

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)

38.03.01 Экономика
(код и наименование направления подготовки, специальности)

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

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА (БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА)

на тему Учетно-аналитические процедуры расчетов с покупателями и заказчиками

Студент

А.Д. Черникова
(И.О. Фамилия)

(личная подпись)

Руководитель

канд. экон. наук, доцент М.В. Боровицкая
(ученая степень, звание, И.О. Фамилия)

Аннотация

Тема бакалаврской работы: «Учетно-аналитические процедуры расчетов с покупателями и заказчиками».

Актуальность исследуемой темы заключается в том, что рассматриваются учетно-аналитические процедуры расчетов с покупателями и заказчиками и на этой основе управление дебиторской задолженностью выступает неотъемлемой составной частью благополучной работы организации.

Работа включает:

- введение,
- три главы, поделенные на параграфы,
- заключение,
- список использованной литературы,
- приложение А,
- приложение Б.

Во введении дано обоснование актуальности темы исследования, цель и задачи, обозначен объект и методы исследования.

В первой главе рассмотрены теоретические аспекты учета расчетов с покупателями и заказчиками.

Вторая глава дает характеристику бухгалтерского учета расчетов с покупателями и заказчиками на примере организации ООО «Вектор – Трейдинг».

В третьей главе проанализированы расчеты с покупателями и заказчиками в ООО «Вектор – Трейдинг» и даны предложения по их совершенствованию.

В заключении сделаны общие выводы по всей работе.

Объем работы – 73 с.

Содержание

Введение.....	4
1 Теоретические аспекты учета расчетов с покупателями и заказчиками.....	8
1.1 Расчеты с покупателями и заказчиками как объект учета	8
1.2 Нормативное регулирование учета с покупателями и заказчиками	13
1.3 Порядок проведения анализа расчетов с покупателями и заказчиками	18
2. Бухгалтерский учет расчетов с покупателями и заказчиками на примере организации ООО «Вектор – Трейдинг»	25
2.1 Организационно – экономическая характеристика ООО «Вектор – Трейдинг».....	25
2.2 Организация синтетического и аналитического учета расчетов с покупателями и заказчиками ООО «Вектор – Трейдинг»	35
2.3 Документальное отражение учета расчетов с покупателями и заказчиками в организации	38
3. Анализ расчетов с покупателями и заказчиками в ООО «Вектор – Трейдинг».....	49
3.1 Оценка состава и структуры расчетов с покупателями и заказчиками	49
3.2 Меры по улучшению состояния расчетов с покупателями и заказчиками в ООО «Вектор – Трейдинг».....	54
Заключение	61
Список используемых источников.....	65
Приложение А Упрощенная бухгалтерская отчетность	69
Приложение Б Дополнительные виды деятельности ООО «Вектор - Трейдинг».....	72

Введение

В современных условиях рыночных отношений деятельность компании не может контролироваться должным образом при отсутствии базы для принятия управленческих решений, том числе без своевременной экономической информации, основную часть которой дает четко налаженная система бухгалтерского учета и внутреннего контроля.

Один из основных показателей эффективности деятельности компании и одновременно результат успешного управления ею – это выручка, величина которой неотделима от расчетов с контрагентами.

Финансовое состояние и успешность развития хозяйствующего субъекта во многом определяется своевременными расчетами с покупателями и заказчиками, а также тем как проводится с ними работа.

В общей системе бухгалтерского учета вследствие степени своей значимости отражение расчетных операций с покупателями и заказчиками – весьма трудоемкий, высокоответственный и сложный процесс учета.

Это связано с рядом причин:

- высокой периодичностью этих операций,
- значительным числом контрагентов,
- переменчивостью их состава,
- с большим разнообразием форм расчетов и т.д.

Актуальность исследуемой темы заключается в том, что рассматриваются учетно-аналитические процедуры расчетов с покупателями и заказчиками и на этой основе управление дебиторской задолженностью выступает неотъемлемой составной частью благополучной работы организации.

С помощью данных бухгалтерского учета хозяйствующий субъект получает достоверную информацию о задолженности покупателей и перед поставщиками, а эффективно организованный внутренний контроль не позволяет возникать просроченной задолженности.

Целью данной работы - ознакомление с теоретической и практической базой вопроса учета и анализа расчетов с покупателями и заказчиками с целью дальнейшего выявления возможностей улучшения учета рассматриваемого объекта и разработки предложений относительно своевременного погашения и дебиторской и кредиторской задолженности.

Для достижения поставленной цели работы, возникает необходимость решения следующих задач:

- ознакомиться с теоретической основой вопроса осуществления расчетов с покупателями и заказчиками;
- рассмотреть нормативно-правовые документы касательно данного вопроса;
- ознакомиться с методикой осуществления анализа расчетов с покупателями и заказчиками;
- дать общую характеристику объекта исследования;
- провести оценку по осуществлению аналитического и синтетического учета расчетов с покупателями и заказчиками в исследуемом объекте;
- рассмотреть отражение учета расчетов с покупателями и заказчиками организации во внутренних документах;
- дать оценку расчетов с покупателями и заказчиками относительно состава и структуры;
- разработать предложения по улучшению состояния расчетов с покупателями и заказчиками в исследуемом объекте.

Объектом исследования является ООО «Вектор – Трейдинг».

Предметом исследования являются расчеты организации с покупателями и заказчиками.

Структура бакалаврской работы включает:

- введение,
- три главы,

- заключение,
- список использованных источников.

В первой главе формулируется понятие и раскрывается сущность расчетов с покупателями и заказчиками как объекта учета, а также его современное нормативное регулирование.

Во второй главе после организационно – экономической характеристики ООО «Вектор – Трейдинг» проводится оценка организации синтетического и аналитического учета расчетов с покупателями и заказчиками, исследуется их документальное отражение.

В третьей главе анализируется состав и структура расчетов с покупателями и заказчиками и на этой основе даются предложения по улучшению состояния расчетов с покупателями и заказчиками в ООО «Вектор – Трейдинг».

Теоретической основой исследования являются законодательные акты, нормативные документы по вопросам бухгалтерского учета и анализа. Также были использованы источники учебной и научной литературы, в частности материалы из работ таких ученых, как Н.А. Казакова, В.Е. Леонтьев, Г.В. Савицкая, Н. П. Кондраков и другие.

Источники информации:

- учебные пособия,
- статьи из журналов,
- интернет –ресурсы,
- бухгалтерская отчетность и др.

Методы исследования:

- анализ теоретических источников и публикаций по проблеме,
- анализ,
- синтез,
- сравнение,
- метод комплексного подхода и др.

Объем работы – 73 страницы и включает 14 рисунков, 17 таблиц, 34 литературных источника.

1 Теоретические аспекты учета расчетов с покупателями и заказчиками

1.1 Расчеты с покупателями и заказчиками как объект учета

Каждый хозяйствующий субъект в процессе своего функционирования может выступать в качестве:

- заказчика,
- покупателя.

В зависимости от роли при осуществлении расчетов образуется задолженность:

- кредиторская,
- дебиторская.

В истории развития теоретических основ относительно расчетов с покупателями и заказчиками можно выделить несколько этапов [5].

Первый этап (XV-XVII вв.) – возникновение предпосылок.

Лукой Пачоли, математиком из Италии, были сформулированы следующие положения относительно рассматриваемого вопроса:

а) цель учета: «Ведение своих дел в должном порядке и как следует, чтобы можно было без задержки получить всякие сведения как относительно долгов, так и требований» [19];

б) отражение в учете при описании факта хозяйственной деятельности составляющих:

- 1) субъект,
- 2) время,
- 3) объект,
- 4) место.

в) правила при осуществлении учета расчетных операций:

- 1) - «нельзя никого считать должником (дебитором) без его ведома, даже если это и оказалось бы целесообразным»;

2) «нельзя считать никого верителем (кредитором) при известных условиях без его согласия».

Второй этап (начало XVII в.) связан с именем Людовика Флори [1].

Данным представителем бухгалтерской мысли были определены следующие элементы в теории учета расчетов:

- сумма,
- дебитор,
- факт хозяйственной деятельности,
- кредитор [2].

Третий этап (конец XIX в.– начало XX в.) – этап стремительного развития учета расчетов.

Российский теоретик Рудановский А.П. предложил модель баланса, включающая две составляющие:

- актив - раздел, отражающий внутренние отношения хозяйствующего субъекта;
- пассив – внешние отношения [3].

Исходя из этого, вся дебиторская задолженность рассматривалась как пассив с дебетовым сальдо, а в активе присутствовали только счета:

- материальные,
- денежные [6].

Другой важный момент был предложен Николаевым И.Р. и заключался в следующем: относительно долгов безнадежного типа необходимо формировать резервы для их списания [4].

Данное предложение продолжило свое развитие в Налоговом Кодексе РФ (гл.25, ст.266): «Расходы на формирование резервов по сомнительным долгам», где описано, в какой мере сумма создаваемого резерва по сомнительным долгам зависит от давности долга» [10].

Четвертый этап развития теоретических основ относительно расчетов с покупателями и заказчиками – современный этап [7].

На сегодня вследствие сложившихся особенностей в практике осуществления расчетов на первый план вышли вопросы относительно эффективности управления дебиторской задолженностью [9].

Российский ученый Безруких П.С. отмечает возможность потери положительных результатов от реализации произведенного продукта и других доходов (операционные и внереализационные) при:

- больших размерах дебиторской задолженности,
- неэффективной политике управления дебиторской задолженностью [8].

Обобщая вышеизложенную информацию относительно истории развития учета расчетов с покупателями и заказчиками, можно сделать вывод, что теоретиками и практиками бухгалтерской мысли всегда отводилось значительное место учету операций между покупателями и заказчиками вследствие важности их влияния на стабильность функционирования компании [11].

Итак, дебиторская задолженность с одной стороны выступает как часть оборотных активов, с другой стороны – в качестве недополученной части выручки, которая выражает задолженность контрагентов в пользу организации в результате осуществляемых между ними хозяйственных операций [12].

Величина дебиторской задолженности зависит от целого ряда факторов (рисунок 1) [17], которые делятся на:

- внутренние,
- внешние [14].

К факторам первой группы относятся такие, как уровень финансового состояния компании, контроль дебиторской задолженности, формы и условия осуществления расчетов с контрагентами и др. [13].

Факторы внешнего характера касаются экономической обстановки в стране, инфляционных процессов, проводимой кредитно-денежной политикой, сезонными факторами и др.

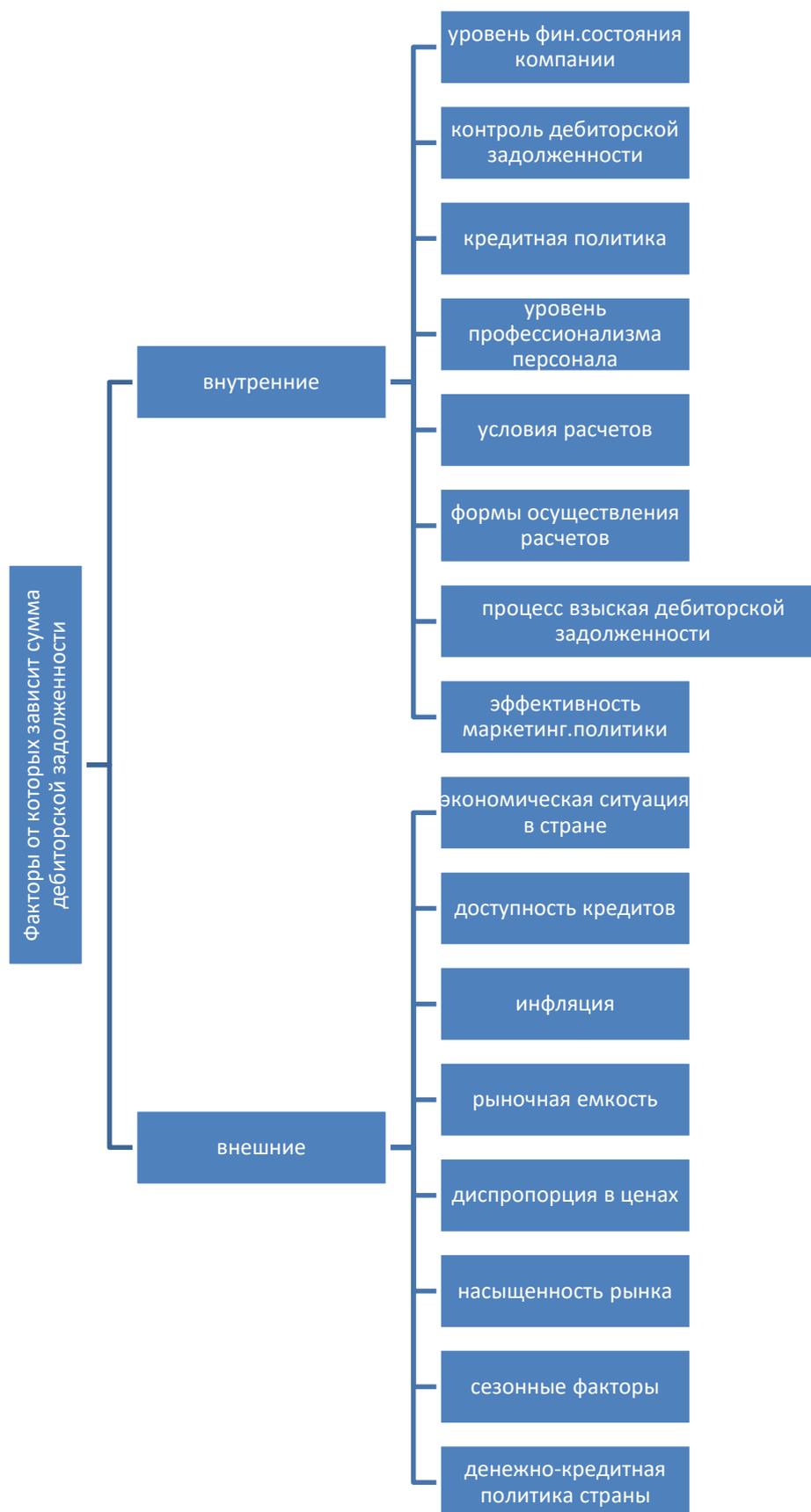


Рисунок 1 – Факторы, влияющие на уровень дебиторской задолженности предприятия [15]

Бухгалтерский учет и контроль расчетов с покупателями и заказчиками - часть общей политики управления активами организации и главные их цели:

- своевременный характер расчетов за реализованный товар, работу, услугу,
- оптимизация размеров дебиторской задолженности [16].

Задолженность, которую должны выплатить хозяйствующему субъекту заказчики, влияет на:

- использование в обороте денежных средств,
- общее финансовое положение компании,
- полученную прибыль [20].

На практике бывают ситуации, когда в организации при положительных финансовых результатах отсутствует эффективная политика управления дебиторской задолженностью и должный, своевременный ее контроль. Следствием становится возникновение убытков, которых могло и не быть. Таким образом, отсюда вытекает значимость корректного учета расчетов с покупателями и заказчиками [18].

То же самое касается и расчетов с поставщиками, которые предоставляют товары, сырье и материалы, выполняют различные услуги, обеспечивая организацию электричеством, связью, отоплением, в случае необходимости обеспечивают помещением и т.д. То есть другими словами, все, что необходимо для нормальной работы организации, дают поставщики [13].

На сегодня вследствие общей экономической нестабильности в стране усиливается значение политики организации относительно управления расчетов с покупателями и заказчиками. Степень ее эффективности влияет на размер дебиторской задолженности организации и на его финансовое состояние в целом. Так, при превышении дебиторской задолженности над кредиторской, в обращении возникнет недостаток средств, и организация не

сможет вовремя расплатиться по долгам. Следствием может стать банкротство организации [21].

Отсюда вытекает важность мониторинга, оценки и анализа расчетов и с покупателями, и с заказчиками. Для этого возникает необходимость в

- всеобъемлющем и точном выявлении информации по расчетам в первичных данных и регистрах бухгалтерского учета;
- систематической оценке (анализе) платежей с целью своевременного реагирования на диспропорции кредиторской и дебиторской задолженностей [22].

Таким образом, обобщая все вышеизложенное, можно заключить, что расчеты с покупателями и заказчиками как объект бухгалтерского учета могут действовать в качестве отправной точки зрения «зарождения» расчетов с покупателями и заказчиками как объекта экономического анализа.

1.2 Нормативное регулирование учета с покупателями и заказчиками

Бухгалтерский учет расчетов с покупателями и заказчиками регулируется целым рядом документов, который носят характер исполнения:

- обязательный (Кодексы, Законы и Постановления Правительства и другие),
- необязательный – рекомендательные. Их применение предоставляет возможности более полно и правильно осуществлять учет в бухгалтерском учете конкретного объекта [23].

Регулирование бухгалтерского учета расчетов с покупателями и заказчиками в РФ в законодательном и нормативном порядке осуществляется на четырех уровнях (рисунок 2):

- законодательный (Налоговый и Гражданский кодексы),
- нормативный (Приказы Министерства финансов РФ),
- методические указания,

– нормативные документы внутри компании [24].

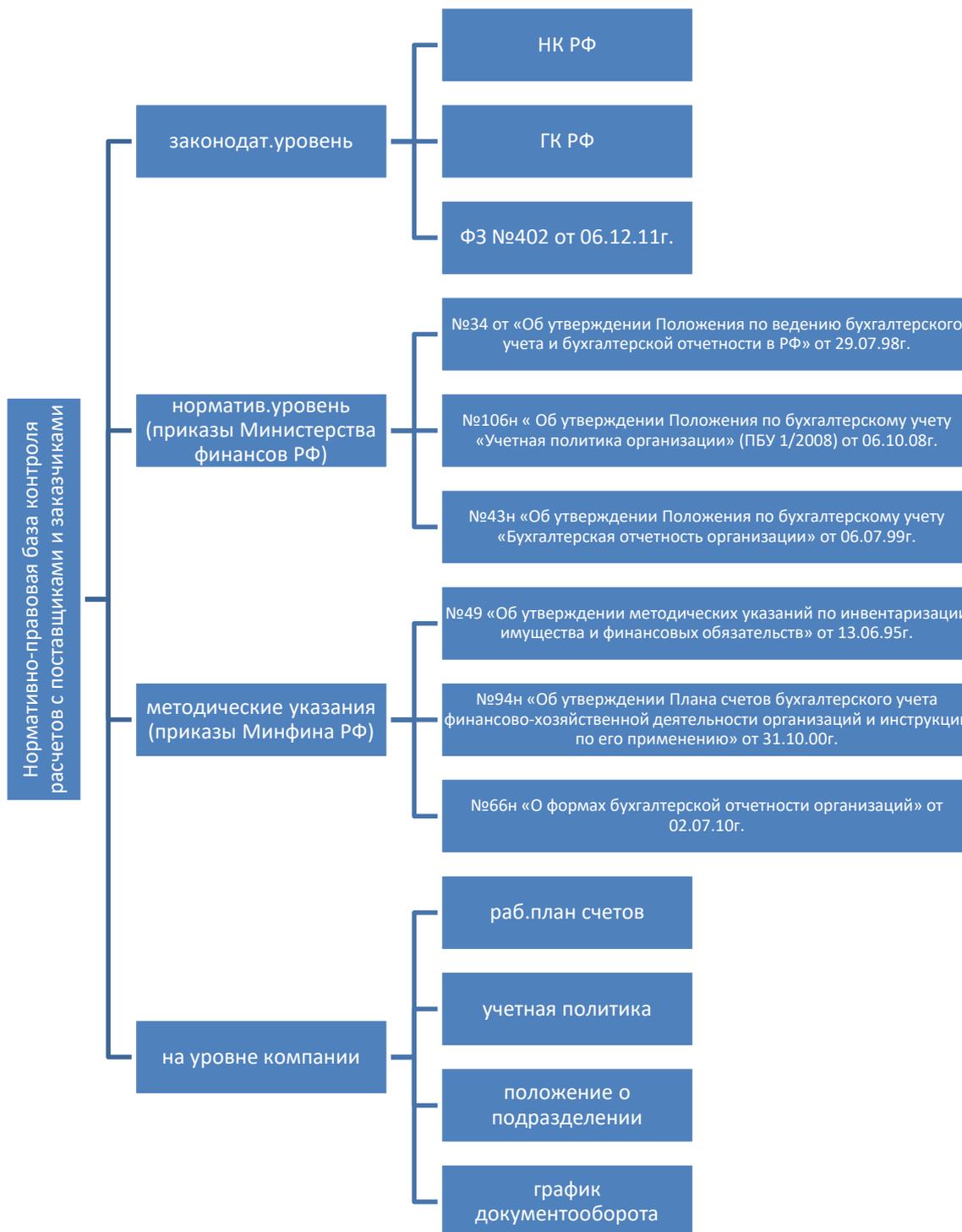


Рисунок 2 - Законодательно-нормативные документы, регулирующие расчеты с покупателями и заказчиками [11]

В соответствии со ст.9 ФЗ №402 «О бухгалтерском учете» от 06.12.11г.: «Каждый факт хозяйственной жизни подлежит оформлению первичным учетным документом. Не допускается принятие к бухгалтерскому учету документов, которыми оформляются не имевшие места факты хозяйственной жизни, в том числе лежащие в основе мнимых и притворных сделок» [3].

Описание и содержание первичных документов учета и регистров в соответствии с ФЗ № 402 представлено в таблице 1.

Таблица 1 – Характеристика первичных учетных документов и регистров в соответствии с Федеральным законом «О бухгалтерском учете» № 402-ФЗ [3]

Критерий	Первичные документы	Регистры БУ
Обязательные реквизиты	Наименование	
	Название организации, составившей документ	
	Размер факта функционирования объекта с единицами измерения (в регистрах только в денежных)	
	Названия ответственных должностей	
	Подписи ответственных лиц	
	Дата документа	Период ведения регистра
Факт хозяйственной жизни	Группировка объектов БУ по времени или систематическая	
Вид	- бумажный, - электронный заверенный электронной подписью	
Исправления	Допускаются с проставлением даты корректировки и подписей, кроме случаев, установленных нормативно-правовыми документа	Допускаются только санкционированными лицами с проставлением даты корректировки и подписей

В соответствии с данным законом, все факты функционирования хозяйствующих субъектов требуют регистраций в определенное время на строго соответствующих счетах бухгалтерского учета и на основании первичных документов. Последние составляются на момент:

- окончания операции,
- при ее совершении [25].

Помимо этого, данный ФЗ содержит информацию:

- о месте бухгалтерского учета в законодательстве РФ,
- его назначении,
- задачи,
- цели,
- регулирование бухгалтерского учета нормативного характера,
- методы ведения,
- ответственность организации относительно ведения бухгалтерского учета и отчетности,
- права хозяйствующего субъекта по данному вопросу,
- регулирование отношений с покупателями и заказчиками [27].

В таблице 2 представлены основные моменты регулирования расчетов с покупателями и заказчиками положениями, федеральными законами, кодексами, внутренними документами.

Таблица 2 – Основные нормативно-правовые акты, регулирующие расчеты с покупателями и заказчиками

Наименование	Раздел	Содержание
Гражданский кодекс РФ	Гл.46	Информация о: - расчетах платежными поручениями; - расчетах по аккредитиву; - расчетах по инкассо; - расчетах чеками; - виды договоров и порядок их заключения;
	Гл.30-41	Описание различных видов договоров и их заключении
	Ст.196	Даны сведения о сроке исковой давности (3 года)
Налоговый кодекс РФ	Гл.21	НДС и его отражение
Федеральный закон	«О бухгалтерском учете»	Единые требования относительно формирования отчетности и ведения бухгалтерского учета

Продолжение таблицы 2

Наименование	Раздел	Содержание
Приказ Минфина РФ	№ 94н «План счетов бухгалтерского учета финансово - хозяйственной деятельности предприятий и инструкция по его применению» От 31.10.00г.	Учет расчетов осуществляется по следующим счетам: - 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками»
	№49 «Об утверждении методических указаний по инвентаризации имущества и финансовых обязательств» от 13.06.95г.	В данном документе определены: - регламент инвентаризации финансовых обязательств; - установлен порядок проведения инвентаризации финансовых обязательств; - оформление результатов инвентаризации. Проверка происходит по счетам 60 и 62.
ПБУ	1/2008 «Учетная политика организации»	В учетной политике необходимо отражение следующих вопросов: - формы первичных учетных документов; - рабочий план счетов компании; - формы регистров; - регламент инвентаризации и др.
	4/99 «Бухгалтерская отчетность организации»	Содержит: - требования к составлению бухгалтерской отчетности; - состав бухгалтерской отчетности
Внутренние документы хозяйствующего субъекта	Рабочий план счетов, учетная политика и др.	Содержание документов соответствует законодательству

Обобщая все вышеизложенное, можно отметить, что операции по расчетам с покупателями и заказчиками регламентированы различными документами, как на законодательном уровне, так и на уровне внутренних рекомендаций. Но вместе с тем, нет отдельных положений и указаний, конкретно касающихся данного вопроса [28].

В таблице 3 представлены основные проводки по счету 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками» [30].

Таблица 3 - Основные проводки по счету 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками»

Дебет	Кредит	Описание	Документальное оформление
51	62.02	На расчетный счет поступил аванс от покупателя	Платёжное поручение
62.01	90.01	Отражена выручка от реализации продукции покупателю	Товарная накладная (акт выполненных работ)
62.03	62.01	Получен вексель от покупателя	Вексель
91.02	62.01	Списали безнадежную дебиторскую задолженность	Бухгалтерская справка
60	62	Зачет долга контрагента в счет кредиторской задолженности перед ним.	Акт взаимозачета

Таким образом, операции расчетов с покупателями и заказчиками отражаются на счетах бухгалтерского учета только на основании первичных учетных документов, оформленных в соответствии с действующим законодательством [29].

1.3 Порядок проведения анализа расчетов с покупателями и заказчиками

Процесс проведения анализа расчетов с покупателями и заказчиками требует применения самых разных информационных источников, основной перечень которых представлен на рисунке 3.

Следует отметить, что важнейшими источниками для проведения анализа является бухгалтерский баланс, в котором дебиторская задолженность общей суммой в виде сальдо счетов по их учету представлена в оборотных активах, а кредиторская задолженность в краткосрочных обязательствах [31].



Рисунок 3 – Информационные источники анализа расчетов с покупателями и заказчиками [21]

Кроме того, необходимая для анализа информация содержится в следующих документах:

- отчет о финансовых результатах,
- регистры учета (аналитического и синтетического),
- пояснения к бухгалтерскому балансу [32].

Осуществление учета расчетных операций с покупателями и заказчиками на хозяйствующем субъекте возложено на бухгалтерскую службу.

На рисунке 4 отражены задачи данного учетного участка.



Рисунок 4 - Задачи учета расчетов с покупателями и заказчиками[28]

Для реализации данных задач необходимо определить:

а) состав дебиторской задолженности:

- 1) обоснованности,
- 2) срокам возврата,
- 3) виду;

б) корректность осуществления расчетов с дебиторами;

в) структуру, состав и удельный вес просроченной дебиторской задолженности в общей сумме задолженности дебиторов;

г) дополнительные возможности погашения данной задолженности, а также способы ее взыскания [33].

Также в рамках проведения расчетных операций требуется организовать своевременный и наиболее полный учет денежных средств и их движение.

Состояние дебиторской задолженности оказывает существенное влияние на конечный результат экономической деятельности хозяйствующего субъекта, так как ее увеличение может привести к снижению его деловой активности и замедлению оборачиваемости капитала, а значит с целью покрытия потребности в недостающих денежных средствах, организация вынуждена прибегать к заемным средствам и наращивать кредиторскую задолженность. В конечном итоге это ведет к снижению прибыли и эффективности деятельности организации [34].

Относительно вопроса анализа дебиторской задолженности в теоретических источниках существуют различные подходы.

Савицкая Г.В. утверждает, что при оценке дебиторской задолженности, следует особое внимание обратить на:

- причины возникновения,
- состав задолженности,
- ее изменение,
- срок давности [24].

Согласно точке зрения И.А. Бланка, прежде всего, должны быть рассчитаны коэффициенты отвлечения оборотных активов в дебиторскую задолженность и коэффициент отвлечения краткосрочных обязательств соответственно в кредиторскую [9].

Свою методику предлагает и Шеремет А.Д., которая основана на анализе данных бухгалтерской отчетности, т.е. прошлых тенденций [30].

Особенностью методики Б.К. Кулизбакова является то, что автор предлагает при выработке решений по дальнейшему сотрудничеству с дебиторами индивидуальный подход с ними путем рассмотрения задолженности каждого из них в отдельности, что, несомненно, требует подробной информации о дебиторах [17].

Несмотря на некоторые различия в подходах к анализу дебиторской задолженности все указанные методики ориентированы на ретроспективный анализ, т.е. ни одна из них не предполагает отслеживания изменений задолженности в режиме реального времени, кроме того данные методики часто могут дублировать друг друга.

Большинство теоретиков экономической мысли (Ковалева С.Т, Савицкая Т.А. и др.) считают, что конкретная методология оценки осуществления расчетов с покупателями и заказчиками отсутствует. И в связи с этим уместным будет основываться на методе обобщенного анализа как дебиторской, так и кредиторской задолженностей.

Данный анализ оценивает динамику и структурный состав исследуемых типов задолженностей, а также показывает их относительные и абсолютные изменения и структурные колебания.

Одно из направлений данного анализа – анализ оборачиваемости осуществляемых расчетов как с покупателями, так и поставщиками, основная цель которого снизить длительность и увеличить скорость оборота данных расчетов.

Оборачиваемость оценивается посредством нахождения коэффициентов. Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности дает представление о числе оборотов данной задолженности за конкретный период.

Формула для нахождения:

$$\text{КОдз} = \frac{В}{\text{ДЗср}} \quad , \quad (1)$$

где В – выручка от реализации без учета НДС,

ДЗср – дебиторская задолженность (в среднем за год).

Рост эффективности политики управления дебиторской задолженностью способствует ее снижению;

Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности поставщиков и заказчиков дает характеристику оперативности расчетов по долгам с контрагентами.

Формула нахождения:

$$КО_{кз} = \frac{В}{КЗ_{ср}}, \quad (2)$$

где $КЗ_{ср}$ – кредиторская задолженность с поставщиками и заказчиками (в среднем за год);

Соотношение дебиторской и кредиторской задолженности показывает уровень покрытия кредиторской задолженности дебиторской.

Формула нахождения:

$$К_{ср} = \frac{ДЗ}{КЗ} \quad (3)$$

Нормативное значение данного показателя больше 1.

Данный показатель дает представление о платежных возможностях хозяйствующего субъекта в случае покрытия всей величины дебиторской задолженности, в т.ч. «невозвратной» [25].

Соотношение дебиторской и кредиторской задолженности предопределяет финансовую стабильность или несостоятельность компании.

Таким образом, анализ оборачиваемости осуществления расчетов с покупателями и заказчиками предоставляет возможность оценить оптимальность суммарного оборота расчетов с контрагентами за год и скорость платежно-расчетных операций.

В процессе осуществления своей хозяйственной деятельности каждый экономический субъект может выступать в роли или заказчика, или поставщика.

В истории развития теоретической мысли в области бухгалтерского учета учеными и теоретиками уделялось значительное внимание относительно взаиморасчетов хозяйствующих субъектов с контрагентами, оказывающих первостепенное влияние на стабильность организации в финансовом плане.

Несмотря на затрагивание вопроса расчетов с покупателями и заказчиками в различных нормативно-правовых документах, конкретного положения или рекомендаций по ведению бухгалтерского учета и осуществлений расчетов с покупателями и заказчиками нет.

Эффективность расчетных отношений определяется возможностью применять различные методы и формы.

Обзор литературных источников позволил установить, что существуют разные подходы к анализу дебиторской и кредиторской задолженности.

Несмотря на некоторые различия в подходах к анализу расчетов с покупателями и заказчиками, все указанные методики ориентированы на ретроспективный анализ, т.е. ни одна из них не предполагает отслеживания изменений задолженности в режиме реального времени, кроме того данные методики часто могут дублировать друг друга.

2. Бухгалтерский учет расчетов с покупателями и заказчиками на примере организации ООО «Вектор – Трейдинг»

2.1 Организационно – экономическая характеристика ООО «Вектор – Трейдинг»

Общество с ограниченной ответственностью «Вектор - Трейдинг» было зарегистрировано в ЕГЮРЛ почти 10 лет назад в декабре 2011 года и представляет собой оптово-торговую организацию, которое расположено в городе Самара.

ООО «Вектор - Трейдинг» сформировано в соответствии со следующими документами:

- ГК РФ,
- ФЗ «О государственной регистрации юридических лиц»,
- ФЗ «Об обществах с ограниченной ответственностью» и др.
- ООО «Вектор - Трейдинг» - юридическое лицо с момента его

государственной регистрации. Организация имеет:

- штампы и круглую печать,
- расчетный счет,
- бланк со своим фирменным наименованием,
- другие средства идентификации.

В таблице 4 представлена основная информация об ООО «Вектор - Трейдинг».

При своем функционировании общество с ограниченной ответственностью опирается на:

- законодательство нашей страны,
- нормативные акты органов государственного управления,
- устав.

Таблица 4 – Основные данные ООО «Вектор - Трейдинг»

Наименование	Общество с ограниченной ответственностью «Вектор - Трейдинг»
Дата регистрации	27 декабря 2011 г.
Юридический адрес	443020, Самарская обл, город Самара, улица Некрасовская, дом 82
Директор	Дениченко Олег Николаевич
Основной вид экономической деятельности	Торговля оптовая непродовольственными потребительскими товарами
ОГРН	1116313002849
Среднегодовая численность, чел.	5
Уставный капитал, тыс.руб.	12,5
Учредитель	Дениченко Олег Николаевич (100%)
ИНН/ КПП	6313539673/ 631501001

Организация имеет право:

а) на заключение от своего имени договоров с:

- 1) организациями общественного типа,
- 2) другими организациями,
- 3) объединениями различных форм собственности,
- 4) физическими лицами;

б) осуществление и покупку от своего имени права (личные неимущественные и имущественные);

в) выступать в качестве ответчика или истца в судебных процессах;

г) осуществлять обязанности.

Правоспособность общества с ограниченной ответственностью отличается универсальностью в соответствии Гражданским кодексом РФ и согласно п. 3 ст. 23 обладает гражданскими правами, требующимися для реализации любых не запрещенных законом видов деятельности.

Согласно таблице 4, основной вид деятельности организации – Торговля оптовая непродовольственными потребительскими товарами. Также есть дополнительные виды деятельности, представленные в Приложении Б.

Таким образом, основной целью ООО «Вектор - Трейдинг» является получение максимальной прибыли и удовлетворение общественных потребностей, для этого компания согласно Уставу, может осуществлять оптовую торговлю достаточно широкого спектра товаров.

К стратегическим целям ООО «Вектор - Трейдинг» относятся:

- постоянное освоение новых рынков;
- постоянный рост бизнеса;
- постоянная оптимизация бизнеса.

Организация не применяет специальных режимов налогообложения, и в данный момент находится на общем режиме налогообложения.

Организация относится к категории микропредприятий.

Рассмотрим организационную структуру ООО «Вектор-Трейдинг» (рисунок 5). В ее состав входят:

- отдел продаж, представленный двумя штатными единицами менеджеров по продажам,
- бухгалтерия в лице главного бухгалтера,
- автотранспортный отдел (водитель).

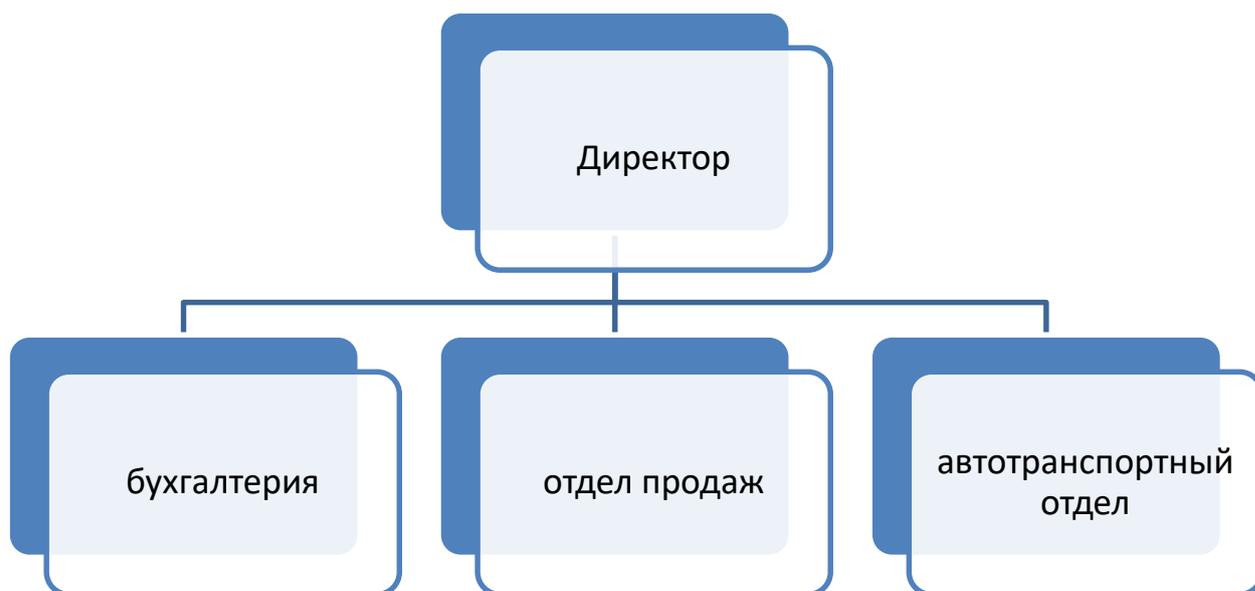


Рисунок 5 – Организационная структура ООО «Вектор – Трейдинг»

Основные функции бухгалтерии заключаются в:

- ведении различных видов отчетности,
- осуществлении расчетов с контрагентами,
- выплате заработной платы,
- оформление и контроль за бухгалтерской документацией,
- контроль и осуществление расчетов по налогам и другим обязательным платежам и др.

На отдел продаж возложены обязанности по продвижению товаров компании и работе с покупателями. Автотранспортный отдел в лице водителя осуществляет услуги перевозки персонала по различным функциональным вопросам.

Численность работников за 2018-2020 гг. не менялась и в 2020 г. составила 5 человек.

Что касается структуры управления, то она является линейно-функциональной. Данный тип структуры предоставляет возможности четкого распределения функциональных обязанностей.

В таблице 5 представлены основные управленческие функции и ответственные лица.

Таблица 5 – Основные функции управления и ответственные лица

Управляемая область	Ответственный
Планирование стратегического характера	Директор
Кадровая политика	
Маркетинг	
Операционный бюджет	Главный бухгалтер
Бухгалтерский учет	

Таким образом, к основным функциям директора относятся:

- руководство организацией на основании действующего законодательства;
- заключение договоров;

- организация и контроль закупок товарно-материальных ценностей,
- осуществляет кадровую политику,
- несение ответственности за принимаемые решения,
- осуществление мониторинга за рациональностью использования различных ресурсов (материальных, финансовых и др.),
- проведение маркетинговых мероприятий,
- представление интересов компании,
- проводит анализ результатов отдела продаж и вносит предложения по их улучшению.

Основные функции главного бухгалтера:

- ведение бухгалтерского, налогового учета,
- составление отчетности для налоговой, различных фондов,
- расчет заработной платы,
- осуществление расчетов с контрагентами,
- контроль за размерами дебиторской и кредиторской задолженности,
- проведение инвентаризации,
- осуществление налоговых и других платежей обязательного характера,
- выписка документов и др.

Основные показатели деятельности ООО «Вектор-Трейдиг» представлены в таблице 6 (расчет произведен на основании показателей бухгалтерского баланса табл. А.2, А.3 (Приложение А))

Таблица 6 - Основные показатели деятельности ООО «Вектор-Трейдиг» в 2018-2020 гг.

Показатель	2018 г.	2019 г.	2020 г.	Отклонение, 2020г. - 2018г. (+;-)	Темп роста, %
Выручка, тыс.руб.	121 463	117 020	42 396	-79 067	34,9
Себестоимость, тыс.руб.	119 772	115 995	41 125	-78 647	34,3

Продолжение таблица 6

Показатель	2018 г.	2019 г.	2020 г.	Отклонение, 2020г. - 2018г. (+;-)	Темп роста, %
Валовая прибыль, тыс.руб.	1 691	1 025	1 271	-420	75,2
Чистая прибыль, тыс.руб.	1 602	728	679	-923	42,4
Численность работников, чел.	5	5	5	0	100,0
Стоимость основных средств (в среднем за год), тыс.руб.	192 844	164 498	74 828	-118 016	38,8
Валюта баланса, тыс.руб.	222 457	110 667	43 238	-179 219	39,6
Собственный капитал, тыс.руб.	6 649	4 471	4 745	-1 904	78,8
Производительность труда, тыс.руб./чел	24 293	23 404	8 479	-15 813	34,9
Коэффициент оборачиваемости оборотных активов, об.	0,63	0,71	0,57	-0,06	90,0
Рентабельность, %					
- продаж	1,39	0,88	3,00	1,61	215,3
- активов	0,82	0,44	0,88	0,06	107,1
- затрат	1,41	0,88	3,09	1,68	218,9
- собственного капитала	25,40	22,90	26,78	1,38	53,8

Согласно данным таблицы 6 выручка организации сократилась практически в три раза (на 79,1 млн.руб.) и составила 42,4 млн.руб.

Себестоимость снижалась такими же темпами, и ее значение изменилось с 119,8 млн.руб. в 2018 г. до 41,1 млн.руб. в 2020 г.

На рисунке 6 представлена динамика выручки.



Рисунок 6 – Динамика выручки ООО «Вектор – Трейдинг» в 2018-2020 гг.

На рисунке 7 представлена динамика себестоимости.

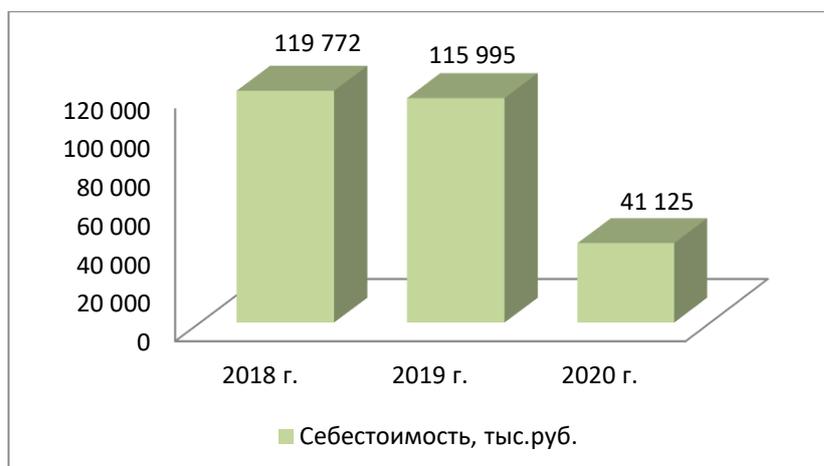


Рисунок 7 – Динамика себестоимости ООО «Вектор – Трейдинг» в 2018-2020 гг.

Валовая прибыль сократилась за исследуемый период на 420 тыс.руб. (24,8%) и составила 1,27 тыс.руб. в 2020 г.

Чистая прибыль, несмотря на снижение торговых оборотов, оставалась положительной за 2018-2020 гг. и составила за последний год более 670 тыс.руб.

Динамика данных показателей представлена на рисунке 8.

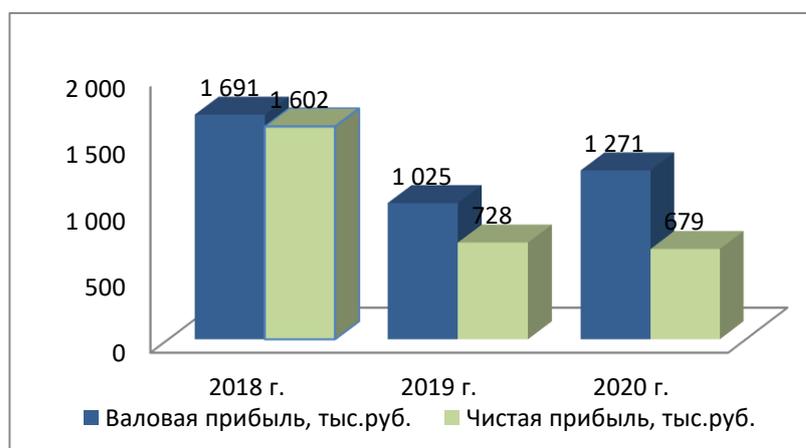


Рисунок 8 – Динамика валовой и чистой прибыли ООО «Вектор – Трейдинг» в 2018-2020 гг.

Расчеты также показали, что коэффициент оборачиваемости оборотных активов снизился с 0,63 в 2018 году до 0,57 оборотов в 2020 году, что свидетельствует об их замедлении, а значит о снижении эффективности использования оборотного капитала компании и о некотором ухудшении его деловой активности.

Негативным фактором также является снижение производительности труда, которая в 2020 году составила 8,5 млн. руб. /чел., что на 15,8 млн. руб. /чел меньше, чем в 2018 г., темп снижения составил 34,9%

Важным показателем, характеризующим эффективность торговой деятельности, является рентабельность.

Наглядно динамика показателей рентабельности продаж и затрат представлена на рис. 9.

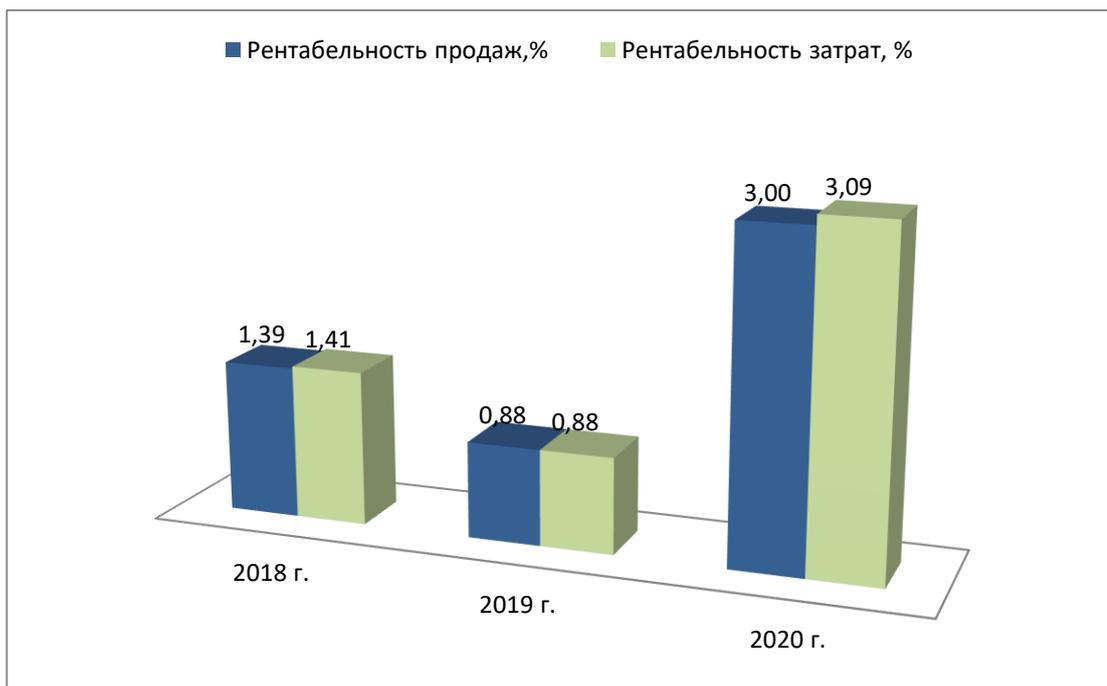


Рисунок 9 – Динамика рентабельности продаж и затрат ООО «Вектор – Трейдинг» в 2018-2020 гг.

Согласно таблице 7 рентабельность продаж в 2020 году составила 3,0%, что на 1,61 п.п. больше, чем в 2018 году.

Такая низкая рентабельность является важным сигналом для руководства компании, она демонстрирует процент прибыльности продаж на каждый вложенный рубль в товар. Получается, что себестоимость товара и затраты на его реализацию только покрывают все издержки, а прибыль практически минимальная.

Согласно приведенным данным, рентабельность собственного капитала за анализируемый период повысилась с 25,4% до 26,78%, что свидетельствует о повышении эффективности использования собственного капитала по сравнению с 2018 г. (рисунок 10).

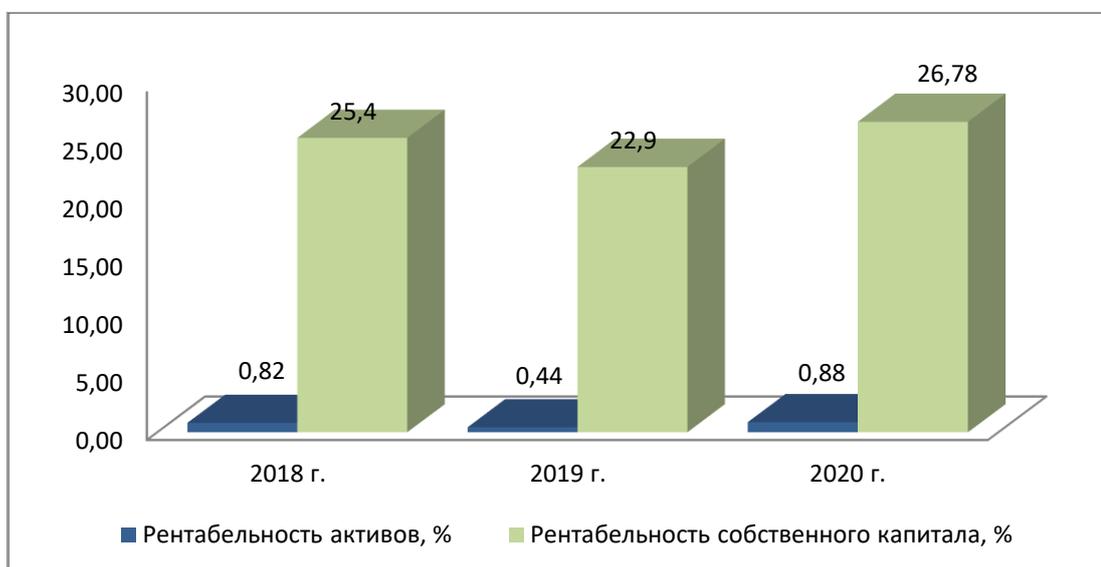


Рисунок 10 – Динамика рентабельности активов и собственного капитала ООО «Вектор – Трейдинг» в 2018-2020 гг.

Рентабельность активов (показывающая, какую прибыль приносит каждый рубль, вложенный в активы компании) в целом за период показала тенденцию к небольшому росту с 0,82% до 0,88%.

Структура оборотных активов ООО «Вектор – Трейдинг» представлена в таблице 7.

Таблица 7 - Анализ структуры оборотных средств ООО «Вектор – Трейдинг»

Наименование показателя	На 31.12. 2018 г.	На 31.12. 2019 г.	На 31.12. 2020 г.	Структура, %			Измене Ние 2020 г к 2018 г.
				2018 г.	2019 г	2020 г	
Оборотные активы	221 004	107 991	41 664	100	100	100	0,00
Запасы	1 115	9 402	9 702	0,51	8,71	23,29	22,8
Дебиторская задолженность	212 563	98 259	25 326	96,18	90,99	60,78	-35,4
Денежные средства и денежные эквиваленты	7 326	330	6 636	3,31	0,30	15,93	12,6

Наибольшую долю в активах на конец 2018 г. составляла дебиторская задолженность, и, хотя ее доля к концу 2020 г. сократилась с 96,18 % до 60,78%, тем не менее, она все еще составляет значительную часть активов.

Вторую по удельному весу часть активов, составляют запасы, на долю которых приходится 23,29%.

Положительно следует расценивать значительное увеличение удельного веса за анализируемый период по статье «денежные средства» их доля выросла с 3,31% до 15,93%.

Как известно, оптимальная структура оборотных активов:

- запасы и НДС - 65%,
- дебиторская задолженность - 25%,
- денежные средства и финансовые вложения (краткосрочные) - 10%.

На рисунке 11 наглядно представлена структура оборотных активов на конец анализируемого периода.

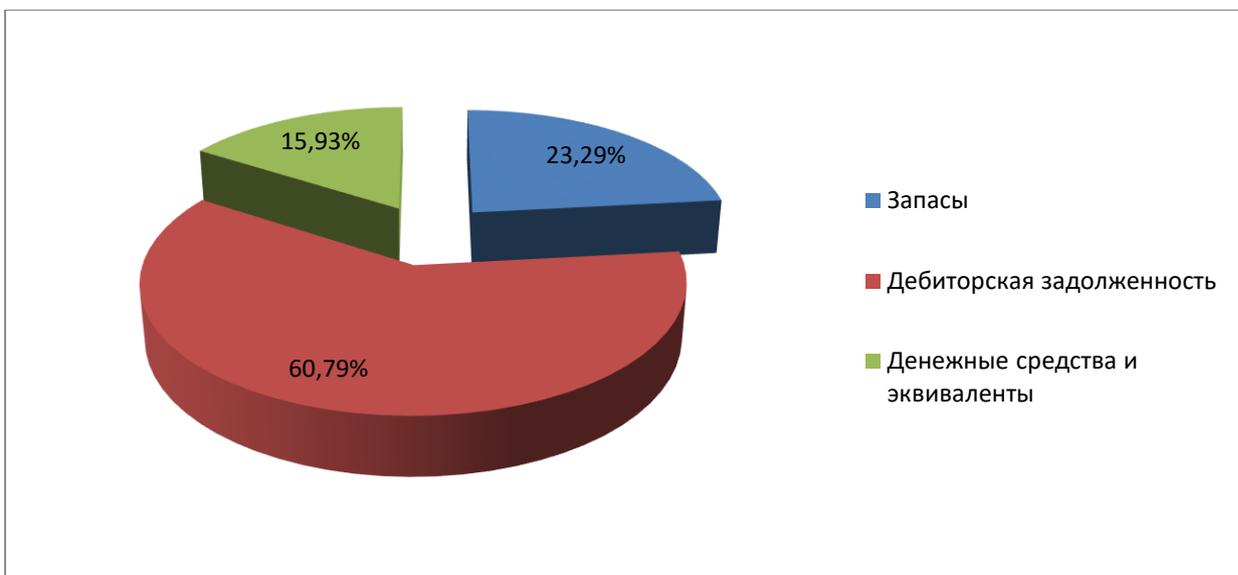


Рисунок 11 – Структура оборотных активов в ООО «Вектор – Трейдинг» в 2020 году.

Данное соотношение в ООО «Вектор – Трейдинг» в 2020 году составляет 23,29% - 60,78% - 15,93%, что далеко не соответствует оптимальным значениям, и прежде всего, по удельному весу дебиторской задолженности.

2.2 Организация синтетического и аналитического учета расчетов с покупателями и заказчиками ООО «Вектор – Трейдинг»

Учет расчетов с покупателями и заказчиками в ООО «Вектор – Трейдинг» осуществляется по счетам:

- 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками»;
- 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами»

В основе ведения синтетического учета операций по расчетам с покупателями и заказчиками рабочий план счетов и аналитический учет.

Основные корреспондирующие счета по дебету:

- 90 «Продажи» (ключевые виды деятельности),
- 91 «Прочие доходы и расходы».

Кредитование счета 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками» осуществляется в корреспонденции со счетами учета денежных средств по расчетам на суммы поступивших платежей (включая суммы полученных авансов, которые учитываются обособленно).

Ведение аналитического учета по счету 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками» по каждому контрагенту осуществляется обособленно.

В таблице 8 отражены основные проводки относительно осуществления расчетных операций с покупателями и заказчиками.

Таблица 8 – Основные проводки осуществления расчетных операций с покупателями и заказчиками (счет 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками»).

Дебет	Кредит
62 «Расчеты с покупателями и заказчиками»	90 «Продажи»
	91 «Прочие доходы и расходы»
50 «Касса»	62 «Расчеты с покупателями и заказчиками»
51 «Расчетный счет»	

Основные субсчета, открытые к счету 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками» представлены в таблице 9.

Таблица 9 – Субсчета счета 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками»

Номер	Обозначение
62.1	«Расчеты с покупателями и заказчиками»
62.2	«Расчеты по авансам, полученным»
62.3	«Веселя полученные»

При поступлении средств от заказчика на расчетные счета ООО «Вектор – Трейдинг», расчетные операции регистрируются в журнале «Банковские выписки». В Программе 1С формируются операции:

а) отражение суммы денежных средств, полученной в виде предоплаты от заказчика на расчетный счет:

1) ДТ 51 «Расчетные счета»,

2) КТ 62.2 «Расчеты по авансам, полученным».

Документ – выписка банка.

б) начислен НДС на предоплату:

1) ДТ 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами»,

2) КТ 68.2 «Налог на добавленную стоимость».

Документ – счет-фактура.

Схема строения счета 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками» представлена в таблице 10.

Таблица 10 – Схема строения счета 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками»

Дебет		Кредит	
Сальдо на начало периода	Долги заказчиков на начало периода	Сальдо на конец периода	Задолженность компании перед заказчиками на начало периода
Оборот по кредиту 90 «Продажи» - реализация товаров Оборот по кредиту 91 «Прочие доходы и расходы» – образование задолженности дебиторов		Оборот по дебету 51 «Расчетные счета», – поступила предоплата Оборот по дебету 50 «Касса» – оплата задолженности заказчиками	
Дебет		Кредит	
Оборот по кредиту 51 «Расчетные счета»	Возврат предоплаты	Оборот по дебету 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками»	Погашение задолженности заказчиков посредством взаиморасчета
Сальдо конечное	Долги заказчиков за приобретенную продукцию на начало периода	Сальдо конечное	Задолженность компании по предоплате и авансам перед заказчиками на конец периода

Таким образом, в отчетном периоде формируется дебиторская задолженность.

Рассмотрим следующую ситуацию относительно расчетных операций с покупателями и заказчиками: 25.10 ООО «Вектор-Трейдинг» на расчетный счет был получен аванс от покупателя ЗАО «ИНЖСТРОЙСЕРВИС-ТЗ» в

размере 450 тыс.руб. в том числе НДС (20 %) 75 тыс.руб. 28.10 товар был отгружен на склад покупателя.

Проводки, сделанные ООО «Вектор – Трейдинг» представлены в таблице 11.

Таблица 11 – Отражение проводок ООО «Вектор-Трейдинг» в случае отгрузки по предоплате

Дата	Операция	Сумма, тыс.руб.	Дебет	Кредит
25.10	Получена предоплата от заказчика	450	51 «Расчетные счета»	62.2 «Расчеты по авансам, полученным»
	Начислен НДС	75	76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами»	68 «Расчеты по налогам и сборам»
28.10	Отгружен товар	450	62.1 «Расчеты с покупателями и заказчиками»	90.1 «Выручка»
	Начислен НДС на отгруженный товар	75	90.3 «Налог на добавленную стоимость»	68 «Расчеты по налогам и сборам»
	Восстановлен НДС с аванса	75	68 «Расчеты по налогам и сборам»	76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами»
	Аванс закрыт	450	62.2 «Расчеты по авансам, полученным»	62.1 «Расчеты с покупателями и заказчиками»

В рассмотренных примерах был показан механизм отражения проводок ООО «Вектор-Трейдинг».

2.3 Документальное отражение учета расчетов с покупателями и заказчиками в организации

Для слаженного функционирования хозяйствующего субъекта и достижения максимальных результатов компании необходимо владеть информацией, которая должна быть:

- своевременной,
- наиболее достоверной,
- корректной,
- детализированной.

Все это достигается ведением бухгалтерского учета.

В ООО «Вектор-Трейдинг» учетный процесс осуществляется главным бухгалтером. Функционал главного бухгалтера включает:

- формирование отчетов,
- мониторинг корректности формирования документов и документооборота,
- соблюдение налогового законодательства в деятельности компании,
- контроль за следованием регулированию со стороны государства,
- контроль за хранением материальных ценностей,

Центральная задача главного бухгалтера ООО «Вектор-Трейдинг» - осуществление в организации бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организации и контроль за экономным использованием материальных, трудовых и финансовых ресурсов, сохранностью собственности организации.

Подчиняется главный бухгалтер непосредственно директору.

Главный бухгалтер осуществляет реализацию своих функциональных обязанностей на основании:

- нормативно-правовых документов на законодательном уровне (законы, распоряжения, постановления и др.),
- внутренними документами компании, регулирующими ее деятельность.

В части бухгалтерского учета директор осуществляет следующие функции:

- соблюдение законодательных норм,

- несет ответственность за организацию бухгалтерского учета.

Ведение бухгалтерского учета в ООО «Вектор – Трейдинг» происходит в соответствии с универсальными правилами и методологическими основами, которые определены Федеральным законом № 402 «О бухгалтерском учете».

Лица, которые занимались составлением первичных документов и их подписанием, ответственны за:

- корректность и достоверность сведений,
- своевременную передачу,
- правильное оформление.

Главный бухгалтер предоставляет особо важную информацию, необходимую для принятия экономических и финансовых решений. Характер рациональности последних базируется на анализе и сопоставлении оценок, которые, в свою очередь, основаны на бухгалтерских и других данных, которые прогнозируют будущие результаты из альтернативных вариантов действий.

Каждая конкретная операция в бухгалтерской работе имеет отражение в показателях:

- стоимостных,
- трудовых,
- натуральных.

Экономические процессы обобщаются в бухгалтерском учете как движение стоимости. Это позволяет получить информацию о вновь созданной стоимости, распределениях и перераспределениях.

Профессиональная деятельность бухгалтера обеспечивает финансовую информацию по хозяйственным операциям, осуществляемым организацией. Эта информация используется для принятия решения, которое направлено на наиболее эффективный путь распределения ресурсов.

Важно сказать, что роль бухгалтерского учета в условиях современной рыночной экономики перестала сводиться к обеспечению сохранности активов, доверенных бухгалтеру, и их сверке.

Бухгалтерский учет стал средством определения эффективности экономической деятельности в целом.

Любой вид экономической деятельности нуждается в грамотных специалистах по бухгалтерскому учету. Представители этой профессии ответственны за составление бухгалтерской и налоговой отчетности, ее оформление в соответствии с установленным порядком для передачи в налоговую инспекцию и фонды социального страхования, сдачи в архив.

Таким образом, можно отметить, что важную роль при планировании и контроле процессов финансово-хозяйственной деятельности играют бухгалтеры.

Главный бухгалтер ООО «Вектор – Трейдинг», выполняющий формирование и ведение бухгалтерского учета в организации, подчиняется руководителю организации и обеспечивает соответствие организации бухгалтерского учета действующему законодательству, своевременное предоставление полной и достоверной бухгалтерской отчетности.

В организации бухгалтерский учет ведется по автоматизированной форме учета с применением компьютерной техники и программы «1С: Предприятие 8.3». Бухгалтерский учет в ООО «Вектор – Трейдинг» ведется непрерывно в полном объеме и использует следующие методы и способы бухгалтерского учета:

- инвентаризация,
- документирование,
- двойная запись,
- калькуляция,
- оценка,
- ведение бухгалтерских счетов,
- бухгалтерская отчетность,

База организации первичного учета в компании – график документооборота, утвержденный директором.

Данный график - путь, который проходят документы с момента их формирования до сдачи на хранение в архив.

Все финансово - хозяйственные операции организации, в том числе и операции по расчетам с покупателями и заказчиками, документально оформлены и обоснованы. Одним из важнейших условий формирования документации является наличие в документах всех сведений, которые необходимы для оперативной работы, учета и контроля.

В связи с этим документы на хозяйственные факты имеют обязательные реквизиты необходимые для исчерпывающей характеристики хозяйственного факта, изложенного в документе и придания ему юридической силы.

Реквизиты первичных документов и бухгалтерских документов, принятых к бухгалтерскому учету, предусмотрены действующими нормативными и другими подобными им актами.

В организации разработана схема документооборота по расчетам с покупателями и заказчиками. Схема представлена на рисунке 12.

При осуществлении расчетов по операциям с покупателями и заказчиками происходит оформление договора, который является основным юридическим документом типовой формы. Данному документу присущи свои детали и специфические особенности, которые определяются видом заключаемых договоров.

Бухгалтерия организации занимается оформлением документов на:

- оказанные заказчику услуги,
- осуществленные работы,
- отпущенный товар.

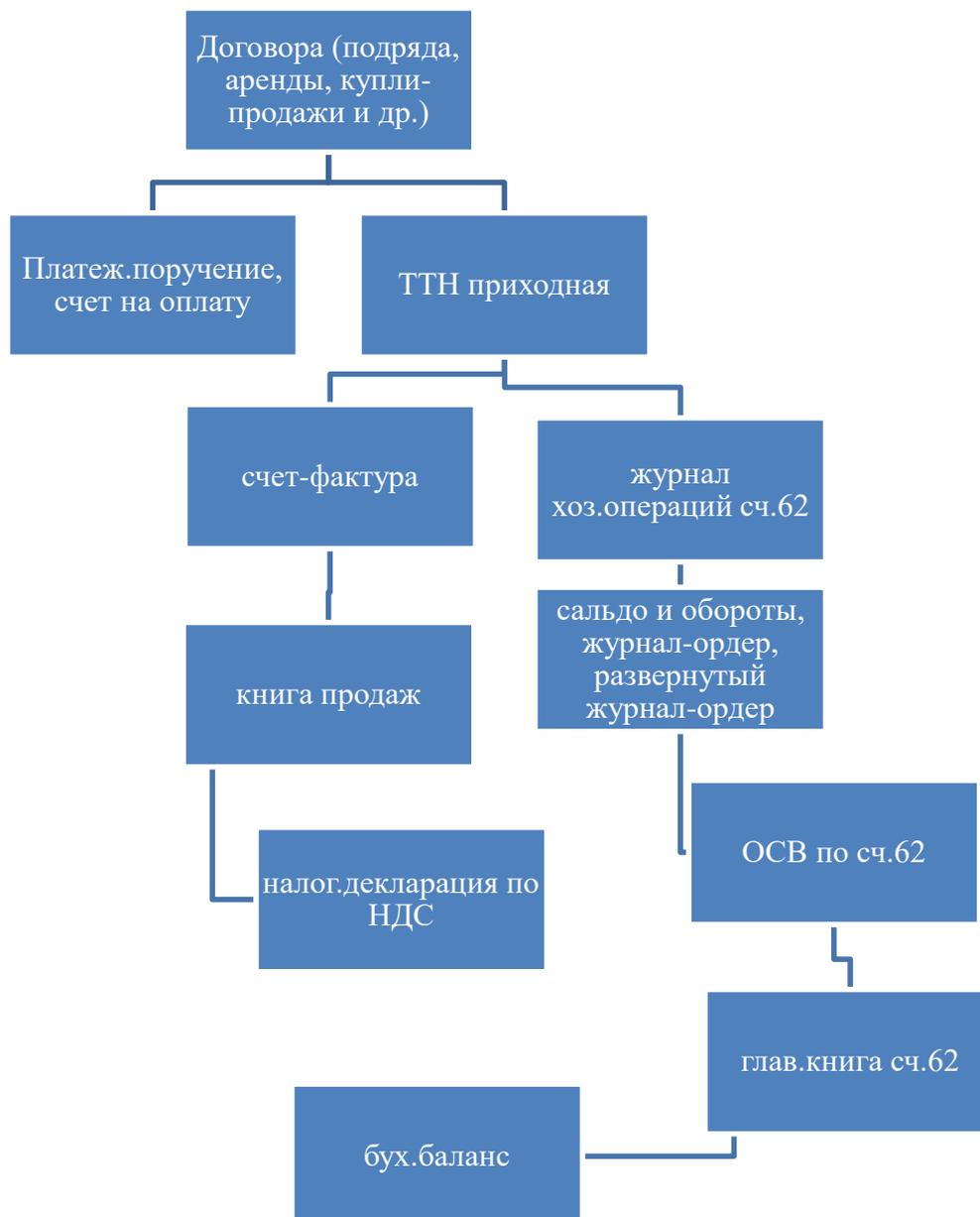


Рисунок 12 – Схема документооборота

Все первичные документы оформляются по определенным правилам, заранее пронумерованы и имеют подписи ответственных должностных лиц.

Реализация товаров, работ, услуг в ООО «Вектор – Трейдинг» розничным торговым организациям, другим покупателям, а также разному типу заказчиков происходит на базе направления оферты, подписанных

договоров о купле-продаже товаров или продукции либо по указанию технического задания.

Оферта - это предложение о заключении сделки, в котором содержатся основные условия договора, которые предназначены конкретному кругу лиц. При принятии второй стороной оферты, договор заключается на условиях, которые обозначены в оферте.

Существенные условия коммерческих договоров включают:

- условия относительно предмета договора,
- информацию о сторонах договора,
- существенные и необходимые пункты, определенные законодательством.

Так, по договору можно судить о:

- виде реализуемых товаров, работ, услуг,
- условиях поставки: дата и место отгрузки и доставки,
- цене и количестве продукции,
- условиях оплаты по реализуемым ценностям.

Исходя из подписанного договора, заказчику выписывается счет на оплату. В нем отражается:

- вся информация о поставщике,
- его банковские реквизиты,
- номенклатура и количество реализуемого товара,
- стоимость товара,
- сумма НДС в стоимости товара.

Ключевой задачей этого счета является фиксация предварительной договоренности о продаже товаров, работ, услуг.

Отгрузка материальных ценностей покупателю производится на основании следующих товаросопроводительных документов:

- товарная накладная по форме ТОРГ-12,
- счет-фактура,

- универсальный передаточный документ,
- товарно-транспортная накладная.

Данные документы формируются в разделе «Продажи», «Реализация товаров, услуг» в системе 1С. Они подписываются как со стороны ООО «Вектор – Трейдинг» ответственными должностными лицами и главным бухгалтером, так и со стороны покупателя теми, кто принял груз, и грузополучателем.

Счет - фактура – документ, который используется в целях учета операций по закупке и реализации товаров, услуг и выполненных услуг. Выписывается в двух экземплярах.

Один вместе с накладной на реализуемые товары, материальные ценности, услуги, выполненные работы отдается заказчику. Второй экземпляр оставляют для компании.

Данный документ – основание для отражения в Оборотной ведомости по счету 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками» отгрузки продукции, товаров, материальных ценностей, оказанных услуг и выполненных работ. Отражение осуществляется по дебету счета.

По завершении оформления всех документов в системе 1С производится запись в книге продаж. Отчет формируется за установленный период на основании введенных документов «Счет-фактура», «Запись книги продаж».

Аналитический учет осуществления операций по расчетам с покупателем на основании Общероссийского классификатора управленческой документации формируется в документах, представленных в таблице 12.

Таблица 12 – Документы аналитического учета расчетных операций с покупателем

Типовая форма	Название
РТ-12	Карточка аналитического учета расчетов дебиторов и кредиторов

Продолжение таблицы 12

Типовая форма	Название
В-6-с	Ведомость (учет поставок неотфактурированного типа)
б/н	Общая ведомость по сч.62
б/н	Ведомость по сч.62 в разрезе подразделений

Основной юридический документ при оформлении расчетов с покупателями и заказчиками – договор. Он является документом - типовой формы. И в зависимости от типа заключаемого договора, имеет свои особенности.

Бухгалтерия организации выписывает все необходимые документы на отпуск товара, выполненных работ, оказанных услуг покупателю или заказчику. Все первичные документы оформляются должным образом и имеют соответствующие подписи должностных и ответственных лиц и заранее пронумерованы.

Список документов, которые оформляются покупателями и заказчиками при учете расчетных операций представлен в таблице 13.

Таблица 13 – Документы при расчетах с покупателями и заказчиками

Операция	Документы
Отгрузка	Товарная накладная, Счет-фактура/Универсальный передаточный документ, Товарно-транспортная накладная, Акт выполненных работ
Оплата	Приходный кассовый ордер (квиток) Платежное поручение

На рисунке 13 отражена схема оформления расчетов с покупателями и заказчиками на основании конкретных документов.

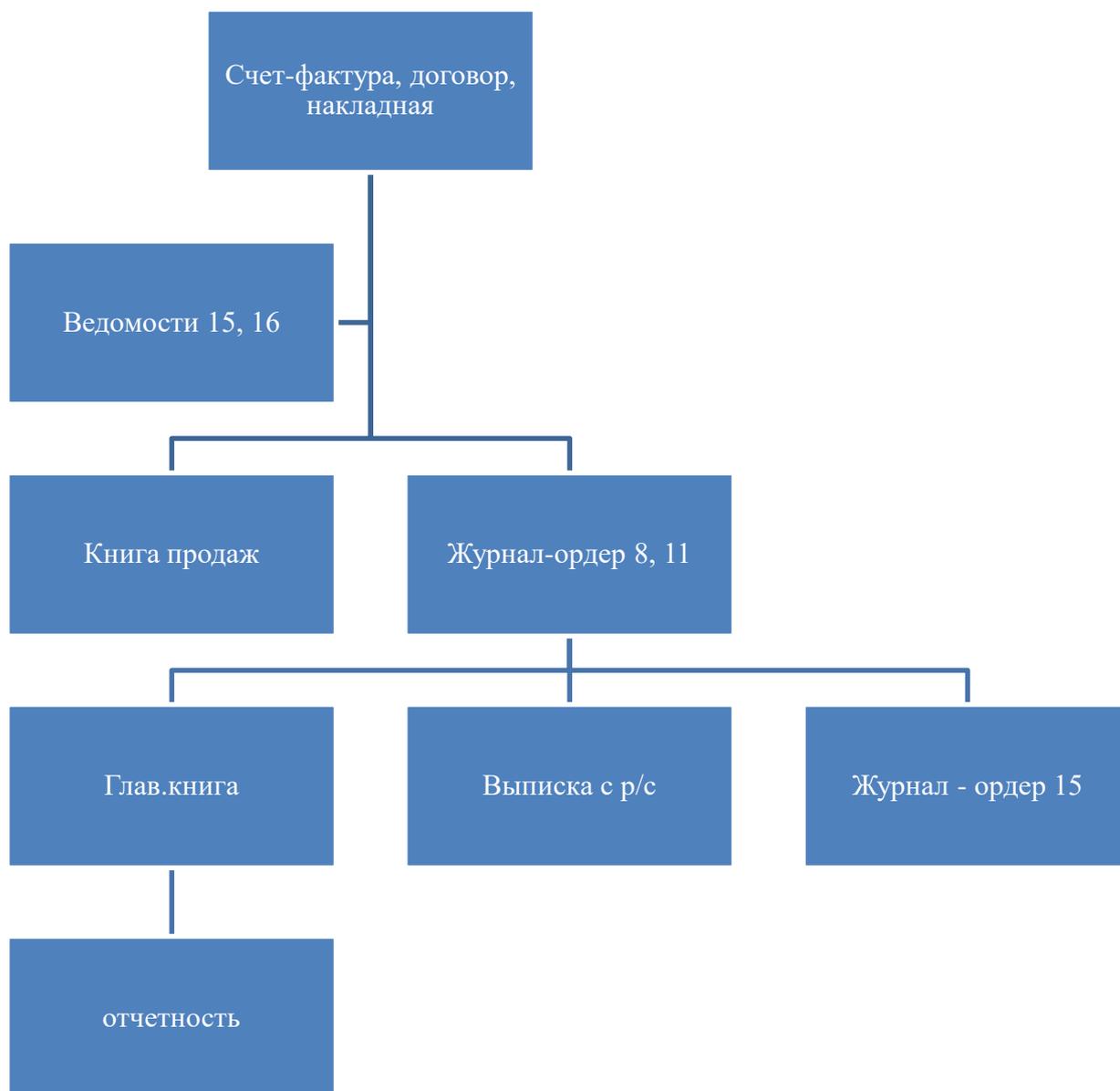


Рисунок 13 – Схема оформления документов при расчетных операциях с покупателями и заказчиками

Накладная на отпуск используется для учета отпуска материальных ценностей сторонним организациям на основании договоров и других документов.

Данный документ оформляется в определенном порядке в нескольких экземплярах. При этом указываются реквизиты:

- дата,
- номер документа,

- наименование,
- цена,
- единица измерения,
- общая стоимость,
- количество,
- срок поставки,
- подпись ответственного лица со стороны заказчика,
- подпись ответственного лица со стороны поставщика и др.

Один экземпляр остается у покупателя.

Второй - передается на склад. На основании данного экземпляра отпускается товар и в дальнейшем составляется материальный отчет за конкретный период с дальнейшей передачей в бухгалтерию.

Основной вид деятельности ООО «Вектор - Трейдинг» – торговля оптовая непродовольственными потребительскими товарами.

В части финансовых результатов за 2018-2020 гг. наблюдалось ухудшение, что частично свидетельствует об ухудшении расчетов с контрагентами.

С целью учета расчетных операций в ООО «Вектор – Трейдинг» открыты счета: 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами»; 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками»;

В основе ведения синтетического учета операций по расчетам с контрагентами Рабочий план счетов и аналитический учет.

3. Анализ расчетов с покупателями и заказчиками в ООО «Вектор – Трейдинг»

3.1 Оценка состава и структуры расчетов с покупателями и заказчиками

Неотъемлемая часть деятельности любого хозяйствующего субъекта - взаимоотношения с контрагентами.

Четкость и эффективность политики управления расчетными операциями с покупателями и заказчиками приводит к своевременному: выполнению обязательств, минуя неустойки и штрафы; поступлению денежных средств за реализацию покупателям и заказчиком товаров и услуг.

Анализ расчетных операций с контрагентами предполагает оценку и относительных, и абсолютных показателей имеющийся дебиторской и кредиторской задолженности перед соответствующим типом контрагентов.

На практике особо важное значение имеют показатели оборачиваемости дебиторской и кредиторской задолженности. Но особый интерес составляет их оценка и анализ в совокупности.

Необходимо брать на учет факт, что хозяйствующий субъект должен системно управлять своими расчетными операциями. Иными словами, для реализации выполнения обязательств перед поставщиками необходимо обеспечить поступление денежных средств от покупателей без задержек. Выполнение данного условия будет предупреждать возникновение проблем с финансовой устойчивостью компании.

Управление расчетными операциями с контрагентами включает анализ: структуры задолженностей (дебиторской и кредиторской), ее состава, динамики состояния и удельного веса.

Рассмотрение динамики оборотных активов в разрезе элементов дает основание сделать вывод о том, что эта структура, имеет тенденцию приближения к оптимальной, поскольку элементы, которые имели

недостаточный удельный вес (это запасы и денежные средства), выросли, а элементы, которые превосходили оптимальные значения по своему удельному весу (дебиторская задолженность) сократились.

Тем не менее, структура остается еще далека от оптимальной. Разделим дебиторскую задолженность в зависимости от поступления оплаты (табл. 14).

Как видно из таблицы 14 наибольшую долю (68%) в дебиторской задолженности составляют долги за услуги, которые были выполнены, но срок оплаты по ним еще не наступил. Тем не менее, велика доля и просроченных долгов (32%) в составе которой имеется и безнадежная задолженность.

Таблица 14 – Дебиторская задолженность ООО «Вектор – Трейдинг» в зависимости от поступления оплаты за 2020 год

Дебиторская задолженность	Сумма, тыс. руб.	Удельный вес, %
Нормальная. Долги за услуги, которые были выполнены, но срок оплаты по ним еще не наступил	17222	68
Просроченная (Долги, не погашенные в установленные договором сроки), в т. ч.	8104	32
Сомнительная (финансовое положение должникам неудовлетворительное)	7091	28
Безнадежная. (должник стал банкротом)	1013	4
Итого	25326	100

Проведенный анализ показал, что ООО «Вектор – Трейдинг» стремясь увеличить прибыль, «перегрузило» себя дебиторами, что в итоге привело к большому количеству неоплаченной задолженности.

В числе важных ключевых показателей эффективности деятельности организации находится показатель соотношения дебиторской и кредиторской задолженности, который позволяет определить насколько полно организация может покрыть свои кредиторские обязательства перед контрагентами, сотрудниками и прочими лицами за счет средств дебиторской задолженности.

Для нахождения коэффициента соотношения дебиторской и кредиторской задолженности применяется следующая формула:

$$\text{КДз и Кз} = \frac{\text{Сумма дебиторской задолженности}}{\text{Сумма кредиторской задолженности}} \quad (4)$$

Данный коэффициент показывает какая сумма дебиторской задолженности приходится на каждый рубль имеющейся кредиторской задолженности. Данный показатель помогает в оценке уровня эффективности использования финансовых инструментов хозяйствующего субъекта с целью улучшения результатов его деятельности в перспективе.

В таблице 15 представлена динамика соотношения дебиторской и кредиторской задолженности за период 2018 – 2020 гг. в ООО «Вектор – Трейдинг».

Таблица 15 – Соотношение дебиторской и кредиторской задолженности ООО «Вектор – Трейдинг» (на конец года)

Показатели	2018 г.	2019 г.	2020 г.	Изменение 2020 г. к 2018 г. (+,-),тыс. руб.
Дебиторская задолженность	212 563	98 259	25 326	-187 237
Кредиторская задолженность	215 432	106 196	11 599	-203 833
Соотношение дебиторской и кредиторской задолженности	0,99	0,93	2,18	1,20

Коэффициент соотношения дебиторской и кредиторской задолженности показывает возможность компании посредством активов покрыть имеющиеся долги. Нормативное значение – более единицы.

В том случае, если соотношение равно единице, то вся кредиторская задолженность может быть погашена только за счет дебиторской задолженности.

Соотношение дебиторской и кредиторской задолженности ООО «Вектор – Трейдинг» на конец 2018 практически соответствовал оптимальному соотношению.

Также при анализе расчетов с покупателями и поставщиками важно рассчитать показатели оборачиваемости задолженности, а также сроки их погашения.

Однако на конец 2020 года данное соотношение достигло 2,18, что значительно превышает рекомендуемый показатель. Такое увеличение коэффициента является негативным фактором и может быть сигналом, к тому что организация выбирает для сотрудничества ненадежных контрагентов (покупателей).

В таблице 16 отражена динамика оборачиваемости дебиторской и кредиторской задолженности, и в частности задолженности перед поставщиками.

Таблица 16 - Оборачиваемость дебиторской и кредиторской задолженностей

Показатели, тыс.руб	2018 год	2019 год	2020 год	Абсолютное отклонение
Выручка от реализации	121 463	117 020	42 396	-79 067
Среднегодовая дебиторская задолженность	206385	155411	61793	-144 592
Оборачиваемость дебиторской задолженности	0,59	0,75	0,69	0,10
Оборачиваемость в днях дебиторской задолженности.	612	478	525	-87
Среднегодовая кредиторская задолженность	178345	160814	58898	-119 447
в том числе среднегодовая задолженность перед поставщиками	157350	142156	51830	-105 520
Оборачиваемость кредиторской задолженности	0,68	0,73	0,72	0,04
в т.ч. перед поставщиками	0,77	0,82	0,82	0,05
Оборачиваемость в днях кредиторской задолженности	529	495	500	-29
в т.ч. перед поставщиками	466	437	440	-26

Данные таблицы позволяют сделать следующие выводы.

В 2018 г. организация получила средства от дебиторов через 612 дней, а в 2020 г. через 525 дней, что характеризуется положительно.

Обязанность по оплате кредиторской задолженности в 2018 г. наступала с периодичностью 529 дней, а в 2020 г – 520 дней.

Периодичность оплаты поставщикам за 2018-2020 гг. снизилась на 26 дней и составила в 2020 г. 440 дней.

Таким образом, задолженность покупателей, как в отчетном, так и в предыдущем году, оборачивалась медленнее, чем задолженность перед поставщиками, что оценивается отрицательно, т.к. необходимым условием, обеспечивающим достаточность источников финансирования баланса, является более быстрая оборачиваемость дебиторской задолженности.

Рисунок 14 наглядно иллюстрирует сравнение периодов оборота кредиторской задолженности перед поставщиками с периодами погашения дебиторской задолженности перед покупателями.

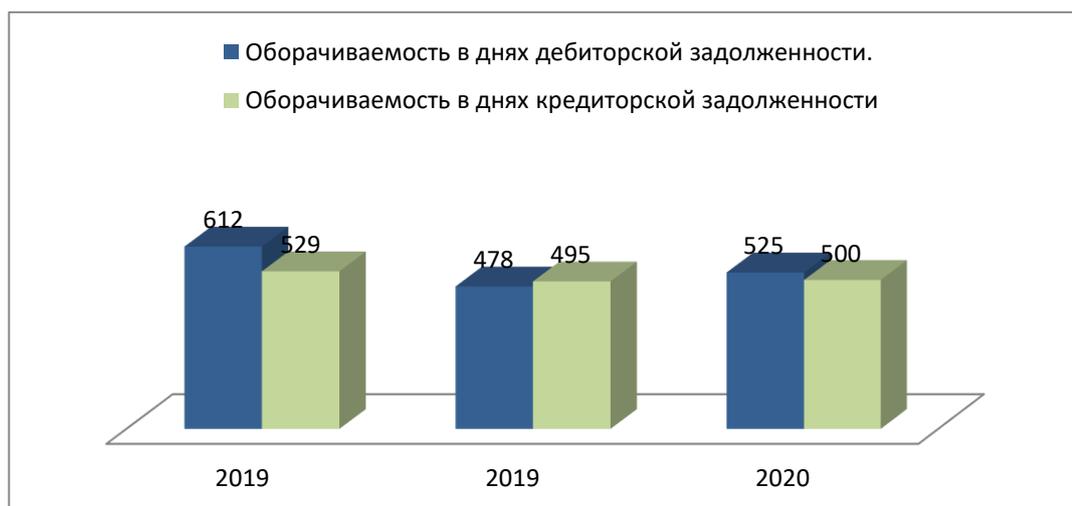


Рисунок 14 – Сравнение периодов погашения задолженности покупателей и кредиторской задолженности перед поставщиками

Из графика на рисунке 14 видно, что период оборота дебиторской задолженности на протяжении всего анализируемого периода превышает период погашения кредиторской задолженности перед поставщиками, что сигнализирует о необходимости усиления контроля над своими дебиторами.

3.2 Меры по улучшению состояния расчетов с покупателями и заказчиками в ООО «Вектор – Трейдинг»

Предварительно проведенный анализ состояния расчетов с покупателями и заказчиками показал ряд проблем в управлении дебиторской и кредиторской задолженностью. Несмотря на тот факт, что величина задолженности дебиторов и кредиторов значительно сократилась, тем не менее, кредиторская задолженность составляет значительную долю в текущих обязательствах, а дебиторская задолженность в составе оборотных активах, что отрицательно влияет на деловую репутацию организации

Кроме того, доля задолженности перед поставщиками в общем объеме кредиторской задолженности выросла с 85,9 до 88,2%.

Задолженность покупателей, как в отчетном, так и в предыдущем году, оборачивалась медленнее, чем задолженность перед поставщиками, что оценивается отрицательно, т.к. необходимым условием, обеспечивающим достаточность источников финансирования баланса, является более быстрая оборачиваемость дебиторской задолженности.

Последние годы оказались очень непростыми для российского бизнеса. Это и общемировой финансовый кризис, и пандемия, и санкции, которые в настоящее время сильно влияют на работу российских организаций и на экономику в целом. Многие производственные предприятия и организации столкнулись с необходимостью применения каких-то мер, позволяющих остаться «на плаву» и не потерять бизнес.

Анализ деятельности ООО «Вектор – Трейдинг» показал, что организация работает с большими перебоями и за счет привлеченных средств, не может маневрировать своими собственными средствами.

Финансовое состояние ООО «Вектор – Трейдинг» за анализируемый период можно охарактеризовать как неустойчивое, которое обусловлено следующими факторами:

- негативной структурой баланса;

- недостатком высоколиквидных активов;
- недостатком собственных оборотных средств организации;
- низкой эффективностью использования оборотного капитала;
- низкими показателями рентабельности.

В настоящее время высокая доля дебиторской задолженности оказывает отрицательное влияние на финансовые результаты организации и его финансовое состояние, поскольку она создает угрозу финансовой устойчивости организации и делает необходимым привлечение дополнительных источников финансирования.

В ходе управления организацией необходимо поддерживать баланс между размерами различных видов задолженности, так как несоблюдение оптимальных размеров соотношения может свидетельствовать о неэффективном использовании имеющихся средств организации. И поэтому так важно контролировать соотношение дебиторской и кредиторской задолженности. Отклонения в ту или иную сторону от оптимального показателя соотношения могут создавать угрозу для финансового положения предприятия.

В связи с этим можно рекомендовать провести финансовую реструктуризацию дебиторской и кредиторской задолженности. Успех процесса реструктуризации зависит от ее подготовки и осуществления.

Основная цель финансовой реструктуризации состоит в обеспечении финансовой устойчивости и платежеспособности организации, что является гарантией ее жизнеспособности в перспективе.

Исходя из результатов проведенного финансового анализа, предлагается разработать план финансовой реструктуризации по следующим этапам:

1 этап. Определение цели, которая определяет содержание дальнейших решений, связанных с разработкой и выбором варианта реструктуризации.

Для ООО «Вектор – Трейдинг» ключевой целью реструктуризации, является улучшение состояния расчетов с покупателями и заказчиками.

2 этап. Диагностика и анализ финансового состояния.

На этапе анализа деятельности организации и выделения ключевых проблем необходимо определить важнейшие из них, которые негативно влияют на устойчивость организации, а также проанализировать причины низких результатов и показателей.

3 этап. Формирование путей решения.

На данном этапе формулируются задачи, которые необходимо решать, выявляются их взаимодействия и влияния на критерии достижения целей реструктуризации, а также выбираются и группируются варианты финансовой реструктуризации.

4 этап. Разработка плана финансовой реструктуризации.

Таким образом, планирование мер, обеспечивающих внедрение выбранной программы реструктуризации, осуществляется на четвертом этапе, а в качестве таких мер могут выступать следующие способы финансовой реструктуризации:

- оптимизация активов;
- реструктуризация долгов.

В настоящее время высокий уровень дебиторской задолженности и ее низкая оборачиваемость негативно влияет на конечные результаты деятельности и финансовое состояние организации, поскольку она создает определенный риск снижения платежеспособности и финансовой устойчивости организации и приводит к потребности привлечения дополнительных финансовых средств. Реструктуризация долгов – это сложный процесс, при котором следует учитывать зависящий от определенных обстоятельств, которые складываются в результате хозяйственной деятельности хозяйствующего субъекта.

Погашение дебиторской задолженности возможно в результате предложенных скидок к размеру задолженности в обмен на укоренение платежей, особенно при досрочном или своевременном платежах.

Таким образом, обобщив и систематизировав вышеизложенное, представим план мероприятий финансовой реструктуризации в таблице 17.

Таблица 17 – План мероприятий финансовой реструктуризации ООО «Вектор – Трейдинг»

Этап	Содержание
Изменение активов	1. Реструктуризация дебиторской задолженности
	1.1 Предоставление дебиторам скидок
	1.2 Продажа дебиторской задолженности путем факторинга.
Реструктуризация долгов	2. Реструктуризация кредиторской задолженности
	2.1 Погашение части кредиторской задолженности за счет средств от погашенной дебиторской задолженности
	2.2 Перевод части средств из краткосрочных обязательств в долгосрочные

Так, при досрочном платеже скидки могут составлять 3–4%, при своевременном платеже 2–3%, при ускорении просроченного платежа – за счет отмены или снижения санкции за просрочку платежа. Предоставление скидки выгодно как покупателю, так и продавцу. Первый имеет прямую выгоду от снижения затрат на приобретение услуг, второй получает косвенную выгоду в связи с ускорением оборачиваемости средств, вложенных в дебиторскую задолженность, которая, как и производственные запасы, представляет собой иммобилизацию денежных средств. По мнению экспертов, система скидок за ускорение оплаты более эффективна, чем система штрафных санкций за просроченную оплату.

Многие эксперты утверждают, что одним из наиболее эффективных мероприятий, повышающих эффективность управления дебиторской задолженностью принято считать использование факторинга, поскольку как показывает практика, он имеет ряд преимуществ по сравнению с традиционными формами краткосрочного банковского кредитования.

Опыт реформирования российских организаций показывает, что меры по возврату дебиторской задолженности входят в группу наиболее

действенных мер повышения эффективности за счет внутренних резервов организаций и могут быстро принести хороший результат.

Своевременно принимаемые меры по работе с дебиторами могут также включать:

- непосредственные выезды к дебиторам,
- переговоры посредством средств связи,
- рассмотрение возможностей по поводу обращения в арбитражный суд,
- разработка схем погашения задолженности векселями с их последующей реализацией;
- разработка результативных бартерных схем.

Реструктуризация кредиторской задолженности - комплекс мероприятий, осуществление которых будет способствовать снижению размера обязательств компании перед различными контрагентами и фондами.

Проведенный ранее анализ показал, что кредиторская задолженность составляет существенную долю в текущих обязательствах, что отрицательно влияет на деловую репутацию организации. Следовательно, очень важно своевременно проводить анализ:

- кредиторскую задолженность и ее состав,
- просроченную задолженность персоналу, фондам, поставщикам и ее причины.

Игнорирование факта просроченной задолженности перед кредиторами может привести к значительным неустойкам и ухудшению финансового положения хозяйствующего субъекта.

Реструктуризацию кредиторской задолженности предлагается провести по следующим направлениям: часть кредиторской задолженности будет погашена за счет средств от погашенной дебиторской задолженности, еще часть предлагается перевести в долгосрочные обязательства.

Осуществить перевод обязательств краткосрочного типа в долгосрочные можно корректировкой соответствующих условий договоров, а именно – удлинением платежных периодов на срок более года.

При таком переводе происходит улучшение показателя ликвидности в краткосрочном периоде.

Многие бухгалтера считают, что не стоит обращать особое внимание на дебиторскую задолженность. Самое главное, с их позиции, чтобы не было ее превышение над кредиторской, а при оценке нужно учитывать разницу между ними.

Данное мнение не является корректным ввиду того, что обязанность хозяйствующего субъекта по уплате задолженностей перед кредиторами не исчезает при отсутствии факта оплаты дебиторами.

Следовательно, при анализе обеих типов задолженностей требуется раздельное их рассмотрение:

- дебиторскую – как средства, которые на время извлечены из оборота,
- кредиторскую – которые были привлечены в оборот на время.

Из сказанного вытекают общие рекомендации по ее учету:

- а) установить контроль за состоянием расчетов с покупателями и заказчиками;
- б) следить за соотношением дебиторской и кредиторской задолженности, так как значительное превышение дебиторской задолженности создает угрозу финансовой устойчивости организации привлечения дополнительно дорогостоящих источников финансирования;
- в) обязательная внутренняя проверка документов. Проверка документа затрачивает значительно меньше времени, чем для его составления. Но качество подготовки и достоверность документов после проверки значительно увеличивается. Кроме того, при этом повышается взаимозаменяемость работников бухгалтерии и

значительно сокращается время на последующее исправление недостатков, которые могут быть выявлены сторонними проверяющими в уже представленных им отчетных документах. Наиболее продуктивным способом выявления и устранения недостатков и нарушений в деятельности организаций является проведение внутренних аудиторских проверок.

г) создание комиссии по работе с дебиторской и кредиторской задолженностью, обязанности которой:

- 1) проведение сверок по расчетам с контрагентами на регулярной основе,
- 2) наблюдение за состоянием расчетной системы,
- 3) предъявление претензий по расчетам в строго определенные сроки,
- 4) создание реестра напоминаний должникам.

д) периодическое обучение работников бухгалтерии. Это будет способствовать повышению качества их работы.

Таким образом, реализация данных мероприятий будет способствовать: оптимизации структуры и состава дебиторской, и кредиторской задолженностей, повышению эффективности функционирования организации, улучшению финансового состояния.

С целью решения выявленных проблем по расчетным операциям с покупателями и заказчиками основными рекомендациями могут стать: создание комиссии по работе с задолженностями, контроль за состоянием расчетов, тщательная внутренняя проверка документации, мониторинг соотношения дебиторской и кредиторской задолженности, периодическое обучение бухгалтеров.

Реализация данных мероприятий будет способствовать: оптимизации структуры и состава дебиторской и кредиторской задолженностей, повышению эффективности функционирования компании, улучшению финансового состояния.

Заключение

В ходе данного исследования было установлено, что в процессе осуществления своей хозяйственной деятельности каждый экономический субъект может выступать в роли покупателя и заказчика. В течение всего периода развития бухгалтерского учета, как практики и учетной мысли, так и науки, бухгалтерами всегда уделялось центральное внимание учету операций, возникающих из взаимоотношений организации и ее контрагентов, которые в свою очередь оказывали непосредственное воздействие на финансовую стабильность организации.

Бухгалтерский учет расчетов с покупателями и заказчиками регулируется целым рядом документов, одни из которых носят обязательный характер, к таковым, например, относятся Кодексы, Законы и Постановления Правительства и другие, которые необязательны в исполнении и носят рекомендательный характер, но их применение дает возможность более корректно осуществлять учет того или иного объекта в бухгалтерском учете.

И хотя порядок осуществления расчетов с покупателями и заказчиками представлен различными нормативно-правовыми актами, однако отдельного положения по ведению бухгалтерского учета или методических указаний по расчетам с покупателями и заказчиками нет.

Обзор литературных источников позволил установить, что существуют разные подходы к анализу дебиторской задолженности. Несмотря на некоторые различия в подходах к анализу расчетов с покупателями и заказчиками, все указанные методики ориентированы на ретроспективный анализ, т.е. ни одна из них не предполагает отслеживания изменений задолженности в режиме реального времени, кроме того данные методики часто могут дублировать друг друга.

Основная часть работы была посвящена бухгалтерскому учету расчетов с покупателями и заказчиками на примере организации ООО «Вектор –

Трейдинг», которое было зарегистрировано в едином государственном реестре юридических лиц в декабре 2011 года.

В своей деятельности руководствуется Уставом, а также действующим законодательством РФ и нормативными актами.

За анализируемый период отмечается снижение объема продаж в 2020 г. выручка составила 42396 тыс. руб., что на 79 067 тыс. руб. меньше, чем в 2018 г., при этом темп снижения составил 34,9%.

Разнонаправленная динамика отмечается по прибыли от продаж, то есть в 2019 году она снизилась, а в 2020 г. показала некоторое увеличение, в целом за период темп ее снижения составил 75,16%, в 2020 году она составила 1 271 тыс. руб., что на 420 тыс. руб. меньше, чем в 2018 году.

За время анализируемого периода организация работает с прибылью, однако величина чистой прибыли снизилась до 679 тыс. руб., что на 923 тыс. руб. меньше, чем в 2018 г., темп снижения составил 42,28%.

Для того чтобы организация слаженно работала и достигала максимальных показателей необходимо владеть полной, точной, объективной, своевременной и достаточно детальной экономической информацией. Это достигается ведением бухгалтерского учета.

Бухгалтерский учет организации организован главным бухгалтером, который ведет все финансовые операции организации, исчисляет и уплачивает налоги, рассчитывает и выдает заработную плату, обеспечивает правильную постановку и достоверность учета и бухгалтерской (финансовой) отчетности, контролирует сохранность и правильное расходование денежных средств и материальных ценностей, соблюдение режима экономии и коммерческого расчета.

Ответственность за организацию бухгалтерского учета, соблюдение законодательства при выполнении хозяйственных операций несет директор ООО «Вектор – Трейдинг».

В организации бухгалтерский учет ведется по автоматизированной форме учета с применением компьютерной техники и программы «1С: Предприятие 8.3».

Основой организации первичного учета в организации является утвержденный директором график документооборота, представляющий собой путь, который проходят документы от момента их создания до сдачи на хранение в архив.

Для учета расчетов в ООО «Вектор – Трейдинг» открыты следующие счета:

- счет 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками»,
- счет 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами».

Синтетический учет расчетов с покупателями и заказчиками ведется на основании аналитического учета и согласно рабочему плану счетов. Аналитический учет по расчетам ведется по каждому контрагенту отдельно.

Дальнейший анализ показал, что наибольшую долю в составе оборотных активов составляет дебиторская задолженность, при этом велика доля просроченных долгов (32%) в составе которой имеется и безнадежная задолженность.

Проведенный анализ показал, что ООО «Вектор – Трейдинг» стремясь увеличить прибыль, «перегрузило» себя дебиторами, что в итоге привело к большому количеству неоплаченной задолженности.

Кроме того, установлено, что наибольшую долю в составе кредиторской задолженности составляет задолженность перед поставщиками.

Соотношение дебиторской и кредиторской задолженности ООО «Вектор – Трейдинг» на конец 2020 года достигло 2,18, что значительно превышает рекомендуемый показатель. Такое увеличение коэффициента является негативным фактором и может быть сигналом, к тому, что организация выбирает для сотрудничества ненадежных контрагентов (покупателей).

Кроме того, задолженность покупателей, оборачивалась медленнее, чем задолженность перед поставщиками, что оценивается отрицательно, т.к. необходимым условием, обеспечивающим достаточность источников финансирования баланса, является более быстрая оборачиваемость дебиторской задолженности.

Финансовое состояние ООО «Вектор – Трейдинг» за анализируемый период можно охарактеризовать как неустойчивое, которое обусловлено следующими факторами:

- негативной структурой баланса;
- недостатком высоколиквидных активов;
- недостатком собственных оборотных средств организации;
- низкой эффективностью использования оборотного капитала;
- низкими показателями рентабельности.

В настоящее время высокая доля дебиторской задолженности оказывает отрицательное влияние на финансовые результаты организации и его финансовое состояние, поскольку она создает угрозу финансовой устойчивости организации и делает необходимым привлечение дополнительных источников финансирования.

В связи с этим было предложено провести финансовую реструктуризацию дебиторской и кредиторской задолженности.

Основная цель финансовой реструктуризации состоит в обеспечении финансовой устойчивости и платежеспособности организации, что является гарантией ее жизнеспособности в перспективе.

Резюмируя сказанное, можно сказать, что реализация предложенных мер позволит оптимизировать не только состав и структуру задолженностей организации, но и улучшить финансовое положение организации, а значит и эффективность ее деятельности.

Список используемых источников

1. Абрютин М.С. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия. Учебно-практическое пособие. - М.: Дело и сервис, 2016. - 255с.
2. Бахвалова, Н. В. Управление дебиторской задолженностью [Электронный ресурс] / Н. В. Бахвалова // Финансовый директор. - 2016. - №10. - Режим доступа: <https://fd.ru/articles/158217-kak-sostavit-rabotayushchiy-plan-sniyeniya-debitorskoj-zadoljennosti-qqq-16-m10>
3. Бланк И.А. Финансовый менеджмент Учеб. курс. — 2-е изд., перераб. и доп. — К.: Эльга, Ника-Центр, 2019. — 410 с.
4. Ботвич, А.В., Бутакова Н.М., Забурская А.В., Пабст А.В. Дебиторская и кредиторская задолженность предприятий: анализ и управление//Научные итоги года: достижения, проекты, гипотезы. -2018. -№ 4. -С. 128-136
5. Булатова, А.В. Учет, анализ, аудит дебиторской и кредиторской задолженности / Actualscience. 2019. Т. 2. № 2. С. 84-88.
6. Бычкова С.М., Бадмаева, Д.Г. Бухгалтерский учет и анализ: Учебное пособие. Стандарт третьего поколения. – СПб.: Питер, 2015. – 512 с
7. Гражданский кодекс Российской Федерации: Часть первая от 30 ноября 1994 г. N 51-ФЗ, вторая от 26 января 1996 г. N 14-ФЗ, (ред. от 09.03.2021) [Электронный ресурс]: – Режим доступа: справочно-правовая система «КонсультантПлюс»
8. Гусева, Т.М., Шеина, Т.Н. Бухгалтерский учет: учеб.-практическое пособие. – 5-е изд., перераб. и доп. – М.: ТК Велби, Издво Проспект, 2017. – 536 с.
9. Замотаева, О.А. Текущие расчеты с покупателями и заказчиками: отражение в бухгалтерской отчетности организации / О.А. Замотаева, В.Н. Щепетова // Аудиторские ведомости. 2016. №5. С. 31-45

10. Керимов, В.Э. Бухгалтерский учет [Электронный ресурс]: учебник для бакалавров/ Керимов В.Э.- Электрон. текстовые данные.- М.: Дашков и К, 2015.- 583 с.- Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/24744>.

11. Кондраков, Н. П. Бухгалтерский учет (финансовый и управленческий): учебник / Н.П. Кондраков. — 5-е изд., перераб. и доп. — М.: ИНФРА-М, 2017. — 584 с.

12. Конституция Российской Федерации (принята всенародным голосованием 12.12.1993) (с изменениями, одобренными в ходе общероссийского голосования 01.07.2020): офиц. текст. – Отдельное издание, 2020. – 45 с.

13. Кулизбаков Б.К. О принципах проведения углубленного финансового анализа и принятия решений по управлению дебиторской и кредиторской задолженностью./ Б.К Кулизбаков, Б.Ю Микива., Е.М Давлатова - М.: ИЦ Банковского территориального института профессиональных бухгалтеров, 2015. – 365 с.

14. Кушим, Н. Н. Методы управления дебиторской задолженностью [Электронный ресурс] / Н. Н. Кушим // Финансовый директор. - 2017. - №3. - Режим доступа: <https://fd.ru/articles/62291-metody-upravleniya-debitorskoj-zadoljennostyu>

15. Макарова Л.Г. Экономический анализ в управлении финансами фирмы: учеб.пособие для студ.высш.учеб.заведений / Л.Г.Макарова, А.С.Макаров. – М.: Академия, 2008. – 336 с.

16. Отражение дебиторской задолженности в бухгалтерской отчетности [Электронный ресурс] // AUDIT-IT.RU. – 1999-2017. – Электрон. дан. – Режим доступа: <http://www.audit-it.ru/articles/account/buhaccounting/a6/44354.html>

17. Пачоли, Л. Трактат о счетах и записях / Л. Пачоли. – М.: Финансы и статистика, 2001 – 368 с.

18. Петров, А.М. История учета расчетов с дебиторами и кредиторами [Электронный ресурс] / А. М. Петров // Проблемы современной

экономики. - 2007. - №1. - Режим доступа: <http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=1295>

19. Пласкова, Н. С. Финансовый анализ деятельности организации: учебник / Н.С. Пласкова. — М.: Вузовский учебник: ИНФРА-М, 2017. — 368 с.

20. Положение по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации [Электронный ресурс]: [Приказ Минфина РФ от 29.07.1998 N 34н (ред. от 11.04.2018)]. — Режим доступа: [КонсультантПлюс]

21. Приказ Минфина РФ от 31.10.2000 № 94н (ред. от 08.11.2010) «Об утверждении Плана счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций и Инструкции по его применению». — Режим доступа: [КонсультантПлюс]

22. Савицкая, Г. В. Комплексный анализ хозяйственной деятельности организации: Учебник / Г. В. Савицкая. – 7-е изд., перераб. и доп. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2016. – 608 с.

23. Савицкая, Г.В. Экономический анализ: учебник / Г.В. Савицкая. — 14-е изд., перераб. и доп. — М.: ИНФРА-М, 2017. — 649 с.

24. Справочно-правовая система «КонсультантПлюс» [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://www.consultant.ru/>

25. Структура дебиторской задолженности в учетной политике [Электронный ресурс] // Налог-Налог.Ру. – 2017.– Электрон. дан. – Режимдоступа:http://nalog-nalog.ru/buhgalterskij_uchet/vedenie_buhgalterskogo_ucheta/struktura_debitorskoj_zadolzhennosti_v_uchetnoj_politike/

26. Сысоева, И.А. Дебиторская и кредиторская задолженность.//Бухгалтерский учет. -2018. -№1.-с. 17-28

27. Учет, анализ и управление дебиторской задолженностью предприятия [Электронный ресурс] // MOSBUHUSLUGI.RU. – 2018. – Электрон. дан. – Режим доступа:

<http://www.mosbuhslugi.ru/material/debitorskaya-zadolzhennost-uchet-analiz-upravlenie>

28. Федеральный закон Российской Федерации «О бухгалтерском учете» от 06 декабря 2011 г. № 402 –ФЗ (ред. от 26.07.2019) [Электронный ресурс]: – Режим доступа: справочно-правовая система «КонсультантПлюс».

29. Чадин, С. В. Эффективное управление дебиторской задолженностью [Электронный ресурс] / С. В. Чадин // Финансовый директор. - 2017. - №3. - Режим доступа: <https://fd.ru/articles/52113-sqk-15-m9-effektivnoe-upravlenie-debitorskoj-zadoljennostyu>

30. Шеремет А.Д. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учебник / А.Д. Шеремет. – 2-е изд., доп. – М.: ИНФРА-М, 2020. – 374 с

31. Юрьева, А.Ю., Шилова Л.Ф. Методика оценки эффективности в дебиторскую задолженность / Евразийский научный журнал. 2018. № 6. С. 16-19.

32. Lauwers, Luc & Willekens, Marleen: Five Hundred Years of Bookkeeping: A Portrait of Luca Pacioli (Tijdschrift voor Economie en Management, Katholieke Universiteit Leuven, 1994, vol. XXXIX issue 3 pp. 289-304

33. Libellus de quinque corporibus regularibus, corredato della versione volgare di Luca Paccioli [facsimile del Codice Vat. Urb. Lat. 632]; eds. Сесил Грейсон,... Мариса Далай Эмилиани, Карло Макканьи. Firenze, Giunti, 1995.

34. Trattato del modo di tenere il libro doppio domestico col suo esemplare. Palermo: D. Cirillo, 1636 (2-ое изд. - Roma, Tip. Lazzari Varese, 1667; 3-е изд. - 1677; 4-ое изд. - 1677).

Продолжение Приложения А

1590 3020	КПП 631501001	Стр. 2	Форма по ОКУД 0710001		
Бухгалтерский баланс					
Пояснения ¹	Наименование показателя	Код строки	На отчетную дату отчетного периода	На 31 декабря предыдущего года	На 31 декабря года, предшествующего предыдущему
1	2	3	4	5	6
	АКТИВ				
	Материальные в необоротные активы ²	1150	1 5 7 4	2 6 7 6	1 4 5 3
	Нематериальные, финансовые и другие в необоротные активы ³	1170			
	Запасы	1210	9 7 0 2	9 4 0 2	1 1 1 5
	Денежные средства и денежные эквиваленты	1250	6 6 3 6	3 3 0	7 3 2 6
	Финансовые и другие оборотные активы ⁴	1230	2 5 3 2 6	9 8 2 5 9	2 1 2 5 6 3
	БАЛАНС	1600	4 3 2 3 8	1 1 0 6 6 7	2 2 2 4 5 7
	ПАССИВ				
	Капитал и резервы ⁵	1300	4 7 4 5	4 4 7 1	6 6 4 9
	Целевые средства	1350			
	Фонд недвижимого и особо ценного движимого имущества и иные целевые фонды	1360			
	Долгосрочные заемные средства	1410			
	Другие долгосрочные обязательства	1450	0		3 7 6
	Краткосрочные заемные средства	1510	2 6 8 9 4		
	Кредиторская задолженность	1520	1 1 5 9 9	1 0 6 1 9 6	2 1 5 4 3 2
	Другие краткосрочные обязательства	1550			
	БАЛАНС	1700	4 3 2 3 8	1 1 0 6 6 7	2 2 2 4 5 7

Рисунок А.2 – Бухгалтерский баланс

Продолжение Приложения А



1590 3037

ИНН 6313539673

КПП 631501001

Стр. 3

Форма по ОКУД 0710002

Отчет о финансовых результатах

Пояснения ¹	Наименование показателя	Код строки	За отчетный год	За предыдущий год
1	2	3	4	5
	Выручка ⁶	2110	4 2 3 9 6	1 1 7 0 2 0
	Расходы по обычной деятельности ⁷	2120	(4 1 1 2 5)	(1 1 5 9 9 5)
	Проценты к уплате	2330	(2 3 6 6)	()
	Прочие доходы	2340	5 3 5 1	8 4
	Прочие расходы	2350	(3 4 0 8)	(1 9 9)
	Налоги на прибыль (доходы) ⁸	2410	(1 6 9)	(1 8 2)
	Чистая прибыль (убыток)	2400	6 7 9	7 2 8

Директор *В.В. Давыдов*



Рисунок А.3 – Отчет о финансовых результатах

Приложение Б

Дополнительные виды деятельности ООО «Вектор - Трейдинг»

Таблица Б.1 – Дополнительные виды деятельности ООО «Вектор - Трейдинг»

ОКВЭД	Вид деятельности
45.1	Торговля автотранспортными средствами
45.3	Торговля автомобильными деталями, узлами и принадлежностями
45.31.1	Торговля оптовая автомобильными деталями, узлами и принадлежностями, кроме деятельности агентов
46.1	Торговля оптовая за вознаграждение или на договорной основе
46.12	Деятельность агентов по оптовой торговле топливом, рудами, металлами и химическими веществами
46.12.1	Деятельность агентов по оптовой торговле твердым, жидким и газообразным топливом и связанными продуктами
46.12.31	Деятельность агентов по оптовой торговле промышленными и техническими химическими веществами
46.13	Деятельность агентов по оптовой торговле лесоматериалами и строительными материалами
46.14	Деятельность агентов по оптовой торговле машинами, промышленным оборудованием, судами и летательными аппаратами
46.14.1	Деятельность агентов по оптовой торговле вычислительной техникой, телекоммуникационным оборудованием и прочим офисным оборудованием
46.14.9	Деятельность агентов по оптовой торговле прочими видами машин и промышленным оборудованием
46.15	Деятельность агентов по оптовой торговле мебелью, бытовыми товарами, скобяными, ножевыми и прочими металлическими изделиями
46.16	Деятельность агентов по оптовой торговле текстильными изделиями, одеждой, обувью, изделиями из кожи и меха
46.17	Деятельность агентов по оптовой торговле пищевыми продуктами, напитками и табачными изделиями
46.18	Деятельность агентов, специализирующихся на оптовой торговле прочими отдельными видами товаров
46.21.11	Торговля оптовая зерном
46.21.14	Торговля оптовая кормами для сельскохозяйственных животных
46.21.19	Торговля оптовая сельскохозяйственным сырьем, не включенным в другие группировки
46.3	Торговля оптовая пищевыми продуктами, напитками и табачными изделиями
46.31	Торговля оптовая фруктами и овощами
46.31.11	Торговля оптовая свежим картофелем

Продолжение Приложения Б

Продолжение таблицы Б.1

46.32	Торговля оптовая мясом и мясными продуктами
46.32.3	Торговля оптовая консервами из мяса и мяса птицы
46.33	Торговля оптовая молочными продуктами, яйцами и пищевыми маслами, и жирами
46.34	Торговля оптовая напитками
46.36	Торговля оптовая сахаром, шоколадом и сахаристыми кондитерскими изделиями
46.37	Торговля оптовая кофе, чаем, какао и пряностями
46.38	Торговля оптовая прочими пищевыми продуктами, включая рыбу, ракообразных и моллюсков
46.39	Торговля оптовая неспециализированная пищевыми продуктами, напитками и табачными изделиями
46.43	Торговля оптовая бытовыми электротоварами
46.44	Торговля оптовая изделиями из керамики и стекла и чистящими средствами
46.44.1	Торговля оптовая изделиями из керамики и стекла
46.46	Торговля оптовая фармацевтической продукцией
46.46.1	Торговля оптовая фармацевтической продукцией
46.46.2	Торговля оптовая изделиями, применяемыми в медицинских целях
46.47	Торговля оптовая мебелью, коврами и осветительным оборудованием
46.49	Торговля оптовая прочими бытовыми товарами
46.49.1	Торговля оптовая ножевыми изделиями и бытовой металлической посудой
46.49.33	Торговля оптовая писчебумажными и канцелярскими товарами
46.49.4	Торговля оптовая прочими потребительскими товарами
46.51	Торговля оптовая компьютерами, периферийными устройствами к компьютерам и программным обеспечением
46.6	Торговля оптовая прочими машинами, оборудованием и принадлежностями
46.63	Торговля оптовая машинами и оборудованием для добычи полезных ископаемых и строительства
46.65	Торговля оптовая офисной мебелью
46.66	Торговля оптовая прочей офисной техникой и оборудованием
46.69	Торговля оптовая прочими машинами и оборудованием
46.7	Торговля оптовая специализированная прочая
46.71	Торговля оптовая твердым, жидким и газообразным топливом и подобными продуктами
46.72	Торговля оптовая металлами и металлическими рудами
46.73	Торговля оптовая лесоматериалами, строительными материалами и санитарно-техническим оборудованием

Продолжение Приложения Б

Продолжение таблицы Б.1

46.74	Торговля оптовая скобяными изделиями, водопроводным и отопительным оборудованием и принадлежностями
46.75	Торговля оптовая химическими продуктами
46.76.1	Торговля оптовая бумагой и картоном
46.77	Торговля оптовая отходами и ломом
46.9	Торговля оптовая неспециализированная
47.3	Торговля розничная моторным топливом в специализированных магазинах
49.4	Деятельность автомобильного грузового транспорта и услуги по перевозкам
52.10	Деятельность по складированию и хранению
52.2	Деятельность транспортная вспомогательная
52.24	Транспортная обработка грузов
52.29	Деятельность вспомогательная прочая, связанная с перевозками
55.1	Деятельность гостиниц и прочих мест для временного проживания
55.20	Деятельность по предоставлению мест для краткосрочного проживания
55.30	Деятельность по предоставлению мест для временного проживания в кемпингах, жилых автофургонах и туристических автоприцепах
55.90	Деятельность по предоставлению прочих мест для временного проживания
64.1	Денежное посредничество
64.9	Деятельность по предоставлению прочих финансовых услуг, кроме услуг по страхованию и пенсионному обеспечению
64.91	Деятельность по финансовой аренде (лизингу/сублизингу)
64.92	Предоставление займов и прочих видов кредита
68.1	Покупка и продажа собственного недвижимого имущества
68.10	Покупка и продажа собственного недвижимого имущества
68.2	Аренда и управление собственным или арендованным недвижимым имуществом
68.3	Операции с недвижимым имуществом за вознаграждение или на договорной основе
68.31	Деятельность агентств недвижимости за вознаграждение или на договорной основе
69	Деятельность в области права и бухгалтерского учета
73.1	Деятельность рекламная
77.11	Аренда и лизинг легковых автомобилей и легких автотранспортных средств
77.3	Аренда и лизинг прочих машин и оборудования и материальных средств
77.39	Аренда и лизинг прочих видов транспорта, оборудования и материальных средств, не включенных в другие группировки
78.1	Деятельность агентств по подбору персонала
82.99	Деятельность по предоставлению прочих вспомогательных услуг для бизнеса, не включенная в другие группировки