

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Тольяттинский государственный университет»

Институт финансов, экономики и управления
(наименование института полностью)

Департамент бакалавриата (экономических и управленческих программ)
(наименование департамента)

38.03.01 «Экономика»
(код и наименование направления подготовки, специальности)

«Бухгалтерский учёт, анализ и аудит»
(направленность (профиль)/специализация)

БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА

на тему «Бухгалтерский учет и анализ с покупателями и заказчиками
(на примере ООО «Инженер Стеклов»)»

Студент

Т.В. Сафонова

(И.О. Фамилия)

_____ (личная подпись)

Руководитель

С.Е. Чинахова

(И.О. Фамилия)

_____ (личная подпись)

Допустить к защите

Руководитель департамента, канд. экон. наук, С.Е. Васильева

(ученая степень, звание, И.О. Фамилия)

_____ (личная подпись)

« » _____ 20 г.

Тольятти 2019



Росдистант
ВЫСШЕЕ ОБРАЗОВАНИЕ ДИСТАНЦИОННО

Аннотация

Бакалаврскую работу выполнил: Сафонова Татьяна Владимировна

Тема работы: «Бухгалтерский учет и анализ с покупателями и заказчиками»

Научный руководитель: Чинахова Светлана Едвартовна

Цель выпускной квалификационной работы - исследовать особенности организации бухгалтерского учета и анализа расчетных операций с покупателями и заказчиками в ООО «Инженер Стекло» и выработать рекомендации по усовершенствованию бухгалтерского учета расчетов с покупателями и заказчиками в исследуемой организации.

Объект исследования – ООО «Инженер Стекло», город Красноярск..

Предметом исследования в данной выпускной квалификационной работе является учет расчетов с покупателями и заказчиками.

Методы исследования – факторный анализ, синтез, прогнозирование, статистическая обработка результатов, дедукция и т.д.

Краткие выводы по бакалаврской работе: в целях улучшения управления дебиторской задолженностью, а также улучшения денежного состояния следует следить за соотношением кредиторской и дебиторской задолженности, находить способы и пути, которые позволяют сократить уровень задолженности в организации, а также следовать предложенным мероприятиям.

Практическая значимость работы заключается в том, что отдельные её положения в виде материала подразделов 2.3 и приложения могут быть использованы специалистами организации, являющейся объектом исследования.

Структура и объем работы. Работа состоит из введения, 3-х разделов, заключения, списка литературы из 42 источников и 2 приложений. Общий объем работы, без приложений, 71 страниц машинописного текста, в том числе таблиц – 21.

Содержание

Введение	4
1 Теоретические аспекты бухгалтерского учета и анализа расчетов с покупателями и заказчиками	7
1.1 Сущность и нормативное регулирование расчетов с покупателями и заказчиками	7
1.2 Документальное оформление операций по расчетам с покупателями и заказчиками	13
1.3 Методика анализа расчетов с покупателями и заказчиками	16
2 Бухгалтерский учет и анализ расчетов с покупателями и заказчиками в ООО «Инженер Стеклов»	19
2.1 Организационно - экономическая характеристика ООО «Инженер Стеклов»	19
2.2 Синтетический и аналитический учет расчетов с покупателями и заказчиками	29
2.3 Анализ расчетов с покупателями за товары и услуги в организации	36
3 Рекомендации по решению проблем расчетов с покупателями и заказчиками в ООО «Инженер Стеклов»	43
3.1 Направления совершенствования расчетов с покупателями и заказчиками	43
3.2 Экономическая оценка эффективности рекомендаций	53
Заключение	61
Список используемой литературы	64
Приложения	69

Введение

Возможность компании осуществлять расчеты с покупателями, заказчиками показателем финансовой устойчивости предприятия. Целью выражения хозяйственных операций от продажи на счетах бухгалтерского учета, служит выявление финансового результата.

В процессе деятельности компании, всегда осуществляют расчеты с поставщиками за полученные у них сырье, основные средства, материалы и иными ТМЦ, оказанные услуги и выполненные работы; с покупателями - за приобретенные, товары, с кредитными учреждениями по кредитам и иными финансовым операциям, с бюджетом и налоговыми органами с различными платежам; с остальными органами и лицами - по различными хозяйственным операциям.

Расчеты на предприятии производятся в виде безналичных платежей или наличными. В отличие от платежей наличными, когда деньги непосредственно передаются плательщиком их получателю. Безналичные расчеты осуществляются во основном частью с помощью различных банковских, и кредитных и расчетных операций, заменяющих наличные деньги в обороте.

Употребление безналичных расчетов, понижает расходы на денежное обращение, уменьшает потребность в наличных средств, способствует накоплений в банках свободных денежных средств организаций, обеспечивает более надежную сохранность.

Актуальность выбранной темы состоит в том, что состояние текущих обязательств и расчетов отражает уровень организации хозяйственной деятельности, имеющейся задолженности покупателей и заказчиков и влияет на финансовое положение предприятия.

В связи с этим возникает необходимость контроля за их проведением и отражением в системе бухгалтерского учета

Цель выпускной квалификационной работы – изучить особенности организации бухгалтерского учета и анализа расчетных операций с покупателями и заказчиками в ООО «Инженер Стекло» и выработать рекомендации по улучшению бухгалтерского учета расчетов с покупателями и заказчиками в исследуемой организации.

Поставленная в работе цель помогает решению следующих задач:

- раскрыть сущность и нормативное регулирование расчетов с покупателями и заказчиками;
- рассмотреть документальное проведение операций по расчетам с покупателями и заказчиками;
- исследовать методику анализа расчетов с покупателями и заказчиками;
- дать организационно-экономическую характеристику ООО «Инженер Стекло»;
- рассмотреть синтетический и аналитический учет расчетов с покупателями и заказчиками;
- провести анализ расчетов с покупателями за товары и услуги в организации;
- предложить направления совершенствования расчетов с покупателями и заказчиками.

Объектом исследования в данной выпускной квалификационной работе является ООО «Инженер Стекло».

Предметом исследования в данной выпускной квалификационной работе является учет расчетов с покупателями и заказчиками.

Информационной базой послужили: нормативно – правовые акты, учебная и справочная литература, учетная политика ООО «Инженер Стекло», первичные и сводные документы ООО «Инженер Стекло», публикации в периодических изданиях по указанной проблематике, сайты информационных порталов об учете затрат на выпуск и реализацию готовой продукции, бухгалтерская и налоговая отчетность ООО «Инженер Стекло».

Проблемы учета расчетов с покупателями и заказчиками отражены в работах таких авторов как Часова О.В., Кондраков Н.П., В.М. Богаченко, М.С. Чураков, Г. Безрученко, Л. Горбатова, Бочкарева И.И., Мизиковский И.Е. и др.

Структура работы определяется поставленными в исследовании целью и задачами. Состоит из введения, трех глав, заключения, списка использованных источников и приложений.

1 Теоретические аспекты бухгалтерского учета и анализа расчетов с покупателями и заказчиками

1.1 Сущность и нормативное регулирование расчетов с покупателями и заказчиками

Организации, осуществляющие свою деятельность, занимаясь формированием расчетных и финансовых взаимодействий с различными контрагентами, которыми могут юридическими или физическими лица, и которые оплачивают своими средствами приобретенные товары или услуги. Похожие расчетные отношения складываются с покупателями или заказчиками.

Покупателем является лицо (физическое либо юридическое), совершившиеся покупку продукции или услуг за некую плату в денежном эквиваленте. [35, с. 84]

Заказчик – это лицо, которому оказывает услуги или продает свой продукт фирмы. Перед началом продажи продукции возможно оформление счет-заказ, который не носит обязательный характер. [35, с. 84]

Для обеспечения защиты интересов клиентов, необходимо составить договор, который является основным при расчетах с покупателями, и заказчиками.

Учет расчетов проводится при помощи оформления документации по бухгалтерским операциям и при денежных расчетах с контрагентами, [25, с. 142].

Своевременно проведенные расчеты с клиентами, оказывают большой результат на быстрый оборот и поступление денежных средств.

К наиболее важным задачам учета расчетов с покупателями и заказчиками относятся:

– движение средств в компании, которое происходит методика и в оптимальных размерах;

- контроль использования финансов, который зависят от их назначения;
- ежедневное контролирование движения средств, и правильность их хранения в кассе;
- обязательное и точное ведение взаиморасчетов с клиентами;
- безошибочное пользование системы расчетов, предусмотрены соглашения с покупателями и заказчиками;
- постоянные сверка по расчетам с контрагентами на предмет обнаружения задолженности;
- проведения контроля, по уплате платежей по авансам.

В современном мире юридические и физические лица, в ходе совершения хозяйственной деятельности, опираются на действующие нормативно-правовые акты. Все экономические субъекты в соответствии с законодательством обязаны вести бухгалтерский учет.

Бухгалтерский учет представляет собой формирование документированной систематизированной информации об объектах бухгалтерского учета в соответствии с требованиями Федерального закона «О бухгалтерском учете» от 06.12.2011 № 402-ФЗ, а также составление на ее основе бухгалтерской (финансовой) отчетности [3].

Каждое предприятие в ходе хозяйственной деятельности осуществляет расчеты с поставщиками и (или) покупателями. В современном мире с развитием рыночных отношений появились разные формы расчетов, которые могут изменяться в зависимости от специфики деятельности, финансового положения организации, ее целей и задач, а также других условий. У предприятия при приобретении товарно-материальных ценностей появляются расчетные обязательства перед поставщиками. Для погашения данных обязательств используют две формы расчетов: в безналичном порядке или наличными денежными средствами, если иное не установлено законом. Бухгалтерский учет расчетов с поставщиками и покупателями регулируется законодательными актами РФ.

В настоящее время система нормативного регулирования бухгалтерского учета в России состоит из документов четырех уровней. Основные документы, регулирующие бухгалтерский учет расчетов с дебиторами и кредиторами, отражены в таблице 1.

Таблица 1 - Перечень нормативных актов, на основании которых организуется бухгалтерский учет расчетов с покупателями и заказчиками

№ п/п	Название документа	Дата и № утверждения	Примечание
1	2	3	4
Первый уровень нормативного регулирования			
1	Гражданский кодекс Российской Федерации	21.10.94 г. с изм. и доп.	Регулирует, порядок перехода права собственности на продукцию, и порядок заключения договоров купли – продажи
2	Налоговый кодекс Российской Федерации		Регулирует, налогообложение расчетов с дебиторами и кредиторами
3	Федеральный закон "О бухгалтерском учете" от 06.12.2011 N 402-ФЗ (последняя редакция)	06.12.2011 г.	устанавливает все основные требования и допущения бухгалтерского учета расчетов с дебиторами и кредиторами
4	Федеральный стандарт бухгалтерского учета «Дебиторская и кредиторская задолженность»	от 07.06.2017 № 85н	устанавливает правила формирования в бухгалтерском учете информации об активах и обязательствах организаций, представляющих собой право на получение от другого лица (долговой актив) или обязанность по уплате другому лицу определенной в договоре денежной суммы в определенные сроки на определенных условиях, а также о доходах и расходах, возникающих в связи с такими активами и обязательствами
Второй уровень нормативного регулирования			

4	Приказ Минфина России от 29.07.1998 N 34н (ред. от 11.04.2018) "Об утверждении Положения по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации" (Зарегистрировано в Минюсте России 27.08.1998 N 1598)	29.07.98 г. № 34н	Устанавливает требования, и принципы ведения учета расчетов с дебиторами и кредиторами
Третий уровень нормативного регулирования			
5	Приказ Минфина РФ от 31.10.2000 N 94н (ред. от 08.11.2010) "Об утверждении Плана счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций и Инструкции по его применению"	31.10.2000 г. № 94н.	Предусматривает синтетические счета для учета расчетов с дебиторами и кредиторами
6	Приказ Минфина РФ от 13.06.1995 N 49 (ред. от 08.11.2010) "Об утверждении Методических указаний по инвентаризации имущества и финансовых обязательств"	13.06.95 г. № 49	Устанавливают требования к порядку проведения инвентаризации расчетов
Четвертый уровень нормативного регулирования			
7	Учетная политика предприятия	Устанавливается предприятием	Устанавливает порядок списания просроченной дебиторской задолженности: - за счет резерва по сомнительным долгам; - без формирования резерва.

Гражданский кодекс Российской Федерации один из основных документов, которые регламентируют учет расчетов в России. В соответствии с ГК РФ все расчеты, которые осуществляются между контрагентами за поставленную продукцию, оказанные услуги и выполненные работы, на основании заключенных договоров. Существуют различные виды договоров, которые также закреплены в ГК РФ. Кроме того, в данном законодательном акте в соответствии с договором предусмотрен порядок перехода права собственности и отгрузки продукции покупателю.

Гражданский кодекс РФ закрепляет:

1) срок исковой давности (срок взыскания дебиторской задолженности), который составляет три года, по истечении которого задолженность списывается;

2) наличие залога, который поставщик может прописать в договоре за отгруженную продукцию, предметом которого может быть имущество, включая имущественные права и вещи; если покупатель не выполняет своих обязательств, то может быть обращено взыскание на предмет залога в соответствии с порядком, установленном в договоре, если иное не предусмотрено законом [1].

Налоговый кодекс Российской Федерации регламентирует налогообложение между покупателями и поставщиками [2].

Федеральный закон «О бухгалтерском учете» от 06.12.2011 № 402-ФЗ утверждает правовые и методологические основы организации и ведения бухгалтерского учета на предприятии. В соответствии с данным нормативным документом все хозяйственные операции подлежат отражению на счетах бухгалтерского учета на основании первичных документов, который оформляется в результате совершения той или иной хозяйственной операции. [3]

Положение по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации, утвержденное приказом Минфина Российской Федерации от 29.07.1998 № 34н, устанавливает порядок организации и ведения бухгалтерского учета, формирование и представления отчетности экономическими субъектами. Также данный документ регламентирует взаимоотношения экономического субъекта с пользователями бухгалтерской информации.

Положение по бухгалтерскому учету «Доходы организации» закрепляет определение доходов и их классификацию, а также устанавливает момент признания доходов организации от продажи продукции, и оказания услуг при выполнении работ [5].

Положение по бухгалтерскому учету «Расходы организации» закрепляет определение расходов и их классификацию, а также регулирует момент признания расходов при приобретении товаров у поставщиков [6].

План счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций и инструкция по его применению устанавливает ведение синтетического и аналитического учета расчетов с поставщиками и покупателями. Данный документ регламентирует синтетический и аналитический учет резервов по сомнительным долгам [7].

Методические указания по инвентаризации имущества и финансовых обязательств закрепляют порядок проведения и оформление результатов инвентаризации расчетов с поставщиками и покупателями [8].

Положение о правилах осуществления перевода денежных средств закрепляет правила перевода денежных средств при расчетах с контрагентами, с использованием различных форм расчетов [9].

Организации соблюдают не только нормативно-правовые акты Российской Федерации в части бухгалтерского учета, но и стандарты, разработанные самим экономическим субъектом. К данным стандартам относят: устав и учетную политику организации, положение о бухгалтерии и др. Устав закрепляет основные правовые аспекты деятельности организации.

В учетной политике организации закрепляются основные аспекты ведения бухгалтерского учета, налогового учета и их особенности с учетом специфики деятельности организации. Организация в ходе своей хозяйственной деятельности обязана организовывать и осуществлять свою деятельность на основании действующих законодательных нормативно-правовых актов Российской Федерации. Таким образом нормативно-правовое регулирование учета расчетов с поставщиками и покупателями позволяет организации грамотно вести бухгалтерский учет и составлять на его основе бухгалтерскую финансовую отчетность.

1.2 Документальное оформление операций по расчетам с покупателями и заказчиками

Для подлинного обобщения информации в рамках взаимоотношений по реализованным товарам, продукции, другим ТМЦ или предоставляет услуги необходим учет расчетов с покупателями и заказчиками. В договорах закрепляются основные нюансы выполнения обязательств, а исполнение/неисполнение условий по оплате и отгрузке ведут к возникновению дебиторской или кредиторской задолженности.

Учет расчетов с покупателями и заказчиками, кратко, характеризует результативность применяемой расчетно-кредитной политики с контрагентами предприятия. Это отгрузка по предоплате пре доплате или по факту.

Постоянный мониторинг долгов, необходим для наличия ясной картины о положении дел в организации:

1) Наличие большого объема дебиторской задолженности приводит, к необоснованному кредитованию покупателей и может вызвать отток средств. Это в свою очередь приводит к невозможности предприятий своевременно рассчитаться с кредиторами и свои долги

2) Наличие высокой доли кредитора свидетельствует о регулярном невыполнении поставщиком своих обязательств по отгрузке товаров / продукции, выполнению услуг или показывает правовые особенности передачи права собственности, закрепленные в договоре.

Способ учета включает в себя: формирование достоверной и своевременной информации; соблюдение договоров, наличие первичной документации по сделкам; контроль по имеющимся обязательствам; выполнение периодической сверки с контрагентами. [14, с. 240]

Расчеты с покупателями отражаются в активе или обязательстве бухгалтерского баланса в зависимости от вида задолженности – дебиторской (запись в активе) или кредиторской (запись в обязательстве). Дебетовые

операции по счету 62 производятся в корреспонденции со счетами продаж-90, 91 по сумме выручки и показывают факт передачи права собственности контрагенту, формирующему дебиторскую задолженность. Счета 62 Кредит записи производятся в корреспонденции со счетами для отражения денежных средств, – 50, 51, 52, 55, 60 и форма кредиторской задолженности, отражает сумму платежа.

Счет 62 может иметь следующие субсчета:

- 1) 62.1 - по расчетам с покупателями и заказчиками;
- 2) 62.2 - по полученным авансов;
- 3) 62.3 - по расчетам векселей;
- 4) 62.21- 62.22, 62.31 - 62.32 по расчетам по валюте;
- 5) 62.Р. - по розничным расчетам с покупателями;

По правилам, аналитический учет расчетов должен в разрезе:

- 1) расчетных документов, у которых сроки исполнения пока не наступил;
- 2) расчетных документов, которых сроки исполнения просрочены;
- 3) полученных авансов;
- 4) вексель – у которых сроки погашения не наступили.

Оформление расчетов с покупателями и заказчиками зависит порядка расчетов и особенностей с покупателями, от того наличный или безналичный расчет с покупателями производится. [23, с. 352]

В таблице 2 представим типовые проводки учета расчетов с покупателями и заказчиками.

Приказ-накладную оформляют в 2-х экземплярах:

- 1) один передают экспедитору в целях указания числа направляемых мест, суммы оплаченного ж/д тарифа за транспортировку продукции до станции покупателя;
- 2) оставляют кладовщику, по нему в карточках складского учета проставляют количество отпущенной продукции, затем документ передают бухгалтеру.

Таблица 2 - Типовые проводки учета расчетов с покупателями и заказчиками.

Хозяйственная операция	Дт	Кт
Отгружены товары покупателю	62.1	90.1
Выделен НДС	90.3	68
Поступили деньги в оплату за товары на расчетный счет	51	62
Поступила предоплата в счет будущей поставки товара	51	62.2
Поступила на расчетный валютный счет оплата за экспортную отгрузку	52	62
Рассчитан НДС с предоплаты	76AB	68.2
Выполнена реализация имущества	62	91.1
Зачтена в оплату полученная ранее предоплата	62.2	62.1
Погашение долга покупателя в счет созданного резерва по сомнительным долгам	63	62
Проведен зачет встречных требований по договору	60	62
Возвращен излишний аванс покупателю	62.2	51
Начислены положительные/отрицательные курсовые разницы	62	91.2

Бухгалтерский учет расчетов с покупателями и заказчиками ведется на основании первичных документов:

- счет – фактура, используется для полного налогового учёта НДС на предприятиях-налогоплательщиках;
- накладная, документ которые предназначен для бухгалтерского учета. Создание, которого позволяет оформить операции по отпуску и приему товарно-материальных ценностей;
- акт выполненных работ, предназначен для отражения в учете реализации работ и услуг.
- платежные поручения;
- квитанции приходного кассового ордера

На ее основе, выписывается счет фактура. На ее основе осуществляется начисление НДС, подлежащего уплате в бюджет. Покупателю продукции счет-фактура требуется в целях возмещения НДС из бюджета. [23, с. 354]

Счета-фактуры, которые составил продавец, регистрируют в книге продаж. Их нужно составлять в отношении абсолютно всех товаров (услуг, работ), которые подлежат обложению НДС, в том числе по ставке 0 %, и освобождены от налогообложения.

1.3 Методика анализа расчетов с покупателями и заказчиками

Анализ расчетов с покупателями и заказчиками, является одним из основных вопросов в решении проблем, появляющихся во время текущего управления предприятием, с позиции наилучшего соотношения между его ликвидностью и доходностью. [21, с. 84]

Анализ состояния задолженности, производится по таким направлениям:

- 1) нахождение доли задолженности в общем объеме оборотных средств;
- 2) контроль, за составом и структурой дебиторской задолженности;
- 3) расчет срока погашения и его оборота;
- 4) изучение влияния факторов на задолженность данного вида;
- 5) определение доли сомнительной и безнадежной задолженности в общем объеме задолженности, по расчетам с покупателями и заказчиками;
- 6) сравнение дебиторской и кредиторской задолженности

Анализ должен проводиться в определенной последовательности. И начинается с горизонтального и вертикального анализа. Который покажет вес составляющих элементов дебиторской задолженности, долю дебиторской задолженности в структуре оборотных активов и в структуре баланса. [21, р. 87]

Анализ и контроль изменения дебиторской задолженности можно производить с помощью абсолютных и относительных показателей, таких как (ОДЗ) в оборотах.

$$\text{ОДЗ} = \frac{\text{ВР}}{\text{Ср.ДЗ}}, \quad (1.1)$$

Где ВР – выручка от реализации (полученная на условиях последующей выплаты);

Ср.ДЗ - средняя величина дебиторской задолженности.

$$\text{Ср.ДЗ} = \frac{\text{ДЗ нач.пер} + \text{ДЗ кон.пер}}{2}, \quad (1.2)$$

Если в течение года произошло изменение выручки по месяцам, тогда принимают способ расчета средней величины дебиторской задолженности, основанный на ежемесячных данных

$$\text{Ср.ДЗ} = \frac{\text{ДЗ}_1^1 + \text{ДЗ}_2 + \text{ДЗ}_3 \dots \text{ДЗ}_{п/2}}{п-1}, \quad (1.3)$$

Основным критерием оценки дебиторской задолженности. Показатель характеризует число оборотов, совершенных дебиторской задолженностью, за анализируемый период времени.

Период погашения дебиторской задолженности (ППДЗ) в

$$\text{ППДЗ} = \frac{\text{ДП} \times \text{Ср.ДЗ}}{\text{ВР}}, \quad (1.4)$$

Где ДП - длительность анализируемого периода.

Важно знать, чем больше период просрочки задолженности, тем выше будет риск ее непогашения.

Рост среднего срока погашения дебиторской задолженности говорит о либерализации кредитной политики предприятия, которая в свою очередь может послужить увеличению объемов продаж, однако, потери, понесенные от роста безнадежных долгов, возрастают. И, наоборот, снижение срока погашения дебиторской задолженности позволяет судить об ужесточении кредитной политики предприятия, сопровождаемое сокращением объемов продаж, а также снижением потерь по безнадежным долгам. [21, с. 89]

При этом срок погашения дебиторской задолженности не должен превышать срок погашения кредиторской задолженности.

Доля дебиторской задолженности в общем объеме текущих активов (ДЗ в ТА) в процентах:

$$\text{ДЗ в ТА} = \frac{\text{ДЗ}}{\text{ТА}} \times 100\%, \quad (1.5)$$

Данный показатель позволяет оценить влияние отвлеченных из оборота денежных средств (или иных активов) на процесс производства и величину ликвидных активов.

Доля сомнительной дебиторской задолженности в составе дебиторской задолженности (ДСДЗДЗ) в процентах:

$$\text{ДСДЗДЗ} = \frac{\text{ДЗ сомнительная}}{\text{ДЗ}} \times 100\%, \quad (1.6)$$

Сомнительная дебиторская задолженность - это задолженность, по которой у организации нет уверенности в погашении ее должником.

Анализ дебиторской задолженности основан в значительной степени на данных Бухгалтерского баланса и Пояснений к бухгалтерскому балансу, а также на данных Отчета о финансовых результатах.

Итак, на основе вышесказанного резюмируем:

1) покупатели и заказчики – это предприятие, покупающие произведенную продукцию, товары, и прочие ценности. Заказчиками могут быть как юридические, так и физические лица.

2) оценка учетной работы в части дебиторской задолженности является одним из основных в плане организации и планирования поступления денежных средств на предприятие

3) особенности анализа расчетов с дебиторами состоят из специфических приемах, реализуемых для реализации названных процедур. Характерными показателями, применяемыми для анализа задолженности, выступают - коэффициента их оборачиваемости.

Для оценки состояния дебиторской задолженности важно оценивать вероятность возникновения и размер долгов.

2 Бухгалтерский учет и анализ расчетов с покупателями и заказчиками в ООО «Инженер Стекло»

2.1 Организационно - экономическая характеристика ООО «Инженер Стекло»

ООО «Инженер Стекло» зарегистрирована 26 марта 2009 г. регистратором МИФНС № 23 по Красноярскому краю.

Руководитель организации: директор Воронин Павел Сергеевич. Юридический адрес ООО «Инженер Стекло» - 660079, Красноярский край, город Красноярск, улица 60 лет Октября, 150.

Основным видом деятельности является «Формирование и обработка листового стекла», зарегистрированы 4 дополнительных вида деятельности.

Организации ООО «Инженер Стекло» присвоены ИНН 2464215560, ОГРН 1092468010690, ОКПО 60352685.

ССК «Инженер Стекло», специализируется на мелкосерийном производстве изделий из стекла и зеркал, приеме розничных заказов, выполнении разных проектов по индивидуальным заказам.

Компания «Инженер Стекло» - новый бренд в группе компаний «Sibglass», под которым с 2014 года продолжает свою работу ООО «ССК-Дизайн».

«Сибирская стекольная компания» («Sibglass») – производственный холдинг, объединяющий группу компаний из 9 предприятий. Является лидер на рынке промышленной переработки стекла в Сибирском регионе с 1997 г.

Компания «Инженер Стекло» основана в 2009 году и является дочерним предприятием группы компаний «Sibglass».

Необходимость оформления отдельного предприятия возникла в связи с расширением возможностей и дополнительными линиями развития. Сегодня производственный интерес компании «Инженер Стекло» сосредоточен на остеклении и изготовлении изделий из стекла, зеркала и

искусственного камня по индивидуальным заказам для бизнеса и физических лиц.

Направления деятельности компании «Инженер Стеклов»:

1) изготовление, проектирование и монтаж свето-прозрачных конструкций:

- витрины и торгово-выставочное оборудование;
- стеклянные перегородки, межкомнатные двери;
- кухонные фартуки;
- душевые кабины;
- предметы мебели для жилых и офисных помещений;
- панно и эксклюзивные зеркала;

2) изготовление, проектирование и монтаж фасадных конструкций: входных групп, тамбуров, козырьков;

3) остекление коттеджей, беседок, мест отдыха, веранд и террас, зимних садов;

4) производство стеклянных роль ставней;

5) изготовление эксклюзивных предметов интерьера, мебели, аксессуаров из стекла, зеркала, искусственного камня;

6) замена стеклопакетов, в том числе в остеклении фасадов;

7) декорирование стеклянных поверхностей:

- УФ и цифровая печать керамическими красками;
- тонировка в массе, окрашивание стекла;
- пескоструйная обработка;
- гравировка на стекле и зеркале;

8) создание витражей при помощи различных техник: фьюзинг, «Тиффани», классический, заливной, пленочный, фацетный и другие;

9) гидроабразивная резка металла, камня и керамики, стекла и зеркала и других материалов;

10) продажа и обработка искусственного камня «Staron», «DuPont», и кварцевого камня «Samsung Radianz»;

11) резка и обработка огнеупорного стекла, для изготовления печей, и каминов;

12) обработка стекла и зеркала: - резка, сверление, - обработка кромки, - фацет;

13) поставка, продажа фурнитуры, профессионального инструмента для работы по стеклу.

На рисунке 1 представлена организационная структура ООО «Инженер Стекло».

Линейно-функциональная схема построения организационной структуры управления предприятием, позволяет организовать административное управление производством по линейной схеме управления, при этом функциональные службы главных специалистов и готовят информацию для исполнителей, решают разных управленческие задачи для соответствующих линейных руководителей и подчиненных имеющихся подразделений.

Во главе компании - генеральный директор, которого избирают общим собранием участников ООО «Инженер Стекло», сроком на 5 лет.

Генеральный директор без доверенности действует от имени общества, в том числе:

- 1) представляет его интересы, и совершает сделки;
- 2) выдает доверенности на право представительства от имени общества, в том числе доверенности с правом передоверия;
- 3) издает приказы о назначении на должности работников общества, об их переводе и увольнении, применяет меры поощрения.

В задачи финансового директора, входит организация управления финансами, налогообложением, финансовое планирование и анализ деятельности организации и т.п. В подчинении финансового директора находится бухгалтерия во главе с главным бухгалтером и финансовый отдел во главе с начальником отдела.

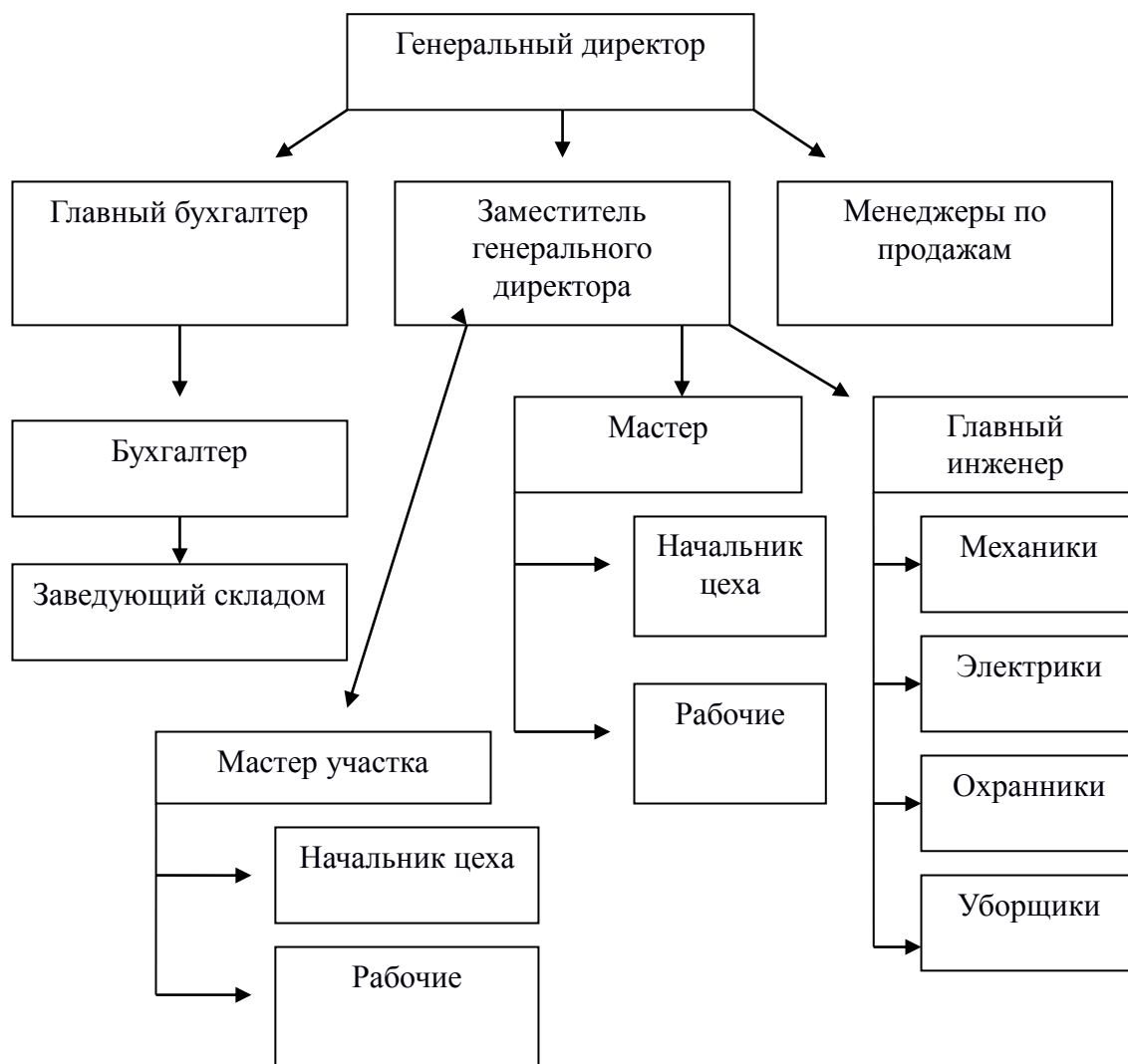


Рисунок 1 - Организационно-правовая форма компании ООО «Инженер Стеклов»

На главного бухгалтера в ООО «Инженер Стеклов» возложены следующие обязанности по реализующие организации бухгалтерского учета хозяйственно-финансовой деятельности и контроль за экономным использованием материальных, трудовых и финансовых ресурсов, сохранностью собственности предприятия.

Главный бухгалтер обязательно должен проверять правильность заполнения первичных документов. Право подписывать первичные документы имеют главный бухгалтер и директор.

Во главе производственного участка находится бригадир, который выполняет следующие должностные обязанности:

1) реализовывает управления производственно-хозяйственной деятельностью участков;

2) обеспечивает выполнение производственных заданий, бесперебойный производства продукции высокого качества, эффективное использование основных и оборотных средств;

3) проводит работу по модернизации организации производства, его технологии, механизации и автоматизации производственных процессов, предотвращению и повышению качества изделий, экономии всех видов ресурсов, внедрению прогрессивных форм организации труда, использованию резервов повышения производительности труда и понижения издержек производства;

4) бригадир организует текущее производственное планирование, учет, составление и предоставление отчетности о деятельности участков;

5) координирует работу рабочих;

б) дает предписание о поощрении отличившихся работников, так же наложении дисциплинарных взысканий, на нарушителей производственной, и трудовой дисциплины в коллективе.

Основные задачи сбытовой службы, отдела продаж заключаются в изучении спроса, установлении тесных контактов с потребителями; поиске эффективнейших форм и каналов реализации, которые отвечают потребительским требованиям; обеспечении доставки товаров потребителю в обозначенное время; контроле процесса реализации товаров для снижения внепроизводственных (коммерческих) издержек, ускорении оборачиваемости оборотного капитала.

На основании приложений 1,2 в таблице 3 представим финансово-экономические показатели деятельности исследуемой организации ООО «Инженер Стеклов».

Таблица 3 - Основные экономические показатели деятельности ООО «Инженер Стеклов» в 2016–2018 гг., тыс. руб.

Показатель	Года			Инженер Стеклов		
	2016	2017	2018	2017/ 2016	2018/ 2017	2018/ 2016
Выручка	367599	163876	159658	44,6	97,4	43,4
Себестоимость	366933	163431	159121	44,5	97,4	43,4
Прибыль от продаж	666	445	537	66,8	120,7	80,6
Чистая прибыль	614	338	430	55,0	127,2	70,0
Рентабельность продаж, %	0,18	0,27	0,34	-	-	-
Рентабельность деятельности по чистой прибыли, %	0,13	0,076	0,077	-	-	-

Рентабельность продаж рассчитывается по формуле:

$$K_{rp} = \text{Прибыль от продаж} / \text{Выручка от продаж} * 100\%, \quad (1)$$

Представим расчет рентабельности продаж ООО «Инженер Стеклов».

$$2016 \text{ год: } 666 / 367599 * 100\% = 0,18$$

$$2017 \text{ год: } 445 / 163876 * 100\% = 0,27$$

$$2018 \text{ год: } 537 / 159658 * 100\% = 0,34$$

Рентабельность деятельности по чистой прибыли рассчитывается по формуле:

$$K_{чр} = \text{Прибыль до налогообложения} / \text{Средняя величина активов} * 100\%, \quad (2)$$

Представим расчет рентабельности деятельности по чистой прибыли ООО «Инженер Стеклов».

$$2016 \text{ год: } 666 / 503634 * 100\% = 0,13$$

$$2017 \text{ год: } 445 / 579483 * 100\% = 0,076$$

$$2018 \text{ год: } 537 / 689046 * 100\% = 0,077$$

По приведенным данным в таблице 3 можно сказать, что выручка исследуемого предприятия в 2017 г. равна 163876 тыс. руб. В сравнении с прошедшим периодом произошло снижение ее величины на 55%, что предоставляет возможность утверждать о сужении масштаба осуществляемой деятельности.

Выручка организации ООО «Инженер Стеклов» в 2018 г. составила 159658 тыс. руб. По сравнению с предыдущим годом ее величина снизилась на 3%, что в целом оценивается отрицательно.

Что касается себестоимости, то тут можно отметить следующее, что в 2017 году в сравнение с 2016 годом, отмечено ее снижение на 55%.

В 2018 году в сравнение с 2017 гг. Инженер Стекловы снижения выручки и себестоимости совпадают на 3%.

Снижение выручки характеризуется уменьшением потока денежных средств, поступающих на предприятие ООО «Инженер Стеклов» от реализации товаров и оказываемых услуг.

Прибыль от продаж в 2017 году в сравнение с 2016 годом снизилась на 33 %. В 2018 в сравнение с 2017 годом отмечено увеличение прибыли от продаж на 21%.

Чистая прибыль в 2017 году снизилась на 45%, что является негативным фактом. В 2018 году в сравнение с 2017 годом отмечено ее увеличение на 27%. Рентабельность продаж в 2018 г. составила 0,3%. Рентабельность деятельности по чистой прибыли в 2018 г. составила 0,3%.

Основываясь на данные, отраженные в таблице 4, можно сделать выводы.

Благодаря коэффициенту текущей ликвидности, можно осуществить оценку возможности погашения долга, за счет текущих активов. По состоянию на 2018 г. он значение ниже нормативного, т. е. имеют место проблемы, касающиеся платежеспособности в среднесрочном периоде. В 2017 году в сравнение с 2016 годом произошло увеличение значения на 0,04, что является свидетельством роста платежеспособности компании. В 2018 г. наблюдается увеличение его значение на 0,02, это можно к положительным тенденциям.

Производим расчет относительных коэффициентов ликвидности и платежеспособности. Они представлены в таблице 4.

Таблица 4 - Относительные коэффициенты ликвидности и платежеспособности предприятия ООО «Инженер Стеклов» в 2016-2018 гг., тыс. руб.

Показатели	Рекомендуемые значения	На 31.12.2016	На 31.12.2017	На 31.12.2018
Исходные данные:				
1. Капитал и резервы (собственный капитал)	-	639	363	581
2. Итог баланса	-	503 364	579 483	689 046
3. Долгосрочные обязательства	-	0	0	0
4. Краткосрочные обязательства	-	502 725	579 120	688 465
5. Краткосрочные кредиты	-	0	0	0
6. Кредиторская задолженность	-	50 725	579 120	688 465
7. Оборотные активы	-	444 438	532 816	646 387
8. В необоротные активы	-	58 926	46 667	42 659
9. Долгосрочные финансовые вложения	-	0	0	0
10. Запасы	-	31 468	15 523	13 725
11. Основные средства	-	58 926	46 667	42 659
Расчетные показатели:				
Коэффициент текущей ликвидности	1-2	0,88	0,92	0,94
Коэффициент быстрой ликвидности	0,7-0,8	0,82	0,89	0,92
Коэффициент абсолютной ликвидности	>0,2	0,00	0,00	0,00
Общая ликвидность баланса	>1	0,43	0,46	0,47
Коэффициент обеспеченности собственными средствами	>0,1	-0,13	-0,09	-0,07
Коэффициент маневренности капитала		-0,54	-0,34	-0,33

Благодаря коэффициенту быстрой ликвидности, появляется возможность оценки погашения долга, посредством быстрореализуемых и высоколиквидных активов. В 2018 г. значение данного показателя составило 0,92, т.е. выше нормативного, что является свидетельством платежеспособности компании, и позволяет отметить увеличение использование финансовых средств. За 2018 г. Наблюдается роста значения этого показателя на 0,03, что относится к положительным тенденциям.

Благодаря коэффициенту абсолютной ликвидности, появляется возможность оценки возможности погашения долга, посредством высоколиквидных активов. По состоянию на 2018 г. его показатель составил 0, что ниже нормы, и свидетельствует о проблемах с платежеспособностью на данный момент. В 2018 г. наблюдается аналогичное снижение значения этого показателя, что относится к разряду отрицательных тенденций.

Благодаря коэффициенту обеспеченности собственным капиталом, появляется возможность, определения степени использования организацией собственных оборотных средств. По состоянию на 2018 г. его показатель составил - 0,07, что ниже нормы и является свидетельством не использования организацией собственных оборотных средств в процессе функционирования. Этот факт является отрицательным, т. е. можно сделать вывод, что у данной компании отсутствуют собственные оборотные средства.

В заключение проведенного анализа, необходимо выделить, что в большинстве случаев достижение высокого уровня ликвидности, противоречит обеспечению высокой прибылью.

В завершении на основании бухгалтерского баланса и отчета о финансовых результатах выполним анализ рентабельности, который позволяет определить степень экономической эффективности использования ресурсов.

По выше представленной таблице следует отметить:

С помощью такого показателя как рентабельность продаж, можно выявить долю прибыли, приходящуюся на 1 руб. В предыдущем году можно было наблюдать его повышение на 0,09%, а в отчетном году на 0,07, который был равен 0,34%. Следует отметить, что более высокое значение данного показателя означает более высокую эффективность затрат предприятия.

В таблице 5 представим показатели рентабельности ООО «Инженер Стеклов» в 2016-2018 гг.

Таблица 5 - Показатели рентабельности ООО «Инженер Стеклов» в 2016-2018 гг., %

Показатель	Формула	2016 г.	2017 г.	2018 г.	Абсолютный прирост, п.п	
					2017/2016	2018/2017
Рентабельность продаж	Прибыль от продаж/ Выручка	0,18	0,27	0,34	0,09	0,07
Рентабельность затрат	Прибыль от продаж/ Себестоимость	0,18	0,27	0,34	0,09	0,07
Рентабельность оборотных активов	Чистая прибыль/ Оборотные активы	0,14	0,06	0,07	-0,08	0,01
Рентабельность собственного капитала	Чистая прибыль/ Собственный капитал	96,09	93,11	74,01	-2,98	-19,1
Чистая рентабельность	Чистая прибыль/ Выручка	0,17	0,21	0,27	0,04	0,06

С помощью показателя рентабельности оборотных активов можно выявить то, как эффективно предприятие применяет существующие у него активы. Следует отметить, что за предыдущий год, значение этого показателя уменьшилось на 0,08%, в отчетном году повысилось на 0,01, и составило 0,07%. С помощью этого показателя можно отметить как эффективно на предприятии применяют активы для того, чтобы получить прибыль.

Рентабельность собственного капитала отражает то, насколько доходно предприятие для руководства. В отчетном году данный показатель был равен 74,01%.

Показатель чистой рентабельности отражает общую доходность, эффективность деятельности предприятия. В отчетном году этот показатель был равен 0,27%.

В заключении следует отметить, что в отчетном году ООО «Инженер Стеклов» является довольно прибыльным предприятием, с эффективной деятельностью.

2.2 Синтетический и аналитический учет расчетов с покупателями и заказчиками

В ООО «Инженер Стеклов» расчеты с заказчиками и покупателями за реализованную продукцию учитывают ее по плану счетов на балансовом счете 62.

Выручка от реализации продукции, товаров и услуг, поступления, которые связаны с выполнением работ, – это доходы компании от простых видов деятельности.

Соответственно выручка за отгруженную продукцию, товары, услуги отражается в учете по дебету счета 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками» в корреспонденции со счетом 90 «Продажи». К нему в ООО «Инженер Стеклов» открыты следующие субсчета:

- А) 90-1 «Выручка от продаж»;
- Б) 90-2 «Себестоимость продаж»;
- В) 90-3 «НДС»;
- Г) 90-8 «Управленческие расходы»;
- Д) 90-9 «Прибыль/убыток от продаж».

Также счетом. 62 корреспондирует со счетом. 91 «Расходы и доходы прочие»; и со счетом. 76 «Расчеты с разными кредиторами и дебиторами»:

76-5 «Расчеты с прочими кредиторами и дебиторами»: 76-Н «НДС по отгруженным, но неоплаченным продукции, работам, товарам, услугам», проводки по данному счету, образуются в автоматическом режиме.

Все расчеты с покупателями и заказчиками в ООО «Инженер Стеклов» осуществляются на основании договора купли – продажи и товарным накладным.

При реализации товаров выставляются сопроводительные документы: товарная накладная и счет-фактура в течение 5 дней. Накладные подписываются материально ответственными лицами, сдавшими и принявшими товар, и заверяются печатями и подписями поставщика и

покупателя. Если покупатель сам получает товар, он должен предъявить доверенность. Доверенность подкалывается к расходной накладной, по которой должен быть выдан товар.

На основании первичных документов бухгалтер заполняет карточку счета, анализ счета 62, оборотно-сальдовую ведомость. Здесь собираются сведения о происходящих событиях в текущем месяце.

В рабочем плане счетов учета по хозяйственным операциям в ООО «Инженер Стекло» учитывается 2 субсчета к счету 62 «Расчеты с заказчиками и покупателями»:

- 62.1 – «Расчеты с заказчиками и покупателями» по обычному виду деятельности, необходим в целях обобщения сведений о расчетах за реализованные товары.

- 62.2 – «Расчеты с заказчиками и покупателями по полученным авансам» – на этом счете осуществляется отображение информации о полученных авансах за реализации товара.

Сведения о расходах и доходах предприятия, которые связаны с обычными видами его деятельности, в ООО «Инженер Стекло» отражается на счете 90 «Продажи».

Далее рассмотрим порядок синтетического и аналитического учета расчетов с покупателями и заказчиками в ООО «Инженер Стекло».

В июле 2018 года со склада ООО «Инженер Стекло» отгрузили ООО «АЕ Трейдинг» фасады из стекла и композита в количестве 5550 штук на сумму 1015576,20 руб. плюс НДС 18% 182803,71 руб.

20.07.2018 года ООО «АЕ Трейдинг» согласно заказу № 1444 получила товарную накладную № УТ20171602 от 20.07.2018 г. и произвела по ней оплату.

В учете ООО «Инженер Стекло» были сделаны следующие записи (таблица 6).

Таблица 6 – Отражение на счетах бухгалтерских операций, связанных с учетом расчетов с покупателями ООО «Инженер Стекло»

Содержание хозяйственной операции	Дебет	Кредит	Сумма, руб.
1	2	3	4
Отгружены ООО «АЕ Трейдинг» товары, общая стоимость которых составляет 1198379 рублей, включая НДС 18 %	62.1	90.1	1198379
Отражена себестоимость реализованных товаров	90.2	41.1	765232
Учен НДС по реализованным товарам (18%)	90.3	68.3	182803,71
Поступила оплата от ООО «АЕ Трейдинг»	51	62.1	1198379

В ООО «Инженер Стекло» также осуществляются расчеты по предоплате.

08.12.2018 года поступил аванс от ООО «Магнит» по договору 58/58 от 04.04.2018 г. Согласно товарной накладной и счету фактуре № УТ20172503 от 08.12.2018 были отгружены стеклянные перегородки на сумму 819605,29, в том числе НДС (18%) в сумме 125024,53 руб. Аванс поступил 08.12.2018 г. в размере 24344,12 руб.

В учете ООО «Инженер Стекло» были сделаны следующие операции (таблица 7).

Таблица 7 – Отражение на счетах бухгалтерских операций, связанных с учетом расчетов с покупателем ООО «Магнит»

Содержание хозяйственной операции	Дебет	Кредит	Сумма
1	2	3	4
08.12.2018 Движение по р/с ПП № Предоплата за товары по счету фактуре № УТ20172503 от 09.12.2018 от покупателя	51	62.2	24344,12
Начислен НДС с аванса	62.1	68.2	1856
Отгружены перегородки	62.1	90.1	819605,29
Списана себестоимость	90.2	41.1	601325,48
Начислен НДС	90.3	68.2	125024,53
Произведен зачет аванса	62.2	62.1	24344,12

Резерв по сомнительным долгам в ООО «Инженер Стекло» формируется по нижеследующим видам задолженностей:

1) задолженность сомнительная заказчиков и покупателей за продукцию, работы, товары и услуги;

2) иные сомнительные дебиторы.

Резервы в ООО «Инженер Стекло» создают каждый год по итогам инвентаризации расчетов с заказчиками и покупателями за продукцию, товары, услуги и работы по каждому сомнительному долгу следующим образом:

- сомнительные долги со сроком возникновения свыше 90 дней включаются в резерв в сумме, равной 100% суммы долгов;
- сомнительные долги со сроком возникновения от 45 до 90 дней (включительно) включаются в резерв в сумме, равной 50% суммы долгов;

Покупатели также приобретают помимо основной группы товаров также основные средства. Бухгалтерия выписывает на основании данных накладных счет-фактуру, а денежные средства принимаются на расчетный счет организации.

Согласно договору ИП Щукин Антон Петрович 14.04.2018 года приобрел основное средство на сумму 504000 руб.

В бухгалтерском учете делаются следующие записи (таблица 8).

Таблица 8 – Отражение на счетах учета операций, связанных с учетом расчетов с заказчиками и покупателями по прочим реализациям

Содержание хозяйственной операции	Дебет	Кредит	Сумма, руб.	Документы
1	2	3	4	5
1. Отражение отгрузки ОС	62-1	91-1	504000	Накладная
3. Отражение поступления денег от покупателей	51-1	62-1	504000	Кассовый приходный ордер
4. Списана остаточная стоимость основного средства	91-2	01	355500,00	Отчет склада
5. Отражен финансовый результат	91-9	99-1	148500	Закрытие месяца

В организации ООО «Инженер Стекло» практикуются взаимозачеты.

ООО «Инженер Стекло», регулярно поставляет стекла ООО «Новое стекло» по договору о поставке. Задолженность ООО «Новое стекло» за полученную от ООО «Инженер Стекло» продукцию составила 20000 руб. Поэтому ООО «Инженер Стекло» предложил произвести зачет взаимных задолженностей на сумму 20000 руб., а оставшуюся сумму долга перечислить на расчетный счет ООО «Новое стекло». Соответственно было составлено соглашение о взаимозачете

На основании данного соглашения в учете ООО «Инженер Стекло» сделана запись: Дт 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками», Кт 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками» - 20000 руб.

Оплата денежных средств ООО «Инженер Стекло» отражено проводкой: Дт 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками» Дт 51 «Расчетные счета», - 4750 руб. (24750 - 20000) – оплачены денежные средства за запчасти.

Взаимозачёт называют многосторонним так как участников может быть больше 2-х, а когда 3 и более предприятий возникают встречные задолженности друг перед другом. Эти участники погашают эти взаимные задолженности.

Для контроля за возможностью образования просроченной задолженности в ООО «Инженер Стекло» проводят инвентаризацию. При этом ООО «Инженер Стекло» важно объективно представлять, на какие объемы задолженности к получению можно рассчитывать и в какой срок, а также каковы действительные объемы дебиторской задолженности предприятия перед контрагентами. Инвентаризация расчетов заключается в сверке величин, числящихся на соответствующих счетах бухгалтерского учета, оценке обоснованности их отражения, а также проверке задолженности на предмет приуроченности.

В ООО «Инженер Стекло» аналитический учет дебиторской задолженности в бухгалтерии ведется в разрезе заказчиков/подотчетных лиц.

Таким образом, основная дебиторская задолженность в ООО «Инженер Стекло» включает суммы задолженности заказчиков за реализованную продукцию в процессе выполнения основной деятельности организации.

Часто в практике встречаются операции по продаже/покупке дебиторской задолженности. Продажа дебиторской задолженности сопровождается заключением договора цессии.

Цессия — переуступка права требования долга — соглашение, согласно которому изначальный владелец долга передает новому лицу право его истребования. Изначальный владелец зовется цедент, а новый — цессионарий.

В результате заключения такого договора должник будет гасить свои обязательства перед первоначальным кредитором уже цессионарию. Для договора цессии согласие должника не является обязательным, если иное не учтено в договоре с ним. Но информирование должника в письменной форме о смене владельца права требования должно быть проведено (ст. 382 ГК РФ).

В момент перехода долга списывается и реализованная задолженность, учитываемая у цедента на сч. 62. Следовательно, в бухгалтерском учете цедента проходят записи:

- Дт 76 Кт 91.1 — отображена выручка от продажи долга;
- Дт 91.2 Кт 62 — списана сумма проданной дебиторской задолженности;
- Дт 51 (50) Кт 76 — зачислены средства за уступку права долга.

Согласно ст. 146 НК РФ переход прав облагается НДС. Ст. 155 НК РФ устанавливает порядок обложения для данной ситуации. Так, при первичной уступке долга, возникшего в результате реализации ТРУ, облагаемой НДС, изначальный кредитор начисляет НДС на положительную разницу между доходом от уступки и суммой продаваемой дебиторской задолженности. Если сумма уступки меньше или равна долгу покупателя, НДС не возникает.

Однако в практике ООО «Инженер Стекло» такой вид операций не осуществляется.

В ООО «Инженер Стеклов» автоматизация бухгалтерского учета осуществляется при помощи программы 1С «Бухгалтерия».

Для автоматического заполнения цен в документе требуется указать «Тип цен», по которому оформляется реализация. «Тип цен» заполняется автоматически тем типом цен, который установлен в договоре покупателя. «Тип цен» можно изменить в форме, открываемой по гиперссылке «Цены (с/без) НДС». В этой же форме указывается «Валюта», в которой оформляется счет, заполняется автоматически валютой договора, но при необходимости может быть изменена. Так же в форме можно выбрать вариант расчета НДС.

На основе документа «Счет на оплату покупателю» могут быть введены нижеследующие документы:

- Отражение НДС к вычету;
- Поступление наличных;
- Поступление на расчетный счет;
- Реализация (акт, накладная).

Документ «Реализация (акт, накладная)» предназначен в программе «1С Бухгалтерия 8» в целях отражения операций, связанных с реализацией материалов, товаров, услуг, оборудования и готовой продукции. Документ может быть введен на основе документов «Счет на оплату покупателю», а также «Поступление (акт, накладная)».

На основе документа, «Реализация (акт, накладная)», можно зарегистрировать документ «Счет-фактура выданный» по гиперссылке «Ввести счет-фактуру». В счете-фактуре автоматически указывается номер и дата счета-фактуры.

Таким образом, информация, представленная в отчетах, сформированных в программе «1С: Предприятие», позволяют ООО «Инженер Стеклов» осуществлять контроль операций по учету расчетов с покупателями и заказчиками, а также проводить на их основе анализ.

2.3 Анализ расчетов с покупателями за товары и услуги в организации

В рамках анализа расчётов с покупателями и заказчиками следует проходить анализ задолженности, таким образом именно по состоянию дебиторской задолженности можно судить о качественном уровне расчётов.

На основании приложения А и Б анализ дебиторской задолженности начнем с анализа оборотных активов (таблица 9).

Таблица 9 - Состав и динамика оборотных активов ООО «Инженер Стекло» в 2016-2018 гг.,

Показатель	2016 г.	2017 г.	2018 г.	Абсолютный Прирост		Темп роста, %	
				2017/2016	2018/2017 гг.	2017/2016	2018/2017.
Запасы	31468	15523	13725	-15945	-1798	49,33	88,42
Дебиторская задолженность	410825	515194	630547	104369	115353	125,40	122,39
Денежные средства	2145	2099	2115	-46	16	97,86	100,76
Итого оборотных активов	444438	532816	646387	88378	113571	119,89	121,32

По данным из таблицы 9 можно сказать, что величина запасов в 2017 году имеет отрицательную динамику, т.е. наблюдается их снижение, что можно оценивать положительно, так как данная группа активов способствует затовариванию складов, образованию залежалых запасов и увеличению затрат на их хранение. Снижение составило 15945 тыс. руб. или 50,67 %. Так же в 2018 году отмечено снижение запасов на 1798 тыс. руб. или 11,58 %.

В 2018 году отмечено увеличение дебиторской задолженности на 115353 тыс. руб. или 22,39 %. Величина дебиторской задолженности в 2017 году показывала положительную динамику, т.е. отмечено ее увеличение, что можно оценивать отрицательно, так как данная группа активов способствует отвлечению денежных средств из оборота. Так же высокие размеры дебиторской задолженности могут свидетельствовать о нарушении платежной дисциплины и наличии просроченной задолженности.

В 2017 году величина денежных средств показывала отрицательную динамику, т.е. отмечено их снижение, что можно оценивать отрицательно, так как данная группа активов обладает абсолютной ликвидностью. Снижение составило 46 тыс. руб. или 2,14 %. В 2018 году отмечено увеличение денежных средств на 16 тыс. руб. или 0,76 %.

На последнюю отчетную дату финансовые вложения отсутствуют, что нельзя оценивать негативно. Но, при этом можно отметить, что у организации отсутствуют временно свободные денежные средства, которые можно использовать для инвестирования и получения дополнительного дохода.

В целом, величина оборотных активов в 2017 году показывала положительную динамику, т.е. отмечено их увеличение, что можно оценивать положительно. Увеличение составило 88378 тыс. руб. или 19,89 %. В 2018 году отмечено увеличение оборотных активов на 113571 тыс. руб. или 21,32 %.

В таблице 10 представим структуру оборотных активов в ООО «Инженер Стеклов».

Таблица 10 - Структура оборотных активов ООО «Инженер Стеклов» в 2016-2018 гг.,%

Показатель	2016 г.	2017 г.	2018 г.	Абсолютный прирост	
				2017/ 2016 гг.	2018/ 2017 гг.
Запасы	7,08	2,91	2,12	-4,17	-0,79
Дебиторская задолженность	92,44	96,69	97,55	4,26	0,86
Денежные средства	0,48	0,39	0,33	-0,09	-0,07
Всего активов	100	100	100	-	-

По данным, которые представлены в таблице 10 можно сказать, что удельный вес запасов составил: в 2016 г. - 7,08 %; в 2017 г. - 2,91 %; в 2018 г. - 2,12 %. При этом в 2017 их удельный вес снизился на -4,17 %, а в 2018 году - снизился на -0,79 %.

Удельный вес дебиторской задолженности составил: в 2016 г. - 92,44 %; в 2017 г. - 96,69 %; в 2018 г. - 97,55 %. При этом в 2017 году их удельный вес увеличился на 4,26 %, а в 2018 году - увеличился на 0,86 %. Следует отметить, что удельный вес дебиторской задолженности в структуре оборотных активов на последнюю отчетную дату достаточно высок. ООО «Инженер Стеклов» необходимо выполнить ее анализ и принять меры к ее сокращению при помощи современных инструментов управления дебиторской задолженностью.

Удельный вес денежных средств составил: в 2016 г. - 0,48 %; в 2017 г. - 0,39 %; в 2018 г. - 0,33 %. При этом в 2017 году их удельный вес снизился на -0,09 %, а в 2018 году - снизился на -0,07 %. Стоит сказать о том, что удельный вес денежных средств, в общей структуре активов в отчетном году является очень низким.

На предприятии необходимо применить мероприятия направленные на их повышение используя уменьшение дебиторской задолженности, а также запасов. Кроме этого, в качестве их источника также могут выступать краткосрочные займы, а также кредиторская задолженность, однако их увеличение поспособствует тому, что повысит финансовую зависимость предприятия.

Стоит помнить о том, что дебиторская задолженность выступает в качестве быстро реализуемого актива, подразумевающая эффективное управление. В таблице 11 представлен анализ дебиторской задолженности исследуемого предприятия.

Согласно представленным данным, дебиторская задолженность организации в основном состоит из задолженности со сроком погашения до 30 дней (72,8% на последнюю отчетную дату).

Отрицательным фактом является увеличение доли просроченной задолженности (более 60 дней) с 11,7% до 15,3%. Данная тенденция в ООО «Инженер Стеклов» может свидетельствовать о наличии проблем с платежной дисциплиной, наличии нереальной к взысканию задолженности, а

также о неэффективной системе управления и взыскания задолженности. Организации необходимо принимать меры по сокращению дебиторской задолженности.

Таблица 11 - Состав и структура дебиторской задолженности ООО «Инженер Стеклов» в 2016–2018 гг. по срокам образования

Показатель	2016 г.		2017 г.		2018 г.	
	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%
Всего, в т.ч. по срокам образования	410825	100	515194	100	630547	100
От 0 до 30 дней	313049	76,2	385365	74,8	459038	72,8
От 31 до 60 дней	49710	12,1	71612	13,9	75035	11,9
От 61 до 180 дней	21363	5,2	29366	5,7	39724	6,3
Свыше 181 дня	23006	6,5	28851	5,6	56749	9,0
Доля просроченной задолженности (более 60 дней), %	11,7		11,3		15,3	

В завершение анализа выполним оценку оборачиваемости дебиторской задолженности организации в следующей таблице 12.

Таблица 12 - Анализ оборачиваемости дебиторской задолженности ООО «Инженер Стеклов» в 2016-2018 гг.

Показатель	2016 г.	2017 г.	2018 г.	Абсолютный прирост	
				2017/2016	2018/2017
Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности, обороты	1,4	0,4	0,3	-1,1	-0,1
Период оборота дебиторской задолженности, дни	256,4	1017,1	1291,7	760,8	274,6

Вышеотмеченный показатель способствует определению скорости погашения дебиторской задолженности. Следует отметить, что период оборота данной задолженности в базисном году равен 256,36 дней или 1,; об., в предыдущем году он равен 1017, 13 дней или 0,35 об., а в отчетном году – 1291, 72 дней или 0,28 об. В предыдущем году можно отметить повышение

данного показателя на 760, 77 дней, что отрицательно влияет на работу предприятия.

В отчетном году наблюдалось повышение периода оборота, это говорит о том, что уменьшилась эффективность сбора данной задолженности, а это подразумевает дополнительное вовлечение средств в оборот. Также у предприятия имеется еще риск, который связан с невозвратом задолженности. Данное изменение – 274, 59 дней.

В таблице 13 представим факторный анализ оборачиваемости дебиторской задолженности ООО «Инженер Стекло» по формуле оборачиваемости дебиторской задолженности, проведем анализ фактора, оказывающие влияние на размер дебиторской задолженности предприятия.

Факторная модель, средней дебиторской задолженности первого порядка:

$$\text{Сдз.} = \text{Вр} / \text{Одз}, \quad (16)$$

Где Сдз – средняя дебиторская задолженность;

Вр – выручка от реализации;

Одз – показатель оборачиваемости дебиторской задолженности.

Представим расчет влияния факторов с помощью методом цепных подстановок с 2017 года от 2016 года за счет увеличения выручки от продаж, и за счет понижения средней дебиторской задолженности.

$$\text{ОБ}_{2016} = \text{В}_{2016} / \text{СРДЗ}_{2016} = 367599 / 261771 = 1,4$$

$$\text{ОБ}_1 = \text{В}_{2017} / \text{СРДЗ}_{2016} = 163876 / 261771 = 0,62$$

$$\text{ОБДЗ}_{2017} = \text{В}_{2017} / \text{СРДЗ}_{2017} = 163876 / 463010 = 0,35$$

Таким образом, из расчетов мы видим, что коэффициент оборачиваемости снизился за исследуемый период.

Таблица 13 - Факторный анализ оборачиваемости дебиторской задолженности в ООО «Инженер Стеклов» в 2016-2018 гг., тыс. руб.

Показатель	2016 г.	2017 г.	2018 г.	Абсолютная динамика	
				2017/ 2016 г.	2018/2017 г.
Выручка, тыс. руб.	367599	163876	159658	-203723	-4218
Средняя величина дебиторской задолженности, тыс. руб.	261771	463010	572871	201239	109861
Оборачиваемость дебиторской задолженности, дни	256,4	1017,1	1291,7	760,7	274,6
Расчет влияния факторов методом цепных подстановок					
За счет увеличения выручки от продаж, оборачиваемость средней дебиторской задолженности увеличилась на:				-0,78	-0,01
За счет снижения средней дебиторской задолженности, оборачиваемость средней дебиторской задолженности увеличилась на:				-0,27	-0,07

Далее рассчитаем влияние изменение выручки на оборачиваемость дебиторской задолженности:

- за счет уменьшения выручки от продаж оборачиваемость средней дебиторской задолженности замедлилась на: $0,62-1,4= -0,78$;

- за счет роста средней дебиторской задолженности, оборачиваемость средней дебиторской задолженности замедлилась на: $0,35-0,62=-0,27$.

Далее представим расчет влияния факторов методом цепных подстановок 2018 года от 2017 года.

$$ОБ_{2017}=V_{2017}/СРДЗ_{2017}=163876/463010=0,35$$

$$ОБ_1=V_{2018}/СРДЗ_{2017}=159658/463010=0,34$$

$$ОБДЗ_{2018}=V_{2018}/СРДЗ_{2018}=159658/572871=0,27$$

Необходимо вычислить воздействие изменения на оборачиваемость дебиторской задолженности выручки:

- уменьшение выручки обеспечило замедление оборачиваемости средней дебиторской задолженности: $0,34-0,35= -0,01$;

-увеличение средней дебиторской задолженности обеспечило уменьшение оборачиваемости средней дебиторской задолженности: $0,27-0,34=-0,07$.

По таблице 13 можно отметить, что в предыдущем году оборачиваемость данной задолженности более медленная, а это обеспечивает повышение длительности оборота – 760, 7 дней.

Что касается оборачиваемости в отчетном году, то она более медленная, а это обеспечивает повышение длительности оборота – 274,6 дней.

Следовательно, в отчетном году можно отметить уменьшение эффективности применения дебиторской задолженности. Но вместе с тем, большой рост дебиторской задолженности – является отрицательным моментом для предприятия, поэтому следует принять меры, направленные на то, чтобы уменьшить данную задолженность.

И так на основании выше изложенного можно сделать ряд выводов.

В ООО «Инженер Стеклов» принята автоматизированная форма учета, где применяют компьютерная программа «1С: Бухгалтерия 8.2».

В ООО «Инженер Стеклов» данные, отраженные в первичных документах, подлежат компьютерной обработке. После соответствующих обработок сводных и первичных сведений осуществляют составление регистров синтетического и аналитического учета.

Ведение учета расчетов с заказчиками и покупателями в ООО «Инженер Стеклов» осуществляется с применением счета 62 «Расчеты с заказчиками и покупателями».

По анализу можно отметить такие отрицательные моменты в работе предприятия ООО «Инженер Стеклов»: у предприятия также есть проблемы с дебиторской задолженностью, которая занимает значительный вес в активах. Предприятию необходимо применять новые средства по управлению дебиторской задолженностью, для того, чтобы ее уменьшить.

3 Рекомендации по решению проблем расчетов с покупателями и заказчиками в ООО «Инженер Стекло»

3.1 Направления совершенствования расчетов с покупателями и заказчиками

Исходя из изученного аналитического и синтетического учета расчетов с покупателями ООО «Инженер Стекло», можно сделать ряд следующих выводов и обобщений. Учет расчетов с покупателями и заказчиками в бухгалтерии ведется, автоматизировано, это положительно сказывается на производительности труда работников бухгалтерии и скорости обработки данных.

Положительно можно оценить тот факт, что в ООО «Инженер Стекло» осуществляется своевременный контроль над своевременностью расчетов.

Основных из путей совершенствования в использовании дебиторской и кредиторской задолженностей является рациональное управление данными видами задолженностей. А нерациональное управление приводит к дефициту денежных средств организации – это соответственно, отрицательно сказывается на платежеспособности организации и создает кризисные явления.

В связи с этим ООО «Инженер Стекло» необходимо:

- 1) вовремя производить оплату труда персоналу;
- 2) понижение кредиторской задолженности, как перед поставщиками, так и перед государством;
- 3) производить своевременную оплачивать кредиты банкам;
- 4) увеличение оборачиваемость;
- 5) увеличить ликвидность активов;
- 6) во избежание разных конфликтных ситуаций, необходимо вовремя отражать права собственности на приобретенный товар перед поставщиками;
- 7) производить контроль состояния расчетов;

- 8) только после погашения кредита в определенный период;
- 9) разрабатывать планы погашения уже имеющихся компании и своевременной оплаты новых возникающих обязательств;
- 10) Прогноз финансовых возможностей в будущем исходя из их возможностей;
- 11) сконцентрировать широкий круг потребителей, что позволит уменьшить риск неуплаты одним, или несколькими крупными покупателями;
- 12) следить за соотношением дебиторской и кредиторской задолженностями
- 13) избегать увеличения суммы их долгов;
- 14) в состав дебиторской задолженности включать суммы основного долга, начисленные на эту сумму проценты, неустойку, а также издержки кредитора по получению долга;
- 15) предоставление разных скидок покупателям. Они выгодны не только покупателю продукции, но и продавцу;
- 16) снижение дебиторской задолженности, путем аренды имущества должника;
- 17) использование факторинга в расчетах;
- 18) проведение взаимозачета при наличии встречных обязательств между организацией;
- 19) реорганизация кредиторской задолженности.

И так на основании проведенного анализа, который представлен выше следует сказать о том, что имеются на предприятии проблемы в системе проведения расчетов. Исследуемое предприятие – это предприятие с большим объемом осуществляемых услуг, объемов реализации. В качестве основных недостатков данной системы можно отметить значительное и быстрое повышение сумм задолженности за рассматриваемый период времени. Кроме этого, такая же тенденция наблюдается и по кредиторской задолженности. Также можно наблюдать быстрое образование кредиторской задолженности с низким по ней обеспечением обязательств, что выступает в

качестве многих проблем в расчетах с кредиторами. Вызвано это такими причинами как:

А. на исследуемом предприятии имеется недостаток платежных средств для того, чтобы осуществить погашение текущих платежей;

В. имеется плохая платежная дисциплина заказчиков, вследствие чего и образовалась значительная дебиторская задолженность.

Довольно большие суммы двух видов задолженности образованы в результате неуправляемой системы расчетов, неверной работой относительно востребования долгов, которые уже просрочены.

Следовательно, в данном случае можно говорить о том, что на предприятии не качественная работа относительно обеспечения расчетов с заказчиками. На исследуемом предприятии для того, чтобы повысить денежные средства, которые будут принимать участие в обороте, следует ликвидировать имеющиеся недостатки, для того, чтобы повысить эффективность применения всех видов задолженности. В качестве недостатков можно отметить:

- в заключенных договорах с поставщиками не применяется взаимозачет, дающий возможность уменьшить задолженность перед ними;

- в заключенных договорах с покупателями нет отметки о возможности скидки в случае досрочной оплаты товаров, что дает возможность сделать более быстрым период инкассации дебиторской задолженности;

- у предприятия отмечается работа с покупателями, у которых довольно невысокая платежеспособность, следовательно осуществляется плохой отбор;

- на исследуемом предприятии нет постоянного контроля сравнения кредиторской задолженности и дебиторской;

- предприятие не увеличивает круг своих потребителей для того, чтобы сократить риск неуплаты другими покупателями;

- на предприятии не имеется системы стандартов оценки покупателей в зависимости от уровня кредитоспособности, позволяющая довольно качественно осуществлять отбор потребителей, предоставляемым кредит;

- не осуществляется анализ дебиторской задолженности по каждому товару для того, чтобы выявить невыгодные относительно инкассации товары;

- на предприятии нет системы дифференциации кредитных условий по уровню кредитоспособности потребителей.

Для того, что в ООО «Инженер Стеклов» осуществить решение этих проблем необходимо реализовать такие мероприятия как:

- следует предварительно проводить проверку дебитора в самом начале взаимодействия;

- следует собирать данные относительно выставленных дебиторам счетов, которые еще не оплачены;

- осуществлять планирование возможных норм дебиторской задолженности;

- вовремя определять суммы задолженности, которые безнадежны, сомнительны;

- выявлять сроки просрочки платежа относительно каждого дебитора;

- использование штрафа в случае просрочки платежа, с отметкой о них в договоре и претензионная работа с дебиторами, которые не соблюдают условия;

- осуществлять поиск путей осуществления финансирования данной задолженности.

На исследуемом предприятии предлагаем использовать форму отчетности по работе с данной задолженностью «Реестр старения счетов дебиторов» (таблица 14).

Для того, чтобы повысить эффективность применения дебиторской задолженности в ООО «Инженер Стеклов» необходимо использовать мероприятия.

Таблица 14 - Реестр старения счетов дебиторов

Дебитор	0 - 60 дн.	60 - 120 дн.	120 - 180 дн.	Свыше 180 дн.	Всего	Доля, %
Фирма «А»						
Фирма «Б»						
Фирма «В»						
Прочие дебиторы						
Итого						
Доля, %						

Для того, чтобы не допустить безнадежную дебиторскую задолженность следует использовать форму отчетности относительно прогнозирования такой задолженности (таблица 15).

Таблица 15 - Прогнозирование безнадежной дебиторской задолженности

Срок задолженности, дн.	Сумма дебиторской задолженности, тыс. руб.	Вероятность безнадежных долгов	Сумма безнадежных долгов, тыс. руб.	Реальная величина задолженности, тыс. руб.
0 – 60				
60 – 120				
120 – 180				
180 – 360				
360 - 720				
Свыше 720				
Итого				

В качестве первого мероприятия выступает формирование лимитов на суммы задолженности, кроме этого, если есть возможность, то получение оплаты дебиторской задолженности с помощью векселей, ценных бумаг.

Поскольку сверх лимит дебиторской задолженности должен идти с определением причин, и по возможности использованием оплаты данных задолженностей с помощью векселей, ценных бумаг. При разработке стратегии взыскания, в случае просроченной задолженности, помимо привычных способов расчетов, также нужно выбрать и такие, как обмен долга на акции, оформление векселя. А если должник отказывается от таких методов, то следует обращаться в Арбитражный суд. В том случае, если покупатели и заказчики не осуществили платеж имеющихся у них обязательств, то следует прекратить осуществлять дебитору услуги.

В качестве второго мероприятия, которое направлено на улучшение данных задолженностей можно отметить формирование ответственных лиц за проведением анализа, а также контроля задолженностей, создании регламента по контролю за ними.

Что касается третьего мероприятия, то оно ведет к финансированию дебиторской задолженности. В настоящее время в качестве одного из актуальных способов финансирования дебиторской задолженности выступает факторинг.

Факторингом - это продажа кредитором прав на требование дебиторской задолженности банку, или иному финансовому учреждению.

Смысл его в том, что продажей долгов занимаются не только банки, но коммерческие организации, имеющие лицензию на ведение такого вида деятельности.

Отличиями факторинга являются:

- услуги предоставляются только в письменном виде;
- возможен только в отношении денежных обязательств;
- применяется не только к требованиям по взысканию долга, но и к задолженности в будущих периодах;
- проводится без согласия дебитора;
- невозможно передать просроченную задолженность, что не касается договора цессии – это переуступки права требования.

Процедура решения договора на факторинг регламентируется гл.23 ГК РФ.

Основные задачи в сфере управления дебиторской задолженностью в ООО «Инженер Стекло» в конце 2018 - начале 2019 состоят из:

- 1) оптимизации качества и структуры дебиторской задолженности;
- 2) привлечения финансовых дополнительных ресурсов в целях покрытия текущих денежных потребностей, а также увеличения оборота.

У организации ООО «Инженер Стеклов» существует возможность увеличения оборота по действующим клиентам, однако на условиях отсрочки платежа в 20 дней.

Привлечение новых клиентов является также связанным с предоставлением товарного кредита, поскольку это выступает в качестве одного из ключевых конкурентных преимуществ ООО «Инженер Стеклов».

Невозможность применения стандартной формы кредитования в целях пополнения оборотных средств обуславливается такими причинами:

- молодость организации;
- на сумму кредита отсутствие залогового обеспечения.

В результате этого как инструмент управления задолженностью необходимо выбрать факторинг.

Применение факторинга задолженности в условиях предприятия ООО «Инженер Стеклов» целесообразно, в соответствии с рядом факторов.

ООО «Сбербанк Факторинг», является дочерней компанией ПАО «Сбербанк России» Который начал свою деятельность в ноябре 2014 г., клиентам предоставляя комплекс высокотехнологичных денежных услуг по всем типам факторинга - внутреннего (без регресса и с регрессом) и международного (экспортного без регресса и с регрессом и импортного).

Предоставление такого типа услуг включает такие этапы:

1) обращение поставщика в Департамент факторинговых операций в ООО «Сбербанк Факторинг», с заявкой на обслуживание поставок.

2) для принятия решения, по факторинговому обслуживанию, поставщики предоставляют в банк пакет необходимых документов.

3) сотрудниками ООО «Сбербанк Факторинг» принимается решение о вероятности факторингового обслуживания поставок в адрес отдельных дебиторов на основе анализа документов, которые предоставляются поставщиком. После предоставления поставщиком полного пакета документов решение выносится на протяжении 10 рабочих дней.

4) если принимают положительное решения банк устанавливает лимит финансирования -
наибольшая сумма выплат, в рамках которой ООО «Сбербанк Факторинг», будет осуществляться финансирование поставщика, под уступку финансовых требований.

5) процесс подписания и оформления договора начинается после согласия сторон, между ООО «Сбербанк Факторинг» и поставщиком, с предложенными условиями.

6) в случае принятия негативного решения о вероятности факторингового обслуживания поставок, по требованию клиента банком, возвращаются документы.

7) параллельно заключению договора поставщик в письменном виде информирует собственных покупателей о ведении новой системы расчетов, за продукцию и предоставляет в ООО «Сбербанк Факторинг», подписанное дебитором уведомление об уступке финансовых требований к нему.

8) последующая совместная работа по типовым схемам в зависимости от выбранного типа факторинга.

9) по факторингу поставок заключаются договора, с банком является возможным при соответствии поставщика работ, товаров и услуг таким требованиям, которые представлены в таблице 16.

В таком случае, ООО «Инженер Стеклов» в состоянии исполнить все требования, для того чтобы заключить договор факторинга с ООО «Сбербанк Факторинг».

Дебиторская задолженность является одним из источников погашения кредиторской задолженности предприятия.

Если на предприятии будут заморожены суммы в форме дебиторской задолженности, то у нее может быть недостаток финансовых средств. Это будет содействовать формированию кредиторской задолженности, и

просрочкам платежей во внебюджетные фонды, бюджет, отчислений по социальному обеспечению и страхованию, по оплате плате и другим платежам.

Таблица 16 - Требования заключения договора по факторингу на 2019 год

Условия заключения договора обслуживания по факторингу	Выполнение условий предприятием ООО «Инженер Стеклов»
Компания-поставщик зарегистрирована и работает не менее одного года	ООО «Инженер Стеклов» осуществляет свою деятельность с 2009 года
Поставщик ведет учет своей деятельности и составляет отчетность в соответствии с законодательством Российской Федерации	Данное требования ООО «Инженер Стеклов» выполняет
Договором поставки товаров или оказания услуг предусмотрена безналичная форма расчетов, а отсрочка платежа не превышает 120 календарных дней.	Данное требование для ООО «Инженер Стеклов» выполняется. По договорам оказания услуг расчеты за оказанную услугу или отгруженную продукцию не превышают 30 календарных дней
Договорные обязательства поставщика и дебитора должно осуществляться на условиях постоянных поставок и иметь долгосрочную перспективу	Данное требование для ООО «Инженер Стеклов» выполняется. Договоры заключается на срок не менее года

Это может привести к возникновению разных пеней, штрафов, неустоек.

Нарушение договорных обязательств, а также несвоевременная оплата товаров поставщикам могут привести к потере деловой репутации организации и в конечном результате к не ликвидности и неплатежеспособности.

В результате чего, ООО «Инженер Стеклов» в целях улучшения управления кредиторской и дебиторской задолженностью, а также улучшения денежного состояния следует следить за соотношением кредиторской и дебиторской задолженности, находить способы и пути, которые позволяют сократить уровень задолженности в организации, а также следовать предложенным мероприятиям.

Для правильного ведения бухгалтерского учета расчетов с покупателями и заказчиками в организации ООО «Инженер Стеклов» предлагается осуществлять контроль правильности ведения учета,

заполнения всех реквизитов оправдательных документов, а также соблюдения механизма списания расходов в случае отсутствия оправдательных документов. Для этого ООО «Инженер Стекло» рекомендуется ввести должность внутреннего аудитора, что даст возможность предотвращения нерациональных расходов, потерь и хищений ресурсов и контроль за правильным ведением документооборота.

Достаточно актуальной остается проблема исследования возможностей программного обеспечения для автоматизации бухгалтерского учета и создания внутренней сети соединенных между собой автоматизированных рабочих мест для принятия на основании обработанной информации эффективных управленческих решений.

Применение современных автоматизированных программ позволяет:

- повышать достоверность и оперативность бухгалтерского учета, – повышать контрольные функции;

- позволяет механизировать, и автоматизировать все планово-экономические расчеты.

Ведение бухгалтерского учета в ООО «Инженер Стекло» осуществляется с использованием бухгалтерской программы «1С: Бухгалтерия» версии 8.2. Однако данная программа не решает множество задач по учету расчетно-кредитных операций и готовой продукции. Итак, компания должна провести полную автоматизацию данного участка учета с помощью внедрения такого программного обеспечения, как «1С: Бухгалтерия 8.3».

На основании предложенных рекомендаций по совершенствованию учета расчетов с покупателями и заказчиками проведем расчет экономической оценки эффективности рекомендаций.

3.2 Экономическая оценка эффективности рекомендаций

Введение в работу компании внутреннего аудита приведет к следующему:

- сохранится и эффективно будет использоваться имущество компании;
- обеспечится эффективная работа, финансовая стабильность и развитие предприятия в конкурентной среде;
- вовремя будут выявлены, и снижены до минимума финансовые, коммерческие и другие риски при управлении компанией;
- будет сформирована адекватная современным, постоянно меняющимся условиям среда – за счет информационной системы управления. Она даст возможность вовремя реагировать на изменения внешней и внутренней среды.

В штат предлагается принять специалиста в области внутреннего аудита.

Рассмотрим состав затрат, связанных с содержанием внутреннего аудитора, отразим данные в таблице 17.

Таблица 17 - Состав ожидаемых затрат на содержание внутреннего аудитора

Название затрат	Сумма, рублей
Зарплата	25000
Страховые взносы 30 %	7500
Затраты на услуги связи	1100
Материальные затраты	2200
Итого за месяц	35800
Итого за год	429600

Расходы на внедрение внутреннего аудита в ООО «Инженер Стеклов» составляют 429600 руб. В целом эффект от работы внутреннего аудита можно рассмотреть с позиции косвенного и прямого эффектов.

Прямой эффект складывается для ООО «Инженер Стеклов» из сокращения финансовых санкций в качестве результата своевременного внесения исправлений в налоговые расчеты и бухгалтерские документы.

Косвенный экономический эффект будет состоять в следующем:

- эффект от обеспечения председателя информацией;
- эффект от обеспечения внешних пользователей информацией;
- эффект от проведения собеседований, круглых столов, обучающих семинаров с сотрудниками.

Косвенный эффект количественно измеряется косвенным путем в соответствии с рыночной стоимостью услуг.

Косвенный эффект для ООО «Инженер Стеклов» будет состоять в экономии 130 тысяч рублей. Расчет экономического эффекта ООО «Инженер Стеклов» отражен в таблице 18.

Таблица 18 - Экономический эффект от внедрения внутреннего аудита в ООО «Инженер Стеклов»

Показатели	Сумма, рублей
Сокращение финансовых санкций	110000
Косвенный эффект	130000
Итого	240000

Следовательно, экономический эффект от внедрения внутреннего аудита в ООО «Инженер Стеклов» составляет 240000 руб.

Для того, чтобы установить новую программу, компании потребуется произвести затраты, связанные с приобретением, установкой программы и обучением персонала. После установки программы «1С: Бухгалтерия 8.3» компания получит возможность сокращения штатной единицы 1 бухгалтера по учету денежных средств и перевода его на иной участок учета. В случае сокращения штатной единицы бухгалтера у предприятия будет экономия по зарплате.

Средняя зарплата бухгалтера – это 14 тысяч рублей. Зарплата за год составляет 168 тысяч рублей. Далее рассмотрим результаты автоматизации учета денежных средств, которые представлены в таблице 19.

После установки программного обеспечения «1С: Бухгалтерия 8.3» компании потребуется понести некоторые расходы, но при этом экономия будет превышать все расходы, и в результате компания получит доход в размере 301 тысячи рублей.

Таблица 19 - Результат от автоматизации учета расходов на оплату труда

Название показателей	Показатели, тысяч рублей
Экономия от сокращения штатной единицы	168
Стоимость программы	11
Установка программы	5
Обучение персонала	18
Лицензия на пользование программой	15
Итого:	119

Итак, можно заключить, что затраты, которые связаны с внедрением «1С: Бухгалтерия 8.3», являются совершенно незначительными. Но при этом, в компании будет осуществляться контроль и автоматизация платежей, что характеризуется особенной важностью для всякой компании.

Для того что бы оценить экономический эффект от применения факторинга в место предоставления коммерческого кредита на предприятии ООО «Инженер Стекло» произведем следующие расчеты.

Сумма дебиторской задолженности покупателей и заказчиков ООО «Инженер Стекло» в 2018 году составляла 630547 тыс. руб.

ООО «Сбербанк Факторинг» по факто ринговому соглашению предоставляет 50% оплаты дебиторской задолженностью при условии что сумма долга будет взыскана с заказчика в течении 6 месяцев.

В связи с этим высвобожденные денежные средства из дебиторской задолженности составят:

$$(630547 \text{ тыс. руб.}) * 50\% = 315273,5 \text{ тыс. руб.}$$

Ожидаемые расходы ООО «Инженер Стекло» составят:

1) за пользование кредитом:

$$(315273,5 \text{ тыс. руб.}) * 14,5\% = 45714,66 \text{ тыс. руб.}$$

2) комиссионное вознаграждение, принятое в размере 5%, в том числе НДС:

$$((315273,5 \text{ тыс. руб.}) * 5\%) + ((315273,5 \text{ тыс. руб.}) * 18\%) = 72512,9 \text{ тыс. руб.}$$

Размер дебиторской задолженности после применения факторинга составит:

$$\text{КДЗ} = 630547 \text{ тыс. руб.} - 315273,5 \text{ тыс. руб.} = 315273,5 \text{ тыс. руб.}$$

Следовательно, дебиторская задолженность, которая высвобождена за счет использования факторинга будет составлять 314273,5 тыс. руб. Стоит сказать о том, что 30% данной суммы следует направить на то, чтобы развить основную деятельность предприятия, за счет оставшихся погасить кредиторскую задолженность. Что касается процентов за использование кредита, а также комиссионного вознаграждения, то их следует отнести на затраты.

В процессе осуществления мероприятий в ООО «Инженер Стекло» структура оборотных активов будет такой, как представлена в таблице 20.

Таблица 20 - Прогноз структуры оборотных активов ООО «Инженер Стекло»

Показатели	Сумма, руб.		Изменение (+,-)
	До мероприятий	После мероприятий	
1	2	3	4
Запасы	13725,00	137258,00	0
Дебиторская задолженность	630547,00	315273,5	-315273,5
Денежные средства	2115,00	2115,00	0
Итого:	646387,00	454646,5	-191740,5

По таблице, можно отметить, что использование факторинга в ООО «Инженер Стекло» позволит сократить дебиторскую задолженность на

613732 тыс. руб., и в результате этого оборотные активы будут составлять 454646,5 тыс. руб.

Следовательно, использование мероприятий, направленных на уменьшение дебиторской задолженности исследуемого предприятия приведут к следующему:

- некоторая часть денежных средств, которая берется из дебиторской задолженности, для того, чтобы погасить кредиторскую ведет к тому, что уменьшаются обязательства, что благоприятно скажется на финансовой устойчивости;

- повышение оборачиваемости дебиторской задолженности обеспечит уменьшение периода оборотов дебиторской задолженности, кроме этого повысится оборачиваемость оборотных активов;

- использование факторинга позволит уменьшить дебиторскую задолженность на 315273, 5 тыс. руб.

Все данные мероприятия на предприятии ООО «Инженер Стекло» повлекут за собой улучшение финансового положения предприятия, и укрепление его деловой репутации.

Будем производить расчет эффективности использования предложений поставщиков, по оплате предоставляемых товаров, а также коммерческого кредита.

Следовательно, с контрагентом ООО «Инженер Стекло» заключили договор, стоимость которого равна 1500 тыс. руб. По условиям поставщика, производится в течении 10 дней с момента поставки, тогда будет ровняться 1455 тыс. руб.

Так как ООО предприятие не располагало денежными средствами, нужном в объеме по договору и по истечении 10 дней картина не изменилась, через один месяц общество произвело расчет за поставленные товары в полном объеме – 1500 тыс. руб.

В результате кредитования в банке ООО предприятие получают кредиты под 17 % годовых. Это говорит о непродуктивности управления кредиторской задолженностью в организации.

Соответственно, далее рассчитываем сумму высвобождения финансовых средств, получаем кредит в банке на сумму заключенного договора, т.е. альтернативные издержки.

Если организация оформит в банке кредит на 30 дней под 17 % годовых, ставка будет равна: $[(1 + 0,17 * 30/360) * 30/360 - 1] / (30/360) = 1,35 \%$.

Следовательно сумма к оплате составит: $150000 * 1,35 \% = 1480$ тыс. руб.

Экономическая продуктивность при применении предприятием, коммерческого кредита, в целях расчета с поставщиком будет равна: $1480 - 1455 = 25$ тыс. руб.

Период одного оборота дебиторской задолженности за время применения факторинга уменьшился на 384 дня

Использование факторинга экономически является целесообразным и обосновано: у организации есть возможность применять полученные ресурсы с рентабельностью, которая превышает цену факторинга.

На 01.01.2018 г. факторинг выступал в качестве единственного возможного инструмента управления дебиторской задолженностью в организации. Оценивая его эффективность и гибкость привлечения внешних дополнительных источников финансирования является нецелесообразным.

В таком случае, на основе выше изложенного можно сказать, что проведенный анализ показал явное присутствие проблем в системе осуществления расчетов. ООО «Инженер Стеклов» выступает в качестве предприятия с существенным объемом предоставляемых услуг и, таким образом, объемов реализации. Ключевыми недостатками системы расчетов считается довольно существенное и стремительное увеличение размером задолженности в период 2016-2018 гг. Аналогичное увеличение мы

наблюдаем также у кредиторской задолженности. Это было порождено несколькими причинами, которые состоят из: во-первых, недостатка платежных средств у организации ООО «Инженер Стекло» для выполнения погашения текущих платежей.

Во-вторых, неудовлетворительной платежной дисциплины заказчиков, итогом которой стало накапливание дебиторской избыточной задолженности. Накопление излишков кредиторской и дебиторской задолженности является связанным с неорганизованной системой расчетов, и с нечеткой работой в рамках востребования просроченных долгов потребителей, которые образовались. В таком случае, делаем вывод о некачественной работе организации в рамках обеспечения с заказчиками расчетов. Руководству организации в целях увеличения суммы финансовых средств, которые постоянно присутствуют в обороте, следует устранить такие недостатки в целях увеличения продуктивности применения дебиторской и кредиторской задолженности.

В целях увеличения продуктивности применения кредиторской и дебиторской задолженности предлагаем в ООО «Инженер Стекло» внедрить мероприятия, которые состоят из:

- 1) лимитированные кредиторской и дебиторской задолженности. Использования вероятности оплаты дебиторской задолженности ценными бумагами, векселями;
- 2) установления ответственных лиц за контролем и анализом кредиторской и дебиторской задолженности;
- 3) заключения договора с факто ринговым предприятием.

В итоге применения факторинга дебиторской задолженности, на предприятия происходят высвобождение суммы равное 168275 тыс. руб.

В таком случае, использование факторинга может привести к увеличению показателей прибыли организации.

Таким образом, предлагается осуществление снижения дебиторской задолженности, за счет использования факторинга, это способствует к относительному высвобождению средств в ООО «Инженер Стекло».

И так были предложены пути улучшения бухгалтерского учета расчетов с покупателями и заказчиками в ООО «Инженер Стекло», для того, чтобы в организации ООО «Инженер Стекло», повысить уровень бухгалтерского учета организации, чтобы организация смогла получить больше дохода, и контролировать свои расходы.

Заключение

На основании проведенного анализа учета расчетов с покупателями и заказчиками в выпускной квалификационной работе можно сказать о том, что цель работы достигнута и решены поставленные задачи.

Покупатели и заказчики - это организации, приобретающие произведенную продукцию, товары, услуги за выполненные работы. Заказчиками могут быть как юридические, так и физические лица, которые обращаются за заказами к иным организациям, продавцам, поставщикам товаров и услуг.

Заказчиками могут быть различные экономические субъекты, а также простые граждане, правительство, государственные органы, учреждения, организации, предприятия.

Участок учетной работы в части дебиторской задолженности, является основным в плане организации и планирования поступления денежных средств, на предприятие, и как следствие возможность планирование бизнеса, пере производства, повышения квалификации специалистов, возможности инвестиций, и решения многих других актуальных и насущных задач;

ООО «Инженер Стекло» зарегистрирована 26 марта 2009 г. регистратором МИФНС № 23 по Красноярскому краю.

Основным видом деятельности является «Формирование и обработка листового стекла».

ССК «Инженер Стекло» специализируется на мелкосерийном производстве изделий из стекла и зеркал, приеме различных заказов, выполнении проектов по индивидуальным заказам.

В отчетном году ООО «Инженер Стекло» является довольно прибыльным предприятием, с эффективной деятельностью производства.

Говоря о состоянии организации расчетов с покупателями и

заказчиками в ООО «Инженер Стеклов», можно отметить следующее.

На предприятии принята автоматизированная форма учета, с используется компьютерная программа «1С: Бухгалтерия 8.2».

Расчеты с покупателями и заказчиками в ООО «Инженер Стеклов», оформлением бухгалтерской документации. Первичный учет расчетов с покупателями и заказчиками, осуществляется на основании унифицированных форм, первичных учетных документов. Кроме этого, на предприятии разработаны внутренние сводные учетные документы.

После соответствующих обработок сводных и первичных сведений осуществляют составление регистров синтетического и аналитического учета.

Ведение учета расчетов с заказчиками и покупателями в предприятии осуществляется с применением счета 62 «Расчеты с заказчиками и покупателями», осуществляется в срезе каждого контрагента, договора и счета-фактуры.

По анализу можно отметить такие отрицательные моменты в работе предприятия ООО «Инженер Стеклов»: у предприятия также есть проблемы с дебиторской задолженностью, которая занимает значительный вес в активах. Предприятию необходимо применять новые средства по управлению дебиторской задолженностью, для того, чтобы ее уменьшить.

Одним из основных путей Улучшения в использовании дебиторской и кредиторской задолженностей, является рациональное управление данными видами задолженностей. А нерациональное приводит к дефициту денежных средств организации, что в последствии отрицательно отражается на платежеспособности организации.

В результате чего, ООО «Инженер Стеклов» в целях улучшения управления дебиторской задолженностью, а также улучшения денежного состояния следует следить за соотношением кредиторской и дебиторской задолженности, находить способы и пути, которые позволяют сократить

уровень задолженности в организации, а также следовать предложенным мероприятиям.

Для правильного ведения бухгалтерского учета расчетов с покупателями и заказчиками в организации ООО «Инженер Стекло» предлагается осуществлять контроль правильности ведения учета, заполнения всех реквизитов оправдательных документов, а также соблюдения механизма списания расходов в случае отсутствия оправдательных документов. Для этого ООО «Инженер Стекло» рекомендуется ввести должность внутреннего аудитора, что даст возможность предотвращения нерациональных расходов, потерь и хищений ресурсов и контроль за правильным ведением документооборота.

Достаточно актуальной остается проблема исследования возможностей программного обеспечения для автоматизации бухгалтерского учета и создания внутренней сети соединенных между собой автоматизированных рабочих мест для принятия на основании обработанной информации эффективных управленческих решений. Для решения этих вопросов нужно выбрать такое программное обеспечение, которое опиралось бы на системную комплексную оценку.

Ведение бухгалтерского учета в ООО «Инженер Стекло» осуществляется с использованием бухгалтерской программы «1С: Бухгалтерия» версии 8.2. Однако данная программа не решает множество задач по учету расчетно-кредитных операций и готовой продукции. Итак, компания должна провести полную автоматизацию данного участка учета с помощью внедрения такого программного обеспечения, как «1С: Бухгалтерия 8.3».

Итак, были предложены пути улучшения бухгалтерского учета расчетов с покупателями и заказчиками в ООО «Инженер Стекло», для того, чтобы в организации ООО «Инженер Стекло», повысить уровень бухгалтерского учета организации, чтобы организация смогла получить больше дохода, и контролировать свои расходы.

Список используемой литературы

1. Гражданский кодекс Российской Федерации, часть первая от 30.11.1994 № 51-ФЗ, часть вторая от 26.01.1996 № 14-ФЗ // "Российская газета", N 238-239, 08.12.1994.
2. Налоговый кодекс Российской Федерации ч. 1 от 31.07.1998 N 146-ФЗ (ред. от 19.02.2018) // "Российская газета", N 148-149, 06.08.1998.
3. Федеральный закон от 06.12.2011 N 402-ФЗ (ред. от 31.12.2017) «О бухгалтерском учете» // "Российская газета", N 278, 09.12.2011.
4. Приказ Минфина РФ от 29.07.1998 № 34н «Об утверждении Положения по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации» (ред. от 08.07.2016 г.)
5. Положение по бухгалтерскому учету «Доходы организации» ПБУ 9/99 [Принят Министерства финансов Российской Федерации 06.05.1999 №32н, с изменениями и дополнениями по состоянию на 06.04.2015 №57н] // Финансовая Россия. – 1999. – №23.
6. Положение по бухгалтерскому учету «Расходы организации» ПБУ 10/99 [Принят Министерства финансов Российской Федерации 06.05.1999 №33н, с изменениями и дополнениями по состоянию на 06.04.2015 №57н] // Финансовая Россия. – 1999. – №23.
7. Плана счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций и инструкции по его применению [Принят Министерства финансов Российской Федерации от 31.10.2000 №94н, с изменениями и дополнениями по состоянию на 08.11.2010 №142н] // Финансовая Россия. – 2000. – №46-47.
8. Методические указания по инвентаризации имущества и финансовых обязательств [Принят Министерства финансов Российской Федерации от 13.06.1995 №49, с изменениями и дополнениями по состоянию на 08.11.2010 №142н] // Финансовая газета. – 1995. – №28.

9. Положение о правилах осуществления перевода денежных средств [Принят Банком России 19.06.2012, с изменениями и дополнениями по состоянию на 6.11.2016] // Вестнике Банка России. – 2012. – №34.

10. Агафонова М.Н. Бухгалтерский учет и отчетность. М.: Налоговый вестник, 2015. - 320 с.

11. Азрилян А.Н. Новый экономический словарь. М.: Институт новой экономики, 2015. - 751 с.

12. Анализ финансовой отчетности: учебное пособие / под ред. О.В. Ефимовой и М.В. Мельник. 4-е изд., испр. и доп. М.: Омега-Л, 2016. - 451 с.

13. Андреев, В.Д. Практикум по аудиту: Учеб. пособ. / В.Д. Андреев, Т.И. Киселев, И.В. Атаманюк - М.: Финансы и статистика, 2015. - 208 с.

14. Бабаев Ю. А. Бухгалтерский учет, анализ и аудит внешнеэкономической деятельности: Учебник / Ю. А. Бабаев, М. В. Друцкая и др. - 2-е изд., перераб. и доп. - М.: Вузовский учебник: НИЦ ИНФРА-М, 2014. - 348 с.

15. Бабаев Ю. А. Бухгалтерский финансовый учет: Учебник / Ю. А. Бабаев, А. М. Петров и др.; Под ред. Ю. А. Бабаева - 5-е изд., перераб. и доп.. М.: Вузов. учеб.: НИЦ ИНФРА-М, 2015. - 463 с.

16. Бдайцева Л.Ж. Бухгалтерский учет: учебник для вузов / Л.Ж.Бдайцева. М.: Издательство Юрайт, 2015. – 735 с.

17. Бережной В. И. Бухгалтерский учет: учет оборотных средств: Учебное пособие / Бережной В. И., Суспицына Г. Г., Бигдай О. Б. и др. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2016. - 192 с.

18. Богомолец С. Р. Бухгалтерский учет: учебник / Г. И. Алексеева, С. Р. Богомолец, И. В. Сафонова и др.; под ред. С. Р. Богомолец. - 3-е изд., перераб. и доп. - М.: МФПУ Синергия, 2015. - 720 с.

19. Брунгильд, С.Г. Управление дебиторской задолженностью / С.Г. Брунгильд. - М.: АСТ, 2016. - 789 с.

20. Дудин, Алексей Дебиторская задолженность. Методы возврата, которые работают / Алексей Дудин. - М.: Питер, 2015. - 978 с.

21. Дудин, Алексей Дебиторская задолженность. Методы возврата, которые работают / Алексей Дудин. - М.: Книга по Требованию, 2017. - 192 с.
22. Еленевская Е. А. Учет, анализ, аудит: Учебное пособие / Е. А. Еленевская, Л. И. Ким и др.; Под общ. ред. Т.Ю.Серебряковой - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2014. - 345 с.
23. Зонова А. В. Бухгалтерский учет и анализ: Учебное пособие / А. В. Зонова, Л. А. Адамайтис. - М.: Магистр: НИЦ ИНФРА-М, 2014. - 576 с.
24. Камышанов П. И. Финансовый и управленческий учет и анализ: учебник / П. И. Камышанов, А. П. Камышанов. — М.: ИНФРА-М, 2016. — 592 с.
25. Керимов В. Э. Бухгалтерский учет в условиях антикризисного управления: Учебное пособие / Под ред. проф. В. Э. Керимова. - М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2017. - 324 с.
26. Клишевич Н. Б. Экономический анализ: Учебное пособие / Н. Б. Клишевич, Н. В. Непомнящая и др. - М.: НИЦ ИНФРА-М; Красноярск: Сибирский федеральный ун-т, 2017. - 192 с.
27. Кондраков Н. П. Бухгалтерский учет (финансовый и управленческий): Учебник / Кондраков Н. П. - 5-е изд., перераб. и доп. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2016. - 584 с.
28. Кувшинов М. С. Бухгалтерский учет и анализ: Учебное пособие / Кувшинов М. С. - М.: ИЦ РИОР, НИЦ ИНФРА-М, 2016. - 248 с.
29. Лытнева Н. А. Бухгалтерский учет: Учебник / Н. А. Лытнева, Л. И. Малявкина, Т. В. Федорова. - 2-е изд., перераб. и доп. - М.: ИД ФОРУМ: НИЦ ИНФРА-М, 2017. - 512 с.
30. Мизиковский И. Е. Теория бухгалтерского учета: Учебник для сред. проф. образования / И. Е. Мизиковский и др.; Под общ. ред. Е. А. Мизиковского, М. В. Мельник. - 2-е изд., перераб. и доп. - М.: Магистр, 2016. - 384 с.

31. Панкова С. В. Практикум по анализу бухгалтерской (финансовой) отчетности: Учебное пособие / Панкова С. В., Андреева Т. В., Романова Т. В. - М.: ИЦ РИОР, НИЦ ИНФРА-М, 2016. - 165 с.
32. Петров А. М. Учет и анализ: Учебник / А. М. Петров, Е. В. Басалаева, Л. А. Мельникова. - М.: КУРС: НИЦ ИНФРА-М, 2017. - 512 с.
33. Петров А. М. Учет и анализ: Учебник / А. М. Петров, Е. В. Басалаева, Л. А. Мельникова. - 2-е изд., перераб. и доп. - М.: КУРС: НИЦ ИНФРА-М, 2017. - 512 с.
34. Петров А. М. Учет и анализ: Учебник / А. М. Петров, Е. В. Басалаева, Л. А. Мельникова. - 3-е изд., перераб. и доп. - М.: КУРС: НИЦ ИНФРА-М, 2015. - 512 с.
35. Погорелова М. Я. Экономический анализ: теория и практика: Учебное пособие / М. Я. Погорелова. - М.: ИЦ РИОР: НИЦ ИНФРА-М, 2014. - 290 с.
36. Полковский А. Л. Теория бухгалтерского учета: Учебник для бакалавров / А. Л. Полковский; под ред. проф. Л. М. Полковского. — М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2015. — 272 с.
37. Стоун Д. Хитчинг К. Бухгалтерский учет и финансовый анализ. Подготовительный курс. 2014. - 304 с.
38. Сутягин В. Ю. Кредиторская задолженность: учет, анализ, оценка и управление: Учеб. пособие / В. Ю. Сутягин, М. В. Беспалов - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2014 – 216 с.
39. Учет и анализ дебиторской и кредиторской задолженности. Семенова И. М., Ивашкевич В. Б. Учебное пособие. – М.: Издательство «Бухгалтерский учет». Серия «Библиотека-журнала и Бухгалтерского учета», 2014. – 246с.
40. Щербакова В. И. Теория бухгалтерского учета: Учебник / В.И. Щербакова. - М.: ИД ФОРУМ: НИЦ Инфра-М, 2013. - 352 с.
41. Официальный сайт системы ГАРАНТ: www.garant.ru

42. Официальный сайт системы Консультант плюс
<http://www.consultant.ru/>

Продолжение приложения А

Пояснения	Наименование показателя	Код	На 31 декабря 2018 г.	На 31 декабря 2017 г.	На 31 декабря 2016 г.
	ПАССИВ				
	III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ				
	Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	1310	25	25	25
	Собственные акции, выкупленные у акционеров	1320			
	Переоценка внеоборотных активов	1340			
	Добавочный капитал (без переоценки)	1350			
	Резервный капитал	1360			
	Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	1370	556	338	614
	Итого по разделу III	1300	581	363	639
	IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА				
5.3	Заемные средства	1410			
	Отложенные налоговые обязательства	1420			
	Оценочные обязательства	1430			
	Прочие обязательства	1450			
	Итого по разделу IV	1400			
	V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА				
5.3	Заемные средства	1510			
5.3	Кредиторская задолженность	1520	688465	579120	502725
	Доходы будущих периодов	1530			
7	Оценочные обязательства	1540			
	Прочие обязательства	1550			
	Итого по разделу V	1500	688465	579120	502725
	БАЛАНС	1700	689046	579483	503364

Отчет о финансовых результатах
за Январь - Декабрь 2018 г.

		Коды		
		0710002		
Дата (число, месяц, год)		31	12	2018
Организация ООО «Инженер Стеклов»	по ОКПО	18396843		
Идентификационный номер налогоплательщика	ИНН	2464215560		
Вид экономической деятельности Формирование и обработка листового стекла	по ОКВЭД	64.99.3		
Организационно-правовая форма / форма собственности Общества с ограниченной ответственностью / Частная собственность	по ОКОПФ / ОКФС	12300	16	
Единица измерения: в тыс. рублей	по ОКЕИ	384		

Пояснения	Наименование показателя	Код	За Январь - Декабрь 2018 г.	За Январь - Декабрь 2017 г.
	Выручка	2110	159658	163876
	Себестоимость продаж	2120	(159121)	(163431)
	Валовая прибыль (убыток)	2100	537	445
	Коммерческие расходы	2210	(0)	(0)
	Управленческие расходы	2220	(100)	(85)
	Прибыль (убыток) от продаж	2200	537	445
	Доходы от участия в других организациях	2310		
	Проценты к получению	2320		
	Проценты к уплате	2330		
	Прочие доходы	2340		
	Прочие расходы	2350		
	Прибыль (убыток) до налогообложения	2300	537	445
	Текущий налог на прибыль	2410	(107)	(107)
	в т.ч. постоянные налоговые обязательства (активы)	2421	0	0
	Изменение отложенных налоговых обязательств	2430	0	0
	Изменение отложенных налоговых активов	2450	0	0
	Прочее	2460	0	0
	Чистая прибыль (убыток)	2400	430	338