покрытии медленно реализуемых активов над долгосрочными пассивами, следствием чего является отсутствие долгосрочных пассивов.

Выполнение 4-го условия свидетельствует о соблюдении минимального уровня финансовой устойчивости организации, которое наблюдается только в 2014 году, в остальных же, в 2015 и 2016 годах следует сказать о дефиците собственного капитала для обеспечения потребности в оборотных активах.

Оценка финансовой устойчивости предполагает расчет абсолютных и относительных показателей финансовой устойчивости. Результаты расчетов приведены в таблице 2.4.

Анализируя данные таблицы 2.4 можно сделать следующие выводы: основными источниками финансовых средств являются заемные средства. Это говорит о том, что общество зависимо от внешних кредиторов. При чем сумма заемных средств с каждым годом увеличивается на 23655 тыс.руб. и 55996 тыс.руб. соответственно. А вот доля собственных средств с каждым годом сокращается за счет непокрытого убытка прошлых лет.

Коэффициент автономии в исследуемом периоде с 2014 по 2016 года находится ниже предельного значения и к концу отчетного периода имеет отрицательную величину 0,05. Основной причинной такого положения является отрицательная величина собственного капитала, которая во многом была получена вследствие убытков деятельности.

Анализ финансовой устойчивости ООО «Белгородская пиная компания» за
2014-2016 гг.

№	Показатели	Годы			Абсолютное изменение, тыс. руб.	
		2014	2015	2016	2015 г. от 2014 г.	2016 г. от 2015 г.
1	Собственный капитал	9359	(1807)	(8929)	-11166	-7122
2	Заемный капитал	121602	145257	201253	23655	55996
3	Дебиторская задолженность	97023	96726	76346	-297	-21380
4	Внеоборотные активы	1658	2475	4117	817	1642
5	Оборотные активы	129303	140975	188207	11672	47232
6	Валюта баланса	130961	143450	192324	12489	48874
7	Коэффициент автономии	0,07	-0,01	-0,05	-0,08	-0,04
8	Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	0,06	-0,03	-0,07	-0,09	-0,04
9	Коэффициент соотношения заемных и собственных средств	12,99	-80,39	-22,54	-93,38	57,85
10	Коэффициент дебиторской задолженности к совокупным активам	0,74	0,67	0,40	-0,07	-0,27
11	Коэффициент финансовой устойчивости	0,07	-0,01	-0,05	-0,08	-0,04
12	Индекс постоянного актива	0,18	-1,37	-0,46	-1,55	0,91

Коэффициент обеспеченности собственными средствами в 2015 году составил -0,03, что на 0,09 меньше, чем в 2014 году. В 2016 году значение коэффициента еще снизилось на 0,04 и составляет -0,07. Значение коэффициента на протяжении всего периода не соответствует нормативным.

Снижение величины коэффициента дебиторской задолженности к совокупным активам является положительной динамикой и к концу 2016 года соответствует нормативному значению – 0,4. Изменение значения данного коэффициента характеризует какая величина денежных средств и финансовых вложений отвлечена из оборота в пользу третьих лиц.

Коэффициент соотношения заемного и собственного капитала показывает, что на протяжении периода с 2014 по 2016 года ООО

«Белгородская пивная компания» привлекает заемный капитал, т.к. у организации слишком мало собственных средств.

Индекс постоянного актива, характеризующий долю внеоборотных активов в источниках собственных средств в 2015 году по сравнению с 2014 годом снизился на 1,55, а в 2016 году по сравнению с 2015 годом изменения произошли на 0,91. Причиной такому изменению является недостаточность собственных источников, следствием чего является убыточность предприятия.

Одними из немаловажных показателей финансовой устойчивости являются платежеспособность предприятия. Платежеспособность оценивается на основе характеристики ликвидности оборотных активов, которая определяется временем, необходимым для превращения их в денежные средства, анализ которого представлен в табл. 2.5.

Таблица 2.5

Показатели платежеспособности ООО «Белгородская пивная компания» за 2014-2016 гг.

Показатели	2014 г.	2015 г.	2016 г.	Отклонения (+;-)	
				2015 г. от 2014 г.	2016 г. от 2014 г.
Коэффициент платежеспособности	0,70	0,67	0,46	-0,03	-0,21
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,07	0,08	0,05	0,01	-0,03
Коэффициент текущей ликвидности	1,06	0,97	0,94	-0,09	-0,03
Коэффициент быстрой ликвидности	0,87	0,75	0,43	-0,12	-0,32
Коэффициент маневренности собственного оборотного капитала	0,82	2,37	1,46	1,55	-0,97
Коэффициент обеспеченности собственными средствами	0,06	-0,03	-0,07	-0,09	-0,04
Доля оборотных средств в активах					
Степень платежеспособности по текущим обязательствам	4,25	3,44	2,18	-0,81	-1,26

На основании рассчитанных данных в табл. 2.5 можно сделать следующие выводы: коэффициент платежеспособности определяет степень платежеспособности организации, объемы ее краткосрочных заемных средств и период возможного погашения текущей задолженности перед кредиторами. В исследуемом периоде с 2014 по 2016 гг. значение данного

показателя падает с 4,25 в 2014 году до 2,18 в 2016 году, т.е. на конец периода повышается возможность погасить свои обязательства перед кредиторами за счет выручки.

Коэффициент абсолютной ликвидности не соответствует норме (0,2) и является очень низким 0,07 на начало периода и 0,05 на конец периода. Это свидетельствует о явной нехватке денежных средств ООО «Белгородская пивная компания» для покрытия краткосрочных обязательств на текущий момент времени.

Коэффициент быстрой ликвидности на протяжении исследуемого периода также не соответствует норме (>1). Это говорит о неспособности организации расплатиться по своим обязательствам полностью при условии своевременных расчетов с кредиторами и благоприятной продаже готовой продукции.

Коэффициент текущей ликвидности также не соответствует норме (>2). Понижение значения коэффициента 1,06 на конец 2014 года, 0,97 на конец 2015 года и 0,94 на конец 2016 года свидетельствует о невозможности торговой организации расплатиться по своим обязательствам при условии не только своевременных расчетов с дебиторами и благоприятной продаже готовой продукции.

Коэффициент маневренности функционирующего капитала в 2015 году вырос на 1,55 по сравнению с 2014 годом, а в 2016 году сокращается на 0,97, т.е. по данному показателю можно судить о том, какая часть используется для финансирования текущей деятельности.

Коэффициент обеспеченности собственными средствами в 2015 году имеет тенденцию к уменьшению на 0,09 пункта и составило отрицательное значение -0,03, что свидетельствует о том, что она не способна обеспечить оборотные средства только за счет собственных средств, а покрывает их за счет заемных средств.

В целом, следует отметить стремительные темпы изменения показателей хозяйственной деятельности ООО «Белгородская пивная

компания» на протяжении 2014-2016гг., что негативно отразилось на его финансовой устойчивости.

2.3. Организация ведения бухгалтерского учета в ООО «Белгородская пивная компания»

Бухгалтерский учет на предприятии ведется в соответствии с Федеральным законом «О бухгалтерском учете» и «Положением по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в РФ» [3] и утвержденной приказом №1 от 01.01.2015 года учетной политикой предприятия (Приложение 2). Учетная политика предприятия определяет способы и правила ведения бухгалтерского учета, методы оценки активов и обязательств, порядок проведения инвентаризации активов и обязательств организации, а также учитывает правила документооборота и технологию обработки учетной информации. Бухгалтерское и налоговое законодательство допускает, что принятая организацией учетная политика применяется последовательно из года в год, но, необходимо пересматривать ее ежегодно в целях внесения изменений в законодательстве, произошедшие за последний год, а также для повышения ее качества.

В связи с тем, что ООО «Белгородская пивная компания» относится к субъектам малого предпринимательства, учетная политика предусматривает максимальное сближение бухгалтерского и налогового учета.

ООО «Белгородская пивная компания» применяет общую систему налогообложения. В связи с чем уплачивает налог на добавленную стоимость, налог на имущество, налог на прибыль, налог на доходы физических лиц.

Основные постулаты бухгалтерского учета на 2015 год, закрепленные в учетной политике, предусматривают следующее:

Приобретение и заготовление материалов в бухгалтерском учете отражается с применением счета 10 «Материалы», на котором формируется

их фактическая себестоимость и отражается их движение. Отпуск материально-производственных запасов в производство, их оценка производится по средней себестоимости. Товары, приобретаемые обществом для дальнейшей продажи в розничной торговле, учитываются по покупной цене с учетом транспортных расходов в количественно–суммовом выражении на счете 41 «Товары».

Активы стоимостью более 40000 рублей и сроком полезного действия более 12 месяцев относятся к амортизируемому имуществу. Амортизация основных средств начисляется линейным способом. Основные средства, стоимость которых не превышает 40000 рублей, отражаются в составе материально-производственных запасов и списываются на расходы единовременно после ввода в эксплуатацию.

Степень вероятности, непогашенной в срок и являющейся сомнительной дебиторской задолженности, признается по следующим критериям:

- по задолженности, возникшей по договорам реализации;
- по задолженности, находящейся в процессе судебных разбирательств, и в отношении должников, находящихся в процедуре банкротства;
- по задолженности по расчетам по договорам уступки права требования за реализованные товары и договорам займа;
- по авансам, выданным поставщикам и подрядчикам.

Формирование и представление бухгалтерской отчетности ведется по упрощенной системе. На предприятии разработан и утвержден рабочий план счетов на основе типового Плана счетов с учетом особенностей деятельности рассматриваемого предприятия.

Для систематизации и обработки информации о хозяйственной деятельности применяется автоматизированная система учета с применением программы «1С: Бухгалтерия 8.3».

На исследуемом предприятии для обеспечения регистрации фактов хозяйственной деятельности создана бухгалтерия, в состав которой входят главный бухгалтер, заместитель главного бухгалтера, бухгалтер и кассир.

Главный бухгалтер, опираясь на соблюдение действующего законодательства, постановлений, приказов и распоряжений в области бухгалтерского учета выполняет следующий круг обязанностей: составление учетной политики в соответствии с действующим законодательством, организацию бухгалтерского учета и контроля за его выполнением, учет фактов хозяйственной деятельности, учет результатов хозяйственно-финансовой деятельности предприятия в соответствии с установленными правилами, строгое соблюдение финансовой и кассовой дисциплины, а также составление бухгалтерской отчетности и др.

3. БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ РАСЧЕТОВ С ПОКУПАТЕЛЯМИ В ООО «БЕЛГОРОДСКАЯ ПИВНАЯ КОМПАНИЯ»

3.1. Организация первичного учета расчетов с покупателями

Организация ведения бухгалтерского учета расчетов с покупателями и заказчиками на предприятиях зависит от выбранных условий и форм взаимоотношений с контрагентами. Основная информация о продаже готовой продукции, товаров и проводимых расчетах с покупателями содержат первичные учетные документы и данные бухгалтерских регистров. Эти сведения необходимы как внешним пользователям, так и руководству организации для целей управления. В связи с этим одной из основных задач бухгалтерского учета организации является своевременное, полное и достоверное отражение информации о расчетах с покупателями и заказчиками.

Первичный учет расчетов с покупателями осуществляется во время совершения хозяйственной операции. Возникновение задолженности покупателей за отгруженные товары (работы, услуги) и ее погашение оформляются соответствующими первичными документами. Основой организации первичного учета расчетов с покупателями и заказчиками на предприятии является утвержденный график документооборота. В изучаемой организации ООО «Белгородская пивная компания» такой график отсутствует.

Для ведения бухгалтерского учета расчетов с покупателями в ООО «Белгородская пивная компания» применяется большое количество разнообразных первичных документов, из них:

- договор поставки или купли-продажи;
- товарная (в том числе на возврат) или товарно-транспортная накладная;

- счет–фактура;
- коммерческий акт;
- платежные документы;
- акты взаимозачетов;
- акт сверки расчетов и т.д.

Правильно и своевременно оформленные первичные документы являются основой для дальнейшего ведения бухгалтерского учета в накопительных регистрах, а также имеют юридическую силу и могут служить доказательством в суде. Процесс обработки первичных документов в системе «1С: Бухгалтерия» сводится к выписке соответствующего документа на продажу (отгрузку), на основе которого автоматически формируются накопительные регистры.

Основной особенностью выписки первичных документов является то, что оформлением первичной документации на продажу занимаются менеджеры или ответственные лица на местах. Каждый менеджер в автоматизированной системе имеет доступ к выписке документов только по тем покупателям, учет расчетов с которыми они ведут. Благодаря построению системы обработки информации и удаленному доступу к базе данных информация о произведенных продажах и задолженности покупателей одновременно формируется при выписке накладных и счетов-фактур на местах и в центральной бухгалтерии.

Взаимоотношения между продавцами и покупателями строятся на основе заключенных договоров купли-продажи, поставки и пр.

В ООО «Белгородская пивная компания» с оптовыми покупателями составляются преимущественно договора поставки (Приложение 9), в соответствии с которым производится продажа товаров, услуг.

Пример. Условиями договора поставки № 2017-3951 от 3 апреля 2017 года между ООО «Виктория» и ООО «Белгородская пивная компания» заключен договор на поставку товара. Договор имеет следующие части:

1. Вводная часть договора, в которой определены стороны: продавец и покупатель, дата заключения договора.

2. Предмет договора, где указывается поставляемое имущество - Товар. Особенностью рассматриваемого договора является тот факт, что стороны намерены осуществлять неоднократные поставки на протяжении длительного периода времени. Поэтому стоимость товара будет устанавливаться в зависимости от действующих у Продавца цен.

3. Обязательства сторон определяют для продавца – обязанность передавать покупателю в трехдневный срок документы, подтверждающие отгрузку и качество товара.

4. Право собственности на товар от продавца к покупателю происходит в момент его отгрузки. Оплата предусмотрена только путем перечисления денежных средств на расчетный счет продавца, либо путем зачета взаимных требований.

5. Ответственность сторон возникает в случаях, когда одна из сторон не выполняет свои обязательства перед другой. В этих случаях сторона, не исполнившая надлежащим образом свои обязательства, обязана возместить другой стороне причиненные таким неисполнением убытки.

6. Разрешение споров производится путем переговоров, а в случае недостижения согласия рассматриваются в Арбитражном суде Белгородской области.

7. Форс-мажорные обстоятельства предусмотрены договором на случай невозможности полного или частичного исполнения любой стороной своих обязательств в результате: пожара, стихийных бедствий, войны, военных операций любого характера и т.д. В этих ситуациях стороны действуют в соответствии с действующим законодательством.

8. Конфиденциальность предусматривает неразглашение третьим лицам условий договора, за исключением материнских, дочерних и аффилированных компаний.

9. Прочие условия закрепляют вступление договора в силу с момента его подписания. Изменения и дополнения к договору должны быть оформлены в письменной форме и подписаны обеими сторонами.

10. Адреса, платежные реквизиты и подписи сторон указываются в заключении для точного исполнения условий, указанных в договоре.

Продажа товаров покупателям документируется товарной накладной по унифицированной форме ТОРГ – 12. Ее выписка может осуществляться непосредственно на складе на основании утвержденной заявки. Для этого выбирается покупатель, далее указывается номер заявки, код операции, которая определяет контрольный (корреспондирующий счет) дебитора (покупателя) сумма, дата и прочие обязательные реквизиты. Накладная выписывается в двух экземплярах (Приложение 10).

Пример. На основании товарной накладной № 52978 от 20 апреля 2017 г. произведена отгрузка пивных напитков для ООО «Виктория» в количестве 112 штук. Общая сумма продажи и возникшей у покупателя задолженности составила 6160,6 руб., в том числе НДС 18 % - 939,75 руб. (Приложение 10).

На основании товарной накладной ТОРГ - 12 составляется счет-фактура (Приложение 11) для отражения сумм НДС. Впоследствии информация обрабатывается и фиксируется в журнале выставленных счетов-фактур и книге учета продаж. Счет-фактура содержит следующие реквизиты: порядковый номер и дату выписки, наименование, адрес, идентификационный номер покупателя и продавца, наименование и адрес грузоотправителя и грузополучателя, адрес покупателя, наименование товара (описание выполненных работ или оказанных услуг), стоимость товаров, сумма НДС. Продавец составляет счет-фактуру в двух экземплярах, первый из которых в течение 5 календарных дней с даты фактической отгрузки предъявляется покупателю и служит основанием для возмещения (зачета) НДС. Второй экземпляр хранится у продавца и служит основанием для начисления НДС по реализации.

Пример. По рассмотренной выше отгрузке выписан счет-фактура № 51683 от 20 апреля 2017 года, в котором сумма НДС 18 % составляет 939,75 руб. (Приложение 11).

Оплата реализованных товаров производится покупателем путем перечисления денежных средств по платежному поручению на расчетный счет ООО «Белгородская пивная компания». Практика применения расчетов платежными требованиями или с применением аккредитивной формы расчетов в обществе отсутствует.

Наряду с оплатой в безналичной форме применяется оплата наличными денежными средствами путем внесения в кассу организации и оформлением чеков по оплате и квитанций.

В случае предварительной оплаты товаров, предусмотренной условиями договора, выписывают счет. В ООО «Белгородская пивная компания» не достаточно широко применяются авансовые платежи. В счете указывают банковские реквизиты поставщика, цену единицы товара, общую стоимость партии, а также сумму налогов, включенных в стоимость товаров (акциз, НДС, налог с продаж). Счет подписывают лица, уполномоченные по приказу правами подписи за главного бухгалтера и руководителя.

Погашение задолженности покупателей в ООО «Белгородская пивная компания» производится также путем зачета взаимных требований. Для этого между обществом и покупателем производится сверка задолженности, а затем составляется акт зачета взаимных требований.

Составление первичной документации по расчетам с покупателями производится автоматизировано по мере совершения хозяйственных операций. Обработка информации из первичных документов и составление сводных и накопительных регистров аналитического и синтетического учета по расчетам с покупателями и заказчиками производится также с применением средств автоматизации.

3.2. Синтетический и аналитический учет расчетов с покупателями в ООО «Белгородская пивная компания»

Ведение аналитического и синтетического учета расчетов с покупателями и заказчиками в ООО «Белгородская пивная компания» производится путем документирования хозяйственных операций с учетом правильного составления первичных учетных документов [21].

Для обобщения информации о состоянии учета расчетов с покупателями и заказчиками в соответствии с Планом счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций, утвержденным приказом Министерства финансов РФ № 94Н предназначен счет 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками» [7]. На рис 3.1 представлена схема счета 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками».

В соответствии с рабочим планом счетов к данному счету в ООО «Белгородская пивная компания» открыт субсчет:

62.01 «Расчеты с покупателями и заказчиками»

Содержание операций, проводимых по дебету счета 62 «Расчеты с покупателями», отражает увеличение дебиторской задолженности покупателей и заказчиков, а также сумм, полученных от них авансов. Смысл операций по кредиту счета 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками» аналогичен и отражает уменьшение задолженности покупателей или зачет (списание) сумм полученных ранее авансов от покупателей. Вместе с тем принцип двойной записи сохранен и каждая хозяйственная операция отражается на двух счетах.

Аналитический и синтетический учет совмещается в Главной книге по каждому из используемых счетов. Этот регистр можно сформировать за любой период, по видам операций по документам, по дебиторам, по отдельным счетам.

С кредита счетов	Счет 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками»		В дебет счетов
Сальдо начальное – задолженность покупателей предприятию – 34 534 502,3 руб.			
10	Оприходование дебиторской задолженности приобретенных материалов – 180 304 руб.	Поступила в кассу выручка от покупателей за товары – 543 549 407,68 руб.	50
50	Возврат аванса покупателю	Поступление денежных средств от покупателей за отгруженные товары – 772 742 570,67 руб.	51
51	Погашена задолженность перед покупателями – 37 034 674,73 руб.	Произведен взаимозачет задолженностей – поставщиком и покупателем – 1 156 942,24 руб.	60
62	Сумма ранее полученного аванса зачтена в счет погашения задолженности покупателя – 1 304 517 204,94 руб.	Отражены суммы аванса, зачтенного в счет задолженности покупателя – 1 231 588,35 руб.	62
90	Отражена выручка от продажи товаров – 1 304 517 204,94 руб.	Учтено списание дебиторской задолженности в состав прочих расходов – 7 667 611,22 руб.	91
91	Отражена сумма арендной платы – 597 222,01 руб.		
Оборот по дебету – 1 343 572 718,83 руб.		Оборот по кредиту – 1 326 348 120,16 руб.	
Сальдо конечное – задолженность покупателей предприятию – 51 759 100,97 руб.			

Рис.3.1. Схема строения счета 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками»

Рассмотрим пример отражения на счетах бухгалтерского учета операций с покупателями и заказчиками.

Пример. В соответствии с договором №2017-3967 от 11 апреля 2017 г. ООО «Белгородская пивная компания» продает пивные напитки ООО «Золотая Юрта» на сумму 6650,59, 00 руб., в том числе НДС 1197,10 руб. Согласно договора покупатель оплачивает товар в течение 14 календарных дней.

На счетах бухгалтерского учета данные операции отражаются следующими записями.

1. Отражена выручка от реализации товара

Дебет 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками»

Кредит 90.01.1 «Выручка по деятельности с основной системой налогообложения» - 6650,59 руб.

2. Начислен налог на добавленную стоимость по проданным товарам

Дебет 90.03 «Налог на добавленную стоимость»

Кредит 68.02 «Расчеты по налогам и сборам» – 1197,10 руб.

3. Получены на расчетный счет денежные средства от покупателя в оплату товаров

Дебет 51 «Расчетный счет»

Кредит 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками» - 6650,59 руб.

В конце месяца регламентной операцией закрытием месяца бухгалтер списывает транспортные расходы, относящиеся к реализованным товарам:

4. Дебет 90.07.1 «Расходы на продажу по деятельности с основной системой налогообложения»

Кредит 44.01 «Издержки обращения в организациях, осуществляющих торговую деятельность»

Наряду с указанными записями могут выполняться следующие записи по операциям расчетов с покупателями:

ООО «Белгородская пивная компания» за 2016 осуществляло взаимный зачет задолженностей с многими контрагентами. Такие операции в учете отражаются:

Дебет 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками»

Кредит 62.1 «Расчеты с покупателями и заказчиками в рублях» - 1 156 942,24 руб.

При поступлении денег от покупателей наличными (в пределах лимита) или на расчетный счет за проданные товары составляют запись:

Дебет 50 «Касса», 51 «Расчетные счета»

Кредит 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками».

Построение аналитического учета по счету 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками» обеспечивает возможность получения необходимых данных по:

- покупателям и заказчикам по расчетным документам, срок оплаты которых не наступил;
- покупателям и заказчикам по не оплаченным в срок расчетным документам;
- авансам полученным;

На основании данных регистров синтетического учета информация о состоянии задолженности покупателей и заказчиков отражается в бухгалтерском балансе на соответствующую отчетную дату.

Конечный остаток главной книги за 2016г. соответствуют данным отраженным в активе бухгалтерского баланса в разделе – II. Оборотные активы по строке «Дебиторская задолженность платежи по которой ожидаются в течении 12 месяце, в том числе покупатели и заказчики», которая представлена в размере 76346 тыс. руб.

Таким образом, можно сказать, что в обществе применяют разнообразные формы расчетов с покупателями и заказчиками: перечисления на расчетный счет денежных средств по факту отгрузки товара или оказания услуг, а также зачет авансовых платежей.

3.3. Инвентаризация расчетов с покупателями и заказчиками

Инвентаризация расчетов и обязательств, выверка взаиморасчетов с покупателями и заказчиками являются важнейшими условиями управления дебиторской и кредиторской задолженностью.

Целью инвентаризации дебиторской задолженности в ООО «Белгородская пивная компания» является контроль полноты отображения в бухучете обязательств организации; определение фактической дебиторской задолженности предприятия; выявление должников, которые не являются по факту дебиторами предприятия; выявление задолженности с истекшим

сроком исковой давности для последующего ее списания; доведение данных бухучета к результатам инвентаризации.

Инвентаризация расчетов помогает установить соответствие первичных документов фактической сумме обязательств и установить способ взыскания задолженности (в судебном или досудебном порядке).

Проведение инвентаризации расчетов регламентируется Методическими указаниями по инвентаризации имущества и финансовых обязательств, утвержденными приказом Минфина РФ от 13 июня 1995 г. № 49 [13].

Процесс инвентаризации расчетов с покупателями и заказчиками заключается в проверке обоснованности сумм задолженности покупателей перед данной организацией и их действительности для обеспечения достоверности данных бухгалтерского учета.

Проводя проверку состояния расчетов необходимо установить:

- правильность и обоснованность сумм дебиторской и кредиторской задолженности покупателей и заказчиков, включая суммы дебиторской и кредиторской задолженности, по которым истекли сроки исковой давности;
- имеется ли равенство остатков (дебетовых и кредитовых отдельно) по счетам расчетов по балансу, остаткам в оборотных ведомостях (карточках аналитического учета), а также законность и хозяйственную целесообразность совершенной операции;
- правильность и обоснованность числящейся в бухгалтерском учете суммы задолженности по недостачам и хищениям.

В ООО «Белгородская пивная компания» инвентаризация расчетов с покупателями и заказчиками проводится перед составлением бухгалтерской отчетности, при изменении материально-ответственного лица, при наличии фактов хищения. Проверке подвергается счет 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками». Определяется момент перехода права собственности на товар согласно заключенному между сторонами договору. Составляются акты

сверок взаиморасчетов и на основании их данных выявляется задолженность, подтвержденная и неподтвержденная дебиторами, задолженность с истекшим сроком давности [39].

Согласно Гражданскому кодексу определен срок исковой давности 3 года [2]. Данный срок давности может быть прерван в следующих случаях:

- При предъявлении иска;
- При признании должником долга (оплата долга, оплата штрафа по договору, прошение об отсрочке платежа и т.п.) [1. С.18].

Проведение инвентаризации завершается оформлением акта по форме №ИНВ-17 в двух экземплярах [1. С.12]. Пример акта сверки взаиморасчетов приведен в Приложении 18.

Акт сверки является определенным напоминанием дебитору о числящейся за ним задолженности и подтверждением правильности осуществляемых расчетов, позволяет своевременно выявить расхождения в учете кредитора и должника и избежать возникновения конфликтов и обращений с исками в судебные органы.

Для ООО «Белгородская пивная компания» акт сверки расчетов с покупателями также позволяет определить величину оборотов за период, которые показывают сумму возникших и сумму погашенных обязательств.

Разногласия между сторонами по поводу подлинной суммы дебиторской или кредиторской задолженности разрешаются при взаимной сверке задолженности путем выверки расчетов. В тех случаях, когда по оформленным актам сверки будут выявлены разногласия, организация вправе отражать в учете суммы задолженности исходя из бухгалтерских записей, признаваемых ею правильными. Если согласие не будет достигнуто, то заинтересованная сторона (дебитор, кредитор) для разрешения спора может передать документы в суд.

Если должник не оплачивает свою задолженность и не желает проводить сверку или при возникновении разногласий, устранение которых по обоюдному согласию сторон невозможно, отношения подлежат

урегулированию в претензионном или судебном порядке. В практике проведения инвентаризации расчетов ООО «Белгородская пивная компания» такие случаи не возникали.

В акте отражаются:

- наименование дебитора (кредитора);
- счета учета, на которых выявлена задолженность;
- согласованная с дебиторами (кредиторами) сумма задолженности;
- сумма задолженности с истекшим сроком давности;
- номера и даты выписки первичных учетных документов, подтверждающих стоимость отгрузки (счета, счета-фактуры, накладные, акты выполненных работ и др.);
- номера и даты выписки расчетных документов, подтверждающих сумму оплаты (платежные поручения и др.);
- номера и даты других документов, подтверждающих погашение задолженности (акты о взаимозачетах и др.);

К акту инвентаризации расчетов прикладывается справка, составленная в разрезе синтетических счетов учета, с указанием суммы задолженности, даты и причины ее возникновения, реквизитов дебитора и кредитора [4. С.9].

Пример. Акт сверки расчетов между ООО «Белгородская пивная компания» и ИП «Агаева Т.И.» за период с 1 апреля по 30 апреля 2017 года (Приложение 18) содержит указанные данные. В частности, на 1 апреля в учете ООО «Белгородская пивная компания» не числится дебиторской задолженности. В течение месяца была осуществлена продажа в указанных суммах и произведена оплата товара в указанной сумме на расчетный счет продавца. Таким образом, сумма задолженности у сторон на 30 апреля отсутствует.

Инвентаризация счета 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками» проводится сверкой данных учета с выписками банков, накладными, актами и счетами-фактурами. Путем документальной проверки устанавливается

тождественность расчетов и данных бухгалтерского учета, правильность и обоснованность числящейся на балансе суммы.

В случаях если сверка расчетов согласована с покупателями заполняются данные покупателя и исследуемой организации – инициатора сверки. Если сверка не согласована, тогда заполняются только данные организации, составляющей акт.

Недостатком составляемого в организации акта сверки при существующей практике расчетов с ООО «Белгородская пивная компания» следует признать отсутствие информации о задолженности после проведения каждой хозяйственной операции. Поскольку в ряде случаев наблюдается как дебиторская, так и кредиторская задолженность покупателей. Дебиторская задолженность является, по сути, авансом под будущие заказы и поставки товаров, а, следовательно, и в учете должна отражаться обособленно на отдельном субсчете к счету 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками».

При проверке дебиторской задолженности покупателей и заказчиков необходимо провести анализ задолженности по срокам ее возникновения с целью выделения просроченной задолженности и оценки возможности ее погашения. Таким образом, необходимо выявить две группы обязательств:

- задолженности, которые будут погашены;
- долги, нереальные для взыскания.

В соответствии с письмом Министерства финансов РФ от 15 ноября 2003 г. № 16-00-14/316 «О сомнительных долгах» сомнительным долгом признается дебиторская задолженность, обязательства, по оплате которой не обеспечены залогом, задатком, поручительством, банковской гарантией и возможностью удержания имущества должника, а также иными способами, предусмотренными законодательством и (или) договором.

Особое внимание при инвентаризации расчетов обращается на наличие сумм задолженности, по которой истекли сроки исковой давности. Установить суммы просроченной задолженности и отразить этот факт можно сформировав акт инвентаризации расчетов с покупателями, поставщиками и

прочими дебиторами и кредиторами (ф. №ИНВ-17). Поскольку заполнение данной формы производится автоматически на основании внесенных в электронную базу сведений, то формировать такие справки можно детализировав задолженность:

- по всем счетам учета дебиторской задолженности;
- по отдельному счету учета дебиторской и кредиторской задолженности
- по каждому контрагенту.

Вместе с тем, в справке к инвентаризационной описи не указываются документы – основания, а также суммы просроченной задолженности. В связи с этим дополнительно необходимо проверить факт наличия просроченной задолженности проверив каждого контрагента, по которому в учете за исследуемый период не отражено ни одной хозяйственной операции, т.е. нет изменений в состоянии задолженности.

Проверка расчетов в исследуемой организации осуществляется с использованием различных средств связи для подтверждения реальности задолженности. Как правило, ежемесячное составление актов сверок в исследуемой организации, которое бы позволило осуществлять контроль за состоянием расчетов с контрагентами не производится.

Таким образом, можно сделать вывод, что в ООО «Белгородская пивная компания» инвентаризация расчетов проводится один раз в год перед составлением бухгалтерской (финансовой) отчетности и в случае хищения. Выявленная при инвентаризации задолженность списывается на финансовый результат организации по каждому обязательству.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В условиях современной рыночной экономики в процессе своей финансово-хозяйственной деятельности предприятия сталкиваются с проблемой возникновения дебиторской задолженности. Основными причинами этого являются, во-первых, недостаточно четкое определение стимулов к выполнению контрагентами договорных обязательств; во-вторых, слабая исполнительская дисциплина и неэффективность системы внутреннего контроля в компании.

Дебиторская задолженность является одним из самых динамичных элементов оборотных средств предприятия, который в значительной степени зависит от того, какую кредитную политику в отношении покупателей оно приняло. Дебиторская задолженность невыгодна организации, так как отвлекает денежные средства из активного оборота и приводит к косвенным потерям. Дебитор же фактически финансирует свою текущую деятельность за счет чужих средств. Поэтому на практике просроченная дебиторская задолженность становится причиной финансовых затруднений или даже банкротства компаний.

Поэтому оптимальное построение расчетных операций обеспечивает устойчивость оборачиваемости средств организации, укрепление расчетной дисциплины и улучшение финансового состояния хозяйствующих субъектов в целом. Все вышесказанное указывает на актуальность совершенствования системы учета и контроля, в том числе и расчетов с покупателями и заказчиками.

В процессе изучения нормативной базы установили, что расчеты с покупателями возникают по операциям продажи готовой продукции, товаров, прочих активов, а также по выполненным работам и оказанным услугам. Основными формами расчетов с покупателями являются расчеты денежными средствами и неденежные расчеты.

Общество с ограниченной ответственностью «Белгородская пивная компания», начиная с момента регистрации и по настоящее время, осуществляет свою производственно-хозяйственную деятельность на правах, предусмотренных законодательством Российской Федерации и в соответствии с утвержденным Уставом Общества и лицензией. Предметом деятельности ООО «БелПивКом» является оптовая торговля пищевыми продуктами, включая напитки, и табачные изделия, деятельность агентов по оптовой торговле пищевыми продуктами, а также розничная в неспециализированных магазинах, вне магазинов и в специализированных магазинах и пр.

Бухгалтерский учет ведется бухгалтерией общества по единым методологическим основам и правилам, которые установлены нормативно-правовыми актами и учетной политикой организации.

Основным источником информации о деятельности ООО «Белгородская пивная компания» является бухгалтерская отчетность, на основании которой можно судить об основных экономических показателях по итогам деятельности общества за 2014-2016 гг.

Анализ представленных показателей свидетельствует о том, что, начиная с 2014 года общество не только увеличило доходы, но и получило прибыль от продаж, не покрыв пока еще убытки прошлых лет. Но в 2016 году финансовые показатели, несмотря на их снижение, показывают наиболее эффективное использование ресурсов организации. Выручка от продаж за 2015 год увеличилась на 47,39 % и составила 505,99 млн.руб. по сравнению с прошлогодним показателем в 343,31 млн.руб. Повышение себестоимости продукции на 49,34 % соответственно и составила 410,16 млн.руб. Чистый убыток компании ООО «БелПивКом» за 2015 год составил 11,17 млн.руб. по сравнению с показателем прибыли в 3,23 млн.руб. предыдущего периода.

В 2016 году ООО «БелПивКом» отчиталось о росте прибыли от продаж до 2,25 млн.руб. Выручка компании повысилась на 599,56 млн.руб. (в 2,18

раза) и составила 1105,55 млн.руб. Величина себестоимости увеличилась также в 2,31 раза (на 131,43%) и составила 949, 24 млн.руб. Несмотря на то, что компания в 2016 году получило чистый убыток в размере 7,12 млн.руб., следует сказать, что его величина сократилась на 34,62 млн.руб. Как следствие этих изменений, рентабельность продаж достигла положительной величины и составила 0,20%. В 2014-2015 годах показатели рентабельности имеют негативную тенденцию.

Показатель среднесписочной численности работников в 2015 году по сравнению с 2014 составил 3,09%, что положительно отразилось на производительности труда, которая выросла на 1228,87 тыс.руб. Уменьшение численности работников на 9 чел. в 2016 году не понизило уровень производительности труда, а наоборот ее показатель увеличился на 5584,09 тыс.руб. (135,74%) за счет увеличения выручки от продажи товаров.

Анализируя среднегодовые показатели дебиторской и кредиторской задолженности, можно отметить, что в 2014-2015 годах сумма дебиторской задолженности превышает кредиторскую. Темп роста среднегодовой дебиторской задолженности в 2015 году составил 68,31 %, а кредиторской задолженности – 149,25 %. Резкое увеличение дебиторской задолженности и ее доли в текущих активах может свидетельствовать о неосмотрительной кредитной политике предприятия по отношению к покупателям.

В 2016 году ситуация изменилась, и сумма среднегодовой кредиторской задолженности превысила сумму среднегодовой дебиторской задолженности. Величина дебиторской задолженности сократилась 10 млн. руб. (на 10,67%), а величина кредиторской задолженности возросла на 52 млн.руб. (на 103, 09%) по отношению к 2015 году.

Наблюдается увеличение среднегодовой стоимости основных средств на протяжении 2014-2016 годов и составляет на конец 2016 года 3,30 млн.руб. Вместе с тем, это привело к увеличению фондоотдачи основных средств на 244,85 руб., в 2016 году – на 90, 57 руб. Увеличение фондоотдачи и ее устойчивый рост свидетельствует о повышении эффективности

использования основных средств. Показатели фондоотдачи и фондоемкости обратно пропорциональны, следовательно, фондоемкость в 2014 -2016 годах снижается на 0,001 руб.

В целом, анализируя показатели деятельности ООО «Белгородская пивная компания» можно сказать, что закупка основных средств и увеличение численности сотрудников о развитии и расширении предприятия. Однако следует обратить внимание на такие показатели, как себестоимость и рентабельность продаж, т.к. они имеют негативную динамику.

Первичный учет расчетов с покупателями построен таким образом, что позволяет своевременно формировать информацию о состоянии задолженности и отвечает требованиям нормативных актов.

Для ведения синтетического учета расчетов с покупателями и заказчиками применяется согласно рабочему плану счетов применяются аналитические счета, открытые к счету 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками». Ведение аналитического учета расчетов с покупателями и заказчиками осуществляется отдельно по каждой поставке, по каждому покупателю, по местам формирования задолженности, по видам погашения задолженности, по периодам.

Необходимо внести изменения в периодичность инвентаризации по учету расчетных операций и увеличить количество проводимых инвентаризаций.

Рекомендуется разработать меры по улучшению контроля за расчетами ООО «Белгородская пивная компания»:

- укрепить договорную дисциплину;
- совершенствовать претензионную работу организации, ужесточить меры за несоблюдение сроков оплат;
- разработать план действий для ускорения оборачиваемости оборотных активов.

В качестве рекомендаций по укреплению договорной дисциплины для ООО «Белгородская пивная компания» внести следующие предложения:

- наладить договорные связи с разнообразными оптовыми ритейлерами и производителями товаров;
- перед заключением договоров с новыми покупателями и заказчиками более тщательно изучать их надежность;
- необходимо улучшить работу на этапе общения товароведов с покупателями и заказчиками.

Итак, вышеперечисленные мероприятия помогут в совершенствовании организации бухгалтерского учета расчетов с покупателями и заказчиками и будут способствовать подготовке и формированию достоверной и своевременной информации, отраженной в бухгалтерской (финансовой) отчетности исследуемой организации.

