



## Аннотация

Бакалаврскую работу выполнил: Цыбульникова Маргарита Олеговна

Тема работы: «Бухгалтерский учет и анализ расчетов с покупателями и заказчиками (на примере ОАО «ТЗТО»)»

Научный руководитель: к.э.н., доцент, Вокина Елена Борисовна

Цель исследования - изучение бухгалтерского учета и проведение анализа расчетов с покупателями и заказчиками.

Объект исследования – ОАО «ТЗТО», основным видом деятельности, которого является производство частей и принадлежностей автомобилей и их двигателей.

Предмет исследования – учет и анализ расчетов с покупателями и заказчиками на ОАО «ТЗТО».

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

В первой главе раскрыты теоретические и методические аспекты бухгалтерского учета расчётов с покупателями и заказчиками.

Во второй главе раскрыт учет и проведен анализ расчетов с с покупателям и заказчиками в ОАО «ТЗТО».

В третьей главе приведены проблемы в учете расчетов с покупателями и заказчиками ОАО «ТЗТО» и даны рекомендации по их устранению, а также рассмотрены пути совершенствования расчётов с покупателями и заказчиками.

Практическая значимость работы заключается в том, что отдельные её положения в виде материала подразделов 2.2, 2.3, 3.1, 3.2 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 30 источников и 3 приложений. Общий объем работы, без приложений, 45 страниц машинописного текста, в том числе таблиц – 6, рисунков – 3.

## Abstract

The given graduation work deals with accounting and analysis of settlements with buyers and customers (by the example of Open Joint Stock Company "Togliatti plant of technological equipment").

The purpose of the research is to study accounting and carry out an analysis of settlements with buyers and customers.

The object of the research is Open Joint Stock Company "Togliatti plant of technological equipment" which specializes in manufacturing spare parts, accessories for cars and their engines.

The subject of the research is accounting and analysis of settlements with buyers and customers in Open Joint Stock Company "Togliatti plant of technological equipment".

The methods of the investigation include factor analysis, synthesis, prediction technique, statistical processing of results, deduction, etc.

The practical relevance of the work consists in that, its individual provisions in the form of subsections 2.2, 2.3, 3.1, 3.2 and appendices can be used by the specialists of the organization.

The first chapter features the theoretical and methodological aspects of settlements accounting with buyers and customers.

The second chapter dwells on the account in Open Joint Stock Company "Togliatti plant of technological equipment". In this chapter, the analysis of settlements with the buyers and customers in the company in question is conducted as well.

The third chapter is devoted to the problems in accounting for settlements with the buyers and customers in Open Joint Stock Company "Togliatti plant of technological equipment". It also provides recommendations for solving the problems enumerated and suggests the ways to improve settlements with buyers and customers.

The work consists of introduction, 3 chapters, conclusion, the list of 30 references and 3 appendices including 6 tables and 3 figures.

## Содержание

Введение.....	5
1. Теоретические и методические аспекты учета и анализа расчетов с покупателями и заказчиками .....	7
1.1 Сущность и виды расчетов с покупателями и заказчиками .....	7
1.2 Теоретические основы и нормативное регулирование учета расчетов с покупателями и заказчиками .....	9
1.3 Методические аспекты анализа расчетов с покупателями и заказчиками .....	13
2. Учет и анализ расчетов с покупателями и заказчиками в ОАО «ТЗТО» .....	16
2.1. Техничко-экономическая характеристика деятельности ОАО «ТЗТО» .	16
2.2. Синтетический и аналитический учет расчетов с покупателями и заказчиками в ОАО «ТЗТО» .....	20
2.3. Анализ расчетов с покупателями и заказчиками и оценка их влияния на финансовые показатели в ОАО «ТЗТО» .....	26
3. Повышение эффективности расчетов с покупателями и заказчиками и совершенствование их учета.....	32
3.1. Проблемы в учете расчетов с покупателями и заказчиками в ОАО «ТЗТО» и рекомендации по их устранению .....	32
3.2. Направления по повышению эффективности расчетов с покупателями и заказчиками и их влияние на финансовые показатели деятельности ОАО «ТЗТО» .....	34
Заключение .....	40
Список используемой литературы .....	43
Приложения .....	47

## Введение

В ходе осуществления хозяйственной деятельности любое предприятие связано с постоянными расчетами с покупателями и заказчиками за проданный товар, выполненную работу или оказанную услугу.

Очень часто организации сталкиваются с тем, что оплата от покупателя или заказчика может поступить не сразу или вообще не поступить. Вследствие чего образуется дебиторская задолженность в компании. Дебиторская задолженность в процессе работы будет появляться всегда, главное чтобы она находилась в рамках допустимых значений.

Чтобы работа в современной организации была успешной, необходимо правильно и своевременно вести учет в компании, а также непрерывно и подробно финансовый анализ взаимодействующих статей.

Значительное влияние на финансовые показатели деятельности организации оказывают правильное ведение учета расчетных операций с покупателями и заказчиками и своевременный денежный оборот.

Актуальность темы исследования обусловлена тем, что учет и анализ расчетов с покупателями и заказчиками является центральным показателем экономической деятельности организации, поскольку во многом от него зависит правильность расчета валового дохода от продаж, стоимости обращения и, следовательно, суммы прибыли.

Бухгалтерский учет должен систематично контролировать отгрузку и продажу продукции, связанными с ними затратами и полученными финансовыми результатами, а также контролировать состояние расчетов с покупателями и заказчиком.

Одним из самых главных участков бухгалтерского учета является учет расчетов с покупателями и заказчиками. На данном участке бухгалтер должен иметь знания по кассовым операциям. Также бухгалтер должен знать все формы безналичных расчетов и Положений (Стандартов) по бухгалтерскому учету.

Объект исследования: ОАО «ТЗТО»

Предмет исследования: учет и анализ расчетов с покупателями и заказчиками на ОАО «ТЗТО»

Цель бакалаврской работы: изучение бухгалтерского учета и проведение анализа расчетов с покупателями и заказчиками

Для достижения поставленных целей, нужно рассмотреть следующие задачи:

-рассмотреть теоретические и методические основы учета и анализа с покупателями и заказчиками на предприятии;

-провести анализ расчетов с покупателями и заказчиками в ОАО «ТЗТО»;

-разработать повышение эффективности расчетов с покупателями и заказчиками и совершенствование их учета.

Бакалаврская работа включает в себя три раздела, введение, заключение и список используемой литературы.

В первой главе бакалаврской работы рассматриваются теоретические и методические основы учета и анализа расчетов с покупателями и заказчиками на предприятии.

Вторая глава включает в себя проведение учета и анализ расчетов с покупателями и заказчиками в ОАО «ТЗТО».

В третьей главе разрабатывается повышение эффективности расчетов с покупателями и заказчиками и совершенствование их учета.

Методологической и технической основой для работы послужили: Федеральный закон «О бухгалтерском учете»; Положение по ведению бухгалтерского учёта и отчётности в Российской Федерации; Постановления Правительства РФ и инструктивные материалы по изучаемым вопросам; учебная литература и труды отечественных и зарубежных авторов.

Информационными источниками бакалаврской работы послужили Консультант Плюс и Гарант.

## 1. Теоретические и методические аспекты учета и анализа расчетов с покупателями и заказчиками

### 1.1 Сущность и виды расчетов с покупателями и заказчиками

Любая организация, которая продает товары или оказывает услуги, имеет связь с покупателями и заказчиками. Взаимоотношения с покупателями и заказчиками играют огромную роль в деятельности предприятия. От взаимоотношений с покупателями и заказчиками зависит, как правильно будет происходить реализация продукции (работ, услуг).

Заказчиками являются юридические и физические лица, которые обращаются с заказом к продавцу или изготовителю. К заказчикам относятся государственные органы, организации, предприятия, учреждения или граждане.

Покупателями являются юридические и физические лица, приобретающие продукцию, а так же потребляющие услуги и сделанную работу у другой организации.

Покупателем и заказчиком может стать любая организация. К счету, связанному с покупателями и заказчиками является счет 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками». Этот счет является активно-пассивным. Данный счет включает в себя расчеты по полученным авансам от покупателей и расчеты с покупателями за отгруженную им и неоплаченную продукцию.

Получение оплаты за поставленную продукцию или оказание услуг - один из главных моментов в деятельности организации. Случается так, что покупатель может не заплатить за поставленную продукцию. Из-за этого возникает дебиторская задолженность. Дебиторской задолженностью выступают долги по оплате или по отгрузке продукции, и должны быть погашены в ближайшие сроки. Дебиторами являются те организации, которые должны данной организации.

Сомнительной дебиторской задолженностью являются нарушения покупателями финансовой и платежной дисциплины. Следовательно, для того, чтобы негативные последствия были устранены, нужно принять соответствующие меры. Для своевременного принятия мер поможет систематический контроль, осуществленный со стороны предприятия.

На рисунке 1 представлены основные виды расчетов, которые учитываются на счете 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками».

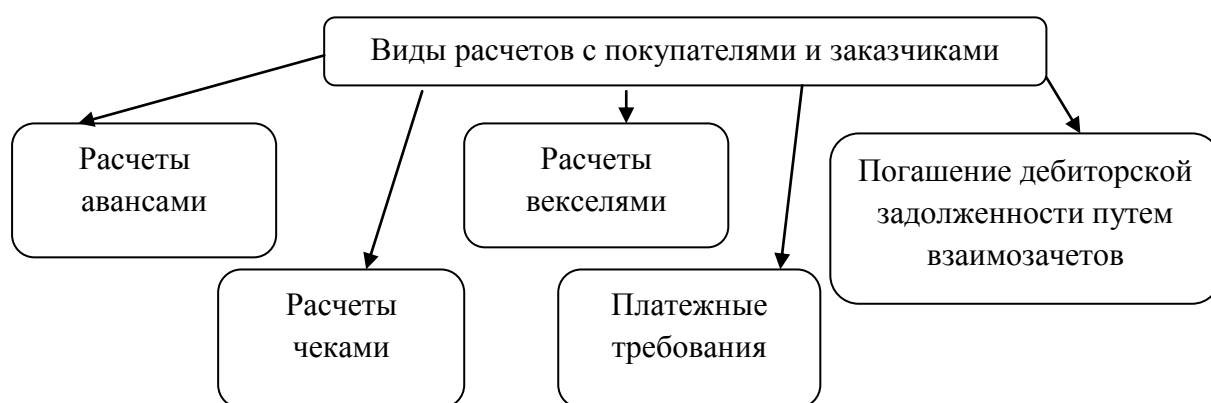


Рисунок 1- Виды расчетов по счету 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками»

Расчеты авансами. Авансом считается платеж, который перечислил покупатель продавцу до выполнения отгрузки товара или услуги. Авансы не играют роль в экономической выгоде. Аванс приносит экономическую выгоду только после того, как произойдет отгрузка продукции, выполнится работа или окажется услуга покупателю. Простыми словами, продавец получает доход только после исполнения своей работы. Бывает так, что продавцы могут отказаться от работы, следовательно, аванс придется вернуть. К счету, где используются авансы, относится счет 62 "Расчеты с покупателями и заказчиками" субсчет "Расчеты по авансам полученным".

Расчеты векселями. Это такие расчеты между продавцом и покупателем за товары или услуги с отсрочкой платежа, где присутствует специальный документ вексель. Векселем является письменное долговое обязательство,



которое дает владельцу право требовать от должника по наступлению определенного времени уплату денежной суммы, обозначенной в векселе.

Погашение дебиторской задолженности путем взаимозачетов. Организация имеет право заключать со своим покупателями два разных договора. В первом договоре он будет выступать как продавец, а во втором договоре как покупатель. Если возникнут задолженности, то можно будет погасить их взаимозачетом. Этот способ является очень удобным для организации.

Расчеты чеками. К расчетным чекам относятся документы, которые содержат в себе приказ чекодателя банку о перечислении денежной суммы с данного счета на счет получателя (чекодержателя) средств. Как правило, расчетный чек оформляется плательщиком.

Платежные требования. К платежному требованию относится расчетный документ, который содержит требования покупателя по основному договору об уплате через банк определенной денежной суммы. Платежные требования участвуют в расчетах, где покупателю поставлены товары, выполнены работы или оказаны услуги.

## 1.2 Теоретические основы и нормативное регулирование учета расчетов с покупателями и заказчиками

Бухгалтерский учет не обходится без нормативных документов. Закон «О бухгалтерском учете» и положения по бухгалтерскому учету носят обязательный характер, а план счетов, методические указания, комментарии носят рекомендательный характер.

Законодательно-нормативное регулирование бухгалтерского учета расчетов с покупателями и заказчиками за оказанные услуги или выполненные работы можно рассмотреть по уровням (рисунок 2):



Рисунок 2- Законодательно-нормативное регулирование бухгалтерского учета расчетов с покупателями и заказчиками

Первый уровень включает в себя Гражданский кодекс РФ, в части первой, которого законодательно закреплены наиболее важные нормы ведения учета в организациях. К основному акту первого уровня относится Федеральный закон "О бухгалтерском учете" от 06.12.2011 N 402-ФЗ (последняя редакция) [2].

Нормативная основа, определяющая порядок ведения бухгалтерского учета расчетов с покупателями и заказчиками, включает в себя положения по бухгалтерскому учету такие как:

1. 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)[3]. Данное положение включает в себя правила ведения бухгалтерского учета и принципы составления бухгалтерской отчетности.

2. Приказ Минфина России от 06.10.2008 N 106н (ред. от 28.04.2017) "Об утверждении положений по бухгалтерскому учету" (вместе с "Положением по бухгалтерскому учету "Учетная политика организации"

(ПБУ 1/2008)", "Положением по бухгалтерскому учету "Изменения оценочных значений" (ПБУ 21/2008)") (Зарегистрировано в Минюсте России 27.10.2008 N 12522) [5]. В данном положении устанавливаются правила формирования и раскрытия учетной политики организаций.

3. Приказ Минфина России от 27.11.2006 N 154н (ред. от 09.11.2017) "Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету "Учет активов и обязательств, стоимость которых выражена в иностранной валюте" (ПБУ 3/2006)" (Зарегистрировано в Минюсте России 17.01.2007 N 8788) [6]. Данное положение состоит из порядка бухгалтерского учета доходов от продажи товаров (продукции, работ и услуг) на экспорт с дальнейшим получением валютной выручки от продажи и иных доходов, выраженные в иностранной валюте.

4. Приказ Минфина РФ от 06.07.1999 N 43н (ред. от 08.11.2010, с изм. от 29.01.2018) "Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету "Бухгалтерская отчетность организации" (ПБУ 4/99)" [4]. В данном положении определяются требования к составу, содержания и правила оценки статей бухгалтерской отчетности .

5. Приказ Минфина России от 06.05.1999 N 32н (ред. от 06.04.2015) "Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету "Доходы организации" ПБУ 9/99" (Зарегистрировано в Минюсте России 31.05.1999 N 1791) [7]. Данное положение состоит из порядка формирования и признания доходов в бухгалтерском учете, отражения состава информации о доходах, подлежащей раскрытию в бухгалтерской отчетности, а так же прочих доходов.

6. Приказ Минфина России от 06.05.1999 N 33н (ред. от 06.04.2015) "Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету "Расходы организации" ПБУ 10/99" (Зарегистрировано в Минюсте России 31.05.1999 N 1790) [8]. Данное положение включает в себя правила формирования в бухгалтерском учете информации о расходах организации, классификации расходов.

К третьему уровню нормативного регулирования учета следует отнести различные методические указания, инструкции, рекомендации. Эти документы подготавливают и утверждают федеральные органы, министерства, а также профессиональные объединения бухгалтеров на основе документов первого и второго уровней.

Данный уровень включает в себя Положение о безналичных расчетах в РФ № 2-П от 03 октября 2002 года. В данном положении рассмотрены регламенты осуществления безналичных расчетов между юридическими лицами в валюте Российской Федерации и на ее территории в формах, которые предусмотрены законодательством.

Также третий уровень нормативного регулирования состоит из плана счетов финансово-хозяйственной деятельности [9]. План счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности - это схема регистрации и группировки фактов хозяйственной деятельности активов, обязательств, финансовых, хозяйственных операций и др. в бухгалтерском учете.

Учёт расчётов с покупателями и заказчиками ведется на счете 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками». Данный счет корреспондируется с другими счетами.

Таблица 1- Корреспонденция счета 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками» с другими счетами

По дебету	По кредиту
46 «Выполненные этапы по незавершенным работам»	50 «Касса»
50 «Касса»	51 «Расчетные счета»
51 «Расчетные счета»	52 «Валютные счета»
52 «Валютные счета»	55 «Специальные счета в банках»
55 «Специальные счета в банках»	57 «Переводы в пути»
62 «Расчеты с покупателями и заказчиками»	60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками»
62 «Расчеты с покупателями и заказчиками»	62 «Расчеты с покупателями и заказчиками»
76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами»	63 «Резервы по сомнительным долгам»
76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами»	66 «Расчеты по краткосрочным кредитам и займам»
79 «Внутрихозяйственные расчеты»	67 «Расчеты по долгосрочным кредитам и займам»
90 «Продажи»	73 «Расчеты с персоналом по прочим операциям»
91 «Прочие доходы и расходы»	75 «Расчеты с учредителями»
	76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами»
	79 «Внутрихозяйственные расчеты»

К четвертому уровню нормативного регулирования относятся внутренние документы организации, которые устанавливаются в развитие нормативных актов вышеперечисленных уровней. Данные документы разработаны по правилам методических указаний.

### 1.3 Методические аспекты анализа расчетов с покупателями и заказчиками

Для любого предприятия важно отгрузить продукцию, предоставить услуги покупателям и заказчикам, и получить в полном объеме оплату. На практике случается так, что по составленному договору между организациями может рассматриваться отсрочка (рассрочка) платежа. Тогда в этом случае в учете предприятия, которая отгружает продукцию или предоставляет услуги, возникает дебиторская задолженность.

Динамика дебиторской задолженности, интенсивность ее увеличения (уменьшения) оказывают значительное влияние на оборачиваемость капитала, финансовое состояние предприятия.

В основе эффективности дебиторской задолженности лежит обоснование финансовой политики по отгрузке продукции/ предоставлении услуг с отсрочкой платежа; анализ дебиторской задолженности в целях ее уменьшения.

В обоснование финансовой политики входит:

- выработка мнения о надежности, платежеспособности и кредитоспособности покупателя;
- разработка методов возврата долгов по просроченной дебиторской задолженности;
- расчет и определение условий по отгрузке продукции/ предоставлении услуг.

Если присутствует непогашенная задолженность, то в компании происходит отвлечение средств из оборота. В таких ситуациях организации вынуждены брать кредиты в банках. А это, в свою очередь, приводит к дополнительным расходам в виде уплаты процентов, следовательно, происходит снижение доходности организации.

Увеличение доли долгосрочной дебиторской задолженности влечет за собой уменьшение платежеспособности организации и понижение ликвидности активов.

Для того чтобы грамотно и правильно управлять данным активом, необходимо уметь выбрать правильную методику анализа дебиторской задолженности, а так же разработать план действий и приемов.

Показатели, которые чаще всего встречаются в анализе дебиторской задолженности:

1) Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности:

$$\text{Кодз} = \text{В} / \text{Сдз}, \quad (1)$$

где Кодз - Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности,

В - выручка,

Сдз - сумма дебиторской задолженности в отчетном периоде

Данный показатель показывает ситуацию с оборачиваемостью дебиторской задолженности, дает понять насколько быстро и своевременно дебиторы гасят свои обязательства.

2) Оборачиваемость дебиторской задолженности в днях рассчитывается следующим образом:

$$\text{Подз} = 360 / \text{Кодз}, \quad (2)$$

3) Доля дебиторской задолженности в общем объеме текущих активов:

$$\text{ДДЗoa} = \text{ДЗ} / \text{ТА} \times 100\%, \quad (3)$$

4) Доля сомнительной задолженности в составе дебиторской задолженности:

$$\text{Дсдз} = \text{СДЗ} / \text{ДЗ} \times 100\%. \quad (4)$$

Данный показатель считается очень важным, так как он настраивает предприятие контролировать неблагонадежных контрагентов.

Анализ расчетов с покупателями и заказчиками можно разделить на три этапа (рисунок 3).

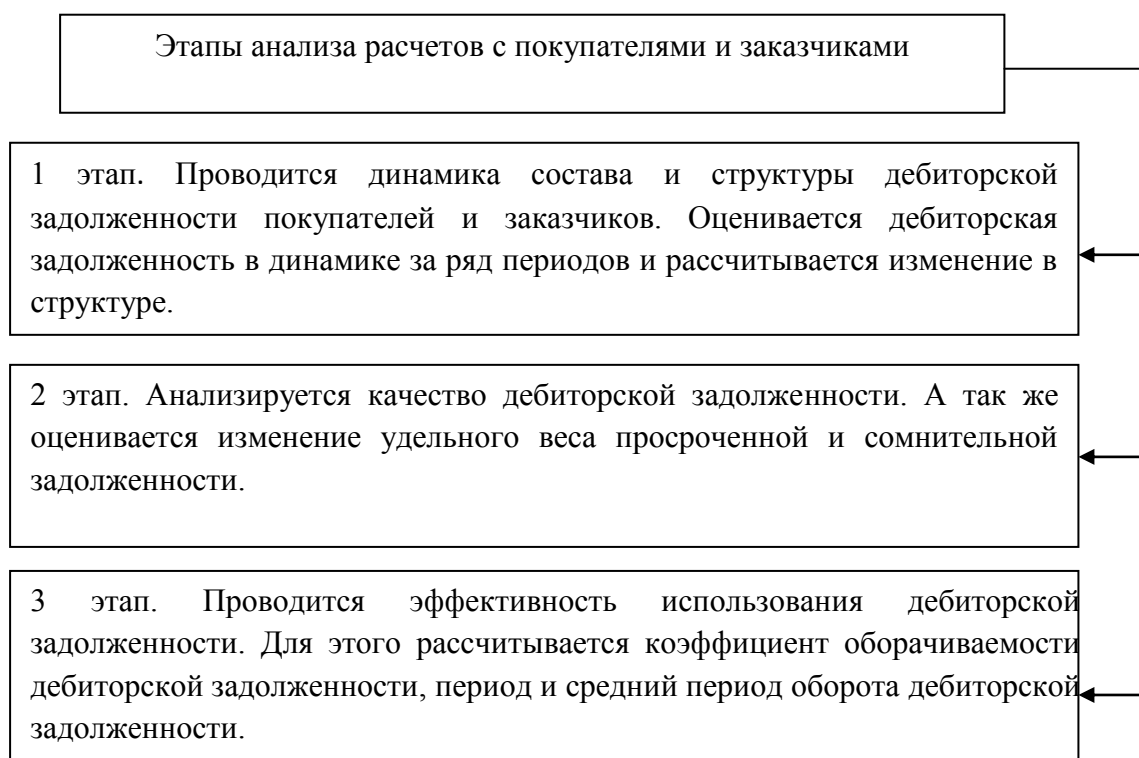


Рисунок 3- Этапы анализа расчетов с покупателями и заказчиками

Дополнительно для анализа расчетов с покупателями и заказчиками используется метод группировки по покупателям и заказчикам.

Данная группировка помогает раскрыть удельный вес каждой из групп покупателей и других показателей. Это помогает проводить анализ состава и структуры дебиторской задолженности по определенным контрагентам, а также по срокам образования дебиторской задолженности и возможных сроках ее погашения.

## 2. Учет и анализ расчетов с покупателями и заказчиками в ОАО «ТЗТО»

### 2.1. Техничко-экономическая характеристика деятельности ОАО «ТЗТО»

В 1964 году зародилось предприятие ОАО «ТЗТО», но сначала как опытный завод «ВНИИЦЕММАШ». А только в 1980 г. завод переименовали на «Тольяттинский завод технологического оснащения».

ОАО «ТЗТО» - динамично развивающееся предприятие с перспективными и стратегическими планами. В основе работы общества лежит принцип бережливого производства, повышение эффективности производства и минимизации издержек.

Полное наименование предприятия – открытое акционерное общество «Тольяттинский завод технологического оснащения»

Место нахождения и почтовый адрес: 445611, Россия, Самарская область, город Тольятти, ул. Индустриальная, дом 9.

Основной вид деятельности Общества – производство частей и принадлежностей автомобилей и их двигателей (код ОКВЭД – 31.30).

Численность работающих на 1.01.2018 год составила – 810 человек.

Главной целью работы предприятия является удовлетворение потребности производителей автомобилей и автокомпонентов в штампованных автодеталях и сборочных узлах, обеспечение качества и цены, соответствующих современным требованиям.

Основа достижения успеха – эффективное использование производственных, интеллектуальных и человеческих ресурсов. Решая задачи удовлетворения потребности производителей автомобилей, создаются рабочие места для жителей города.

Для выявления резервов, необходимых для эффективного развития бизнеса, на предприятии создана и работает система стратегического планирования с постановкой конкретных целей, задач и сроков реализации.



В соответствии с этим сформированы стратегические цели предприятия. Менеджмент предприятия осуществляет руководство стратегическим планированием с учетом приобретенного опыта и изменившихся условий.

ОАО «ТЗТО» самостоятельно определяет основные задачи стратегического планирования, которые сводятся к следующему:

- планирование роста прибыли;
- планирование издержек предприятия и их снижения;
- увеличение доли рынка и доли продаж.

Приоритетным направлением научно-технического развития остается:

- разработка новых технологий передаваемых автомобильных деталей,
- подготовка производства деталей для новых видов автомобилей,
- реконструкция существующих и строительство новых объектов, которые обеспечивают функционирование производства.

Основные экономические показатели ОАО «ТЗТО» представлены в таблице 2.

Таблица 2 - Основные организационно-экономические показатели деятельности ОАО «ТЗТО» за 2016-2018гг.

Показатели	Год			Изменение			
	2016	2017	2018	Абс. изм (+/-)	Темп прироста, %	Абс.изм (+/-)	Темп прироста, %
1	2	3	4	5	6	7	8
1.Выручка, тыс.руб.	1 945 456	2 563 786	2 311 508	618 330	31,78	-252 278	-9,84
2.Себестоимость продаж, тыс.руб.	(1 570 390)	(2 017 934)	(2 161 226)	-447 544	28,50	-143 292	7,10
3.Валовая прибыль, тыс.руб.	375 066	545 852	150 282	170 786	45,53	-395 570	-72,47
4.Управленческие расходы, тыс.руб.	(216 006)	(240 441)	-	-24 435	11,31	-	-
5. Коммерческие расходы, тыс.руб.	(71 441)	(94 298)	(51 282)	-22 857	31,99	-43 016	45,62
6. Прибыль (убыток) от продажи, тыс.руб.	87 619	211 113	99 000	123 494	140,94	-112 113	-53,10

Продолжение таблицы 2

1	2	3	4	5	6	7	8
7. Чистая прибыль (убыток), тыс.руб.	26 667	119 202	37 586	92 535	347	-81 616	-68,47
8. Основные средства, тыс.руб.	447 963	405 403	388 935	-42 560	-9,5	-16 468	-4,06
9. Оборотные активы, тыс.руб.	911 313	1 393 222	1 448 118	481 909	52,88	54 896	3,94
10. Численность ППП, чел.	781	810	843	29	3,71	33	4,07
11. Фонд оплаты труда, тыс.руб.	448 888	421 126	401 156	-27 762	-6,18	-19 970	-4,74
12. Производительность труда, тыс.руб. (1/10)	2 490,98	3 165,17	2 742	674,19	27,06	-423,17	-13,70
13. Среднегодовая заработная плата работающего, тыс.руб.(стр11/стр10)	574,76	519,91	475,87	-54,85	-9,54	-44,04	-8,47
14. Фондоотдача, руб.(1/8)	4,34	6,32	5,94	1,98	45,62	-0,38	-6,01
15. Оборачиваемость активов, раз (1/9)	2,13	1,84	1,59	-0,29	-13,61	-0,25	-13,59
16. Рентабельность продаж, % (6/1)*100%	4,5	8,23	4,28	3,73	82,89	-3,95	-47,99
17. Рентабельность производства, % (стр6/(стр2+стр4+стр5))×100%	4,72	8,97	4,47	4,25	90,04	-4,5	-50,17
18. Затраты на рубль выручки,(стр2+стр4+стр5)/стр1*100 коп.	95,50	91,76	95,72	-3,74	-3,92	3,96	4,32

Динамика экономических показателей за 2016-2018 гг. представлена на рисунке 4.

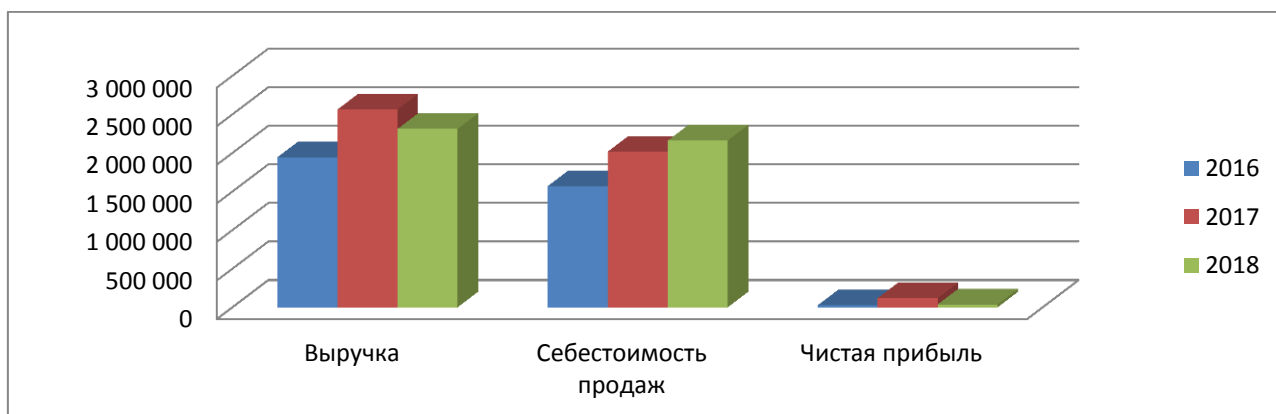


Рисунок 4- Динамика экономических показателей за 2016-2018 гг.

Данные таблицы 2 показывают, что в 2017 г. по сравнению с 2016 г. выручка увеличилась на 618 330 тыс. руб. А в 2018 г. по сравнению с 2017 г. выручка в абсолютном выражении уменьшилась на 252 278 тыс. руб. Данная тенденция в 2017 г. затронула себестоимость продаж, то есть наблюдается уменьшение себестоимости в абсолютном значении на 447 544 тыс.руб. и в 2017г. на 143 292 тыс. руб.

Валовая прибыль в 2017 г. по сравнению с 2016 г. увеличилась 170 786 тыс.рублей или на 45,53%, что является положительным моментом в деятельности предприятия. Но в 2018 г. по сравнению с 2017г. показатель уменьшился на 395 570 тыс.рублей или на 72,47%, что является отрицательным моментом.

Прибыль от продажи в 2018 г. по сравнению с 2017 г. снизилась на 112 113 тыс. рублей или на 53,10 %, что является негативным моментом. ОАО «ТЗТО» можно порекомендовать снизить коммерческие расходы.

Численность промышленно-производственного персонала в 2017 г. увеличилась на 29 человек и в 2018 г. на 33 человека. Производительность труда в 2018 г. по сравнению с 2017 г. уменьшилась на 423,17 тыс. руб., что является отрицательным моментом в деятельности предприятия.

Оборачиваемость активов в 2017 году по сравнению с 2016 годом снизилась на 13,61 ,что отрицательно. Что касается оборачиваемости активов, то данный показатель уменьшился с 2,13 раз до 1,59 раз. Это свидетельствует о снижении деловой активности, то есть о снижении эффективности бизнеса. Аналогично произошла в 2018 году по сравнению с 2017 годом. Оборачиваемость активов снизилась на 0,25 % .

Таким образом, ОАО «ТЗТО» хоть и имеет положительные факторы, но ведет свою деятельность недостаточно эффективно. Предприятие должно выбрать стратегию развития, чтобы она оказала эффективное действие на деятельность организации.

## 2.2. Синтетический и аналитический учет расчетов с покупателями и заказчиками в ОАО «ТЗТО»

В системе бухгалтерского учета заведено различать: синтетический и аналитический учет.

Аналитический учет расчетов с покупателями и заказчиками в ОАО «ТЗТО» ведется в разрезе каждого покупателя, где используется справочник контрагентов, что дает возможность видеть суммы задолженностей по каждому покупателями или заказчику, а также сроки ее образования.

В приложении Г показана организационная структура предприятия ОАО «ТЗТО».

В ОАО «ТЗТО» руководитель организации (генеральный директор) отвечает за организацию бухгалтерского учета и соответственно, за организацию учета расчетов с покупателями и заказчиками. Ответственным за ведением учета является главный бухгалтер.

В ОАО «ТЗТО» для работы используется программа автоматизации бухгалтерского учета 1С: Управление производственным предприятием (УПП). В данной программе присутствуют принципы многомерного аналитического учета при сохранении возможности ведения аналитики по субсчетам. Бухгалтер имеет право добавлять субсчета и аналитики для подстройки системы под особенности учета, а так же менять схемы проводок и добавлять свои виды операций.

Ведение бухгалтерского учета расчетов с покупателями и заказчиками в ОАО «ТЗТО», как говорилось выше, ведется с использованием счета 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками». Данный счет показывает обобщение информации обо всех расчетах с покупателями и заказчиками и изменении величины их задолженности. По дебету данного счета показано возникновение задолженности, а по кредиту как она погашена.

На рисунке 5 представлено отражение счета 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками».

Дебет	Счет 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками»	Кредит
Начальное сальдо - размер задолженности покупателей перед организацией за полученную продукцию на начало отчетного периода		Начальное сальдо-размер задолженности организации перед покупателями по полученным от них авансами под поставку продукции на начало отчетного периода
Суммы предъявленным покупателям расчетных документов		Суммы поступивших платежей, включая суммы полученных авансов
Конечное сальдо-размер задолженности покупателей перед организацией за полученную продукцию на конец отчетного периода		Конечное сальдо-размер задолженности организации перед покупателями по полученным от них авансами под поставку продукции на конец отчетного периода

Рисунок 5- Отражение счета 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками»

Первичные документы в организации оформляются в соответствии с аналитическим учетом.

Расчеты с покупателями и заказчиками независимо от юридического статуса и организационно-правовой формы оформляются договорами. Форма договоров, заключаемых в ОАО «ТЗТО» определяется характером взаимоотношений с покупателями и заказчиками.

После заключения договора, ОАО «ТЗТО» получает заявку от покупателя. Покупатель в заявке просит отгрузить определенную продукцию и оговаривает срок. После чего, покупателю выставляется счет на оплату.

Расчеты с покупателями и заказчиками в ОАО «ТЗТО» осуществляется безналичным расчетом на основании платежных поручений. Первичным документов является выписка банка по лицевому счету для отражения поступления оплаты от покупателей и заказчиков в бухгалтерском учете.

Обязательным документом является доверенность. На основании доверенностей происходит передача материальных ценностей покупателям, которые выписываются организацией покупателем материально-ответственному лицу.

Когда происходит отгрузка товарно-материальных ценностей в ОАО «ТЗТО», то должна оформляться товарная накладная по унифицированной форме ТОРГ – 12.

Товарная накладная состоит из номера и даты оформления, полного наименования и реквизитов организации-продавца ( в ее качестве выступает ОАО «ТЗТО»), наименования и реквизитов покупателя, наименования и краткого описания товара, его количество, единицы измерения, цена и общие суммы отпущенных товаров с учетом и без учета НДС .

Так же оформляется счет-фактура. Счет-фактура выставляется продавцом (то есть ОАО «ТЗТО») покупателю после окончательного приема покупателем (заказчиком) товара или услуг.

Акт на оказание услуг является важным документом, на основании которого признается факт выполнения работ или оказания услуг в ОАО «ТЗТО». Акт на оказание услуг состоит из даты составления, наименования организации, реквизитов. В данном акте прописана выполненная работа или услуга, а также указана ее стоимость.

В организации ОАО «ТЗТО» ведется книга продаж. Основное назначение книги продаж - это систематизация сведения о расчетах с покупателями и заказчиками за месяц, а так же она предназначена для регистрации счетов-фактур.

Последним документом ведения учетных работ в отношении расчетов с покупателями и заказчиками, где отражаются сведения об их задолженности, является бухгалтерский баланс. Строка «Дебиторская задолженность» актива бухгалтерского баланса показывает информацию о дебиторской задолженности покупателей и заказчиков.

Характеристика счета 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками» показана на рисунке 6.

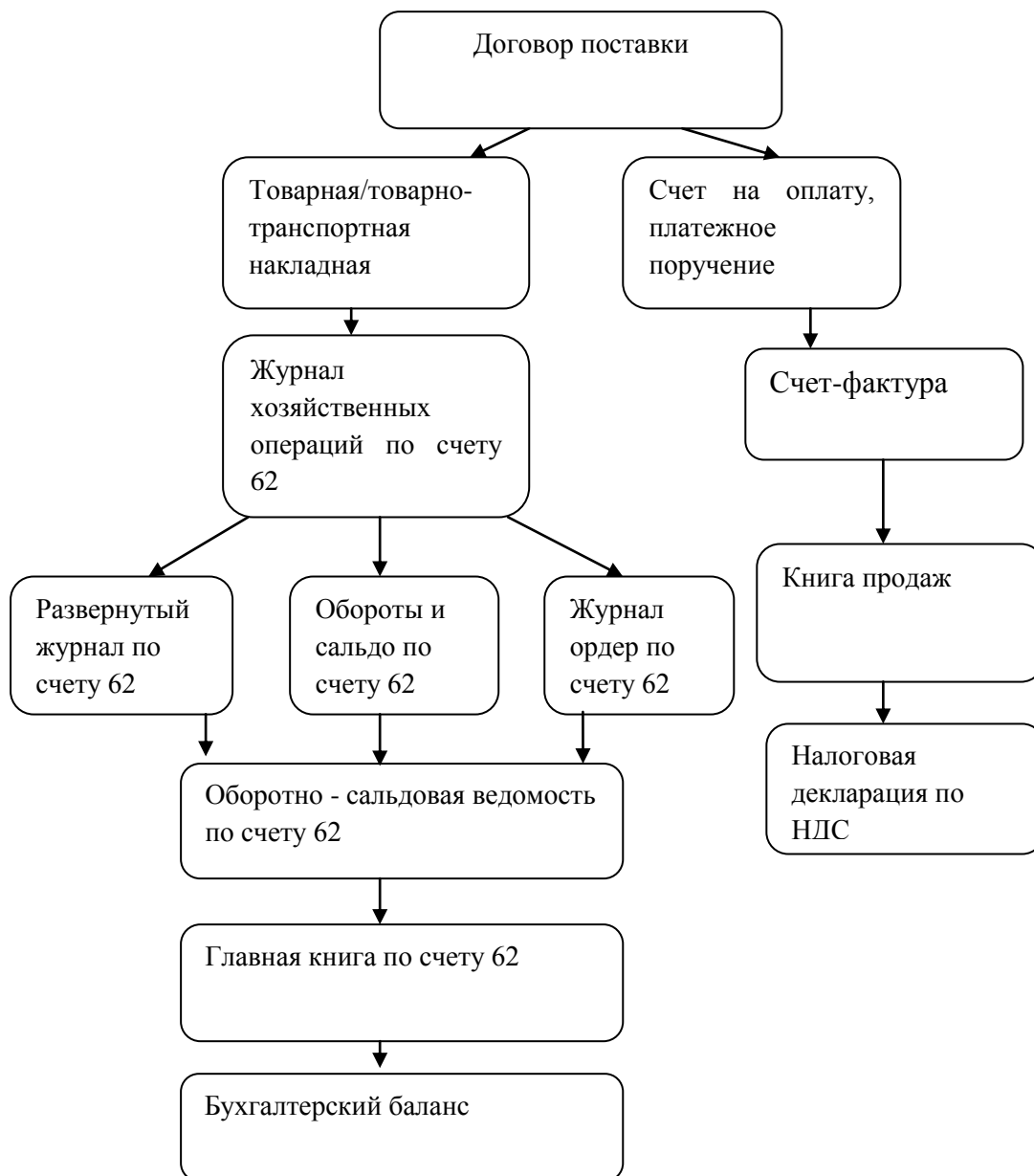


Рисунок 6- Бухгалтерский учет расчетов с покупателями и заказчиками в ОАО «ТЗТО»

Регистром синтетического учета по счету 62 является журнал-ордер и Главная книга.

Журнал-ордер по счету 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками» построен по кредитовому признаку. Журнал-ордер состоит из операций по

кредиту счета, которые связаны с получением оплаты от покупателей и заказчиков. А в обобщенном виде приводятся операции по дебету.

Главная книга состоит из отдельных дат совершения расчетов с покупателями и заказчиками, обобщения информации об оборотах.

При ведении расчетов с покупателями и заказчиками ОАО «ТЗТО» используют два первых субсчета:

1) 62.01 «Расчеты с покупателями и заказчиками». В данном субсчете идет отражение суммы задолженностей покупателей и заказчиков за проданные им товары, оказанные услуги или выполненные работы.

2) 62.02 «Расчеты по авансам полученным». Данный субсчет показывает, как происходит организация учет сумм, когда поступает предоплата от покупателей и заказчиков.

ОАО «ТЗТО» использует ОСН (Общая система налогообложения).

В таблице 3 и 4 использованы основные бухгалтерские операции по счету 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками».

Таблица 3 - Основные бухгалтерские операции по счету 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками» при обычной отгрузке

№ п/п	Содержание операции	Сумма, тыс. руб	Корреспонденция	
			Дт	Кт
1	2		5	6
1	Отгрузка товара покупателю	112 000	62.01	90.01
2	Списание себестоимости проданного товара	54 000	90.02	41,43
3	Начисление НДС с продажи	18 666,67	90.03	68
4	Товар оплачен покупателем	112 000	50,51	62.01
5	Исчислен финансовый результат с продажи	39 333,33	90.09	99

В ОАО «ТЗТО» наряду широко используется предварительная оплата. Далее рассмотрим бухгалтерские операции, когда применяется предоплата от покупателей и заказчиков.



Таблица 4- Основные бухгалтерские операции по счету 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками» при внесении предоплаты

№ п/п	Содержание операции	Сумма, тыс. руб.	Корреспонденция	
			Дт	Кт
1	2	3	4	5
1	Получена предоплата за проданный товар	50 000	50,51	62.02
2	Произведено начисление НДС на аванс	8 333,33	76AB	68
3	Произведена отгрузка покупателю	112 000	62.01	90
4	Произведено начисление НДС на продажу	18 666,67	90.03	68
5	Произведен зачет предоплаты	50 000	62.02	62.01
6	Произведен вычет по НДС с аванса	8 333,33	68	76AB

В отношениях с покупателями и заказчиками могут возникнуть расчеты по претензиям. Данные претензии происходят, если не соблюдаются условия договоров и обязательств по расчетам.

К счету для расчетов по претензиям относится счет 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами», субсчет "Расчеты по претензиям". Данный субсчет с покупателями и заказчиками применяется по штрафам, пеням, неустойкам, взыскиваемым за несоблюдение договорных обязательств. Аналитический учет данного субсчета составлен по каждому покупателю и по каждой претензии.

Рассмотрим типовую ситуацию, где отражены расчеты по претензиям.

В декабре 2018 года ОАО «ТЗТО» заключил договор с ОАО «Феррит» на поставку продукции. ОАО «Феррит» через несколько отказался от поставки продукции. ОАО «ТЗТО» к этому времени уже сделали расходы на упаковку данной продукции в сумме 6500 руб. В этой сумме продавец предъявил претензию покупателю. ОАО «Феррит» признал данную претензию и оплатил ее.

В бухгалтерском учете данные хозяйственные операции отражаются проводками:

Дебет счета 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами»

Кредит счета 91 «Прочие доходы и расходы» – 6500 руб. – сумма неустойки включается в состав внереализационных доходов

Дебет счета 51 «Расчетные счета»

Кредит счета 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами» – 6500 руб. - поступление денежных средств от ОАО «Феррит» в погашение задолженности по финансовым санкциям.

Когда нарушаются сроки расчетов, это приводит к образованию у изучаемого предприятия просроченной дебиторской задолженности. В перспективе предприятию грозят убытки. Просроченная задолженность покупателей и заказчиков подлежит списанию на убытки.

Можно сделать вывод, что состояние аналитического и синтетического учета расчетов с покупателями и заказчиками в ОАО «ТЗТО» соответствует требованиям, которые предъявляемы законодательно к данному участку учетных работ.

2.3. Анализ расчетов с покупателями и заказчиками и оценка их влияния на финансовые показатели в ОАО «ТЗТО»

Источниками информации для анализа расчетов с покупателями и заказчиками послужили данные бухгалтерской отчетности ОАО «ТЗТО».

Чтобы сделать анализ расчетов с покупателями и заказчиками, сначала нужно изучить динамику изменения дебиторской задолженности перед данной категорией контрагентов и ее роль в формировании дебиторской задолженности ОАО «ТЗТО».

В таблице 5 представлена динамика состава и структура дебиторской задолженности покупателей и заказчиков ОАО «ТЗТО» за 2016-2018 гг., тыс. руб.

Таблица 5 - Динамика состава и структура дебиторской задолженности покупателей и заказчиков ОАО «ТЗТО» за 2016-2018 гг., тыс. руб.

Виды задолженностей	2016		2017		2018		Изменени е в структуре, 2018 г. к 2016 г. , %
	Сумма, тыс.руб	Уд. вес, %	Сумма, тыс.руб.	Уд. вес, %	Сумма, тыс.руб.	Уд. вес, %	
1	2	3	4	5	6	7	8
Расчеты с покупателями и заказчиками	210 352	59,03	506 235	68,66	472 730	75,84	224,73
Прочая задолженность	145 980	40,97	231 067	31,34	150 625	24,16	103,18
Итого дебиторская задолженность	356 332	100	737 302	100	623 358	100	174,94

По данной таблице мы видим, что задолженность покупателей и заказчиков в 2018 году увеличилась по сравнению с 2016 годом. Значение этой задолженности в 2018 году составило 472 730 тыс. рублей. В 2016 году задолженность покупателей и заказчиков составила 210 352 тыс. руб. Сокращение размера дебиторской задолженности перед покупателями и заказчиками в 2016 году являлось своевременная оплата контрагентов и изменение условий в договоре, которые предусматривают введение штрафов за неисполнение своих обязательств со стороны покупателя.

Однако в 2017 году и в 2018 году задолженность покупателей и заказчиков начала увеличиваться. В 2017 году задолженность составила 506 235 тыс. руб., а в 2018 году 472 730 тыс. руб. Высокий удельный вес дебиторской задолженности говорит о том, что у предприятия проблемы с оплатой покупателями оказываемых им услуг.

Прочая задолженность предприятия существенного влияния на тенденцию изменения динамики не оказывает.

Далее рассмотрим состав задолженности перед ОАО «ТЗТО» основных покупателей и заказчиков на рисунке 7.

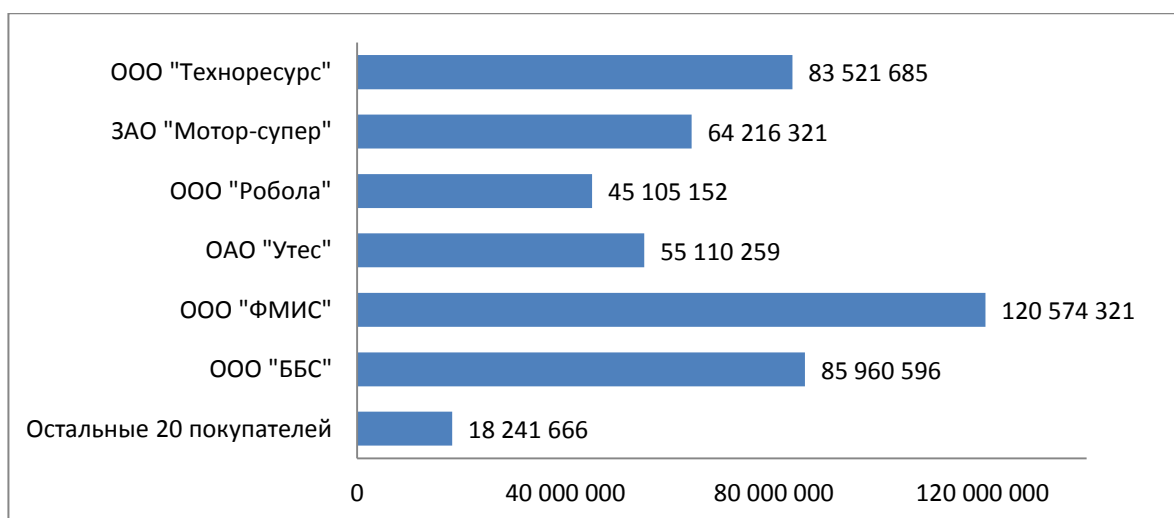


Рисунок 7 -Задолженность покупателей и заказчиков ОАО «ТЗТО» на конец 2018 г., руб.

Так как состав контрагентов постоянно меняется, то проведем анализ за 2018 год. Общая сумма на конец 2018 года составила 472 730 тыс. руб.

На предприятии в числе должников числится 26 организаций. Из них наибольшие суммы задолженности имеют такие организации, как ЗАО «Мотор-супер», ООО «ББС», ООО «ФМИС», ОАО «Утес», ООО «Техноресурс», ООО «Робола» и др.

Задолженность остальных покупателей и заказчиков имеют менее значительные суммы. Наибольшую сумму задолженности данной категории контрагентов имеют такие покупатели и заказчики как ООО «ФМИС», ООО «ББС» и ООО «Техноресурс». Следовательно, ОАО «ТЗТО» нужно следить за сроками погашения данных покупателей своей задолженности, чтобы не допустить перехода ее в категорию просроченной.

Немаловажным значением является изучение качества задолженности покупателей и заказчиков, которое выражается в наличии просроченной задолженности.

В таблице 6 представлен состав просроченной задолженности покупателей и заказчиков ОАО «ТЗТО» в 2018 году.

Таблица 6 - Состав просроченной задолженности покупателей и заказчиков перед ОАО «ТЗТО» в 2018 году

Покупатель (заказчик)	Задолженность просрочена на срок:			
	более 1 мес.	более 3 мес.	более 6 мес.	более 1 года
1	2	3	4	5
ООО «ФМИС»			120 574,3	
ООО «ББС»			85 960,5	
АО «АВТОВАЗ»		11 126,3		
АО "ПСА Вис-Авто»			4 931,9	
ООО «Феррит»		254,4		
ООО «СМЗ»	5 423,7			
АО «Лада-Имидж»			921,9	
ООО «Тольятти Запчасть»			131,8	
Итого	5 423,7	11 380,7	212 520,4	

В данной таблице итоговая сумма всех периодов просроченной задолженности покупателей и заказчиков ОАО «ТЗТО» составляет 229 324,8 тыс. руб., с учетом общей суммы задолженности покупателей и заказчиков на конец 2018 года в 472 730 тыс. руб. Данный показатель имеет высокое значение, следовательно, влияет на ликвидность и финансовую устойчивость компании.

В ОАО «ТЗТО» уже больше 6 месяцев не погашается часть просроченной задолженности в ОАО «ТЗТО». В число основных должников компании с просроченной задолженностью входят: ООО «ФМИС» (120 574,3 тыс. руб.), ООО «ББС» (85 960,5 тыс. руб.), АО «АВТОВАЗ» (11 126,3 тыс. руб.) и другие.

Таблица 7 - Анализ динамики дебиторской задолженности покупателей и заказчиков ОАО «ТЗТО» за 2016-2018 года, тыс. руб.

Показатель	Год			Изменение 2018г. к 2016г.	
	2016	2017	2018	тыс.руб.	%
1	2	3	4	5	6
Всего, задолженность покупателей и заказчиков, тыс.руб.	210 352	506 235	472 730	262 378	224,73
в т.ч краткосрочная	210 352	506 235	472 730	262 378	224,73

Продолжение таблицы 7

1	2	3	4	5	6
из нее просроченной	110 052	113 965	229 324	118 272	206,5
в т.ч долгосрочная	0	0	0	0	-
из нее просроченной	0	0	0	0	-
Удельный вес задолженности в валюте баланса, %	15,41	27,98	25,55	10,14666	165,84
Удельный вес просроченной задолженности, %	8,13	6,3	12,4	4,26224	152,43

По данной таблице видно, что в 2018 году увеличилась сумма задолженности покупателей и заказчиков на 262 378 тыс. руб. (на 124,73%). Вся задолженность приходится на краткосрочные обязательства. Отрицательным моментом является рост просроченной величины обязательств покупателей. Он увеличился с 111 052 тыс. руб. в 2016 году до 229 324 тыс. руб. в 2018 году, то есть происходит превышение в 2 раза. Рост данного показателя привел к росту ее удельного веса в структуре задолженности покупателей и заказчиков в целом (с 8,13 % в 2016 году до 12,40 % в 2018 году), соответственно качество задолженности покупателей и заказчиков ухудшается.

Для того чтобы оценить роль задолженности покупателей и заказчиков в изменении деловой активности предприятия, поможет показатель оборачиваемости рассматриваемой нами задолженности.

Таблица 8 - Динамика изменения показателей оборачиваемости задолженности покупателей и заказчиков ОАО «ТЗТО» в 2016 – 2018 гг.

Показатель	Год			Отклонения 2018 г. от 2016 г.
	2016	2017	2018	
1	2	3	4	5
1. Выручка, тыс. руб.	1 945 456	2 563 786	2 311 508	366 052
2.Средняя задолженность покупателей и заказчиков, тыс. руб.	162 736	358 293	489 482	326 746

Продолжение таблицы 8

1	2	3	4	5
3. Оборачиваемость задолженности покупателей и заказчиков, обор.	11,95	7,15	4,72	-7,23
4. Период погашения задолженности покупателей и заказчиков, дн.	30,12	50,35	76,27	46,15
5. Доля задолженности покупателей и заказчиков в общем объеме активов, %	15,41	27,98	25,55	10,14666
6. Доля просроченной задолженности в общем объеме задолженности покупателей и заказчиков, %	8,13	6,3	12,4	4,26224

По данной таблице можно сделать вывод, что выручки росла с каждым годом и сумма задолженности покупателей и заказчиков привела к росту показателя. Но оборачиваемость задолженности покупателей и заказчиков уменьшилась с 11,95 оборота в 2016 году до 4,72 оборота в 2018 году, что, в свою очередь привело к росту периода оборота задолженности покупателей и заказчиков с 30 дней в 2016 году до 76 дней в 2018 году, что отрицательным образом характеризует работу ОАО «ТЗТО». То есть, в ОАО «ТЗТО» в 2018 году задолженность покупателей и заказчиков не полностью погашалась. Период погашения задолженности покупателей и заказчиков является достаточно длительным, что, безусловно, требует продолжения работы в данном направлении.

Подводя итоги анализа расчетов с покупателями и заказчиками ОАО «ТЗТО», необходимо отметить, что растет доля просроченной задолженности, расчет сама величина задолженности, увеличивается период оборачиваемости задолженности. Это показывает неэффективную работу предприятия. Следовательно, требуется больше делать дополнительных шагов по совершенствованию расчетов с покупателями и заказчиками.

3. Повышение эффективности расчетов с покупателями и заказчиками и совершенствование их учета

3.1. Проблемы в учете расчетов с покупателями и заказчиками в ОАО «ТЗТО» и рекомендации по их устранению

Каждая организация сталкивается с проблемами учета расчетов с покупателями и заказчиками. Предприятие ОАО «ТЗТО» не является исключением.

Для того чтобы показать пути совершенствования учета расчетов с покупателями и заказчиками, сначала нужно найти проблемы в учете организации и свести их к минимуму.

Первой проблемой организации является недостаток ресурсов. Говорится о финансовых ресурсах и о кадровых. Другая сторона проблемы с ресурсами – не хватает квалифицированных бухгалтерских кадров, которые могут грамотно формировать отчетность, основанную на профессиональных суждениях. Для того чтобы решить данную проблему, нужно повысить профессиональный уровень специалистов (различные семинары, обучения) Соответственно, после этого повысится уровень доверия пользователей к отчетности, снизится уровень риска для инвесторов.

Ко второй важной проблеме учета расчетов с покупателями и заказчиками относится то, что в учетной политике предприятие не уделяют должного внимания подробному описанию учета расчетов с покупателями и заказчиками. В учетной политике должны быть указаны виды первичных документов, которые применяются при расчете с покупателями и заказчиками, порядок их заполнения, основные проводки, которые используются для отражения расчетов с покупателями и заказчиками, процесс признания дебиторской задолженности просроченной и ее порядок ее списания и т.д. Для решения этой проблемы ОАО «ТЗТО» необходимо прописать данные пункты в своей учетной политике, связанные с учетом расчетов с покупателями и заказчиками.



Так же проблемой бухгалтерского учета расчетов с покупателями и заказчиками является организация медленного обмена документами. Особенно это относится, если продавец и покупатель находятся на разрозненных территориях. Для решения этой проблемы нужно ввести внедрение электронного документооборота. Формирование информации в реальном времени является важным моментом в учете расчетов. Для организаций главное как можно быстрее, а это возможно достигнуть лишь при использовании новейших компьютерных технологий. Эту проблему необходимо решить, так как при допущении ошибок в первичных документах, сначала бухгалтером будут найдены и исправлены ошибки, а потом понадобится в бумажном носителе несколько раз физически передать документы различными ответственными лицами.

Немаловажной проблемой на предприятии является недостаточный контроль со стороны руководства организации над бухгалтерией. В организации случается так, что руководитель получает неполную информацию в нужной степени. Руководитель недостаточно прикладывает усилий в компании, хотя нормативные требования соблюдаются им с наибольшей возможной точностью. Когда происходит недостаточный контроль со стороны главного бухгалтера организации и руководителя приводит к ошибкам в работе бухгалтеров. Решением проблемы является уделять должного внимания бухгалтерии, а именно как ведется учет расчетов с покупателями и заказчиками, своевременно ли доходят до бухгалтерии соответствующие документы, вовремя ли все проводится, происходит ли обратная связь от покупателей или заказчиков.

К проблеме в ОАО «ТЗТО» следует отнести отсутствие должностной инструкции для бухгалтера, в которой нужно расписать права и обязанности в отношении учета расчетов с покупателями и заказчиками. Бухгалтер будет следовать этим инструкциям. В итоге эти действия помогут решить проблему в учете расчетов с покупателями и заказчиками.

К проблеме в ОАО «ТЗТО» следует отнести неполадки программы автоматизации бухгалтерского учета 1С: Управление производственным предприятием (УПП). Для этого организации нужно устранить сбои в программе, и работа будет происходить быстрее. Вследствие чего в учете расчетов с покупателями и заказчиками произойдут улучшения.

3.2. Направления по повышению эффективности расчетов с покупателями и заказчиками и их влияние на финансовые показатели деятельности ОАО «ТЗТО»

На основании проведенного анализа и приведённых выше проблем в организации, можно дать следующие рекомендации:

1. Внутренняя проверка документов. При проверке документов тратится меньше времени, чем когда составляются данные документы. При этом качество подготовки и достоверность документов после проверки значительно улучшается. Тем самым меньше времени тратится на последующее исправление недостатков, которые могут быть выявлены сторонними проверяющими в уже представленных им отчетных документах. Для того чтобы быстро выявить недостатки и нарушения, помогут аудиторские проверки. Данные проверки могут принимать форму внутреннего и внешнего аудита.

2. Ежемесячная сверка задолженности покупателей. Чтобы грамотно провести такую сверку, нужно создать порядок (например, не позднее 5-го числа каждого месяца). Согласно данному порядку будут направляться акты сверок. Но проведение таких сверок должны быть независимы от проведения ежегодной инвентаризации.

К ежемесячным актам сверки дополнительно нужно направлять письмо с просьбой рассмотреть и подтвердить (при согласии) данные по имеющейся задолженности. Порядком погашения данной задолженности считается 10 дней со дня получения акта.

Как только покупателю придет акт сверки, он будет должен в течение 10 дней подтвердить данную задолженность своей печатью и подписью уполномоченного лица. А так же погасить или предоставить свои обоснованные возражения. Покупатель может не признать сумму своего долга, либо отказаться выверить задолженность, тогда продавец может взыскать данную задолженность при помощи претензионного или судебного порядка урегулирования споров.

3. Инвентаризация по расчетам с покупателями и заказчиками. Для этого руководству ОАО «ТЗТО» нужно создать инвентаризационную комиссию. В ходе работы инвентаризационная комиссия должна будет установить правильность и обоснованность суммы задолженности расчетов с покупателями и заказчиками по недостаткам, а так же включая суммы дебиторской задолженности по которым истекли сроки исковой давности.

Чтобы усовершенствовать систему внутреннего контроля необходимо создать следующие мероприятия:

- создание комиссии, в которой заключается работа с дебиторской задолженностью расчетов с покупателями и заказчиками;

- проверка анализа состава и структуры дебиторской задолженности по конкретным контрагентам, по срокам образования данной задолженности;

- постоянно следить за соотношением расчетов с покупателями и заказчиками. Существенное преобладание дебиторской задолженности может нести угрозу финансовой устойчивости предприятия. Следовательно, необходимо будет включить дополнительные источники финансирования;

- постоянно следить за оборачиваемостью дебиторской задолженности, а также за состоянием расчетов по просроченной задолженности.

Благодаря введению инвентаризационной комиссии, на предприятии будет происходить меньше ошибок в работе и ускорится ее процесс.

4. Осуществление скидок покупателям. При большой конкуренции на рынке, можно предложить своим покупателям и заказчикам скидки. Когда покупатель и заказчик приобретает заказ, например, на определенное

количество или определенную сумму, то можно установить скидки. Так же скидки можно предлагать постоянным клиентам и тем, кто своевременно оплачивает заказ.

5. Внедрение на предприятии бухгалтерских программных продуктов. Для качества ведения бухгалтерского учета нужно ввести современные программы. Они позволят сделать работу пользователей эффективнее. Бухгалтерские программные продукты позволят сэкономить время на выполнение типовых операций и позволят расширить функциональные возможности автоматизированного учета.

Таким образом, получилось пять мероприятий по совершенствованию учета расчетов с покупателями и заказчиками:

1. Внутренняя проверка документов
2. Ежемесячная сверка задолженности покупателей и заказчиков
3. Инвентаризация по расчетам с покупателями и заказчиками
4. Осуществление скидок покупателям
5. Внедрение на предприятии бухгалтерских программных продуктов

Нужно определить затраты на проведение данных мероприятий. Для первого мероприятия необходимо пригласить внутреннего аудитора и выделить 25 тыс. рублей, чтобы помог разобраться с внутренними документами на предприятии. Для осуществления второго мероприятия нужно выделять ежемесячно 10 тыс. рублей на затраты, связанные с предоставлением документации (затраты на бумагу, затраты на отправку документов, телефонная связь). На третье мероприятие следует выделить 50 тыс. рублей, чтобы пригласить на предприятие инвентаризационную комиссию. Для четвертого мероприятия необходимо ежемесячно выделять 65 тыс. рублей. И наконец, для улучшения работы на пятое мероприятие нужно выделять 120 тыс. рублей в год.

В таблице 9 представлены затраты на внедрение мероприятий.

Таблица 9- Затраты на внедрение мероприятий, тыс. руб.

Мероприятия	Единовременные затраты	Ежемесячные затраты	Годовые затраты	Общая сумма затрат
1	2	3	4	5
Внутренняя проверка документов	25	-	-	25
Ежемесячная сверка задолженности покупателей и заказчиков	-	10	-	120
Инвентаризация по расчетам с покупателями и заказчиками	50	-	-	50
Осуществление скидок покупателям	-	65	-	780
Внедрение на предприятии бухгалтерских программных продуктов	-	-	120	120
Итого в год	75	900	120	1095

Если использовать данные затраты, то ожидаемый рост выручки предприятия от проведения мероприятий по совершенствованию учета расчетов с покупателями и заказчиками должен приблизительно увеличиться на 2 - 5%. Учитывая прогноз объема выручки на 2018 год, ожидаемый объем выручки составит приблизительно 2 380 853 тыс. рублей.

Таблица 10- Динамика изменения показателей оборачиваемости задолженности покупателей и заказчиков ОАО «ТЗТО» после внедрения мероприятий

Показатель	До мероприятия 2018	После мероприятия 2018	Изменение	
			Абс. значение	% прироста
1	2	3	4	5
1. Выручка, тыс. руб.	2 311 508	2 380 853	69 345	2,99
2. Средняя задолженность покупателей и заказчиков, тыс. руб.	489 482	491 521	2 039	0,42
3. Оборачиваемость задолженности покупателей и заказчиков, обор.	4,72	4,84	0,12	2,54

Продолжение таблицы 10

1	2	3	4	5
4. Период погашения задолженности покупателей и заказчиков, дн.	76,27	74,38	-1,89	-2,48
5. Доля просроченной задолженности в общем объеме задолженности покупателей и заказчиков, %	6,3	0	-6,3	-100

Рассчитаем экономический эффект:

$$Ээ = Вд - Вп, \quad (5)$$

Где Ээ - экономический эффект, тыс. руб.

Вд - выручка до внедрения мероприятия, тыс. руб.

Вп - выручка после внедрения мероприятия, тыс. руб.

Экономический эффект составит: 2380853-2311508= 69345 тыс. рублей

За счет внедрения мероприятий ОАО «ТЗТО» сможет увеличить выручку на предприятии. Средняя дебиторская задолженность после внедрения мероприятий увеличилась на 2039 тыс. рублей. Причиной является резкий рост дебиторской задолженности в 2018 году. Так же произошло сокращение среднего периода задолженности на 2 дня. Доля просроченной задолженности в общем объеме задолженности покупателей и заказчиков ОАО «ТЗТО» должна исчезнуть.

Таким образом, данные мероприятия помогут ОАО «ТЗТО» повысить качество и эффективность работы расчетов с покупателями и заказчиками.

Внутренняя проверка документов поможет быстро и качественно работать с документацией в организации.

Ежемесячная сверка задолженности поможет следить за задолженностью покупателей и заказчиков, вследствие чего оплата будет происходить в указанные сроки.

Инвентаризация по расчетам с покупателями и заказчиками даст возможность проследить и проконтролировать дебиторскую задолженность,

чтобы не было существенного преобладания данной задолженности в компании.

Благодаря осуществлению скидок покупателям и заказчикам в организации увеличиться прибыль за счет ускорения оборачиваемости товаров.

Внедрение на предприятии бухгалтерских программных продуктов поможет не совершать существенных ошибок в работе. Так же в современных программах присутствует помощь сотрудникам.

## Заключение

Цель бакалаврской работы: изучение бухгалтерского учета и проведение анализа расчетов с покупателями и заказчиками

Для данной цели были решены все поставленные задачи, а именно:

-рассмотреть теоретические основы учета и анализа с покупателями и заказчиками на предприятии;

-провести анализ расчетов с покупателями и заказчиками в ОАО «ТЗТО»

-разработать повышение эффективности расчетов с покупателями и заказчиками и совершенствование их учета.

В первой главе бакалаврской работы были рассмотрены и изучены теоретические аспекты учета и анализа расчетов с покупателями и заказчиками. Раскрыты сущность и виды расчетов с покупателями и заказчиками. В данном вопросе было рассмотрено, какую роль играют покупатели и заказчики на предприятии. Так же приведены основные 5 видов расчетов с покупателями и заказчиками, такие как: расчеты авансами, расчеты векселями, расчеты чеками, платежными требованиями, погашение дебиторской задолженности путем взаимозачетов. В данной главе так же рассмотрено нормативное регулирование учета расчетов с покупателями и заказчиками. Законодательно-нормативное регулирование бухгалтерского учета расчетов с покупателями и заказчиками включает в себя 4 уровня:

-первый уровень состоит из законодательных актов, указов Президента РФ, постановлений Правительства и т. д.);

-второй уровень включает в себя стандарты (положения) по бухгалтерскому учету и отчетности;

-третий уровень имеет методические рекомендации, указания, инструкции, комментарии, письма Минфина РФ и другие ведомства);

-четвертый уровень включает в себя рабочие документы по бухгалтерскому учету самого предприятия.



В первой главе так же рассмотрены методические аспекты учета и анализа расчетов с покупателями и заказчиками. В этом вопросе раскрыта методика анализа дебиторской задолженности.

Во второй главе проведена исследовательская работа по учету и анализу расчетов с покупателями и заказчиками ОАО «ТЗТО» и были сделаны следующие выводы, что предприятие ОАО «ТЗТО» предлагает услуги по обеспечению предприятий строительного и дорожного машиностроения технологической оснасткой различного назначения.

Ведение расчетов с покупателями и заказчиками в ОАО «ТЗТО» является одной из основных задач отдела бухгалтерского учета, который возглавляет главный бухгалтер. Была проанализирована деятельность ОАО «ТЗТО», сделаны следующие выводы:

- чистая прибыль увеличилась с каждым годом, что говорит о правильном направлении формирования деятельности предприятия;

- валовая прибыль в 2017 г. по сравнению с 2016 г. увеличилась 170 786 тыс.рублей, что является положительным моментом в деятельности предприятия. Но в 2018 г. по сравнению с 2017г. показатель уменьшился на 395 600 тыс.рублей, что является отрицательным моментом.

- так же происходит и с прибылью от продажи. В 2018 г. по сравнению с 2017 г. снизилась на 112 113 тыс. рублей, что является негативным моментом

Сделав анализ расчетов с покупателями и заказчиками, имеющиеся негативные тенденции в данной организации вызваны увеличением дебиторской задолженности за анализируемый период.

Покупатели, у которых наибольшая задолженность на 2018 год являются ЗАО «Мотор-супер», ООО «ББС», ООО «ФМИС», ОАО «Утес», ООО «Техноресурс» , ООО «Робола».

Если дебиторская задолженность будет продолжать расти, то предприятие будет иметь риск в будущем ухудшить свое финансовое положение. Если предприятие предпримет правильные действия на

совершенствование учета расчетов с покупателями и заказчиками, то финансовое положение будет только улучшаться.

В эти направления входят:

- обязательная внутренняя проверка документов;
- ежемесячная сверка задолженности покупателей;
- инвентаризация по расчетам с покупателями и заказчиками;
- предоставление скидок покупателям;
- внедрение на предприятии бухгалтерских программных продуктов.

## Список используемой литературы

1. "Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая)" от 05.08.2000 N 117-ФЗ(ред. от 06.06.2019) [Электронный ресурс].- Режим доступа: <http://www.consultant.ru>

2. Федеральный закон от 06.12.2011 N 402-ФЗ (ред. от 28.11.2018) "О бухгалтерском учете" [Электронный ресурс].- Режим доступа: <http://www.consultant.ru>

3. 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) [Электронный ресурс].- Режим доступа: <http://www.consultant.ru>

4. Приказ Минфина РФ от 06.07.1999 N 43н (ред. от 08.11.2010, с изм. от 29.01.2018) "Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету "Бухгалтерская отчетность организации" (ПБУ 4/99)" [Электронный ресурс].- Режим доступа: <http://www.consultant.ru>

5. Приказ Минфина России от 06.10.2008 N 106н (ред. от 28.04.2017) "Об утверждении положений по бухгалтерскому учету" (вместе с "Положением по бухгалтерскому учету "Учетная политика организации" (ПБУ 1/2008)", "Положением по бухгалтерскому учету "Изменения оценочных значений" (ПБУ 21/2008)") (Зарегистрировано в Минюсте России 27.10.2008 N 12522) [Электронный ресурс].- Режим доступа: <http://www.consultant.ru>

6. Приказ Минфина России от 27.11.2006 N 154н (ред. от 09.11.2017) "Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету "Учет активов и обязательств, стоимость которых выражена в иностранной валюте" (ПБУ 3/2006)" (Зарегистрировано в Минюсте России 17.01.2007 N 8788) [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.consultant.ru>

7. Приказ Минфина России от 06.05.1999 N 32н (ред. от 06.04.2015) "Об

утверждении Положения по бухгалтерскому учету "Доходы организации" ПБУ 9/99" (Зарегистрировано в Минюсте России 31.05.1999 N 1791) [Электронный ресурс].- Режим доступа: <http://www.consultant.ru>

8. Приказ Минфина России от 06.05.1999 N 33н (ред. от 06.04.2015) "Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету "Расходы организации" ПБУ 10/99" (Зарегистрировано в Минюсте России 31.05.1999 N 1790) [Электронный ресурс].- Режим доступа: <http://www.consultant.ru>

9. 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" [Электронный ресурс].- Режим доступа: <http://www.consultant.ru>

10. Бабаев, Ю.А. Бухгалтерский учет: Учебник для бакалавров / Ю.А. Бабаев, А.М. Петров, Л.А. Мельникова. - М.: Проспект, 2016. - 424 с.

11. Васильчук, О.И. Бухгалтерский учет и анализ: Учебное пособие / О.И. Васильчук, Е.Е. Спиридонова, Л.А. Парамонова. - М.: Форум, 2017. – 176 с.

12. Гартвич, А. Бухгалтерский учет в таблицах и схемах / А. Гартвич. - СПб.: Питер, 2019. - 288 с.

13. Донцова, Л. В. Анализ бухгалтерской (финансовой) отчетности. Практикум / Л.В. Донцова, Н.А. Никифорова. - М.: Дело и сервис, 2015. – 160 с.

14. Зонова, А. Бухгалтерский финансовый учет: Учебное пособие / А. Зонова, И. Бачуринская. - СПб.: Питер, 2017. - 352 с.

15. Каморджанова, Н.А. Бухгалтерский финансовый учет: Учебное пособие. Стандарт третьего поколения / Н.А. Каморджанова, И.В. Карташова. - СПб.: Питер, 2015. - 480 с.

16. Кирьянова, З.В. Теория бухгалтерского учета; Финансы и статистика - М., 2014. - 192 с.

17. Климова, М.А. Бухгалтерский учет: Самоучитель / М.А. Климова. - М.: Риор, 2018. - 176 с.

18. Кузнецова, О.Н. Бухгалтерский учет и анализ / О.Н. Кузнецова. - М.: Русайнс, 2018. - 432 с.
19. Лунева, А.М. Бухгалтерский учет: Учебное пособие / М.П. Переверзев, А.М. Лунева; Под общ. ред. М.П. Переверзев.. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2013. - 221 с.
20. Лытнева, Н.А. Бухгалтерский учет: Учебник / Н.А. Лытнева, Л.И. Малявкина, Т.В. Федорова. - М.: Форум, 2018. - 384 с.
21. Мельник, М.В. Бухгалтерский учет в коммерческих организациях: Учебное пособие / М.В. Мельник, С.Е. Егорова, Н.Г. Кулакова и др. - М.: Форум, 2018. - 64 с.
22. Наумова, Н.А. Бухгалтерский учет и анализ (для бакалавров) / Н.А. Наумова, М.В. Беллендир, Е.В. Хоменко. - М.: КноРус, 2017. - 208 с.
23. Нор-Аревян, Г. Г. Основные аспекты формирования дебиторской и кредиторской задолженности [Текст] / Г. Г. Нор-Аревян // Учет и статистика. – 2014. - № 11 – С. 83–86.
24. Островская, О.Л. Бухгалтерский финансовый учет: Учебник и практикум для прикладного бакалавриата / О.Л. Островская, Л.Л. Покровская, М.А. Осипов. - Люберцы: Юрайт, 2016. - 394 с.
25. Панченко Т.М. О получении авансов и предоплат// Налоговый вестник. 2015. - №6. - с. 95-106.
26. Пошерстник Н.В. Бухгалтерский учет по плану счетов. Учебно-практическое пособие. - М.: Издательский центр Академия, 2015.
27. Садыкова, Т.М. Бухгалтерский учет и анализ: Уч. / Т.М. Садыкова, С.И. Церпенто. - М.: Риор, 2017. - 256 с.
28. Саполгина Л.А. Бухгалтерский учет и анализ. Краткий курс: учебное пособие / Л. А. Саполгина. - Электрон. текстовые дан. - Москва: КноРус, 2015. – 149 с.
29. Сахирова И.П. Особенности инвентаризации расчетов - счет 60 Расчеты с поставщиками и подрядчиками и счет 62 Расчеты с покупателями и заказчиками// Консультант бухгалтера. 2014. - №9. - с. 34-37.

30. Сергеева С. В. НДС с предоплаты у продавца и покупателя // Бухгалтерский учет. - 2015. - № 13. - с. 41-43.
31. Соколова Н. А., Томшинская И.Н. Управление дебиторской задолженностью: способы истребования обязательств // Бухгалтерский учет. - 2014. - № 9. - с. 44-46.
32. Соснаускене, О.И. Бухгалтерский учет в торговле: Практическое пособие / О.И. Соснаускене, А.В. Вислова. - М.: Омега-Л, 2012. - 333 с.
33. Хахонова, Н.Н. Бухгалтерский учет и отчетность: Учебник / Н.Н. Хахонова, И.В. Алексеева, А.В. Бахтеев и др. - М.: Риор, 2017. - 240 с.
34. Чугина О. В. Расчеты с контрагентами. Бухгалтерский и налоговый учет. - СПб.: Питер, 2015. - 112 с.
35. Шевелев А. Е., Шевелева Е. В. Бухгалтерский учет расчетов. - М.: КноРус, 2014. - 512 с.
36. Шеремет А.Д, Сайфуллин Р.С. Методика финансового анализа/ А.Д Шеремет, Р.С. Сайфуллин. -М.: Инфра-М, 2016. -С. 200.
37. European Academy of Business in Society (EABIS) «Sustainable Value – EABIS Research Project – Corporate Responsibility, Market Valuation and Measuring the Financial and Non-Financial Performance of the Firm [Электронный ресурс] .-Режим доступа: <http://www.investorvalue>.
38. G4 Sustainability reporting guidelines, 2015 -GRI (Global reporting initiative) [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <https://www.globalreporting.org/reporting/g4/Pages/default.aspx>).
39. Kaplan RS, Atkinson AA. Advanced management accounting, 3rd edition. Legal owner: Upper River, 2016, 5 p
40. Kevin C. Kaufhold, JD, MS Financial Statement Analysis [Text] //latest revision, March, 2012.-PP/ 42-55.
41. Kulmala G. G., Research Associate (M.Sc.) under the financial controller and the general auditor. Book keeping in the open book and supply chain supply. Legal owner: National Audit Office (NAO), London, 2015 - С.2-6.



# Приложения

## Приложение А

### Бухгалтерский баланс на 31 декабря 2018 г.

		<b>Коды</b>		
	Форма по ОКУД	<b>0710001</b>		
	Дата (число, месяц, год)	<b>31</b>	<b>12</b>	<b>2018</b>
Организация <b>Открытое Акционерное Общество "Тольяттинский Завод Технологического Оснащения"</b>	по ОКПО	<b>05772612</b>		
Идентификационный номер налогоплательщика	ИНН	<b>6320003555</b>		
Вид экономической деятельности <b>Производство автокомпонентов</b>	по ОКВЭД	<b>29.31</b>		
Организационно-правовая форма / форма собственности <b>Открытое акционерное общество /</b>	по ОКОПФ / ОКФС	<b>47</b>	<b>16</b>	
Единица измерения: в тыс. рублей	по ОКЕИ	<b>384</b>		
Местонахождение (адрес)				
<b>445000, Самарская обл, г. Тольятти, ул. Индустриальная, дом № 9</b>				

Пояснения	Наименование показателя	Код	На 31 декабря 2018 г.	На 31 декабря 2017 г.	На 31 декабря 2016 г.
	<b>АКТИВ</b>				
	<b>I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ</b>				
	Нематериальные активы	1110	-	-	-
	Результаты исследований и разработок	1120	-	-	-
	Нематериальные поисковые активы	1130	-	-	-
	Материальные поисковые активы	1140	-	-	-
п2.1	Основные средства	1150	389 966	405 403	447 963
	в том числе:				
п2.1	Основные средства		388 935	404 372	446 932
п2.1	Незавершенное строительство		1 031	1 031	1 031
	Доходные вложения в материальные ценности	1160	-	-	-
	Финансовые вложения	1170	-	-	-
	Отложенные налоговые активы	1180	9 461	7 981	1 493
	Прочие внеоборотные активы	1190	2 235	2 281	4 324
	в том числе:				
	Расходы будущих периодов		2 235	2 281	4 324
	<b>Итого по разделу I</b>	<b>1100</b>	<b>401 662</b>	<b>415 665</b>	<b>453 780</b>
	<b>II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ</b>				
п4.1	Запасы	1210	762 799	626 688	526 774
	в том числе:				
п4.1	Сырье, материалы		420 310	423 444	367 944
п4.1	Готовая продукция		114 792	93 739	114 440
п4.1	Товары		151 323	47 392	21 295
п4.1	Затраты в незавершенное производство		73 730	59 589	20 343
п4.1	Расходы будущих периодов		2 644	2 524	2 752
	Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	1220	-	-	-
п5.1	Дебиторская задолженность	1230	623 358	737 302	356 332
	в том числе:				
п5.1	Расчеты с покупателями и заказчиками		503 310	645 145	347 527
п5.1	Авансы выданные		112 451	90 069	6 859
п5.1	Прочая		7 597	2 088	1 946
	Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	1240	-	2 060	-
	Денежные средства и денежные эквиваленты	1250	61 961	27 141	28 207
	Прочие оборотные активы	1260	-	31	-
	<b>Итого по разделу II</b>	<b>1200</b>	<b>1 448 118</b>	<b>1 393 222</b>	<b>911 313</b>
	<b>БАЛАНС</b>	<b>1600</b>	<b>1 849 780</b>	<b>1 808 887</b>	<b>1 365 093</b>

Продолжение приложения А

Форма 0710001 с.2

Пояснения	Наименование показателя	Код	На 31 декабря 2018 г.	На 31 декабря 2017 г.	На 31 декабря 2016 г.
	<b>ПАССИВ</b>				
	<b>III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ</b>				
	Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	1310	42 050	42 050	42 050
	Собственные акции, выкупленные у акционеров	1320	-	-	-
	Переоценка внеоборотных активов	1340	43 941	43 941	43 941
	Добавочный капитал (без переоценки)	1350	-	-	-
	Резервный капитал	1360	2 103	2 103	2 103
	Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	1370	936 940	931 204	835 552
	<b>Итого по разделу III</b>	<b>1300</b>	<b>1 025 034</b>	<b>1 019 298</b>	<b>923 646</b>
	<b>IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА</b>				
	Заемные средства	1410	-	-	-
	Отложенные налоговые обязательства	1420	24 159	1 229	4 864
	Оценочные обязательства	1430	-	-	-
	Прочие обязательства	1450	-	-	-
	<b>Итого по разделу IV</b>	<b>1400</b>	<b>24 159</b>	<b>1 229</b>	<b>4 864</b>
	<b>V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА</b>				
п5.3	Заемные средства	1510	149 246	63 007	-
п5.3	Кредиторская задолженность	1520	604 842	687 018	422 065
	в том числе:				
п5.3	Расчеты с поставщиками и подрядчиками		467 969	526 398	373 885
п5.3	Авансы полученные		86 782	61 819	9 864
п5.3	Расчеты по налогам и сборам		37 190	84 498	25 440
п5.3	Расчеты с персоналом по оплате труда		10 867	12 701	11 957
п5.3	Прочая		2 034	1 602	919
	Доходы будущих периодов	1530	-	-	-
п.7	Оценочные обязательства	1540	46 499	38 335	6 668
	Прочие обязательства	1550	-	-	7 850
	<b>Итого по разделу V</b>	<b>1500</b>	<b>800 587</b>	<b>788 360</b>	<b>436 583</b>
	<b>БАЛАНС</b>	<b>1700</b>	<b>1 849 780</b>	<b>1 808 887</b>	<b>1 365 093</b>



Руководитель

*(подпись)*

**Зайцев Александр Иванович**  
(расшифровка подписи)

18 марта 2019 г.

*Зайцев*



**Отчет о финансовых результатах  
за Январь - Декабрь 2017 г.**

		<b>Коды</b>		
		<b>0710002</b>		
		<b>31</b>	<b>12</b>	<b>2017</b>
Организация	<b>Открытое Акционерное Общество "Тольяттинский Завод Технологического Оснащения"</b>	<b>05772612</b>		
Идентификационный номер налогоплательщика		<b>6320003555</b>		
Вид экономической деятельности	<b>Производство автокомпонентов</b>	<b>29.31</b>		
Организационно-правовая форма / форма собственности	<b>Открытое акционерное общество</b>	<b>47</b>	<b>16</b>	
Единица измерения:	в тыс. рублей	<b>384</b>		

Пояснения	Наименование показателя	Код	За Январь - Декабрь 2017 г.	За Январь - Декабрь 2016 г.
	Выручка	2110	2 563 786	1 945 456
п.6	Себестоимость продаж	2120	(2 017 934)	(1 570 390)
	Валовая прибыль (убыток)	2100	545 852	375 066
п.6	Коммерческие расходы	2210	(94 298)	(71 441)
п.6	Управленческие расходы	2220	(240 441)	(216 006)
	Прибыль (убыток) от продаж	2200	211 113	87 619
	Доходы от участия в других организациях	2310	-	-
	Проценты к получению	2320	238	34
	Проценты к уплате	2330	(3 310)	(7 557)
	Прочие доходы	2340	170 164	145 612
	Прочие расходы	2350	(215 043)	(183 344)
	Прибыль (убыток) до налогообложения	2300	163 162	42 364
	Текущий налог на прибыль	2410	(53 882)	(9 958)
	в т.ч. постоянные налоговые обязательства (активы)	2421	(11 132)	(7 224)
	Изменение отложенных налоговых обязательств	2430	3 632	1 395
	Изменение отложенных налоговых активов	2450	6 486	(7 134)
	Прочее	2460	(196)	-
	Чистая прибыль (убыток)	2400	119 202	26 667

Продолжение приложения Б

Форма 0710002 с.2

Пояснения	Наименование показателя	Код	За Январь - Декабрь 2017 г.	За Январь - Декабрь 2016 г.
	Результат от переоценки внеоборотных активов, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	2510	-	-
	Результат от прочих операций, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	2520	-	-
	Совокупный финансовый результат периода	2500	119 202	26 667
	<b>СПРАВОЧНО</b>			
	Базовая прибыль (убыток) на акцию	2900	-	-
	Разводненная прибыль (убыток) на акцию	2910	-	-

Руководитель  **Зайцев Александр  
Иванович**  
(подпись) (расшифровка подписи)



*Handwritten signature*

31 марта 2018 г.

**Отчет о финансовых результатах  
за Январь - Декабрь 2018 г.**

		Дата (число, месяц, год)	<b>Коды</b>		
		Форма по ОКУД	<b>0710002</b>		
		по ОКПО	<b>31</b>	<b>12</b>	<b>2018</b>
Организация	<b>Открытое Акционерное Общество "Тольяттинский Завод Технологического Оснащения"</b>		<b>05772612</b>		
Идентификационный номер налогоплательщика		ИНН	<b>6320003555</b>		
Вид экономической деятельности	<b>Производство автокомпонентов</b>	по ОКВЭД	<b>29.31</b>		
Организационно-правовая форма / форма собственности	<b>Открытое акционерное общество</b>	по ОКОПФ / ОКФС	<b>47</b>	<b>16</b>	
Единица измерения:	в тыс. рублей	по ОКЕИ	<b>384</b>		

Пояснения	Наименование показателя	Код	За Январь - Декабрь 2018 г.	За Январь - Декабрь 2017 г.
	Выручка	2110	2 311 508	2 563 786
п.6	Себестоимость продаж	2120	(2 161 226)	(2 017 934)
	Валовая прибыль (убыток)	2100	150 282	545 852
п.6	Коммерческие расходы	2210	(51 282)	(94 298)
	Управленческие расходы	2220	-	(240 441)
	Прибыль (убыток) от продаж	2200	99 000	211 113
	Доходы от участия в других организациях	2310	-	-
	Проценты к получению	2320	592	238
	Проценты к уплате	2330	(6 701)	(3 310)
	Прочие доходы	2340	534 333	170 164
	Прочие расходы	2350	(558 482)	(215 043)
	Прибыль (убыток) до налогообложения	2300	68 742	163 162
	Текущий налог на прибыль	2410	(338)	(53 882)
	в т.ч. постоянные налоговые обязательства (активы)	2421	(8 036)	(11 132)
	Изменение отложенных налоговых обязательств	2430	(22 927)	3 632
	Изменение отложенных налоговых активов	2450	1 481	6 486
	Прочее	2460	(9 372)	(196)
	Чистая прибыль (убыток)	2400	37 586	119 202

## Продолжение приложения В

Форма 0710002 с.2

Пояснения	Наименование показателя	Код	За Январь - Декабрь 2018 г.	За Январь - Декабрь 2017 г.
	Результат от переоценки внеоборотных активов, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	2510	-	-
	Результат от прочих операций, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	2520	-	-
	Совокупный финансовый результат периода	2500	37 586	119 202
<b>СПРАВОЧНО</b>				
	Базовая прибыль (убыток) на акцию	2900	-	-
	Разводненная прибыль (убыток) на акцию	2910	-	-



Руководитель

(подпись)

**Зайцев Александр  
Иванович**

(расшифровка подписи)

18 марта 2019 г.

Организационная структура предприятия

ОАО «ТЗТО»

