

Федеральное государственное автономное
образовательное учреждение высшего образования
«СИБИРСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

Институт экономики, управления и природопользования
кафедра бухгалтерского учета и статистики

УТВЕРЖДАЮ
Заведующий кафедрой
_____ О.Н. Харченко
подпись инициалы, фамилия
«__» _____ 2019 г.

БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА

направление 38.03.01 Экономика
профиль 38.03.01.01.01 Бухгалтерский учет, анализ и аудит
(в коммерческих организациях)

УЧЕТ И АНАЛИЗ РАСЧЕТОВ С ПОСТАВЩИКАМИ И ПОКУПАТЕЛЯМИ В ОРГАНИЗАЦИЯХ ПИЩЕВОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ (на примере ООО «Енисей»)

Научный руководитель _____ канд. экон. наук, профессор О.Н. Харченко

Выпускник _____ Катусонок Маргарита Леонидовна

Красноярск 2019

СОДЕРЖАНИЕ

Введение	3
1 Особенности деятельности организаций пищевой промышленности в РФ	7
1.1 Состояние и перспективы развития пищевой промышленности	7
1.2 Организационно-правовые основы деятельности организаций пищевой промышленности	13
1.3 Влияние отраслевых особенностей на формирование учетной политики организации пищевой промышленности	19
2 Учет и анализ расчетов с поставщиками в организациях пищевой промышленности (на примере ООО «Енисей»)	26
2.1 Договорная политика расчетов с поставщиками	26
2.2 Синтетический и аналитический учет и документальное оформление поступления материальных ценностей	29
2.3 Анализ расчетов с поставщиками	36
3 Учет и анализ расчетов с покупателями в организациях пищевой промышленности (на примере ООО «Енисей»)	43
3.1 Договорная политика расчетов с покупателями	43
3.2 Организация учета расчетов с покупателями и его документальное оформление	47
3.3 Анализ расчетов с покупателями	55
Заключение	62
Список использованных источников	66
Приложение А Бухгалтерская (финансовая) отчетность	71
Приложение Б Договор поставки	77
Приложение В Универсальный передаточный документ	85

ВВЕДЕНИЕ

В настоящее время ни одна организация, независимо от формы собственности, не может функционировать без ведения бухгалтерского учета, поскольку только данные бухгалтерского учета обеспечивают полную информацию об имущественном и финансовом состоянии организации. Синтетическая и аналитическая информация о состоянии материальных, трудовых и денежных ресурсов, о результативности инвестиционной и кредитной политики, о затратах и эффективности производства позволяет управлять хозяйственной деятельностью и контролировать выполнение планов прибыли, разрабатывать перспективные планы развития производства.

В организации бухгалтерского учета на предприятиях большое внимание уделяется расчётам с поставщиками и покупателями. Это обусловлено тем, что постоянно совершающийся кругооборот хозяйственных средств вызывает непрерывное возобновление многообразных расчётов. Одним из наиболее распространённых видов расчётов как раз и являются расчёты с поставщиками за сырьё, материалы, товары и прочие материальные ценности, и покупателями за товары, работы, услуги и продукцию собственного производства.

В условиях нестабильной рыночной экономики риск неоплаты или несвоевременной оплаты счетов велик, это приводит к образованию дебиторской и кредиторской задолженности. Развитие рыночных отношений повышает ответственность и самостоятельность предприятий в выработке и принятии управленческих решений по обеспечению эффективности расчетов с дебиторами и кредиторами. Увеличение или снижение задолженностей приводят к изменению финансового положения предприятия. На основании этого необходимо проводить мониторинг и анализ состояния расчетов. Для проведения анализа расчетов с поставщиками и покупателями используются данные бухгалтерского учета и отчетности. Поэтому немаловажную роль на предприятии играет правильная организация бухгалтерского учета, которая требует своевременного и полного отражения хозяйственных операций по расчетам с поставщиками и покупателями в первичных документах и учетных регистрах. Грамотное построение и управление процессом учета расчетов по товарным операциям имеет большое значение в успешной работе предприятия.

Основными задачами учета расчетов с поставщиками и покупателями являются: формирование полной и достоверной информации о состоянии расчетов с поставщиками и покупателями за товарно-материальные ценности, выполненные работы и оказанные услуги, необходимой внутренним пользователям бухгалтерской отчетности - руководителям, учредителям, участникам и собственникам имущества организации, а также внешним - инвесторам, кредиторам и другим пользователям бухгалтерской отчетности; обеспечение информацией, необходимой внутренним и внешним пользователям бухгалтерской отчетности

для контроля за соблюдением законодательства Российской Федерации при осуществлении организацией хозяйственных операций и их целесообразностью, наличием и движением имущества и обязательств; контроль за состоянием дебиторской и кредиторской задолженности; контроль за соблюдением форм расчетов, установленных в договорах с поставщиками и подрядчиками.

Рациональная организация контроля за состоянием расчетов способствует укреплению договорной и расчетной дисциплины, выполнению обязательств по поставкам продукции в заданном ассортименте и качестве, повышению ответственности за соблюдением платежной дисциплины, сокращению дебиторской и кредиторской задолженности, ускорению оборачиваемости оборотных средств и, следовательно, улучшению финансового состояния предприятия.

Актуальность данной работы заключается в том, что в современных условиях своевременное обращение денежных средств, а также тщательно поставленный учет расчетных операций с поставщиками и покупателями оказывают значительное влияние на финансовые результаты предприятия, среди которых основное место занимает прибыль от реализации товарной продукции, а качественный и своевременный учет и анализ дебиторской и кредиторской задолженностей является одним из приоритетных факторов для минимизации финансовых рисков, максимизации прибыли, повышение ликвидности и платежеспособности компаний.

Целью настоящей бакалаврской работы является разработка рекомендаций по постановке и ведению бухгалтерского учета на основании выявленных особенностей учета расчетов с поставщиками и покупателями, которые могут быть направлены на повышение эффективности деятельности предприятия.

Для достижения поставленной цели были разработаны следующие задачи:

- раскрыть сущность и значение правовой основы расчетов с поставщиками и покупателями;
- рассмотреть порядок документального оформления операций по учету расчетов с поставщиками и покупателями;
- проанализировать практику организации бухгалтерского учета на исследуемой организации;
- оценить систему учета и внутреннего контроля расчетов с поставщиками и покупателями;
- провести анализ дебиторской и кредиторской задолженности организации;
- разработать мероприятия по совершенствованию организации учета расчетов с поставщиками и покупателями.

Объектом исследования является хозяйственная деятельность общества с ограниченной ответственностью «Енисей» - организация, основным направлением деятельности которой является оптовая торговля мясом и мясными продуктами (код ОКВЭД 46.32).

ООО «Енисей» создано на основании Гражданского Кодекса Российской Федерации и зарегистрировано 27 ноября 2017 года. Целью создания Общества является осуществление оптовой торговли, направленной на удовлетворение потребностей юридических лиц в товарах, а также получение прибыли и ее распределение между участниками ООО «Енисей», для чего общество осуществляет оптовую торговлю:

1. Мясом и мясными продуктами;
2. Молочными продуктами, яйцами и пищевыми маслами и жирами;
3. Напитками;
4. Сахаром, шоколадом и сахаристыми кондитерскими изделиями;
5. Кофе, чаем, какао и пряностями;
6. Прочими пищевыми продуктами, включая рыбу, ракообразных и моллюсков;
7. Торговля оптовая неспециализированная пищевыми продуктами, напитками и табачными изделиями.

Также дополнительным видом деятельности ООО «Енисей» является розничная торговля преимущественно пищевыми продуктами, включая напитки, и табачными изделиями в неспециализированных магазинах, а также мясом и мясными продуктами, рыбой, ракообразными, моллюсками и прочими пищевыми продуктами в специализированных магазинах.

Основными целями деятельности предприятия являются: получение прибыли, повышение финансовой независимости и устойчивости работы, интенсификация использования трудовых ресурсов.

Для достижения целей своей деятельности ООО «Енисей» может приобретать права, принимать обязанности и осуществлять любые действия, незапрещенные законодательством. Деятельность Общества не ограничено уставом. Сделки, выходящие за пределы уставной деятельности, считаются действительными.

В своей деятельности ООО «Енисей» руководствуется правовыми и нормативными актами, определяющими порядок и правила проведения торговых операций, решением собрания учредителей, приказами и распоряжениями директора.

ООО «Енисей», расположенное в Красноярском крае, Березовском районе, поселке городского типа Березовка, имея данный адрес юридическим, находится в статусе филиала ООО «Енисей» города Абакана, не имеет самостоятельный баланс, расчетный счет. Основу планирования деятельности общества составляют решения директора, а также хозяйственные

договоры, заключенные с потребителями, покупателями и поставщиками. Выполнение работ и оказание услуг осуществляется по ценам и тарифам, устанавливаемым Обществом самостоятельно.

Уставный капитал ООО «Енисей» составляет 15 000 рублей.

Имущество Общества составляют основные фонды и оборотные средства. Общество может пользоваться привлеченными средствами: кредитами, займами, средствами от выпуска облигаций. ООО «Енисей» осуществляет учет результатов работ, контроль за ходом производства, ведет оперативный, бухгалтерский, статистический и налоговый учет. Ответственность за составление бухгалтерского учета возложена на главного бухгалтера, как и составление годовой бухгалтерской отчетности.

Предмет исследования - организация и ведение бухгалтерского учета расчетов с поставщиками и покупателями ООО «Енисей».

Работа состоит из введения, трех глав, трех рисунков, пятнадцати таблиц, восьми формул, заключения, списка использованных источников и трех приложений.

1 Особенности деятельности организаций пищевой промышленности в РФ

1.1 Состояние и перспективы развития пищевой промышленности

Пищевая промышленность является одной из важных стратегических отраслей не только в нашей стране, но и во всех странах. Данная отрасль производства носит специфический характер, что, в первую очередь, связано с ограниченным сроком годности на многие продукты питания, необходимые для полноценной жизнедеятельности человека. Развитие пищевой промышленности является основой продовольственной безопасности страны, здоровья ее нации [1].

В сфере агропромышленного комплекса (далее АПК) пищевую и перерабатывающую промышленность определяют, как отрасль, обладающую целым рядом специфических особенностей, например, такой, как высокий уровень моральной и юридической ответственности за качество производимой продукции. Перерабатывающий комплекс АПК (агропродовольственный комплекс) тесно связан со всеми отраслями народного хозяйства. На его долю выпадает значительная часть перевозимых различными видами транспорта грузов. Его отрасли – крупнейшие заказчики строительства. Тесные связи сложились между перерабатывающим подкомплексом АПК и сельским хозяйством. Именно в его отраслях перерабатывают сельскохозяйственное сырье и на его основе производят разнообразные продукты питания, напитки и другие пищевые изделия [2]. Сельскохозяйственное производство, представленное в реальной практике сельскохозяйственными организациями, приусадебными хозяйствами населения, фермерскими хозяйствами формируют сырьевую базу перерабатывающего подкомплекса АПК.

В экономической науке перерабатывающий подкомплекс АПК часто определяют как пищевую индустрию. Пищевая индустрия – это комплекс взаимосвязанных организаций, участвующих в создании пищевых продуктов здорового питания, который включает в себя:

- Три взаимосвязанные отрасли (белковую, жировую и углеводную);
- Межотраслевые организации (научные организации растениеводства, животноводства и медицины, организации высокотехнологичного машиностроительного и наукоемкого комплексов, транспортировки, хранения, реализации и переработки сельскохозяйственной продукции, финансовые организации);
- Государственные организации [3].

Перерабатывающая и пищевая промышленность России осуществляет производство порядка 95% всего потребляемого в России продовольствия.

Население же тратит на него примерно $\frac{3}{4}$ от своих доходов. Конечно, были спады в развитии этой отрасли в период кризиса, но сегодня российская пищевая промышленность –

это по-прежнему одна из стратегических отраслей в экономике. Её доля в общем пищевом промышленном производстве составляет порядка 15%. Также, она позволяет обеспечить всё население страны самыми необходимыми продуктами питания.

В пищевую промышленность России входит около 30 отраслей и более чем 60 видов производства. Всё это объединяет свыше 22 тысяч предприятий, занимающихся разной деятельностью. На них работает около 2 миллионов человек [4].

Особенность пищевой промышленности состоит в том, что в этой отрасли производятся товары и продукты, имеющие важнейшее жизненное значение. Именно поэтому продовольственный рынок попадает в сферу не только экономических, социальных, но и политических интересов [5]. Внушительным толчком к развитию отраслей пищевой промышленности явилось введение Россией в 2014 году продовольственного эмбарго в отношении ряда стран – импортеров продовольствия в страну, наряду с существенной девальвацией рубля. Итогом этих событий стало освобождение значительного поля продовольственного рынка от иностранных конкурентов, а также резкий прирост выручки отечественных производителей вследствие роста цен на продовольствие.

С целью определения ситуации в пищевой отрасли России сотрудники компании PLP-management провели исследование более 4000 ключевых организаций рассматриваемой сферы рынка. Основными задачами работы стали установление степени влияния кризисных явлений и введения эмбарго на развитие секторов пищевой отрасли России, а также изучение управленческих решений, позволивших некоторым предприятиям достичь лучших показателей продаж по сравнению со среднеотраслевыми значениями и в итоге стать лидерами в своих сегментах [6]. Результаты исследования приведены в таблицах 1-3.

Таблица 1 – Рейтинг сегментов пищевой отрасли по объему отраслевого рынка в 2016-2017 годах [7]

Отрасль	Общий объем отраслевого рынка в 2016 году, млрд руб.	Рост объемов продаж с 2016 по 2017 годы, %	Общий объем отраслевого рынка в 2017 году, млрд руб.
1 Мясоперерабатывающая отрасль	1067	+3,5	1090
2 Масложировая отрасль	787	+11,6	905
3 Молочная отрасль	748	+9,7	815
4 Отрасль шоколадных и сахаристых кондитерских изделий	746	+9,3	790
5 Рыбоперерабатывающая отрасль	344	+8,1	371
6 Хлебопекарная и кондитерская (мучная) отрасль	285	+10,7	302
7 Отрасль плодоовощной консервации	208	+5,9	217

За последние годы почти 60 процентов предприятий во всех сферах пищевой отрасли смогли адаптироваться к сложившейся экономической ситуации и сохранить финансовую стабильность. При этом около 35 процентов компаний переживают тяжелые времена и нуждаются в кардинальных изменениях. По сути, стагнация, в которой находится сейчас вся данная сфера АПК, смещается в сторону сокращения валовой доходности в каждом ее секторе [6].

Таблица 2 – Рейтинг сегментов пищевой отрасли по валовой прибыли за 2016-2017 годы

Отрасль	Валовая прибыль от реализации продукции в 2016 году, %	Динамика валовой прибыли за период с 2016 по 2017 годы, %
1 Рыбоперерабатывающая отрасль	17,2	+2,4
2 Хлебопекарная и кондитерская (мучная) отрасль	16,5	+0,57
3 Отрасль шоколадных и сахаристых кондитерских изделий	16,1	-0,7
4 Отрасль плодовоовощной консервации	14,36	-1,06
5 Молочная отрасль	10,4	+0,35
6 Мясоперерабатывающая отрасль	10,1	-0,06
7 Масложировая отрасль	8,4	-0,2

Таблица 3 – Структура распределения долей предприятий, исходя из положительного и отрицательного темпов продаж в 2016-2017 годах, %

Отрасль	Количество предприятий со снижающимися объемами продаж, %	Средний показатель падения продаж, %	Количество предприятий с растущими объемами продаж, %	Средний показатель роста продаж, %
1 Мясоперерабатывающая отрасль	45	21	55	17
2 Рыбоперерабатывающая отрасль	38	20	61	26
3 Отрасль плодовоовощной консервации	31	26	69	16
4 Молочная отрасль	29	19	71	18
5 Отрасль шоколадных и сахаристых кондитерских изделий	28	18	72	17
6 Масложировая отрасль	25	32	75	22
7 Хлебопекарная и кондитерская (мучная) отрасль	20	14	80	15

В 2015-2018 годах продолжилось развитие тенденции импортозамещения в условиях ограниченной конкуренции. Таким образом, развитие отраслей пищевой промышленности является важнейшим аспектом национальной безопасности в целом. Причем уникальность ситуации заключается с одной стороны в том, что сегодня, в условиях санкционных угроз, Россия вынуждена перейти на самообеспечение продовольствием, с другой – продовольственное эмбарго и девальвация рубля являются мощным катализатором развития отрасли пищевой промышленности [8].

Решение проблем импортозамещения в нашей стране напрямую связано с пищевой промышленностью и развитием сельского хозяйства. Пищевая промышленность является лидером в промышленном комплексе, объединяя более 50 специализированных производств продуктов питания. Данная отрасль является гарантией обеспечения продовольственной безопасности РФ, а также способствует эффективному бесперебойному снабжению населения продуктами питания высокого качества, состава и структуры. Однако в данной отрасли назрел ряд проблем, основными из которых являются:

- по отдельным видам переработки сельскохозяйственного сырья ощущается существенный недостаток производственных мощностей, отмечая физический износ, а также моральное устаревание технологического оборудования;

- отечественные производители выпускают существенно меньшие объемы сельскохозяйственного сырья с определенными качественными характеристиками, отвечающими потребностям промышленной переработки;

- в большинстве своем российские производители пищевой продукции имеют достаточно низкий уровень конкурентоспособности, как на внутреннем, так и на внешнем продовольственных рынках;

- недостаточное развитие инфраструктуры транспортировки, хранения и логистики товародвижения пищевой продукции;

- несоответствие в ряде случаев экологическим требованиям в промышленных зонах организации пищевой промышленности.

Выше перечисленные проблемы говорят о том, что состояние в отрасли не является стабильным, отсутствует действенный экономический механизм регулирования рынка.

Давно назрела потребность в модернизации производства и наращивании мощностей за счет проведения технического перевооружения, реконструкции организаций пищевой промышленности, нового строительства на основе инновационных технологий и ресурсосберегающего оборудования. В современных отечественных пищевых и перерабатывающих предприятиях существует проблема использования качественного сырья для изготовления продуктов питания, а также отсутствие новых источников энергии при

производстве.

Инновации в пищевом секторе затрагивают большое количество различных разработок и исследований в области новых технологий производства продуктов питания, новых элементов в составе продуктов, а также новых подходов к управлению производством и персоналом на производственных предприятиях пищевой отрасли.

При многочисленном количестве классификационных подходов к оценке предприятий промышленного комплекса из всего объема инноваций в пищевом секторе можно выделить 4 наиболее важных типов инноваций: продуктовые, технологические, организационные и маркетинговые. Характеристика основных типов инноваций представлена в таблице 4.

Таблица 4 – Типы инноваций, используемых в пищевой промышленности РФ

Тип инноваций	Характеристика инноваций
Продуктовые	Создание и производство экологически безопасных продуктов питания (создание продуктов для детей, а также специализированных лечебно-профилактических продуктов особого назначения и пр.)
Технологические	Способствуют ресурсосбережению, с целью сокращения времени производственного цикла (модернизация упаковки товара, логистических процессов и пр.)
Маркетинговые	Расширение рынков сбыта, поиск новых потребителей, создание конкурентной среды, формирование новой ценовой политики
Организационные	Создание новой модели поведения бизнеса, увеличение производства, создание дополнительных рабочих мест и пр.

Таким образом, продуктовые инновации включают в себя создание экологических продуктов, что позволяет повлиять на экологическую ситуацию в пищевом секторе. Технологические инновации способствуют ускорению процесса производственного цикла. Маркетинговые инновации расширяют рынки сбыта инновационных продуктов питания, а организационные способствуют расширению производства, созданию дополнительных рабочих мест.

Е.Н. Трифонова в своем исследовании утверждает, что необходимость постоянной адаптации предприятий пищевой промышленности на базе инновационного подхода к функционированию и развитию, продиктованы современными реалиями экономико-политической жизни страны, оказывающими непосредственное и порой негативное воздействие на отечественный агропромышленный комплекс России [9].

Особенно это актуально в современных условиях санкционного воздействия на российскую экономику со стороны стран Запада и США. Вследствие отсталой технологической и финансовой базы для развития отраслевой кооперации между сельским хозяйством и перерабатывающими отраслями, экономика России сталкивается с определенными трудностями в обеспечении продуктовых рынков качественными

продовольственными товарами промышленной переработки как отечественного, так и импортного производства. Кроме того, при отсутствии адекватного правового поля, особенно остро проявилась проблема наличия на отечественных прилавках фальсифицированных продуктов питания в угрожающих масштабах. В таких условиях только грамотный сбалансированный подход к развитию всех сфер АПК на фоне корректировки законодательства способен обеспечить наличие на внутреннем рынке качественного конкурентоспособного товара [10].

Только в условиях четко очерченного правового поля, согласованных действий всех специальных служб оценки качества продукции, а также внедрения прогрессивных технологий отслеживания всего пути движения товара от момента начала его производства до конечного потребителя, реально добиться минимизации проявления такого явления как фальсификация продовольствия в стране. В этом случае появится определенная независимость внутреннего продовольственного рынка от внешнего по отношению к России экономико-политического давления.

Для эффективного развития данной сферы Правительством РФ разработана «Стратегия развития пищевой и перерабатывающей промышленности Российской Федерации на период до 2020 года» [11].

Согласно данной стратегии, для эффективного потребления продуктов питания российского производства, необходимо инвестировать более 900 млрд. руб., из них более 50% планируется направить на модернизацию технологической составляющей производства пищевой промышленности. Период до 2020 года будет характеризоваться переоснащением отдельных видов производств продуктов питания (молоко, сыр плавленый), а также технологических потоков высокотехнологическим оборудованием. В ходе изменений структуры продовольственного рынка значительно увеличится доля потребления здоровых и функциональных продуктов (безалкогольных напитков, свежемороженых овощей и пр.), что вполне соответствует международным тенденциям в пищевой промышленности.

Пищевая промышленность нуждается в особом внимании с точки зрения долгосрочной эффективности, так как является социально-значимой отраслью, - производит продукты питания. Развитие пищевой промышленности напрямую влияет на уровень жизни населения нашей страны, стоимость потребительской корзины, условия и качество воспроизводства рабочей силы в национальной экономике, развитие сельского хозяйства.

Таким образом, данная отрасль является самой привлекательной для инвестирования. Наибольшее предпочтение инвесторы уделяют наиболее востребованным сегментам продовольственного рынка (производство молока, диетическая продукция, детское питание и др.). Необходимо совершенствовать отечественную пищевую промышленность, повышать уровень конкурентоспособности данной отрасли. Основой принимаемых мер по развитию

пищевой промышленности должны быть ориентация на решение основных системных проблем, формирование нового промышленного потенциала, модернизация и развитие инноваций в отраслях пищевой промышленности, повышение качества жизни различных социальных слоев населения.

1.2 Организационно-правовые основы деятельности организаций пищевой промышленности

В системе агропромышленного комплекса России важное место занимает пищевая промышленность. Ее ускоренному развитию уделяется большое внимание.

В настоящее время пищевая промышленность России включает около 30 подвидов, объединяющих более 43 тыс. предприятий. Она является пятой по величине после производства кокса и нефтепродуктов, добычи топливно-энергетических полезных ископаемых, производства и передачи электроэнергии [12].

Организации пищевой промышленности функционируют в дифференцированной среде. Внутренняя среда состоит из различных компонентов и представлена внутри фирмы функциональными областями, общими для всех типов фирм (департамент управления персоналом, бухгалтерия, отдел продаж, служба маркетинга и др.). Внешняя среда это все то, что окружает предприятие и воздействует на него (потребители, конкуренты, партнеры и поставщики, правительственные и иные государственные учреждения и организации, общественные и профессиональные объединения, различные общества защиты, представительства иностранных государств, союзы и иные объединения потребителей.) Среда никогда не бывает стабильной. Определенный состав, структура и состояние как внутренней, так и внешней среды организации пищевой промышленности определяют систему возможностей этой организации по удовлетворению спроса потребителей на данный момент [13].

Предприятие пищевой промышленности - это хозяйственная единица в экономической системе, которая, изготавливая и реализуя продукцию пищевой промышленности, удовлетворяет первичные потребности населения.

Главная цель предприятия пищевой промышленности - получение максимальной прибыли в долгосрочной перспективе. Однако, прибыль не всегда является главным побудительным мотивом создания и функционирования предприятия, например, стремление к общественному признанию, обладанию прочными позициями на рынке, сохранению начатого дела и т.д. Для этого потребуются отказаться от получения сиюминутной прибыли, т.е. главной целью будет не получение максимальной прибыли, а максимизация ситуации в целом, где прибыль только один, хотя и наиважнейший из компонентов.

Для осуществления главной цели пищевые предприятия решают ряд задач, главной из которых является полное удовлетворение потребителя. В связи с этим предприятие должно обеспечивать конкурентоспособность выпускаемой продукции на основе ее высокого качества, гибкого обновления в зависимости от постоянно изменяющегося спроса. Оно обеспечивает развитие и повышение эффективности производства, способствует всесторонней интенсификации, ускорению научно-технического прогресса, являясь его проводником. Благодаря научно-техническому прогрессу, оно производит и осваивает новую технику и технологию, совершенствует выпускаемую продукцию. Предъявляя конкретные требования к сырью, материалам, оборудованию, инструменту, предприятие в значительной мере определяет направления технического развития предприятий - смежников [14]. Кроме того, организует работу рационализаторов и изобретателей, обеспечивает социальное развитие коллектива, формирует современную, материальную базу социальной сферы, создает благоприятные условия для высокопроизводительного труда.

К существенным особенностям предприятий пищевой промышленности можно отнести [15]:

1. Назначение продукции и ее потребительскую ценность.
2. Виды перерабатываемого сырья и материалов.
3. Объем производства продукции, ее ассортимент.
4. Непрерывность или сезонность производства.
5. Условия производства и реализации продукции и др.

Согласно Воронину В.Г. [15], пищевые предприятия классифицируются по трем основным признакам, представленным в таблице 5.

Таблица 5 – Классификация предприятий пищевой промышленности

Классификационный признак	Виды предприятий
Назначение продукции	Предприятия, осуществляющие производство продукции, предназначенной для производственных целей
	Предприятия, осуществляющие производство продукции, предназначенной для непосредственного потребления
Вид используемого сырья	Предприятия, перерабатывающие сельскохозяйственное сырье (растительного и животного происхождения (сахарная свекла, картофель, овощи и др.))
	Предприятия, перерабатывающие другие виды сырья, т.е. предприятия, работающие на промышленном сырье, полученном после первичной обработки сельскохозяйственной продукции (мука, сахар, патока и т.д.)
Объем производства	Крупные
	Средние
	Мелкие

Предприятие пищевой промышленности - это не только хозяйствующий субъект экономики, но и юридическое лицо.

В соответствии с гражданским кодексом Российской Федерации юридическим лицом признается организация, которая:

- имеет в собственности, хозяйственном ведении или оперативном управлении обособленное имущество;
- отвечает по своим обязательствам имуществом;
- может от своего имени приобретать и осуществлять имущественные и личные неимущественные права;
- может нести обязанности;
- может быть истцом и ответчиком в суде;
- иметь самостоятельный баланс или смету.

Юридическое лицо подлежит государственной регистрации и действует либо на основании устава, либо учредительного договора и устава, либо только учредительного договора. В уставе отражаются организационная и правовая форма предприятия, его наименование, почтовый адрес, предмет и цель деятельности, уставный капитал, порядок распределения прибыли, органы контроля, перечень и местонахождение структурных единиц, входящих в состав предприятия, условия его реорганизации и ликвидации.

Организационно-правовые формы предприятий с 1 января 1995 г. определяет новый Гражданский кодекс РФ [16], согласно которому все предприятия в зависимости от основной цели деятельности подразделяются на некоммерческие и коммерческие.

Некоммерческие предприятия отличаются от коммерческих тем, что извлечение прибыли не является их основной целью, и прибыль распределяется между участниками. Примером таких предприятий являются различные потребительские кооперативы, общественные или религиозные организации и т.д. В дальнейшем названные предприятия не будут рассматриваться.

Коммерческие предприятия в соответствии с их организационно-правовыми формами можно классифицировать по нескольким признакам на:

- хозяйственные товарищества и общества;
- производственные кооперативы;
- государственные и муниципальные предприятия.

Для предприятий пищевой промышленности характерны такие организационно-правовые формы предприятий как хозяйственные общества (коммерческие организации с разделенными на доли участников уставным капиталом), к которым относятся такие организационно-правовые формы, как общества с ограниченной ответственностью (ООО) и акционерные общества (публичные и непубличные), и государственные и муниципальные

унитарные предприятия, для которых характерно неделимое имущество, правом владения которым наделено государство. Так же возможно осуществлять предпринимательскую деятельность в пищевой промышленности и без образования юридического лица, приобретая статус индивидуального предпринимателя.

Предприятия пищевой промышленности взаимодействуют с внешней средой, т.е. получают из нее ресурсы (рабочую силу, капитал, оборудование, сырье, энергию, информацию и т.д.), которые становятся элементами ее внутренней среды. Внутренняя среда предприятий пищевой промышленности - это само предприятие, её цели и задачи, технология производства, структура, работники с их способностями, потребностями, квалификацией. Данная среда включает те условия производства и реализации продукции, которые поддаются регулированию со стороны предприятия в процессе внутрифирменного планирования и управления. В этом состоит основное отличие внутренней среды от внешней, факторы которой необходимо учитывать в работе предприятия, но влиять на их изменение оно не способно.

Все внутренние факторы взаимосвязаны, поскольку изменение одного из них в определенной степени влияет на все другие (рисунок 1) [17].

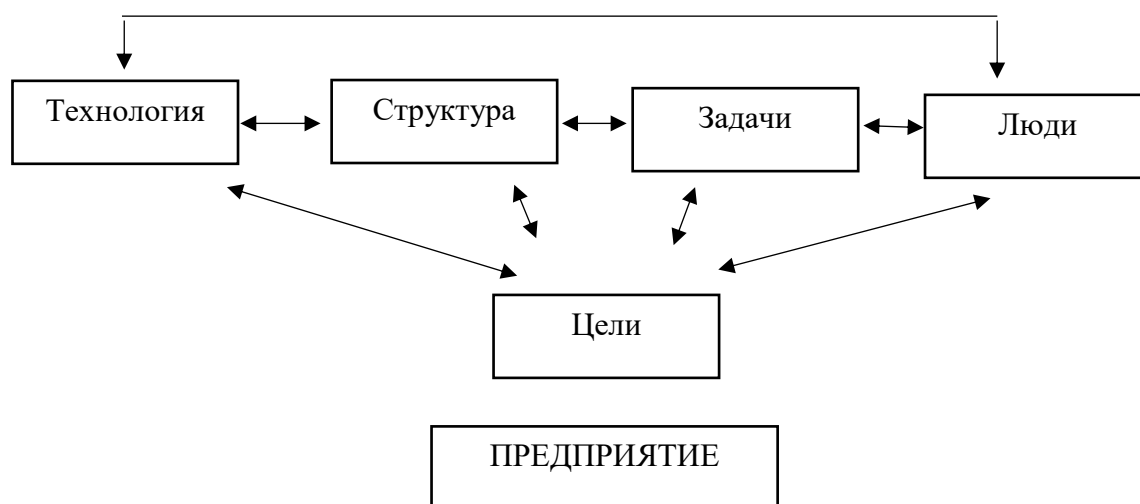


Рисунок 1 – Взаимосвязь внутренних факторов предприятия пищевой промышленности

Как видно из рисунка 1, в центре всей совокупности внутренних факторов находятся цели предприятия пищевой промышленности, поскольку цели - это конкретное конечное состояние или желаемый результат, к которому стремится коллектив предприятия, работая вместе [18].

В ходе планирования руководство предприятия пищевой промышленности разрабатывает цели и сообщает их коллективу. Этот процесс представляет собой мощный механизм координации действий всех членов коллектива, потому что он дает возможность

знать, чего они должны добиться. Ориентация, определяемая целями, пронизывает все последующие решения руководства предприятия.

Исходя из целей предприятия, осуществляется их выработка для каждого из подразделений. При этом цели последних должны составить конкретный вклад в развитие предприятия пищевой промышленности и не вступать в противоречие с задачами других подразделений.

Важнейший элемент внутренней среды - структура предприятия. Построение структуры основано на разделении труда. Деление всей работы на составляющие называется горизонтальным разделением труда. Это позволяет производить гораздо больше продукции, чем если бы, то же самое число людей работало самостоятельно. Степень горизонтального разделения труда на различных предприятиях пищевой промышленности не одинакова. Она зависит от масштабов и сложности производства. Чем крупнее и сложнее предприятие, тем выше степень разделения труда и наоборот [17].

Предприятие пищевой промышленности является открытой системой, характеризующейся постоянным взаимодействием с внешней средой. Под внешней средой понимаются все условия и факторы окружающей среды, которые воздействуют на функционирование предприятия и требуют его соответствующего реагирования.

Внешняя среда предприятия характеризуется рядом свойств [18]:

1. Взаимозависимость факторов: изменение одного фактора воздействует на другие;
2. Сложность: число факторов, на которые предприятие должно реагировать;
3. Динамичность: относительная скорость изменения среды;
4. Неопределенность: относительное количество информации о среде и уверенность в ее точности.

Управление предприятием осуществляется на базе определенной структуры, которую самостоятельно разрабатывает администрация предприятия. Структура предприятия - это элемент внутренней среды предприятия, в частности состав и соотношение его внутренних звеньев (цехов, участков, отделов и других подразделений), составляющих единый хозяйственный объект. Различают общую, организационную и производственную структуру предприятия.

Под общей структурой предприятия понимается комплекс производственных подразделений и подразделений, обслуживающих работников, а также аппарат управления предприятием [19].

Организационная структура управления - это часть общей структуры управления, в частности подразделения, осуществляющие управление предприятием. Предназначением организационной структуры предприятия является:

- установление четких взаимосвязей между отдельными подразделениями;
- распределение между ними прав, функций, обязанностей и ответственности;
- построение единой организационной структуры, обеспечивающей согласованность между подразделениями.

На построение организационной структуры управления оказывает влияние ряд факторов, различных по своей природе и виду воздействия. Основными факторами являются функции управления, их состав, содержание и объем [20]. Развитие функций управления объясняет и обуславливает развитие организационной структуры управления. На организационную структуру непосредственно также влияют:

- масштабы внешней деятельности (наличие филиалов, дочерних предприятий и др.);
- сложность производства;
- характер выпускаемой продукции;
- применяемые технологии;
- уровень механизации и автоматизации выполняемых работ;
- степень концентрации, специализации и кооперирования производства.

Наряду с факторами, непосредственно влияющими на организационную структуру управления, существуют опосредованные факторы, которые оказываются под влиянием организационной структуры: кадры, техника, технология управления, организация труда. Следовательно при формировании организационной структуры управления необходимо одновременно учитывать много факторов, к которым относятся не только цели, функции и объем работ, но и норма управляемости, воздействие личности работника и применяемые средства техники управления.

Процесс формирования организационной структуры включает [21]:

1. Деление организации по горизонтали на крупные блоки, соответствующие важнейшим направлениям деятельности по реализации стратегии. Определение видов деятельности линейных и штабных подразделений.

2. Установление соотношения полномочий различных должностей. Руководство устанавливает цепь команд, производит дальнейшее деление на более мелкие подразделения, чтобы эффективно использовать специализацию.

3. Определение должностных обязанностей как совокупности определенных задач и функций и возложение их выполнения на конкретных лиц. Руководство может разрабатывать конкретные задачи и закрепляет их за исполнителями, которые несут ответственность за их удовлетворительное выполнение.

Успешно функционирующие организации регулярно оценивают степень адекватности своих организационных структур и изменяют их так, как этого требуют внешние условия [18].

1.3 Влияние отраслевых особенностей на формирование учетной политики организации пищевой промышленности

В настоящее время учетная политика является основным внутренним документом, регулирующим порядок организации и ведения бухгалтерского учета на конкретном предприятии в соответствии с требованиями, установленными нормативными документами – федеральными законами, положениями по бухгалтерскому учету, приказами и инструкциями Министерства финансов и министерства по налогам и сборам РФ.

Положения учетной политики каждого предприятия, действующего на территории Российской Федерации, должны соответствовать предъявляемым к ним требованиям целого комплекса нормативных документов, регулирующих порядок ведения бухгалтерского и налогового учета. Кроме того, она должна обеспечить наиболее рациональное сочетание методов учета и оценки имущества и обязательств на конкретном хозяйствующем субъекте.

При этом совершенно недопустим формальный подход, состоящий просто в продлении действия прошлогодней учетной политики на следующий год. Каждый раз этот важный для бухгалтерии внутренний документ должен дорабатываться и обновляться хотя бы потому, что ежегодно в нормативные акты по бухгалтерскому учету вносятся изменения, принимаются новые нормативные документы, которые необходимо адаптировать для практического применения конкретной строительной компанией путем внесения соответствующих изменений и дополнений в учетную политику. Процесс этот весьма трудоемок и требует взвешенного подхода.

В соответствие с нормативными документами, «под учетной политикой организации понимается принятая ею совокупность способов ведения бухгалтерского учета - первичного наблюдения, стоимостного измерения, текущей группировки и итогового обобщения фактов хозяйственной деятельности» [22].

Разрабатывая учетную политику необходимо обеспечить:

- выбор оптимальных способов учета и оценки имущества, исходя из отраслевой специфики организации и масштабов ее деятельности;
- оптимальную систему налогового учета;
- создание такой организации ведения бухгалтерского учета, которая способствовала бы своевременному документообороту и оперативному отражению в учете информации, содержащейся в первичной учетной документации.

Учетная политика, отвечающая на все вышеперечисленные задачи, может стать реальным источником необходимой информации, который сможет оказать настоящую помощь организации, а не тем формальным документом, который организация, во избежание проблем, должна представить в налоговый орган.

Круг пользователей информацией учетной политикой достаточно широк: это не только сотрудники бухгалтерской службы, ведущие свои участки работы в соответствии с установленными требованиями, но и менеджмент организации, а также внешние аудиторы. При этом представители каждой группы пользователей преследуют свои, вполне определенные цели, обусловленные решаемыми задачами.

Окончательный состав лиц, участвующих в процессе формирования учетной политики (руководитель организации и главный бухгалтер, менеджмент разного уровня компании, сотрудники функциональных служб, внутренние и внешние консультанты) зависит от размера организации и масштаба ее деятельности. Алгоритм взаимодействия субъектов, формирующих положения учетной политики, представлен на рисунке 2.

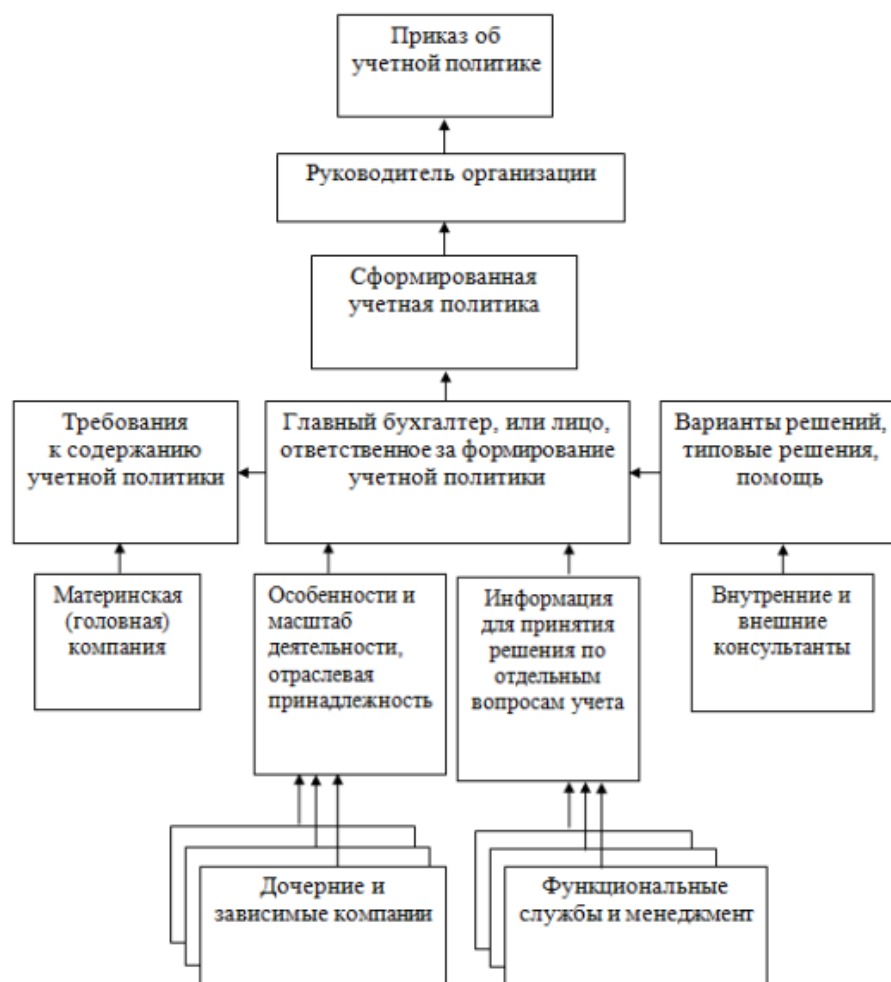


Рисунок 2 – Процесс формирования учетной политики

В случае привлечения к разработке учетной политики сторонних консультантов необходимо тщательно подходить к формулировке условий соответствующего договора и определению объема услуг и обязанностей консультанта.

При этом, несмотря на то, сколько лиц будет задействовано в разработке этого одного из важнейших документов каждого хозяйствующего субъекта, ответственным за его формирование является главный бухгалтер организации.

В свою очередь, ответственность за уже принятую учетную политику, включая ее соответствие потребностям предприятия, и также непротиворечие действующим нормативным документам, несет руководитель организации. Условно вся совокупность решаемых при помощи учетной политики вопросов может рассматриваться с позиции вопросов, носящих либо методический, либо организационно-технический характер.

Основные аспекты организации и ведения учета, подлежащие раскрытию в соответствующих разделах учетной политики, представлены на рисунке 3.



Рисунок 3 – Совокупность вопросов, решаемых методом учетной политики

Содержание учетной политики является неизменным в течение отчетного года и может быть только дополнено в случае начала осуществления нового вида деятельности, свойственные которой объекты учета не были предусмотрены положениями действующей учетной политикой.

Вполне очевидно, что отраслевая специфика накладывает отпечаток на организацию бухгалтерского учета хозяйствующего субъекта. Соответственно, это должно найти отражение и в положениях учетной политике.

Задачи промышленного предприятия состоят в обеспечении потребностей рынка выпускаемыми продуктами питания, совершенствовании организации производства и на этой основе улучшения всех экономических показателей финансово-хозяйственной

деятельности.

Развитие отечественной пищевой промышленности на современном этапе характеризуется значительным ростом товарооборота, повышением качества и расширением ассортимента реализуемой продукции, усилением интеграции с другими отраслями экономики, расширением международной интеграции.

В зависимости от участия в изготовлении основной продукции и назначения все пищевые производства, как правило, делятся на основные, вспомогательные, побочные, подсобные и обслуживающие.

Основное производство нацелено на непосредственный выпуск продукции, выступающей предметом основной деятельности предприятия, или изготовлением для этой продукции полуфабрикатов (мясомолочные, сахарные, кондитерские, хлебопекарные и т. д.). Вспомогательные производства непосредственно не участвуют в изготовлении основной продукции, но обслуживают его и все предприятие, оказывая услуги, работы, производя продукцию (ремонтно-механические, энергетические, инструментальные).

Побочные производства заняты утилизацией отходов основного производства (к примеру, сухого жома при производстве сахара).

Подсобные производства производят продукцию не из основного материала, которая используется в основных и вспомогательных производствах (цехи, занятые изготовлением тары и упаковочных материалов для собственных нужд).

Кроме того, на предприятиях пищевой промышленности имеются непромышленные производства и хозяйства, которые обслуживают нужды трудового коллектива предприятия (жилищно-коммунальное хозяйство, содержание столовых, буфетов, детских дошкольных учреждений, санаториев и т. д.).

Учет затрат этих производств и хозяйств ведут на синтетических счетах 20, 23 и 29. По дебету этих счетов записывают остаток незавершенного производства на начало и конец месяца, затраты за месяц; по кредиту – фактическую себестоимость выпущенной продукции, работ и услуг, стоимость забракованной продукции и ценных отходов.

В процессе производства пищевая промышленность производит продукты питания, а также выполняют работы и услуги на сторону.

По степени готовности различают готовую продукцию (прошла все стадии производства, проверена техническим контролем и сдана на склад), незавершенное производство (продукция, не законченная производством) и полуфабрикаты (изделия, законченные производством в одном цехе, но требующие обработки в других цехах предприятия). Готовую продукцию в балансе оценивают по фактической или плановой (нормативной) себестоимости, для чего на предприятиях в соответствии с выбранной ими учетной политикой может применяться счет 40.

По дебету этого счета отражается фактическая производственная себестоимость выпущенной из производства продукции (в корреспонденции со счетами 20, 23, 29).

По кредиту отражается нормативная (плановая) себестоимость произведенной продукции (в корреспонденции со счетами 43, 90 и др.)

Сопоставлением дебетового и кредитового оборотов по счету 40 на последнее число месяца на предприятиях пищевой промышленности определяется отклонение фактической производственной себестоимости произведенной продукции, сданных работ и оказанных услуг от нормативной (плановой) себестоимости. Экономия, т. е. превышение нормативной (плановой) себестоимости над фактической, сторнируется по кредиту счета 40 и дебету счета 90. Перерасход, т. е. превышение фактической себестоимости над нормативной (плановой), списывается со счета 40 в дебет счета 90 дополнительной записью.

Следующей особенностью формирования учетной политики на предприятиях пищевой промышленности выступает выбор способа оценки незавершенного производства. В качестве таковых для целей бухгалтерского финансового учета, как правило, используется оценка: по нормативной (плановой) производственной себестоимости; по прямым статьям расходов; по стоимости сырья, материалов, полуфабрикатов; по фактически произведенным затратам.

В целях налогообложения, для налогоплательщиков, производство которых связано с обработкой и переработкой сырья (что, как правило, и составляет основную деятельность предприятий пищевой промышленности), сумма прямых расходов распределяется на остатки незавершенного производства в доле, соответствующей доле таких остатков в исходном сырье (в количественном выражении), за минусом технологических потерь.

К основным показателям, характеризующим деятельность предприятий пищевой промышленности, относят объем проданной продукции, прибыль и рентабельность. Организованный на предприятиях пищевой промышленности бухгалтерский учет должен отвечать требованиям рыночной экономики, нормативных общероссийских и отраслевых документов, а также учитывать особенности организации и технологии производства.

Перед бухгалтерским учетом в пищевой промышленности стоят следующие основные задачи:

- правильно и своевременно отражать и контролировать выполнение плана по всем показателям;
- контролировать соблюдение принципов бухгалтерского учета, обеспечение безубыточной работы, ликвидацию потерь в производстве и различного рода непроизводительных расходов;
- обеспечивать сохранность и экономное расходование материальных, трудовых и других ресурсов;

— правильно отражать затраты на производство, своевременно и точно калькулировать себестоимость продукции;

— обеспечивать руководство предприятия своевременной и достоверной информацией, необходимой для оперативного руководства его работой;

— формировать объективную и достоверную финансовую отчетность.

Затраты предприятия на производство и продажу продукции в денежной форме составляют себестоимость продукции. Это издержки на потребленные средства производства, заработная плата с отчислениями на социальное страхование и обеспечение в форме единого социального налога, расходы по обслуживанию производства и др. Различают плановую и фактическую себестоимость продукции.

Плановую себестоимость определяют исходя из экономически обоснованных норм расхода материальных ресурсов, затрат труда и т. д.

Фактическая себестоимость характеризуется фактическими затратами, которые могут отклоняться от плановых по причинам, зависящим от особенностей конкретного предприятия пищевой промышленности (экономия или перерасход отдельных видов затрат и др.) и не зависящим от него (изменение цен на материалы, тарифов за электроэнергию и др.) [23].

При планировании, учете и анализе затрат, которые образуют себестоимость продукции предприятий пищевой промышленности, применяют следующие группировки: «по месту возникновения затраты группируют по производствам, цехам, участкам; по видам продукции, работ и услуг; по видам расходов (статьям и элементам затрат)» [24].

В качестве типовой в пищевой промышленности принята следующая группировка затрат по статьям:

— сырье и материалы;

— возвратные отходы (вычитаются);

— покупные изделия, полуфабрикаты и услуги производственного характера сторонних предприятий и организаций;

— топливо и энергия на технологические цели;

— основная заработная плата производственных рабочих;

— дополнительная заработная плата производственных рабочих;

— отчисления на социальное страхование и обеспечение;

— затраты на подготовку и освоение производства;

— затраты на содержание и эксплуатацию оборудования;

— общепроизводственные расходы;

— общехозяйственные расходы;

— потери от брака;

- прочие производственные расходы;
- внепроизводственные расходы [24].

Затраты на производство группируют в учете по следующим экономическим элементам: сырье и основные материалы (за вычетом возвратных отходов), покупные изделия и полуфабрикаты, работы и услуги производственного характера, вспомогательные материалы, топливо, энергия, заработная плата основная и дополнительная, отчисления на социальное страхование, амортизация основных средств и нематериальных активов, прочие расходы.

Таким образом, бухгалтерский учет в пищевой промышленности имеет свои особенности, обусловленные технологией производственного процесса, наличием широкого спектра вспомогательных, подсобных и обслуживающих структурных подразделений, что проявляется в возможности выбора тех или иных составляющих учетной политики, позволяющих максимально полно и адекватно отразить специфику хозяйственной деятельности.

2 Учет и анализ расчетов с поставщиками в организациях пищевой промышленности (на примере ООО «Енисей»)

2.1 Договорная политика расчетов с поставщиками

Важным моментом в области расчетов с поставщиками и подрядчиками является надлежащее документальное оформление данных операций.

Важность эта состоит в том, что грамотно составленный договор с поставщиком и первичные учетные документы, заполненные должным образом, представляют собой не только залог успешного сотрудничества с другими сторонами, но и в случае возникновения каких-либо спорных моментов и разногласий будут являться надежным доказательством, подтверждением и аргументом при судебном разбирательстве.

Основополагающим документом при оформлении сделок с поставщиками и подрядчиками является договор, который предусматривает исполнение сторонами определенных обязательств.

Со стороны продавца – обязанность в поставке высококачественного товара в установленный договором срок, а со стороны покупателя – надлежащим образом принять этот товар и вовремя оплатить его стоимость.

Таким образом, поступление материальных ценностей от поставщиков, выполнение работ и оказание услуг подрядчиками производится на основании заключенных договоров [25].

Как известно, приобретение и продажа товаров в торговых организациях осуществляются на основе договора купли-продажи, разновидностью которого считаются договор розничной купли-продажи, используемый в розничной торговле, и договор поставки как основная форма гражданско-правовых отношений предприятий оптовой торговли.

В соответствии с договором поставки поставщик-продавец, осуществляющий предпринимательскую деятельность, обязуется передать в обусловленный срок производимые или закупаемые им товары покупателю для использования в предпринимательской деятельности или в иных целях, не связанных с личным, семейным, домашним и иным подобным использованием (ст. 506 ГК РФ).

Отметим, что гражданское законодательство трактует понятие «товары» шире, нежели бухгалтерское, поскольку относит к ним не только приобретаемые с целью последующей перепродажи, но и производимые предприятием ценности, которые в бухгалтерском учете более точно идентифицируются как «готовая продукция».

Договор поставки служит важнейшим документом, определяющим права и обязанности сторон по сделке купли-продажи товарно-материальных ценностей,

используемых в предпринимательской деятельности.

Если законодательством или соглашением сторон не предусмотрено иное, договор поставки и розничной купли-продажи может быть заключен устно, в том числе посредством принятия поставщиком к исполнению заказа покупателя [26].

В заключенном с поставщиком договоре указываются и оговариваются:

1. Виды поставляемых материальных ценностей, выполняемых работ и оказываемых услуг;
2. Условия поставки;
3. Количественные и стоимостные показатели материальных ценностей или услуг;
4. Порядок расчетов;
5. Сроки отгрузки.

Основополагающим расчетным документом в процессе взаимоотношений с поставщиками и подрядчиками является счет на оплату, который выписывает поставщик. В нем указывается наименование, адрес, его местонахождение, номер расчетного счета в банке поставщика, а также наименование материалов или оказанных услуг, количество, стоимость и сумма к оплате [27, с. 189].

Движение товара от поставщика к потребителю оформляется товаросопроводительными документами, предусмотренными условиями поставки товаров (накладной, товаротранспортной накладной, железнодорожной накладной, счетом или счетом - фактурой).

В накладной обязательно должны указываться:

1. Номер и дата выписки;
2. Наименование поставщика и покупателя;
3. Наименование и краткое описание товара;
4. Количество товара (в единицах);
5. Цена товара;
6. Общая сумма (с учетом налога на добавленную стоимость) отпуска товара.

Подписывается накладная материально ответственными лицами, сдавшими и принявшими товар, и заверяется печатями организаций поставщика и получателя.

Количество оформляемых экземпляров в накладной зависит от таких факторов как: условия получения товара покупателем, вид организации поставщика, место передачи товара и т.д. [28].

На случай если количество или качество поступивших материалов не соответствует данным в сопроводительных документах, составляется коммерческий акт, на основании которого предъявляются претензии. Если же расхождений не обнаружено выписывается приходный ордер в двух экземплярах, который в дальнейшем сдается в бухгалтерию.

Общество с ограниченной ответственностью «Енисей» в ходе своей деятельности заключает с поставщиками товаров договоры поставки на основании Гражданского Кодекса Российской Федерации.

Основные моменты, которые отражаются в данном договоре, это:

1. Наименования сторон;
2. Предмет договора (обязанность сторон, понятия счета, определение ассортимента и отражение его показателя в первичных документах, соответствие товара законодательству);
3. Порядок поставки и приема товаров (сроки поставки, переход права собственности, проверка качества и количества и обязанности поставщика передать необходимые документы)
4. Цена. Порядок расчетов (сроки оплаты, цена и момент выполнения обязанностей покупателя);
5. Разрешение споров (определение территориальной подсудности);
6. Ответственность сторон (размеры пени в случае неисполнения условий, указанных в договоре, требования о возмещении убытков);
7. Прочие условия (составление дополнительного соглашения, дата вступления в силу договора, сроки действия договор аи прочее)
8. Реквизиты и подписи полномочных лиц сторон

Данный договор подписывается полномочными лицами и скреплен печатями ООО «Енисей» и поставщика.

Частым договором, заключаемыми со сторонними организациями, в ООО «Енисей» является договор на оказание услуг по перевозке и экспедированию грузов. Так же, как и в договоре поставки, в нем указываются наименования сторон, предмет договора, порядок расчетов, ответственность сторон, разрешение споров, прочие условия, реквизиты сторон. В силу специфики оказанных услуг, в договоре так же отражены отдельными разделами условия перевозки, обязанности сторон, форс-мажорные обстоятельства и сроки действия договора. Так же с договором скрепляется приложения, в котором отражаются тип транспортного средства с его возможным объемом.

Таким образом ООО «Енисей» осуществляет свою деятельность предварительно заключив договор с поставщиками только в письменной форме. Договор вступает в силу и становится обязательным для сторон с момента его заключения. Он считается заключенным, если между сторонами в требуемой в подлежащий случаях форме, достигнуто соглашение по всем существенным условиям договора, документ подписан и скреплен оттиском печати.

Значимость договора не ограничивается его организационной функцией. Он выполняет и регулятивную функцию, оказывает активное воздействие на имущественные связи сторон. Такое воздействие осуществляется не непосредственно, а через систему субъективных прав и обязанностей.

Безусловно, перед заключением и подписанием договора поставки необходимо убедиться и удостовериться в добросовестности действий поставщика. Чтобы обезопасить деятельность организаций, в Российской Федерации существует Реестр недобросовестных поставщиков, которым необходимо воспользоваться любой организации в процессе поиска нового поставщика.

В истории деятельности ООО «Енисей» есть практика заключения договора поставки с недобросовестным поставщиком.

После заключения договора поставки с поставщиком, с которым ранее ООО «Енисей» не имело никаких имущественных отношений, организация перечислила аванс в размере 10% от контрактной суммы договора (42 422 рубля). По условию поставки, поставщик был обязан поставить товар в течение 7 рабочих дней со дня поступления аванса. В итоге, условия договора не были исполнены, и ООО «Енисей» не получило товары и перечисленный ранее аванс, что принудило организацию направить претензию поставщику, в которой изложили все свои требования. В течение 30 дней (срок досудебного регулирования, предусмотренный договором поставки) с момента направления претензии спор ООО «Енисей» с Поставщиком не был разрешен, и руководством организации было принято решение подать исковое заявление по договору поставки в Арбитражный суд согласно подсудности спора.

Таким образом, значение качественного и грамотного документального оформления операций с поставщиками и подрядчиками очень велико. Оно позволяет хозяйствующему субъекту избежать множества отрицательных непредвиденных моментов в процессе своего функционирования, такие как кражи товарно-материальных ценностей, недобросовестные действия контрагентов, многочисленные судебные разбирательства и т.д. Немаловажным является и тот факт, что от качества учета расчетов с поставщиками и его официальной регистрации будет зависеть имидж компании и уровень её деловой репутации [29].

2.2 Синтетический и аналитический учет расчетов с поставщиками и документальное оформление поступления материальных ценностей

Бухгалтерский учет предполагает собою высокоупорядоченную концепцию сбора, регистрации и обобщения данных в денежном выражении об имуществе, обязательствах организации и их перемещении посредством непрерывного и документального учета абсолютно всех хозяйственных операций.

Учет расчетов с поставщиками и подрядчиками является важным элементом в системе бухгалтерского учета. Основными задачами этого учета являются:

1. Формирование полной и достоверной информации о состоянии расчетов с поставщиками и подрядчиками за товарно-материальные ценности, выполненные работы и

оказанные услуги, необходимой внутренним пользователям бухгалтерской отчетности – руководителям, учредителям, участникам и собственникам имущества организации, а также внешним – инвесторам, кредиторам и другим пользователям бухгалтерской отчетности;

2. Обеспечение информацией, необходимой внутренним и внешним пользователям бухгалтерской отчетности для контроля за соблюдением законодательства Российской Федерации при осуществлении организацией хозяйственных операций и их целесообразностью, наличием и движением имущества и обязательств, использованием материальных, трудовых и финансовых ресурсов в соответствии с утвержденными нормами, нормативами и сметами;

3. Контроль за состоянием дебиторской и кредиторской задолженности;

4. Контроль за соблюдением форм расчетов, установленных в договорах с поставщиками и покупателями;

5. Своевременная выверка расчетов с дебиторами и кредиторами для исключения просроченной задолженности [30].

Производственные запасы материалов и других ценностей, необходимых для обслуживания производственного процесса и ведения хозяйственной деятельности, пополняются за счет их поставок организациями-поставщиками или прочими организациями на основе договоров. В последних предусматриваются:

1. Номенклатура;
2. Товарно-материальных ценностей;
3. Количество;
4. Цена;
5. Срок поставки;
6. Порядок расчетов;
7. Способ транспортировки;
8. Санкции за несоблюдение условий договора;
9. Порядок приемки;
10. Виды и сроки проведения работ, оказания услуг.

Организации-поставщики на отгруженную продукцию выписывают счета, платежные требования, счета-фактуры, передают их или пересылают почтой покупателям, последние оплачивают их в соответствии с условиями договоров.

Поставщики и подрядчики – это организации, поставляющие сырье, материалы 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 др.)

Учет расчетов ведется на пассивном счете 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками». Все операции по расчетам за приобретение материальных ценностей производятся по этому счету независимо от времени оплаты предъявленного счета.

На предъявленные счета покупатель делает записи:

1. Дебет счета 41 «Товары» (и другие счета учета материальных ценностей), Кредит счета 60 «Расчеты с поставщиками и заказчиками»;
2. Дебет счета 19 «Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям», Кредит счета 60 «Расчеты с поставщиками и заказчиками» – на сумму НДС.

При поставке материальных ценностей, на которые документы не были получены, необходимо проверить, не числятся ли ценности как оплаченные, но находящиеся в пути или вывезенные со склада, и не числится ли сумма как дебиторская задолженность.

После проверки товаров они учитываются как неотфактурованные поставки:

Дебет счета 41 «Товары» Кредит счета 60 «Расчеты с поставщиками и заказчиками» – по ценам, предусмотренным в договоре.

Сумма задолженности, обеспеченная векселями, не списывается со счета 60, а учитывается отдельно в аналитическом разрезе. Аналитический учет по счету 60 ведется по каждому предъявленному расчетному документу, а при расчете плановых платежей – в разрезе каждого поставщика и подрядчика.

Построение аналитического учета должно обеспечивать возможность приобретения необходимой информации по различным поставщикам, по акцептованным расчетным документам, срок оплаты которых не наступил, по неоплаченным в срок расчетным документам, по нефактурованным поставкам, по векселям, срок оплаты которых не наступил, по векселям, не оплаченным в срок, по коммерческому кредиту. Эти данные необходимы при составлении баланса [31].

Расчеты с поставщиками и подрядчиками осуществляются после отгрузки ими товарно-материальных ценностей, выполнения работ или оказания услуг либо одновременно с ними с согласия организации или по ее поручению.

Без согласия организации в безакцептном порядке оплачиваются требования за отпущенный газ, воду, тепловую и электрическую энергию, выписанные на основании показателей измерительных приборов и действующих тарифов, а также за канализацию, пользование телефоном, почтово-телеграфные услуги.

В настоящее время организации сами выбирают форму расчетов за поставленную продукцию или оказанные услуги.

На счете 60 задолженность отражается в пределах сумм акцепта. При обнаружении недостатков по поступившим товарно-материальным ценностям, несоответствия цен, обусловленных договором, и арифметических ошибок счет 60 кредитуют на

соответствующую сумму в корреспонденции со счетом 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами», субсчет 2 «Расчеты по претензиям».

Сумма НДС включается поставщиками и подрядчиками в счета на плату и отражается у покупателя по дебету счета 19 «Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям» и кредиту счета 60.

Затраты на оплату процентов по кредитам поставщиков и подрядчиков за приобретенные ценности, выполненные работы и оказанные услуги отражаются по дебету счетов учета приобретенного имущества или затрат на производство (поскольку они включаются в продукцию) и кредиту счета 60 [32].

Поступление товаров от поставщиков, выполнение работ и услуг подрядчиками в ООО «Енисей» производится на основании заключенных между заказчиком (ООО «Енисей») и подрядчиками (поставщиками) договоров, как было сказано ранее. В договорах оговариваются: виды поставляемых материальных ценностей, выполняемых работ и услуг, коммерческие условия поставки, количественные и стоимостные показатели материальных ценностей или услуг, порядок расчетов.

При журнально-ордерной форме учета расчеты с поставщиками и подрядчиками учитываются в журнале-ордере № 6, который ведется по кредиту счета 60 позиционным способом по каждому расчетному документу.

Журнал-ордер № 6 открывается суммами незаконченных расчетов с поставщиками на начало месяца, а именно:

— по полученным товаросопроводительным документам, срок оплаты которых не наступил, или просроченным - материалы поступили (кредитовое сальдо на начало месяца по счету 60);

— по полученным товаросопроводительным документам оплаченным - материалы не поступили, находятся в пути (справочно «За неприбывший груз», сальдо нет);

— по полученным товаросопроводительным документам неоплаченным - материалы не поступили, находятся в пути (справочно «За неприбывший груз» и кредитовое сальдо на начало месяца);

— сальдо на начало месяца по неотфактурованным поставкам - материалы поступили, а товаросопроводительные документы для оплаты их не поступили (сальдо кредитовое);

— сальдо начало месяца по авансам выданным, когда материалы еще не поступили (сальдо дебетовое).

Журнал-ордер № 6 заполняется на основании акцептованных платежных требований-поручений, счетов-фактур, универсальных передаточных документов, приходных ордеров, актов о приемке материалов, выписок банка.

Сумма недостач относится в дебет счета 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами», субсчет 2 «Расчеты по претензиям» и отражается в журнале-ордере № 6 и ведомости № 7.

В журнале-ордере № 6 платежные документы регистрируются в течение месяца в графе «За не прибывший груз» и в графе «Акцепт». По окончании месяца ниже показателя «Итого поступило» по соответствующим группам фиксируется сумма стоимости материалов, оставшихся в пути на конец месяца, то есть, материалы, приходятся условно без записи на склад. Указанная запись позволяет включить эти материалы в балансовые показатели.

В результате поступления этих ценностей бухгалтерия получит приходные ордера складов, оприходует их на склад и на группу (без акцепта, так как он уже был дан в момент поступления расчетных документов) по строке регистрации этого счета в не законченных на начало месяца расчетах. При закрытии журнала-ордера № 6 по окончании месяца эта поставка по группе материалов будет сторнирована как оприходованная дважды.

При расчетах с поставщиками за материальные ценности могут быть выявлены недостачи или излишки фактически поступившего количества по сравнению с документами поставщика, которые оформляются актом (ф. № М-7).

Излишки приходятся по акту и расцениваются по учетным ценам предприятия или по договорным (отпускным ценам), затем учитываются в журнале-ордере № 6 отдельной строкой как неотфактурованная поставка - отдел снабжения сообщает поставщику об излишках и просит выставить платежное требование-поручение. В случае выявления недостач бухгалтерия рассчитывает их фактическую себестоимость и предъявляет претензии к поставщику.

Поступившие на склад запасы, по которым не предъявлены для оплаты счета поставщиков, т.е. неотфактурованные поставки, отражаются в журнале-ордере № 6 согласно данным из «Ведомости учета неотфактурованных поставок» форма № 6-с. Данный регистр бухгалтерского учета открывается на год и предназначен для ведения аналитического учета неотфактурованных поставок по их видам в разрезе поставщиков.

Итоговая сумма запасов, поступивших за месяц, переносится из ведомости № 6-с в журнал-ордер № 6 в графы учета материалов по учетным ценам и фактической себестоимости с кредита счета 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками». При этом в журнале-ордере в графе «Б» «Поставщики» делается запись: «Неотфактурованные поставки согласно ведомости № 6-с».

При открытии журнала-ордера № 6 на следующий месяц записи оборотов текущего месяца начинаются с задолженности поставщикам по материалам в пути по каждому счету в графах 10 и 11, при этом в графе «Отметки об оплате» против каждого счета делается запись «Оплачено в феврале» [33].

К поставщикам и подрядчикам ООО «Енисей» относит организации поставляющие товары, а также оказывающие различные виды услуг и выполняющие различные работы.

На отгруженную продукцию поставщики выписывают первичные документы, подтверждающие факт передачи товаров, работ, услуг: накладные, товарные накладные, товарно-транспортные накладные, акты выполненных работ и оказанных услуг, счета-фактуры.

На замену товарных накладных и счетов-фактур ООО «Енисей» принимает от поставщиков универсальный передаточный документ. Данный акт составляется на 1 листе в 2 экземплярах. Универсальный передаточный документ содержит в себе все реквизиты счета-фактуры в верхней части страницы, а в нижней – основания передачи, сведения об отгрузке и получении товара, подписи и печати сторон. Преимущества использования универсального передаточного документа очевидна – он уменьшает документооборот организации.

Для обобщения информации о расчетах с поставщиками и подрядчиками в ООО «Енисей» предназначен счет 60. Учет на счете 60 ведется методом начисления, то есть все операции, связанные с расчетами за приобретенные материальные ценности, принятые работы и потребленные услуги, отражаются в бухгалтерском учете независимо от времени оплаты. Так же, на счете 60 ООО «Енисей» открывает дополнительный субсчет (чаще всего именуя его «Абакан»), чтобы показать внутренне перемещение товаров со склада города Абакан, где находится главное подразделение ООО «Енисей», на склад ООО «Енисей» поселка Березовка Красноярского края.

Таким образом, ООО «Енисей», при осуществлении расчетов с поставщиками, делает записи, отраженные в таблице 6.

Таблица 6 – Типовые проводки ООО «Енисей» по счету 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками»

Дебет	Кредит	Содержание операции
41	60	Приняты к учету товары от поставщиков
19	60	Отражен НДС
60	51	Оплачены товары или услуги поставщика с расчетного счета
60	50	Оплачены товары или услуги из кассы
41	60.Абакан	Отражено внутреннее перемещение товаров
60.Абакан	51	Перечислены денежные средства на счет ООО «Енисей» города Абакана с полученной от покупателя оплаты за реализованные товары.

Выдача аванса учитывается обычным способом. После того, как поступят товары, под которые был выдан аванс, они приходятся как обычно. Если поставщик не принимает

никаких действий для взыскания долга в течение трех лет, организация имеет право списать кредиторскую задолженность.

Таблица 7 – Типовые проводки ООО «Енисей» по отражению в бухгалтерском учете аванса выданного

Дебет	Кредит	Содержание операции
60. Аванс	51	Перечислен аванс поставщику с расчетного счета
41	60	Оприходованы товары в счет аванса
60	60. Аванс	Оприходованы товары в счет аванса
60	60.Аванс	Учтен аванс, ранее выданный поставщику
76	60.Аванс	В случае выявления несоответствия фактически поступивших ценностей с сопроводительными документами
60	91.1	Списана кредиторская задолженность с истекшим сроком давности

Погашение задолженности перед поставщиками отражается по дебету счета 60 и кредиту счетов учета денежных средств (51, 52, 55) или кредитов банка (66, 67). Порядок бухгалтерских записей при погашении задолженности перед поставщиками зависит от применяемых форм расчетов.

В ООО «Енисей» с поставщиками применяется наличная и безналичная формы расчетов.

Решение спорных вопросов в порядке судебного разбирательства сопровождается расходами, связанными с рассмотрением иска. К судебным расходам относятся государственная пошлина и издержки, понесенные при рассмотрении иска. Сумма оплаты и порядок принятия в расходах зависят от характеристик иска.

ООО «Енисей» подало исковое заявление в Арбитражный суд, с вязи с чем понесло вышеперечисленные расходы, что было отражено в бухгалтерском учете записями, которые отражены в таблице 8.

Таблица 8 – Корреспонденции счетов при отражении судебных расходов

Дебет	Кредит	Содержание операции
91.2	68	Отражена госпошлина в составе прочих расходов
68	51 (50)	Произведена оплата госпошлины
76.2	91.1	Признаны судом расходы по уплате госпошлины
51	76.2	Произведена компенсация расходов

Принятие к учету расходов при участии в суде осуществляется после их документального подтверждения и фактического осуществления. Датой принятия в расходах

госпошлины является день подачи искового заявления. Документ не принимают в дело производство без предъявления платежного документа или подтверждения освобождения. В случае отказа от иска после подачи заявления сумма истцу не возвращается.

По результатам рассмотрения дела, Арбитражный суд принял решение взыскать с ответчика в пользу истца (ООО «Енисей») всю сумму иска. Также было принято решение в соответствии со статьей 110 Арбитражного процессуального кодекса Российской Федерации расходы по уплате государственной пошлины в сумме 2000 рублей возместить истцу за счет ответчика.

Таким образом, после перечисления поставщиком денежных средств, сумма задолженности была погашена.

Исходя из вышеизложенного можно сделать вывод, что ООО «Енисей» использует традиционные методы учета расчетов с поставщиками. Основной особенностью является использование счета 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками» в целях отражения внутреннего перемещения товаров со склада на склад, что не является правильным ведением бухгалтерского учета.

2.3 Анализ расчетов с поставщиками

Анализ состояния расчетов предприятия с кредиторами очень важен, так как большое влияние на оборачиваемость капитала, вложенного в текущие активы, а, следовательно, и на финансовое состояние предприятия оказывает увеличение или уменьшение задолженности.

Эффективная организация анализа и управление задолженностью решает следующие задачи, стоящие перед предприятием:

- обеспечение постоянного и действенного контроля за состоянием задолженности, своевременным поступлением достоверной и полной информации о состоянии и динамике задолженности, необходимой для принятия управленческих решений;
- соблюдение допустимых размеров дебиторской и кредиторской задолженности и их оптимального соотношения;
- обеспечение своевременного поступления средств по счетам дебиторов, исключающих возможность применения штрафных санкций и нанесения убытков;
- выявление неплатежеспособных и недобросовестных плательщиков;
- определение политики предприятия в сфере расчетов, в частности предоставление товарного кредита, скидок и иных льгот потребителям продукции, получения коммерческих кредитов при расчетах с поставщиками.

Для оценки оборачиваемости кредиторской задолженности рассчитывается следующая группа показателей:

Средняя кредиторская задолженность:

$$C_{кз} = \frac{K_{Знач.пер.} + K_{Зкон.пер.}}{2} \quad (2.3.1)$$

где КЗ – кредиторская задолженность.

Оборачиваемость кредиторской задолженности:

$$O_{кз} = \frac{B_p}{C_{кз}} \quad (2.3.2)$$

где $O_{кз}$ – оборачиваемость кредиторской задолженности;

B_p – Выручка от реализации продукции;

$C_{кз}$ – Средняя кредиторская задолженность.

Период погашения кредиторской задолженности:

$$P_{ПКЗ} = \frac{360}{O_{кз}} \quad (2.3.3)$$

где $P_{ПКЗ}$ – период погашения кредиторской задолженности.

Период погашения кредиторской задолженности показывает, сколько оборотов в течение анализируемого периода требуется предприятию для оплаты выставленных ей счетов или сколько дней для этого необходимо.

В ходе анализа расчётов с поставщиками целесообразно изучить состав и структуру кредиторской задолженности, а также произошедшие изменения.

Анализ проводится на основании аналитического учета расчетов с поставщиками.

Для того, чтобы исследовать динамику общей суммы кредиторской задолженности в обществе с ограниченной ответственностью «Енисей» за анализируемый период, а также изменение его удельного веса в общем объеме привлекаемого краткосрочного заемного капитала, воспользуемся данными баланса за 2017 и 2018 года (приложение А). Анализ представлен в таблице 9.

Таблица 9 - Уровень текущих пассивов, отвлеченных в кредиторскую задолженность предприятию и его изменение за анализируемый период.

	Показатели	Расчетная формула	2017 год	2018 год	Отклонение
1	Общая сумма кредиторской задолженности, тыс. руб.	R^p	85	103680	103595
2	Общая сумма краткосрочного заемного капитала, тыс. руб.	P^t	3085	205529	202444
3	Коэффициент отвлечения заемного капитала в кредиторскую задолженность	$K_{отвл.} = \frac{R^p}{P^t}$	0,03	0,51	0,48

Как следует из данных таблицы 9 в обществе с ограниченной ответственностью «Енисей» за исследуемый период возросла сумма общей кредиторской задолженности, в 2017 году она составляла 85 тыс. рублей, а в 2018 году 103680 тыс. рублей, то есть она возросла на 103595 тыс. рублей. Общая сумма краткосрочного заемного капитала за 2018 год увеличилась на 202444 тысячи рублей. Коэффициент отвлечения краткосрочного заемного капитала в кредиторскую задолженность составил в 2017 году 0,03, что показывает почти полное отсутствие кредиторской задолженности в общей сумме заемных средств. В 2018 году доля кредиторской задолженности в составе заемных средств составила почти половину, таким образом ухудшая финансовое положение организации.

Оценка состава и структуры кредиторской задолженности может производиться по конкретным поставщикам, а также по срокам образования задолженности или срокам их возможного погашения.

Анализ по срокам образования позволяет контролировать задолженность, своевременно выявлять просроченную и принимать меры к ее взысканию. Данные о сроках образования (погашения) задолженности должны быть регулярными и оперативными, их целесообразно аккумулировать в отдельном документе.

Анализ качества задолженности производится на основании определения удельного веса просроченной и сомнительной задолженности в общем ее объеме, с целью уменьшения ее объемов и улучшения расчетов. Общество с ограниченной ответственностью «Енисей» не имеет просроченной и сомнительной задолженности. Это связано с тем, что предприятие своевременно рассчитывается с бюджетом и внебюджетными фондами, это положительно сказывается на его платежеспособности, так как за несвоевременную уплату взимаются

штрафные санкции, уплачиваемые за счет прибыли предприятия, следовательно, часть прибыли теряет свою ценность.

Основные результаты оборачиваемости кредиторской задолженности представлены в таблице 10.

Таблица 10 - Оборачиваемость кредиторской задолженности в ООО «Енисей»

Показатели	Расчетная формула	2017	2018	Отклонения
1. Себестоимость реализации (выручка от продаж)	V	0	1041736	1041736
2. Средняя за период кредиторская задолженность	R_{cp}	42,5	51882,5	51840
3. Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности	$\text{Коб.к.з.} = \frac{V}{R^p}$	0	20,08	20,08
4. Средний срок оборота кредиторской задолженности (период погашения кредиторской задолженности), дней	$T_{кз} = \frac{360}{K_{обдз}}$	-	18	18

На основании данных таблицы 10 можно сказать, что коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности увеличился в 2018 году по сравнению с 2017 годом на 20 оборотов, то есть в 2017 году он составляет 0. Это возникает вследствие увеличения выручки от реализации, а также с увеличением финансирования. В связи с ускорением оборачиваемости кредиторской задолженности на 20 оборотов и отсутствием данного показателя в 2017 году, динамику срока оборачиваемости кредиторской задолженности проанализировать нельзя. В 2018 году средний срок возврата долгов организации по текущим обязательствам составил 18 дней.

Таким образом, размер кредиторской задолженности увеличился в 2018 году, по сравнению с 2017 годом. Данная динамика логична, так как в 2017 году организация существовала только полный 1 месяц и основную деятельность начала вести лишь в 2018 году. За этот период возросли задолженности перед банками, поставщиками и покупателями.

Операции по расчетам с поставщиками на протяжении цикла их существования сопровождаются процессом учетно-аналитического обеспечения, способствующим принятию эффективных управленческих решений по улучшению финансового положения организации.

В современных условиях недостаточно рассматривать в качестве информационной системы только бухгалтерский учет, у которого основной задачей является выявление и предотвращение отрицательных результатов деятельности экономического объекта. Поэтому для получения наиболее полной и комплексной информации о расчетах с поставщиками организации необходимо рассматривать бухгалтерский и налоговый учет [34-37],

экономический анализ и внутренний контроль [38] в комплексе как единую информационную систему.

Существуют проблемные моменты, касающиеся управления расчетами с поставщиками. К ним относятся: проблема взаимодействия функций учета, анализа и контроля расчетов с поставщиками в системе управления расчетами; проблема выбора подхода к оценке кредиторской задолженности; организация и порядок анализа кредиторской задолженности; способы осуществления расчетных операций. Для решения проблем в управлении расчетами с поставщиками необходимо модернизировать учетные и аналитические процедуры на предприятии, что предполагает необходимость совершенствования существующей нормативной базы и приближения ее к международной практике.

В качестве учетно-аналитических процедур рассматривают совокупность способов и приемов, влияющих на процесс формирования финансового результата деятельности организации.

Проведение учетно-аналитических процедур представлены в нескольких этапах.

Во-первых, ООО «Енисей» необходимо определить потенциальных поставщиков с целью предотвращения закупки товаров у ненадежных поставщиков. Для этого в организации должны проводиться такие учетно-аналитические процедуры, как анализ платежеспособности, финансового состояния, финансовой информации о деятельности контрагента на основе бухгалтерской финансовой отчетности, проверить реестр недобросовестных поставщиков, сайт Федеральной налоговой службы или иных источников. Это позволит принять управленческое решение о заключении сделок с нужными контрагентами.

Во-вторых, при заключении и подписании договоров с поставщиками важно обратить внимание на составление условий соглашения. В договоре должно быть прописано, что должник обязан совершить в пользу кредитора определенное действие или воздержаться от действий по некоторым причинам, а кредитор вправе требовать исполнения обязанностей, с целью исключения оплаты несуществующих обязательств и несанкционированных поставок. В этом случае из учетно-аналитических процедур возможен расчет плановых показателей объемов, цен, а также определение порядка и сроков поставки материальных ценностей. Таким образом, закладывается правовая основа расчетов организации с контрагентом.

В-третьих, необходимо рассмотреть правильность использования счета 60 в разрезе поставки товаров со склада города Абакан. Рекомендуются использовать счет 79 «Внутрихозяйственные расчеты», чтобы предотвратить возможность определения кредиторской и дебиторской задолженностей по счету 60 «Учет расчетов с поставщиками и подрядчиками» в целом.

В-четвертых, к учетно-аналитическим процедурам следует отнести отражение кредиторской и дебиторской задолженности на основании первичных учетных документов на синтетических и аналитических счетах бухгалтерского учета, а также проведение расчета показателей отчетности и группировка учетных данных об изменении задолженности поставщикам. Результатом проведения таких процедур является отражение информации о расчетах с поставщиками в регистрах бухгалтерского учета [39].

В-пятых, следует осуществлять факт оплаты в результате совершения хозяйственных операций при соблюдении норм и требований расчетно-платежной дисциплины. При этом необходимо проводить контроль над исполнением порядка и сроков оплаты, установленных в договорах, принимать меры по исключению возможности возникновения просроченной задолженности. В конечном результате экономический цикл операций по расчетам с поставщиками завершится.

В-шестых, необходимо внедрить на предприятии внутренний контроль и аудит для выявления искажений информации, возникающих в расчетных операциях. В качестве учетно-аналитических процедур использовать: проверку фактов оприходования и регистрации материальных ценностей, оформления первичных документов, наличия графика документооборота, определение правовой оценки и проверка исполнений условий договора, наличия в учете задолженности без фактического осуществления поставок, контроль над процессами платежей и отражением данных по расчетам с поставщиками в системе бухгалтерского учета. Данные процедуры необходимы для правильного отражения расчетов с поставщиками в бухгалтерской финансовой отчетности организации [39].

Наиболее важным инструментом повышения эффективности управления кредиторской задолженностью считается внутренний аудит. Деятельность рассматриваемого предприятия осуществляется в условиях конкуренции. Благодаря внутреннему контролю организация может выявить свои слабые стороны и вовремя их устранить. Целью внутреннего аудита расчетов с поставщиками является подтверждение полноты и правильности учета дебиторской и кредиторской задолженности.

При проведении внутреннего аудита расчетов с поставщиками выявляются следующие недостатки:

- при проверке счетов-фактур обнаруживается ненадлежащее оформление в виде исправлений, отсутствие подписи руководителя и главного бухгалтера;
- в платежных поручениях указываются реквизиты других организаций, в результате платежное поручение отправляется не по назначению;
- возможно фиксирование несвоевременного поступления документов от поставщиков, после чего выявляется неотражение на счетах бухгалтерского учета операций по оприходованию товароматериальных ценностей.

Из вышеизложенного следует, что регулярные внутренние проверки и постоянный контроль учета расчетов с поставщиками позволят уменьшить риски [40; 41] в хозяйственных операциях, которые могут привести к снижению конкуренции организации, к финансовым потерям, к созданию неправильной отчетности, к возникновению нарушений требований, установленных договором или законодательством. В дальнейшем исключаются нарушения, которые могут быть выявлены в ходе налоговых проверок и при предоставлении неверных сведений в органы государственной статистики.

Рассмотренная последовательность объединяет бухгалтерский учет и отчетность, контроль и регулирование, анализ и планирование в один процесс, позволяющий формировать информационную базу для принятия эффективных управленческих решений.

Все предложенные элементы способствуют улучшению качества учета и контроля расчетами предприятия с поставщиками. В дальнейшем это позволит эффективно управлять расчетами организации.

3 Учет и анализ расчетов с покупателями в организациях пищевой промышленности (на примере ООО «Енисей»)

3.1 Договорная политика расчетов с покупателями

В силу осуществляемых обществом с ограниченной ответственностью «Енисей» различных видов деятельности, следует отметить, что экономические отношения возникают между данной организацией и юридическими лицами (индивидуальными предпринимателями, сетями супермаркетов и т.д.) в ходе оптовой торговли, и с физическими лицами в результате осуществления розничной торговли. Исходя из вышеупомянутого следует, что ООО «Енисей» заключает с покупателями различные виды договоров, а именно:

1. Договор розничной купли-продажи для отношений с физическими лицами;
2. Договор поставки – юридическими лицами.

Договор купли-продажи является правовой формой отношений между участниками экономического оборота и основанием возникновения их взаимных обязанностей и прав. Договор наполняет эти связи конкретным содержанием и должен обеспечивать их практическую реализацию, а также ответственность за исполнение взаимных обязательств. На его основе осуществляются отношения по обмену созданных природой и производимых человеком имущественных ценностей, выступающих в торговом обороте в качестве товаров.

Наиболее распространенным и часто реализуемым видом договора купли-продажи является договор розничной купли-продажи. Розничная купля-продажа является наиболее распространенным и значимым для экономической жизни договором. Многочисленные сделки розничной купли-продажи, совершаемые ежедневно, образуя розничный торговый оборот, несомненно, являются важнейшим инструментом формирования и развития рынка потребительских товаров.

Можно отметить две характерные черты, позволяющие выделить договор розничной купли-продажи в самостоятельный вид договора купли-продажи.

Во-первых, необходимо указать на специфику продавца как субъекта договора розничной купли-продажи. В качестве продавца здесь может выступать только такая коммерческая организация, которая осуществляет предпринимательскую деятельность по продаже товаров в розницу (торговое предприятие).

Во-вторых, определенными особенностями обладает и товар, выступающий в качестве предмета купли-продажи. Специфика товара по договору розничной купли-продажи заключается в том, что он предназначен для личного, семейного, домашнего или иного использования, не связанного с предпринимательской деятельностью.

В договоре розничной купли-продажи, используемом ООО «Енисей» для заключения

сделок розничной торговли, отражаются следующие основные моменты:

1. Предмет договора;
2. Порядок и сроки расчетов;
3. Порядок передачи товара;
4. Ответственности сторон;
5. Урегулирование споров;
6. Прочие условия;
7. Адреса и банковские реквизиты сторон;
8. Подписи сторон.

В случае недостаточности указанных пунктов, договор может дополняться в соответствии с требованиями сторон (например, качество товара, форс-мажор и тому подобное).

Существует мнение, что несовершенством гражданского законодательства является запрет покупателю приобретать при розничной купле-продаже товар, предназначенный для предпринимательской деятельности. На самом деле установить, для каких именно целей покупается товар, подчас крайне затруднительно. Многие вещи могут использоваться и для личных, домашних целей, и для предпринимательской деятельности одновременно. Например, гражданин, занимающийся перевозкой грузов и пассажиров и зарегистрированный в качестве индивидуального предпринимателя, покупает автомобиль. Этот автомобиль он предназначает как для личного, семейного использования, так и для своей предпринимательской деятельности. Розничная торговля характеризуется тем, что предназначена продавать товары гражданам. В каких бы количествах и как часто гражданин ни делал бы свои покупки, для каких бы целей он ни приобретал товары в торговой сети, его отношения будут определяться договорами розничной купли-продажи.

Представляется необходимым законодательно конкретизировать целевую направленность данного договорного обязательства [42].

Договор поставки, как правовой документ, регулирующий взаимоотношения поставщика и покупателя, является единственным юридическим фактом, на основании которого возникают обязательственные правоотношения по поставке. Следует также заметить, что «договор поставки не только создает взаимодействие между субъектами, но также определяет требования к порядку и последовательности всех действий, совершаемых участниками данных отношений, также он предусматривает и правовой режим поведения лиц в рамках возникающей связи». Однако сегодня, процесс заключения договора поставки, в отсутствие привычной для руководителей и юристов, бывших государственных предприятий, четкой регламентации, превратился в решение сложной задачи. Практика арбитражных судов показывает, что большое количество споров, вытекающих из договоров поставки, возникает

именно из-за нечеткого, неполного изложения условий договоров, которые не поддаются ни осмыслению, ни толкованию, ни практическому применению. Часть данной проблемы снимает Гражданский кодекс РФ, однако, решение проблемы носит комплексный характер и связано как с правоприменительной деятельностью, так и с собственно планированием коммерческой деятельности каждой из сторон, а также накопленным опытом выполнения договоров, влиянием внешних обязательств, не зависящих от воли сторон [43].

Установленная договором и законом ответственность, как показывает практика, способствует стремлению сторон к надлежащему исполнению принятых на себя обязательств. Однако традиционным для нашей практики является то, что применению мер ответственности за нарушение (неисполнение или ненадлежащее исполнение) договорных обязательств по поставке, предшествуют хозяйственные споры, т.к. никогда нельзя исключить возможность наступления неблагоприятных последствий из-за нарушения договора поставки и возникновения различных разногласий и споров, довольно частых при исполнении договора поставки, между контрагентами, из-за неодинакового толкования его условий или недобросовестного исполнения взаимных обязательств [44].

Не разрешенные в договорном порядке споры, рассматриваются в рамках гражданского судопроизводства, где тоже в свою очередь «невозможно предусмотреть применительно к каждому конкретному делу размеры компенсаций, гонораров, сроки для совершения отдельных процессуальных действий и т.д. Иными словами, при решении вопросов, требующих индивидуализации, учета особых условий, законодатель предоставляет суду практически полную свободу усмотрения. Тем не менее такая свобода не должна быть безграничной (абсолютной). Применение усмотрения в гражданском судопроизводстве затрагивает интересы лиц, заинтересованных в исходе дела: истцов, ответчиков, третьих лиц и т.д. Осуществляя же безграничное усмотрение, судья может как учесть эти интересы, руководствуясь, например, предписаниями каких-либо моральных, религиозных и др. норм, оберегающих от причинения зла другим лицам посредством права, а может ими и пренебречь, причем без каких-либо вытекающих отсюда последствий» [45].

В приложении Б представлен договор поставки ООО «Енисей».

Как и любой договор поставки, данный договор, заключенный с покупателем, содержит основные пункты договора:

1. Предмет договора (указывается обязанность поставщика и покупателя поставить и оплатить товар соответственно, порядок согласования основных характеристик товара, гарантии подписания документов);
2. Качество товара (соответствие требованиям и соблюдение условий хранения);
3. Права и обязанности сторон (обязанности покупателя оплатить товар, проверка товара и сверка расчета при необходимости. Обязанности поставщика передать товар,

обеспечить необходимыми сопроводительными документами, обеспечить сохранность товара);

4. Цена и порядок расчетов (согласованность цены, срок оплаты, способ оплаты, момент признания оплаты);

5. Условия поставки товара;

6. Ответственность сторон (штрафные неустойки, возврат товара, порядок оповещение об изменении реквизитов);

7. Форс-мажор (ответственности сторон в случаях непреодолимой силы);

8. Порядок разрешения споров (указан суд, куда направляются иски);

9. Срок действия договора;

10. Заключительные положения (количество экземпляров договора, способ дополнения пунктов договора)

11. Адреса и банковские реквизиты сторон;

12. Подписи сторон.

В дополнение к указанному договору поставки прилагаются перечень материально-ответственных лиц Покупателя, имеющих право подписи приемо-сдаточных документов и актов сверки взаиморасчетов, в котором прописываются рукой фамилия и инициалы лица, должность, образец подписи и данные доверенности. Также, на этом листе, даны образцы печатей и штампов, используемых при заверке приемо-сдаточных документов, данное приложение подписывается руководителем Покупателя и скрепляется оттиском печати.

Также к договору приложен перечень торговых точек, складов покупателя, куда, в соответствии с договором, Поставщик обязан поставить товар.

Через неделю после составления договора, был подписан протокол разногласий, согласно которому, Поставщик трактовал, что Покупатель обязуется полностью оплатить Товар в течение 7 календарных дней, а в предлагаемой Покупателем редакции срок оплаты составил 14 календарных дней.

Договор поставки был расширен дополнительным соглашением, в котором указана схема компенсации поставщиком возврата из торговых точек покупателем.

Таким образом, договор поставки охватывает более обширные аспекты торговой сделки, нежели договор розничной купли-продажи. Можно сделать предположение, что причиной выступает объем и стоимость сделки, а также правовой статус покупателя и частота заключения таких договор.

3.2 Организация учета расчетов с покупателями и его документальное оформление

Организация бухгалтерского учета расчетов с покупателями и заказчиками имеет большое значение для улучшения общего финансового состояния коммерческой организации. Рост дебиторской задолженности снижает платежеспособность организаций, использование различных форм расчетов с покупателями позволяет ускорить денежный оборот, увеличить объем продаж.

В настоящее время существует множество форм расчетов производителей продукции с покупателями. Форма расчетов предусматривается договором купли-продажи. Чаще всего используются различные формы безналичных расчетов: акцептная, авансовая, аккредитивная, вексельная и другие. В обществе с ограниченной ответственностью «Енисей» широко применяется предварительная оплата счетов за намечаемую к поставке продукцию. При этой форме расчетов поставщик выписывает счет-фактуру (в данной организации универсальный передаточный документ) и направляет ее покупателю (или вручает представителю покупателя) для оплаты [6].

Покупатель перечисляет платежным поручением указанную в счете-фактуре (универсальном передаточном документе) сумму платежа за продукцию. В бухгалтерском учете ООО «Енисей» поступившие в порядке предварительной оплаты суммы до момента отгрузки продукции учитывают как кредиторскую задолженность на счете 62.1, субсчет «Расчеты по авансам полученным». В этом случае для учета стоимости фактически отгруженной продукции по договорным ценам используется другой субсчет счета 62.2 «Расчеты с покупателями и заказчиками».

Счет 62.1, субсчет «Расчеты по авансам полученным» предназначен для обобщения информации о расчетах по полученным авансам под поставку материальных ценностей или под выполнение работ, а также по оплате продукции и работ, произведенных для заказчиков по частичной степени готовности.

Суммы полученных авансов отражаются по кредиту счета 62.1, субсчет «Расчеты по авансам полученным» в корреспонденции со счетами учета денежных средств (счета 51 «Расчетные счета», 52 «Валютные счета», 50 «Касса», 55 «Специальные счета в банках»).

Средства полученных авансов, зачтенные при предъявлении покупателям (заказчикам) счетов за поставленные изделия полной готовности, материалы и выполненные работы, отражаются по дебету счета 62.1, субсчет «Расчеты по авансам полученным» и кредиту счета 62.2 «Расчеты с покупателями и заказчиками».

Из такой характеристики пассивного счета 62.1, субсчет «Расчеты по авансам полученным» следует, что в его аналитическом учете не может быть дебетовых остатков по

отдельным покупателям и заказчикам. Соблюдение этих требований позволяет правильно заполнить расчет (налоговой декларации) по налогу на добавленную стоимость: о суммах налога с авансов, подлежащих внесению в бюджет, и суммах налога с авансов, засчитываемых при продаже продукции в отчетном периоде.

После отгрузки (отпуска) продукции она считается по правилам бухгалтерского учета проданной продукцией, и ее отпускная стоимость списывается записью Дт 62.2 «расчеты с покупателями и заказчиками» Кт 90 «Продажи» [46].

Счет 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками» предназначен для обобщения информации о расчетах с покупателями и заказчиками. По дебету этого счета отражаются суммы, на которые покупателям (заказчикам) предъявлены расчетные документы за отгруженную (отпущенную) продукцию (право собственности на которую перешло к ним), выполненные работы и оказанные услуги.

Счет 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками» кредитуется в корреспонденции со счетами, на которых числится кредиторская задолженность (62.1, субсчет «Расчеты по авансам полученным», 60 «Расчеты с поставщиками и покупателями», 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами»), и со счетами учета денежных средств (51 «Расчетные счета», 52 «Валютные счета», 50 «Касса», 55 «Специальные счета в банках»).

Из такой характеристики активного счета 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками» следует, что в его аналитическом учете не может быть кредитовых остатков по отдельным покупателям и заказчикам. На этом счете числится дебиторская задолженность покупателей за отгруженную продукцию, выполненные работы и оказанные услуги, по которой оплата еще не поступила [47].

При продаже продукции, товаров, работ и услуг организация уплачивает налог на добавленную стоимость. Налоговым кодексом РФ предусмотрено, что налогом на добавленную стоимость облагаются суммы авансовых и иных платежей, поступившие в счет предстоящих поставок товаров, выполнения работ или оказания услуг.

Суммы налога, исчисленные по установленным ставкам на основании данных о полученных авансах, отражаются в бухгалтерском учете по дебету счета 62, субсчет «Расчеты по авансам полученным» и кредиту счета 68 «Расчеты с бюджетом».

При отгрузке продукции, выполнении работ и услуг на сумму учтенного из авансов налога на добавленную стоимость корректируется ранее сделанная запись (дебет счета 68 «Расчеты с бюджетом» и кредит счета 62, субсчет «Расчеты по авансам полученным») и отражаются все операции, связанные с продажей продукции, работ и услуг в изложенном ранее порядке.

При этом отпускная стоимость проданной продукции работ и услуг (с учетом налога на добавленную стоимость) списывается в пределах полученных авансов записью по дебету

счета 62, субсчет «Расчеты по авансам полученным» в корреспонденции со счетом 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками» [48].

В таблице 11 приводится пример отражения в бухгалтерском учете операций, связанных с расчетами ООО «Енисей» с покупателями.

Таблица 11 – Бухгалтерские записи хозяйственных операций по расчетам с покупателями

№ п/п	Хозяйственная операция	Дебет	Кредит
1.	Поступили авансы от покупателей	51	62.1
2.	Начислен НДС с полученного аванса к уплате в бюджет	76	68
3.	Предъявлены покупателям расчетные документы за отпущенную продукцию	62.2	90.1
4.	Начислен НДС с продажной стоимости продукции	90.3	76
5.	Зачет аванса, ранее перечисленного покупателями	62.1	62.2
6.	Зачет НДС по авансу, полученному ранее от покупателей	68	76
7.	Поступило от покупателей в погашение задолженности за отгруженную продукцию	51	62.2
8.	Начислен НДС к уплате в бюджет по выручке за проданную продукцию, определяемой по мере оплаты	76	68

В регистрах бухгалтерского учета (компьютерных файлах, ведомостях аналитического учета и других), в которых отражаются операции по продаже продукции и расчетам с покупателями, суммы налога на добавленную стоимость должны выделяться в отдельной графе на основании надлежаще оформленных документов (счетов, счетов-фактур, накладных, приходных кассовых ордеров, актов выполненных работ и др.).

Такая организация учета сумм налога на добавленную стоимость должна обеспечить получение информации, необходимой для составления налоговых деклараций.

При подведении итогов по счету 62.1, субсчет «Расчеты по авансам полученным» итоговые суммы оборотов за месяц по дебету и кредиту и сальдо на начало и конец месяца следует развернуть, что позволяет видеть:

— какая сумма авансов поступила от покупателей и какая при этом сумма налога на добавленную стоимость отчислена для уплаты в бюджет;

— какая сумма авансов зачтена по расчетам с покупателями при отгрузке (отпуске) продукции и какая при этом сумма уплаченного ранее налога относится на расчеты с бюджетом.

Аналогичный подход применим и к счету 62.2 «Расчеты с покупателями и заказчиками». Итоговые данные оборотов за месяц по дебету и кредиту и сальдо на начало и конец месяца по счетам 62.2 «Расчеты с покупателями и заказчиками» и 62.1, субсчет «Расчеты по авансам полученным» используются для сверки с соответствующими данными в Книге продаж, по счету 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами» - субсчет «Налог на

добавленную стоимость при учете выручки от продажи продукции по мере оплаты» и в налоговой декларации [49].

Организации оптовой торговли часто осуществляют продажу товаров транзитом. Особенностью такой продажи товаров состоит в том, что отгрузка (отпуск) товаров производится непосредственно со склада завода-изготовителя в адрес потребителей, без завоза на склад оптовой организации. В основе таких поставок, совершаемых оптовой организацией, лежат договоры купли-продажи, заключаемые как с продавцом, так и покупателями товара.

Заводы (фабрики) – изготовители продают свою продукцию крупными партиями, обычно на условиях предварительной оплаты. Мелкооптовые организации и магазины не в состоянии осуществлять такие платежи, им это невыгодно при сравнительно небольших оборотах. Оптовые организации, заключая договоры поставки с заводами изготовителями в качестве покупателей, имеют возможность оплачивать крупные партии товаров.

Одновременно оптовая организация заключает договоры с мелкооптовыми организациями и магазинами в качестве поставщика, в соответствии с которыми покупатели получают необходимое количество товаров непосредственно на заводе (фабрике) или путем поставки им железнодорожным транспортом. Это исключает необходимость оптовым организациям иметь большие складские помещения для хранения товаров.

Транзитные операции осуществляются двумя способами: с участием оптовой организации в расчетах или без участия ее в расчетах между заводом-изготовителем и покупателями за эти товары.

Продажа товаров транзитом с участием в расчетах отличается от посреднических услуг по продаже товаров:

— в основе продажи товаров транзитом лежат договоры купли-продажи (поставки), в то время как посредник оказывает свои услуги в соответствии с одним из посреднических договоров (поручения, комиссии, агентским договором);

— при продаже товара транзитом оптовая организация действует от своего имени и за свой счет, а комиссионер (агент, поверенный) действует за счет комитента (принципала, доверителя);

— оптовая организация, продающая товар транзитом, приобретает право собственности на этот товар (в соответствии с договором, заключенным с поставщиком). Право собственности на товар, продаваемый по посредническому договору, к посредникам не переходит.

В соответствии с Инструкцией по применению Плана счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности предприятий снабженческо-сбытовые организации отражают операции по продаже товаров транзитом следующим образом:

— по дебету счета 90 «Продажи» в корреспонденции с кредитом счета 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками» - покупная стоимость товаров согласно расчетным документам поставщиков;

— кредиту счета 90 «Продажи» в корреспонденции с дебетом счета 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками» - продажная стоимость этих товаров. Из определения договора купли-продажи следует, что одним из его признаков, наряду с возмездностью, является переход права собственности на отгруженный товар от продавца к покупателю [44].

Поэтому, так как при транзитных поставках товар не приходится на склад оптовой организации, то право на зачет налога на добавленную стоимость, указанного в счете-фактуре поставщика, по нашему мнению, возникает по моменту перехода права собственности на него на основании отгрузочных и расчетных документов, если это предусмотрено в договоре поставки.

При осуществлении оптовой организацией транзитных операций без участия в расчетах причитающаяся ей торговая наценка относится в кредит счета 90 «Продажи» как валовый доход от таких операций. Оплата стоимости товаров, перечисленная покупателями поставщику, минуя расчетный счет оптовой организации, в ее бухгалтерском балансе не отражается и налогами не облагается.

Контроль за состоянием дебиторской задолженности покупателей осуществляется путем проведения инвентаризации расчетов. В ходе инвентаризации должна быть подтверждена задолженность каждого покупателя. Обычно инвентаризация сопровождается сверкой расчетов поставщика и покупателя. При несовпадении сальдо составляются акты разногласий для последующих уточнений и регулирования счетов. [50]

Все хозяйственные операции, проводимые организацией, должны оформляться оправдательными документами, которые служат первичными учетными и на основании которых ведется бухгалтерский учет.

Правильное документальное отражение расчетов с покупателями является важным для организации этапом деятельности, ведь от этого будет зависеть успешное налаживание партнерских связей и финансовое состояние организации.

В таблице 12 представлены основные документы, которые используются ООО «Енисей» при расчете с покупателями.

Таблица 12 – Основные документы при расчетах с покупателями

Наименование документа	Характеристика документа
Договор розничной купли-продажи, договор поставки	В договоре продавец обязуется передать товар в собственность покупателя, а покупатель, в свою очередь, обязуется взять этот товар и заплатить за него цену. В таком договоре товаром является любая вещь.
Универсальный передаточный документ	Основной первичный документ. Является основанием для оплаты товара и выписывается поставщиком на партию товара [51]. Необходима для правильного расчета и выплаты НДС. Указывается номер и дата выписки, цена и общая сумма, включая НДС, отпуска товара, имя поставщика и покупателя, количество товара (в единицах), краткое описание товара и его имя. Подписывают документ материально-ответственное лицо, которое сдало и приняло товар и заверяют печатью[52].

Так как универсальный-передаточный документ является главным первичным документом, рассмотрим его подробнее. Для учёта универсально-передаточного документа используется бухгалтерская программа [53].

Документ выписывают в двух экземплярах, где первый экземпляр отдаётся покупателю, а второй остается у организации, которая продала товар. Заполняется универсальный передаточный документ на компьютере или от руки.

В универсальном передаточном документе имеется информации о счете-фактуре. Все счёт - фактуры, которые были получены от поставщиков и выставленные покупателями находятся в специальном журнале учёта счёт - фактур [52].

Выставленные продавцами покупателям счёт - фактуры учитываются в хронологическом порядке. В книге покупок регистрируются счета - фактуры, которые были получены от поставщиков. Но здесь имеются исключения, не регистрируются счета - фактуры, которые были получены брокером, от поставщика при безвозмездной передаче товаров, нематериальных активов и основных средств и комиссионером от комитета по переданным для реализации товарам.

Таким образом, документальное оформление расчётов с покупателями и заказчиками имеет свои особенности, которые необходимо учитывать при организации бухгалтерского учёта расчётов с покупателями и заказчиками. Одним из основных направлений совершенствования документального оформления расчётов с покупателями и заказчиками является необходимость использования электронных средств в экономике.

В настоящий момент в Российской Федерации и в других странах существует яркая тенденция роста дебиторской задолженности, что является следствием экономических кризисов. В связи с данной тенденцией актуальным вопросом является формирование резерва по сомнительным долгам и его отражение в бухгалтерском и налоговом учете.

Главная проблема в решении данного вопроса состоит в том, что предприятия чаще всего не анализируют состояние дебиторской задолженности или делают ее оценку очень редко. В связи с этим дебиторская задолженность отражается в учете без созданных резервов по сомнительным долгам, что ведет к неточности данных баланса и нарушению достоверности отчетности. В результате, в случае маловероятности погашения задолженности контрагентов, в активе баланса организация показывает сумму потенциальных убытков, поэтому имущественная оценка компании искажается. К таким организациям относится и общество с ограниченной ответственностью «Енисей».

Учетной политикой данного предприятия не предусмотрено создание резерва по сомнительным долгам. Просроченная дебиторская задолженность контролируется бухгалтером лично, отражая реквизиты покупателя, не оплатившего товар в указанный срок, и сумму долга на отдельно подготовленный лист.

С января 2011 года организациям вменено в обязанность отражение резерва по сомнительным долгам в случае, если у них есть уверенность в том, что сомнительная задолженность не погашена (или с высокой степенью вероятности не будет погашена) в сроки, установленные договором, и не обеспечена соответствующими гарантиями. Это требование зафиксировано в п. 70 Положения по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в РФ.

Согласно пункту 70 Положения по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации, утвержденному Приказом Министерства финансов №34н, любая организация создает резервы сомнительных долгов, в случае признания дебиторской задолженности сомнительной с отнесением сумм резервов на финансовые результаты организации. В данном Положении также приведено понятие сомнительной задолженности, согласно которому: «Сомнительной считается дебиторская задолженность хозяйствующего субъекта, которая не погашена или с высокой степенью вероятности не будет погашена в сроки, установленные договором, и не обеспечена соответствующими гарантиями» [54].

Таким образом, по дебиторской задолженности с высокой степенью вероятности ее непогашения организация не вправе, а обязана создавать соответствующий резерв.

Рекомендуется порядок формирования резерва оговаривать в учетной политике организации. Отметим, что сумма резерва должна определяться по каждому конкретному сомнительному долгу в зависимости от финансового положения контрагента, имеющего долг данной организации. Кроме того, при определении величины долга оценивается вероятность погашения этого долга частично или полностью. Как часто формировать резерв по сомнительным долгам организация определяет, исходя из отчетного периода, применяемое по налогу на прибыль.

Согласно положению, неиспользованная до конца отчетного года сумма резерва при составлении баланса должна быть присоединена к финансовым результатам компании.

Исходя из Инструкции по применению Плана счетов бухгалтерского учета для формирования исследуемого резерва предусмотрен специальный счет 63 «Резервы по сомнительным долгам». Бухгалтерская запись, отражающая создание резерва выглядит так: Дт 91 «Прочие доходы и расходы» Кт 63 «Резервы по сомнительным долгам». Аналитика ведется по каждому конкретному сомнительному долгу.

Компании, принявшие решение создавать резерв по сомнительным долгам дебиторскую задолженность в балансе показывают за минусом образованного резерва. В Отчете о финансовых результатах сформированный резерв отражают вместе с суммой прочих доходов от списания неиспользованной суммы резерва.

При определении величины резерва организацией проводится инвентаризация дебиторской задолженности, в отдельную группу выделяют сомнительные долги, по которым рассчитывают срок просрочки платежей по сомнительным долгам, определяют общую сумму, подлежащую резервированию [55].

Следует помнить об отличиях в бухгалтерском и налоговом учете в формировании и определении резерва по сомнительным долгам:

1. В налоговом учете сумма резерва отражается в составе внереализационных расходов, а в бухгалтерском учете - в составе прочих;

2. Налоговым кодексом Российской Федерации устанавливаются ограничения по созданию резерва, в зависимости от срока образования сомнительной задолженности. В нём также четко определены суммы отчислений. В бухгалтерском же учете таких ограничений нет [55].

Согласно статье 266 НК РФ сумма резерва по сомнительным долгам исчисляется:

— По сомнительной задолженности со сроком возникновения свыше 90 календарных дней – в сумму создаваемого резерва включается полная сумма выявленной на основании инвентаризации задолженности;

— По сомнительной задолженности со сроком возникновения от 45 до 90 календарных дней – в сумму резерва включается 50% от суммы, выявленной на основании инвентаризации задолженности;

— По сомнительной задолженности со сроком возникновения до 45 календарных дней – не увеличивает сумму создаваемого резерва [55].

Отметим, что, согласно НК РФ, сумма резерва по сомнительным долгам согласно не может превышать 10% от выручки отчетного периода [56].

3. Сомнительным долгом для целей налогообложения прибыли, согласно п.1 ст. 266 НК РФ, признается не любая не погашенная в срок и необеспеченная задолженность, а только

задолженность перед организацией, возникшая в результате реализации товаров, работ и услуг, в случае если эта задолженность не погашена в сроки, установленные договором, не обеспечена залогом, поручительством или банковской гарантией [56];

4. В налоговом учете не использованный на конец отчетного периода остаток резерва может быть перенесен на следующий отчетный период (в бухгалтерском учете неиспользованный остаток не переносится на следующий год);

5. Цель формирования резерва в бухгалтерском и налоговом учете различна. В рамках бухгалтерского учета резерв по сомнительным долгам необходим для отражения в отчетности достоверной суммы дебиторской задолженности, а в рамках налогового учета – для получения отсрочки по уплате налога на прибыль.

В соответствии с Налоговым кодексом РФ долгами, нереальными к взысканию признаются те долги перед организацией, по которым истек срок исковой давности (три года согласно ст.196 Гражданского кодекса РФ). Использовать резерв сомнительных долгов можно только для того, чтобы погасить задолженность, по которой истек срок исковой давности, а также другие долги нереальные для взыскания. При списании безнадежных долгов по истечении срока исковой давности у организации должны иметься доказательства о том, что были предприняты все меры по взысканию долга до его списания [56]. Согласно Положению по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности №34н, при списании задолженности по причине неплатежеспособности контрагента, списываемая сумма должна отражаться на забалансовом счете 007 «Списанная в убыток задолженность неплатежеспособных дебиторов» в течение пяти лет с момента списания для наблюдения за возможностью ее взыскания [53].

Таким образом, можно сделать вывод о том, что формирование резерва по сомнительным долгам предусмотрено как в бухгалтерском, так и в налоговом учете. При этом резервы в рамках бухгалтерского и налогового учета формируются независимо друг от друга. Для целей их сближения организации целесообразно применять порядок начисления суммы резерва в бухгалтерском учете аналогично порядку, предусмотренному в ст. 266 НК РФ.

3.3 Анализ расчетов с покупателями

Анализ дебиторской задолженности предусматривает рассмотрение ее абсолютной и относительной величин, оценку их изменений по данным горизонтального и вертикального анализов баланса. Увеличение статей дебиторской задолженности возможно по разным причинам. Оно может быть вызвано неосмотрительной кредитной политикой предприятия по отношению к покупателям, неразборчивым выбором партнеров, неплатежеспособностью и

даже банкротством некоторых потребителей, слишком высокими темпами наращивания объема продаж, трудностями в реализации продукции и т.д.

Целесообразно проводить анализ дебиторской задолженности по срокам образования (до 1 мес, от 1 до 3 мес, от 3 до 6 мес, от 6 мес. до 1 года, свыше 1 года). И это понятно. Ведь продолжительные неплатежи надолго отвлекают средства из хозяйственного оборота. Очевидно, учет суммы задолженности, проходящей по счетам, имеет смысл лишь до тех пор, пока существует вероятность ее получения. Разумно предположить, что эта вероятность зависит от продолжительности периода погашения дебиторской задолженности [57].

Анализ состояния дебиторской и кредиторской задолженности начинают с общей динамики объема в целом и по статьям.

Далее анализируется качественное состояние задолженности для выявления динамики абсолютного и относительного размера неоправданной задолженности.

Для оценки оборачиваемости дебиторской задолженности используют, прежде всего коэффициент оборачиваемости средств в расчетах (обороты).

Немаловажен показатель, который характеризует длительность погашения дебиторской задолженности (в днях).

Чем продолжительнее период погашения, тем выше риск ее погашения.

Представляет интерес для анализа и доля дебиторской задолженности в общем, объеме оборотных средств. Чем выше этот показатель, тем менее мобильна структура имущества предприятия.

Рассмотрим порядок расчета основных групп показателей, которые рассчитываются в процессе проведения анализа:

Средняя дебиторская задолженность:

$$C_{ДЗ} = \frac{ДЗ_{нач. пер.} + ДЗ_{кон. пер.}}{2} \quad (3.4.1)$$

где ДЗ – дебиторская задолженность.

Оборачиваемость дебиторской задолженности:

$$O_{ДЗ} = \frac{В_p}{C_{ДЗ}} \quad (3.4.2)$$

где ОДЗ – оборачиваемость дебиторской задолженности;

В_р – Выручка от реализации продукции;

СДЗ – Средняя дебиторской задолженность.

Период погашения дебиторской задолженности:

$$P_{\text{ПДЗ}} = \frac{360}{O_{\text{ДЗ}}} \quad (3.4.3)$$

где ПДЗ – период погашения дебиторской задолженности.

Следует иметь в виду, что чем больше срок просрочки, тем выше риск ее непогашения.

Доля дебиторской задолженности в общем объеме текущих активов:

$$ДЗ_{\text{акт}} = \frac{ДЗ}{Тa} \quad (3.4.4)$$

где ДЗакт – доля дебиторской задолженности в текущих активах;

Тa – текущие активы.

Доля сомнительной дебиторской задолженности в общем объеме текущих активов:

$$ДДЗ_{\text{сомн}} = \frac{ДЗ_{\text{сомн}}}{ДЗ} \quad (3.4.5)$$

где ДДЗсомн – доля сомнительной дебиторской задолженности

ДЗсомн – сомнительная дебиторская задолженность

Последний показатель характеризует «качество» дебиторской задолженности. Тенденция к его росту свидетельствует о снижении ликвидности.

Информация о дебиторской задолженности отражается в бухгалтерском балансе. (Приложение А). По строке 230 баланса отражается дебиторская задолженность.

В данной работе проведен анализ расчетов с дебиторами за 2017, 2018 года. Так как, дебиторская задолженность является важной частью оборотных средств предприятия, начиная анализ динамики и структуры дебиторской задолженности целесообразно определить уровень текущих активов, отвлеченных в дебиторскую задолженность предприятия, для этого используем данные балансов 2017 и 2018 годов (Приложение А). Основные результаты анализа представлены в таблице 13.

Таблица 13 - Уровень текущих активов, отвлеченных в дебиторскую задолженность в ООО «Енисей и его изменения за анализируемый период.

№	Показатели	Расчетная формула	2017	2018	Отклонения
1	Общая сумма дебиторской задолженности, тыс. руб.	Ra	3016	130590	127574
2	Общая сумма оборотных активов, тыс. руб.	At	3095	208447	205352
3	Коэффициент отвлечения оборотных активов в дебиторскую задолженность	$K_{отвл} = Ra/At$	0,97	0,63	-0,34

По результатам проведенного анализа можно сделать вывод, что общая сумма дебиторской задолженности в 2018 году, по сравнению с 2017 увеличилась на 127574 тыс. руб. Общая сумма оборотных активов также увеличилась, и в 2018 году, по сравнению с 2017, разница составила 205352 тыс. руб. Это означает, что дебиторы перестали своевременно рассчитываться по своим долгам.

В целом можно сделать вывод, что увеличение дебиторской задолженности связано с ухудшением общего экономического положения в стране, а вследствие снижения платежеспособности покупателей и заказчиков. Так как существует тенденция дальнейшего снижения платежной дисциплины покупателей и заказчиков, возможно дальнейшее увеличение дебиторской задолженности, что окажет негативное влияние на финансовое состояние в ООО «Енисей».

Анализ качества задолженности проводится на основании определения удельного веса просроченной и сомнительной задолженности в общем ее объеме, с целью уменьшения ее объемов и улучшения расчетов. Он представлен в таблице 14.

Таблица 14 - Анализ качества дебиторской задолженности в ООО «Енисей» и его изменений за аналитический период

Показатели	Условные обозначения	2017	2018	Отклонение	
				тыс. руб	уд.вес%
1. Общая сумма дебиторской задолженности, тыс. руб.	Ra	3016	130590	127574	4329,9
2. Сумма просроченной дебиторской задолженности, тыс.руб.	Ra _{пр}	10	740	730	7400
3. Коэффициент просроченной дебиторской задолженности	$K_{пр Ra} = \frac{R_{пр}^a}{R^a}$	0,003	0,006	-	0,003

На основании данных, приведенных в таблице 4, можно сделать вывод, что сумма просроченной дебиторской задолженности за исследуемый период увеличилась, и в 2018 году составляет 740 тыс. руб., это на 730 тыс. руб. больше, чем в 2017 году. В общей сумме

задолженности, сумма просроченной дебиторской задолженности, как за 2017, так и за 2018 год незначительна.

В ООО «Енисей» отсутствует сомнительная дебиторская задолженность, это оказывает положительное влияние на финансовое состояние предприятия, так как наличие сомнительной дебиторской задолженности свидетельствует о нерациональной политике организации по предоставлению отсрочки в расчетах с покупателями, создает реальную угрозу платежеспособности самой организации-кредитора и снижает уровень ликвидности баланса. Для определения конкретных причин образования сомнительной дебиторской задолженности проводится внутренний анализ ее суммы по дебиторам и срокам возникновения на основании оперативных данных бухгалтерского учета.

Уровень платежеспособности и финансовой устойчивости данного предприятия зависит от скорости оборачиваемости дебиторской и кредиторской задолженности, которая характеризует эффективность функционирования организации. Анализ оборачиваемости дебиторской задолженности позволяет сделать выводы о:

- рациональности размера годового оборота средств в расчетах. Эффективность расчетно-платежной системы ускоряет процесс оборачиваемости денежных средств в расчетах, способствует притоку других активов организации и погашению кредиторской задолженности;

- уменьшении себестоимости оказания услуг. С увеличением числа оборотов сокращается доля постоянных расходов, относимая на показатель себестоимости;

- возможном ускорении оборачиваемости на других стадиях производственного процесса и продажи продукции (работ, услуг). Сокращение оборачиваемости дебиторской и кредиторской задолженности, повлечет ускорение оборота денежных средств и запасов предприятия.

Основные результаты оборачиваемости дебиторской задолженности представлены в таблице 15.

Таблица 15 - Оборачиваемость дебиторской задолженности в ООО «Енисей»

Показатели	Расчетные функции	2017	2018	Отклонения
1. Сумма оборота по дебиторской задолженности (выручка от реализации), тыс. руб.	V	0	1041736	1041736
2. Величина дебиторской задолженности, тыс. руб.				
- на начало года	Ран.г.	0	3016	3016
- на конец года	Рак.г	3016	130590	127574
- средний остаток		1508	66803	65295

Окончание таблицы 15

Показатели	Расчетные функции	2017	2018	Отклонения
3. Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности	$K_{ообз} = \frac{V}{R^a}$	0	15,6	15,6
4. Средний остаток оборота дебиторской задолженности (период погашения)	$T_{оз} = \frac{360}{K_{ообз}}$	-	23	23

По результатам анализа, за анализируемый период, видно, что в 2018 году, по сравнению с 2017, коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности увеличился на 15,6 оборота. Увеличение данного коэффициента означает, что в ООО Енисей за исследуемые год уменьшились поставки в кредит, то есть относительное увеличение коммерческого кредита, предоставляемого покупателям и заказчикам.

За счет ускорения оборачиваемости дебиторской задолженности на 15,6 оборота, значительно увеличился срок расчета покупателей с предприятием: так в 2018 году период погашения дебиторской задолженности составил 23 дня, в то время, как в 2017 году оборачиваемости дебиторской задолженности не наблюдалось. Это можно оценить, как отрицательную тенденцию для данного предприятия.

Организация бухгалтерского учета расчетов с покупателями имеет большое значение для улучшения общего финансового состояния коммерческой организации. Рост дебиторской задолженности снижает платежеспособность организаций, использование различных форм расчетов с покупателями позволяет ускорить денежный оборот, увеличить объем продаж.

Бухгалтерский учет расчетов с покупателями является значимой операцией в системе бухгалтерского учета, а также самым трудоемким и сложным участком учетной работы бухгалтерии любого предприятия. Это в первую очередь связано:

- с большим разнообразием форм расчетов;
- высокой периодичностью данных операций;
- большим количеством контрагентов организаций, переменчивостью их состава.

Именно правильное построение и управление процессом учета расчетов на предприятии имеет важное значение в работе. Отражение операций по расчетам с покупателями в бухгалтерском учете является неотъемлемой и одной из главных задач бухгалтера, который обязан учитывать законодательство и все нюансы работы организации [58].

Ошибки в расчетах с клиентами могут быть критическими поскольку, продажа товаров и услуг организации является основным источником дохода и соответственно, прибыли экономического субъекта, от этого напрямую зависит главный результат деятельности организации.

Для того чтобы не допустить ошибок в расчетах с клиентами и партнерами, организации следует руководствоваться законодательными и нормативно-правовыми актами. Но, как показывает практика, далеко не все организации соблюдают выше перечисленные правила. Как итог возникают такие ошибки, как отсутствие договоров на поставку продукции, первичных расчетно-платежных документов или неполное их оформление, отсутствие договоров с покупателями или неправильное их оформление, неправильное оформление и предъявление претензий по договорам. Однако, помимо ошибок, организациями могут совершаться недочеты, связанные с неправильным отражением на счетах синтетического и аналитического учета расчетов с покупателями.

Для того чтобы определить пути совершенствования учета расчетов с покупателями и заказчиками, ООО «Енисей» необходимо выявить и свести к минимуму недостатки учета организации. Помимо неверно оформленных документов, еще одним главным недостатком является несвоевременный или отсутствующий контроль. Недостаточность контроля со стороны, как главного бухгалтера организации, так и руководителя приводит к ошибкам зачисления поступивших средств и путанице при платежах третьих лиц.

Рекомендуется в ООО «Енисей» в программу внедрить функцию по контролю за просроченными долгами, чтобы предотвратить дальнейшее непогашение этих долгов и суметь создать резерв по сомнительным долгам для более эффективного и правильного ведения бухгалтерского учета.

Чтобы улучшить платежеспособность организации, организации необходимо провести работу над улучшением качества дебиторской задолженности (уменьшить сумму просроченной дебиторской задолженности и в дальнейшем контролировать порядок расчетов с недобросовестными покупателями). Также необходимо следить за соотношением кредиторской и дебиторской задолженности. Предприятие будет финансово устойчиво, если задолженность покупателя будет приблизительно равна задолженности продавца.

Так же в ООО «Енисей» несвоевременно проводится или проводится частично инвентаризация расчетов, хотя это и предусмотрено учетной политикой организации, что не способствует своевременному выявлению просроченной задолженности и принятию мер к ее погашению.

Внедрение дополнительных современных технологий на предприятии положительно отразится на качестве ведения бухгалтерского учета и позволит сделать работу бухгалтера эффективнее. Это позволит значительно сэкономить время выполнения некоторых типовых операций и расширить функциональные возможности автоматизированного учета.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Пищевая промышленность является одной из важных стратегических отраслей в нашей стране. Данная отрасль осуществляет производство порядка 95% всего потребляемого в России продовольствия. Население же тратит на него примерно $\frac{3}{4}$ от своих доходов. Конечно, были спады в развитии этой отрасли в период кризиса, но сегодня российская пищевая промышленность – это по-прежнему одна из стратегических отраслей в экономике. Её доля в общем пищевом промышленном производстве составляет порядка 15%. Также, она позволяет обеспечить всё население страны самыми необходимыми продуктами питания.

В пищевую промышленность России входит около 30 отраслей и более чем 60 видов производства. Всё это объединяет свыше 22 тысяч предприятий, занимающихся разной деятельностью. На них работает около 2 миллионов человек.

Перед бухгалтерским учетом в организациях пищевой промышленности стоят такие задачи, как правильное и своевременное отражение и контроль выполнения плана по всем показателям, контроль за соблюдением принципов бухгалтерского учета, обеспечение безубыточной работы, ликвидация потерь в производстве и различного рода непроизводительных расходов, обеспечение сохранности и экономное расходование материальных, трудовых и других ресурсов, правильное отражение затрат на производство, своевременное и точное калькулирование себестоимости продукции, обеспечение руководства предприятия своевременной и достоверной информацией, необходимой для оперативного руководства его работой и формирование объективной и достоверной финансовой отчетности.

Особенностями составления учетной политики в организациях пищевой промышленности являются:

1. Оценка готовой продукции в балансе по фактической или плановой себестоимости, для чего на предприятиях может применяться счет 40 «Выпуск продукции»;
2. Выбор способа оценки незавершенного производства (по нормативной (плановой) производственной себестоимости, по прямым статьям расходов, по стоимости сырья, материалов и полуфабрикатов, по фактически произведенным затратам;
3. Выбор группировки затрат.

Поступление материальных ценностей от поставщиков, выполнение работ и оказание услуг подрядчиками в обществе с ограниченной ответственностью «Енисей» осуществляется на основании предварительно заключенного договора поставки только в письменной форме. Он считается заключенным, если между сторонами в требуемой в подлежащий случаях форме, достигнуто соглашение по всем существенным условиям договора, документ подписан и скреплен отиском печати. Значение качественного и грамотного документального

оформления операций с поставщиками и подрядчиками очень велико. Оно позволяет хозяйствующему субъекту избежать множества отрицательных непредвиденных моментов в процессе своего функционирования, такие как кражи товарно-материальных ценностей, недобросовестные действия контрагентов, многочисленные судебные разбирательства и т.д. Немаловажным является и тот факт, что от качества учета расчетов с поставщиками и его официальной регистрации будет зависеть имидж компании и уровень её деловой репутации.

Учет расчетов с поставщиками ведется на пассивном счете 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками». Все операции по расчетам за приобретение материальных ценностей производятся по этому счету независимо от времени оплаты предъявленного счета. Но ООО «Енисей» использует счет 60 не только отражая информацию о расчетах с поставщиками, но и для отражения внутреннего перемещения товаров со склада города Абакан на склад поселка Березовка Красноярского края, открыв для этого специальный субсчет.

Следующей особенностью ведения учета в обществе с ограниченной ответственностью «Енисей» является использование универсального передаточного документа на замену привычных счета-фактуры и товарной накладной. Данный акт составляется на 1 листе в 2 экземплярах. Универсальный передаточный документ содержит в себе все реквизиты счета-фактуры в верхней части страницы, а в нижней – основания передачи, сведения об отгрузке и получении товара, подписи и печати сторон. Преимущества использования универсального передаточного документа очевидна – он уменьшает документооборот организации.

По данным анализа кредиторской задолженности выявлено, что финансовое положение организации ухудшилось, так как доля кредиторской задолженности в составе заемных средств увеличилась и составила почти половину, просроченной и сомнительной кредиторской задолженности в ООО «Енисей» не имеет, так как организация своевременно расплачивается с бюджетом и внебюджетными фондами, а также с поставщиками, что говорит о положительной платежеспособности, в среднем, срок возврата долгов организацией составляет 18 дней.

Для решения проблем в управлении расчетами с поставщиками необходимо модернизировать учетные и аналитические процедуры на предприятии, что предполагает необходимость совершенствования существующей нормативной базы и приближения ее к международной практике. Таким образом, организации необходимо:

Во-первых, определить потенциальных поставщиков с целью предотвращения закупки товаров у ненадежных поставщиков;

Во-вторых, при заключении и подписании договоров с поставщиками важно обратить внимание на составление условий соглашения.

В-третьих, необходимо рассмотреть правильность использования счета 60 в разрезе поставки товаров со склада города Абакан. Рекомендуется использовать счет 79 «Внутрихозяйственные расчеты».

В-четвертых, к учетно-аналитическим процедурам следует отнести отражение кредиторской и дебиторской задолженности на основании первичных учетных документов на синтетических и аналитических счетах бухгалтерского учета.

В-пятых, осуществлять факт оплаты в результате совершения хозяйственных операций при соблюдении норм и требований расчетно-платежной дисциплины.

В-шестых, проводить внутренний контроль и аудит для выявления искажений информации, возникающих в расчетных операциях.

В расчетах с покупателями ООО «Енисей» использует стандартные способы учета. Но и здесь были обнаружены некоторые особенности. В ООО «Енисей» состояние дебиторской задолженности чаще всего не анализируется, в связи с чем она отражается в учете без созданных резервов по сомнительным долгам, что ведет к неточности данных баланса и нарушению достоверности отчетности. В результате в активе баланса организация отражает сумму потенциальных убытков, что приводит к искажению имущественной оценки компании.

Анализ дебиторской задолженности ООО «Енисей» выявил, что дебиторы перестали своевременно рассчитываться по своим долгам, так как ее размер увеличился, качество дебиторской задолженности ухудшилось, так как увеличилась сумма просроченной задолженности, но отсутствие сомнительной дебиторской задолженности говорит о рациональной политике организации по предоставлению отсрочки в расчетах с покупателями. В среднем в организации дебиторская задолженность гасится в течение 23 дней.

Так же в ООО «Енисей» несвоевременно проводится или проводится частично инвентаризация расчетов, хотя это и предусмотрено учетной политикой организации, что не способствует своевременному выявлению просроченной задолженности и принятию мер к ее погашению.

На основании вышеупомянутых особенностей ведения бухгалтерского учета расчетов с покупателями обществом с ограниченной ответственностью «Енисей» рекомендуется:

1. Внедрить в программу, в которой ведется учет, функцию по контролю за просроченными долгами, чтобы предотвратить дальнейшее непогашение этих долгов и суметь создать резерв по сомнительным долгам для более эффективного и правильного ведения бухгалтерского учета;

2. Провести работу над улучшением качества дебиторской задолженности (уменьшить сумму просроченной дебиторской задолженности и в дальнейшем контролировать порядок расчетов с недобросовестными покупателями), чтобы улучшить платежеспособность организации.

3. Следить за соотношением кредиторской и дебиторской задолженности. Предприятие будет финансово устойчиво, если задолженность покупателя будет приблизительно равна задолженности продавца.

4. Более ответственно и тщательно подходить к процедуре инвентаризации расчетов с покупателями, что будет способствовать своевременному выявлению просроченной задолженности и принятию мер к ее погашению.

5. Внедрение современных технологий на предприятии положительно отразится на качестве ведения бухгалтерского учета и позволит сделать работу бухгалтера эффективнее. Это позволит значительно сэкономить время выполнения некоторых типовых операций и расширить функциональные возможности автоматизированного учета.

Таким образом все предложенные элементы способствуют улучшению качества учета и контроля расчетами предприятия с поставщиками и покупателями. В дальнейшем это позволит эффективно управлять расчетами организации.

Следовательно, поставленные цели и задачи успешно достигнуты.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

- 1 Дедова, О. В. Формирование информации по сегментам в организациях хлебопекарной отрасли / О. В. Дедова, А. Э. Мельгуй // Сегодня и завтра Российской экономики – 2009.- №30. – С.168-174.
- 2 Ермакова, Л. В. Формирование информации о затратах на производство, калькулирование себестоимости продукции хлебопечения в системе управленческого учета. Монография / Л. В. Ермакова, А. Э. Мельгуй // Федеральное агентство по образованию РФ, Брянский гос. Ун-т им. Акад. И.Г. Петровского, Брянск, 2009. – 309 с.
- 3 Катков, Ю. Н. Методологические и практические подходы к обеспечению устойчивости сельскохозяйственных организаций / Ю. Н. Катков, О. В. Дедова, О. Н. Кузнецова, Н. Н. Ковалева, Л. В. Ермакова // Вестник АПК Ставрополя. - 2017. - №2 (26). - С. 207-213.
- 4 Статистика пищевой промышленности России [Электронный ресурс]: электронная научная статья // ЦВК «Экспоцентр». – Москва. – 2019. – Режим доступа: <https://www.agroprodmash-expo.ru/ru/articles/pishchevaya-promyshlennost-rossii/>
- 5 Кузнецова, О. Н. Стимулирование социально-экономического развития сельского хозяйства России / О. Н. Кузнецова, А. Э. Мельгуй, Ю. А. Дворецкая // АПК: Экономика, управление. - 2018. - №8. - С. 19-26.
- 6 Шибайлова, Е. Н. Обзор отрасли: Пищевая промышленность России находится в стадии стагнации [Электронный ресурс] : электрон. учеб. пособие / Е. Н. Шабайлова. – Москва. – 2018. – Режим доступа: <http://www.agbz.ru>
- 7 Эффективность экономики России: Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.gks.ru>
- 8 Кузнецова, О. Н. Механизм управления бухгалтерскими рисками в аграрных формированиях / О. Н. Кузнецова, А. Э. Мельгуй, Н. Н. Ковалева, Ю. А. Дворецкая // Аграрная наука Евро-Северо-Востока. - 2017. - №5 (60). - С. 73-79.
- 9 Трифонова, Е. Н. Проблема фальсификации продовольственных товаров как тормозящий фактор развития отечественной пищевой и перерабатывающей промышленности / Е. Н. Трифонова // Островские чтения. – 2017. - №1. – С. 291-295.
- 10 Кузнецова, О. Н. Организация учета эффективных продаж на предприятии / О. Н. Кузнецова, Л. В. Ермакова, О. В. Дедова // Экономика. Социология. Право. - 2016. - №2. - С. 15-19.
- 11 Стратегия развития пищевой и перерабатывающей промышленности Российской Федерации на период до 2020 года: утверждена распоряжением Правительства Российской Федерации от 11.03.2014 № 288-р.

Федерации от 17 апреля 2012 г. №559-р // Собрание законодательства Российской Федерации, 2012, №18, ст. 2246

12 Серёгин, С. Н. Создание современной системы хранения сельскохозяйственного сырья и продовольствия в решении задачи продовольственной безопасности России / С. Н. Серёгин, К. В. Колончин // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. - 2011. - № 10. С. 104-106.

13 Бекетова, О. Н. Проблемы функционирования и развития предприятий пищевой промышленности / О. Н. Бекетова // Региональная экономика: теория и практика. – изд. ООО «Издательский дом ФИНАНСЫ и КРЕДИТ». - 2012. - №39. – С.57-63.

14 Сеница, Л. М. Организация производства: учебное пособие / Л. М. Сеница. - Мн.: УП «ИВЦ Минфина», 2003. - 512 с.

15 Воронин, В. Г. Менеджмент в пищевой промышленности: учебник / В. Г. Воронин. - М.: КолосС. - 2003. - 225 с.

16 Гражданский кодекс РФ. Часть первая [Электронный ресурс] : от 30.11.1994 № 51-ФЗ (ред. от 03.08.2018) // Консультант Плюс. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru/>.

17 Гаффорова, Е. Б. Менеджмент в пищевой промышленности / Е. Б. Гаффорова, Т. Е. Шушарина, М. В. Цыпленкова, И. В. Моисеенко, Н. В. Гуремина // Издательство: Академия Естествознания. – Екатеринбург. - 2013. – 408 с.

18 Грибов, В. Д. Основы бизнеса: учебное пособие / В. Д. Грибов. - М.: Финансы и статистика, 2002. - 160 с.

19 Складенко, В. К. Экономика предприятия: учебник / В. К. Складенко, В.М. Прудников. - М.: Инфра - М, 2016. - 528 с.

20 Лукичёва, Л. И. Управление организацией: учебное пособие / Л. И. Лукичёва. - 3-е изд., доп. и перераб. - М.: Омега - Л, 2016. - 360 с

21 Басовский, Л. Е. Менеджмент : учебное пособие / Л. Е. Басовский - М.: ИНФРА-М, 2017. - 216 с.

22 Яровая, В. В. Влияние отраслевых особенностей на положения учетной политики / В. В. Яровая // Демидовские чтения: экономика и образование. – 2017. - №1. – С. 104-108.

23 Погосян, С. А. Специфика организации и ведения бухгалтерского учета на предприятиях пищевой промышленности / С. А. Погосян, И. Н. Костюкова // Кубанский государственный университет. – 2017. – С. 194-197.

24 Дейнекин, В. Н. Организация учетной политики на предприятиях по переработке зерна: диссертация ... кандидата экономических наук: 08.00.12. – Орел, 2014. – 257 с.

25 Нигматулина, Э. Р. Особенности учета обязательств о договорам с поставщиками и подрядчиками: сборник статей Международной научно-практической конференции. – Фундаментальные проблемы науки. – 2017. – С. 157-159.

- 26 Костюкова, И.Н. Учет поставки товаров: основы организации договорных и расчетных отношений с поставщиками и перевозчиками / И. Н. Костюкова, Д. В. Луговской // ООО «Издательский дом ФИНАНСЫ и КРЕДИТ»: Москва. – 2014. - №2(278). – С. 16-21
- 27 Терещенко, Н. В. Аудиторская проверка расчетов с поставщиками и подрядчиками / Н. В. Терещенко // Молодежь в науке: новые аргументы. - 2014. - №5 - 189 - 193 с
- 28 Романова, Т. И. Учет расчетов с поставщиками и подрядчиками по договорам разных видов / Т. И. Романова, Ф. Ж. Намаев // Казанский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации : Казань. – 2016. – С. 436-438
- 29 Черячукина, Е. А. Права и обязанности поставщика при заключении договора поставки / Е. А. Черячукина, В. Д. Перескоков // РГСУ ФГБУЗ 72 ЦП МЧС России. – 2018. – С 53-58
- 30 Лялин, Д. В. Роль и значение оценочных результатов в учете деятельности организации : сб. науч. трудов международной науч.-практ. конференции. Екатеринбург : УрГАУ, 2015. - 129 с.
- 31 Бабаев, Ю. А. Теория бухгалтерского учета: учебник для вузов / Ю. А. Бабаев. - М.: Проспект. - 2014. - 478 с.
- 32 Азрилиян, А. Н. Большой бухгалтерский словарь / А. Н. Азрилиян. - М.: Институт новой экономики. – 2014. – 98с.
- 33 Бабаев, Ю. А. Бухгалтерский финансовый учет: учебник для вузов / Ю. А. Бабаев. - М.: Вузовский учебник. - 2016. – 318 с.
- 34 Шакирова, Р. К. Упрощенные способы ведения учета как элемент государственной поддержки малого предпринимательства / Р. К. Шакирова, Д. А. Красникова // Вестник современных исследований. 2017. № 1. С. 199–205.
- 35 Шакирова, Р. К. Налоговый и бухгалтерский учет в России: проблемы сближения, достижения и перспективы / Р. К. Шакирова // Учет, анализ и аудит: состояние и перспективы развития: материалы I Международной научно-практич. конф. (г. Луганск, 25 апреля 2016 г.). Луганск: ЛГУ им. В. Даля, 2016. С. 234–237.
- 36 Шакирова, Р. К. Проблемы налогового учета / Р. К. Шакирова, М. К. Шакиров // Стратегия развития отечественной экономики в конкурентной среде: материалы научно-практич. конф. Йошкар-Ола: МарГУ. 2015. С. 222–225.
- 37 Шакирова, Р. К. Концептуальные основы бухгалтерского и налогового учета: различия и сходства / Р. К. Шакирова, М. К. Шакиров // Формирование инновационной стратегии развития экономики регионов России: материалы региональной научно-практич. конф. Вып. 4. Йошкар-Ола: МарГУ. - 2016. - С. 204–207.

38 Шакирова, Р. К. Внутренний контроль как элемент микроинституциональной среды и фактор снижения предпринимательских рисков / Р. К. Шакирова, Е. Д. Юсупова // Экономика и социум. - 2017. - № 1 (32). - С. 931–935.

39 Курочкина, Н. В. Теория бухгалтерского учета: учебное пособие / Н. В. Курочкина, Р. К. Шакирова. - Йошкар-Ола: Мар. гос. ун-т. - 2015. - 272 с.

40 Maria V. Stafievskaya, Tatyana V. Sarycheva, Lidia V. Nikolayeva, Rose A. Vanyukova, Ramziya K. Shakirova, Lubov I. Ryzhova, Svetlana M. Arutyunyan and Ksenia V. Norkina Provision for Accounting Risks // The Social Sciences, 2016. № 11(8), p. 1776–1779.

41 Stafievskaya M. V., Nikolayeva L. V., Kreneva S. G., Shakirova R. K., Semenova O. A., Larionova T. P., Filyushin N. V. Accounting risks in the subjects of business systems // Review of European Studies. 2015. Т. 7. № 8. С. 127–137.

42 Кокорин, И.С. Правовой статус потребителя в отношениях купли продажи / И. С. Кокорин // Вестник Санкт-Петербургской юридической академии. – 2012. - №1. – С. 65-67.

43 Хужин, С.М. Поставка товаров // Гражданское право: учебник для вузов в трех частях. Часть вторая / Под ред. В.П. Камышанского, Н.М. Коршунова, В.И. Иванова. – М.: Эксмо, 2011. – С. 102.

44 Брагинский, М.И., Витрянский, В.В. Договорное право: Общие положения. – М.: Статут. - 2005. – С. 427.

45 Мержоева, З.С. Особенности ответственности по договору поставки // Законность и правопорядок в современном обществе. - №31. - 2016. - с. 46-50

46 Домнина, О.В. Принцип законности как элемент метода правового регулирования гражданского судопроизводства // Вестник СГАП № 1 (77). – Саратов: Изд-во ГОУ ВПО «Саратовская государственная академия права». - 2011. – С. 99.

47 Слабинская, И.А., Атабиева, Е.Л. Слабинский, Д.В., Ковалева, Т.Н. Бухгалтерский учет: в 10 ч. Ч. 2. Учет производственных запасов: учебное пособие. Белгород: Изд-во БГТУ. - 2011. - 318 с.

48 Слабиская, И.А., Атабиева, Е.Л., Ковалева, Т.Н. Учет расчетов с покупателями и заказчиками // Белгородский экономический вестник. - № 3(83). – 2016. - с. 119-126.

49 Брусникин, Р.М., Новожилова, И.А. Учет расчетов с покупателями и заказчиками проблемы и пути их решения // Апробация. – Махачкала. - №6 (45). – 2016. – с. 60-61

50 Кнауб, М.А. Новиков, Ю.И. Бухгалтерский учет и аудит расчетов с покупателями и заказчиками // Электронный научно-методический журнал омского ГАУ. – Омск: Изд-тво Омский государственный аграрный университет имени П.А. Столыпина. - №3 (10). – 2017. – 12 с.

51 Бабаев, Ю.А., Петров, А.М., Макарова, Л.Г. Бухгалтерский финансовый учет: Учебник / Под ред. проф. Ю.А.Бабаева. – 4 – е изд., перераб. и доп. – М.: Вузовский учебник: ИНФРА – М. - 2013. – 576 с.

52 Кондраков, Н.П. Бухгалтерский учет: учеб. пособие / Н.П. Кондраков. – М.: ИНФРАМ, 2014г. – 635 с.

53 Положение по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности Российской Федерации: утв. Приказом Минфина РФ от 29 июля 1998 г. №34н (в ред. Приказа МФ России от 24.12.2010 г. №186н).

54 Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 N 117-ФЗ (ред. от 05.04.2016) (с изм. и доп., вступ. в силу с 09.04.2016) [Электронный ресурс] // URL: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=195054>


55 Алексеева, Г.И. Роль резервов по сомнительным долгам в современных условиях функционирования предприятий // Бухгалтер и закон. – №4, – 2013. – С. 56-59.

56 Кондраков, Н.П. Бухгалтерский учет. Учебное пособие. М.: ИПБ - БИНФА, 2016. – 286 с.

57 Сотникова, Л.В. Учёт расчётов с покупателями и заказчиками // Бухгалтерский учёт. – 2016. – №5. – с. 83 - 91.

58 Лопастейская, Л. Г., Захарченко, Е. В. Информационные технологии в бухгалтерском учете // Актуальные вопросы права, экономики и управления: сборник статей XI международной научно - практической конференции. – Пенза: МЦНС «Наука и Просвещение». - 2017. с.156 – 159.

ПРИЛОЖЕНИЕ А

 1050 7018	ИНН 2 4 0 4 0 1 9 7 7 0 - - КПП 2 4 0 4 0 1 0 0 1 Стр. 0 0 1													
Форма по КНД 0710099														
Бухгалтерская (финансовая) отчетность														
Номер корректировки 0 - -	Отчетный период (код) 3 4	Отчетный год 2 0 1 8												
О О О " Е Н И С Е Й "														
(наименование организации)														
Дата утверждения отчетности	. .													
Код вида экономической деятельности по классификатору ОКВЭД	4 6 . 3 2 . - -													
Код по ОКПО	2 0 3 4 2 7 7 7													
Форма собственности (по ОКФС)	1 6													
Организационно-правовая форма (по ОКПОФ)	6 5 - - -													
Единица измерения: (тыс. руб. / млн. руб. - код по ОКЕИ)	3 8 4													
На 6 страницах	с приложением документов или их копий на листак													
<p style="text-align: center;">Достоверность и полноту сведений, указанных в настоящем документе, подтверждаю:</p> <p> <input checked="" type="checkbox"/> 1 – руководитель <input type="checkbox"/> 2 – уполномоченный представитель </p> <p> Р у к а в и ц ы н а Т а т ь я н а В и к т о р о в н а </p> <p style="text-align: center;">(фамилия, имя, отчество* руководителя (уполномоченного представителя) полностью)</p> <p> Подпись _____ Дата 1 3 . 0 2 . 2 0 1 9 МП** </p> <p style="text-align: center;">Наименование документа, подтверждающего полномочия представителя</p> <p>_____</p> <p>_____</p> <p>* Отчество при наличии ** При наличии</p>														
<p style="text-align: center;">Заполняется работником налогового органа</p> <p style="text-align: center;">Сведения о представлении документа</p> <p> Данный документ представлен (код) на страницах </p> <p style="text-align: center;">в составе (отметить знаком V)</p> <table style="width: 100%;"> <tr> <td>0710001</td><td><input type="checkbox"/></td> <td>0710002</td><td><input type="checkbox"/></td> </tr> <tr> <td>0710003</td><td><input type="checkbox"/></td> <td>0710004</td><td><input type="checkbox"/></td> </tr> <tr> <td>0710005</td><td><input type="checkbox"/></td> <td>0710006</td><td><input type="checkbox"/></td> </tr> </table> <p>с приложением документов или их копий на листак</p> <p> Дата представления документа . . </p> <p> Зарегистрирован за № _____ </p> <p style="text-align: center;">_____ Фамилия, И. О.*</p> <p style="text-align: center;">_____ Подпись</p>			0710001	<input type="checkbox"/>	0710002	<input type="checkbox"/>	0710003	<input type="checkbox"/>	0710004	<input type="checkbox"/>	0710005	<input type="checkbox"/>	0710006	<input type="checkbox"/>
0710001	<input type="checkbox"/>	0710002	<input type="checkbox"/>											
0710003	<input type="checkbox"/>	0710004	<input type="checkbox"/>											
0710005	<input type="checkbox"/>	0710006	<input type="checkbox"/>											
<p style="text-align: center;">Отправлено через АС «ЭДО – СКБ Контур» 13.02.2019 в 10:07</p> <p>Имя файла: NO_BUH0TCH_2452_2452_240401970240401001_70190233_b6b4e9dd-00c1-44ab-ae2c-06a0fe463c13</p> <p>Руководитель Татьяна Викторовна</p> <p>Сертификат: e43f6d40ac15d07c96197b3b95263691d60c7</p>														
<p style="text-align: center;">Получено 13.02.2019 в 10:07</p> <p>№ 252/Менеджмент-ЭДО, Регион 6726 по Краснодарскому краю</p> <p>эксперт Светлана Николаевна</p> <p>Сертификат: 14e5074b6198bb1917592e4d4e4ee1fb04b72b65</p>														

Продолжение приложения А



ИНН 2404019770--
КПП 240401001 Стр. 002

Местонахождение (адрес)

Почтовый индекс 662521

Субъект Российской Федерации (код) 24

Район Березовский р-н

Город

Населенный пункт (село, поселок и т.п.) Березовка пгт

Улица (проспект, переулок и т.п.) 1 км а/д Красноярск-Железногорск ш

Номер дома (владения) 5/47

Номер корпуса (строения) Здание 1б

Номер офиса 1

Продолжение приложения А



ИНН

2 4 0 4 0 1 9 7 7 0 - -

КПП

2 4 0 4 0 1 0 0 1 Стр. 0 0 3

Форма по ОКУД 0710001

Бухгалтерский баланс

АКТИВ

Пояснение!	Наименование показателя	Код строки	На отчетную дату отчетного периода	На 31 декабря предыдущего года	На 31 декабря года, предшествующего предыдущему
1	2	3	4	5	6
I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ					
-	Нематериальные активы	1110	-	-	-
-	Результаты исследований и разработок	1120	-	-	-
-	Нематериальные поисковые активы	1130	-	-	-
-	Материальные поисковые активы	1140	-	-	-
-	Основные средства	1150	-	-	-
-	Доходные вложения в материальные ценности	1160	-	-	-
-	Финансовые вложения	1170	-	-	-
-	Отложенные налоговые активы	1180	-	-	-
-	Прочие внеоборотные активы	1190	-	-	-
-	Итого по разделу I	1100	-	-	-
II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ					
-	Запасы	1210	63534	-	-
-	Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	1220	0	-	-
-	Дебиторская задолженность	1230	130590	3016	-
-	Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	1240	-	-	-
-	Денежные средства и денежные эквиваленты	1250	6072	73	-
-	Прочие оборотные активы	1260	8251	6	-
-	Итого по разделу II	1200	208447	3095	0
-	БАЛАНС	1600	208447	3095	0

Формат: 07.05.2019 в 01:28

NC_BUNOTCH_1912_1952_04.02.19 / M10401001_20190214_0K04E901_001_446 / z2: 05a0e464c4b

Продолжение приложения А



ИНН 2 4 0 4 0 1 9 7 7 0 - -
 КПП 2 4 0 4 0 1 0 0 1 Стр. 0 0 4

ПАССИВ

Пояснения ¹	Наименование показателя	Код строки	На отчетную дату отчетного периода	На 31 декабря предыдущего года	На 31 декабря года, предшествующего предыдущему
1	2	3	4	5	6
III КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ					
-	Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	1310	10	10	-
-	Собственные акции, выкупленные у акционеров ²	1320	(-)	(-)	(-)
-	Переоценка внеоборотных активов	1340	-	-	-
-	Добавочный капитал (без переоценки)	1350	-	-	-
-	Резервный капитал	1360	-	-	-
-	Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	1370	2908	-	-
-	Итого по разделу III	1300	2918	10	0
III ЦЕЛЕВОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ³					
-	Паевой фонд	1310	-	-	-
-	Целевой капитал	1320	-	-	-
-	Целевые средства	1350	-	-	-
-	Фонд недвижимого и особо ценного движимого имущества	1360	-	-	-
-	Резервный и иные целевые фонды	1370	-	-	-
-	Итого по разделу III	1300	-	-	-
IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА					
-	Заемные средства	1410	50580	3000	-
-	Отложенные налоговые обязательства	1420	-	-	-
-	Оценочные обязательства	1430	-	-	-
-	Прочие обязательства	1450	-	-	-
-	Итого по разделу IV	1400	50580	3000	0

Принято: 09.03.2019 г. 01.26
 №_РП-ОТЧ. 245/245/2019-01/0001/20190217_6684-80001 15 стр. из 2: 00004-668-18

Продолжение приложения А



ИНН 2 4 0 4 0 1 9 7 7 0 - -

КПП 2 4 0 4 0 1 0 0 1 Стр. 0 0 5

Пояснение ¹	Наименование показателя	Код строки	На отчетную дату отчетного периода	На 31 декабря предыдущего года	На 31 декабря года, предшествующего предыдущему
1	2	3	4	5	6
V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА					
-	Заемные средства	1510	51269	-	-
-	Кредиторская задолженность	1520	103680	85	-
-	Доходы будущих периодов	1530	-	-	-
-	Оценочные обязательства	1540	-	-	-
-	Прочие обязательства	1550	-	-	-
-	Итого по разделу V	1500	154949	85	0
-	БАЛАНС	1700	208447	3095	0

Примечания

1 Указывается номер соответствующего показателя бухгалтерскому балансу в соответствии с финансовым результатом.

2 Здесь и в других формах отчета выделенный или выделенными показателями указывается в рублях субъекта.

3 Заполняется некоммерческими организациями.

Формы № 015/019 и 01/28

№ 3 - 015/019 и 01/28 (с 01.01.2019) - 015/019 и 01/28 (с 01.01.2019) - 015/019 и 01/28 (с 01.01.2019) - 015/019 и 01/28 (с 01.01.2019)

Окончание приложения А



ИНН 2 4 0 4 0 1 9 7 7 0 - -
КПП 2 4 0 4 0 1 0 0 1 Стр. 0 0 6

Форма по ОКУД 0710002

Отчет о финансовых результатах

Пояснения ¹	Наименование показателя	Код строки	За отчетный год	За предыдущий год
1	2	3	4	5
-	Выручка ²	2110	1041736	-
-	Себестоимость продаж	2120	(964685)	(-)
-	Валовая прибыль (убыток)	2100	77051	-
-	Коммерческие расходы	2210	(64026)	(-)
-	Управленческие расходы	2220	(-)	(-)
-	Прибыль (убыток) от продаж	2200	13025	-
-	Доходы от участия в других организациях	2310	-	-
-	Проценты к получению	2320	0	16
-	Проценты к уплате	2330	(5793)	(16)
-	Прочие доходы	2340	3613	-
-	Прочие расходы	2350	(7207)	(-)
-	Прибыль (убыток) до налогообложения	2300	3638	0
-	Текущий налог на прибыль	2410	(730)	(-)
-	в т.ч. постоянные налоговые обязательства (активы)	2421	-	-
-	Изменение отложенных налоговых обязательств	2430	-	-
-	Изменение отложенных налоговых активов	2450	-	-
-	Прочее	2460	-	-
-	Чистая прибыль (убыток)	2400	2908	0
-	Результат от переоценки внеоборотных активов, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	2510	-	-
-	Результат от прочих операций, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	2520	-	-
-	Совокупный финансовый результат периода ³	2500	2908	-
СПРАВОЧНО				
-	Базовая прибыль (убыток) на акцию	2900	-	-
-	Разводненная прибыль (убыток) на акцию	2910	-	-

Примечания

1 Указывается номер соответствующего приложения к бухгалтерскому балансу и отчету о финансовых результатах.

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

3 Совокупный финансовый результат периода определяется как сумма строк «Чистая прибыль (убыток)», «Результат от переоценки внеоборотных активов»,

«Результат от прочих операций, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода» и «Результат от операций с финансовыми инструментами, учитываемыми по справедливой стоимости».

Приказ от 01.03.2014 № 01/28

№: 01.03.2014 № 01/28

ПРИЛОЖЕНИЕ Б

ДОГОВОР ПОСТАВКИ № 221

г. Красноярск

«11» декабря 2018 года

Общество с ограниченной ответственностью «Елисей», именуемое, в дальнейшем «Поставщик», в лице Леоновой Юлии Андреевны, действующей на основании Доверенности (удостоверена Бусыгиным Владимиром Юрьевичем, временно исполняющим обязанности нотариуса Абаканского нотариального округа Республики Хакасия Бусыгиной Зинаиды Ивановны 23.05.2018 г. № 19/3-н/19-2018-4-601), с одной стороны и **Индивидуальный предприниматель Стрельников Виктор Александрович**, именуемый в дальнейшем «Покупатель», в лице **Стрельникова В. А.**, действующего на основании свидетельства, с другой стороны, заключили настоящий договор поставки о нижеследующем:

1. ПРЕДМЕТ ДОГОВОРА

1.1. В соответствии с настоящим Договором Поставщик обязуется поставить Покупателю продовольственные товары (далее по тексту «Товар») по согласованной устной либо письменной заявке Покупателя, а Покупатель обязуется принять и оплатить этот Товар на условиях настоящего Договора.

1.2. Наименование, ассортимент, цена и количество Товара согласовываются сторонами в заявках, исходя из производственных возможностей Поставщика, и устанавливаются в товарных накладных, которые подписываются уполномоченными представителями сторон и являются неотъемлемой частью настоящего договора. Если количество, цена, ассортимент товара и сроки поставки предварительно письменно согласованы не были, то принятие поставленного товара Покупателем согласно товарным накладным и (или) счетам-фактурам считается поставкой согласованного количества по согласованной цене в согласованном ассортименте и в согласованный срок. Право собственности на товар переходит к Покупателю с момента его фактической передачи последнему.

1.3. Покупатель гарантирует, что подписание товарных накладных и получение Товара по указанным Покупателем адресам, осуществляют уполномоченные им работники (Приложение №1). Покупатель берет на себя обязательство обеспечить лиц, получающих товар от Поставщика доверенностями. В случае отсутствия в момент передачи товара доверенностей у лиц, осуществляющих его приемку, Покупатель признает, что приемка осуществляется его уполномоченными лицами, непосредственно с ведома и/или по указанию единоличного исполнительного органа Покупателя, в таком случае Покупатель не вправе ссылаться на недостатки товара, обнаруженные во время и после приемки товара.

2. КАЧЕСТВО ТОВАРА

2.1. Качество Товара по настоящему договору должно соответствовать требованиям, указанным в нормативных документах, определяющих качество товара, в соответствии с действующим законодательством РФ.

2.2. Покупатель должен знать и соблюдать условия, правила и сроки хранения, определенные для каждого вида и сорта Товара. Холодильное оборудование Покупателя должно соответствовать требованиям по поддержанию рабочей температуры и влажности при хранении Товара.

3. ПРАВА И ОБЯЗАННОСТИ СТОРОН

3.1. Покупатель обязан:

3.1.1. Принять и оплатить Товар согласно условиям настоящего Договора.

3.1.2. Осуществлять проверку Товара по количеству, ассортименту и качеству, и подписывать соответствующие документы (накладную и т.д.).

3.1.3. При предъявлении Поставщиком Акта сверки расчетов, Покупатель обязан произвести сверку расчетов и вернуть подписанный Акт в течение 10 (десяти) календарных дней. В случае, если акт сверки не возвращен в течение десяти дней, то он считается согласованным и подписанным.

3.2. Поставщик обязан:

3.2.1. Передать Покупателю Товар на условиях и в сроки, предусмотренные настоящим Договором.

3.2.2. Обеспечить Покупателя необходимыми сопроводительными документами на Товар.

3.2.3. Осуществить поставку Товара в упаковке (таре), обеспечивающей сохранность Товара.

3.3. Акт сверки взаиморасчетов от имени Покупателя должен быть подписан руководителем предприятия - Покупателя либо иным лицом, уполномоченным на то Доверенностью с четким

Продолжение приложения Б

поименованием необходимых полномочий доверенного лица. В том случае, если Доверенность выдается от имени юридического лица, такая Доверенность должна быть составлена в письменной форме. В том случае, если Доверенность на подписание Актов сверки выдается Индивидуальным предпринимателем, то такая Доверенность должна быть заверена нотариально. Доверенности на уполномоченных лиц в обязательном порядке должны прилагаться к Акту сверки взаиморасчетов.

4. ЦЕНА И ПОРЯДОК РАСЧЕТОВ

4.1. Цена Товара, поставляемого по настоящему договору, согласовывается с Покупателем в зависимости от рознично-оптовых цен и фиксируется в счетах-фактурах и товарных накладных, выписываемых Поставщиком с учетом НДС.

4.2. Покупатель обязуется полностью оплатить Товар в течение 7 (семи) календарных дней, с момента получения продукции от Поставщика.

4.3. Расчеты за поставленный Товар производятся путем перечисления Покупателем безналичных денежных средств на расчетный счет Поставщика или поступления наличных денежных средств в кассу Поставщика.

4.4. Обязательство Покупателя по оплате Товара считается исполненным после зачисления денежных средств на счет Поставщика или поступления наличных денежных средств в кассу Поставщика.

4.5. Платежи, осуществляемые Покупателем по настоящему Договору, при недостаточности суммы платежа для погашения всей задолженности Покупателя за поставленный Товар в первую очередь засчитываются в счет погашения задолженности по поставкам, срок оплаты которых в календарной последовательности наступил ранее, в оставшейся части погашается задолженность с более поздним сроком возникновения.

4.6. В случае перечисления Покупателем денежных средств в счет оплаты Товара по иным банковским реквизитам (не указанным в п. 11 Договора или соответствующем дополнительном соглашении (уведомлении)) платеж считается не полученным Поставщиком и Поставщик имеет право применить к Покупателю штрафную неустойку в соответствии с п. 6.2 Договора до момента оплаты Товара по надлежащим реквизитам.

4.7. Проценты на сумму долга в период пользования денежными средствами в соответствии со ст. 317.1 ГК РФ не начисляются и не подлежат оплате.

5. УСЛОВИЯ ПОСТАВКИ ТОВАРА

5.1. Доставка каждой партии Товара Покупателю осуществляется путем самовывоза Товара Покупателем со склада Поставщика либо путем доставки Товара транспортом Поставщика на склад (ы), торговые точки Покупателя по адресу (ам) согласно Приложению №2 к настоящему договору. При возникновении необходимости доставки Товара по адресам, не указанным в Приложении № 2 на дату его подписания Покупатель обязан представить Поставщику в письменном виде информацию о новом (дополнительном) адресе доставки. Условия доставки Товара оговариваются сторонами дополнительно в порядке и сроки, определяемые в заявке Покупателя.

5.2. Обязательства Поставщика по поставке Товара считаются исполненными с момента подписания уполномоченными представителями сторон товарных накладных, свидетельствующих о передаче товара Покупателю. С момента подписания уполномоченными сторонами товарных накладных, претензии Покупателя по поводу количества и качества поставленного Товара рассмотрению не подлежат, за исключением обнаружения Покупателем в пределах срока годности товара его скрытых недостатков.

5.3. Приемка Товаров, являющихся предметом настоящего договора по количеству, качеству в части проверки внешнего вида и целостности упаковки, а так же ассортименту производится на складе Поставщика либо Покупателя при приемке-передаче Товара с участием ответственных представителей Поставщика и Покупателя.

5.4. При приемке продукции по количеству и качеству Стороны руководствуются:

- инструкциями о порядке приемки продукции производственно-технического назначения и товаров народного потребления по количеству П-6 и качеству П-7 (утв. Пост. Госарбитража СССР от 15.06.1965г и 25.04.1966г соответственно), в части не противоречащей действующему законодательству и настоящему Договору;

- условиями настоящего Договора.

5.5. В случае несоответствия количества, качества или ассортимента Товара, указанному в накладных, Покупатель обязан незамедлительно вызвать представителя Поставщика и составить в 2-х экземплярах соответствующий акт.

Продолжение приложения Б

5.6. Документы, свидетельствующие о приемке Товара, могут быть подписаны руководителем предприятия - Покупателя (индивидуальным предпринимателем), либо лицом, уполномоченным на то доверенностью за подписью руководителя предприятия Покупателя (индивидуального предпринимателя). В случае невозможности обеспечить своевременную выдачу доверенностей Покупатель в течение 10 дней с момента подписания настоящего договора обязан предоставить Поставщику доверенность, оформленную в соответствии с гражданским законодательством РФ. Данной доверенностью представитель (представители) Покупателя в течение срока действия договора наделяются правом принимать поставляемый Товар и расписываться в документах, свидетельствующих о приемке Товара. В случае изменения перечня лиц, уполномоченных осуществлять приемку Товара, Покупатель обязан незамедлительно предоставить новую доверенность.

5.7. Покупатель (уполномоченный представитель Покупателя) при приемке Товара обязан собственноручно и разборчиво заполнить в товарной накладной следующие реквизиты: указать свою должность, фамилию и инициалы, поставить подпись и печать (при отсутствии печати сделать об этом отметку). Датой поставки партии Товара считается дата подписания Покупателем товарных накладных.

6. ОТВЕТСТВЕННОСТЬ СТОРОН

6.1. За неисполнение или ненадлежащее исполнение настоящего договора, стороны несут ответственность в порядке, предусмотренном настоящим договором и действующим законодательством РФ.

6.2. В случае несвоевременной оплаты за поставленный Товар, согласно условиям договора, Поставщик имеет право прервать отгрузки Товара до момента полного погашения просроченной задолженности, а Покупатель, по требованию Поставщика, оплачивает последнему штрафную неустойку в размере 0,3 % от неоплаченной суммы за каждый день просрочки.

6.3. В случае отказа Покупателя от приемки товара или его возврата по причине несоответствия качества товара установленным требованиям, Поставщик обязуется учесть стоимость товара, возврат которого произвел Покупатель, в счет оплаты будущих партий товара, если не принятый (возвращенный) товар был уже оплачен Покупателем. Претензии, принимаются Поставщиком при наличии его вины (и соответствующей ответственности) за те недостатки, которые указаны в претензиях, в пределах срока годности Товара. В случае отказа Покупателя от приемки некачественного товара, Покупатель делает об этом отметку в товарной накладной.

6.4. В случае необоснованного отказа Покупателя от приемки Товара, поставка которого осуществлена в соответствие с заявкой Покупателя, Спецификацией, Покупатель уплачивает Поставщику штраф в размере 5 (пять) процентов от стоимости не принятого Товара, а также уплачивает (возмещает) Поставщику стоимость доставки Товара до Покупателя.

6.5. В случае нарушения, не соблюдения Покупателем условий п. 5.6., 5.7. настоящего Договора все риски и потери, связанные с приемкой Товара ненадлежащими лицами, несоответствием качества и/или количества принятого Товара несет Покупатель.

6.6. Уплата неустойки и штрафных санкций не освобождает стороны от исполнения принятых на себя обязательств.

6.7. Покупатель не имеет права передавать свои права и обязанности по настоящему договору третьим лицам без письменного согласия Поставщика.

6.8. Стороны обязаны в течение 10 дней известить друг друга о новом месте своего нахождения с указанием юридического и фактического адреса, банковских реквизитов, если таковые изменятся.

7. ФОРС-МАЖОР

7.1. Ни одна из сторон не несет ответственности перед другой стороной за невыполнение обязательств, обусловленное обстоятельствами, возникшими помимо воли и желания сторон и которые нельзя предвидеть или избежать, включая объявленную или фактическую войну, гражданские волнения, эпидемии, блокаду, эмбарго, землетрясения, наводнения, пожары, другие стихийные бедствия и прочее.

7.2. Документ, выданный соответствующими компетентными органами, является достаточным подтверждением наличия и продолжительности действия непреодолимой силы.

7.3. Сторона, которая не исполняет своего обязательства вследствие действия непреодолимой силы, должна немедленно известить другую Сторону о препятствии и ее влиянии на исполнение обязательств по Договору.

8. ПОРЯДОК РАЗРЕШЕНИЯ СПОРОВ

8.1. При возникновении споров по настоящему Договору Стороны принимают меры к их урегулированию путем переговоров. При невозможности разрешения указанных споров путем переговоров, спор подлежит рассмотрению в Арбитражном суде Республики Хакасия.

Продолжение приложения Б

9. СРОК ДЕЙСТВИЯ ДОГОВОРА

9.1. Настоящий Договор вступает в силу с момента его подписания сторонами и действует до «31» декабря 2018 года.

9.2. В случае, если за 15 дней до истечения срока действия настоящего договора ни одна из сторон письменно не уведомила другую сторону о своем намерении прекратить действие настоящего договора, он считается продленным на таких же условиях на следующий календарный год.

10. ЗАКЛЮЧИТЕЛЬНЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ

10.1. Стороны настоящего Договора пришли к соглашению, что весь поставленный Поставщиком Покупателю после подписания настоящего Договора Товар считается поставленным в рамках исполнения настоящего Договора, и на отношения Сторон, касающиеся его поставки, распространяются все условия настоящего Договора, в том числе условия устанавливающие ответственность за нарушение обязательств. Данное условие действует независимо от того будет ли в товарных накладных, актах приёмки-передачи и иных документах подтверждающих факт приёмки-передачи Товара ссылка (указание) на настоящий Договор.

10.2. Настоящий договор составлен в 2х экземплярах, имеющих одинаковую юридическую силу, по одному экземпляру для каждой из сторон.

10.3. Любые изменения и дополнения к настоящему договору действительны при условии, если они совершены в письменной форме и подписаны надлежаще уполномоченными на то представителями сторон.

10.4. Во всем остальном, не предусмотренном настоящим договором, Стороны будут руководствоваться действующим законодательством РФ.

11. АДРЕСА И БАНКОВСКИЕ РЕКВИЗИТЫ СТОРОН

ПОСТАВЩИК:

Общество с ограниченной ответственностью «Енисей»

Юридический адрес: 662521, Красноярский край, Березовский район, пгт. Березовка, 1км. Автодороги Красноярск-Железнодорожск, 5/47, здание 1 «б», офис 1

Фактический адрес: 655002, Республика Хакасия, г. Абакан, ул. Железнодорожная, 26С
ОГРН 1172468068310

ИНН/КПП 2404019770/240401001

Реквизиты банка:
р/с 40702810800010168022 в ООО «Хакасский муниципальный банк» г. Абакан
к/с 30101810900000000745 БИК 049514745

E-mail: Eniseiabakan@mail.ru

Телефон: (3902) 29-76-29

ПОКУПАТЕЛЬ:

Индивидуальный предприниматель
Стрельников Витор Александрович

Юридический адрес: 353461, Краснодарский край, Геленджик г, Крымская ул, дом № 3, корпус 4, кв.150

Фактический адрес: 662153, Красноярский край, Ачинск г, Южная промзона ул., квартал 1, строение 8

Паспорт 0400 № 745088 выдан УВД ГОР. АЧИНСКА КРАСНОЯРСКОГО КРАЯ
12.09.2001 г. Код подразделения 242-010

ИНН 244300115970

ОГРН 304244311100027



/Ю. А. Леонова/

12. ПОДПИСИ СТОРОН:



/Стрельников В. А./

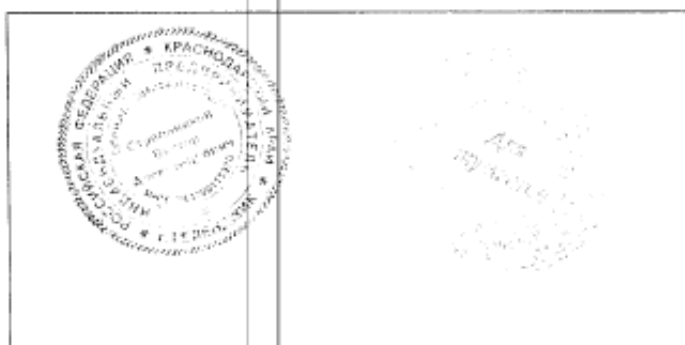
Продолжение приложения Б

ПРИЛОЖЕНИЕ № 1
К ДОГОВОРУ ПОСТАВКИ ТОВАРА № 221
От 11 декабря 2018 г.

1. Перечень материально-ответственных лиц Индивидуального предпринимателя Стрельникова В. А. имеющих право подписи приемо-сдаточных документов и актов сверки взаиморасчетов:

№	ФИО	Должность	Образец подписи	Данные доверенности
1	Орлова Н.В.	Бухгалтер		21.01.2018 09.04.01.2018
2	Смирнов Алексей И.В.	Зем. и. и. суд. и.		21.01.2018 09.04.01.2018
3	Чернышова А.С.	инспектор		21.01.2018 09.04.01.2018
4	Захарова И.В.	инспектор		21.01.2018 09.04.01.2018

2. Образцы печатей и штампов, используемых при заверке приемо-сдаточных документов:



Данные, указанные в приложении, верны:

Руководитель _____

(подпись)



«11» декабря 2018 г.

Продолжение приложения Б

ПРИЛОЖЕНИЕ № 2
К ДОГОВОРУ ПОСТАВКИ ТОВАРА № 221
от 11 декабря 2018 г.

ПЕРЕЧЕНЬ Торговых точек, складов Покупателя

№	Характеристика места доставки (склад, торговая точка, прилавок и т.д.)	Адрес места доставки
1	Склад	662153, Красноярский край, Ачинск г, Южная промзона ул, квартал 1, строение 8

Поставщик

/Леонова Ю. А./

Покупатель /Стрельников В. А./

Продолжение приложения Б

ПРОТОКОЛ РАЗНОГЛАСИЙ

к договору поставки №221 от «11» декабря 2018 г.

г. Ачинск

«17» декабря 2018 г.

Индивидуальный предприниматель Стрельников Виктор Александрович именуемое в дальнейшем «Покупатель», в лице Стрельникова Виктора Александровича действующего на основании Свидетельства, с одной стороны, и Общество с ограниченной ответственностью «Енисей», именуемое в дальнейшем «Поставщик», в лице Леоновой Юлии Андреевны, действующей на основании Доверенности (удостоверена Бусыгиным Владимиром Юрьевичем, временно исполняющим обязанности нотариуса Абаканского нотариального округа Республики Хакасия Бусыгиной Зинаиды Ивановны 23.05.2018г. № 19/3-н/19-2018-4-601), с другой стороны, составили настоящий протокол к Договору поставки №221, (далее по тексту - Договор) о нижеследующем:

Номер пункта Договора	Редакция Договора (редакция Поставщика)	Предлагаемая редакция (редакция Покупателя)
4.2	Покупатель обязуется полностью оплатить Товар в течении 7 (семь) календарных дней, с момента получения продукции от Поставщика.	Покупатель обязуется полностью оплатить Товар в течении 14 (четырнадцати) календарных дней, с момента получения продукции от Поставщика.

1. С момента подписания Протокола разногласий, пункты Договора действует в редакции «Предлагаемая редакция» протокола разногласий.
2. Настоящий Протокол разногласий является неотъемлемой частью Договора, составлен в двух экземплярах, имеющих равную юридическую силу, по одному экземпляру для каждой стороны.
3. Все остальные условия Договора и Приложений к нему, не затронутые настоящим Протоколом разногласий, остаются неизменными.

Подписи сторон:


ПОКУПАТЕЛЬ:
Стрельников В.А.
ДПР и.п. Стрельников Виктор Александрович
М.П.


ПОСТАВЩИК:
ООО «Енисей»
Леонова Юлия Андреевна
М.П.

Окончание приложения Б

Дополнительное соглашение к Договору № 221 от «11» декабря 2018 г.

г. Ачинск

«17» декабря 2018г.

Индивидуальный предприниматель **Стрельников Виктор Александрович** именуемое в дальнейшем «**Покупатель**», в лице Стрельникова Виктора Александровича действующего на основании Свидетельства, с одной стороны, и **Общество с ограниченной ответственностью «Енисей»**, именуемое в дальнейшем «**Поставщик**», в лице Леоновой Юлии Андреевны, действующей на основании Доверенности (удостоверена Бусыгиным Владимиром Юрьевичем, временно исполняющим обязанности нотариуса Абаканского нотариального округа Республики Хакасия Бусыгиной Зинаиды Ивановны 23.05.2018г. № 19/3-н/19-2018-4-601), с другой стороны, совместно именуемые «Стороны», заключили настоящее Дополнительное соглашение (далее – Соглашение) к Договору №221 от «11» декабря 2018 г. (далее - Договор) о нижеследующем:

1. Стороны пришли к соглашению:

1.1. Поставщик, обязуется компенсировать возвраты из торговых точек, покупателю по следующей схеме:

Первый месяц-0% от товарооборота (в рублях)

Второй месяц-100% от товарооборота (в рублях)

Третий месяц-50% от товарооборота (в рублях)

Четвертый месяц-10% от товарооборота (в рублях)

Пятый и последующий месяца-3% от товарооборота (в рублях).

1.2. Сумма компенсации рассчитывается из отчета, сделанного путем выгрузки из 1С Покупателем, и предоставленного Поставщику до 10 числа следующего за отчетным месяцем.

1.3. Компенсация проводится путем списания с дебиторской задолженности.

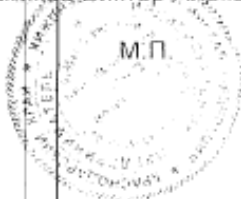
1.4. Началом первого месяца считается день первой отгрузки товара Поставщика на склад Покупателя.

Подписи сторон:

ПОКУПАТЕЛЬ:

ИП Стрельников В.А.

/Стрельников Виктор Александрович/



ПОСТАВЩИК:

ООО «Енисей»

/ Леонова Юлия Андреевна /



ПРИЛОЖЕНИЕ В

Универсальный
передаточный
документ

Статус: **1**

1 – счет-фактура и
передаточный документ
(сет)
2 – передаточный
документ (сет)

Счет-фактура № K0000002290 от 09 мая 2019 г. (1)
Исправление № --- от --- (1а)

Продавец: Общество с ограниченной ответственностью "Енисей" (2)
Адрес: 662521, Красноярский край, Березовский р-н, Березовка пгт., 1 км д/д Красноярск-Железногорск ш., дом № 547, строение 16, оф.1 (2а)
ИНН/КПП продавца: 2404019770/240401001 (2б)
Грузоотрачитель и его адрес: Общество с ограниченной ответственностью "Енисей", 662521, Красноярский край, Березовский р-н, Березовка пгт., 1 км д/д Красноярск-Железногорск, дом № 547, строение 1, оф.1 (4)
Грузополучатель и его адрес: Индивидуальный предприниматель Стрельников Виктор Александрович, 244300115970, 662153, Красноярский край, Анжис г, Южная промzona кв, дом № 1, строение 8, Склад (Анжис) (3)
К платежно-расчетному документу № _____ (5)
Покупатель: Индивидуальный предприниматель Стрельников Виктор Александрович (6)
Адрес: 353461, Краснодарский край, Геленджик г, Крымская ул, дом № 3, корпус 4, кв-160 (6а)
ИНН/КПП покупателя: 244300115970 (6б)
Валюта: наименование, код Российский рубль, 643 (7)
Идентификатор государственного контракта, договора (соглашения) (при наличии): _____ (8)

Приложение № 1 к постановлению Правительства Российской Федерации от 26 декабря 2011 г. № 1137
(в редакции постановления Правительства Российской Федерации от 25 мая 2017 г. № 635,
от 19 августа 2017 г. № 901)

№ п/п	Код товара/ работ, услуг	Наименование товара (описание выполненных работ, оказанных услуг), имущественного права	Код вида товара	Единица измерения		Количество (объем)	Цена (тариф) за единицу измерения	Стоимость товаров (работ, услуг), имущественных прав без налога - всего	В том числе сумма акциза	Налоговая ставка	Сумма налога, подлежащая уплате	Стоимость товаров (работ, услуг), имущественных прав с налогом - всего	Страна происхождения товара		Регистрационный номер таможенной декларации
				код	наименование (национальное)								цифровой код	краткое наименование	
А	Б	1	та	2а	3	4	5	6	7	8	9	10	10а	11	
1		Косный остаток ВКУС (15 кг.)		166	кг	15,000	10,91	163,64	без акциза	10%	16,36	180,00			
Всего к оплате						15,000	X	163,64	X		16,36	180,00			

Документ составлен на 1 листе
Руководитель организации или иное уполномоченное лицо Ланова Ю. А. (подпись) (Ф.И.О.)
Индивидуальный предприниматель или иное уполномоченное лицо _____ (подпись) (Ф.И.О.)
Главный бухгалтер или иное уполномоченное лицо Штабель Е. М. (подпись) (Ф.И.О.)

Основание передачи (сдачи) / получения (приема): Анжис (дата, время, место и др.) (8)

Данные о транспортировке и грузе: Масса груза (брутто): Пятидесятъ кг. (транспортная накладная, поручение экспедитору, экспедиторский талонная расписка и др. / масса нетто) (брутто груза, если не указаны суммы на транспортных документах, содержащих эти сведения) (9)

Товар (груз) передан / услуги, результаты работ, права переданы Ланова Ю. А. (подпись) (Ф.И.О.) (10)

Дата отгрузки, передачи (сдачи): 09 мая 2019 года (подпись) (Ф.И.О.) (11)

Иные сведения об отгрузке, передаче: _____ (12)

Ответственный за правильность оформления факта хозяйственной жизни: Ланова Ю. А. (подпись) (Ф.И.О.) (13)

Наименование акционного общества – составителя документа (в т.ч. комиссионера / агента): Общество с ограниченной ответственностью "Енисей", ИНН/КПП 2404019770/240401001 (подпись) (Ф.И.О.) (14)

Товар (груз) получен / услуги, результаты работ, права приняты Стрельников (подпись) (Ф.И.О.) (15)

Дата получения (принятия): 20 (подпись) (Ф.И.О.) (16)

Иные сведения о получении, приеме: _____ (17)

Ответственный за правильность оформления факта хозяйственной жизни: _____ (подпись) (Ф.И.О.) (18)

Наименование акционного общества – составителя документа: Индивидуальный предприниматель Стрельников Виктор Александрович, ИНН 244300115970 (подпись) (Ф.И.О.) (19)

