

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

ИНСТИТУТ ЭКОНОМИКИ

КАФЕДРА УЧЕТА, АНАЛИЗА И АУДИТА

УЧЕТ РЕАЛИЗАЦИИ НЕФТЕПРОДУКТОВ

Выпускная квалификационная работа
обучающегося по направлению подготовки 38.03.01 Экономика
профиль «Бухгалтерский учет, анализ и аудит»
очной формы обучения, группы 06001404
Подопригоровой Светланы Борисовны

Научный руководитель:
Старший преподаватель
Назарова А.Н.

ОГЛАВЛЕНИЕ

Введение.....	3
1. Теоретические основы учета реализации нефтепродуктов.....	5
1.1. Особенности ведения учета реализации нефтепродуктов	5
1.2. Нормативно-правовая база по учету реализации.....	10
2. Организационно-экономическая характеристика ООО «ОКТАН».....	16
2.1. Характеристика деятельности ООО «ОКТАН»	16
2.2. Анализ показателей экономической деятельности ООО «ОКТАН».....	23
2.3. Анализ дебиторской задолженности ООО «ОКТАН»	30
3. Бухгалтерский учет реализации нефтепродуктов в ООО «ОКТАН».....	37
3.1. Документальное оформление учета реализации.....	37
3.2. Синтетический и аналитический учет ООО «ОКТАН»	44
3.3. Мероприятия по совершенствованию учета реализации нефтепродуктов ООО «ОКТАН»	50
Заключение	57
Список использованной литературы.....	61
Приложения	

Введение

В условиях современного рынка важнейшей отраслью хозяйственной деятельности является торговля. Оптовая торговля – это купля-продажа партий продукции с целью их последующей реализации либо использования в предпринимательской деятельности, или иных целях, не связанных с личным использованием.

Заниматься оптовой торговлей могут организации различных форм собственности, хозяйственные и индивидуальные предприниматели. Реализация продукции в оптовой торговле позволяет разработать наилучшие конкурентоспособные схемы доставки продукции покупателю или потребителю: производство – объекты розничной торговли или производство – оптовая база – объекты розничной торговли.

Так как в современном мире сфера нефтепродуктообеспечения является достаточно привлекательной из-за высокого уровня рентабельности, то большое внимание уделяется учету продукции и расчетам с покупателями и заказчиками, что, несомненно, обуславливает актуальность выбранной темы «Учет реализации нефтепродуктов».

Целью выпускной квалификационной работы является выявление путей совершенствования бухгалтерского учета реализации нефтепродуктов.

Для достижения поставленной цели необходимо решить ряд следующих задач:

- рассмотреть теоретические основы учета реализации нефтепродуктов;
- изучить организационно-экономическую характеристику предприятия;
- ознакомиться с документальным оформлением реализации нефтепродуктов;
- изучить ведение синтетического и аналитического учета реализации нефтепродуктов;
- проанализировать дебиторскую задолженность организации.

В качестве объекта исследования выступает общество с ограниченной ответственностью «ОКТАН», а предметом исследования – учет реализации нефтепродуктов. В данной работе будут рассмотрены только расчеты с покупателями и заказчиками.

Теоретической основой работы послужили нормативные и законодательные акты, отечественная и зарубежная научная и учебная литература, периодические издания в области бухгалтерского учета. В качестве информационной базы для написания работы использовалась годовая бухгалтерская отчетность за период 2015-2017 гг.

Обработка информации и в целом выполнение работы производилось с использованием таких методов исследования, как счета и двойная запись, инвентаризация, оценка, системный подход, синтез, вертикальный и горизонтальный анализ, индексный анализ и метод сравнений и других методов.

В процессе сбора информации использовался метод опроса работников бухгалтерской, аналитической и экономической служб ООО «ОКТАН».

Работа изложена на 68 страницах компьютерного текста и состоит из введения, трех глав, заключения, включает 12 таблиц, 4 рисунка, библиография насчитывает 45 наименований, к работе приложено 20 документов.

1. Теоретические основы учета реализации нефтепродуктов

1.1. Особенности ведения учета реализации нефтепродуктов

Сфера нефтепродуктообеспечения является в современных условиях достаточно привлекательной из-за высокого уровня рентабельности. Отражение операций в оптовой и розничной торговле широко освещается в специализированной литературе и периодической печати. В то же время для грамотного формирования бухгалтерской отчетности требуются определенные специфические знания самой отрасли и основного объекта учета — нефтепродукта [33].

Предприятия, занимающиеся реализацией нефтепродуктов, самостоятельно организуют свою деятельность. Осуществляется продажа моторного топлива, а также выполнение работ и оказание услуг по ценам, установленным организацией.

Специфическим является рынок нефтепродуктов, который обусловлен масштабом рынка, вниманием к нему со стороны государства и общественности, а также большим числом покупателей. Такая специфика связана, прежде всего, в участии нефтепродукта в сфере обращения как фактора производства и как товара конечного потребления и, как следствие, в воздействии, которое оказывает динамика цен на нефтепродукты на инфляционные процессы в государстве.

Как сказала Ахмиева Г.Р. в своей статье «Перспективы развития регионального рынка нефтепродуктов»: «Исследование перспектив развития региональных рынков нефтепродуктов обусловлено необходимостью разработки стратегий с учетом общих социально-экономических тенденций развития российской экономики и региональной специфики на основе использования мирового и отечественного опыта развития отраслей топливно-энергетического комплекса»[22, с. 182].

Реализация нефтепродуктов является неоднозначным процессом, легким и сложным одновременно, так как спрос на нефтепродукты растет, а запасы его постепенно уменьшаются. Рынок нефтепродуктов является достаточно сложным рынком, который синтезирует в себе множество взаимосвязанных факторов. Каждый такой фактор может серьезно влиять на цену нефтепродукта, изменяя ее в большую или меньшую степень.

В своей статье «Методы ценообразования на нефть и нефтепродукты. Эволюция ценообразования на мировом рынке» Силантьева А.В. и Попова О. писали: «В эпоху рыночных отношений, как любой товар, нефть поддается закону спроса и предложения. Поскольку эти продукты представляют собой ископаемые виды топлива и имеют конечный срок истощения, предложение будет уменьшаться естественным образом, что, теоретически, приведёт к росту цен. Кроме того, нестабильная ситуация в стране, также может повлиять на рост цены на нефть.

Еще одним не маловажным фактором, влияющим на цену нефти, является рост автомобильной промышленности. Чем больше растет спрос, тем выше и интенсивнее будет расти цена на нефть. В связи с этим будет расти и спрос на более экономичные двигатели, что, естественно, приведет к обратному действию» [34, с.259].

В оптовой торговле формирование цены на нефтепродукты зависит от нескольких факторов, таких как:

- текущая политическая ситуация;
- экономическое положение (региона, отдельной компании);
- сезонные факторы;
- местоположение продавца и покупателя нефтепродуктов;
- объема реализуемого продукта и т.д.

На основе имеющихся факторов приходится прибегать к долгосрочному планированию и прогнозированию продаж, в результате чего принимается решение об ассортименте и объеме закупок нефтепродуктов. Солкина А.А. в своей статье «Методика прогнозирования продаж нефтепродуктов в условиях

современного рынка» пишет: «При прогнозировании и планировании сбыта с целью оптимизации оборачиваемости финансовых средств и прогнозирования продаж нужно учитывать значительное число параметров, и уже на этой стадии возникает вопрос: сколько и какие показатели включать в перечень контролируемых?» [35, с. 27].

Обычно на практике используют два варианта ценообразования: по массе и по объему. Первый вариант («по массе») как правило, используется для операций закупки нефтепродуктов и для операций оптовой отгрузки. Второй вариант может применяться для операций отгрузки нефтепродуктов и для операций их розничной реализации. Оба метода эквивалентны и различаются только колонкой документа, через которую считается сумма по строке документа [24, с.63].

Для российской экономики качество обеспечения отечественных потребителей нефтепродуктами имеет важное значение, так как оно отражается на экономическом состоянии основных отраслей промышленности и сельского хозяйства, а также населения. Нефть и ее производная – бензин – стали основой целой цивилизации.

Цена на нефтепродукты меняется в зависимости от соотношения спроса и предложения. Прибыль продавцов варьируется с учетом издержек производства и распределения товаров. Верным каналом для продажи продукции является комбинирование объемов выпуска или продажи товаров. Организациям, занимающимся реализацией нефтепродуктов необходимо следить за объемами производства существующих конкурентов и отслеживать появление новых, так как все это влияет на уровень цен на рынке.

Несмотря на кажущуюся нестабильность, этот рынок можно считать одним из наиболее организованных и в определенной степени предсказуемых. Зная особенности этой торговли и играя по установленным негласным «правилам», участники рынка извлекают огромные прибыли.

Рассматривая документооборот нефтепродуктов, можно отметить, что они не мешаются с другими видами товаров, это значит, что в накладных

поставки или отгрузки нефтепродуктов могут присутствовать только нефтепродукты. Такие особенности связаны с транспортировкой, и складским хранением нефтепродуктов: для перевозки нефтепродуктов нужен специальный транспорт, для их хранения необходимы специальные склады и тому подобное.

Если осуществляется крупный оборот нефтепродуктами, то складской учет объема топлива необязателен. Весь учет ведется по массе, а температура, плотность и объем фиксируются только на уровне отдельных операций. Рассматривая оптово-розничную торговлю нефтепродуктами складской учет по объему необходим наряду с учетом по массе. Например, оборот топлива на АЗС часто ведется только по объему, размер резервуаров АЗС и нефтебазы известен только по их объему, цены с поставщиками и покупателями также могут фиксироваться по объему [24, с.63].

Как известно и давно сложилось, что единицами измерения нефтепродуктов в коммерческом обороте являются тонна (основная единица измерения для оптовых операций) и литр (основная единица измерения для розничных операций). Чаще всего за основную единицу измерения нефтепродуктов для бухгалтерского учета используется тонна. В справочнике «Номенклатура» для нефтепродуктов необходимо указать основную (базовую) единицу измерения «тонна».

Совершенствование методов реализации моторного топлива и постоянное развитие механизмов поставки для удовлетворения нужд клиентов являются ключевыми моментами продажи нефтепродуктов. У каждой фирмы свои способы реализации моторного топлива с нефтебазы. Рассмотрим три основных варианта: реализация с нефтебаз по типовому договору поставки, реализация с нефтебаз по типовому договору поставки и дополнительным долгосрочным соглашением, реализация с нефтебаз на основании реализации биржевых торгов.

Рассмотрим первый вариант. Реализация с нефтебаз по типовому договору поставки осуществляется путем подачи коммерческого предложения на электронный почтовый ящик предприятия поставщика нефтепродуктов.

Рассматривая реализацию с нефтебаз по типовому договору поставки с дополнительным долгосрочным соглашением, необходимо отметить, что данный вариант используется владельцами АЗС и промышленных предприятий. Они намечают долгосрочные пути развития сотрудничества с клиентами, а также определяют ежемесячный объем потребления топлива. Для некоторых клиентов, в зависимости от условий контракта, предусмотрены различные бонусы, такие как: бесплатная поставка моторного топлива до указанного места, скидка к существующей цене, при этом потребитель в свою очередь несет обязательства по выборке объемов топлива.

С помощью реализации с нефтебаз на основании результатов биржевых торгов приобретение топлива осуществляется посредством биржевых торгов, заключающихся в значительном упрощении процедуры заключения договора поставки и возможности выборки топлива в течение 10 дней.

Западаев И.И. пишет: «Биржевая торговля нефтепродуктами в России совершила за прошедшие годы качественный скачок. Если в 2009 году товарные биржи представлялись чем-то вроде торговых домов, которые обеспечивали встречу производителей с потребителями топлива и осуществляли контроль за сделками, то сейчас обсуждаются вопросы внедрения современных биржевых технологий. Кроме того, многократно возрос объем торгов – теперь через биржевые сделки проходит каждый десятый литр топлива, поставляемого на внутренний рынок.» [27, с.522].

Таким образом, в условиях современного рынка сфера реализации нефтепродуктов является одной из наиболее привлекательной из-за высокого уровня рентабельности. Отличительной чертой такого рынка является его масштаб. К нему приковано большое внимание со стороны государства, общественности, а также большого числа покупателей.

Реализация нефтепродуктов является неоднозначным процессом, легким и сложным одновременно, так как спрос на нефтепродукты растет, а запасы его постепенно уменьшаются. В оптовой торговле формирование цены на нефтепродукты зависит от нескольких факторов, таких как: текущая

политическая ситуация, экономическое положение (региона, отдельной компании), сезонные факторы и т.д. Зная особенности торговли на рынке нефтепродуктов и играя по установленным негласным «правилам», участники рынка извлекают огромные прибыли. Для перевозки нефтепродуктов нужен специальный транспорт, для их хранения необходимы специальные склады. Весь учет ведется по массе, а температура, плотность и объем фиксируются только на уровне отдельных операций. У каждой фирмы свои способы реализации моторного топлива с нефтебазы.

1.2. Нормативно-правовая база по учету реализации

В условиях современного мира наблюдается рост значимости регулирования экономики со стороны государства, так как на стадии зарождения экономической системы России ее роль была существенна занижена. На сегодняшний день государственное регулирование – это одна из главных линий деятельности Российской Федерации.

Под государственным регулированием понимают свод экономических, юридических, правовых и иных методов и способов, практикуемые специальными субъектами государственной власти или же органами исполнительной власти, для того чтобы оказать влияние на определенные области экономической, культурной, социальной, политической сферы на основе воплощенных в жизнь нормативно-правовых актов государства.

Государственное регулирование реализации нефти и нефтепродуктов – это совокупность норм и правил, установленных правительством РФ, оказывающих влияние на неподчиненные регулирующему исполнительному органу объекты посредством методов регулирования.

Углубляясь в сферу реализации нефти и нефтепродуктом, хочется отметить, что под методом государственного регулирования подразумевают комплекс способов и приемов осуществления государственного регулирования. Этот комплекс синтезирует работу субъекта и объекта управления.

При осуществлении государственного регулирования в сфере добычи и реализации нефти и нефтепродуктов используются следующие методы: лицензирование, договорное регулирование, распределение мощностей системы магистральных нефтепроводов и нефтепродуктопроводов при вывозе нефти и нефтепродуктов.

Государственное регулирование основано на четком и правильном формировании функций федеральных органов исполнительной власти. От этого зависит результативность координации государства в сфере реализации нефти и нефтепродуктов. Однако на законодательном уровне существует перспектива дублирования функций в системе федеральных органов исполнительной власти.

Черина Т.А. пишет: «Нормативно-правовые акты Президента РФ, устанавливающие структуру федеральных органов исполнительной власти, определяя функции федеральных министерств, федеральных служб, федеральных агентств, предусматривают возможность осуществления функций по контролю и надзору, по оказанию государственных услуг, по управлению государственным имуществом любым федеральным органом исполнительной власти, в случаях, предусмотренных Указами Президента РФ и Постановлениями Правительства РФ.» [43, с.10].

Характерной чертой правового регулирования отношений в нефтяной отрасли является отсутствие специального закона. Однако, как совершенно верно отмечено В.В. Романовой, "даже в отсутствие специального нормативного правового акта, регулирующего общественные отношения в нефтяной отрасли, сформировался особый правовой режим нефти, в частности, как стратегически важного ресурса, как опасного вещества, как товара, как объекта биржевой торговли, как объекта отношений по транспортировке магистральным трубопроводным транспортном, как объекта внешнеэкономических сделок" [45, с.355].

Одним из основных нормативных актов, регулирующим правовой режим нефти и нефтепродуктов как биржевого товара, является Постановление

Правительства Российской Федерации от 16.05.2014 N 451 "Об утверждении правил учета нефти" [16], в котором определено, что учет нефти осуществляется при добыче, передаче нефти третьим лицам для подготовки и (или) транспортировки, переработки и (или) потребления.

Среди источников права выделяют нормативный правовой договор, который отличается от нормативного правового акта по органам и способам его принятия. Как отмечает В.А. Вайпан, "по своей сущности нормативный правовой договор является индивидуальным актом, устанавливающим права и обязанности лиц в конкретном правоотношении" [23, с. 6].

Как свидетельствует судебная практика, наиболее распространенными формами нанесения вреда окружающей среде, причиняемого в ходе эксплуатации линейных объектов топливно-энергетического комплекса, является вред, причиняемый земельным и лесным участкам, водным объектам разливом нефти и нефтепродуктов в результате аварий и утечек на трубопроводах. Вместе с тем в данных случаях органам, осуществляющим государственный экологический надзор, следует тщательно обосновывать применение специальных такс и методик в каждом конкретном случае, иначе определенный ими размер вреда и способ его возмещения могут быть успешно оспорены в судебном порядке, вплоть до признания отдельных положений законодательных актов и соответствующих методик не соответствующими Конституции Российской Федерации, как это случилось в известном деле с ООО "Заполярье" [18].

В соответствии с Федеральным законом РФ от 22 апреля 2011 года № 99-ФЗ «О лицензировании отдельных видов деятельности» (в ред. от 31.12.2017 года) существует четырнадцать сфер применения рассматриваемого закона, но на них не распространяется лицензирование, введенный данным Федеральным законом [7].

Прогнозирование изменений в топливном балансе страны, выработка единой тарифной политики, механизмы защиты внутреннего рынка от возможных внешних кризисных явлений – это наиболее значимые и

результативные меры государственного регулирования на рынке нефтепродуктов.

Выделяют два основных направления регулирования рынка нефтепродуктов в Российской Федерации – нормативное и организационное. Основу нормативного регулирования составляет разработка и введение нормативно-правовых актов, которые указывают на действия участников внутреннего рынка. Эти действия предполагают равное участие на рынке всех субъектов, без каких либо ограничений и дискриминаций, поддержку добросовестной конкуренции и пресечение монополистических действий. Регулирование с организационной точки зрения направлено на создание системы институтов, обладающих необходимыми правами участника и способствовали бы удовлетворению потребностей в интересах потребителей. Если говорить конкретно о тех или иных институтах, то выделим такие как Федеральная антимонопольная служба (ФАС) РФ и министерство энергетики РФ. Основополагающую роль в регулировании выполняет ФАС РФ.

Рассмотрим основные положения законодательных актов, а также рекомендаций, в области бухгалтерского учета, регулирующих расчеты с покупателями и заказчиками.

Согласно Гражданскому кодексу РФ от 31.11.1994 г. №51-ФЗ (ред. от 31.01.2016) в главе 30-41 отражены виды таких договоров как: договор купли-продажи, договор поставки, договор продажи предприятия, мены, дарения, договор аренды, договор перевозки груза и т.д. В статье 196 ГК РФ указан общий срок исковой давности, который равен 3 года. В главе 46 Гражданского кодекса РФ отражены виды расчетов. К ним относятся наличные и безналичные расчеты, расчеты платежными поручениями, по аккредитиву, по инкассо и расчеты чеками.

Рассматривая Налоговый Кодекс РФ от 31.07.1998 г. №146-ФЗ (ред. от 15.02.2016) можно выделить главу 21, в которой отражаются аспекты порядка отражения НДС.

В Федеральном законе «О бухгалтерском учете» №402-ФЗ от 06.12.2011г. (ред. от 31.12.2017) устанавливаются единые требования к ведению бухгалтерского учета и составлению бухгалтерской (финансовой) отчетности. Согласно статье 6 настоящего Федерального закона, экономический субъект обязан вести бухгалтерский учет в соответствии с настоящим Федеральным законом, если иное не установлено настоящим Федеральным законом. На основании статьи 7, ведение бухгалтерского учета и хранение документов бухгалтерского учета организуются руководителем экономического субъекта.

В Федеральном законе от 30.12.2008 г. «Об аудиторской деятельности» №307-ФЗ (в ред. от 23.04.2018) установлены единые требования осуществления аудиторской деятельности в России.

Согласно Приказу Министерства Финансов РФ от 06.10.2008 г. №106н ПБУ 1/2008 «Учетная политика организации» (ред. от 28.04.2017) учетной политикой должен быть утвержден рабочий план счетов, формы первичных учетных документов и регистров бухгалтерской отчетности, освещен порядок проведения инвентаризации и другие аспекты.

Приказ Министерства Финансов РФ от 06.07.1999 г. № 43н ПБУ 4/99 «Бухгалтерская отчетность организации» (ред. от 29.01.2018) утверждает состав бухгалтерской отчетности и требования к составлению отчетности. Бухгалтерская отчетность состоит из бухгалтерского баланса, отчета о прибылях и убытках, приложений к ним и пояснительной записки (далее приложения к бухгалтерскому балансу и отчету о прибылях и убытках и пояснительная записка именуется пояснения к бухгалтерскому балансу и отчету о прибылях и убытках), а также аудиторского заключения, подтверждающего достоверность бухгалтерской отчетности организации, если она в соответствии с федеральными законами подлежит обязательному аудиту.

В Приказе Министерства Финансов РФ от 29.07.1998 г. №34н «Положение по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации» (ред. от 11.04.2018) утверждены следующие моменты по учету расчетов в дополнение к Закону о бухгалтерском учете:

- в бухгалтерском учете и отчетности обязательства подлежат оценке в денежном выражении;
- утверждены случаи обязательного проведения инвентаризации обязательств;
- утверждены правила отражения штрафов, пеней, неустоек.

Согласно Приказу Министерства Финансов РФ от 31.10.2000 г. № 94н «План счетов бухгалтерского учета финансово - хозяйственной деятельности предприятий и инструкция по его применению» (ред. от 08.11.2010) [4] для бухгалтерского учета расчетов с покупателями и заказчиками предусмотрен счет 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками».

Приказ Министерства Финансов РФ №49 от 13.06.1995 г. «Об утверждении методических указаний по инвентаризации имущества и финансовых обязательств» (ред. от 08.11.2010) устанавливает порядок проведения инвентаризации финансовых обязательств и правила оформления результатов инвентаризации. Проверке подвергается счет 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками».

Учетная политика организации, рабочий план счетов и прочие внутренние документы – это документы, разработанные непосредственно самим предприятием, содержание которых не должно противоречить законодательно установленным документам.

Таким образом, государственное регулирование представляет собой комплекс экономических, юридических мер и методов регулирования, оказывающих влияние на определенные сферы деятельности, такие как социальная сфера, культурная и т.д. В качестве методов в сфере реализации нефтепродуктов используют лицензирование, договорное регулирование и другое. Выделяют нормативное и организационное направление регулирования рынка нефтепродуктов. Основополагающую роль в регулировании выполняет ФАС РФ. Также для регулирования расчетов с покупателями и заказчиками основываются на положениях законодательных актов, а также рекомендаций, в области бухгалтерского учета.

2. Организационно-экономическая характеристика ООО «ОКТАН»

2.1. Характеристика деятельности ООО «ОКТАН»

Общество с ограниченной ответственностью «ОКТАН» создано и действует в соответствии с Гражданским Кодексом РФ и другими федеральными законами с целью удовлетворения общественных потребностей и получения прибыли. Основным видом деятельности общества является оптовая торговля моторным топливом, включая авиационный бензин.

Датой основания исследуемого общества принято считать 16 декабря 2005 года.

Юридический адрес организации: г. Белгород, проспект Гражданский, д.29А, помещение 6.

Уставный фонд организации составляет 10 000 рублей.

В Обществе с ограниченной ответственностью уставной капитал делится по долевому принципу между участниками. Участники несут ответственность в рамках имеющейся доли. В случае банкротства или невозможности выполнения обязательств по долгам, у ООО «ОКТАН» остается возможность сохранения бизнеса путем реорганизации. Это делается для того, чтобы организация могла получить прибыль и имеет право заниматься любой деятельностью, за исключением запрещенной законом.

Общество самостоятельно планирует свою деятельность. Продажа моторного топлива, выполнение работ и оказание услуг осуществляется по ценам и тарифам, устанавливаемым Обществом самостоятельно.

ООО «ОКТАН» заключает краткосрочные сделки, связанные с приобретением одной партии продукта. Организация не является производителем нефтепродуктов, однако, согласно законам, ведение бухучета в данном случае будет таким же, как если бы компания торговала оптом любой

другой продукцией. Соответственно, отчитываться в ИФНС придется по формам согласно выбранной системы налогообложения.

В ООО «ОКТАН» полностью автоматизированы участки ведения бухгалтерского учета. Организация использует комплексную программу по бухгалтерскому учету «1С: Бухгалтерия 8.3». Данная система делает возможным автоматизированную обработку первичных документов; формирование, обработку и получение достоверной оперативной информации; интеграции оперативного, бухгалтерского и налогового учета. Используемая программа позволяют вести синтетический и аналитический учет, формировать единый журнал хозяйственных операций, Главную книгу, Баланс и необходимые отчетные формы.

Ответственность за организацию бухгалтерского учета, соблюдение законодательства при выполнении хозяйственных операций несет руководитель предприятия. Бухгалтерский учет ведется главным бухгалтером. В ООО «ОКТАН» амортизация основных средств начисляется линейным способом. Приобретенные для продажи товары (вместе с тарой) учитываются на счете 41 «Товары» по покупной стоимости (счет 42 «Торговая наценка» не используется). Поступление нефтепродуктов учитывается на счете 41 «Товары» без учета НДС. Так как продукция поступает с разной ценой, то списание осуществляется по средней себестоимости. Счет 41 в конце отчетного периода закрывается, если нет остатков на начало периода. Реализованные нефтепродукты отражаются на счете 90 «Продажи» без НДС.

Структура управления предприятия представлена на рисунке 1.



Рис. 1. Структура управления ООО «ОКТАН»

В ООО «ОКТАН» используется линейно-функциональная структура управления. Управление организацией происходит из администрации,

включающей в себя генерального директора, единолично отвечающего за деятельность подчиненных подразделений. Организация имеет 3 отдела: финансово-экономический отдел, отдел продаж и отдел логистики.

В функции финансово-экономического отдела входит организация бухгалтерского учета и отчетности на предприятии с использованием современных технических средств и информационных технологий, и методов учета и контроля, также формируется и своевременно предоставляется полная и достоверная бухгалтерская информация о деятельности предприятия, разрабатываются и осуществляются мероприятия, направленные на укрепление финансовой дисциплины, разрабатывается и реализуется план движения денежных и других платежных средств, анализируется его исполнение, планируются денежные поступления и платежи.

Отдел продаж в рассматриваемой организации занимается повышением стоимости и (перспективности) заключенных договоров, увеличение количества масштабных заказов и контрактов, эффективная работа с клиентами (ведение базы данных, работа с постоянными клиентами, привлечение новых клиентов, сохранение постоянных клиентов), информирование компании о рыночной ситуации, постановка плана задач и продаж, контроль оценки результатов продаж. Руководитель в любой момент должен доходчиво и просто объяснить критерии оценки работы сотрудников, чтобы способствовать успеху дальнейших сделок.

Отдел логистики занимается вопросами по движению товаров на рынок к посредникам, а также обеспечивает и контролирует транспортировку продукции предприятия потребителю, также участвует в выборе оптимальных маршрутов и способов доставки, организации обработки транспортной и товаросопроводительной документации, организации расчета и учета расходов, связанных с доставкой товара, контроля движения товаров, организации обеспечения удовлетворения требований заказчиков по качеству логистических операций, организации осуществления страховых и таможенных операций.

Обеспечение поддержания баланса между стоимостью и эффективностью логистических операций.

Основные экономические показатели работы организации отражены в таблице 2.1.

Анализируя таблицу 2.1, можно увидеть, что выручка на протяжении трех лет меняется неравномерно: уменьшается к 2016 году по сравнению с 2015 годом на 88873 тыс. руб. и увеличивается к 2017 году на 14244 тыс. руб. или на 10,5 %.

Среднесписочная численность работников на протяжении трех лет неизменна и составляет 4 человека.

Как видно из таблицы 2.1, материальные затраты максимальны в 2015 году и составляют 52 тыс. руб., что на 6 тыс. руб. больше чем в 2015 году, а в 2017 году они составили 48 тыс. руб., что меньше на 2 тыс. руб. по сравнению с 2016 годом.

Основные средства в данной организации в течение рассматриваемого периода уменьшаются. В 2015 году их стоимость была максимальна и составляла 14 тыс. руб. К 2017 году стоимость уменьшилась на 4 тыс. руб. по сравнению с 2016 годом и стала равна 7 тыс. руб.

Показатель среднегодовой стоимости дебиторской задолженности на протяжении трех лет колеблется. В 2016 году данный показатель был максимален и составлял 24203 тыс. руб., что на 4978 тыс. руб. больше, чем в 2015 году, а в 2017 году данный показатель был равен 24173 тыс. руб., что меньше на 30 тыс. руб. по сравнению с 2016 годом.

Среднегодовая стоимость кредиторской задолженности также неравномерно меняется, как и дебиторская задолженность. В 2016 году она составляла 11012 тыс. руб. и была максимальна, и это было больше, чем в 2015 году на 5463 тыс. руб. или на 98,5 %. К 2017 году данный показатель уменьшился и составил 7359 тыс. руб., что меньше 2016 года на 3653 тыс. руб.

Таблица 2.1

Основные показатели финансово-хозяйственной деятельности

ООО «ОКТАН» за 2015-2017 гг.

Показатели	Годы			Отклонение			
	2015	2016	2017	Абсолютное (+,-)		Относительное (%)	
				2016г от 2015г	2017г от 2016г	2016г от 2015г	2017г от 2016г
1. Выручка, тыс. руб.	223891	135018	149262	-88873	14244	60,3	110,5
2. Среднесписочная численность работников, чел.	4	4	4	0	0	100,0	100,0
3. Материальные затраты, тыс. руб.	52	46	48	-6	2	88,5	104,3
4. Среднегодовая стоимость основных производственных средств, тыс. руб.	14	11	7	-3	-4	78,5	63,6
5. Среднегодовая стоимость дебиторской задолженности, тыс. руб.	19225	24203	24173	4978	-30	125,9	99,9
6. Среднегодовая стоимость кредиторской задолженности, тыс. руб.	5549	11012	7359	5463	-3653	198,5	74,2
7. Себестоимость продукции, работ, услуг, тыс. руб.	221 636	132 440	147 258	-89 196	14818	59,8	111,2
8. Чистая прибыль, тыс. руб.	64	142	-227	78	-369	221,9	59,9
9. Производительность труда, тыс. руб.	55972,8	33754,5	37315,5	-22218	3561	60,3	110,5
10. Материалоотдача, тыс. руб.	4305,6	2935,2	3109,6	-1370	174,4	68,2	105,9
11. Материалоемкость, тыс. руб.	0,00023	0,00034	0,00032	0,00011	-0,00002	146,7	94,1
12. Фондоотдача, руб.	15992,2	12274,4	21323,1	-3717,8	9048,7	76,8	173,7
13. Фондоемкость, руб.	0,00006	0,00008	0,00005	0,00003	-0,00003	133,3	62,5
14. Уровень рентабельности, %	0,029	0,107	-0,154	0,078	-0,261	–	–
15. Рентабельность продаж, %	0,029	0,105	-0,152	0,076	-0,257	–	–

В 2015 году себестоимость продукции равна 221636 тыс. руб. За рассматриваемый период это самая большая себестоимость. К 2016 году она уменьшилась и составила 132440 тыс. руб., а к 2017 снова увеличилась и была равна 147258 тыс. руб., что на 14818 больше чем в 2016 году или на 11,2%, следовательно, данный показатель растет нормальными темпами.

Чистая прибыль отличается положительной динамикой на протяжении всего рассматриваемого периода, но к 2017 году падает. В 2016 году по сравнению с 2015 годом рост прибыли был на 78 тыс. руб. или на 121,9 % и составила 142 тыс. руб., а в 2017 году чистая прибыль уменьшилась на 369 тыс. руб. и организация получила убыток в размере 227 тыс. руб.

Показатель производительности труда падает к 2016 году и возрастает к 2017 году. В 2016 году показатель уменьшается на 22218 тыс. руб. и составляет 33754,5 тыс. руб., а в 2017 году увеличивается на 3561 тыс. руб. Такие изменения связаны с динамикой выручки организации в рассматриваемый период времени, так как численность работников на протяжении трех лет не менялась.

Как видно из таблицы 2.1, материалоотдача показывает отрицательную динамику к 2016 году и положительную к 2017 году. Это связано с быстрым ростом материальных затрат и динамикой выручки. Наибольшее значение материалоотдача имеет в 2015 году – 4305,6 тыс. руб., в 2016 году показатель равен 2935,2 тыс. руб., что меньше на 1370 тыс. руб. по сравнению с 2015 годом, а в 2017 году – 3109,6 тыс. руб.

Коэффициент материалоемкости обратен материалоотдаче, следовательно, он отличается обратной динамикой на протяжении всего периода за счет соответственных изменений выручки и материальных затрат. Наибольший рост наблюдается в 2016 году – 0,00043 тыс. руб., что больше на 0,00011 тыс. руб. по сравнению с 2015 годом. В 2017 году показатель равен 0,00032 тыс. руб.

Коэффициент фондоотдачи меняется пропорционально динамике выручки и среднегодовой стоимости основных средств на протяжении трех лет. В 2016 году коэффициент уменьшился на 3717,8 руб. по сравнению с 2015

годом и составил 12274,4 руб. К 2017 году он увеличился на 9048,7 руб. и составил 21323,1 руб. Следовательно, в 2017 году на 1 руб. основных средств приходилось 21323,1 рублей от реализации услуг.

Фондоемкость – коэффициент обратный фондоотдаче и изменяется также соответственно динамике выручки и среднегодовой стоимости основных средств на протяжении трех лет. Значит в 2016 году наблюдается рост на 0,00003 руб., а в 2017 году падает на 0,00003 руб. и составляет 0,00005 руб. то есть 0,00005 руб. основных средств приходится 1 руб. реализованной продукции.

Уровень рентабельности показывает доходность организации. На протяжении трех лет он меняется достаточно сильно. Следовательно, изменяется сумма прибыли, которая приходится на 1 руб. от реализованных услуг. В 2016 году он составил 0,107 %, что на 0,078 % больше, чем в 2015 году. В 2017 году, наблюдается снижение коэффициента по сравнению с 2016 годом на 0,261% и составляет -0,154 %. Такие изменения связаны со снижением себестоимости продукции, а затем с ее увеличением, а также с уменьшением чистой прибыли в 2017 году.

Коэффициент рентабельности продаж, показывающий какая часть прибыли приходится на 1 руб. выручки, наибольший размер имеет в 2016 году и составляет 0,105%, прежде всего за счет увеличения выручки и чистой прибыли. Однако, из-за уменьшения чистой прибыли в 2017 году показатель рентабельности продаж снизился, если сравнивать его с 2016 годом, на 0,257 % и составил -0,152%.

Таким образом, бухгалтерский учет ведется главным бухгалтером. Процесс этот автоматизирован с помощью специализированной программы «1С:Бухгалтерия 8.3». Поступление нефтепродуктов учитывается на счете 41 «Товары» без учета НДС. Так как продукция поступает с разной ценой, то списание осуществляется по средней себестоимости. Счет 41 в конце отчетного периода закрывается, если нет остатков на начало периода. Реализованные нефтепродукты отражаются на счете 90 «Продажи» без НДС.

Анализируя основные показатели финансово-хозяйственной деятельности ООО «ОКТАН», можно сделать вывод, что организация развивается и достаточно быстрыми темпами до 2016 года, так как почти большинство показателей имеют достаточно положительную динамику на протяжении рассматриваемого периода. Однако к 2017 году можно отметить снижение основных показателей, что говорит об ухудшающемся состоянии в ООО «ОКТАН».

2.2. Анализ показателей экономической деятельности ООО «ОКТАН»

На текущую платежеспособность предприятия непосредственное влияние оказывает ликвидность ее оборотных активов, возможность преобразовать их в денежную форму или использовать для уменьшения обязательств.

Оценка состава и качества оборотных активов с точки зрения их ликвидности получила название анализа ликвидности. При анализе ликвидности баланса проводится сравнение активов, сгруппированных по степени их ликвидности, с обязательствами по пассиву, сгруппированными по срокам их погашения. Расчет коэффициентов ликвидности позволяет определить степень обеспеченности текущих обязательств ликвидными средствами.

Ликвидность баланса - это способность активов трансформироваться в денежные средства, а степень ликвидности определяется продолжительностью временного периода, в течение которого эта трансформация может быть осуществлена.

Из расчетов, представленных в таблице 2.2, следует, что в 2015 году организация «ОКТАН» за счет имеющихся денежных средств и краткосрочных финансовых вложений в состоянии была погасить 13% своих краткосрочных обязательств, то есть каждый день подлежат погашению не менее 13% краткосрочных обязательств компании, а к 2017 году резко уменьшилась на 9%

и составила 4%. Это означает, что предприятие не в состоянии немедленно оплатить обязательства за счет денежных средств.

Таблица 2.2

Анализ ликвидности ООО «ОКТАН»

Наименование показателя	Норма значения	2015	2016	2017	Изменение	
					2016 от 2015	2017 от 2016
1. Денежные средства и краткосрочные финансовые вложения	1240+1250	2548	290	765	-4303	475
2. Краткосрочная дебиторская задолженность	1230	20144	28262	20083	9956	-8179
3. Общая величина оборотных активов	1200+1170	22696	30361	21316	7459	-9045
4. Краткосрочные обязательства	1500-1530-1540	22262	30248	21538	7721	-8710
5. Коэффициент абсолютной ликвидности	0.2 - 0.5	0,13	0,01	0,04	-0,24	0,03
6. Коэффициент критической ликвидности	0.8 - 1.0	1,019	0,944	0,036	-0,073	-0,908
7. Коэффициент текущей ликвидности	> 2	1,019	1,004	0,99	-0,013	-0,014
8. Коэффициент обеспеченности оборотными средствами	> 0,1	0,019	0,004	0,009	-0,012	0,005

В случае реализации запасов, у организации коэффициент критической ликвидности в пределах нормы в 2015 и 2016 годах. В 2016 году он составил – 0,944, однако к 2017 году уменьшился на 0,908 и составил 0,036, что ниже нормы. Это означает, что предприятие теряет способность быстро погасить краткосрочные обязательства оборотными активами.

Рассматривая коэффициент текущих запасов, можно сказать, что значения за весь анализируемый период ниже нормы, значения колеблются от

1,019 в 2015 году до 0,99 в 2017 году. Такие показатели характеризуют трудности в покрытии текущих обязательств и необходимости сокращать кредиторскую задолженность и снижать оборотные активы.

Как видно из таблицы, коэффициент обеспеченности оборотными средствами уменьшается к 2016 году на 0,012 и составляет 0,004, что ниже нормы 0,1, однако увеличивается к 2017 году на 0,005 и составляет 0,009, что также ниже нормы. Это свидетельствует об уменьшении собственного капитала, возрастания риска финансовой устойчивости.

Платежеспособность – это способность предприятия расплачиваться по своим обязательствам в установленные сроки в полном объёме.

Анализ платежеспособности проводят на основании сравнения: наиболее легко реализуемые активов - платежных средств, а именно денежные средства и дебиторская задолженность и срочных обязательств, в которые входят задолженность перед поставщиками и подрядчиками, задолженность по авансам полученным, задолженность по налогам и взносам, задолженность по займам, прочая задолженность.

По результатам анализа платежеспособности могут быть приняты следующие решения:

- о признании структуры баланса неудовлетворительной, а предприятия - неплатежеспособным;
- о наличии реальной возможности предприятия-должника восстановить свою платежеспособность;
- о реальной возможности утраты платежеспособности предприятия, когда оно в ближайшее время не сможет выполнить свои обязательства перед кредиторами.

Проанализировать платежеспособность можно с помощью бухгалтерского баланса, для чего сравнивают платежные средства со срочными платежами и определяют коэффициент платежеспособности:

Коэффициент платежеспособности = Платежные средства/Срочные платежи.

Организация считается платежеспособной, если коэффициент больше единицы.

Таблица 2.3

Анализ платежеспособности ООО «ОКТАН»

Показатели	2016 год	2017 год	Отклонение (+,-)
Платежные средства, тыс. руб.:			
Денежные средства	150	625	475
Дебиторская задолженность	28262	20083	-8179
Итого платежных средств, тыс. руб.	28412	20708	-7704
Срочные платежи, тыс. руб.:			
Задолженность перед поставщиками и подрядчиками	10519	552	-9967
Задолженность по авансам полученным	1100	2215	1115
Задолженность по налогам и взносам	83	77	-6
Задолженность по займам	18534	18534	0
Прочая задолженность	12	18	6
Итого срочных платежей, тыс. руб.	30248	21397	-8851
Коэффициент платежеспособности	0,94	0,97	0,03

Как видно из таблицы 2.3, денежные средства в 2017 году составили 625 тыс. руб., что больше 2016 года на 475 тыс. руб. Дебиторская задолженность в 2016 году была равна 28262 тыс. руб., а к 2017 году уменьшилась на 8179 тыс. руб. и составила 20083 тыс. руб. Таким образом, общая сумма платежных средств в 2016 году составила 28412 тыс. руб., а в 2017 году – 20708 тыс. руб.

Задолженность перед поставщиками и подрядчиками в 2016 году составила 10519 тыс. руб., а к 2017 году уменьшилась на 9967 тыс. руб. и составила 552 тыс. руб. Задолженность по авансам полученным увеличилась по сравнению с 2016 годом на 1115 тыс. руб. и составила 2215 тыс. руб. Задолженность по налогам и взносам в 2016 году составила 83 тыс. руб., а к 2017 году уменьшилась на 6 тыс. руб. и составила 77 тыс. руб. Задолженность по займам в 2016 и 2017 годах не менялась и была равна 18534 тыс. руб. Прочая задолженность увеличилась по сравнению с 2016 годом на 6 тыс. руб. и составила 18 тыс. руб. Таким образом, всего срочных платежей в 2016 году

было 30248 тыс. руб., а к 2017 году они уменьшились на 8851 тыс. руб. и составили 21397 тыс. руб.

Коэффициент платежеспособности в 2016 году составил 0,94, а в 2017 году – 0,97, то есть увеличился на 0,03. Можно сделать вывод о том, что предприятие развивалось медленнее в 2016 году, но успешно развивается, укрепляет свои позиции в 2017 году. Это связано с наибольшим ростом срочных платежей по сравнению с платежными средствами.

Далее рассмотрим финансовую устойчивость ООО «ОКТАН». Это одна из характеристик соответствия структуры источников финансирования в структуре активов. В отличие от платежеспособности, которая оценивает оборотные активы и краткосрочные обязательства предприятия, финансовая устойчивость определяется на основе соотношения разных видов источников финансирования и его соответствия составу активов.

Финансовая устойчивость это один из важнейших показателей стабильности предприятия. Если организация в состоянии свободно распоряжаться своими деньгами, эффективно их использовать, если у нее имеется налаженный механизм постоянного производства и продажи услуг или товаров, то мы можем считать такую организацию финансово устойчивой.

Рассмотрим основные показатели, характеризующие финансовую устойчивость ООО «ОКТАН» в таблице 2.4.

Анализируя таблицу 2.4, можно пронаблюдать изменение размера собственного капитала. Максимальное значение можно отметить в 2015 году – 446 тыс. руб. К 2016 году собственный капитал уменьшился на 324 тыс. руб. и составил 122 тыс. руб. снижение собственного капитала влечет за собой ухудшение кредитоспособности организации. Однако к 2017 году показатель уменьшился еще на 338 тыс. руб.

Рассматривая заемный капитал, можно сказать, что его максимальное значение наблюдалось в 2016 и 2017 годах – 18534 тыс. руб., что на 6582 тыс. руб. больше, чем в 2015 году и на 8710. Увеличение доли заемного капитала

влечет за собой рост финансового риска, а его уменьшение рост стоимости капитала организации.

Таблица 2.4

Показатели, характеризующие финансовую устойчивость ООО «ОКТАН»

Показатели	Расчет (строки баланса), норма	2015 год	2016 год	2017 год	Отклонение (+,-)	
					2016 к 2015	2017 к 2016
Собственный капитал	1300	446	122	-216	-324	-338
Заемный капитал	1510	11952	18534	18534	6582	0
Краткосрочные обязательства	1500	20262	30248	21538	7986	-8710
Баланс	1700	22708	30370	21322	7662	-9048
Коэффициент концентрации собственного капитала (финансовой независимости)	$1300/1700$ $K_{кск} > 0,5$	0,02	0,004	0,01	-0,016	0,006
Коэффициент концентрации заемного капитала	$(1400+1500)/1700$ $K_{кск} + K_{кзк} = 1$	0,98	0,996	1,01	0,016	0,014
Коэффициент финансовой независимости	$1300/1700$ $K_{фн} > 0,5$	0,02	0,004	0,01	-0,016	0,006
Коэффициент текущей задолженности	$1500/1700$ $K_{тз} = 0,1-0,2$	0,89	0,99	1,01	0,1	0,02
Коэффициент устойчивого финансирования	$(1300+1400)/1700$ $K_{уф} = 0,8-0,9$	0,02	0,004	0,01	-0,016	0,006
Коэффициент финансового левериджа (риска)	$(1400+1500)/1300$	45,43	247,93	99,71	202,5	-148,22

Коэффициент концентрации собственного капитала показывает, какова доля активов организации, покрываемые за счет собственного капитала. В течение рассматриваемого периода значения показателя ниже нормы. В 2015 году он был максимален – 0,02, к 2016 году он уменьшился на 0,016 и составил 0,004, а к 2017 году увеличился и был равен 0,01. Так как значения ниже нормы, то это говорит об ухудшении финансового состояния организации.

Коэффициент концентрации заемного капитала показывает, сколько заемного капитала приходится на общий размер финансовых ресурсов предприятия. Данный коэффициент положительно оценивается в случае снижения, а сумма коэффициента концентрации заемного капитала и коэффициента концентрации собственного капитала равняется единице. В 2015 и 2016 годах наблюдается необходимое равенство и снижение коэффициентов. Однако к 2017 году наблюдается повышение и равенство не выполняется, то есть у организации растет задолженность и финансовое состояние становится менее стойким.

Коэффициент текущей задолженности характеризует долю краткосрочного заемного капитала в общей сумме капитала. Данный показатель увеличивается на протяжении всего рассматриваемого периода. В 2017 году он был равен 1,01, что на 0,02 больше, чем в 2016 году. Так как показатели не в пределах нормы, то это говорит о росте задолженности.

Коэффициент устойчивого финансирования показывает, какая часть актива финансируется за счет устойчивых источников. В 2015 году он был максимален – 0,02, к 2016 году он уменьшился на 0,016 и составил 0,004, а к 2017 году увеличился и был равен 0,01. Так как показатели за пределами нормы, то это говорит о том, что финансовое положение организации неустойчиво.

Коэффициент финансового левериджа показывает соотношение заемных средств и суммарной капитализации и характеризует степень эффективности использования компанией собственного капитала. Данный показатель был максимален в 2016 году и составлял 247,93, что больше по сравнению с 2015 годом на 202,5. Увеличение показателя говорит о росте предпринимательского риска организации. Однако к 2017 году показатель уменьшился на 148,22 и составил 99,71, то есть организация уменьшила риск.

Таким образом, говоря о ликвидности ООО «ОКТАН» можно сделать вывод, что организация испытывает трудности в немедленном погашении задолженностей, а также в потере способности быстро погасить краткосрочные

обязательства. Анализ платежеспособности показал, что срочных платежей больше, чем платежных средств. Финансовая устойчивость организации говорит о ее нестабильном состоянии. Коэффициент концентрации собственного капитала в течение рассматриваемого периода ниже нормы, что говорит об ухудшении финансового состояния организации. Коэффициент концентрации заемного капитала растет, то есть задолженность и финансовое состояние становится менее стойким. Финансовое положение организации неустойчиво.

2.3. Анализ дебиторской задолженности ООО «ОКТАН»

Каждая организация имеет своих контрагентов и ведет с ними расчеты, именно это и является одним из основных критериев успешной работы предприятия. В зависимости от формы взаиморасчетов и соответствия их условиям экономического рынка, зависит как исход сделки, так и финансовый результат организации.

Дебиторская и кредиторская задолженность естественное явление для существующей практики договорных отношений между контрагентами, предполагающих временной разрыв между моментом перехода права собственности на товары (работы, услуги) и их оплатой.

Федеральный закон «О бухгалтерском учете» № 402 ФЗ установил в качестве объекта бухгалтерского учета обязательства, к которым относятся дебиторская и кредиторская задолженности организации [6].

Финансовый анализ дебиторской и кредиторской задолженности происходит путем включения этих понятий в статьи бухгалтерского баланса, отчета о финансовых результатах. При рассмотрении и анализе отчетности делаются выводы об эффективном или неэффективном управлении и оборотными средствами организации.

Для последующего изучения дебиторской задолженности, необходимо дать определение данному понятию. По мнению В.П. Астахова, «дебиторская

задолженность – это обязательства других предприятий, организаций, являющихся юридическими лицами, или отдельных граждан (физических лиц) перед данным предприятием. Эти обязательства возникают в связи с предоставлением им продукции или денежных средств (в виде займов, подотчетных сумм и т.п.), выполнением работ, оказанием услуг. Таких участников по обязательствам принято называть дебиторами» [21, с. 521].

Дебиторская задолженность оказывает значительное влияние на финансовое состояние экономического субъекта. Большой объем дебиторской задолженности в активах предприятия отвлекает средства из оборота, препятствует их эффективному использованию, снижает капитализацию как собственного, так и заемного капитала, вызывает рост кредиторской задолженности и возникновение финансовых рисков. В свою очередь, кредиторская задолженность в определенной мере полезна для предприятия, так как позволяет получить во временное пользование денежные средства, принадлежащие другим организациям.

С точки зрения отражения в бухгалтерском балансе, в соответствии с требованиями ПБУ 4/99 «Бухгалтерская отчетность организации» в составе дебиторской задолженности выделяют следующие группы: покупатели и заказчики, векселя к получению, задолженность дочерних и зависимых обществ, задолженность участников (учредителей) по взносам в уставный капитал, авансы выданные, прочие дебиторы.

Анализ дебиторской задолженности целесообразно провести по следующему плану:

- анализ абсолютных и относительных показателей состояния, структуры и движения дебиторской задолженности;
- анализ состояния дебиторской задолженности по срокам образования;
- расчет показателей оборачиваемости, доли дебиторской задолженности в общем объеме текущих активов, оценка соотношения темпов роста дебиторской задолженности с темпами выручки от продаж;
- анализ соотношения дебиторской и кредиторской задолженности.

Проанализируем структуру и динамику движения дебиторской задолженности ООО «ОКТАН» в таблице 2.5.

Таблица 2.5

Анализ состава, структуры и динамики дебиторской задолженности
ООО «ОКТАН»

Показатель	На конец 2015 г.		На конец 2016 г.		На конец 2017 г.		Абсолютное отклонение, тыс. руб.		Темп прироста, %	
	Тыс. руб.	%	Тыс. руб.	%	Тыс. руб.	%	2016 от 2015	2017 от 2016	2016 на 2015	2017 на 2016
Долгосрочная дебиторская задолженность	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Краткосрочная дебиторская задолженность, в т.ч.:	20147	100	28262	100	19943	100	8115	-8319	140,28	70,56
Расчеты с покупателями и заказчиками	14067	69,8	22157	78,4	11959	60	8090	-10198	157,51	53,97
Авансы выданные	5983	29,7	6070	21,5	7924	39,7	87	1854	101,49	130,54
Прочая	97	0,5	36	0,1	60	0,3	-61	24	37,11	166,67

Анализируя таблицу 2.5, можно сказать, что дебиторская задолженность в ООО «ОКТАН» увеличилась к 2016 году по сравнению с 2015 годом на 8115 тыс. руб. или на 40,28% и составила 28262 тыс. руб. Такое влияние на увеличение общей суммы дебиторской задолженности произошло за счет роста задолженности покупателей и заказчиков – 8090 тыс. руб.

Однако, к 2017 году общая сумма дебиторской задолженности сократилась на 8319 тыс. руб. или на 29,54% и составила 19943 тыс. руб. Сокращение суммы дебиторской задолженности, в значительной мере, произошло за счет снижения задолженности покупателей и заказчиков на 10198 тыс. руб.

Таким образом, за 2015-2017 года наибольший удельный вес занимают расчеты с покупателями и заказчиками – на конец 2015 года удельный вес этой задолженности в общей был равен 69,8%, на конец 2016 года – 78,4%, а на

конец 2017 года – 60%. Удельный вес авансов выданных и прочих незначителен.

Вследствие этого в организации необходимо обратить внимание на дебиторскую задолженность по расчетам с покупателями и заказчиками. Для этого изучим состав, структуру и динамику задолженностей покупателей и заказчиков. Анализ представлен в таблице 2.6 на примере четырех контрагентов организации.

Таблица 2.6

Анализ состава, структуры и динамики дебиторской задолженности покупателей и заказчиков в ООО «ОКТАН»

Показатель	На конец 2015г.		На конец 2016г.		На конец 2017 г.		Темп прироста, %	
	Тыс. руб.	%	Тыс. руб.	%	Тыс. руб.	%	2016 к 2015	2017 к 2016
Расчеты с покупателями и заказчиками, в т.ч.:	14067	100	22157	100	11959	100	157,51	53,97
ООО «Линдор»	4168	29,6	6785	30,6	3105	26	162,79	45,76
ООО «МОТУС»	2574	18,3	4125	18,6	2478	20,7	160,26	60,07
ООО «ПромСнаб»	2074	14,7	3063	13,8	2047	17,1	147,69	66,83
ООО «ЭРИДАН»	1627	11,6	2194	9,9	1573	13,2	134,85	71,69
Прочие покупатели и заказчики	3624	25,8	5990	27,1	2756	23	165,29	46,01

Анализируя таблицу 2.6, можно отметить, что в структуре задолженности компании, 4 организации имеют задолженность более 10% от общей суммы задолженности: ООО «Линдор», ООО «МОТУС», ООО «ПромСнаб», ООО «ЭРИДАН». Задолженность прочих покупателей имеют меньший удельный вес в общей величине задолженности и объединены в строку «Прочие покупатели и заказчики».

Представим наглядно полученные данные в таблице 2.6 в форме диаграммы, изображенной на рисунке 2.

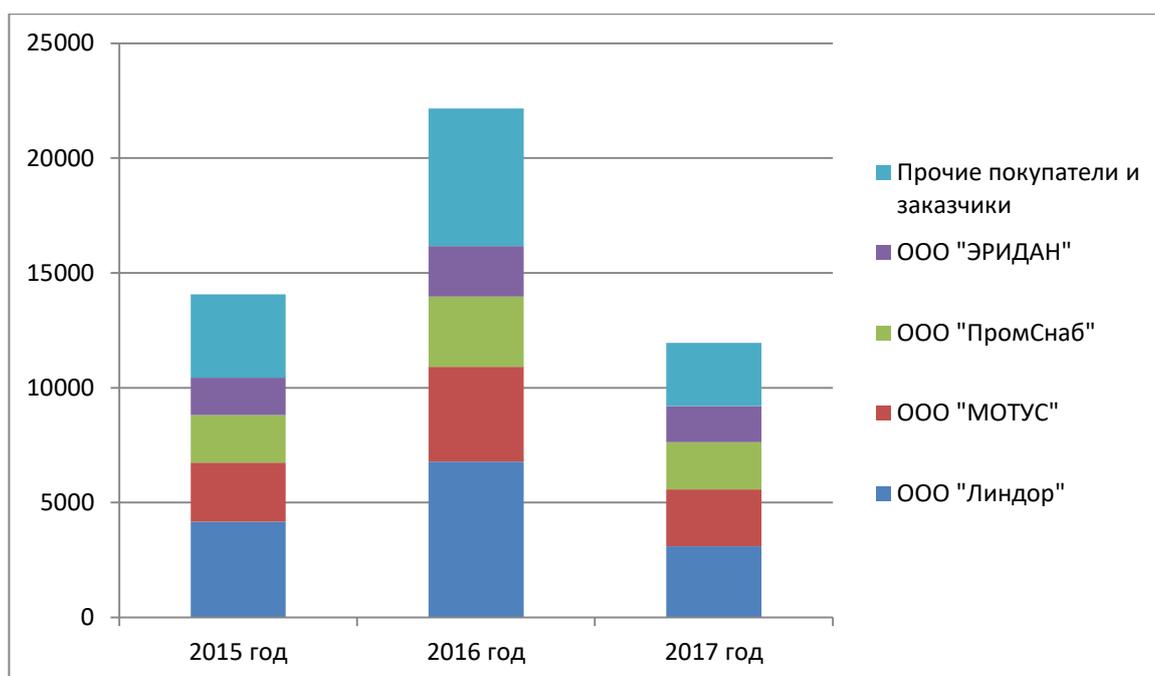


Рис. 2. Анализ состава, структуры и динамики дебиторской задолженности покупателей и заказчиков ООО «ОКТАН»

Наибольший удельный вес в общей величине задолженности покупателей и заказчиков имеет задолженность ООО «Линдор», задолженность данной организации на конец 2017 года составила 3105 тыс. руб. или 26 % в общей сумме дебиторской задолженности. Задолженность ООО «Линдор» по сравнению с 2016 годом уменьшилась на 3680 тыс. руб. или на 54,24%, что обеспечило снижение дебиторской задолженности по статье «Расчеты с покупателями и заказчиками».

Развитие рыночных отношений повышает ответственность и самостоятельность предприятия в выработке и принятии управленческих решений по обеспечении эффективности расчетов с дебиторами и кредиторами. Увеличение или снижение дебиторской задолженности приводит к изменению финансового положения предприятия.

Для устойчивого финансового состояния предприятия необходимо следить за дебиторской задолженностью.

При анализе определяют коэффициенты, характеризующие дебиторскую задолженность [32, с. 106]:

1. коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности – отношение выручки к среднегодовой стоимости дебиторской задолженности;

2. период погашения дебиторской задолженности – отношение числа дней в периоде (360) к коэффициенту оборачиваемости дебиторской задолженности;

Таблица 2.7

Анализ показателей, характеризующих дебиторскую задолженность организации

Показатели	2015	2016	2017	Отклонение (+,-)	
				2016 от 2015	2017 от 2016
Выручка от продажи услуг, тыс.руб.	223 891	135 018	149 262	-52 017	14 244
Среднегодовая стоимость дебиторской задолженности, тыс.руб.	19228	24205	24103	4977	-102
Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности	11,64	5,58	6,19	-6,06	0,61
Период погашения дебиторской задолженности, дн.	30,93	64,52	58,16	33,59	-6,36

Из таблицы 2.7 видно, что среднегодовая дебиторская задолженность предприятия увеличивается на протяжении рассматриваемого периода и уменьшается к 2017 году. В 2016 году данный показатель был максимальным и составлял 24205 тыс. руб., что больше, чем в 2015 году на 4977 тыс. руб., однако в 2017 году данный показатель был равен 24103 тыс. руб., что на 102 тыс. руб. меньше, чем в 2016 году.

Следовательно, коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности уменьшается к 2016 году и увеличивается к 2017. В 2016 году он уменьшился по сравнению с 2015 годом на 6,06 дня, а в 2017 году составил 6,19 дней, что больше 2016 года на 0,61 дня. Снижение данного показателя сигнализирует о росте числа неплатежеспособных клиентов, а увеличение о снижении числа неплатежеспособных клиентов. Чем ниже оборачиваемость дебиторской задолженности, тем выше будут потребности компании в оборотном капитале для расширения объема сбыта и наоборот. Период погашения дебиторской задолженности наименьшее значение имеет в 2015

году и составляет 30,93 дня, так как в этом году организация имела наименьшую дебиторскую задолженность. В 2016 году – 64,52 дня, за счет сильного роста дебиторской задолженности, а в 2017 году период погашения дебиторской задолженности составил 58,16 дней, что на 6,36 дней меньше, чем в 2016 году.

Таким образом, дебиторская задолженность оказывает значительное влияние на финансовое состояние экономического субъекта. Большой объем дебиторской задолженности в активах предприятия отвлекает средства из оборота, препятствует их эффективному использованию.

Анализируя динамику и структуру дебиторской задолженности ООО «ОКТАН», можно сказать, что дебиторская задолженность в ООО «ОКТАН» увеличилась к 2016 году по сравнению с 2015 годом на 8115 тыс. руб. или на 40,28% и составила 28262 тыс. руб., к 2017 году общая сумма дебиторской задолженности сократилась на 8319 тыс. руб.

Для устойчивого финансового состояния предприятия необходимо следить за дебиторской задолженностью.

Среднегодовая дебиторская задолженность предприятия увеличивается на протяжении рассматриваемого периода и уменьшается к 2017 году. В 2016 году данный показатель был максимальным и составлял 24205 тыс. руб., что больше, чем в 2015 году на 4977 тыс. руб., однако в 2017 году данный показатель был равен 24103 тыс. руб., что на 102 тыс. руб. меньше, чем в 2016 году. Период погашения дебиторской задолженности наименьшее значение имеет в 2015 году и составляет 30,93 дня, так как в этом году организация имела наименьшую дебиторскую задолженность. В 2016 году – 64,52 дня, за счет сильного роста дебиторской задолженности, а в 2017 году период погашения дебиторской задолженности составил 58,16 дней, что на 6,36 дней меньше, чем в 2016 году.

3. Бухгалтерский учет реализации нефтепродуктов в ООО «ОКТАН»

3.1. Документальное оформление учета реализации

В условиях современного мира происходит постоянное развитие общества, совершенствуется транспортная отрасль. Транспортная отрасль это та деятельность, которая оказывает влияние на динамику и структуру объемов производства, от чего можно судить о платежеспособности предприятий и следовательно о благополучии населения страны.

На территории России ежедневно осуществляется перевозка тонн грузов из одного города, населенного пункта в другой. По данным Федеральной службы государственной статистики Российской Федерации за 2017 год на автомобильные грузоперевозки к концу года пришлось 102,8% всего объема перевезенных грузов в России [28].

В процессе постоянного совершенствования и развития экономики происходит неотъемлемый рост объемов транспортных перевозок, и наоборот, стабильный рост показателей по перевозкам и рост потенциала транспортной отрасли положительно сказываются на состоянии экономики в целом и на темпах роста на внутренних рынках нефтепродуктов.

Сфера нефти и нефтепродуктов – одна из наиболее привлекательных сфер в условиях современного рынка, так как позволяет достигать немалый уровень рентабельности для организаций. Для того чтобы понятно и грамотно понять учет в сфере нефтепродуктов, необходимы определенные профессиональные знания рассматриваемой отрасли и основного объекта учета – нефтепродукта.

Для осуществления торговли организация должна проверить свою продукцию на качество. Проверка качества продукции представляет собой совокупность процедур, которые проводятся во время подготовки и выполнения технологических операций, основной целью которых является – прием, хранение, транспортировка и отпуск нефтепродуктов.

Проведение мероприятий по контролю качества продукции происходят для того, чтобы предотвратить реализацию нефтепродуктов, являющихся некондиционными. Паспорт качества установленного образца должен быть у любой партии продукции, которая поступает на реализацию или хранение.

Паспорт качества должен быть приложен к товарно-транспортной накладной. Один паспорт на всю продукцию допускается в том случае, если они взяты из одного резервуара и направляются одному получателю, который примет их на сливном пункте.

Рассмотрим паспорт качества в ООО «ОКТАН» (Приложение 4). У ООО «ОКТАН» паспорт качества от Роснефти. Паспорт № 28617 выдан на бензин неэтилированной марки АИ-92-К5 по ГОСТ 32513-2013 (Автомобильный бензин экологического класса К5 марки АИ-92-К5).

В данном паспорте указаны процедуры, на которые была взята проба бензина на проверки нефтепродукта соответствию качества.

Главными документами, которые устанавливают требования к топливу являются: технический регламент Таможенного союза ТР ТС 013/2011 «О требованиях к автомобильному и авиационному бензину, дизельному и судовому топливу, топливу для реактивных двигателей и мазуту» (Решение Комиссии Таможенного союза от 18.10.2011 г. № 826) и ГОСТ 32513-2013 «Топлива моторные. Бензин неэтилированный. Технические условия».

Кроме того, в паспорте указан номер партии – 28617, дата изготовления – 22.12.2017, размер партии (масса) – 7839 тонн, место отбора пробы (по ГОСТ 2517) – резервуар № 757, уровень наполнения – 6630 мм, дата отбора пробы и дата проведения испытаний – 22.12.2017, а также на основании чего выдан паспорт.

В рассматриваемом паспорте можно увидеть наименования показателя, который исследовался, методы испытания, норму по ТР ТС 013/2011, норму по ГОСТ 32513-2013, а в последней колонке фактические значения, на основе которых делается вывод о соответствии исследуемого нефтепродукта нормам ТР ТС 013/2011 и ГОСТ 32513-2013.

Следует отметить, что в паспорте имеется заключение, согласно которому бензин неэтилированный марки АИ-95-К5 по ГОСТ 32513-2013 (Автомобильный бензин экологического класса К5 марки АИ-92-К5) соответствует требованиям: ТР ТС 013/2011 и ГОСТ 32513-2013.

Однако, так как ООО «ОКТАН» занимается оптовой торговлей, то покупка нефтепродуктов происходит на нефтебазах и перевозится поездом по железной дороге. Для этого составляется железнодорожная накладная на перевозку наливных грузов повагонной отправкой (Приложение 5).

В ООО «ОКТАН» перевозка осуществляется по электронной накладной. В накладной указано, когда назначена погрузка и по какой заявке, а также когда истекает срок доставки. В накладной слева прописана станция отправления груза, грузоотправитель, почтовый адрес грузоотправителя и плательщик, а справа станция назначения, грузополучатель, почтовый адрес грузополучателя и плательщик.

В рассматриваемом документе также указываются сведения о грузе: наименование, договор на основании, которого происходит перевозка, масса (прописью), а также способ определения массы. Также прописываются сведения о вагоне, в котором осуществляется перевозка продукции: № вагона, масса нетто, брутто, тара и указана цена за услуги.

К железнодорожной накладной прикладывается свидетельство о техническом состоянии вагона-цистерны для перевозки опасных грузов. Настоящее свидетельство подтверждает, что вагон-цистерна № 51818953 построен: 01.06.2010, деповский ремонт и техническое освидетельствование котла было 14.10.2016. по техническому состоянию котла, арматуры, универсального сливного прибора, включая рабочее и конструктивное оборудование, исправны и гарантируется безопасная перевозка неэтилированного бензина АИ-95-К5/1203 железнодорожным транспортом до станции назначения Белгород.

Отпуск нефтепродуктов, которые поступают в место назначения, будь то АЗС либо станция назначения, в автоцистернах или вагонами поездов,

производится по товарно-транспортной накладной (Приложение 6, 7). Товарно-транспортная накладная, кроме таких реквизитов, как грузоотправитель, грузополучатель, код продукции (номенклатурный номер), наименование товара (груза), включает в себя такие позиции как данные по количеству вывезенного нефтепродукта (в литрах), по его температуре и плотности при заливке в вагоны, а также масса (в тоннах). Если нет расхождений между фактическим количеством принятого нефтепродукта и тем, что указано в товарно-транспортной накладной, то ответственное лицо расписывается в ней, после чего один экземпляр остается у грузополучателя, а три возвращаются в бухгалтерию.

После того, как нефтепродукты потупили на станцию, необходимо найти покупателей на продукции и осуществить реализации. ООО «ОКТАН» работает как с постоянными клиентами, так и расширяет свои границы, путем поиска новых. Когда покупатель найден, необходимо заключить с ним договор.

Рассмотрим на примере договора купли-продажи нефтепродуктов №19/17/НП/ОК от 28 сентября 2017 года с ООО «МОТУС» и № 06/17/НП/ОК от 10 марта 2017 года с ООО «БЕТ» (Приложение 8,9). Согласно данному договору ООО «ОКТАН» (продавец) обязуется передать в собственность ООО «МОТУС» (покупатель), а покупатель принять и оплатить нефтепродукты, которые по своему качеству должна соответствовать действующим на предприятии ГОСТам и ТУ. Наименование, количество и цены поставляемой Продукции, а также способ поставки Продукции оговариваются Сторонами в Протоколах согласования цен и объемов (Спецификациях) на основании заявки Покупателя исходя из возможностей Продавца. Отгрузка нефтепродуктов осуществляется самовывозом автоцистернами ООО «МОТУС». ООО «ОКТАН» передает ООО «МОТУС» нефтепродукты для самовывоза на нефтебазах.

Обязанность ООО «ОКТАН» передать нефтепродукты ООО «МОТУС» считается исполненной в момент передачи Продукции представителю Покупателя на наливной эстакаде нефтебазы или в пункте слива ООО

«МОТУС» с одновременным оформлением товарно-транспортной накладной. Датой поставки Продукции считается дата, указанная в товарно-транспортной накладной на отпуск нефтепродуктов, выданной нефтебазой.

Цена поставляемой Продукции устанавливается ООО «ОКТАН» на дату получения нефтепродуктов ООО «МОТУС», если иное не оговорено Сторонами в Протоколе согласования цен и объемов. За поставку (продажу) товара ООО «МОТУС» с момента получения товара в собственность до полной ее оплаты автоматически пользуется коммерческим кредитом, предоставленным в форме отсрочки/рассрочки платежа, с уплатой вознаграждения за использование заемных (кредитных) ресурсов, которое взимается на условиях:

- 0,0001% от суммы кредита за каждый день пользования кредитом в течение 4-х дней с даты следующей за датой передачи товара Продавцом Покупателю;

- 0,25% от суммы кредита за каждый день пользования кредитом в течение последующего времени.

Порядок расчетов, предполагает, что Покупатель производит оплату нефтепродуктов, поставляемой по настоящему Договору, на условиях, определенных в Протоколе согласования цен и объемов. Оплата производится путем перечисления денежных средств на расчетный счет ООО «ОКТАН».

Договор вступает в силу с момента его подписания обеими Сторонами и действует до 31 декабря 2017 года. В случае прекращения действия настоящего Договора, Стороны обязуются произвести взаиморасчеты в течение 10 (десяти) дней с момента его прекращения.

После заключения договора с покупателем, ему выставляется счет, который содержит сумма к оплате, список товаров (работ, услуг), количество товаров и цена за единицу.

Рассмотрим счет на оплату № 211 от 7 апреля 2017 года (Приложение 10). Из счета видно, что ООО «ОКТАН» продает Дизельное топливо ЕВРО, сорт С, летнее, класса К5 ООО «БЕТ» на сумму 532410,42 руб.

Рассмотрим аналогичный счет на оплату № 16 от 12 февраля 2018 года (Приложение 11). В данном счете покупателем выступает ООО «МОТУС», данная организация приобретает у ООО «ОКТАН» Бензин Регуляр-92 в размере 14,783 тонн за 42550,00 руб., то есть к оплате 629016,65 руб.

После выставления счета покупателю, он должен оплатить его согласно договору, заключенному с поставщиком. Для доставки нефтепродуктов зачастую в организации используют бензовоз.

Порядок выдачи свидетельств о допуске транспортных средств к перевозке некоторых опасных грузов установлен указанием главного государственного инспектора безопасности дорожного движения Российской Федерации от 21.01.2015 № 13/5-у-288 (далее — Указание).

Затем, оформляется товарная накладная, которая необходима для оформления продажи товаров другой организации или индивидуальному предпринимателю. Товарная накладная составляется в двух экземплярах, один из которых остается у поставщика, а другой передается покупателю и с помощью него происходит приемка продукции.

Рассмотрим товарную накладную № 324 от 13.12.2017 года (Приложение 12), где поставщиком выступает ООО «ОКТАН», а грузополучателем и плательщиком ООО «МОТУС». В данной товарной накладной отражен Бензин Регуляр-92 в количестве 17,725 тонн по цене 39152,54 за тонну с учетом НДС по ставке 18% - 124916,19 руб., итого к оплате должно быть предъявлено – 818895,00 руб.

Так как ООО «ОКТАН» является плательщиком НДС, то необходимо составление счета-фактуры к товарной накладной. Счет-фактура – это документ, который нужен для принятия НДС к вычету.

Рассмотрим счет-фактуру № 324 от 13.12.2017 года (Приложение 13), составленную на основании товарной накладной. Как видно, в счет-фактуре указывается сумма, необходимая к выплате покупателем поставщику.

Из рассмотренного примера понятно, что ООО «ОКТАН» выставляет счета-фактуры, следовательно, существует необходимость в книге продаж.

Книга продаж нужна для регистрации счетов-фактур и иных документов при продаже продукции, оказании услуг или выполнении работ, если есть обязательство платить НДС. Заполняется книга продаж во всех случаях, когда есть необходимость в исчислении налога.

Рассмотрим книгу продаж в ООО «ОКТАН» за квартал 2017 года (Приложение 14). Книга продаж представляет собой таблицу, в которой заполнены следующие данные:

- код вида операций;
- номер и дата счета-фактуры продавца;
- наименование покупателя;
- ИНН/КПП покупателя;
- номер и дата документа, подтверждающего оплату;
- стоимость продаж по счету-фактуре, разница стоимости по корректировочному счету-фактуре (включая НДС) в валюте счета-фактуры в рублях и копейках;
- стоимость продаж, облагаемых налогом, по счету-фактуре, разница стоимости по корректировочному счету-фактуре (без НДС) в рублях и копейках по ставке 18%;
- сумма НДС по счету-фактуре, разница стоимости по корректировочному счету-фактуре в рублях и копейках, по ставке 18%.

Кроме того в конце каждого отчетного периода составляется акт сверки взаимных расчетов, представляющий собой документ с расчетами двух организаций. Акт сверки составляет бухгалтерия организации. Он составляется в двух экземплярах и подписывается должностными лицами соответствующих сторон. Оба экземпляра скрепляются печатью: один остается в организации, а второй передается другой стороне. Данные со стороны одного и второго предприятия должны полностью совпадать, в противном случае происходит фиксация несоответствий. Акт возвращается одной из сторон для устранения ошибок, все это должно произойти в указанный заранее срок.

Рассмотрим акт сверки взаимных расчетов за период: 01.01.2017-29.12.2017 между ООО «ПИрСаш» и ООО «ОКТАН» по договору №10/17/НП/ОК от 03.04.2017 года (Приложение 15). В данном акте можно увидеть все операции, которые произошли за указанный период и сравнить соответствие данных двух сторон. На основании изученного акта можно сделать вывод о полном соответствии данным одной и второй организации, а также об отсутствии задолженности на конец отчетного периода.

Таким образом, сфера нефти и нефтепродуктов – одна из наиболее привлекательных сфер в условиях современного рынка, так как позволяет достигать немалый уровень рентабельности для организаций.

Для реализации нефтепродуктов необходимо иметь сертификат качества или паспорт. Паспорт качества должен быть приложен к товарно-транспортной накладной. Однако, так как ООО «ОКТАН» занимается оптовой торговлей, то покупка нефтепродуктов происходит на нефтебазах и перевозится поездом по железной дороге. Для этого составляется железнодорожная накладная на перевозку наливных грузов повагонной отправкой.

В ходе рассмотрения документов, можно сделать вывод, что учет ведется в полной мере, все реквизиты заполнены, документы оформлены в надлежащей форме согласно утвержденным нормативным актам и законодательству.

3.2. Синтетический и аналитический учет ООО «ОКТАН»

Организации на протяжении всей своей деятельности ведут расчеты с покупателями – за проданные ими товары, с заказчиками – за выполненные работы и оказанные услуги.

Нестабильные условия современного рынка подстегивают вероятность неоплаты или просроченной оплаты, что приводит к появлению дебиторской задолженности.

Ни одна организация не может обойтись без покупателей и его существование без них невозможно, так как именно они являются источником прибыли и благополучия организации.

Анализируя счета синтетического и аналитического учета, можно установить, что между ними есть связь, а именно, на аналитических счетах отражаются те же изменения, что и на синтетических, но более подробно. Значения дебета и кредита у них одинаковые, то есть: сумма сальдо, сумма оборотов по дебету, сумма оборотов на кредите всех аналитических счетов данной группы соответственно равняются сальдо, обороту на дебете и обороту на кредите синтетического счета.

В каждой организации отражаются операции по поступлению, перемещению и выбытию товаров в бухгалтерском учете на балансовых и забалансовых счетах. Товары, которые учитываются на балансовых счетах, являются собственностью организации, а на забалансовых счетах учитываются товары, которые находятся на временном хранении или использовании.

В ООО «ОКТАН», торговой организации, на балансовых счетах, товарные операции отражаются на счете 41 «Товары» по покупной стоимости.

Согласно плану счетов бухгалтерского учета (Приложение 16), в ООО «ОКТАН» к счету 41 «Товары» предусмотрены следующие субсчета:

- 41.01 «Товары на складах»;
- 41.02 «Товары в розничной торговле (по покупной стоимости)»;
- 41.03 «Тара под товаром и порожня»;
- 41.04 «Покупные изделия»;
- 41.11 «Товары в розничной торговле (в АТТ по продажной стоимости)»;
- 41.12 «Товары в розничной торговле (в НТТ по продажной стоимости)»;
- 41.К «Корректировка товаров прошлого периода».

В ООО «ОКТАН» аналитический учет по счету 41 «Товары» ведется в разрезе наименований, включающих сорт, вид, характеристики товара и тому подобное.

Основной счет, используемый для учета собственных затрат торговой фирмы, — это счет 44 «Расходы на продажу». Он аналогичен счету 20 предприятий производственной сферы. Учет затрат таков же: Дт 44 — К 10, 02, 04, 05, 50, 60, 68, 69, 70, 71, 76.

Так как организация занимается реализацией своей продукции, рассмотрим аналитический учет по счету 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками». Учет в ООО «ОКТАН» ведется в разрезе каждого покупателя (контрагента).

Для отражения на счетах бухгалтерского учета операции по расчетам с покупателями и заказчиками в ООО «ОКТАН» используются следующие регистры учета:

- оборотная-сальдовая ведомость по счету 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками» (Приложение 17);
- ведомость по дебету счета 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками»;
- главная книга по счету 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками».

В ООО «ОКТАН» учет расчетов с покупателями организуется на активно-пассивном счете 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками». В дебете счета отражается рост дебиторской задолженности покупателей, а по кредиту — уменьшение дебиторской задолженности, то есть оплата покупателями полученных товаров, работ или услуг либо списание дебиторской задолженности.

Согласно плану счетов ООО «ОКТАН» к счету 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками» открываются следующие субсчета:

- 62.01 «Расчеты с покупателями и заказчиками»;
- 62.02 «Расчеты по авансам полученным»;
- 62.03 «Векселя полученные»;
- 62.Р «Расчеты с розничными покупателями».

Согласно Плану счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности предприятий и Инструкции по его применению, для обобщения информации о процессе доходах и расходах, а также для определения финансового результата применяется счет 90 «Продажи».

К счету 90 «Продажи» открыты следующие субсчета:

- 90.1 «Выручка» – учитывается стоимость реализованных товаров по продажным ценам (включая НДС).
- 90.2 «Себестоимость продаж» – учитывается себестоимость продаж, по которым на субсчете 90/1 «Продажи» признана выручка, т. е. стоимость товаров по покупным ценам, расходы на продажу.
- 90.3 «Налог на добавленную стоимость» – учитывается сумма налога на добавленную стоимость, причитающаяся к получению от покупателей.
- 90.7 «Расходы на продажу» – учитываются коммерческие расходы организации.
- 90.9 «Прибыль/убыток от продажи» предназначен для выявления финансового результата (прибыль или убыток) от продажи за отчетный месяц.

Аналитический учет по счету 90 «Продажи» ведется по каждому виду проданных товаров, по регионам продаж и другим направлениям, необходимым для управления организацией. Записи по всем субсчетам, кроме 90/9 «Прибыль (убыток) от продажи», производятся накопительно в течение отчетного года. Ежемесячно путем сопоставления совокупного дебетового и кредитового оборотов определяется финансовый результат (прибыль или убыток) от продажи за отчетный месяц, который относится на счет 90/9 «Прибыль (убыток) от продажи». Этот финансовый результат ежемесячно (заключительными оборотами) списывается с субсчета 90/9 «Прибыль/убыток от продажи» на счет 99 «Прибыли и убытки». Таким образом, синтетический счет 90 «Продажи» сальдо на отчетную дату не имеет.

По окончании отчетного года все субсчета, открытые к счету 90 «Продажи» (кроме субсчета 90/9 «Прибыль (убыток) от продажи»),

закрываются внутренними записями на субсчет 90/9 «Прибыль (убыток) от продажи». Суммы с активных субсчетов переносятся в дебет 90/9 (расходы), а выручка со счета 90/1 списывается в кредит 90/9 (доходы). Таким образом, счет 90 закрывается и на 1 января следующего отчетного года сальдо не имеет.

В ООО «ОКТАН» за 2017 год необходимо проанализировать движение денежных средств по счету 62. Итак, рассмотрим корреспонденции бухгалтерских счетов за отчетный год по счету 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками» в предоставленной ниже таблице 3.1.

Таблица 3.1

Итоговые учетные записи по счету 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками» в ООО «ОКТАН»

Дебет			Кредит		
С кредита счетов	Содержание фактов хозяйственной жизни	Сумма, руб.	В дебет счетов	Содержание фактов хозяйственной жизни	Сумма, руб.
Сальдо на 01.01.2017		20858184,73			
51	Возвращены излишне уплаченные покупателем денежные средства	1710431,04	51	Поступление на расчетный счет оплаты от покупателя	168262435,77
60	Произведен взаимозачет встречных требований	3230,20	60	Произведен взаимозачет встречных требований	21093443,55
62	Зачтен полученный аванс от покупателя	27616860,18	62	Зачтен полученный аванс от покупателя	27616860,18
90	Отражена выручка от продажи	174877201,99			
Оборот за 2017 г.		205459547,95	Оборот за 2017 г.		216972739,50
Сальдо на 31.12.2017		9344993,18			

Анализ счета 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками» за 2017 год (Приложение 18) показал, что сальдо на начало периода составляло 20858184,73 рубля, оборот за 2017 год по дебету – 205459547,95 руб., по кредиту – 216972739,50 руб. Сальдо на конец периода равно 9344993,18 руб.

Также, например, отразим процесс поступления товаров на основании анализа счета 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками» с ООО «АЗС» в

таблице 3.2:

Таблица 3.2

Поступление товаров от ООО «ОКТАН» в ООО «АЗС»

Содержание операции	Дебет	Кредит
Поступила оплата за продукцию от ООО «АЗС»	51	62
Взаимозачет задолженности	60	62
Отражена выручка от реализации	62	90.1

Рассмотрим реализацию нефтепродуктов от ООО ОКТАН, где покупателем выступает ООО «МОТУС».

Например. ООО «МОТУС» приобрело у ООО «ОКТАН» Бензин Регуляр-92 для розничной торговли на сумму 629016,65 рублей. ООО «МОТУС» предоставило ООО «ОКТАН» товарную накладную и счет-фактуру на данный вид продукции. ООО «МОТУС» оплатило партию в день получения продукции по безналичному расчету. Бухгалтер в ООО «ОКТАН» свою очередь сделал в учете следующие записи:

1. Отражена в учете проданная продукция

Дт 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками» Кт 41 «Товары» - 629016,65 руб.

2. Произведена оплата продукции от ООО «МОТУС»

Дт 51 «Расчетные счета» Кт 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками» - 629016,65 руб.

После приобретения продукции у поставщика ее необходимо продать и отразить реализацию в бухгалтерском учете. Рассмотрим реализацию продукции за 2017 год в ООО «ОКТАН» на основании анализа счета 90 (Приложение 19). При этом делаются следующие проводки:

1. Отражена выручка

Дт 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками» Кт 90.1 «Продажи» - 176129026,53 руб.

2. Начислен НДС к уплате

Дт 90.3 «Продажи» Кт 68 «Расчеты по налогам и сборам» - 26867139,69 руб.

3. Списана себестоимость товара

Дт 90.2 «Продажи» Кт 41 «Товары» - 147258053,62 руб.

4. Начислены издержки обращения

Дт 44 «Расходы на продажу» Кт 60 «Расчету с поставщиками и подрядчиками» - 2209049,92 руб.

5. Списаны издержки обращения

Дт 90.2 «Продажи» Кт 44 «Расходы на продажу» - 2209049,92 руб.

6. Финансовый результат (прибыль)

Дт 90.9 «Продажи» Кт 99 «Прибыли и убытки» - 0,52 руб.

Таким образом, реализация товаров, то есть расчеты с покупателями и заказчиками осуществляется на счете 62. К данному счету открыто 4 субсчета, согласно плану счетов организации. По дебету счета 62 отражается дебиторская задолженность, а в кредите ее уменьшение, то есть списание или оплата покупателями нефтепродуктов. Вид и наименование нефтепродуктов отражается на счете 41 «Товары». К данному счету предусмотрено 13 субсчетов. Для отражения финансового результата используется счет 90 «Продажи». Ежемесячно путем сопоставления совокупного дебетового и кредитового оборотов определяется финансовый результат (прибыль или убыток) от продажи за отчетный месяц, который относится на счет 90/9 «Прибыль (убыток) от продажи». Анализ примеров показал, что в организации все операции по реализации нефтепродуктов отражены правильно и в полном объеме.

3.3. Мероприятия по совершенствованию учета реализации нефтепродуктов ООО «ОКТАН»

Рассматривая в предыдущих главах систему учета нефтепродуктов, целесообразным будет отметить соответствие учета нормативным и

законодательным требованиям, а также его ведение с применением современных информационных технологий.

Реализация продукции рассматривается через призму спроса и предложение. Под реализацией понимают совокупность мер по продвижению имеющейся продукции на рынок. Сюда включается формирование спроса, отгрузка продукции к месту продажи или назначения, а также организация процесса расчетов за товар.

Процесс реализации нефтепродуктов направлен на достижение таких показателей эффективности работы организации, как:

- 1) получение предпринимательской прибыли в текущем периоде, а также гарантии ее получения в будущем;
- 2) максимальное удовлетворение платежеспособного спроса потребителей;
- 3) долговременная рыночная устойчивость организации, конкурентоспособность ее продукции;
- 4) положительная репутация на рынке и признание со стороны общественности.

В качестве мероприятий совершенствования учета можно предложить внедрение элементов бережливого производства, которые представляют собой процессы, направленные на уменьшение издержек, не влияющих при этом на сроки и качество продукции и оказываемые услуги.

А именно уместно будет предложить организации совершенствование документооборота. Первичные документы на приход и расход продукции сдаются менеджером по продаже бухгалтеру один раз в месяц. При таком большом количестве документов и резком их появлении происходит увеличение нагрузки на персонал. Несмотря на то, что основная часть работы автоматизирована, нельзя исключить возможность возникновения значительного числа ошибок при вводе данных в бухгалтерскую программу. Исходя из этого, рационально было бы организовать более короткие сроки сдачи документов, например, раз в неделю или хотя бы раз в две недели. Таким

образом, нагрузка будет распределена более равномерно и вероятность ошибок будет меньше.

Также целесообразно подкорректировать процедуру составления счетов-фактур. Как известно, счета-фактуры выписываются вместе с товарными накладными, то есть одновременно. После чего накладные передаются в места отпуска продукции. При таком раскладе возможен вариант, когда продукция не отгружается по каким бы то ни было причинам. Однако счет-фактура является уже выписанной и учтенной в книге продаж. При такой ситуации произойдет лишнее начисление суммы НДС. Рассматривая такое развитие событий будет правильно предположить, что покупатель все таки приобретет товар, так как у него были эти намерения, а также были уже оформлены документы. Но в этом случае на счет-фактуре будет неверная дата, она будет более ранней, чем дата, указанная на товарной накладной. В результате чего счет-фактура может считаться недействительной, в это уже нарушение правил учета.

Продемонстрируем схему формирования заказа поставщику, который проводится на основе анализа принятых заказов от покупателей, оплаченных счетов покупателям и текущих остатков нефтепродуктов на рисунке 3.

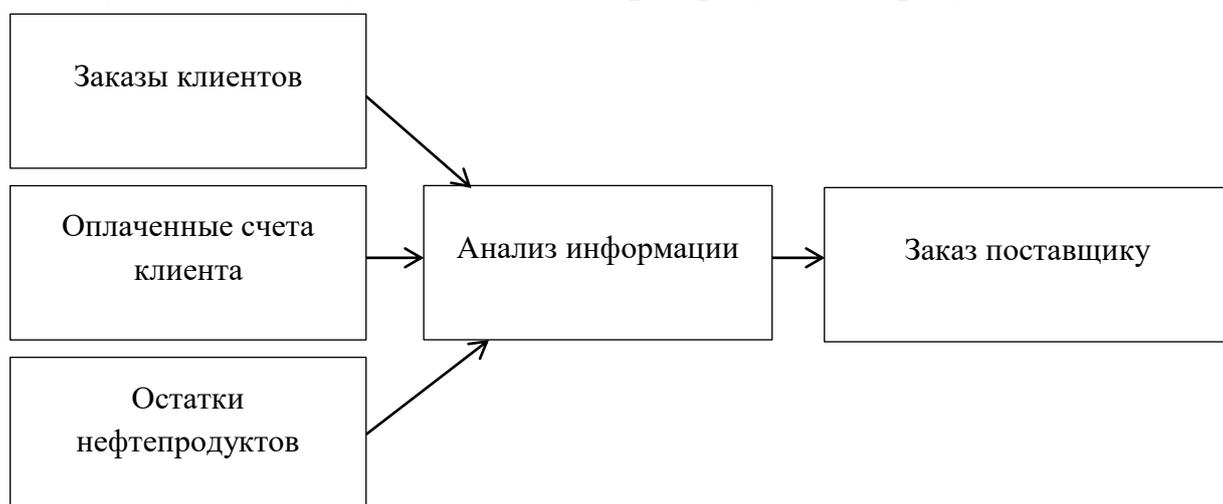


Рис.3 Схема формирования заказа

Также при получении от поставщика приходной накладной создаются ордера для прихода товара на различные склады, а также формируется акт рассогласования при несоответствии фактического наличия продукции и указанного в накладной. Отразим это на рисунке 4.

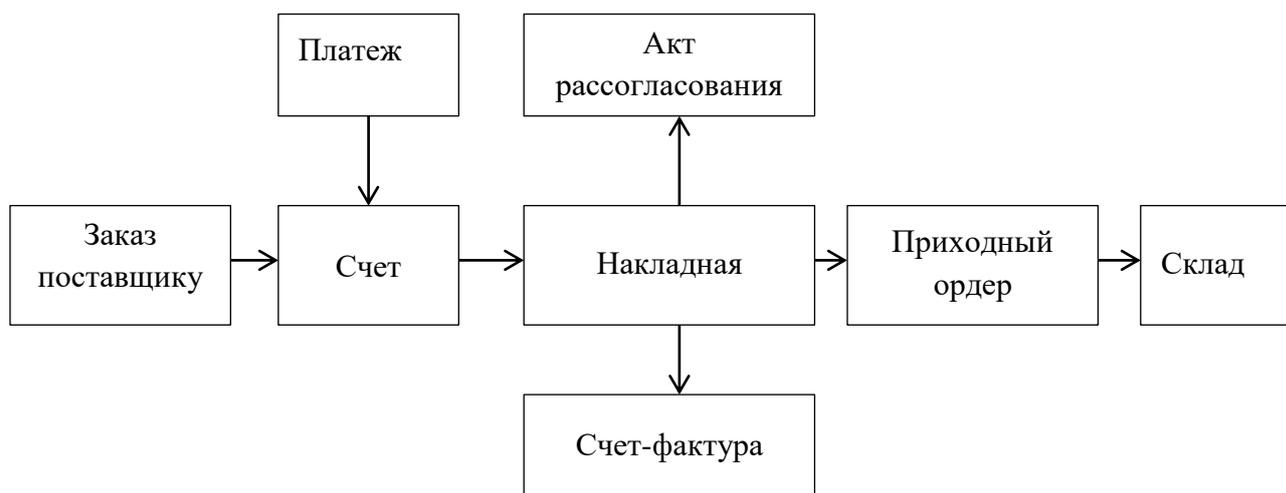


Рис. 4. Получение заказа от поставщика

Для ООО «ОКТАН» целесообразным является разработка графика документооборота. Этот документ является внутренним актом, определяющим порядок и сроки представления в бухгалтерию первичных документов с целью их своевременного учета и регистрации. В таблице 3.3 рассмотрим примерный график документооборота ООО «ОКТАН».

Таблица 3.3

Примерный график документооборота ООО «ОКТАН»

Вид документа и кол-во экз.	Составление		Обработка		Передача в архив	
	Ответственное лицо	Срок	Ответственное лицо	Срок	Ответственное лицо	Срок
Документы по кассе (1 экз.)	Кассир	1 день	Бухгалтер	1 день	Бухгалтер	5 лет (после проверки, ревизии)
Табель учета раб. времени и учета з/п	Главы подразделений	3-е число месяца	Бухгалтер по расчету з/п	2 раб. дня	Бухгалтер по расчету з/п	5 лет (после проверки, ревизии)
Приказ о направлении и в командировку (3 экз.)	Кадровая служба	За 5 дней до даты убытия	Бухгалтер	1 раб. день	Бухгалтер	75 лет
Авансовый отчет	Подотчетные лица	2 раб. дня после прибытия	Бухгалтер	2 раб. дня	Бухгалтер	5 лет (после проверки, ревизии)

Данная таблица документооборота максимально отражает технические и иные возможности организации.

Также необходимым является разработка унифицированной формы первичного документа в ООО «ОКТАН». Данная форма не установлена на законодательном или нормативном уровне, поэтому организация самостоятельно вправе разрабатывать форму и закреплять ее использование. Приведем примерную форму реестра в таблице 3.4, которая может быть использована в ООО «ОКТАН».

Таблица 3.4

Примерная форма реестра ООО «ОКТАН»

Наименование организации: _____

Дата составления: _____ № _____

№ п/п	Наименование товара	Наименование поставщика	Цена Поставщика (без НДС), руб.	Сумма НДС с продажной цены товара, рублей (гр.4+) x 0%,10%,18%	Продажная цена, рублей (гр.4+гр.5)
1	2	3	4	5	6

Руководитель организации _____
(подпись) (расшифровка подписи)

Так как ООО «ОКТАН» занимается оптовой торговлей моторного топлива, включая авиационный бензин, то, следовательно, виды нефтепродуктов отражаются на счете 41 «Товары». Имеет место предложить организации разработать дополнительные субсчета к счету 41, для того чтобы каждому виду нефтепродуктов соответствовал свой субсчет. В плане счетов ООО «ОКТАН» уже выделены субсчета, поэтому необходимо предложить трехзначный код для обозначения продукции. Например:

- 41.111 – Бензин неэтилированной марки АИ-95-К5;
- 41.112 – Бензин Регуляр-92;
- 41.113 – Газойль легкий;
- 41.114 – Дизельное топливо ЕВРО, зимнее, класс 1;
- 41.115 – Дизельное топливо ЕВРО, межсезонное, сорт Е, класс К5;

- 41.116 – Дизельное топливо ЕВРО, сорт Е (ДТ-Е-К5);
- 41.117 – Дизельное топливо ЕВРО, сорт С, вид III;
- 41.118 – Дизельное топливо ЕВРО, сорт С, летнее, класс К5;
- 41.119 – Дистиллят газового конденсата;
- 41.120 – Топливо для реактивных двигателей ТС-1.

Путем ввода таких обозначений легко понять, какой вид нефтепродуктов ООО «ОКТАН» реализуется больше всего, какой меньше, на что больший спрос у покупателей. Такие внедрения помогут упростить работу бухгалтера и всей организации в целом.

Также для ООО «ОКТАН» необходимо разработать форму отчетности для реализации продукции. Такая форма поможет отслеживать реализацию нефтепродуктов, контролировать задолженность, так как организация имеет большое количество покупателей. Рассмотрим примерную форму в таблице 3.5.

Таблица 3.5

Форма реализации нефтепродуктов

Наименование поставщика	Наименование продукции	Единица измерения	Цена продажи, руб.	Остаток на начало месяца		Поступило		Продано		Остаток на конец месяца	
				количество	Сумма, руб.	количество	Сумма, руб.	количество	Сумма, руб.	количество	Сумма, руб.
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12

Таким образом, в качестве рекомендаций по совершенствованию надежности и эффективности учета реализации нефтепродуктов целесообразно предложить улучшение документооборота. То есть более частое и систематизированное поступление документов от менеджера к бухгалтеру для сокращения ошибок в заполнение и вводе данных, а также для оптимизации работы в ООО «ОКТАН». Также целесообразным является выделение субсчетов по каждому типу нефтепродуктов к счету 41 «Товары» для более оптимизированной и совершенной работы организации. Так как ООО «ОКТАН» является организацией, занимающейся оптовой торговлей, то

следовательно, у нее большое количество поставщиков и покупателей. Чтобы систематизировать тех, кто покупает и продает, необходимо внедрить форму отчетности для отслеживания суммы дебиторской задолженности, а также для детального учета каждого поставщика.

Так как в условия рыночной экономики наблюдается жесткая конкуренция, то главной задачей в сфере реализации продукции нефтепродуктов является увеличение и развитие, а также сохранение имеющейся у организации доли рынка, но немаловажным становится добиться первенства среди конкурентов.

Все названные пути совершенствования невозможно совершить без качественного менеджмента, то есть руководство должно привлекать высокопрофессиональных, образованных менеджеров для модернизации и укрепления позиций организации на рынке.

Все эти мероприятия должны повысить оборачиваемость нефтепродуктов на рынке, а также увеличить товароборот организации, что в конечном итоге должно привести к увеличению прибыли.

Заключение

Общество с ограниченной ответственностью «ОКТАН» (далее ООО «ОКТАН») создано и действует в соответствии с Гражданским Кодексом РФ и на основании Устава. Основным видом деятельности общества является оптовая торговля моторным топливом, включая авиационный бензин.

Бухгалтерский учет в организации осуществляется бухгалтерией, возглавляемой главным бухгалтером путем компьютерной обработки данных с применением авторской программы. бухгалтерский учет ведется главным бухгалтером. Процесс этот автоматизирован с помощью специализированной программы «1С:Бухгалтерия 8.3». Поступление нефтепродуктов учитывается на счете 41 «Товары» без учета НДС. Так как продукция поступает с разной ценой, то списание осуществляется по средней себестоимости. Счет 41 в конце отчетного периода закрывается, если нет остатков на начало периода. Реализованные нефтепродукты отражаются на счете 90 «Продажи» без НДС.

Анализируя основные показатели финансово-хозяйственной деятельности ООО «ОКТАН», можно сделать вывод, что организация развивается и достаточно быстрыми темпами до 2016 года, так как почти большинство показателей имеют достаточно положительную динамику на протяжении рассматриваемого периода. Однако к 2017 году можно отметить снижение основных показателей, что говорит об ухудшающемся состоянии в ООО «ОКТАН».

Чистая прибыль отличается положительной динамикой на протяжении всего рассматриваемого периода, но к 2017 году падает. В 2016 году по сравнению с 2015 годом рост прибыли был на 78 тыс. руб. или на 121,9 % и составила 142 тыс. руб., а в 2017 году чистая прибыль уменьшилась на 369 тыс. руб. и организация получила убыток в размере 227 тыс. руб.

Уровень рентабельности показывает доходность организации. На протяжении трех лет он меняется достаточно сильно. Следовательно, изменяется сумма прибыли, которая приходится на 1 руб. от реализованных

услуг. В 2016 году он составил 0,107 %, что на 0,078 % больше, чем в 2015 году. В 2017 году, наблюдается чуть меньший рост коэффициента по сравнению с 2016 годом и составляет 0,154 %. Такие изменения связаны со снижением себестоимости продукции, а затем с ее увеличением.

Коэффициент рентабельности продаж, показывающий какая часть прибыли приходится на 1 руб. выручки, наибольший размер имеет в 2017 году, прежде всего за счет увеличения выручки и чистой прибыли. В 2016 году и 2017 году показатель рентабельности продаж вырос, если сравнивать его с 2015 годом, на 0,076 % и 0,047 % и составил 0,105% и 0,152% соответственно.

Рассматривая ликвидность организации, можно сделать вывод, что в случае реализации запасов, у организации коэффициент критической ликвидности в пределах нормы в 2015 и 2016 годах. В 2016 году он составил – 0,944, однако к 2017 году уменьшился на 0,908 и составил 0,036, что ниже нормы. Это означает, что предприятие теряет способность быстро погасить краткосрочные обязательства оборотными активами.

Рассматривая коэффициент текущих запасов, можно сказать, что значения за весь анализируемый период ниже нормы, что характеризует трудности в покрытии текущих обязательств и необходимости сокращать кредиторскую задолженность и снижать оборотные активы.

Коэффициент обеспеченности оборотными средствами уменьшается к 2016 году на 0,012 и составляет 0,004, что ниже нормы 0,1, однако увеличивается к 2017 году на 0,005 и составляет 0,009, что также ниже нормы. Это свидетельствует об уменьшении собственного капитала, возрастания риска финансовой устойчивости.

Анализ платежеспособности показал, что Коэффициент платежеспособности в 2016 году составил 0,94, а в 2017 году – 0,97, то есть увеличился на 0,03. Можно сделать вывод о том, что предприятие развивалось медленнее в 2016 году, но успешно развивается, укрепляет свои позиции в 2017 году. Это связано с наибольшим ростом срочных платежей по сравнению с платежными средствами.

Финансовая устойчивость организации говорит о ее нестабильном состоянии. Коэффициент концентрации собственного капитала в течение рассматриваемого периода ниже нормы, что говорит об ухудшении финансового состояния организации.

Коэффициент текущей задолженности в 2017 году он был равен 1,01, что на 0,02 больше, чем в 2016 году. Так как показатели не в пределах нормы, то это говорит о росте задолженности.

Коэффициент устойчивого финансирования в 2015 году он был максимален – 0,02, к 2016 году он уменьшился на 0,016 и составил 0,004, а к 2017 году увеличился и был равен 0,01. Так как показатели за пределами нормы, то это говорит о том, что финансовое положение организации неустойчиво.

Коэффициент финансового левериджа к 2017 году показатель уменьшился на 148,22 и составил 99,71, то есть организация уменьшила риск.

Сфера нефти и нефтепродуктов – одна из наиболее привлекательных сфер в условиях современного рынка, так как позволяет достигать немалый уровень рентабельности для организаций.

Для реализации нефтепродуктов необходимо иметь сертификат качества или паспорт. Паспорт качества должен быть приложен к товарно-транспортной накладной. Однако, так как ООО «ОКТАН» занимается оптовой торговлей, то покупка нефтепродуктов происходит на нефтебазах и перевозится поездом по железной дороге. Для этого составляется железнодорожная накладная на перевозку наливных грузов повагонной отправкой.

В ходе рассмотрения документов, можно сделать вывод, что учет ведется в полной мере, все реквизиты заполнены, документы оформлены в надлежащей форме согласно утвержденным нормативным актам и законодательству.

Реализация товаров, то есть расчеты с покупателями и заказчиками осуществляется на счете 62. К данному счету открыто 4 субсчета, согласно плану счетов организации. По дебету счета 62 отражается дебиторская задолженность, а в кредите ее уменьшение, то есть списание или оплата

покупателями нефтепродуктов. Вид и наименование нефтепродуктов отражается на счете 41 «Товары». К данному счету предусмотрено 13 субсчетов. Для отражения финансового результата используется счет 90 «Продажи». Ежемесячно путем сопоставления совокупного дебетового и кредитового оборотов определяется финансовый результат (прибыль или убыток) от продажи за отчетный месяц, который относится на счет 90/9 «Прибыль (убыток) от продажи». Анализ примеров показал, что в организации все операции по реализации нефтепродуктов отражены правильно и в полном объеме.

В качестве рекомендаций по совершенствованию надежности и эффективности учета реализации нефтепродуктов целесообразно предложить улучшение документооборота. То есть более частое и систематизированное поступление документов от менеджера к бухгалтеру для сокращения ошибок в заполнение и вводе данных, а также для оптимизации работы в ООО «ОКТАН». Также целесообразным является выделение субсчетов по каждому типу нефтепродуктов к счету 41 «Товары» для более оптимизированной и совершенной работы организации. Так как ООО «ОКТАН» является организацией, занимающейся оптовой торговлей, то следовательно, у нее большое количество поставщиков и покупателей. Чтобы систематизировать тех, кто покупает и продает, необходимо внедрить форму отчетности для отслеживания суммы дебиторской задолженности, а также для детального учета каждого поставщика.

Все названные пути совершенствования невозможно совершить без качественного менеджмента, то есть руководство должно привлекать высокопрофессиональных, образованных менеджеров для модернизации и укрепления позиций организации на рынке.

Все эти мероприятия должны повысить оборачиваемость нефтепродуктов на рынке, а также увеличить товарооборот организации, что в конечном итоге должно привести к увеличению прибыли.

Список использованной литературы

1. Конституция Российской Федерации / Принята всенародным голосованием 12 декабря 1993 года; опубликована с учетом поправок, внесенных законами Российской Федерации о поправках к Конституции Российской Федерации № 6-ФКЗ и № 7-ФКЗ от 30 декабря 2008 г. – М.: Айрис-Пресс, 2017. – 64 с.

2. Гражданский Кодекс Российской Федерации. Часть первая от 30 ноября 1994 г. №51-ФЗ. (в ред. ФЗ РФ от 29.12.2017 года) – М.: Омега-Л, 2018. – 622 с.

3. Гражданский Кодекс Российской Федерации. Часть вторая от 26 января 1996 г. №14-ФЗ. (в ред. ФЗ РФ от 29.12.2017 года) – М.: Омега-Л, 2018. – 622 с.

4. Налоговый Кодекс Российской Федерации. Часть первая от 31 июля 1998 г. №146-ФЗ. (в ред. ФЗ РФ от 28.12.2016 года) – М.: Проспект, 2017. - 1056 с.

5. Налоговый Кодекс Российской Федерации. Часть вторая от 5 августа 2000 г. №117-ФЗ. (в ред. ФЗ РФ от 28.12.2016 года) – М.: Проспект, 2017. - 1056 с.

6. Федеральный закон «О бухгалтерском учете» от 06 декабря 2011 г. № 402-ФЗ. – М.: Проспект, 2015. – 24 с.

7. Федеральный закон «О лицензировании отдельных видов деятельности» от 22 апреля 2011 г. № 99-ФЗ. (в ред. ФЗ РФ от 31.12.2017). – [Электронный ресурс] // Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_113658/ (дата обращения: 14.05.2018)

8. Федеральный закон «Об аудиторской деятельности» от 30.12.2008 № 307-ФЗ. – [Электронный ресурс] // Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/Cons_doc_LAW_83311/ (дата обращения: 14.05.2018)

9. Федеральный закон «Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации» от 28 декабря 2009 г. № 381-ФЗ. (в ред. ФЗ РФ от 03.07.2016 года) – М.: Проспект, 2016. – 28 с.

10. Положение по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в РФ (утверждено приказом Минфина России от 29.07.1998г. №34н). (ред. от 11.04.2017 года) – М.: Омега-Л, 2017. – 336 с.

11. Положение по бухгалтерскому учету «Доходы организации» ПБУ 9/99 (утверждено приказом Минфина России от 06.05.1999г. № 32н). (ред. от 06.04.2015 года) – М.: Омега-Л, 2017. – 336 с.

12. Положение по бухгалтерскому учету «Расходы организации» ПБУ 10/99 (утверждено приказом Минфина России от 06.05.1999г. № 33н). (ред. от 06.04.2015 года) – М.: Омега-Л, 2017. – 336 с.

13. Положение по бухгалтерскому учету «Учет материально-производственных запасов» ПБУ 5/01 (утверждено приказом Минфина России от 09.06.2001 № 44н). (ред. от 16.05.2016 года) – М.: Омега-Л, 2017. – 336 с.

14. Положение по бухгалтерскому учету «Учет расчетов по налогу на прибыль» ПБУ 18/02 (утверждено приказом Минфина России от 19.11.2002 № 114н). (ред. от 06.04.2015 года) – М.: Омега-Л, 2017. – 336 с.

15. Положение по бухгалтерскому учету «Учетная политика организации» ПБУ 1/2008 (утверждено приказом Минфина России от 06.10.2008 № 106н). (ред. от 28.04.2017 года) – М.: Омега-Л, 2017. – 336 с.

16. Постановление Правительства Российской Федерации от 16.05.2014 № 451 "Об утверждении Правил учета нефти" // Свод Законов РФ, 2014. – № 21. – Ст. 2704.

17. Постановлению Правительства РФ от 15.04.2002 № 240 (ред. от 14.11.2014) «О порядке организации мероприятий по предупреждению и ликвидации разливов нефти и нефтепродуктов на территории Российской Федерации». – [Электронный ресурс] // Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_36284/ (дата обращения: 16.05.2018)

18. Постановление Конституционного Суда Российской Федерации от 2 июня 2015 г. № 12-П "По делу о проверке конституционности части 2 статьи 99, части 2 статьи 100 Лесного кодекса Российской Федерации и положений Постановления Правительства Российской Федерации "Об исчислении размера вреда, причиненного лесам вследствие нарушения лесного законодательства" в связи с жалобой общества с ограниченной ответственностью "Заполярье" [Текст] // Вестник КС РФ. – 2015. – № 4. – С. 15-18.

19. Постановление Совета Федерации Федерального Собрания Российской Федерации «Об антимонопольном регулировании цен на нефтепродукты» от 12 октября 2011 года №389-СФ (в ред. от 22.10.2017 года). – [Электронный ресурс] // Режим доступа: http://pravo.gov.ru/proxy/ips/?docbody=&link_id=1&nd=102150975&bpa=cd00000&bpas=cd00000&intelsearch=%F3%E3%E2%ED%FB%E9+%EA%E4%E5%EA%F1+%F0%E2%F1%F1%E8%E9%F1%EA%E2%E9+%F4%E5%E4%E5%F0%E0%F6%E8%E8++ (дата обращения: 14.05.2018)

20. Абашенкова А.В., Демина А.М., Основные направления оптимизации учета и анализа дебиторской задолженности [Текст] / А.В. Абашенкова // Международный студенческий вестник. – 2015. – № 4. – С. 501-502.

21. Астахов, В.П. Бухгалтерский (финансовый) учет в 2 томах: Учебник для академического бакалавриата [Текст] / В.П. Астахов. - Люберцы: Юрайт, 2015. - 922 с.

22. Ахмиева Г.Р., Перспективы развития регионального рынка нефтепродуктов [Текст] / Г.Р. Ахмиева // Terra Economicus. – 2014. – № 4. – С. 182-184.

23. Вайпан В.А., Источники предпринимательского права: теория и практика [Текст] // Право и экономика. – 2015. – № 10. – С. 4-17.

24. Виленский А.А., Бухгалтерия нефтебазы и АЗС. Руководство пользователя [Текст] / А.А. Виленский // дополнение для типовой конфигурации «1С: Бухгалтерия 8». – 2009. – 173 с.

25. Дегальцева Ж. В. Управление бизнес-процессами сельскохозяйственных организаций [Текст] / Дегальцева Ж. В., Шулепина С. А. В сборнике: Научное обеспечение агропромышленного комплекса отв. за вып. А. Г. Коцаев. – 2016. – С. 605-607

26. Завертайло А. О. Бухгалтерский учет расчетов с покупателями и заказчиками [Текст] // Научно-методический электронный журнал «Концепт». – 2017. – Т. 39. – С. 556–560. – [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://e-koncept.ru/2017/970438.htm> (дата обращения 18.05.2018)

27. Западаев И.И., Биржевая торговля нефтью и нефтепродуктами: количество или качество? [Текст] / И.И. Западаев // Научные труды: институт народохозяйственного прогнозирования. – 2011. – С. 522-523.

28. Информация для ведения мониторинга социально-экономического положения субъектов Российской Федерации / Федеральная служба государственной статистики. – [Электронный ресурс] // Режим доступа: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc_1246601078438 (дата обращения 17.05.2018)

29. Кнауб М.А., Новиков Ю.И. Бухгалтерский учет и аудит расчетов с покупателями и заказчиками // Электронный научно-методический журнал Омского ГАУ. - 2017. -№3 (10) июль – сентябрь. - [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://ejournal.omgau.ru/images/issues/2017/3/00379.pdf>. - ISSN [2413-4066](http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc_1246601078438) (дата обращения 18.05.2018)

30. Кругляк З.И. Современные тенденции развития плана счетов в Российской Федерации [Текст] / Кругляк З. И., Пилюк Р. А.// Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета. – 2014. – № 99. – С. 1003-1023

31. Низамова А. И. Анализ платежеспособности организации [Текст] / А. И. Назимова // Молодой ученый. — 2015. — №6. — С. 198-200.

32. Русакова Е.В., Комплексный экономический анализ деятельности предприятия.: учебное пособие [Текст] / Е.В. Русакова – Питер, 2016. – 224 с.

33. Сенкевич В.В., Особенности отражения в бухгалтерском учете движения нефтепродуктов на автозаправочных станциях [Текст] / В.В. Сенкевич // Вестник дальневосточной государственной академии экономики и управления. – 2000. – № 3. – С. 54-58.

34. Силантьева А.В, Попова О., Методы ценообразования на нефть и нефтепродукты. Эволюция ценообразования на мировом рынке [Текст] / А.В. Силантьева // Вклад молодой науки в национальную экономику России. – 2014. – С. 258-262.

35. Солкина А.А., Методика прогнозирования продаж нефтепродуктов в условиях современного рынка [Текст] / А.А. Солкина // Проблемы экономики и управления нефтегазовым комплексом. – 2018. – № 8. – С. 26-31.

36. Станкевич Ю., Опасный законопроект [Текст] / Ю. Станкевич // Нефть России. – 2011. – №5. – С. 3-4.

37. Старинский В., Оценка организации (предприятия, бизнеса) : Учебник [Текст] / В. Старинский. – М: Отдельное издание, 2018. – 384 с.

38. Толпегина О., Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учебник и практикум [Текст] / О. Толпегина. – М: Юрайт, 2016. – 174 с.

39. Торхова А.Н., Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учебное пособие [Текст] / А.Н. Торхова. – М: Директ-Медиа, 2017. – 104 с.

40. ФАС в СМИ: Глава управления ФАС: предпосылок для роста цен на бензин нет – Электронный ресурс // Режим доступа: fas.gov.ru/publications/14398 (дата обращения: 15.05.2018)

41. Цыганова М., Моделирование экономических процессов и систем: учебное пособие [Текст] / М. Цыганова. – М: Проспект, 2017. – 232 с.

42. Чеботарева М. С. Анализ и оценка ликвидности баланса и платежеспособности предприятия [Текст] / М. С. Чеботарева // Молодой ученый. — 2015. — №4. — С. 184-186.

43. Черина Т. А., Административно-правовое регулирование в сфере добычи и реализации нефти и нефтепродуктов в Российской Федерации [Текст] / А.Т. Черина // Автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата юридических наук. – 2014. – С. 10-11.

44. Шулепина С.А., Особенности формирования финансового результата в учете организаций АПК [Текст] / Шулепина С. А., Лукьянчик А. А. // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета. – 2015. – № 107. – С. 1436-1450

45. Энергетическое право. Общая часть. Особенная часть: Учебник [Текст] / Под ред. д.ю.н. В.В. Романовой. Издание 2-е, перераб. и доп. – М., «Юрист», 2015. – С. 656.