

Министерство образования и науки Российской Федерации
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение
высшего образования
**«НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ
ТОМСКИЙ ПОЛИТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»**

Институт электронного обучения
Направление подготовки 38.03.01 Экономика
Кафедра экономики

БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА

Тема работы
Учет и особенности расчетов с поставщиками (на примере ООО "Спектр")
УДК <u>657 222 339 723</u>

Студент

Группа	ФИО	Подпись	Дата
3-ЗБЗС1	Харина Олеся Юрьевна		

Руководитель

Должность	ФИО	Ученая степень, звание	Подпись	Дата
Доцент	Спицына Любовь Юрьевна	К.Э.Н.		

ДОПУСТИТЬ К ЗАЩИТЕ:

Зав. Кафедрой	ФИО	Ученая степень, звание	Подпись	Дата
Заведующий кафедрой экономики	Барышева Галина Анзельмовна	Д.Э.Н.		

ПЛАНИРУЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ОБУЧЕНИЯ ПО ООП ДЛЯ БАКАЛАВРОВ

Код результата	Результат обучения (выпускник должен быть готов)	Требования ФГОС, критериев и/или заинтересованных сторон
<i>Универсальные компетенции</i>		
P1	Осуществлять коммуникации в профессиональной среде и в обществе в целом, в том числе на иностранном языке, разрабатывать документацию, презентовать и защищать результаты комплексной экономической деятельности.	Требования ФГОС (ОК-14; ПК-9; 11)
P2	Эффективно работать индивидуально, в качестве <i>члена команды</i> , состоящей из специалистов различных направлений и квалификаций, с делением ответственности и полномочий за результаты работы и готовность <i>следовать корпоративной культуре</i> организации	Требования ФГОС (ПК-11; ОК-1,7,8)
P3	Демонстрировать <i>знания</i> правовых, социальных, этических и культурных аспектов хозяйственной деятельности, осведомленность в вопросах охраны здоровья и безопасности жизнедеятельности.	Требования ФГОС (ОК-2;3;16; 15)
P4	<i>Самостоятельно учиться</i> и непрерывно <i>повышать квалификацию</i> в течение всего периода профессиональной деятельности	Требования ФГОС (ОК-2; 9,10,11) Критерий 5 АИОР (2.6), согласованный с требованиями международных стандартов <i>EUR-ACE</i> и <i>FEANI</i>
P5	Активно пользоваться основными методами, способами и средствами получения, хранения, переработки информации, навыками работы с компьютером как средством управления информацией, работать с информацией в глобальных компьютерных сетях	Требования ФГОС (ОК -13; ПК-1,3,510)
<i>Профессиональные компетенции</i>		
P6	Применять знания математических дисциплин, статистики, бухгалтерского учета и анализа для подготовки исходных данных и проведения	Требования ФГОС (ПК-1, ПК-2; ПК-3;4;5)

Код результата	Результат обучения (выпускник должен быть готов)	Требования ФГОС, критериев и/или заинтересованных сторон
	расчетов экономических и социально-экономических показателей, характеризующих деятельность хозяйствующих субъектов на основе типовых методик с учетом действующей нормативно-правовой базы;	ПК-7; ОК-5; ОК-4; ОК11,13)
P7	принимать участие в выработке и реализации для конкретного предприятия рациональной системы организации учета и отчетности на основе выбора эффективной учетной политики, базирующейся на соблюдении действующего законодательства, требований международных стандартов и принципах укрепления экономики хозяйствующего субъекта;	Требования ФГОС ПК-5;ПК-7;ОК-5,8
P8	Применять глубокие знания основ функционирования экономической системы на разных уровнях, истории экономики и экономической науки для анализа социально-значимых проблем и процессов, происходящих в обществе, и прогнозировать возможное их развитие в будущем	Требования ФГОС ОК-3,4; ПК-4,6,8,14,15);
P9	Строить стандартные теоретические и эконометрические модели исследуемых процессов, явлений и объектов, относящихся к области профессиональной деятельности, прогнозировать, анализировать и интерпретировать полученные результаты с целью принятия эффективных решений.	Требования ФГОС ПК-6; ПК-5; ПК-7; ПК-13;; ПК-8;
P10	На основе аналитической обработки учетной, статистической и отчетной информации готовить информационные обзоры, аналитические отчеты, в соответствии с поставленной задачей, давать оценку и интерпретацию полученных результатов и обосновывать управленческие решения.	Требования ФГОС ПК-4; ПК-5 ПК-7;8 ПК-10; ПК-13; ПК-5 ОК-1;2;3; ОК-6; ОК-13
P11	Внедрять современные методы бухгалтерского учета, анализа и аудита на основе знания информационных технологий, международных стандартов учета и финансовой отчетности	Требования ФГОС ПК-10;12 ОК-12
P12	осуществлять преподавание экономических дисциплин в общеобразовательных учреждениях,	Требования ФГОС ПК-14; ПК-15;ОК-2;

Код результата	Результат обучения (выпускник должен быть готов)	Требования ФГОС, критериев и/или заинтересованных сторон
	образовательных учреждениях начального профессионального, среднего профессионального, высшего профессионального и дополнительного профессионального образования.	
P13	Принимать участие в разработке проектных решений в области профессиональной и инновационной деятельности предприятий и организаций, подготовке предложений и мероприятий по реализации разработанных проектов и программ с учетом критериев социально-экономической эффективности, рисков и возможных социально-экономических последствий	Требования ФГОС (ПК-3,4,7; 11;12;13ОК-1,7, 8)
P14	Проводить теоретические и прикладные исследования в области современных достижений экономической науки в России и за рубежом, ориентированные на достижение практического результата в условиях инновационной модели российской экономики	Требования ФГОС ПК-4,9
P15	организовывать операционную (производственную) и коммерческую деятельность предприятия, осуществлять комплексный анализ его финансово-хозяйственной деятельности использовать полученные результаты для обеспечения принятия оптимальных управленческих решений и повышения эффективности.	Требования ФГОС (ОК – 7, 8, 12, 13; ПК – 1, 2, 3, 4, 5, 6, 7,10, 11, 13)

Министерство образования и науки Российской Федерации
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение
высшего образования
**«НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ
ТОМСКИЙ ПОЛИТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»**

Институт электронного обучения
Направление подготовки 38. 03. 01 Экономика
Кафедра Экономики

УТВЕРЖДАЮ:
Зав. кафедрой
Барышева Г. А.

(Подпись) (Дата)

ЗАДАНИЕ

на выполнение выпускной квалификационной работы

В форме:

Бакалаврской работы

Студенту:

Группа	ФИО
З – ЗБЗС1	Харина Олеся Юрьевна

Тема работы:

Учет и особенности расчетов с поставщиками (на примере ООО "Спектр")	
Утверждена приказом директора (дата, номер)	

Срок сдачи студентом выполненной работы:	08. 06. 2017 г.
--	-----------------

ТЕХНИЧЕСКОЕ ЗАДАНИЕ;

Исходные данные к работе (наименование объекта исследования или проектирования;производительность или нагрузка; режим работы (непрерывный, периодический, циклический и т. д.); вид сырья или материал изделия; требования к продукту, изделию или процессу; особые требования к особенностям функционирования (эксплуатации) объекта или изделия в плане безопасности эксплуатации, влияния на окружающую среду, энергозатратам; экономический анализ и т. д.).	Теоретические аспекты учета расчетов с поставщиками и подрядчиками, понятие и формы расчетов с поставщиками и подрядчиками, порядок заключение договоров с поставщиками и подрядчиками, а также организация учета расчетов с поставщиками и подрядчиками.
Перечень подлежащих исследованию, проектированию и разработке вопросов (аналитический обзор по литературным источникам с целью выяснения достижений мировой науки техники в рассматриваемой области; постановка задачи исследования, проектирования, конструирования; содержание процедуры исследования, проектирования, конструирования; обсуждение результатов выполненной работы; наименование дополнительных разделов,подлежащих разработке; заключение по работе).	1. рассмотреть понятие дебиторской и кредиторской задолженности 2. проанализировать стадии и причины формирование дебиторской и кредиторской задолженности 3. изучить систему управления долгами и кредитная политика предприятия 4. проанализировать данные на примере ООО «Спектр», изучена структура и система бухгалтерского учета. Провести детальный анализ дебиторской задолженности с использованием данных ООО «Спектр».
Перечень графического материала (с точным указанием обязательных чертежей)	Динамика дебиторской задолженности ООО «Спектр»; Структура дебиторской задолженности ООО «Спектр»; Реестр «старения» дебиторской задолженности ООО «Спектр»; Графический анализ «возраста» дебиторской задолженности ООО «Спектр»;
Консультанты по разделам выпускной квалификационной работы (с указанием разделов)	
Раздел	Консультант
Социальная ответственность	Кашапова Э.Р.

Названия разделов, которые должны быть написаны на русском и иностранном языках:	

Дата выдачи задания на выполнение выпускной квалификационной работы по линейному графику	
---	--

Задание выдал руководитель

Должность	ФИО	Ученая степень, звание	Подпись	Дата
Доцент	Спицына Л. Ю.	к. э. н.		

Задание принял к исполнению студент:

Группа	ФИО	Подпись	Дата
3 – 3БЗС1	Харина Олеся Юрьевна		

Реферат

Выпускная квалификационная работа объемом 89 страниц, 14 таблиц, 8 рисунков, 19 источника.

Актуальной проблемой становится необходимость управления дебиторской и кредиторской задолженностью. Под управлением дебиторской задолженностью понимается система принятия и реализации решений относительно величины дебиторской задолженности, приводящая к оптимизации денежных потоков организации при минимизации совокупных затрат по управлению дебиторской задолженностью за определенный период. Элементами этой системы являются факторы, определяющие величину дебиторской задолженности, цели, задачи, принципы, алгоритм, методы и инструменты управления дебиторской задолженностью. Управление дебиторской задолженностью во многих российских организациях оказывается низкоэффективным, т.е. часто возникают ситуации, когда организация, имея высокую прибыль, не обладает денежными средствами. Поскольку большинство организаций работает по методу начисления, то при отгрузке продукции прибыль лишь формируется и отражается в финансовой отчетности, но не существует в реальном выражении до того момента, пока соответствующая денежная сумма не поступит на расчетный счет в банке.

Цель данного исследования — анализ принципов и порядка организации бухгалтерского учета расчетов с поставщиками и подрядчиками.

Объектом настоящего исследования является бухгалтерский финансовый учет.

Предметом исследования является учет расчетов с поставщиками и подрядчиками.

В соответствии с планом работы для достижения поставленной цели определены исследования следующие задачи:

- исследовать сущность и формы расчетов с поставщиками и подрядчиками;
- изучить порядок заключения договоров с поставщиками и подрядчиками;
- рассмотреть организацию учета расчетов с поставщиками и подрядчиками;
- провести анализ качества организации учета расчетов с поставщиками и подрядчиками для торговой организации.

Теоретической основой работы послужили нормативные и законодательные акты Российской Федерации, отечественная и зарубежная научная и учебная литература, периодические издания в сфере бухгалтерского учета, отчетности и экономического анализа.

Степень исследованности темы работы достаточно высока, так как данной проблематике посвящены работы многих отечественных авторов, среди которых можно выделить труды Н.Л. Вещунова, Ю.А. Бабаева, Н.П. Кондракова, А.В. Крюкова, А.В. Зоной, И.Н. Бачуринской.

Обработка информации и в целом выполнение дипломной работы осуществлялась с использованием таких методов исследования, как системный подход, синтез, вертикальный и горизонтальный анализ.

При написании работы использовалась учебная и публицистическая литература отечественных и зарубежных авторов, посвященная рассматриваемой теме.

Структура и содержание работы обусловлены ее целью и задачами, поставленными и решенными в процессе исследования. Данная работа состоит из введения, двух глав, заключения, списка используемой литературы.

Выпускная квалификационная работа выполнена в текстовом редакторе Microsoft Word 7.0 и представлена на CD-диске (в конверте на обороте обложки).

Определения

Ассортиментная политика — это одна из важнейших составляющих конкурентной стратегии компании.[10, с. 211]

Ассортимент товаров — «набор товаров, объединенных по какому-либо одному или совокупности признаков» [ГОСТ Р51303-99 «Торговля. Термины и определения»]. Этот термин произошел от французского слова «assortiment», что означает подбор различных видов и сортов товаров.[8, с. 142]

Бизнес — (от англ. business — дело, антрепренерство, предпринимательство) — инициативная экономическая деятельность, осуществляемая за счет собственных или заемных средств на свой риск и под свою ответственность, ставящая главными целями получение прибыли и развитие собственного дела; бизнес в небольших масштабах на малых фирмах называют малым.[8, с. 211]

Договор — это соглашение двух или нескольких лиц об установлении, изменении и прекращении гражданских прав и обязанностей.[4, с. 213]

Коммерция — (от лат. commercium — торговля) — торговая и торгово-посредническая деятельность, участие в продаже или содействие продаже товаров и услуг; в широком смысле слова — предпринимательская деятельность.[10, с. 231]

Коммерческая деятельность — деятельность юридических и физических лиц, связанная с осуществлением операций купли-продажи в целях удовлетворения спроса и получения прибыли.[7, с. 245]

Коммерческие процессы — это процессы, связанные со сменой форм стоимости, т. е. с куплей и продажей товаров.[7, с. 245]

Предпринимательство — инициативная, самостоятельная, осуществляемая от своего имени, на свой риск, под свою имущественную ответственность деятельность граждан, физических и юридических лиц,

направленная на систематическое получение дохода, прибыли от пользования имуществом, продажи товаров, выполнения работ, оказания услуг; предпринимательство преследует также цель повышения имиджа, статуса предпринимателя.[8, с. 211]

Товар — неотъемлемый продукт рынка, обладающий потребительной стоимостью, форма обмена — деньги.[9, с. 236]

Договор— это соглашение двух или нескольких лиц об установлении, изменении и прекращении гражданских прав и обязанностей.[6,с. 211]

Содержание

ВВЕДЕНИЕ	13
1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ УЧЕТА РАСЧЕТОВ С ПОСТАВЩИКАМИ И ПОДРЯДЧИКАМИ	16
1.1 Понятие и формы расчетов с поставщиками и подрядчиками	16
1.2 Порядок заключения договоров с поставщиками и подрядчиками	21
1.3 Организация учета расчетов с поставщиками и подрядчиками	27
2 ПРИНЦИПЫ И ПОРЯДОК ОТРАЖЕНИЯ ОПЕРАЦИЙ С ПОСТАВЩИКАМИ И ПОДРЯДЧИКАМИ	31
2.1 Общая характеристика организации	31
2.2 Виды операций по расчетам с поставщиками и подрядчиками.	35
2.3 Критерии оценки качества организации бух. учета операций с поставщиками и подрядчиками в торгов ой организации	66
3. СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ	71
3.1 Роль КСО в управлении предприятием	75
3.2 Разработка программы КСО для предприятия	80
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	85
СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ	86
Приложение 1	89

ВВЕДЕНИЕ

Актуальной проблемой становится необходимость управления дебиторской и кредиторской задолженностью. Под управлением дебиторской задолженностью понимается система принятия и реализации решений относительно величины дебиторской задолженности, приводящая к оптимизации денежных потоков организации при минимизации совокупных затрат по управлению дебиторской задолженностью за определенный период. Элементами этой системы являются факторы, определяющие величину дебиторской задолженности, цели, задачи, принципы, алгоритм, методы и инструменты управления дебиторской задолженностью. Управление дебиторской задолженностью во многих российских организациях оказывается низкоэффективным, т.е. часто возникают ситуации, когда организация, имея высокую прибыль, не обладает денежными средствами. Поскольку большинство организаций работает по методу начисления, то при отгрузке продукции прибыль лишь формируется и отражается в финансовой отчетности, но не существует в реальном выражении до того момента, пока соответствующая денежная сумма не поступит на расчетный счет в банке.

Потребность в управленческой информации определяется содержанием и повторяемостью решаемых проблем, пониманием их людьми, имеющимися у них знаниями и опытом. Таким образом, суть управления состоит в сборе, переработке, хранении и выдаче данных в виде программ, планов, распоряжений, нормативов, заданий. Каждый из этих документов содержит определенную информацию о том, что, когда и кому надлежит делать, в каком объеме можно использовать те или иные ресурсы, от кого получить исходные материалы и кому передать готовый продукт. В них также предусматривается контроль исполнения.

Цель данного исследования — анализ принципов и порядка организации бухгалтерского учета расчетов с поставщиками и подрядчиками.

Объектом настоящего исследования является бухгалтерский финансовый учет.

Предметом исследования является учет расчетов с поставщиками и подрядчиками.

В соответствии с планом работы для достижения поставленной цели определены исследования следующие задачи:

- исследовать сущность и формы расчетов с поставщиками и подрядчиками;
- изучить порядок заключения договоров с поставщиками и подрядчиками;
- рассмотреть организацию учета расчетов с поставщиками и подрядчиками;
- провести анализ качества организации учета расчетов с поставщиками и подрядчиками для торговой организации.

Теоретической основой работы послужили нормативные и законодательные акты отечественная и зарубежная научная и учебная литература, периодические издания в сфере бухгалтерского учета, отчетности и экономического анализа.

Обработка информации и в целом выполнение дипломной работы осуществлялась с использованием таких методов исследования, как системный подход, синтез, вертикальный и горизонтальный анализ и других методов.

Степень исследованности темы работы достаточно высока, так как данной проблематике посвящены работы многих отечественных авторов, среди которых можно выделить труды Н.Л. Вещунова, Ю.А. Бабаева, Н.П. Кондракова, А.В. Крюкова, А.В. Зоной, И.Н. Бачуринской.

При написании работы использовалась учебная и публицистическая литература отечественных и зарубежных авторов, посвященная рассматриваемой теме. Структура и содержание работы обусловлены ее

целью и задачами, поставленными и решенными в процессе исследования. Данная работа состоит из введения, двух глав, заключения, списка используемой литературы.

1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ УЧЕТА РАСЧЕТОВ С ПОСТАВЩИКАМИ И ПОДРЯДЧИКАМИ

1.1 Понятие и формы расчетов с поставщиками и подрядчиками

Каждый владелец бизнеса прекрасно понимает, что закупка – это один из важнейших рычагов в вопросе успешной деятельности компании. Именно в связи со значимостью данного процесса в результатах предпринимательства следует уделить должное внимание изучению данной отрасли. Закупка – это основной шаг, который напрямую влияет на уровень доходности от ведения бизнеса и на успешность развития деятельности. [4, с. 241]

Каждый момент, связанный с приобретением товара для работы компании, должен быть обдуман и проанализирован. (Рис. 1)



Рисунок 1 - Структура отношений

В деловой лексике закупка – это приобретение товаров в большом количестве для деятельности компании. Чаще всего закупки осуществляются оптовые, потому что так и выгоднее, и удобнее для непрерывной работы фирмы, чем бы компания ни занималась. Также для проверки уровня спроса на товар иногда заказывают розничные единицы продукции. Что собой представляют государственные закупки, видов приобретения товаров существует множество.

Государство может приобретать все, что необходимо, за счет бюджетных средств. Это могут быть:

- Транспорт;
- Техника для уборки;
- Автомобили экстренных служб;
- Медикаменты для государственных медицинских учреждений;
- Материалы и технику для строительства.

Это лишь небольшой список закупок, которые могут осуществляться органами государственной власти.

В целом за бюджетные средства глава государства или уполномоченные лица могут осуществлять заказы важных для полноценной деятельности товаров, услуг.

Независимо от того, каким видом деятельности занимается компания, в любом случае закупка - это неотъемлемая часть для успешной работы. В свою очередь закупки распределяются на два вида:

1. Прямые;
2. Непрямые.

Прямая закупка – это непосредственное приобретение товаров или услуг, связанных с деятельностью компании.

Это может быть готовая продукция, а также элементы для реализации и создания новых источников производства. Под прямыми закупками подразумевается заказ товаров, услуг у компаний - поставщиков с целью полноценной деятельности предприятия.[6, с. 231]

Непрямые закупки – это то, что необходимо в работе, но не связано непосредственно с деятельностью компании.

Например, канцелярские принадлежности, предметы интерьера офиса, аксессуары для организации пространства. Эти закупки также очень важны, ведь без них не получится полноценно обустроить рабочие места персонала и

коммуникацию с клиентами. В каждом из видов есть своя система закупок. В зависимости от того, частное предприятие или государственное, данная схема может отличаться

Частные конторы могут вести процесс заказов товаров и услуг напрямую с поставщиком. То есть, не пользуясь дополнительными средствами и программами, уполномоченный представитель фирмы может в телефонном режиме или по электронной почте связаться с продавцом необходимых ресурсов. В случае, когда закупка осуществляется за счет бюджета государства, схема закупки разнится. В этом случае нет возможности вести переговоры о поставках напрямую с продавцом необходимых товаров или услуг. С 2013 года была внедрена система электронных торгов. Такая схема придумана с целью исключения коррупции из органов законодательной государственной власти.

С внедрением в систему государственных закупок электронных торгов система заказов стала прозрачной и доступной для каждого. (рис. 2)

Даже обычный гражданин в этой программе может просмотреть все приобретения в государстве. На чем делать акценты при осуществлении закупок. Делая закупки, стоит учитывать некоторые факторы: если покупка крупная, то следует заняться поиском надежных партнеров. Не всегда низкая цена говорит о качестве.[7, с. 230]



Рисунок 2 - Структура расчетов

Поэтому следует правильно расставить приоритеты, чтобы не пострадать потом. Оптовая закупка всегда выгоднее, тем не менее следует учитывать уровень спроса на товар или услугу, особенно если продукция быстро портящаяся или имеет ограниченный срок реализации. Правильные закупки помогут в успешном ведении бизнеса, чем бы ни занималась компания.

В сегодняшних, кризисных условиях осуществления обычной деятельности предприятия связано с несвоевременными денежными расчетами за приобретенные товарно - материальные ценности от поставщиков, выполненные работы подрядчиками.

Хорошо налаженная организация учета и контроля таких расчетов ведет к недопущению возникновения нереальной кредиторской задолженности. Действующая система расчетов с поставщиками и подрядчиками, заготовительными организациями, банками, различными дебиторами и кредиторами еще не отвечает требованиям ускорения денежного обращения и укрепление финансового состояния предприятия, что в свою очередь ведет к нестабильности в поставках основных материальных ресурсов.

- стоимость товарно-материальных ценностей;
- условия и средства проведения платежей;
- гарантийные сроки;
- закупка непосредственно у производителей;
- географическое местоположение поставщиков.

Отметим, что процесс закупки различается от способов расчетов с поставщиками, а именно:

- закупка с отсрочкой платежа, в результате чего возникает кредиторская задолженность;
- закупка материальных ресурсов с предварительной оплатой.

Рассмотрим основные задачи учета и контроля расчетных операций с поставщиками:

1) своевременное документальное оформление расчетных операций и их регистрация;

2) ведение аналитического и синтетического учета расчетов с поставщиками.

Для этого на каждого поставщика отводится несколько строк по числу возможных поставок в течение месяца. В конце месяца определяют сальдо по каждому поставщику и подрядчику, переносится на начало следующего месяца;

3) своевременная инвентаризация задолженности (дебиторской или кредиторской) по расчетам с поставщиками и подрядчиками;

4) своевременная взаимная сверка задолженности с поставщиками и подрядчиками;

Основными первичными учетными документами для контроля расчетных операций является: [10, с. 251

1) хозяйственные договоры, контракт, счета - фактуры;

2) акты приема - передачи, акт принятых работ, накладные, товаротранспортные накладные (поставка автомобильным транспортом), железнодорожные накладные (поставка железнодорожным транспортом), акты о приемке материалы, налоговые накладные.

В зависимости от формы расчетов подготавливают такие учетные платежные документы:

1) безналичные расчеты, платежное поручение, аккредитив, инкассо, расчетный чек;

2) наличные расчеты — расходный кассовый ордер. Все учетные документы для проведения расчетных операций с поставщиками и подрядчиками подлежат контролю со стороны заказчиков, поставщиков, контролирующих органов по видам: предварительный, текущий, последующий. Ответственность за правильность и своевременность

материальных ресурсов несет руководитель, бухгалтер, материально-ответственное лицо.

Все расчетные операции учитывают на счете 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками». Заметим, что предприятие может в день совершать очень много расчетных операций с поставщиками и подрядчиками. Для того, чтобы контролировать задолженность и своевременность таких расчетов нужно использовать карточки по учету расчетов по каждому предприятию и состояния расчетов по ним на конец отчетного периода. Это позволит не терять время бухгалтеру на контролирование правильности расчетов и является предпосылкой для улучшения экономического состояния предприятия, так и на улучшение состояния расчетов с кредиторами и дебиторами.

1.2 Порядок заключения договоров с поставщиками и подрядчиками

К поставщикам и подрядчикам относятся организации, поставляющие сырье и другие товарно-материальные ценности, а также оказывающие различные виды услуг (отпуск электроэнергии, пара, воды, газа и др.) и выполняющие разные работы (капитальный и текущий ремонт основных средств и многое другое).

По существующему законодательству нормативное регулирования бухгалтерского учета в России осуществляет Правительство РФ, а точнее – Министерство финансов Российской Федерации, которому постановлением Правительства Российской Федерации от 30 июня 2004 г. (с изменениями от 13.06.12) № 329 «О Министерстве финансов Российской Федерации» делегирована эта функция. Минфин разрабатывает и утверждает нормативные документы по методике и организации бухгалтерского учёта и отчётности, обязательные для всех субъектов предпринимательской

деятельности в России. В России нормативно-правовое регулирование представлено четырьмя уровнями.

В таблице 1 рассмотрены основные законодательные и нормативные документы, регулирующие порядок бухгалтерского учёта и налогообложения расчётов с поставщиками и подрядчиками.

Таблица 1 – Основные законодательные и нормативные документы, регулирующие порядок бухгалтерского учёта и налогообложения расчётов с поставщиками и подрядчиками

Источник		Понятие	Содержание понятия
I уровень нормативного регулирования			
Гражданский кодекс РФ, гл. 30 ст. 454	Договор купли – продажи	По договору купли-продажи одна сторона (продавец) обязуется передать вещь (товар) в собственность другой стороне (покупателю), а покупатель обязуется принять этот товар и уплатить за него определенную сумму	
Гражданский кодекс РФ, гл. 30 ст. 455,457	Условие договора о товаре	Договор может быть заключен на куплю-продажу товара, имеющегося в наличии у продавца в момент заключения договора, а также товара, который будет приобретен продавцом в будущем Продавец обязан передать покупателю товар, предусмотренный договором купли-продажи	
Гражданский кодекс РФ, гл. 30 ст. 467	Ассортимент товаров	Если по договору купли-продажи передаче подлежат товары в определенном соотношении по видам, моделям, размерам, цветам или иным признакам, продавец обязан передать покупателю товары в ассортименте, согласованном сторонами	
Налоговый кодекс РФ, гл. 21 ст. 143	Налогоплательщики НДС	Налогоплательщиками налога на добавленную стоимость признаются организации, индивидуальные предприниматели, лица, признаваемые плательщиками НДС в связи с перемещением товаров через таможенную границу	
Налоговый кодекс РФ, гл. 21 ст. 170		Порядок отнесения сумм налога на затраты	Суммы налога, предъявленные налогоплательщику при приобретении товаров не включаются в расходы, принимаемые к вычету при исчислении налога на прибыль организаций
Налоговый кодекс РФ, гл. 21 ст. 145		Освобождение от исполнения обязанностей налогоплательщика НДС	Организации имеют право на освобождение от исполнения обязанностей налогоплательщика, связанных с исчислением и уплатой налога, если за три предшествующих последовательных календарных месяца сумма выручки от реализации товаров (работ, услуг)

		этих организаций без учёта налога не превысила в совокупности 2 млн. руб.
III уровень нормативного регулирования		
План счетов бухгалтерского учёта и инструкция по его применению	Счета для учёта расчётов с поставщиками и подрядчиками	Для расчётов с поставщиками и подрядчиками предназначен счёт 60 «Расчёты с поставщиками и подрядчиками». На субсчете 76-2 «Расчёты по претензиям» отражаются расчёты по претензиям, предъявленным поставщикам, подрядчикам, транспортным и другим организациям, а также по предъявленным и признанным (или присужденным) штрафам, пеням и неустойкам
Рабочий план счетов	Субсчета	В рабочем плане счетов предприятие указывает субсчета для учётов авансов и расчётов за товар

С точки зрения нормативного правового регулирования, можно выделить следующую цель проверки расчётов: установление соответствия совершённых операций по расчётам с поставщиками и подрядчиками действующему законодательству и достоверность отражения этих операций в бухгалтерской отчётности. Источниками информации при такой проверке служат: учётная политика организации, материалы инвентаризации расчётов, первичные документы, журналы регистрации счетов-фактур, доверенностей, регистры аналитического и синтетического учёта, акты взаимных расчётов и другие документы.

Нормативно-правовыми актами Правительства РФ и ведомственными документами детализируются общие нормы выявления, учёта, списания и иных вопросов управления задолженностью организации. Например, порядок проведения инвентаризации, проведения мониторинга, авансирования за счёт бюджетных средств и т.п.

Гражданский кодекс Российской Федерации (далее – ГК РФ) регламентирует договор поставки как вид договора купли-продажи, хотя устанавливает применительно к нему специальные правила, которые

учитывают его специфику. В частности, это касается особого порядка его заключения. Процедуру заключения сделки по поставке товаров можно условно подразделить на следующие этапы:[14, с. 236]

1 этап – изучение и проверка учредительных документов контрагента и его представителей. Перед заключением договора поставки, практикующие юристы рекомендуют потенциальному покупателю обратиться к будущему контрагенту с просьбой предоставить для изучения свидетельство о его регистрации в качестве юридического лица или индивидуального предпринимателя, а также провести проверку его учредительных документов. Подобные действия необходимо проводить с целью минимизации негативных последствий. А последствия могут быть абсолютно разными: например, уже после заключения договора можно выяснить, что контрагент не зарегистрирован в установленном законом порядке и не существует как субъект предпринимательской деятельности. В последующем требовать с такой организации компенсации вреда в случае неисполнения обязательств будет практически невозможно даже в судебном порядке. Владение информацией о статусе контрагента имеет принципиальное значение, так как судебная практика отражает случаи признания договора поставки недействительным в связи с тем, что одна из сторон не зарегистрирована в установленном законом порядке. Так, к примеру, ФАС ЗападноСибирского округа в одном из своих постановлений указал, что договор поставки, заключенный от имени несуществующего юридического лица, в случае, если не предоставлены сведения, опровергающие это, является недействительным.

Здесь необходимо подчеркнуть, что значение информации не только в гражданско-правовом обороте, экономике в целом, но и во всей общественной жизни в современных условиях значительно возрастает. Вместе с тем глобальная информация имеет не только позитивное, но и негативное значение для субъектов правовых отношений и современного человека в целом.[17, с. 325]

В случае, если стороны предусматривает участие третьего лица поставочных отношениях, то он должен быть либо определен непосредственно в самом договоре, либо указан в отгрузочной разрядке, направляемой покупателем в адрес продавца, если такая возможность предусмотрена условиями договора (ст. 509 ГК РФ). Полномочия третьих лиц могут подтверждаться и иными способами, не противоречащими законодательству. Так, суд удовлетворил требование о взыскании долга по оплате товара, так как полномочия лиц, получивших товар, доказаны, так как товар был поставлен продавцом на склад покупателя, а подписи указанных лиц на накладных после передачи товара были заверены оттиском печати покупателя.

В противном случае, при возникновении разногласий и обращении в суд в удовлетворении исковых требований о взыскании задолженности по договору поставки будет отказано. Так, один из судов в удовлетворении требования о взыскании долга по оплате товара отказал в силу того, что факты поставки истцом и получения ответчиком товара по спорной накладной не доказаны, так как представленная истцом товарная накладная не содержит сведений о доверенности, которой подписавшее ее со стороны ответчика лицо уполномочено на приемку товара.

2 этап – согласование условий совершаемой сделки. После того, как будет установлен статус и правомочия сторон договора и не будет сомнений относительно того, а стоит ли вступать с тем или иным контрагентом в правоотношения, наступает второй этап, который является ядром отношений по поставке. Особое значение на данном этапе приобретает согласование именно существенных условий, так как их отсутствие приведет к тому, что договор будет считаться незаключенным. Согласование сторонами всех существенных условий договора – это основополагающая предпосылка и единственная форма, если речь идет о заключении консенсуальных договоров, к числу которых и относится договор поставки. [15, с. 201]

Несогласование существенного условия договора приводит к его незаключенности. Состояние незаключенности договора является причиной, по которой договор не действует, не порождает обязанностей сторон, обсуждаемых при заключении договора. И так, первое, и самое важное, что необходимо установить сторонам – это условие о предмете: необходимо детально определить, какой товар подлежит поставке с указанием всех его отличительных черт: наименование, ассортимент, количество. В случае, если товар соответствует ГОСТам или ТУ (товарным условиям) России, то имеет смысл включить эти характеристики в раздел договора о предмете. При согласовании предмета, стороны должны учитывать, что объектом данного договора не могут быть:

- недвижимое имущество;
- ценные бумаги и валютные ценности;
- имущественные права;
- объекты, ограниченные в обороте;
- товары, не являющиеся табачными изделиями, на которых использован товарный знак, индивидуализирующий табачные изделия, а также товары, имитирующие такие изделия.

Для того, чтобы достигнуть согласия о предмете договора и избежать в последующем негативных последствий, необходимо указать в тексте наименование товара.

Надлежащее согласование условия о наименовании товара производится путем:

1. определения наименования товара;
2. конкретизации характеристик товара.

В случае, если условие о наименовании товара будет не согласовано, то такой договор не является заключенным, а соответственно и права и обязанности сторон по нему не возникают. Об этом говорит и судебная практика. Новосибирский областной суд в одном из своих решений указал,

что в силу того, что условия о наименовании и количестве товара между сторонами не согласованы, договор поставки является незаключенным и не порождает обязательств для сторон.[19, с.251]

В тоже время судебные органы призывают участников товарно-хозяйственных отношений не быть формалистами и допускают, что существенные условия договора поставки о наименовании товара и его количестве могут быть согласованы сторонами в спецификациях, относящихся к договору, если это предусмотрено договором. Специалисты по договорной работе указывают, что для определения наименования товара стороны должны указывать как минимум вид товара. В случае, если наименование товара будет сформулировано обобщенно (например, продукты питания, запасные части и др.) представляется, что в этом случае будет невозможно установить, какие именно товары подлежат передаче.

3 этап – выполнение требований о форме договора. В соответствии с требованиями гражданского законодательства договор поставки должен составляться в письменной форме. Однако, несмотря на, казалось бы, простые правила, вопрос о том, что же следует считать соблюдением письменной формы договора поставки, окончательно не решен.

1.3 Организация учета расчетов с поставщиками и подрядчиками

Деловые взаимоотношения связаны с оказанием различных услуг, выполнением любой работы, поставками товаров или иных материальных ценностей. За предоставленные услуги необходимо расплачиваться, однако момент оплаты иногда совпадает с моментом получения оплачиваемого товара, услуги, материальной ценности. Всегда кто-то оказывается на месте должника по тем или иным причинам. Если бухгалтеры, правильно обозначают основные операции по хозяйственной части, которые базируются

на взаимоотношениях деловых партнеров, то размеры данных задолженностей будут устанавливаться, как сальдо по подходящим бухгалтерским счетам.

Дебиторская задолженность - это долг делового партнера перед организацией. В данной задолженности партнер является дебитором, а его долг перед компанией называется дебетовое сальдо по счету (субсчету) расчетов компании с данным партнером.

Кредиторская задолженность - это долг компании перед своим деловым партнером. Данный партнер является кредитором, а долг компании перед партнером считается дебетовым сальдо по подходящему счету (субсчету) расчетов.

К поставщикам и подрядчикам относятся компании, которые поставляют сырье, товарно – материальные ценности, любые работы и различные виды услуг. По дебету 60 счета «Расчеты с поставщиками и подрядчиками» отображается исполнение обязательств за оказание определенных услуги, по кредиту – образование задолженности перед иными юридическими лицами.

В нашей стране правила денежного обращения (наличного и безналичного) устанавливаются Банком России. Граждане РФ, покупая услуги и товары, расплачиваются наличными деньгами. [21, с. 275]

Денежные средства организации - это ее финансовые ресурсы.

У каждой российской организации есть свой расчетный счет (или несколько счетов) в филиале коммерческого банка.

Расчетный счет – хранение свободных денежных средств и осуществление всех видов расчетных, кредитных и кассовых операций. Каждый расчетный счет имеет номер – это номер условной ячейки для хранения денег.

Руководитель организации и главный бухгалтер управляют денежными средствами, находящиеся на расчетном счете. Подача и реализация денежных

средств с расчетного счета может осуществляться в двух вариантах наличным и безналичным.

При наличной форме расчета, возможно, использовать денежные чеки из чековой книжки или объявление на взнос наличными, а при безналичной форме расчета в основном используется платежное поручение, платежное требование, расчетные чеки, инкассовое поручение и др. Рассмотрим более подробно эти понятия.

Платежное требование — это расчетный документ, который обеспечивает требование кредитора к задолжнику об уплате конкретной суммы через банк.

Платежное поручение — это документ, оформляющий поручение организации своему банку о переводе суммы, указанной в документе на счет получателя.[18, с. 245]

Чек — это ценная бумага, которая содержит ничем не обусловленное распоряжение чекодателя банку произвести платеж чекодержателю.

Инкассовое поручение — это банковская операция получения от плательщика платежа, которая на основании расчетных документов совершается банком по поручению клиента.

Безналичные платежи – это наиболее удобная форма расчетов для организаций. Любая компания в течение одного дня может перечислить большую денежную сумму деловому партнеру, который находится на другом конце страны.

Таким образом, казалось бы, нет ничего нового в таком вопросе как нормативное регулирование учета расчетов с поставщиками и подрядчиками. Но, столкнувшись с данным вопросом, необходимо отметить, что к какому бы мы автору не обратились, который занимается рассмотрением данного участка учета, каждый в своих работах приводит только перечень основных актов, но не рассматривает, как в нормативно-правовых актах затрагиваются вопросы организации и ведения учета расчетов с поставщиками

и подрядчиками. Так, расчеты с поставщиками и подрядчиками сопровождают деятельность любой организации. Они играют большую роль в обеспечении правильного кругооборота хозяйственных средств предприятий.

2 ПРИНЦИПЫ И ПОРЯДОК ОТРАЖЕНИЯ ОПЕРАЦИЙ С ПОСТАВЩИКАМИ И ПОДРЯДЧИКАМИ

2.1 Общая характеристика организации

Компания ООО «Спектр» находится в городе Зеленогорске и расположена по адресу Парковая улица, 33. К сферам деятельности фирмы можно отнести следующие виды: Электро- и бензоинструмент, светильники, строительные магазины. Чтобы связаться с сотрудниками организации, вы можете позвонить по телефону +7 923 283 2965 и уточнить у них любую интересующую вас информацию. Режим и время работы организации: пн-пт 10:00-19:00, сб,вс выходной.

Верность выбора подтверждена заказчиками - профессионалами своего дела. Многолетнее сотрудничество с ведущими производителями инструмента и оборудования компаниями Milwaukee, Fein, Wacker Neuson и с 2014 года компанией Krause. Налажены прямые поставки уникальных буров по бетону Diager (Франция), алмазных сегментов и дисков из Германии позволяют нам предоставить клиентам оптимальное решение в области профессионального крепежа, инструмента, строительного оборудования, климатической техники и расходных материалов.

За время работы компания смогла получить репутацию надежного и ответственного партнера, который всегда предлагает только лучшее. Ассортимент предлагаемой продукции достаточно широк. На сегодняшний день компания ООО «Спектр» может предложить:

- Крепеж и крепежные системы;
- Безукоризненное качество и высокая надежность, инновационные технологии и строжайший контроль, многолетний опыт – вот все те причины, по которым настоящие профессионалы выбирают крепеж POWERS;

- Нержавеющий крепеж;

Компания готова предложить качественный нержавеющий крепеж от ведущих производителей – заклепки из алюминия и нержавеющей стали, химические анкерные системы, аксессуары и расходные материалы к ним, нержавеющие металлические анкерные системы.

- Крепежные системы Tech-Krep;

Лучший строительный крепеж от российского производителя. По своему качеству Tech-Krep ни в чем не уступает зарубежным аналогам.

- Заклёпочники;
- Электроинструмент;

Ассортимент представлен продукцией таких компаний, как Milwaukee (электроинструмент), FEIN/GRIT (электроинструмент, станки KBM), DIAGER (сверла и буры). Компании Milwaukee, FEIN/GRIT и DIAGER были выбраны нами не случайно – сегодня это лидеры мирового рынка в области электроинструмента и комплектующих к нему.

- Дорожная и строительная техника Wacker Neuson;

Компания является официальным дилером Wacker Neuson, поэтому у нас вы сможете купить любую технику Wacker Neuson.

- Абразивный инструмент, резцы токарные;

Компания предлагает полный перечень продукции ведущих российских производителей: ООО «Волжский абразивный инструмент», ООО «Лужский абразивный инструмент», ООО «ИСМА», ООО «Киржачский инструментальный завод».

- Фильтры масляные, топливные, воздушные, гидравлические;

Компания реализует фильтры производства HIFI-Filter, SF-Filter, Coopers-FIAAM, Parker, Donaldson, Parker Racor.

- Услуги по алмазному бурению и сверлению;

Алмазное бурение, сверление производится при помощи специальных сверлильных машин. Возможно сверление отверстий в разных материалах (бетон, железобетон, камень, кирпич).

Высшим звеном управленческой системы выступает собрание участников ООО «Спектр». Текущее управление ООО «Спектр» осуществляет генеральный директор. Общее количество работающих на предприятии на 1 января 2017 года составляла 143 человек.

В ООО «Спектр» применена разновидность смешанной системы организационной структуры управления, а именно линейно - функциональная организационная структура.

На основе линейно - функциональной структуры управления лежит «шахматный» принцип построения и специализация управленческой деятельности по функциональным подразделениям. В общем, при этой структуре имеются как основные звенья линейной структуры, так и функциональные направления организации.

Основное достоинство линейно-функциональной структуры управления – это одновременное сохранение целенаправленности линейной структуры и специализированность выполнения определенных функций. К преимуществам можно отнести: простоту, ясность разделения функций, единоначалие, разграничение ответственности; возможность получения высокого уровня специализации и т.д.

Недостаток данной структуре управления заключается в отсутствии звеньев, которые вырабатывают общую стратегию работы. Руководители практически всех уровней в первую очередь решают оперативные проблемы, а не стратегические вопросы. Управление предприятием имеет слабую гибкость и плохо приспосабливается к изменениям.

Таким образом, линейно - функциональная организационная структура имеет не только достоинства, но и недостатки.

Цель деятельности бухгалтерии ООО «Спектр» - обеспечение финансовой стабильности, создание устойчивых предпосылок для экономического роста и получения прибыли.

Бухгалтерский учет в ООО «Спектр» осуществляется посредством бухгалтерии во главе с главным бухгалтером.

В структуру бухгалтерской службы на предприятии входят:

- главный бухгалтер;
- бухгалтер по учету товара-материальных ценностей (ТМЦ);
- кассир.(рис.3)

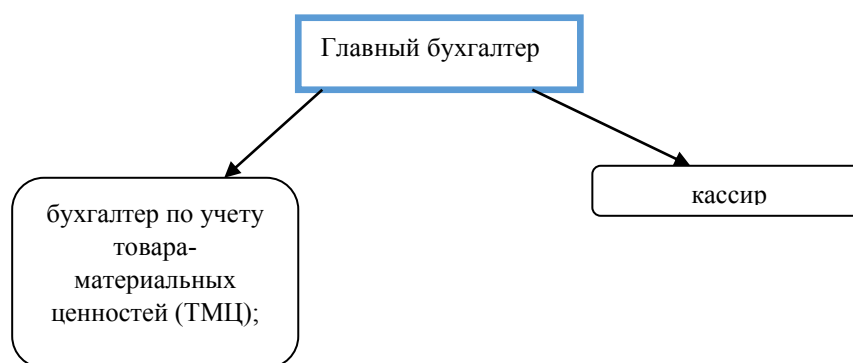


Рисунок 3 - Структура бухгалтерской службы ООО «Спектр»

Проведем анализ основных показателей деятельности ООО «Спектр» (таблица 2).

Таблица 2 - Показатели финансово-хозяйственной деятельности ООО «Спектр» за 2014-2015 годы (тыс.руб.)

№ п/п	Показатель	2014 г.	2015 г.	Отклонение	Темп роста, %
1	2	3	4	5	6
1.	Среднегодовая стоимость основных средств	139040	183119,5	44079,5	131,7
2.	Выручка от продажи	39183	64003	24820	163,3
3.	Себестоимость продаж	33653	52669	19016	156,5
4.	Коммерческие расходы	6682	8097	1415	121,2
5.	Прибыль от продаж	(1152)	3237	4389	(281,0)
6.	Среднегодовая стоимость денежных средств	12908	23790	10882	184,3
7.	Численность работающих,	88	90	2	102,3

	чел.				
8.	Среднегодовая стоимость запасов	21571,5	23642,5	2071	109,6
9.	Фондоотдача, руб. (2/1)	0,28	0,35	0,07	125,0
10.	Уровень управленческих расходов, % $((3+4)/2*100)$	17,05	12,65	(4,4)	74,2
11.	Рентабельность продаж, % $(5/2*100)$	(2,94)	5,06	8	(172,1)
12.	Оборачиваемость денежных средств, раз (2/6)	3,04	2,69	(0,35)	88,5
13.	Средняя выработка работников (2/7)	445,26	711,14	265,88	159,7
14.	Оборачиваемость запасов, раз (2/8)	1,82	2,71	0,89	148,9

По данным таблицы сделаем следующие выводы. Выручка от продажи ООО «Спектр» возросла в 2015 году по сравнению с 2014 годом на 24820 тыс.руб., или на 63,3%. При этом среднегодовая стоимость основных фондов увеличилась на 44079,5 тыс.руб., или на 31,7%. Меньшее повышение среднегодовой стоимости основных фондов по сравнению с приростом выручки (соответственно 131,7%<163,3%) говорит о росте эффективности их использования.

2.2 Виды операций по расчетам с поставщиками и подрядчиками.

Любой организации, действующей в сфере рыночной экономики, свойственно, что определенная часть ее средств оформлена за счет кредиторской задолженности.

Вообще, она представляет определенную правовую категорию, означающую часть имущества, числящегося предметом финансовых взаимоотношений между предприятием и кредитором.

Также определим, как учитывают ее предприятия, зачем необходимо проводить ее анализ и какие последствия возникают в результате просрочки долга.

Дб. 41, Кр. 60 580 000 р. (684 400 - 104 400) – оприходована продукция и показана задолженность (в части ст-ти товаров без НДС). По состоянию на завершение отчетного периода в документации предприятия (стр. 1520) показывается сумма 684 400 р.

Основанием для принятия на учет кредиторской задолженности перед поставщиками являются расчетные документы (счета, счета - фактуры) и документы, свидетельствующие о факте свершения сделки (товарно-транспортные накладные, приходные ордера, приемные акты, акты о выполнении работ и услуг)(таблица 3).

Таблица 3 - Бухгалтерский учет расчетов с поставщиками и подрядчиками по счету 60

Содержание хозяйственной операции	Корреспондирующие счета		Сумма
	Дебет счета	Кредит счета	
Акцептованы счета-фактуры поставщиков	07,08,10,11,15, 20, 23,25,26,29,41,44	60	60000
Отражен входной НДС по расчетам с поставщиками	19	60	10800
Оплачены счета поставщиков или подрядчиков, выданы авансы поставщика и подрядчикам.	60	50,51,55	60000
Отражены суммы, зачтенные при взаимных расчетах	60	62	60000

Организация при взаимодействии с различными контрагентами использует наличные и безналичные денежные средства, которые могут выражаться, как в рублях, так и в иностранной валюте. Помимо этого, для расчетов с клиентами предприятие может использовать аккредитивы и чеки. Любой продавец хочет быть уверен в том, что его товары будут оплачены. А покупатели не желают зачастую перечислять деньги до того, как получат

покупаемое. Чтобы разрешить это противоречие, существует аккредитив, то есть специальный счет, который открывается в банке фирмой покупателем и предназначен для резервирования денежных средств для последующих расчетов с поставщиками.

Аккредитив открывается для каждого продавца, с которым покупатель осуществляет свои расчеты. Аккредитив является одной из форм безналичных расчетов между организациями. Порядок проведения расчетов по аккредитиву в России регулирует Положение «О правилах осуществления перевода денежных средств», утвержденного Банком России 19 июня 2012 г. № 383 П [5] и ст. 867–873 Гражданского кодекса РФ.

При международных расчетах следует руководствоваться Унифицированными правилами и обычаями для документарных аккредитивов, которые публикует Международная торговая палата. Аккредитивы могут быть отзывными и безотзывными; покрытыми (депонированными) и непокрытыми (гарантированными). В случае если открыт отзывной аккредитив, покупатель может изменить его условия или аннулировать. При этом он не обязан уведомлять поставщика о своем решении. Для изменения или отмены аккредитива покупатель должен направить в банк письменное распоряжение. Безотзывной аккредитив покупатель может отменить только с согласия организации продавца. При открытии покрытого аккредитива банк списывает со счета покупателя средства и депонирует их для будущих расчетов с поставщиком. То есть распоряжаться этими деньгами организация не может, пока срок действия аккредитива не истечет.

При непокрытом аккредитиве банк поставщика (продавца) списывает средства с корреспондентского счета банка покупателя в пределах суммы, на которую аккредитив открыт. Таким образом, деньги покупателя остаются в обороте покупателя до момента списания средств с корреспондентского счета обслуживающего банка.

Аккредитив открывается только в том банке, в котором у организации открыт расчетный или валютный счет. При этом в сделке с участием аккредитива принимают участие: банк эмитент (банк покупателя, открывший аккредитив) и исполняющий банк (банк поставщика, который должен получить деньги с аккредитива). Переведенными на аккредитив деньгами распоряжаться можно только после выполнения определенных условий, предусмотренных в договоре поставки. Таким образом, аккредитив не соответствует понятию банковского счета, и сообщать о его открытии в налоговый орган не следует.

Поставщик получит деньги по аккредитиву, если представит определенные документы (накладные, счета фактуры, акты, выполненных работ, услуг и др.). Их перечень фирма покупатель должна записать в графе «Платеж по представлению (вид документа)». При расчетах по аккредитиву, банк по поручению покупателя (плательщика) обязуется провести оплату поставщику (получателю средств) либо дать полномочия другому банку произвести такие платежи. При этом оплата будет произведена только при условии представления поставщиком (получателем средств) в банк документов, подтверждающих выполнение договорных обязательств, в соответствии с условиями аккредитива. Отметим, что данные документы необходимо представить до истечения срока действия аккредитива.

Аккредитив закрывается, если:

- истек срок аккредитива;
- продавец представил в банк заявление об отказе от аккредитива;
- покупатель отозвал аккредитив своим распоряжением.

Продавец составляет заявление об отказе от аккредитива в произвольной форме в одном экземпляре. Данное заявление он должен принести в банк, который открыл аккредитив. Распоряжение об отзыве аккредитива составляется покупателем также в произвольной форме (в трех экземплярах).

В соответствии с Инструкцией по применению Плана счетов бухгалтерского учета финансово хозяйственной деятельности организаций, для учета и обобщения информации о денежных средствах в аккредитивах предназначен счет 55 «Специальные счета в банках» субсчет 55.1 «Аккредитивы».

Рассмотрим порядок отражения расчетов с использованием аккредитивной формы. Пусть ООО «Спектр» заключило с поставщиком договор на покупку оборудования стоимостью 570000 руб. (в том числе НДС 70000 руб.). Для этого организация открыла в обслуживающем банке депонированный аккредитив на такую же сумму.(таблица 4)

Таблица 4 - Порядок отражения расчетов с использованием аккредитивной формы

Содержание хозяйственной операции	Корреспондирующие счета		Сумма
	Дебет счета	Кредит счета	
На покрытый аккредитив перечислены средства	55	51	570000
Оборудование принято к учету	08	60	500 000 (570 000 – 70 000)
Учен НДС	19	60	70000
Денежные средства перечислены поставщику	60	55	570000
Оборудование введено в эксплуатацию	01	08	500855 (500000 + 855)
НДС принят к вычету	68	19	70000

Таким образом, одной из форм осуществления безналичного расчета является аккредитив, представляющий собой условное обязательство и являющийся более надежным способом обеспечения обязательств по сравнению с платежными поручениями. Данная форма расчетов может использоваться как в торговой деятельности, так и в других сферах бизнеса.

С целью улучшения расчетной системы учета и сокращения дебиторской и кредиторской задолженности целесообразно провести некоторые изменения, которые бы способствовали совершенствованию учета расчетов:

- во-первых, следует следить за соотношениями дебиторской и кредиторской задолженности: абсолютное преобладание дебиторской задолженности является угрозой для финансовой устойчивости предприятия и создает необходимость привлечения дополнительных средств; преобладание кредиторской задолженности над дебиторской скорее всего приведет к неплатежеспособности предприятия;
- во-вторых, лучше и качественнее проводить анализ состава и структуры дебиторской и кредиторской задолженности по конкретным поставщикам и покупателями, а также по срокам образования задолженности или сроках их возможного погашения, что позволит своевременно выявлять просроченную задолженность и принимать меры по ее взысканию.

Информация о сроках возникновения (погашения) задолженности должна быть регулярной и оперативной, её целесообразно аккумулировать в отдельных документах, например: реестр старения счетов дебиторов, кредиторов. Составлять такой реестр предпочтительно в виде матрицы, по строкам указываются субъекты задолженности, по столбцам — сроки образования.

Реестр поможет оперативно выявлять тех должников, успешная работа с которыми может принести наибольший результат для организации, а также тех, с которыми следует установить особые отношения;

- в-третьих, также следует организовать в организации систему аналитического учета дебиторской задолженности не только по срокам, но и по размерам, местонахождению юридических лиц, физических лиц и предлагаемых условий оплаты;

- в-четвертых, следить за оборачиваемостью дебиторской и кредиторской задолженности, а также состоянием расчетов по просроченной задолженности, так как в условиях инфляции, любая отсрочка платежа обязательно приводит к тому, что организация реально получает лишь часть стоимости реализованной продукции, поэтому следует расширить систему авансовых платежей;

- на пятом этапе будет целесообразно на высшем уровне организовать работу с договорами, в карточке клиента установить различие по работе за наличный расчет или по предоплате.

Использование таких новшеств стало бы весомым изменением учета расчетов с поставщиками и с каждым предприятием отдельно на конец отчетного периода. Таким образом, вышеизложенные предложения будут способствовать совершенствованию организации расчетов и их учета, снижению дебиторской задолженности и укреплению финансового состояния предприятия.

Дебиторская задолженность является важной частью оборотных средств предприятия, потому начиная анализ динамики и структуры дебиторской задолженности целесообразно определить уровень текущих активов, отвлеченных в дебиторскую задолженность предприятия, для этого используются данные бухгалтерского баланса за 2014-2016 годы (таблица 5).

Таблица 5 - Динамика дебиторской задолженности ООО «Спектр» за 2014-2016 гг. (тыс.руб.)

Показатель	на 31.12.2014 г.	на 31.12.2015 г.	на 31.12.2016 г.	Абс.изм 31.12.2016 к 31.12.2014, (+/-)	Темп роста 31.12.2016 к 31.12.2014, %
Дебиторская задолженность всего, в т.ч.:	2213	2862	3274	1061	147,94
- долгосрочная	0	0	0	0	
- краткосрочная	2213	2862	3274	1061	147,94

Продолжение таблицы 5

Доля дебиторской задолженности в валюте баланса, %	38,04	43,54	43,47	5,43	-
Доля дебиторской задолженности в оборотных активах, %	66,74	78,24	72,43	5,70	-

Состав дебиторской задолженности характеризуется ее удельным весом в общем объеме оборотных средств и удельным весом сомнительной задолженности в составе дебиторской задолженности.

Удельный вес дебиторской задолженности в общем объеме оборотных средств находят отношением величины дебиторской задолженности к величине оборотных средств.

Чем выше этот показатель, тем менее мобильна структура имущества организации.

Как видно из таблицы 6 дебиторская задолженность в ООО «Спектр» выросла на 1061 тыс.руб. или 47,94%.

Доля дебиторской задолженности в валюте баланса на конец 2014 года составляла 38,04%, а к концу 2016 года выросла до 43,47%.

В структуре оборотных активов дебиторская задолженность составляет большую их часть – 66,74% - на конец 2014 года и выросла до 72,43% к концу 2016 года.

Увеличение доли дебиторской задолженности в структуре имущества ООО «Спектр» несомненно является отрицательной тенденцией, т.к. это влечет за собой:

- «инфляционные потери» - находясь в виде дебиторской задолженности денежные средства предприятия обесцениваются в результате общеинфляционных процессов, в результате чего предприятие фактически получает только часть выручки за оказанные услуги;
- «недополученная прибыль» - находясь в распоряжении предприятия, а

не у покупателей, временно свободные денежные средства могли бы быть инвестированы в краткосрочные финансовые проекты и приносить дополнительный доход.

– дополнительное вовлечение средств в оборот.

Дебиторская задолженность ООО «Спектр» представлена только краткосрочной ее частью (со сроком погашения до 12 мес. по условиям договора).

Наглядно динамика дебиторской задолженности представлена на рисунке 4.

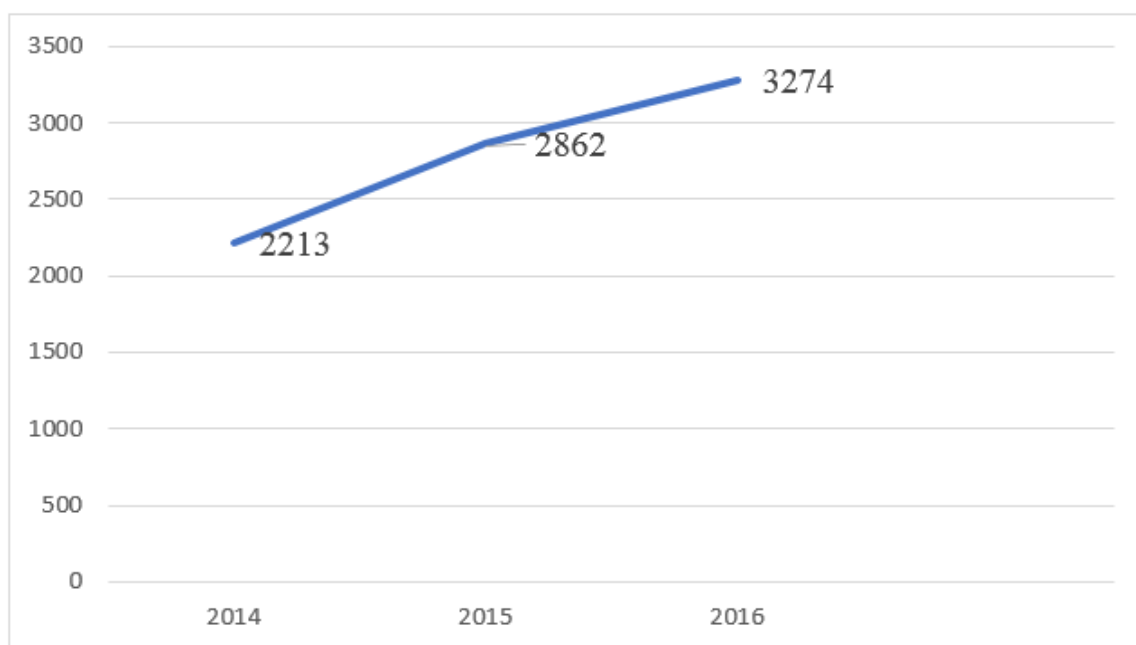


Рисунок 4 - Динамика дебиторской задолженности ООО «Спектр» за 2014-2016 гг., (тыс.руб.)

Структура дебиторской задолженности представлена в таблице 6.

Таблица 6 - Структура дебиторской задолженности ООО «Спектр» за 2014-2016 гг. (тыс.руб.)

Показатель	на 31.12.2014 г.		на 31.12.2015 г.		на 31.12.2016 г.		Абс.изм. 31.12.2014 к 31.12.2016 (+/-)
	Сумма	уд.вес	сумма	уд.вес	сумма	уд.вес	
Краткосрочная дебиторская задолженность всего, в т.ч.:	2213	100	2862	100	3274	100	0
- задолженность покупателей и заказчиков	2011	90,87	2634	92,03	3105	94,84	3,97
- авансы выданные	128	5,78	111	3,88	101	3,08	-2,70
- прочие дебиторы	74	3,34	117	4,09	68	2,08	-1,27

Источник данных: Бухгалтерский баланс и Приложение к нему

Как видно из таблицы 6, краткосрочная дебиторская задолженность, в основном, представлена задолженностью покупателей и заказчиков, причем за анализируемый период ее удельный вес вырос с 90,87 до 94,84%, т.е. на 3,97%.

На долю задолженности по авансам выданным на конец 2014 года приходилось 5,78% или 128 тыс.руб., к концу 2016 года задолженность снизилась на 27 тыс.руб. и составила 101 тыс.руб. или 3,08%.

Задолженность прочих дебиторов на начало анализируемого периода составляла 74 тыс.руб. или 3,34%, к концу снизилась до 68 тыс.руб. или 2,08% от общей суммы дебиторской задолженности.

Наглядно структура дебиторской задолженности представлена на рисунке 5.

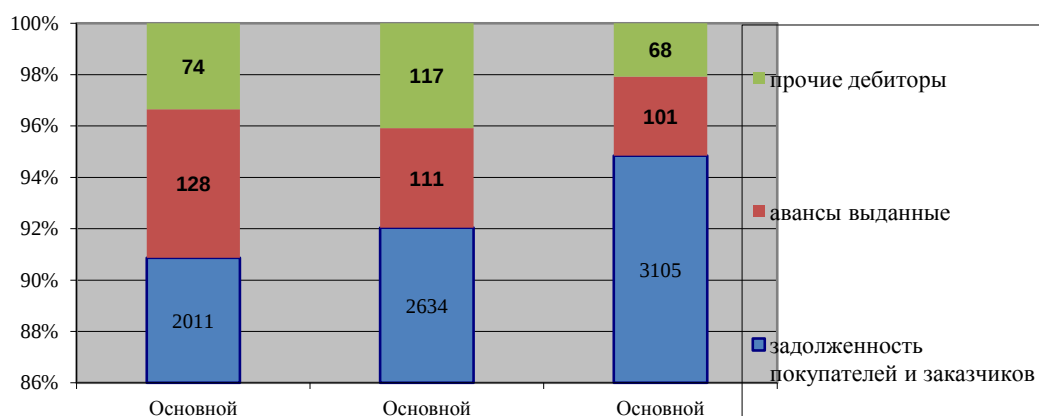


Рисунок 5 - Структура дебиторской задолженности ООО «Спектр» за 2014-2016 гг., тыс.руб.

Анализ дебиторской задолженности и оценка ее реальной стоимости заключается в анализе задолженности по срокам ее возникновения (таблица 7).

Таблица 7 - Дебиторская задолженность по срокам её возникновения на конец 2016 года (тыс.руб.)

Показатель	на конец 2016 г.	В том числе по срокам образования					В т.ч. просроченная (невыплаченная в срок по условиям договора)
		до 1 мес.	1-3 мес.	3-6 мес.	6-год	более года	
Краткосрочная – всего	3274	1628	832	556	213	45	109
Доля, %	100	49,73	25,41	16,98	6,51	1,37	3,33
Расчеты с покупателями и заказчиками	3105	1513	778	556	213	45	109
Доля, %	100	48,73	25,06	17,91	6,86	1,44	3,51
Авансы выданные	100	82	18	0	0	0	0
Доля, %	100	82,18	17,82	0	0	0	0
Прочие дебиторы	68	32	36	0	0	0	0
Доля, %	100	47,06	52,94	0	0	0	0

Источник данных: данные бухгалтерского учета и внутренней отчетности организации (при сложении выделенных колонок, получается 100%), последнюю колонку плюсовать не надо, т.к. она как бы входит в состав предыдущих, т.е. в последней колонке отражается сумма задолженности, которая не была погашена покупателями в срок. При этом она может быть различной по срокам образования, в зависимости от порядка расчетов по условиям договоров с покупателями).

Анализируя данные таблицы 6 можно сделать вывод, что наибольший удельный вес в общей сумме дебиторской задолженности на конец 2016 года занимает задолженность до 1 месяца - 49,73% (1628 тыс. руб.), в т.ч. в расчетах с покупателями и заказчиками – 1513 тыс.руб. (или 48,73%) и 83 тыс.руб. (или 82,18) - в сумме выданных авансов.

На долю прочей дебиторской задолженности со сроком погашения до 1 мес. на конец 2016 года приходилось 32 тыс.руб. или 47,06%.

Дебиторская задолженность от 3 до 6 месяцев составила 25,41% (832 тыс. руб.), в т.ч. в расчетах с покупателями и заказчиками – 778 тыс.руб. (или 25,06%) и 18 тыс.руб. (или 17,82%) - в сумме выданных авансов и 36 тыс.руб. или 52,94% - в сумме прочей задолженности.

Дебиторская задолженность со срок погашения от 3 мес. и более представлена только задолженностью покупателей, в том числе:

- от 3 до 6 мес. – 556 тыс.руб. или 16,98%;
- от 6 до 1 года – 213 тыс.руб. или 6,51%;
- более года – 45 тыс.руб. или 1,37%.

Отрицательным моментом в структуре дебиторской задолженности можно считать наличие просроченной дебиторской задолженности заказчиков в размере 109 тыс.руб. (или 3,33%), невыплаченной в срок по условиям заключенными с ними договоров. Это говорит о низком качестве управления дебиторской задолженностью в ООО «Спектр» и плохо налаженной

претензионной работе. В данную сумму включается также задолженность в размере 45 тыс. руб. со сроком образования более года – это задолженность обанкротившихся заказчиков, т.е. безнадежная к взысканию.

Безнадежные долги означают, что с каждого рубля, вложенного в дебиторскую задолженность, не будет возвращена определенная часть средств. Наличие сомнительной дебиторской задолженности свидетельствует о неэффективной политике предоставления отсрочки в расчетах с Заказчиками.

Более совершенным методом оценки качества и контроля дебиторской задолженности ООО «Спектр» является реестр «старения» счетов дебиторов, где все счета дебиторов общества ранжируются по убыванию величины задолженности. Реестр «старения» счетов дебиторов более информативен, чем просто расчет среднего срока погашения задолженности (таблица 8).

Таблица 8 - Реестр «старения» счетов дебиторов ООО «Спектр» на конец 2016 года (тыс. руб.)

Дебиторы	0-30 дней	30-90 дней	90-180 дней	Свыше 180 дней	Всего	Доля, %
ЗАО «Севморнефтегаз»	245	0	0	45	290	8,86
ООО «Газфлот»	347	102	0	0	449	13,71
ООО «АМИГЭ»	185	0	77	0	262	8,00
ОАО «Мурманский траловый флот»	102	220	0	0	322	9,84
ОАО «Мурманский Морской Торговый Порт»	98	145	0	0	243	7,42
ОАО «СМНГ»	0	0	101	133	234	7,15
Прочие дебиторы	651	365	378	80	1474	45,02
Всего	1628	832	556	258	3274	100
Доля, %	49,73	25,41	16,98	7,88	100	

Источник данных: данные бухгалтерского учета и внутренней отчетности организации.

Из данных таблицы 8 видно, что на конец 2016 года 49,73% задолженности являются текущими (со сроком образования до 1 мес.), 25,41% - от 2-х до 3-х месяцев.

Сумма задолженностей сроком 90–180 дней, которая составляет 16,98%, это ниже, чем сумма более ранней задолженности сроком возникновения 0–90 дней.

Также большой вес (7,88%) имеет задолженность со сроком погашения более 180 дней.

На счетах шести основных дебиторов сконцентрировано 54,98% от всей суммы дебиторской задолженности.

Наибольший удельный вес (13,71%) в составе дебиторской задолженности имеет ООО «Газфлот» за оказанные услуги. Но данный дебитор является надежным, и у ООО «Спектр» не может быть опасений по данным обязательствам.

Особое внимание специалистам ООО «Спектр» необходимо обратить на таких дебиторов, как: ЗАО «Севморнефтегаз» и ОАО «СМНГ», так как платежи от этих фирм-заказчиков ожидаются только после 6-ти месяцев, что значительно увеличивает риск их невозврата и инфляционного обесценивания.

Графический анализ реестра «старения» дебиторской задолженности ООО «Спектр» представлен на рисунке 6.

Как видно из рисунка 6, в организации наблюдается планомерное снижение величины дебиторской задолженности по мере увеличения сроков ее погашения.

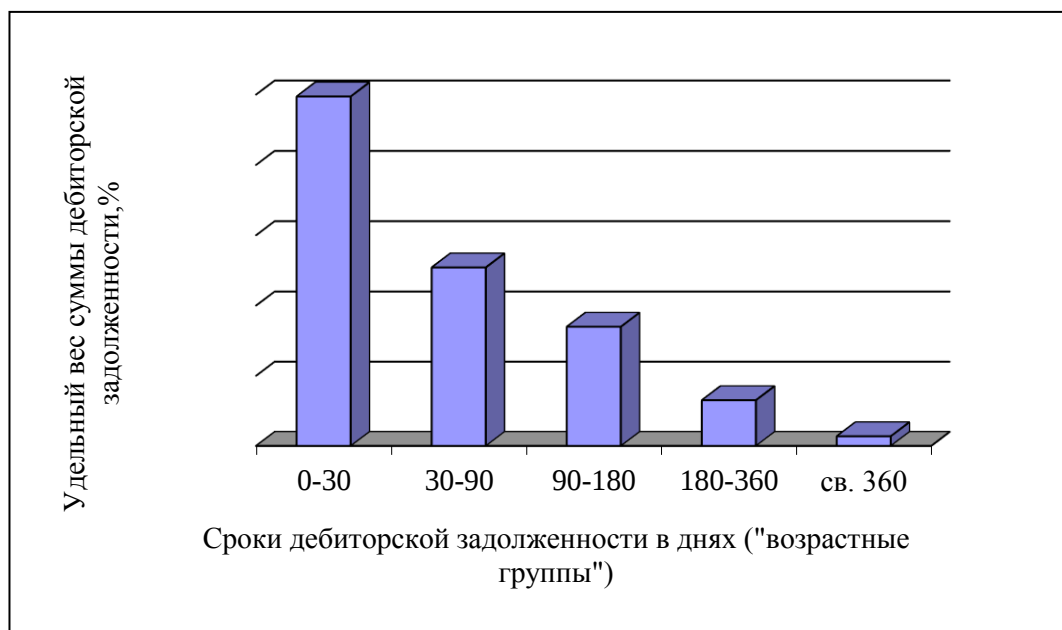


Рисунок 6 - Реестр «старения» дебиторской задолженности ООО «Спектр», дни (источник данных: данные бухгалтерского учета и внутренней отчетности организации)

По причине сказанного выше, возникает необходимость прогнозирования безнадежной дебиторской задолженности, исходя из размеров дебиторской задолженности на конец 2016 года (таблица 9).

Таблица 9 - Прогнозирование безнадежной дебиторской задолженности ООО «Спектр» на конец 2016 года (тыс.руб.)

Классификация дебиторов по срокам задолженности	Сумма дебиторской задолженности, тыс. руб.	Вероятность безнадежных долгов, отн. ед.	Сумма безнадежных долгов, тыс. руб. (2) × (3)	Реальная величина задолженности, тыс. руб. (2) - (4)
0 – 30	1628	0,025	40,7	1587,3
30 – 90	832	0,05	41,6	790,4
90 – 180	556	0,075	41,7	514,3
180 – 360 и выше	258	0,1	25,8	232,2
Итого:	3274		149,8	3124,2

Источник данных: данные бухгалтерского учета и внутренней отчетности организации.

Доля безнадежных долгов находится в прямой зависимости от продолжительности периода, в течение которого дебитор обязуется погасить свою задолженность. Согласно этой концепции проведены расчеты, которые позволяют заключить, что ООО «Спектр» не получит 149,8 тыс. руб. или 4,575 % ($149,8 / 3274 \times 100\%$) дебиторской задолженности. На эту сумму целесообразно сформировать резерв по сомнительным долгам.

На рисунке 7 графически отображена структура дебиторской задолженности ООО «Спектр» по срокам ее возникновения.

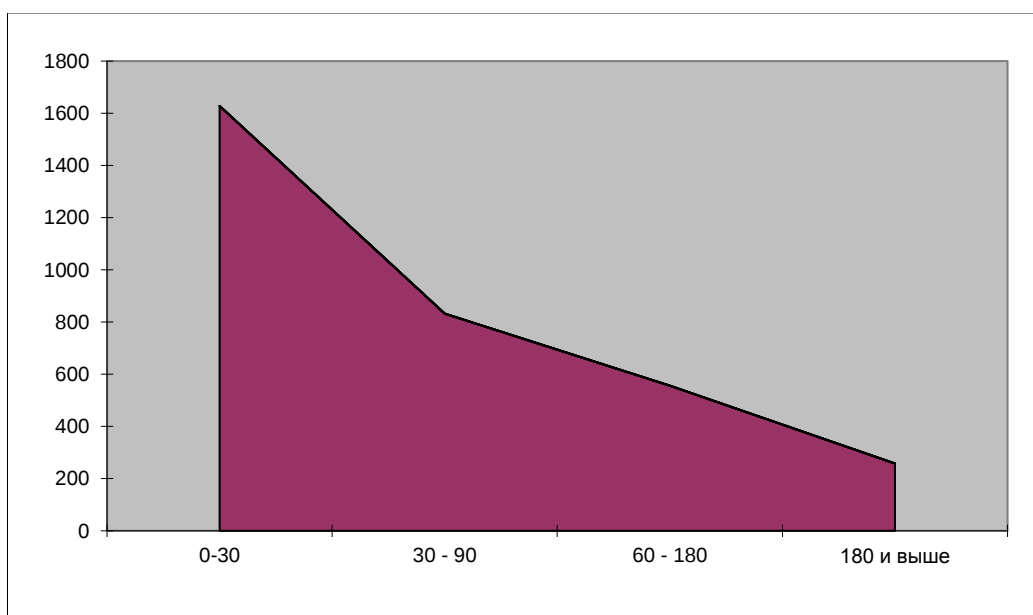


Рисунок 7 - Графический анализ «возраста» дебиторской задолженности ООО «Спектр», дни (источник данных: данные бухгалтерского учета и внутренней отчетности организации)

Данная диаграмма наглядно демонстрирует наличие монотонности убывания сумм дебиторской задолженности с отдалением сроков образования этих задолженностей.

Также представляется целесообразным дать оценку эффективности управления дебиторской задолженностью на основе следующих показателей:

– коэффициент погашения дебиторской задолженности рассчитывается по формуле (1):

$$K = \text{ПДЗ} / \text{ВДЗ}, \quad (1)$$

где ПДЗ – погашено дебиторской задолженности за период (сумма кредитовых оборотов по счетам расчетов с дебиторами); ВДЗ – возникло дебиторской задолженности за период (сумма дебетовых оборотов по счетам);

– Относительный прирост (снижение) дебиторской задолженности рассчитывается по формуле (2):

$$\Delta KЗ = ДЗ \text{ к.п.} - ДЗ \text{ н.п.} \times \text{TrN}, \quad (2)$$

где TrN – темп роста выручки продаж.

– Доля просроченной дебиторской задолженности рассчитывается по формуле (3):

$$Ув = ДЗпр / ДЗ, \quad (3)$$

где ДЗпр – сумма просроченной задолженности; ДЗ – общая сумма дебиторской задолженности.

– Коэффициент тяжести простроченных обязательств рассчитывается по формуле (4):

$$K = \text{Копр (тыс.руб.)} / 100 \text{ (тыс. руб.)} \quad (4)$$

где Копр – сумма просроченных более 3 месяцев обязательств.

– Удельный вес непогашенной задолженности в выручке соответствующего периода рассчитывается по формуле (5):

$$d = ДЗi / Vi \times 100\%, \quad (5)$$

где d - доля непогашенной задолженности i-го периода в выручке

соответствующего периода, %; ДЗ_i - дебиторская задолженность, возникшая в i-м периоде и оставшаяся непогашенной на дату расчетов, тыс.руб.; В_i - выручка от реализации товаров, продукции, работ и услуг i-го периода, тыс.руб.

– Средний «возраст» просроченной (сомнительной, безнадежной) дебиторской задолженности рассчитывается по формуле (6):

$$\text{ВПдз} = \text{ДЗпр} / \text{Оо}, \quad (6)$$

где ВПдз - средний «возраст» просроченной (сомнительной, безнадежной) дебиторской задолженности; ДЗпр - средний остаток дебиторской задолженности, неоплаченной в срок (сомнительной, безнадежной), в рассматриваемом периоде; Оо - сумма однодневного оборота по реализации в рассматриваемом периоде.

Расчет указанных выше показателей приведен в приложении 1.

Как видно из таблицы в 2015 году возникло 40219 тыс.руб. дебиторской задолженности, при этом погашено было только 39570 тыс.руб., в 2016 году данные величины составили соответственно 49107 и 48695 тыс.руб.

Коэффициент погашения дебиторской задолженности показывает, какая часть возникшей задолженности была погашена в отчетном периоде. Так как по итогам 2016 года он равен 0,987 – это означает, что в отчетном году было погашено обязательств меньше, чем возникло, т.е. наблюдается рост остатка дебиторской задолженности.

По итогам 2016 года данный коэффициент уже составил 0,992, таким образом, в отчетном году также была погашена не вся дебиторская задолженность, но уже больше (на 0,8%), чем в 2015 году.

Очевидно, что рост объема продаж влечет за собой увеличение дебиторской задолженности. Прирост дебиторской задолженности под влиянием изменения выручки от продаж характеризуется показателем относительного прироста (снижения) дебиторской задолженности.

За 2015 год по сравнению с 2014 годом прирост выручки от продаж составил: $40141/35726 = 1,12$, за 2016 год по сравнению с 2015 годом: $48989/40141 = 1,22$.

Таким образом, как видно из произведенных расчетов, за 2015 год по сравнению с 2014 годом только 383,44 тыс.руб. прироста дебиторской задолженности были обусловлены ростом выручки от продаж, соответственно 265,56 тыс.руб. роста задолженности – последствия недостаточной эффективности управления ею.

За 2016 год по сравнению с 2015 годом наблюдается положительная динамика, относительное снижение дебиторской задолженности на 217,64 тыс.руб.

Доля просроченной дебиторской задолженности в общей ее сумме по итогам 2014 года составила 3,4%, а к концу 2016 года снизилась на 1,1% и составила 3,3%, однако по сравнению с 2015 годом данный показатель вырос на 0,2%. В целом, значение данного показателя можно считать относительно невысоким, однако это сигнализирует о наметившейся проблеме низкого качества дебиторской задолженности, что в свою очередь может привести к проблеме низкой ликвидности дебиторской задолженности. Как следствие этого, могут возникнуть проблемы с финансированием деятельности.

Средний «возраст» просроченной (сомнительной, безнадежной) дебиторской задолженности на протяжении всего анализируемого периода составляет менее 1 дня.

Коэффициент тяжести просроченных обязательств как отношение суммы просроченных обязательств сроком более 3 месяцев к предусмотренной законом минимальной сумме просроченных обязательств, при которой возможно возбуждения дела о банкротстве, за анализируемый период снизился на 0,3%, что является положительным моментом в управлении дебиторской задолженностью.

Для дальнейшего анализа составляется таблица оборачиваемости дебиторской задолженности (таблица 10).

Для анализа оборачиваемости дебиторской задолженности используются следующие показатели:

1. Показатель оборачиваемости дебиторской задолженности = Выручка от реализации продукции / Средняя дебиторская задолженность;

2. Показатель периода погашения дебиторской задолженности = Продолжительность анализируемого периода в днях / Показатель оборачиваемости дебиторской задолженности;

3. Продолжительность анализируемого периода в днях = 360 дней.

Таблица 10 - Анализ оборачиваемости дебиторской задолженности ООО «Спектр» за 2014-2016 гг.

Показатели	2014	2015	2016	Изменение 2016 к 2014, +/-	Изменение 2016 к 2015, +/-
Оборачиваемость дебиторской задолженности, обороты	16,14	14,03	14,96	-1,18	0,94
Период погашения дебиторской задолженности, дни	22,30	25,67	24,06	1,76	-1,61

Источник данных: Бухгалтерский баланс и Приложение к нему.

Исходя из проведенного анализа дебиторской задолженности, можно сделать вывод, что у ООО «Спектр» есть определенные проблемы с управлением дебиторской задолженностью, что можно расценивать как отрицательную тенденцию.

Аналитический учет по счету 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками» ведется по каждому предъявленному счету, а расчетов в порядке плановых платежей – по каждому поставщику и подрядчику. Аналитический учет должен предоставлять данные о задолженности:

- по поставщикам по акцептованным и другим расчетным документам, срок оплаты которых не наступил;
- по поставщикам по не оплаченным в срок расчетным документам;
- по поставщикам по неотфактурованным поставкам;
- по авансам выданным;
- по поставщикам по выданным векселям, срок оплаты которых не наступил;
- по поставщикам по просроченным оплатой векселям;
- по поставщикам по полученному коммерческому кредиту другие.

При принятии материальных ценностей (работ, услуг) к учету сумма НДС, указанная в расчетных документах поставщика, не включается в стоимость их приобретения и отражается по дебету счета 19 «Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям» в корреспонденции с кредитом счета 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками». Хозяйствующий субъект может впоследствии предъявить указанные суммы НДС к вычету.

К покупателям можно отнести деловых партнеров, которым компания реализует товарно-материальные ценности, а к заказчикам – партнеры, которым компания предоставляет услуги. Для учета расчетов с покупателями и заказчиками применяется 62 счет «Расчеты с покупателями и заказчиками». На этом счете отображается информация о задолженностях покупателей и заказчиков за предоставленные услуги, суммы полученных авансов, предварительная оплата от контрагентов, а также возникающие курсовые и суммовые разницы.

Кредитуется счет 62 в корреспонденции со счетами учета денежных средств, расчетов на суммы поступивших платежей и т.п.

По счетам 60 и 62 ведется аналитический учет, объектами данного учета являются деловые партнеры.

Изолированно на счетах 60 и 62 должны учитываться расчеты с иностранными партнерами в иностранной валюте. На данных счетах возникают курсовые разницы из-за неустойчивости курса иностранной валюты относительно курса рубля. Иногда могут возникать такие моменты, что партнер превышает лимит выполнения своих обязательств, которые прописаны в договоре. Поэтому используется понятие «сомнительный долг».

Сомнительный долг – дебиторская задолженность организации, которая в установленные сроки не погашена и не обеспечена гарантиями.

По результатам инвентаризации дебиторской задолженности организации создается резерв по сомнительным долгам. Величина резерва определяется отдельно по каждому сомнительному долгу. Это может зависеть:

- от финансового состояния должника;
- от оценки вероятности погашения долга частично или полностью.

Подобный долг отражается по кредиту счета 63 «Резервы по сомнительным долгам» и дебету счета 91 «Прочие доходы и расходы». Дебиторская задолженность списывается за счет суммы созданного резерва, по которой истек срок исковой давности.

Налоговое законодательство устанавливает лимит на размер резервов по сомнительным долгам. Резерв может быть создан в размере 100 % от суммы долга только при том условии, если просрочка превысила 90 дней, а сумма составляемого резерва не может превышать 10 % от выручки отчетного (налогового) периода. Резерв может быть выявлен только на покрытие безнадежных долгов.

Компания на полном основании может вести бухгалтерский учет сомнительных долгов по своему мнению, не учитывая правила налогового законодательства. Но в налоговом учете резервы должны быть отражены с выдерживанием всех правил, так как резервы воздействуют на размер налоговой базы по налогу на прибыль.

Суммы НДС, подлежащие налоговому вычету, списываются с кредита счета 19 «Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям» в дебет счета 68 «Расчеты по налогам и сборам» (субсчет 68.1 «Расчеты по налогу на добавленную стоимость»). Вычеты сумм НДС, предъявленных предприятием при приобретении материальных ценностей (работ, услуг), производится после их принятия к бухгалтерскому учету.

Аналитический учет по 55.1 «Аккредитивы» ведется по каждому выставленному организацией аккредитиву. Банк по аккредитиву представляет клиенту выписку о его исполнении, на основании выписок банка в конце месяца составляется журнал ордер № 3 (при журнально ордерной форме учета). Средства на открытие аккредитива могут направляться как с расчетного (валютного) счета, так и за счет кредита банка. Неиспользованные средства аккредитива должны быть зачислены на банковский счет.

Таким образом, из выше перечисленного следует, что расчеты с поставщиками и подрядчиками подлежат правильному документальному оформлению, фиксированию всех операций в хронологическом порядке как на синтетическом счете, так и на аналитических счетах. Учет этих расчетов является одной из составляющих бухгалтерского учета, который в свою очередь является важным звеном в деятельности любой организации

Для изучения состава и структуры кредиторской задолженности составляется аналитическая таблица 11.

Таблица 11 - Анализ состава и структура кредиторской задолженности

Статья кредиторской задолженности	На конец 2015 г.	На конец 2016 г.	Отклонение	
			В сумме, тыс. рублей	В %
Кредиторская задолженность	2306	1516	-790	-34,26
в том числе: поставщики и подрядчики	1506	616	-890	-59,10
задолженность перед персоналом	290	350	60	20,69

организации				
задолженность перед государственными внебюджетными фондами	118	181	63	53,39
задолженность по налогам и сборам	240	245	5	2,08
прочие кредиторы	152	124	-28	-18,42

По данным приведенным в таблице 11, можно сделать следующий вывод, что произошли небольшие изменения в структуре и составе кредиторской задолженности.

При более подробном рассмотрении структуры кредиторской задолженности, можно выделить основной удельный вес в общей сумме задолженности, который принадлежит задолженности перед поставщиками и подрядчиками.

По расчётам с подрядчиками и поставщиками задолженность в 2015 году составила 2306 тыс. рублей, а в 2016 г. показатель уменьшился - 1516 тыс. рублей, это составило 59,1%.

В 2016 году наблюдается рост задолженности перед внебюджетными государственными фондами на 53 000 рублей или на 53,39%. Почти по всем статьям в суммарном значении, кредиторская задолженность уменьшилась.

В данном случае не наблюдается роста просроченной кредиторской задолженности. Это говорит о том что, лимит по отгрузке товаров покупателям и установленные сроки оплаты ими правильно соблюдены.

Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности сопоставляют с коэффициентом оборачиваемости кредиторской задолженности для того, чтобы сравнить условия кредитования компании с поставщиками и кредитования компанией своих покупателей.

В таблице 12 рассчитаны коэффициенты оборачиваемости и периоды оборачиваемости дебиторской и кредиторской задолженности.

Таблица 12 - Оборачиваемость дебиторской и кредиторской задолженности

Показатель	На конец 2015 года	На конец 2016 года
Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности	14,75	17,43
Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности	68,36	58,12
Период оборачиваемости дебиторской задолженности, день	5,34	6,28
Период оборачиваемости кредиторской задолженности, день	24,75	20,94

1) Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности =
Выручка от реализации товаров и услуг / Средняя величина дебиторской задолженности

2) Среднегодовая величина дебиторской задолженности = $0,5 \times (\text{сумма на начало года} + \text{сумма на конец года})$

3) Оборачиваемость дебиторской задолженности в днях = $365 / \text{Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности}$

4) Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности =
Выручка от реализации товаров и услуг / Средняя величина кредиторской задолженности

5) Средняя величина кредиторской задолженности = $0,5 \times (\text{сумма на начало года} + \text{сумма на конец года})$

6) Оборачиваемость кредиторской задолженности в днях = $365 / \text{Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности}$

2015 год: $K_{\text{одз}} = 29670 / 0,5 \times [302 + 566] = 68,36$

$O_{\text{дз}} = 365 / 68,36 = 5,34$

$$K_{\text{окз}} = 29670 / 0,5 * [1718 + 2306] = 14,75$$

$$O_{\text{кз}} = 365 / 14,75 = 24,75$$

$$\text{2016 год: } K_{\text{одз}} = 33304 / 0,5 * [566 + 580] = 58,12$$

$$O_{\text{дз}} = 365 / 58,12 = 6,28$$

$$K_{\text{окз}} = 33304 / 0,5 * [2306 + 1516] = 17,43$$

$$O_{\text{кз}} = 365 / 17,43 = 20,94$$

Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности предприятия менее коэффициента оборачиваемости дебиторской задолженности, следовательно, чем больше этот показатель, тем более лучше дела компании, то есть ситуация считается благоприятной.

Если же коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности больше коэффициента оборачиваемости кредиторской задолженности предприятия, то есть дебиторская задолженность начнет восстанавливаться быстрее, чем кредиторская, следовательно, предприятие может оплачивать по счетам поставщиков из оплат покупателей и так же использовать средства поставщиков.

Если рассмотреть период оборачиваемости кредиторской задолженности на 2016 год, то видно, что он намного больше периода оборачиваемости дебиторской задолженности. Период оборота кредиторской задолженности описывается как средняя длительность отсрочки платежей, предоставляемой компании поставщиками.

Таким образом, чем больше период, тем активнее компания финансирует текущую промышленную деятельность за счет непосредственных участников промышленного процесса (за счет нормативной отсрочки по уплате налогов, отсрочки оплаты по счетам и т.д.).

На состояние дебиторской и кредиторской задолженности большое влияние оказывает на финансовое состояние компании. Под управлением дебиторской задолженности подразумевается контроль за оборачиваемостью средств в расчетах. Прирост оборачиваемости в динамике характеризуется как

положительная тенденция, но в компании ООО «Теплоуниверсал» увеличение оборачиваемости не наблюдается, это является негативным фактором для деятельности организации.

На основе результатов проведенного анализа, можно разработать меры, которые направлены на снижение дебиторской и кредиторской задолженности.

Для ликвидации дебиторской и кредиторской задолженности, в компании ООО «Спектр» предлагаем следующее:

- проводить классификацию покупателей (объем закупок, вида приобретаемой продукции, платежеспособности клиента, истории кредитных отношений и предлагаемых условий оплаты);
- следить за соотношениями кредиторской и дебиторской задолженности;
- разработать различные модели договоров с гибкими условиями оплаты.

Выводы:

Проанализировав данную главу можно сделать вывод, что предприятие в процессе своей каждодневной хозяйственной деятельности вступает в отношения с физическими и юридическими лицами. А так же заключает и проводит сделки, выполняет обязанности, предусмотренные заключенным договором и действующим законодательством РФ. В результате данной деятельности у предприятия появляются денежные обязательства, которые подлежат исполнению (кредиторская задолженность) в установленные сроки, и наоборот, у других лиц возникает долг по отношению к предприятию (дебиторская задолженность).

Кредиторская и дебиторская задолженность – это естественное состояние для системы расчетов между организациями на территории России.

Вряд ли в РФ найдется хотя бы одна компания, которая на момент отчетного периода не имела каких-либо задолженностей.

Процессу управления кредиторской и дебиторской задолженностью уделяется недостаточно внимания, в связи с тем, что у многих предприятий пассивные и активные обязательства стали обыденными и очевидными.

Авансированные денежные средства в каждом хозяйственном цикле должны возвращаться в компанию с прибылью. Основным источником формирования финансовых платежей является дебиторская задолженность. Однако кредиторская задолженность, как долговое обязательство компании, содержит суммы потенциальных выплат, нуждающихся в бухгалтерском наблюдении и контроле. Следовательно, основной целью проведенного анализа дебиторской и кредиторской задолженности является разработка плана мероприятий по улучшению существующей или формированию более новой политики кредитования покупателей, направленной на увеличение прибыли организации, снижение риска и ускорение расчетов неплатежей. В разработке политики управления дебиторской и кредиторской задолженностью акцент делается на оптимизацию общего размера задолженности, расширение объема продаж продукции и обеспечение своевременной ее инкассации.

Основным счетом, применяемым для отражения операций с контрагентами, является счет 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками». Он может быть как пассивным — при отражении задолженности, так и активным — при отражении авансов выданных. Для разных операций используются отдельные субсчета. Так, например, для авансов принято указывать субсчет 2, а для кредиторки — субсчет 1. Отметим, что проводки по 60-му счету делаются на основании первичных документов. Таковыми являются:

- товарная накладная при покупке товаров;
- акт выполненных работ (услуг) при получении работ или услуг.

В силу п. 4 ст. 9 закона «О бухгалтерском учете» от 06.12.2011 № 402-ФЗ организация может как самостоятельно разработать эти документы, так и воспользоваться унифицированными формами. Так, постановлением Госкомстата России от 25.12.1998 № 132 утверждена товарная накладная (форма № ТОРГ-12), применяемая при покупке-продаже ТМЦ. Единой формы документа для оформления приемки выполненных работ или услуг не существует, кроме акта о выполнении строительных работ по форме КС-2, утвержденного постановлением Госкомстата России от 11.11.1999 № 100.

Рассмотрим на примере, как записываются в бухучете операции с поставщиками и подрядчиками.

Пример 1

Кондитерская компания ООО «Сладкий мир» оплатила поставщику аванс за 150 кг муки и 230 кг сахара — 2 250 руб. и 8 050 руб. соответственно. Через 5 дней товар был доставлен. При приемке выяснилось, что сахара пришло на 50 кг меньше. В договоре о предельных суммах потерь ничего не сказано. «Сладкий мир» выставил претензию контрагенту на сумму $50 \times (8\,050 / 230) = 1\,750$ руб. На что контрагент поставил недостачу. Вычет НДС с аванса выданного покупатель решил не заявлять.

В его бухучете эти события отразятся следующим образом.

Описание операции	Дт	Кт	Сумма, руб.
Перечислен аванс контрагенту	60.2	51	10 300
Приняты к учету 150 кг муки	10.1	60.1	2 045
Отражен НДС по муке (10%)	19	60.1	205
Приняты к учету 180 кг сахара	10.1	60.1	5 727
Отражен НДС по сахару (10%)	19	60.1	573
Выставлена претензия по недостаче 50 кг сахара	76 субсчет «Расчеты по претензиям»	60.1	1 750
Произведен зачет аванса	60.1	60.2	10 300
Произведена допоставка 50 кг муки	10.1	76 субсчет «Расчеты по претензиям»	1 591

Отражен НДС по допоставке	19	76 субсчет «Расчеты по претензиям»	159
---------------------------	----	------------------------------------	-----

Что касается расчетов с подрядчиками, то подход учета аналогичен. Рассмотрим на примере работы заказчика учет взаимодействий с подрядчиками.

Заказчик ООО «Подъемный кран» возводит деловой центр с помощью нескольких подрядчиков. Среди них ООО «Штукатурщик», которому был уплачен аванс в размере 237 000 руб. за отделочные работы. НДС с аванса выданного принят к вычету. Работы были выполнены в полном объеме и в надлежащем качестве на сумму 1 237 000 руб. В учете бухгалтер «Подъемного крана» сделал следующие записи.

Описание операции	Дт	Кт	Сумма, руб.
Перечислен аванс контрагенту	60.2	51	237 000
ООО «Подъемный кран» воспользовался правом поставить НДС с аванса к вычету на основании счета-фактуры	68 субсчет «НДС»	76 субсчет «НДС по выданным авансам»	36 153
Приняты к учету работы по отделке помещений	08	60.1	1 048 305
Отражен НДС по этим работам	19	60.1	188 695
Принят к вычету налог по работам	68 субсчет «НДС»	19	188 695
Произведен зачет аванса	60.1	60.2	237 000
Оплачена оставшаяся сумма работ	60.1	51	1 000 000
Восстановлен НДС с аванса	76 субсчет «НДС по выданным авансам»	68 субсчет «НДС»	36 153

Стандартная операция оплаты кредиторки была рассмотрена в изложенных выше примерах. Теперь разберем еще один возможный вариант

покрытия обязательств. Зачет встречного однородного требования предусмотрен ст. 410 ГК РФ. Так, если обе стороны должны друг другу, то обязательства контрагентов можно сократить на сумму меньшего долга. Есть и случаи, когда взаимозачет невозможен. Они установлены ст. 411 ГК РФ:

- если хотя бы одним требованием является требование о возмещении вреда жизни или здоровью;
- о содержании в течение всей жизни;
- об алиментах;
- при истечении срока исковой давности;
- прочие случаи, предусмотренные законом или соглашением сторон.

Специального первичного документа для целей взаимозачета не предусмотрено. Однако он должен быть оформлен письменно.

Компания ООО «Сладкий мир» закупила 340 кг орехов у ООО «Белка» по 700 руб. за кг, итого на 238 000 руб. (вкл. НДС 36 305 руб.). На дату покупки у ООО «Белка» была не оплачена задолженность перед «Сладким миром» на сумму 170 700 руб. за подготовку новогодних подарков сотрудникам и контрагентам. Стороны подписали соглашение о взаимозачете на эту сумму. В учете ООО «Сладкий мир» бухгалтер отразил такие записи.

Описание операции	Дт	Кт	Сумма, руб.
Отражена выручка от продажи подарков ООО «Белке»	62.1	90.1	170 700
Приняты к учету 340 кг орехов	10.1	60.1	201 695
Отражен НДС	19	60.1	36 305
Отражен зачет взаимных требований с ООО «Белка»	60.1	62.1	170 700
Оплачена оставшаяся сумма долга	60.1	51	67 300

В большинстве организаций участок **бухгалтерского учета расчетов с поставщиками и подрядчиками** является одним из самых крупных и трудозатратных. Нередки и разногласия с контрагентами, поэтому важно на регулярной основе проводить с ними сверки, оформляя их актами. Кроме того, во избежание расхождений в данных с поставщиком или подрядчиком записи в учете должны быть сделаны на основании правильно оформленных полученных от контрагентов первичных документов.

2.3 Критерии оценки качества организации бух. учета операций с поставщиками и подрядчиками в торгов ой организации

Кредиторской задолженностью считаются обязательства организации, которые также могут возникать по различным основаниям, при этом учитывая, что, как правило, вся дебиторская задолженность является кредиторской у контрагента. Кредиторская задолженность часто является источником покрытия неотложных расходов организации, поэтому экономические субъекты не торопятся расставаться с этой задолженностью, особенно если не очень тревожат дебиторы.

Своевременное списание кредиторской задолженности в прочие доходы организации позволяет более реально оценивать собственные и привлеченные источники организаций. Построение плана счетов бюджетных учреждений, отчетность и казначейская система исполнения бюджетов способствуют минимизации дебиторской и кредиторской задолженности государственных (муниципальных) бюджетных учреждений на отчетные даты. Особое внимание уделено списанию просроченной дебиторской и кредиторской задолженности при исчислении налога на прибыль организаций, включая некоммерческие и бюджетные организации. Достоверный учет кредиторской задолженности наравне с другими объектами учета необходим для

подтверждения достоверности баланса, определения ликвидности, финансовой устойчивости.

Соблюдение порядка учета и списания просроченной, нереальной к взысканию кредиторской задолженности в бухгалтерском учете влияет на достоверность баланса, оценку ликвидности, платежеспособности организации и другие оценочные показатели.

В плане счетов бухгалтерского учета финансово хозяйственной деятельности организаций, утвержденном Приказом Минфина России от 31.10.2000 N 94н "Об утверждении Плана счетов бухгалтерского учета финансово хозяйственной деятельности организаций и Инструкции по его применению", для большей части некоммерческих организаций предусмотрен ряд балансовых счетов для учета кредиторской задолженности.

Современные программные продукты по бухгалтерскому учету позволяют осуществлять аналитический учет кредиторской задолженности по срокам образования задолженности, что позволяет получать необходимую оперативную информацию в течение отчетного периода. При составлении годовой отчетности все коммерческие и некоммерческие организации обязаны провести инвентаризацию кредиторской задолженности. Просроченная и сомнительная просроченная кредиторская задолженность определяется, как правило, инвентаризационной комиссией при проведении обязательной инвентаризации расчетов, т.е. в период составления годового отчета организации, а также в случаях, предусмотренных законодательством (например, при ликвидации организации).

Для принятия решения о списании просроченной кредиторской задолженности со счетов бухгалтерского учета необходимо указать причину и основания для совершения этой операции. Поэтому важно правильно определить истечение срока исковой давности и квалифицировать "просроченность" задолженности. В этом случае следует руководствоваться положениями гл. 12 "Исковая давность" Гражданского кодекса Российской

Федерации, в ст. 195 которой дано понятие исковой давности: "Исковой давностью признается срок для защиты права по иску лица, право которого нарушено", а в ст. 196 указан срок исковой давности три года, но в ст. 197 Гражданского кодекса Российской Федерации сказано, что "для отдельных видов требований законом могут устанавливаться специальные сроки исковой давности, сокращенные или более длительные по сравнению с общим сроком".

В ст. 314 Гражданского кодекса Российской Федерации также указано, что если срок исполнения обязательств не установлен, то они должны быть исполнены в разумный срок, хотя законодательство не определяет понятия этого разумного срока. В ст. 250 Налогового кодекса Российской Федерации указано, что в состав прочих доходов включаются суммы кредиторской задолженности (обязательства перед кредиторами), списанной в связи с истечением срока исковой давности или по другим основаниям, за исключением случаев, предусмотренных в ст. 251 Налогового кодекса Российской Федерации (доходы, не учитываемые при исчислении налога на прибыль организаций). Вместе с тем при списании просроченной кредиторской задолженности во прочие доходы следует учитывать возможность продления срока исковой давности.

Например, если должник признает долг, то срок исковой давности автоматически начинает отсчитываться заново с момента признания долга. Организация должник может издать приказ о том, что она признает долг, в этом случае кредиторская задолженность из просроченной переходит в текущую, т.е. она не подлежит включению в доходы. По просроченной кредиторской задолженности налоговые органы пристальное внимание обращают на период, в котором истек срок исковой давности, и на период, в котором просроченная кредиторская задолженность фактически включена во прочие доходы.

В налоговом учете (и на ОСН, и на УСН) списанная задолженность включается во прочие доходы.

Не включается в доходы только списанная задолженность (пп. 3.4, 11, 21 п. 1 ст. 251 НК РФ):

- ✓ по уплате налогов, налоговых пеней и штрафов;
- ✓ по уплате обязательных страховых взносов, пеней и штрафов во внебюджетные фонды;
- ✓ перед участником, владеющим более чем 50% уставного капитала вашей организации (кроме долгов по уплате процентов по займам);
- ✓ перед организацией, в уставном капитале которой доля участия вашей организации составляет более чем 50% (кроме долгов по уплате процентов по займам);
- ✓ перед любым участником вашей организации, если в документе, подтверждающем прощение долга, сказано, что это сделано для увеличения чистых активов вашей фирмы;
- ✓ перед участниками организации по не востребованным дивидендам.

Кроме того, при применении УСН:

- ✓ не включаются в доходы списанные авансы, в счет которых не были поставлены товары (работы, услуги), поскольку авансы были учтены в доходах при их получении (п. 1 ст. 346.17 НК РФ;
- ✓ считаются оплаченными товары (работы, услуги), долг по оплате которых прощен или организация продавец ликвидирована (Письмо Минфина от 25.05.2012 N 03 11 11 / 169).

В Налоговом кодексе Российской Федерации ничего не сказано о списании кредиторской задолженности в случае ликвидации кредитора. Так, в Письме Минфина России от 01.10.2009 N 03 03 06 / 1 / 636 указывается необходимость включения суммы долга во внереализационные доходы при

ликвидации кредитора. Отдельные судебные решения также подтверждают данный подход. Однако существует и другая позиция судов 165 и консультантов, которые утверждают, что факт ликвидации кредитора не является основанием для включения долга в доходы, если не истек срок исковой давности. В данном случае лучше придерживаться позиции Минфина России, что нет необходимости дожидаться истечения срока исковой давности, если организация уже не существует.

Во всех случаях налогоплательщику необходимо учитывать риск "запоздалого" списания просроченной кредиторской задолженности, который будет выражаться в применении штрафных санкций за занижение налоговой базы и неполную уплату налога на прибыль организаций.

Таким образом, соблюдение установленных правил учета и порядка списания кредиторской задолженности в бухгалтерском и налоговом учете поможет избежать спорных ситуаций в период налоговых проверок. Важно не допускать образования сомнительной, просроченной кредиторской задолженности, которую придется списывать на прочие расходы, ухудшая финансовые результаты, а плательщикам налога на прибыль организаций необходимо строго соблюдать правила налогового законодательства.

3 СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ

ЗАДАНИЕ ДЛЯ РАЗДЕЛА

«СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ»

Студенту:

Группа	ФИО
3 – 3БЗС1	Харина Олеся Юрьевна

Институт	ТПУ	Кафедра	Экономики
Уровень образования	бакалавриат	Направление/специальность	Экономика

Исходные данные к разделу «Социальная ответственность»:	
1. Описание рабочего места (рабочей зоны, технологического процесса, механического оборудования) на предмет возникновения: - вредных проявлений факторов производственной среды (метеоусловия, вредные вещества, освещение, шумы, вибрации, электромагнитные поля, ионизирующие излучения) - опасных проявлений факторов производственной среды (механической природы, термического характера, электрической, пожарной и взрывной природы) - негативного воздействия на окружающую природную среду (атмосферу, гидросферу, литосферу) - чрезвычайных ситуаций (техногенного, стихийного, экологического и социального характера)	Работа выполнялась в офисе компании ООО «Спектр» Рабочей зоной являлось помещение площадью 60 м², включающее 8 персональных компьютеров. На производительность труда, находящегося на рабочем месте, могут влиять следующие вредные производственные факторы: отклонение температуры и влажности воздуха от нормы, недостаточная освещенность рабочего места, повышенный уровень электромагнитных излучений. Кроме того, работник может подвергаться действию опасных факторов: поражение электрическим током, возникновение пожаров в результате короткого замыкания. Негативное воздействие на окружающую среду в процессе работы практически отсутствует. Наиболее вероятно возникновение чрезвычайных ситуаций техногенного характера в результате производственных аварий и пожаров.
2 Знакомство и отбор законодательных нормативных документов по теме	1. ГОСТ 12.1.005-88 ССБТ. Общие санитарно-гигиенические требования к воздуху рабочей зоны. 2. СНиП II-4-79. Естественное и искусственное освещение. 3. СанПиН 2.2.2/2.4.1340-03. Гигиенические требования к персональным электронно-вычислительным машинам и

	организации работы. 4. ГОСТ 12.0.003-74 ССБТ. Опасные и вредные производственные факторы. Классификация. 5. ГОСТ 12.1.038-82 ССБТ. Электробезопасность. Предельно допустимые значения напряжений прикосновения и токов.
Перечень вопросов, подлежащих исследованию, проектированию и разработке:	
1. Анализ выявленных вредных факторов проектируемой производственной среды в следующей последовательности: - физико-химическая природа вредности, её связь с разрабатываемой темой; - действие фактора на организм человека; - приведение допустимых норм с необходимой размерностью (со ссылкой на соответствующий нормативно-технический документ); - предлагаемые средства защиты (сначала коллективной защиты, затем – индивидуальные защитные средства)	- безопасность труда; - стабильность заработной платы; - развитие человеческих ресурсов через обучающие программы и программы подготовки и повышения квалификации; - системы социальных гарантий организации.
2. Анализ выявленных опасных факторов проектируемой производственной среды в следующей последовательности - механические опасности (источники, средства защиты); - термические опасности (источники, средства защиты); - электробезопасность (в т.ч. статическое электричество, молниезащита – источники, средства защиты); - пожаровзрывобезопасность (причины, профилактические мероприятия, первичные средства пожаротушения)	- безопасность труда; - стабильность заработной платы; - развитие человеческих ресурсов через обучающие программы и программы подготовки и повышения квалификации; - системы социальных гарантий организации.
3. Правовые и организационные вопросы обеспечения безопасности: - специальные (характерные для проектируемой рабочей зоны) правовые нормы трудового законодательства;	- анализ внутренних нормативных документов и регламентов организации в области исследуемой деятельности

- организационные мероприятия при компоновке рабочей зоны	
Перечень графического материала:	
При необходимости представить эскизные графические материалы к расчётному заданию (обязательно для специалистов и магистров).	

Дата выдачи задания для раздела по линейному графику	
---	--

Задание выдал консультант:

Должность	ФИО	Ученая степень, звание	Подпись	Дата
Ассистент кафедры экономики	Кашапова Эльмира Рамисовна			

Задание принял к исполнению студент:

Группа	ФИО	Подпись	Дата
3 – 3БЗС1	Харина Олеся Юрьевна		

3.1 Роль КСО в управлении предприятием

Работа выполнялась в офисе компании ООО «Спектр» Рабочей зоной являлось помещение площадью 60 м², включающее 8 персональных компьютеров.

На производительность труда, находящегося на рабочем месте, могут влиять следующие вредные производственные факторы: отклонение температуры и влажности воздуха от нормы, недостаточная освещенность рабочего места, повышенный уровень электромагнитных излучений. Кроме того, работник может подвергаться действию опасных факторов: поражение электрическим током, возникновение пожаров в результате короткого замыкания. Негативное воздействие на окружающую среду в процессе работы практически отсутствует. Наиболее вероятно возникновение чрезвычайных ситуаций техногенного характера в результате производственных аварий и пожаров.

К основным ресурсам, используемым на любом предприятии относятся люди (человеческие ресурсы), капитал, материалы, информация и технология производства. Человеческие ресурсы на каждом предприятии являются главным и важным элементом, так как именно люди определяют, причем окончательно, пригодность в данной технологии.

Отклонения температуры и влажности воздуха от нормы могут возникнуть при неблагоприятных метеоусловиях. Высокая температура воздуха способствует быстрой утомляемости работающего, может привести к перегреву организма, тепловому удару. Низкая температура воздуха может вызвать местное или общее охлаждение организма, стать причиной простудного заболевания либо обморожения. Высокая относительная влажность при высокой температуре воздуха способствует перегреванию организма, при низкой же температуре увеличивается теплоотдача с

поверхности кожи, что ведет к переохлаждению. Низкая влажность вызывает неприятные ощущения в виде сухости слизистых оболочек и дыхательных путей работающего. Оптимальные и допустимые метеорологические условия температуры и влажности устанавливаются согласно ГОСТ 12.1.005-88. Для поддержания нормальных параметров микроклимата в рабочей зоне применяются следующие мероприятия: устройство систем вентиляции, кондиционирование воздуха и отопление.

Недостаточная освещенность способствует возрастанию нагрузки на органы зрения и приводит к утомляемости организма. В соответствии с характером выполняемых работ освещенность рабочего места по СНиП II-4-79 должна быть 200 Лк – общая освещенность и 300 лк — комбинированное освещение. Нормы естественного освещения установлены с учетом обязательной регулярной очистки стекол световых проемов не реже двух раз в год (для помещений с незначительным выделением пыли, дыма и копоти). Учитывая, что солнечный свет оказывает благоприятное воздействие на организм человека, необходимо максимально продолжительно использовать естественное освещение.

При работе за компьютером сотрудник подвергается воздействию электромагнитного излучения. Оно пагубно влияет на костные ткани, ухудшает зрение, повышает утомляемость, а также способствует ослаблению памяти и возникновению онкологических заболеваний. Безопасные уровни излучений регламентируются нормами СанПиН 2.2.2/2.4.1340–03. С целью снижения вредного влияния электромагнитного излучения при работе за компьютером необходимо соблюдать следующие общие гигиенические требования: продолжительность непрерывной работы взрослого пользователя не должна превышать 2 ч; обязательные перерывы в работе, во время которых рекомендуется делать простейшие упражнения для глаз, рук и опорно-двигательного аппарата; экран монитора должен находиться от глаз пользователя на оптимальном расстоянии 60÷70 см, но не ближе 50 см; для

ослабления влияния рассеянного рентгеновского излучения от монитора рекомендуется использовать защитные фильтры (экраны).

Основными причинами воздействия тока на человека являются: случайное прикосновение к токоведущим частям; появление напряжения на металлических частях оборудования в результате повреждения изоляции или ошибочных действий персонала; появление напряжения на отключенных токоведущих частях, на которых работают люди, вследствие ошибочного включения установки; освобождение другого человека, находящегося под напряжением; воздействие атмосферного электричества, грозových разрядов.

С точки зрения электробезопасности (ГОСТ 12.1.030-81) оборудование, запитываемое напряжением выше 42 В, должно быть заземлено или занулено. При приближении грозы необходимо оперативно закончить работу на компьютере и отключить его от сети. Кроме того, обязательно должна быть предусмотрена возможность быстрого отключения напряжения с разделительного щита.

Негативное воздействие объекта на окружающую среду практически отсутствует кроме небольшого количества отходов в виде отработанных материалов для исследований. Активной формой защиты окружающей среды является переход к безотходным и малоотходным технологиям: разработка систем переработки отходов производства во вторичные материальные ресурсы. Пассивные методы защиты окружающей среды включают комплекс мероприятий по ограничению выбросов промышленного производства с последующей утилизацией и захоронением отходов.

Возможные ЧС на объекте: техногенного характера - производственные аварии и пожары; природного характера – сильный мороз, сильный снегопад, лесные пожары; биолого-социального характера – вспышки инфекционных заболеваний; экологического характера – разрушение озонового слоя, превышение ПДК вредных примесей в атмосфере.

Наиболее типичной ЧС для ИФПМ являются пожары на производстве. В целях предотвращения возгорания необходимо соблюдать правила техники безопасности при работе с электрооборудованием, а легковоспламеняемые материалы хранить по возможности в подземных складах.

Для повышения устойчивости объекта к пожарам необходимо использовать огнеупорные материалы, а также ознакомить персонал с режимом работы объекта в случае возникновения ЧС и обучить выполнению конкретных работ по ликвидации очагов поражения. Основными мероприятиями, обеспечивающими успешную эвакуацию людей и имущества из горящего здания, являются: составление планов эвакуации; назначение лица, ответственного за эвакуацию, которое должно следить за исправностью дверных проемов, окон, проходов и лестниц; ознакомление работающих в офисе сотрудников с планом эвакуации, который должен висеть на видном месте. Предусмотренные средства пожаротушения (согласно требованиям противопожарной безопасности СНиП 2.01.02-85): огнетушитель ручной углекислотный ОУ-5, пожарный кран с рукавом и ящик с песком (в коридоре). Кроме того, каждое помещение оборудовано системой противопожарной сигнализации.

В случае возникновения пожара спасательные формирования гражданской обороны ГО должны как можно быстрее приступить к работам по спасению людей, действуя совместно с формированиями ГО медицинской службы. Спасатели ГО немедленно начинают эвакуацию, обеспечивают работников средствами индивидуальной защиты, оказывают при необходимости первую медицинскую помощь, вызывают противопожарную охрану. При недостатке сил своего объекта для спасательных работ распоряжением старшего начальника могут привлекаться территориальные формирования ГО и другие силы. До прибытия пожарной охраны возгорание ликвидируется по возможности первичными средствами пожаротушения.

Рабочее место должно соответствовать требованиям ГОСТ 12.2.032-78: рабочий стол должен быть устойчивым, иметь однотонное неметаллическое покрытие, не обладающее способностью накапливать статическое электричество; рабочий стул должен иметь дизайн, исключающий онемение тела из-за нарушения кровообращения при продолжительной работе на рабочем месте; рабочее место должно соответствовать техническим требованиям и санитарным нормам.

В соответствии с СН-245-71 в помещении должен быть организован воздухообмен. Для улучшения воздухообмена необходимо выполнить следующие технические и санитарно-гигиенические требования: общий объем притока воздуха в помещении должен соответствовать объему вытяжки; правильное размещение приточной и вытяжной вентиляции.

В соответствии с СН-181-70 рекомендуются следующие цвета окраски помещений: потолок - белый или светлый цветной; стены - сплошные, светло-голубые; пол - темно-серый, темно-красный или коричневый. Применение указанной палитры цветов обусловлено ее успокаивающим воздействием на психику человека, способствующим уменьшению зрительного утомления. При выполнении интерьера, обычно выбирают не более трех основных цветов небольшой насыщенности. Окраска оборудования и приборов, в основном, имеет светлые цвета с высококонтрастными органами управления и надписями к ним.

3.2 Разработка программы КСО для предприятия

В ООО «Спектр» всеми вопросами по персоналу занимается административная служба (Рисунок 8). Состав службы: генеральный менеджер, его заместитель и ассистент, секретариат, отдел кадров, менеджер по тренингу, инспекторы по противопожарной безопасности и технике безопасности.

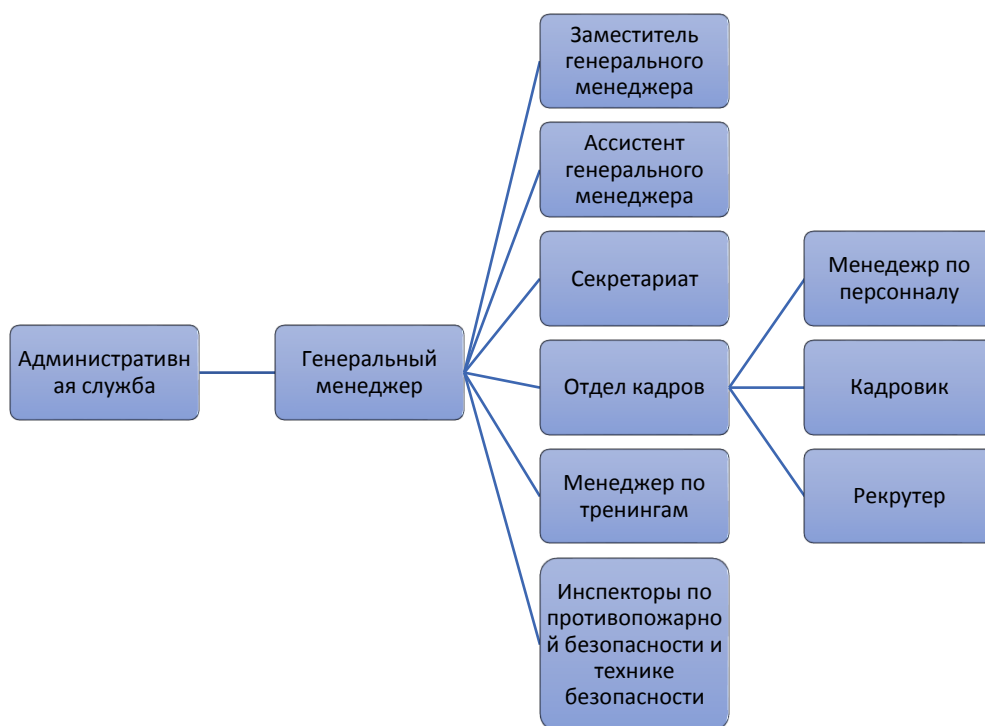


Рисунок 8 - Должности и отделы административной службы ООО «Спектр»

Управлением персоналом занимается отдел кадров в ООО «Спектр», в который входят три сотрудника – менеджер по персоналу, кадровик и рекрутер. (таблица 13)

Таблица 13 - Численность отдела кадров за 2016 год

Организационная единица	Количество работников (чел.)
Менеджер по персоналу	1
Кадровик	1
Рекрутер	1

В системе управления персоналом в ООО «Спектр» особое значение придается правовому регулированию деятельности сотрудников, и предприятия по отношению к ним.

- обеспечивать своим работникам безопасные условия труда и нести ответственность в установленном порядке за ущерб, причиненный их здоровью и трудоспособности;

- оплачивать труд работников с соблюдением гарантий, установленных законами и другими нормативными правовыми актами;

- обеспечивать постоянное повышение квалификации работников и специалистов, рост профессионального мастерства рабочих;

- обеспечивать соблюдения требований трудового законодательства, локальных нормативных актов, в частности коллективного договора.

Регулирующим трудовые, социально - экономические и профессиональные отношения между ООО «Спектр» и его работниками является правовой акт - коллективный договор.

Договор заключен между Работниками и Работодателем в лице их представителей.

Основными целями договора являются повышение эффективности работы компании, усиление социальной ответственности сторон за результаты производственно - экономической деятельности, обеспечение роста благосостояния и уровня социальной защиты Работников.

Коллективный договор включает разделы:

1. Основные понятия;
2. Общие положения;
3. Социальная ответственность компании;
4. Обязательства Работодателя на основе законодательства РФ;
5. Обязательства Работодателя сверх законодательства РФ;

6. Обязательства Работодателя в сфере социальных гарантий неработающим пенсионерам;

7. Обязательства Работников;

8. Обязательства профсоюза;

9. Заключительные положения.

ООО «Спектр» использует автоматизированную систему работы с персоналом 1С с новой конфигурацией по использованию управленческой документации. Продукт представляет собой вариант основной поставки "1С:Предприятия 8.0". В ней управленческий учет ведется по предприятию в целом, а регламентированный учет ведется отдельно для каждой организации (юридического или физического лица). Конфигурация имеет очень много удобных функций для службы персонала в целом.

Ответственность за подбор и расстановку персонала на предприятии несет менеджер по персоналу. Подбор и расстановка кадров на предприятии осуществляются в соответствии с ТК РФ, уставом предприятия, и т.д.

Персонал ООО «Спектр» работает на основании Устава организации, ряда положений, коллективного договора и т.п. документов.

Персонал организации проходит все этапы работы: отбор сотрудников, прием на работу, адаптация новых сотрудников, обучение, аттестация, увольнение или же продвижение по службе, развитие и планирование карьеры.

Система управления персоналом ООО «Спектр» состоит из взаимосвязанных подсистем:

- ✓ кадровой политики;
- ✓ принципов, механизмов и методов управления персоналом;
- ✓ системы найма и высвобождения персонала;
- ✓ системы отбора персонала;
- ✓ системы развития персонала;
- ✓ системы стимулирования.

Отбор. Процесс отбора персонала на ООО «Спектр» проводится в соответствии со стандартной процедурой отбора, а именно в несколько этапов: подготовительный, первичный и вторичный. (рисунок 9)

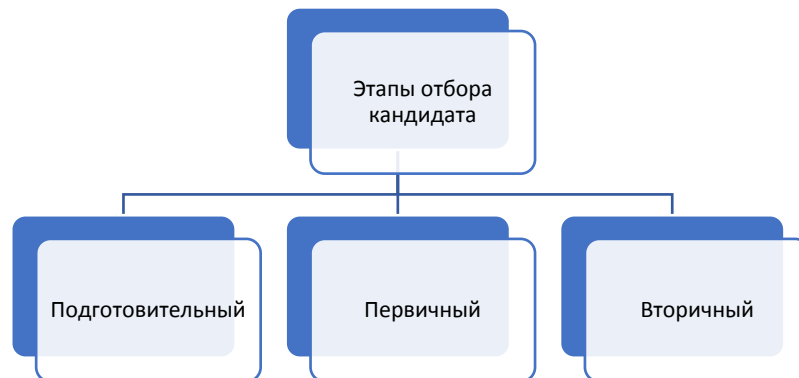


Рисунок 9 - Этапы подбора кандидата в ООО «Спектр»

На подготовительном этапе менеджер по персоналу определяет пути отбора кандидата. Далее после набора определенного количества заявок наступает первичный этап отбора, когда кандидаты заполняют анкеты, и проходят собеседование с менеджером по персоналу. Далее принимается решение о найме или отказе. При положительном решении проводится вторичный этап отбора, а именно собеседование с руководителем соответствующего отдела, в который намеревается наняться соискатель.

При приходе в офис организации соискатель заполняет анкету, далее беседует с рекрутером. После этого происходит анализ собранных данных и вынесение решения по проведению или же непроведению второго этапа отбора кандидата, а именно общения с менеджером по персоналу, затем с руководителем службы, в которую собирается наниматься соискатель.

Если менеджер по персоналу решает, что кандидат достоин пройти во второй этап отбора, то он совершает звонок по его приглашению, если нет, то в письменной или устной форме менеджер по персоналу сообщает не прошедшим первичный этап кандидатам о неудаче.

Положительным моментом является то, что некоторых кандидатов включают в кадровый резерв организации, чтобы затем обратиться к ним, если возникнет такая же вакансия.

На вторичном этапе идет общение с руководителем одной из служб ООО «Спектр», и принимается решение о том, произойдет ли найм сотрудника или нет.

Таким образом, процесс подбора сотрудников в ООО «Спектр» является типовым, при котором присутствуют все основные этапы подбора, а также участвуют менеджер по работе с персоналом, а также руководители служб организации.

В ООО «Спектр» используется алгоритм работы, который сотрудники считают приемлемым, но тем не менее, он имеет недостатки, нивелировав или искоренив которые, процесс отбора персонала в организации станет более оптимальным, эффективным и быстрым.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

На основании вышеизложенного можно сделать вывод, что одним из важнейших участков бухгалтерского учета является учет расчетных операций. Учет расчетов с поставщиками и подрядчиками является важнейшим показателем хозяйственной деятельности организации, так как от него во многом зависит правильность расчета величины валового дохода от реализации, издержек обращения, а следовательно, и суммы прибыли.

По нашему мнению, для оптимизации кредиторской задолженности и совершенствованию организации внутреннего контроля расчетов с контрагентами организациям можно предложить следующие методы по управлению задолженностями:

- контролировать соотношение кредиторской задолженности и их оборачиваемость;
- проводить инвентаризацию задолженностей и составлять акты сверок между организациями;
- проводить взаимозачеты и предоставлять коммерческие кредиты;
- создавать резервы по сомнительным долгам;
- разрабатывать модели договоров с гибкими условиями оплаты;
- поощрять предоставлением скидок контрагентов.

Применение вышеизложенных рекомендаций по совершенствованию внутреннего контроля расчетов контрагентов будет способствовать укреплению расчетно - платежной дисциплины и снижению риска неплатежеспособности организаций.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

- 1.Консультант Плюс: Федеральный закон от 27.07.2010 № 208-ФЗ «О консолидированной финансовой отчетности»// Справочно-Правовая система Консультант Плюс, 2015. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_103021/ (Дата обращения: 10.05.2017)
- 2.Консультант Плюс: Приказ Минфина России от 30.11.2011 № 440 "План на 2012-2015 годы по развитию бухгалтерского учета и отчетности в РФ на основе Международных стандартов финансовой отчетности" // Справочно-Правовая система Консультант Плюс, 2015. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_133964/ (Дата обращения: 15.04.2017)
- 3.Консультант Плюс: Положение по бухгалтерскому учету "Бухгалтерская отчетность организации" (ПБУ 4/99), утверждено приказом Министерства финансов РФ от 06.07.1999 N 43-н. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_18609/(Дата обращения: 21.05.2017)
- 4.Алексеева, Г.И. Бухгалтерский учет: Учебник / С.Р. Богомолец, Г.И. Алексеева, Т.П. Алавердова; Под ред. С.Р. Богомолец. М.: МФПУ Синергия, 2013. 720 с.
- 5.Богаченко, В.М. Бухгалтерский учет: Практикум: Учебное пособие / В.М. Богаченко, Н.А. Кириллова. Рн/Д: Феникс, 2013. 398 с.
- 6.Богаченко, В.М. Бухгалтерский учет: Учебник / В.М. Богаченко, Н.А. Кириллова. Рн/Д: Феникс, 2013. 510 с.
- 7.Бороненкова, С.А. Бухгалтерский учет и экономический анализ в страховых организациях: Учебник / С.А. Бороненкова, Т.И. Буянова. М.: ИНФРА-М, 2013. 478 с.

8. Бреславцева, Н.А. Бухгалтерский учет: Учебное пособие / Н.А. Бреславцева, Н.В. Михайлова, О.Н. Гончаренко. Рн/Д: Феникс, 2014. 318 с.
9. Бурмистрова, Л.М. Бухгалтерский учет: Учебное пособие / Л.М. Бурмистрова. М.: Форум, 2014. 304 с.
10. Выручаева, А.Е. /Учет дебиторской задолженности по МСФО/ А.Е. Выручаева// Актуальная бухгалтерия, 2013. № 3. URL: <http://www.ipppou.ru/print/013253/> (дата обращения 20.04.2017)
11. Керимов, В.Э. Бухгалтерский учет [Электронный ресурс]: учебник для бакалавров / В.Э. Керимов. М.: Дашков и К, 2014. 584 с.
12. Первичные документы: акт сверки взаимных расчетов. URL: http://blog.ksio.ru/buch/otchetnost/akt_sverki_raschetov (дата обращения: 30.11.2017).
13. Савицкая, Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учебник/ Г.В. Савицкая. – М.: ИНФРА-М, 2013. – 607 с.
14. Семенцов П.Н. Акт сверки в практике ВАС РФ. URL: http://zakon.ru/blog/2014/07/19/akt_sverki_v_praktike_vas_rf (дата обращения: 30.04.2017).
15. Хоружий Л.И., Выручаева А.Е. / Бухгалтерский учет и оценка экологически чистых биологических активов / Л.И. Хоружий, А.Е. Выручаева // Бухгалтерский учет в сельском хозяйстве. 2013. № 10. С.5/14.
16. Хоружий Л.И., Выручаева А.Е. Особенности бухгалтерского учета прав на программный продукт в организациях АПК / Л.И. Хоружий, А.Е. Выручаева // Бухгалтерский учет в сельском хозяйстве, 2014. № 1. С. 37-43.
17. Хоружий Л.И., Р.Н. Расторгуева. Бухгалтерский учет [Электронный ресурс]: учебник/ Л.И. Хоружий, Р.Н. Расторгуева, Р.А. Алборов, Л.В. Постникова; Под ред. Л.И. Хоружий и Р.Н. Расторгуевой. М.: КолосС, 2014. 511 с.
18. Шевцов А. Акт сверки взаимных расчетов и его правовые последствия // Главный бухгалтер. 2011. № 24 (696). С. 83–86.

19. Шеремет А.Д., Старовойтова Е.В. Бухгалтерский учет и анализ: учебник/ Под общ. ред. проф. А.Д. Шеремета.– М.: ИНФРА-М, 2014. 426 с

Приложение 1 Система основных показателей для оценки управления дебиторской задолженностью за 2014-2016

гг.

Показатель	на 31.12.2014	Возникло	Погашено	на 31.12.2015	Возникло	Погашено	на 31.12.2016
Дебиторская задолженность	2213	40219	39570	2862	49107	48695	3274
в т.ч. сумма просроченной задолженности	76			88			109
в т.ч. сумма просроченных более 3 месяцев обязательств	51			60			67
Выручка от продаж	35726			40141		48989	48989
Темп роста выручки от продаж				1,12			1,22
коэффициент погашения дебиторской задолженности				0,984			0,992
Относительный прирост (снижение) дебиторской задолженности				383,44			-217,64
Доля просроченной дебиторской задолженности	0,034			0,031			0,033
Средний возраст просроченной дебиторской задолженности	0,766			0,789			0,801
Коэффициент тяжести просроченных обязательств	0,023			0,021			0,020
Удельный вес непогашенной задолженности в выручке соответствующего периода	6,07			7,02			6,59