

ДИПЛОМНАЯ РАБОТА

Шитовой Светланы Андреевны

на тему: Бухгалтерский учет и анализ расчетов с поставщиками и покупателями в ООО «ТЕХСТРОЙКОНТРАКТ-СЕРВИС» г. Москва на примере ООО «КонтрактСервис» г. Москва

Научный руководитель: кандидат экономических наук, доцент

Иванова Оксана Евгеньевна

Актуальность выбранной темы объясняется тем, что в данный момент первостепенной задачей всех коммерческих компаний является максимальное извлечение прибыли, именно поэтому нельзя допускать необоснованный рост дебиторской и кредиторской задолженности, поскольку это отрицательно скажется на финансовом состоянии фирмы.

Цель работы-изучение бухгалтерского учета расчетов с поставщиками и покупателями, проведение анализа состояния дебиторской и кредиторской задолженности и в конечном итоге - выявление путей их совершенствования

Объектом исследования ВКР выступает организация ООО «КонтрактСервис» г. Москва, входящая в состав холдинга ООО «Техстройконтракт-Сервис»

Предметом исследования являются расчеты с поставщиками и покупателями

HITACHI

KOMATSU

CATERPILLAR®

NEW HOLLAND

AIRMAN®

TADANO

HIDROMEK

100 РФ
ФИЛИАЛОВ
НА ТЕРРИТОРИИ



SHANTUI

LIEBHERR

JCB

HYUNDAI

DOOSAN

VOLVO

MUSTANG®



ЭКСКАВАТОРЫ



ПОГРУЗЧИКИ



КРАНЫ



БУЛЬДОЗЕРЫ



ЭКСКАВАТОРЫ-
ПОГРУЗЧИКИ



ДИЗЕЛЬНЫЕ
ЭЛЕКТРОСТАНЦИИ



КОМПРЕССОРЫ



СВАРОЧНЫЕ АГРЕГАТЫ

**Основные показатели деятельности ООО «КонтрактСервис» г.
Москва**

Показатель	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2017 г. к 2015 г. (+),(-)	Темп роста 2017 г. к 2015 г.,%
Денежная выручка от продажи, тыс. руб.	13 597 044	9 158 022	11 110 601	-2 486 443	81,71
Прибыль от продаж, тыс. руб.	90 434	93 662	23 559	-66 875	26,05
Себестоимость продаж, тыс.руб.	7 925 424	5 137 270	6 886 487	-1 038 937	86,89
Среднегодовая стоимость основных средств, тыс.руб.	92 987	187 560	381 771	288 784	410,56
Среднегодовая стоимость оборотных средств, тыс. руб.	12 031 594	12 334 419	12 427 752	396 158	103,29
Среднегодовое количество работников, чел.	379	314	395	16	104,22

Анализ рентабельности в ООО «КонтрактСервис» г. Москва

Показатель	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2017 г. к 2015 г. (+),(-)
Рентабельность продаж (валовая маржа), %	0,67	1,02	0,21	-0,46
Рентабельность продаж по чистой прибыли (величина чистой прибыли в каждом рубле выручки), %	0,11	0,12	0,17	0,06
Прибыль от продаж на рубль, вложенный в производство и реализацию продукции (работ, услуг), %	0,67	1,03	0,21	-0,46

Состав и структура денежной выручки, тыс. руб.

Наименование проданной продукции и услуг	2015 г.	2016 г.	2017 г.	В среднем за 2015 г -2017 гг.	
				тыс. руб.	к итогу, %
Продажа новой техники	9 694 692	7 234 837	8 788 485	8 572 671	75,94
Продажа б/у техники	516 686	164 844	222 212	301 247	2,67
Продажа запчастей	1 509 271	879 170	1 088 839	1 159 093	10,27
Услуги аренды техники	883808	494 534	622 194	666 845	5,91
Услуги сервиса	992 587	384 637	388 871	588 698	5,22
ИТОГО:	13 597 044	9 158 022	11 110 601	11 288 556	100,00

Анализ ликвидности баланса, тыс.руб.

Показатель	2015 г.	2016 г.	2017 г.	Показатель	2015 г.	2016 г.	2017 г.	Платежный излишек или недостаток.	
								2015 г.	2017 г.
Наиболее ликвидные активы (А1)	1 656 194	5 109 086	4 784 068	Наиболее срочные обязательства (П1)	12 321 116	11 920 556	12 905 189	-10 664 922	-8 121 121
Быстро реализуемые активы (А2)	7 106 340	4 470 320	4 684 743	Краткосрочные пассивы (П2)	0	695 000	20	7 106 340	4 684 723
Медленно реализуемые активы (А3)	3 425 013	2 901 885	2 905 403	Долгосрочные пассивы (П3)	0	24	390	3 425 013	2 905 013
Трудно реализуемые активы (А4)	181 931	193 270	608 879	Постоянные пассивы (П4)	48 362	58 980	77 493	133 569	531 386
БАЛАНС	12 369 478	12 674 561	12 983 092	БАЛАНС	12 369 478	12 674 560	12 983 092	х	х

Коэффициенты платежеспособности

Показатель	Нормативное ограничение	2015 г.	2016 г.	2017 г.	Изменение (+),(-)
					2017 к 2015 гг.
Общий показатель ликвидности	не менее 1	0,369	0,5467	0,4962	0,1272
Коэффициент абсолютной ликвидности	>0,2	0,1344	0,4286	0,3707	0,2363
Коэффициент срочной (критической) ликвидности	>0,8	0,7112	0,7593	0,7337	0,0225
Коэффициент текущей ликвидности	>2	0,9892	0,9894	0,9589	-0,0303

Абсолютные показатели финансовой устойчивости предприятия

Показатель	Абсолютное значение			Абсолютное Изменение (+),(-) 2017 к 2015 гг.
	2015 г.	2016 г.	2017 г.	
Собственный капитал	48 362	58 980	77 493	29 131
Внеоборотные активы	181 931	193 270	608 879	426 948
Наличие собственных оборотных средств	-133 569	-134 290	-531 386	-397 817
Долгосрочные обязательства	0	24	390	390
Наличие собственных и долгосрочных заемных источников формирования запасов	-133 569	-134 266	-530 996	-397 427
Краткосрочные займы и кредиты	0	695 000	20	20
Общая величина основных источников формирования запасов	-133 569	560 734	-530 976	-397 407
Общая величина запасов	3 425 013	2 901 885	2 905 403	-519 610
Излишек (+)/недостаток (-) собственных источников формирования запасов	-3 558 582	-3 036 175	-3 436 789	121 793
Излишек (+)/недостаток (-) собственных и долгосрочных заемных источников формирования запасов	-3 558 582	-3 036 151	-3 436 399	122 183
Излишек (+)/недостаток (-) общей величины основных источников формирования запасов	-3 558 582	-2 341 151	-3 436 379	122 203
Трехкомпонентный показатель типа финансовой ситуации	(0;0;0)	(0;0;0)	(0;0;0)	-

Бухучет с поставщиками

Поставщики:



иностранные



российские

Договор:

Цена товара: доллары США, японские йены, фунты стерлингов

Способ оплаты товаров: предоплата, постоплата, смешанные условия. По Invoice.

Условия поставки товара: от выбранных условий инкотермс: FOB, CIF, DAP

Цена товара: российский рубль

Способ оплаты товаров: предоплата, постоплата, смешанные условия. По платежному поручению

Форма: договор поставки, договор купли продажи, договор по системе Трейд-Ин, договор при участии лизинговой компании

Условия поставки Инкотермс 2010 при заключении договоров с иностранными поставщиками

		ПРОДАВЕЦ						ПОКУПАТЕЛЬ							
		завод	таможен- ные формаль- ные (экспорт)	погрузка	оплата наземной перевозки	перевоз- чик по грузам	на печале в порту погрузки	на борту судна в порту погрузки	на борту судна в порту выгрузки	выгружен в порту назначе- ний	оплата наземной доставки	терминал	пункт назначе- ния	таможен- ные формаль- ные (импорт)	на складе (не выгружен)
основная перевозка не оплачена продавцом	отгрузка	EXW												EXW	EX Works (... named place) Франко завод (...название места)
	перевозка	FCA												FCA	Free Carrier (... named place) Франко перевозчик (...название места)
		FCA												FCA	Free Carrier (... named place) Франко перевозчик (...название места)
		FAS												FAS	Free Alongside Ship (... named port of shipment) Франко вдоль борта судна (...название порта отгрузки)
основная перевозка оплачена продавцом	перевозка	FOB												FOB	Free On Board (... named port of shipment) Франко борт (...название порта отгрузки)
		CFR												CFR	Cost and Freight (... named port of destination) Стоимость и фракт (...название порта назначения)
	отгрузка	CIF												CIF	Cost, Insurance and Freight (... named port of destination) Стоимость, страхование и фракт (...название порта назначения)
		CIP												CIP	Carriage and Insurance Paid To (... named place of destination) Фрактоперевоз. и страхование оплачены до (...название места назначения)
доставка	перевозка	CPT												CPT	Carriage Paid To (... named place of destination) Фрактоперевозки оплачены до (...название места назначения)
		DAT												DAT	Delivered At Terminal (... named terminal of destination) Поставки на терминал (...название терминала)
	отгрузка	DAP												DAP	Delivered At Point (... named point of destination) Поставки в пункте (...название пункта)
		DDP												DDP	Delivered Duty Paid (... named place of destination) Поставка с оплатой пошлины (...название места назначения)

ИНКОТЕРМС 2010

Учет расчетов с поставщиками производится на 60 счете:

АКТИВНО-ПАССИВНЫЙ



К счету 60 открыты следующие субсчета:

60.01 – Расчеты с поставщиками в рублях;

60.02 – Расчеты по авансам выданным в рублях;

60.21 – Расчеты с поставщиками (в валюте)

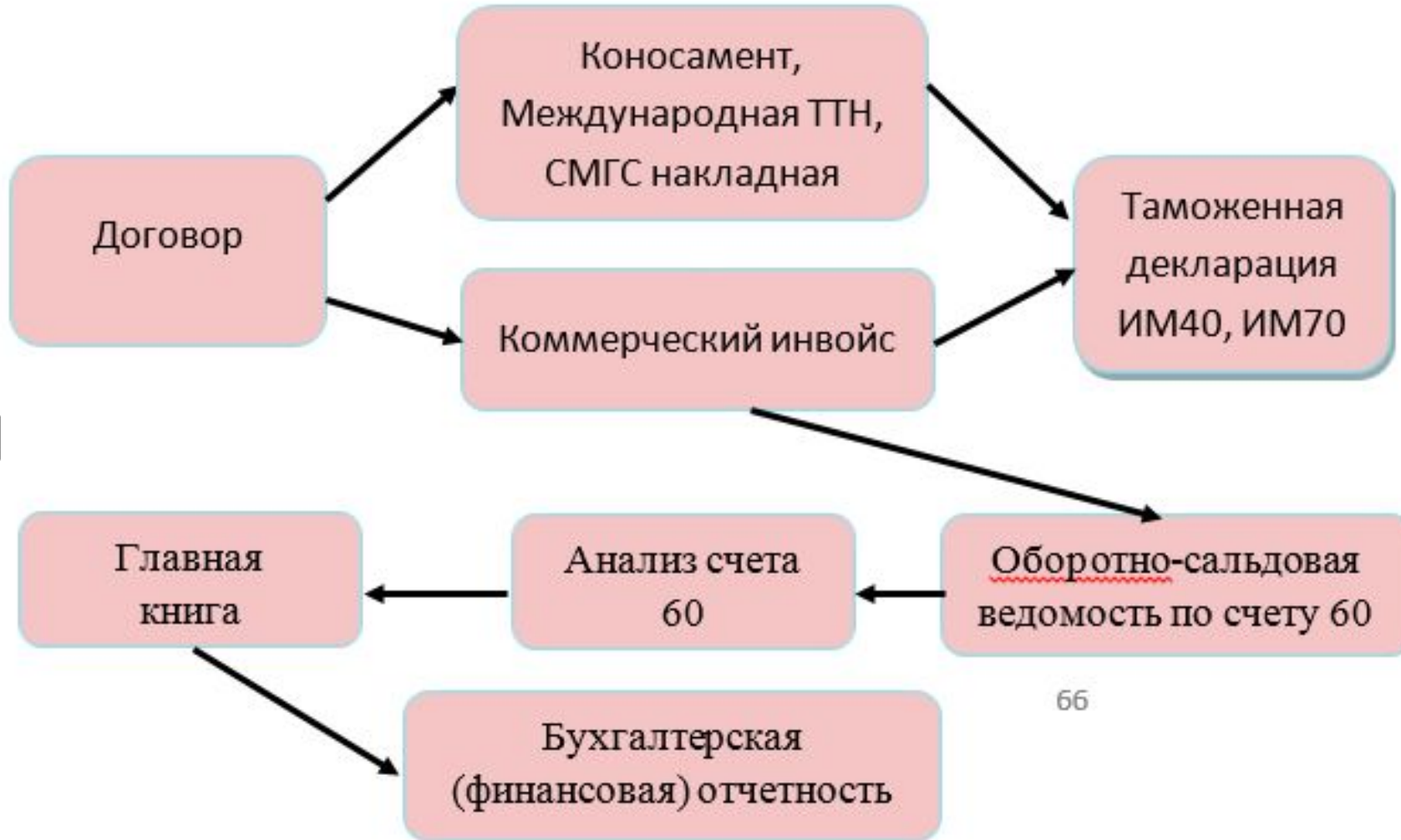
60.22 – Расчеты по авансам выданным (в валюте)

Регистром аналитического учета является оборотно-сальдовая ведомость, синтетического – анализ счета 60. Сводным регистром является книга покупок. Аналитический учет ведется по каждому поставщику, счету, договору.

Журнал фактов хозяйственной жизни по учету расчетов с поставщиками в ООО «КонтрактСервис» г. Москва

Факт хозяйственной жизни	Сумма, руб.	Корреспонденция счетов	
		Дебет	Кредит
На основании счет-фактуры № 836 от ООО «ЭКСПЕРТДИЗЕЛЬ» поступило приспособление для регулировки форсунок	25 000	10.01	60.01
Начислен НДС от поставщика, подлежащий уплате	4 500	19.03	60.01
Оплачены счета поставщика «ЭКСПЕРТДИЗЕЛЬ» (платежное поручение №2689)	29 500	60.01	51
Оплачены счета поставщика «AIRMAN»	296 800	60.21	52
Отражена стоимость товара по контракту от «AIRMAN» генераторы дизельные	296 800	41	60.01
Сумма затрат на доставку на территории страны	12 350	41	60.01
Отражен НДС по транспортировке	2 223	19	60.01
Оплачены услуги по доставке по п/п №3002	14 573	60.01	51
Оплата сборов и пошлины таможи по п/п №2796	48 000	76	51
Таможенная пошлина и сбор включены в себестоимость импортного товара	48 000	41	76
Отражена отрицательная курсовая разница по кредиторской задолженности в иностранной валюте	5 634	91.02	60.21
Отражена положительная курсовая разница по кредиторской задолженности в иностранной валюте	3 897	60.21	91.01

График документооборота по расчетам с иностранными поставщиками в ООО «КонтрактСервис» г. Москва



Учет расчетов с поставщиками производится на 62 счете:

АКТИВНО-ПАССИВНЫЙ

По дебету счета 62 отображается

- Денежный эквивалент суммы за товар, который отгружен, но еще не оплачен;
- Сумма согласно предъявленных расчетных документов.

По кредиту счета 62 отображается

- Деньги, перечисленные на счет предприятия авансом, когда товар еще не получен;
- Сумма поступившего платежа за товар, услугу.

К счету 62 открыты следующие субсчета:

60.01 – Расчеты с покупателями в рублях;

60.02 – Расчеты по авансам полученным в рублях;

Регистром аналитического учета является оборотно-сальдовая ведомость, синтетического – анализ счета 62. Сводным регистром является книга продаж. Аналитический учет ведется по каждому покупателю, счету.

Журнал фактов хозяйственной жизни по учету расчетов в ООО «КонтрактСервис» г. Москва

Факт хозяйственной жизни	Сумма, руб.	Корреспонденция счетов	
		Дебет	Кредит
Получена предоплата от ООО «Велесстрой» за мини-погрузчик «MUSTANG» (выписка банка, п/п)	1 027 392,00	51	62.02
Начислен НДС на аванс от покупателя	156 720,81	76.АВ	68.02
Учтена выручка от продажи мини-погрузчика (товарная накладная)	1 027 392,00	62.01	90.01
Начислен НДС по реализации (товарная накладная)	156 720,81	90.03	68.02
Списан проданный товар (товарная накладная)	680 000,00	90.02	41
Зачтена сумма ранее полученного аванса	1 027 392,00	62.02	62.01
Восстановлен НДС	156 720,81	68.02	76.АВ

График документооборота по расчетам с покупателями в ООО «КонтрактСервис» г. Москва



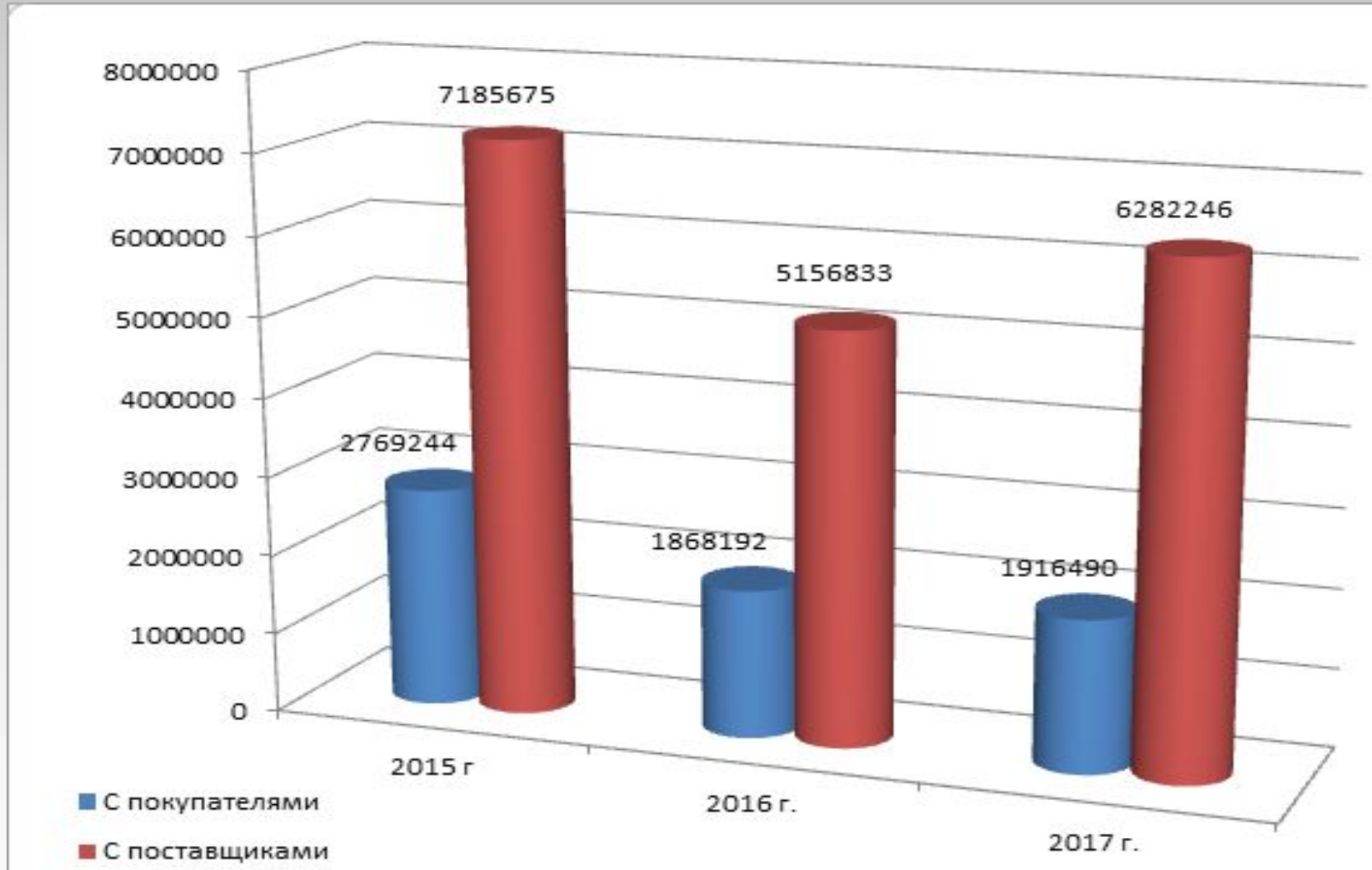
Динамика состава и структуры дебиторской задолженности в ООО «КонтрактСервис» г.
Москва

Виды задолженности	Сумма, тыс. руб.						Изменение удельного веса (+,-)	Отклонение, тыс. руб.	Темп роста, %
	2015г.		2016г.		2017г.				
	Сумма, тыс. руб.	Удельный вес, %	Сумма, тыс. руб.	Удельный вес, %	Сумма, тыс. руб.	Удельный вес, %	2017/2015	2017/2015	2017/2015
Дебиторская задолженность – всего,	7 100 628	100	4 410 276	100	4 674 368	100	X	-2 426 260	65,83
в том числе: - расчеты с покупателями	2 769 244	39	1 868 192	42,36	1 916 490	41	2	-852 754	69,21
- прочие дебиторы	4 331 384	61	2 542 084	57,64	2 757 878	59	-2	-1 573 506	63,67

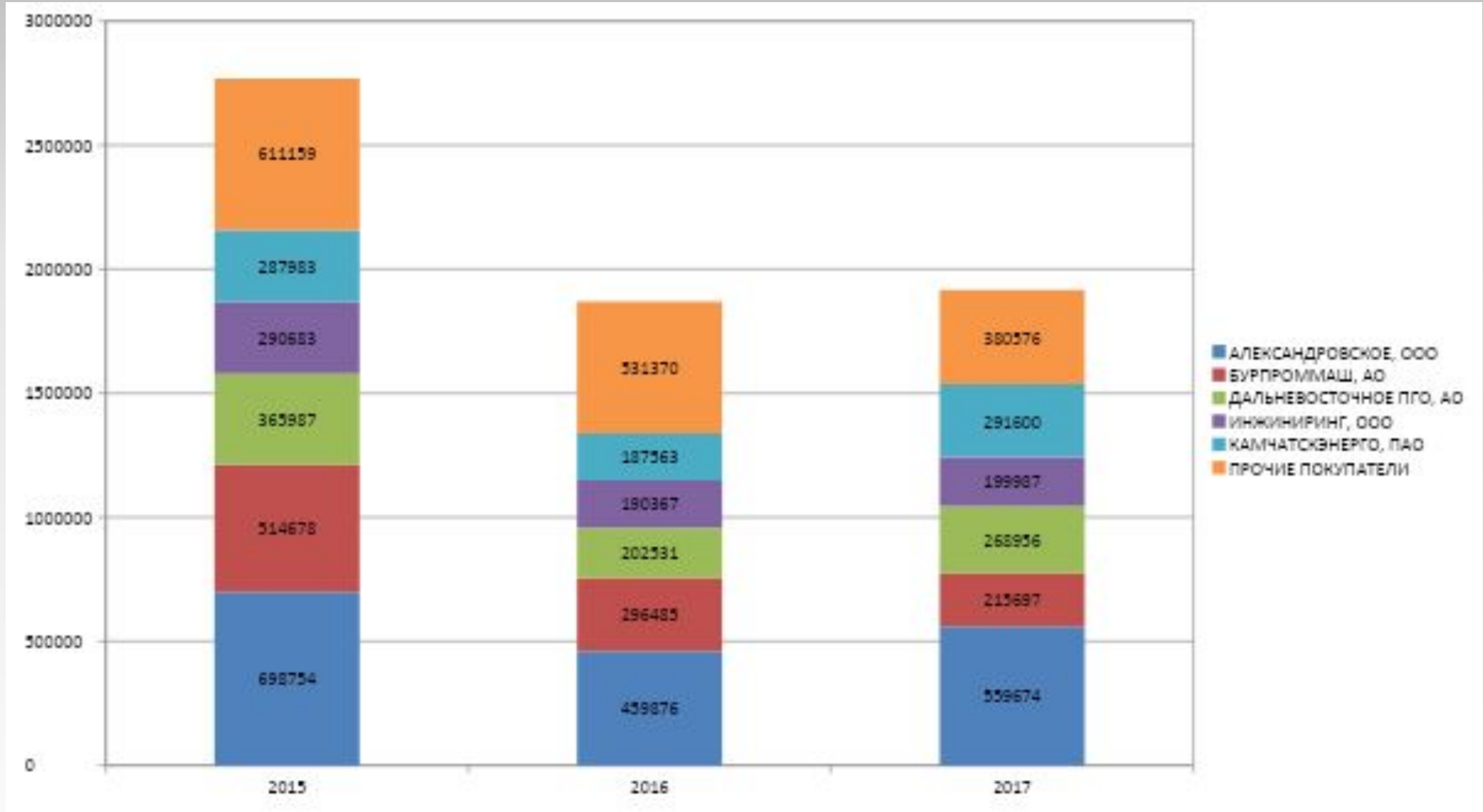
Динамика состава и структуры кредиторской задолженности в ООО «КонтрактСервис» г.
Москва

Виды задолженности	Сумма, тыс. руб.						Изменение удельного веса (+,-)	Отклонен ие, тыс. руб.	Темп роста, %
	2015г.		2016г.		2017г.				
	Сумма, тыс. руб.	Удельный вес, %	Сумма, тыс. руб.	Удельный вес, %	Сумма, тыс. руб.	Удель ный вес, %	2017/2015	2017/2015	2017/2015
Кредиторская задолженность - всего	12 321 116	100	11 920 556	100	12 905 189	100	X	584 073	104,74
в том числе: - расчеты с поставщиками	7 185 675	58,32	5 156 833	43,26	6 282 246	48,68	-9,64	-903 429	87,43
- прочие кредиторы	5 135 441	41,68	6 763 723	56,74	6 622 943	51,32	9,64	1 487 502	128,97

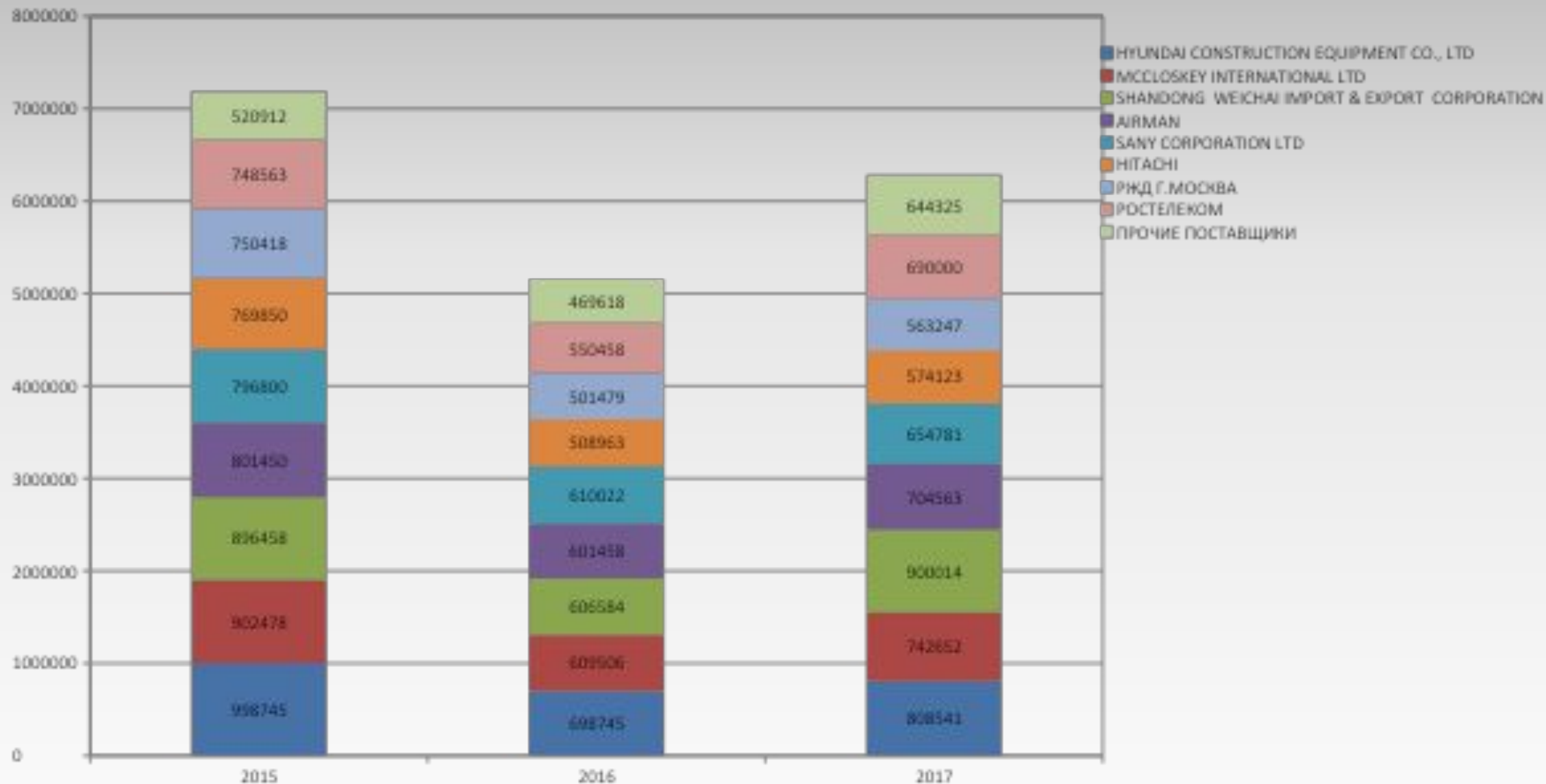
Динамика расчетов с покупателями и поставщиками в ООО «КонтрактСервис» г. Москва за 2015-2017 гг., тыс.руб.



Состав задолженности покупателей в разрезе контрагентов, тыс.руб



Состав задолженности поставщиков в разрезе контрагентов, тыс.руб.



Сравнение абсолютных величин дебиторской и кредиторской задолженности в ООО

«КонтрактСервис» г. Москва

Дата	Размер задолженности, тыс. руб.		Превышение кредиторской задолженности над уровнем дебиторской задолженности		Коэффициент соотношения дебиторской и кредиторской задолженностей
	дебиторской	кредиторской	тыс. руб.	раз	
01.01.2015 г.	7 100 628	12 321 116	5 220 488	1,7	0,58
01.01.2016 г.	4 410 276	11 920 556	7 510 280	2,7	0,37
01.01.2017 г.	4 674 368	12 905 189	8 230 821	2,8	0,36

Оборачиваемость дебиторской и кредиторской задолженности ООО «КонтрактСервис» г. Москва

Наименование показателей	2015 г.	2016 г.	2017 г.	Изменение 2017 г. к 2015 г. (+,-)
Оборачиваемость задолженности, обороты:				
общей дебиторской задолженности	1,94	1,59	2,45	0,51
дебиторской задолженности покупателей	5,62	3,95	5,87	0,25
общей кредиторской задолженности	0,63	0,38	0,55	-0,08
задолженность поставщикам	1,1	0,75	1,2	0,1
Период погашения задолженности, дни:				
общей дебиторской задолженности	188	230	149	-39
дебиторской задолженности покупателей	65	92	62	-3
общей кредиторской задолженности	579	961	664	85
задолженность поставщикам	332	487	304	-28
Доля дебиторской задолженности в общем объеме текущих активов, %:				
общей дебиторской задолженности	58,26	35,33	37,78	-20,48
дебиторской задолженности покупателей	22,72	14,97	15,48	-7,24

Пути совершенствования учета с поставщиками и покупателями и состояния дебиторской задолженности покупателей и кредиторской задолженности поставщикам

Тщательная проверка первичных документов в компании.

Четко построенная организация внутреннего документооборота

Периодическое повышение квалификации аппарата бухгалтерии компании, участие в семинарах, курсах

Своевременное обновление используемых компьютерных финансовых программ, внедрение усовершенствованных, современных приложений

Создать комиссию для инвентаризации расчетов с покупателями с целью мониторинга по своевременной оплате счетов покупателей, проведение прогнозной оценки уровня финансовой устойчивости партнера; проведение регулярных сверок

Создавать стимулы клиентам без промедления платить по счетам путем предоставления скидок, бонусов, акций

Разработать такую форму контрактов с покупателями, предусматривающих исполнение обязательств по оплате в срок. В частности, прописывать в договоре штрафы и пени за неисполнение условий договора

Отдавать преимущество заключению договоров с покупателями на условиях предоплаты

Рассмотреть возможность продажи долгов покупателей банкам и другим компаниям по договору цессии

Спасибо за внимание!
