

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 «Бухгалтерский учет и анализ расчетов с покупателями и заказчиками»

Студент

А.А. Исмагилова

(И.О. Фамилия)

(личная подпись)

Руководитель

канд.экон. наук, доцент А.П. Данилов

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

Консультант

канд.пед.наук, доцент А.В. Кириллова

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

Тольятти 2022

Аннотация

Работа посвящена важной и актуальной теме бухгалтерского учета и анализа расчетов с покупателями и заказчиками. Актуальность выбранной темы определена совокупностью рисков в экономике Российской Федерации, указывающих на необходимость повышения эффективности процессов управления расчетами организации, в особенности – расчетами в составе дебиторской задолженности. В подобных условиях для компаний становится всё более востребованной оценка скорости исполнения покупателями и заказчиками своих обязательств по оплате отгруженной продукции, недопущение перевода задолженности в категорию просроченной. Структура работы включает в себя введение, главы основной части, заключение, список источников и литературы и приложения. В первой главе рассмотрены теоретические основы бухгалтерского учета и анализа расчетов с покупателями и заказчиками. Вторая глава работы посвящена анализу современного состояния бухгалтерского учета и анализа расчетов с покупателями и заказчиками на примере ООО «ПРАЙМ». В третьей главе работы предлагаются рекомендации по совершенствованию учета и оптимизации расчетов с покупателями и заказчиками ООО «ПРАЙМ». Работа включает 17 таблиц, 8 рисунков, 60 наименований в списке источников и литературы.

Abstract

The work is devoted to the important and topical topic of accounting and analysis of settlements with buyers and customers. The relevance of the chosen topic is determined by a set of risks in the economy of the Russian Federation, indicating the need to improve the efficiency of settlement management processes of the organization, in particular - settlements as part of accounts receivable. In such conditions the estimation of the speed of fulfillment by buyers and customers of their obligations to pay for shipped products, preventing the transfer of debts into the category of overdue becomes more and more demanded for the companies. The structure of the work includes an introduction, chapters of the main part, conclusion, list of sources and literature and annexes. The first chapter deals with the theoretical foundations of accounting and analysis of settlements with buyers and customers. The second chapter of the work is devoted to analysis of the current state of accounting and analysis of settlements with buyers and customers on the example of LLC "PRIME". The third chapter proposes recommendations on improving the accounting and optimization of settlements with buyers and customers of LLC PRIME". The work includes 16 tables, 8 figures, 60 titles in the list of sources and references.

Оглавление

Введение.....	5
Глава 1 Теоретические основы бухгалтерского учета и анализа расчетов с покупателями и заказчиками	8
1.1. Задачи и общая характеристика бухгалтерского учета расчетов с покупателями и заказчиками	8
1.2. Документальное оформление операций по расчетам с покупателями и заказчиками.....	14
1.3 Анализ расчетов с покупателями и заказчиками: содержание и основные методы	17
Глава 2 Бухгалтерский учет и анализ расчетов с покупателями и заказчиками на примере ООО «ПРАЙМ»	21
2.1. Организационно - экономическая характеристика ООО «ПРАЙМ»	21
2.2. Порядок бухгалтерского учета расчетов с покупателями и заказчиками ООО «ПРАЙМ».....	32
2.3. Анализ расчетов с покупателями и заказчиками ООО «ПРАЙМ»	35
Глава 3 Рекомендации по совершенствованию учета и оптимизации расчетов с покупателями и заказчиками ООО «ПРАЙМ»	40
3.1. Проблемы учета расчетов с покупателями и заказчиками ООО «ПРАЙМ»	40
3.2. Рекомендации по совершенствованию расчетов с покупателями и заказчиками ООО «ПРАЙМ»	53
Заключение	58
Список используемой литературы	60
Приложение А Бухгалтерский баланс ООО «ПРАЙМ»	67
Приложение Б Отчет о финансовых результатах ООО «ПРАЙМ».....	69

Введение

Значимость изучения вопросов управления расчетами с покупателями и заказчиками определяется неразрывной связью между финансовым состоянием и рыночной, финансовой устойчивостью экономических систем. Осуществление деятельности на любом уровне укрупнения (на уровне государств и на уровне фирм) связано с образованием разрывов между совершением операций и их оплатой. Как следствие, у предприятий образуется задолженность различных форм и видов, включая кредиторскую и дебиторскую, задолженность по налогам и сборам и другие. По всем направлениям образования задолженности неэффективный подход к управлению ее объемом, структурой, сроками погашения может создавать условия для ухудшения финансового состояния предприятия. Последствия этого ухудшения могут варьироваться, в зависимости от характера задолженности. Частными проявлениями этих последствий можно считать отвлечение капитала организации на обслуживание долговых обязательств, существенное ухудшение наблюдаемых контрагентами и кредиторами показателей финансовой устойчивости. Таким образом, выбранную в работе проблематику управления задолженностью компаний можно признать значимой.

Актуальность выбранной темы формируется под воздействием широкой совокупности преимущественно неблагоприятно влияющих на финансовое состояние российских предприятий факторов. К числу таковых факторов можно отнести угрозу снижения деловой активности предприятий на фоне снижения реальных располагаемых доходов населения, роста цен, повышения уровня налоговой нагрузки и мер, связанных с ограничением распространения пандемии COVID-19.

Определенные негативные тенденции в состоянии задолженности российского корпоративного сектора можно проследить по данным Федеральной службы государственной статистики, Банка России,

Федеральной налоговой службы и других ведомств, агрегирующих информацию о финансовом состоянии организаций. Как следует из данных Федеральной службы государственной статистики, по итогам 2020 г. в общенациональном масштабе достигнут максимальный объем абсолютного размера кредиторской задолженности, так и ее просроченной формы, в особенности – задолженности в отношении контрагентов [56]. Параллельно с этим у организаций по итогам 2020 г. снизился объем сальдо прибылей и убытков [15].

Как следствие, многие российские предприятия оказываются в ситуации, когда темпы роста выручки оказываются ниже темпов роста затрат, получают убыток и не способны ответить по принятым на себя финансовым обязательствам. Контрагенты подобных предприятий, в свою очередь, в сложившихся условиях получают существенное ухудшение качества портфеля задолженности (переход ее из категории нормальной в категорию просроченной, необходимость списания).

Параллельно с этим растут требования к срокам погашения задолженности самих предприятий, в целях ускорения оборачиваемости участники рынка менее активно предоставляют отсрочки платежей, проводят более агрессивную политику взыскания задолженности. Именно в подобных условиях для предприятий, желающих сохранить свои рыночные позиции, растёт потребность в применении действенных методик повышения эффективности расчетов с покупателями и заказчиками.

Цель исследования: разработка мер по совершенствованию расчетов с покупателями и заказчиками ООО «ПРАЙМ».

Задачи исследования:

- охарактеризовать задачи бухгалтерского учета расчетов с покупателями и заказчиками,
- изучить документальное оформление операций по расчетам с покупателями и заказчиками,

- дать организационно-экономическую характеристику ООО «ПРАЙМ»,
- изучить порядок бухгалтерского учета расчетов с покупателями и заказчиками ООО «ПРАЙМ»,
- проанализировать проблемы учета расчетов с покупателями и заказчиками ООО «ПРАЙМ»,
- предложить рекомендации по совершенствованию расчетов с покупателями и заказчиками ООО «ПРАЙМ».

Объект исследования: ООО «ПРАЙМ».

Предмет исследования: расчеты с покупателями и заказчиками в деятельности предприятий.

Методы исследования: общенаучные методы (анализа и синтеза, системного подхода и классификации), методы экономического и финансового анализа результатов деятельности, методы прогнозирования, финансового планирования, финансового менеджмента.

Структура исследования включает в себя введение, главы основной части, заключение и список литературы. Основная часть работы разделена на три главы.

Глава 1 Теоретические основы бухгалтерского учета и анализа расчетов с покупателями и заказчиками

1.1. Задачи и общая характеристика бухгалтерского учета расчетов с покупателями и заказчиками

Расчеты с покупателями и заказчиками является значимым направлением бухгалтерского учета любой коммерческой организации. По своему содержанию расчеты с организацией со стороны покупателей и заказчиков представляют собой практику организации движения финансов от физических и юридических лиц в адрес компании в целях покрытия возникающих обязательств в части приобретения товарно-материальных ценностей или оказания работ, услуг [11, с.30]. Расчеты фактически опосредуют возмездные отношения контрагентов (от компании в пользу покупателей и заказчиков движутся права собственности на определенный актив или изменение определенных объектов в результате выполнения работ / оказания услуг, а от покупателей – согласованный заранее объем финансов [50, с.58]).

Отношения между организацией и покупателями (заказчиками) регламентируются широкой совокупностью нормативно-правовых документов, устанавливающих нормы заключения и исполнения договоров, оформление расчетов в целях налогового и бухгалтерского учета. В данной работе акцент сделан на бухгалтерском учете расчетов. П.П. Новиченко дает следующее определение бухгалтерскому учету: «это система непрерывного отражения средств (по их видам и источникам) и процессов хозяйственной деятельности» [23, с.10]. Е. П. Козлова, Н. В. Парашутин, Т. Н. Бабченко, Е. Н. Галанина определяют учет как сплошное, непрерывное, взаимосвязанное отражение хозяйственной деятельности предприятия на основании документов в различных измерителях [14, с.4]. Выделяют отличительные свойства учета: непрерывность, взаимосвязанность, общность, сплошной процесс их регистрации [54, с.11]. Существует также правовая трактовка

сущности бухгалтерского учета [51]. По определению З.В. Кирьяновой, бухгалтерский учет изучает количественную сторону хозяйственных явлений в неразрывной связи с их качественной стороной путем сплошной, непрерывной, документально обоснованной и взаимосвязанной регистрации хозяйственных фактов как в натуральных показателях, так и в денежном выражении [13, с.5].

Расчеты с покупателями и заказчиками, как одно из проявлений финансово-хозяйственной деятельности, также подлежат отражению, в соответствии с требованиями бухгалтерского учета. Бухгалтерский учет расчетов с покупателями и заказчиками представим, как процесс формирования документированной информации об операциях с контрагентами с использованием предназначенных форм и технологий сбора и отражения информации.

Задачи бухгалтерского учета расчетов с покупателями и заказчиками могут быть рассмотрены в нескольких плоскостях, в зависимости от субъекта. Для государства (устанавливающего правила учета, осуществляющего надзор за корректностью и достоверностью сведений) учет операций с покупателями и заказчиками является частью системы наблюдения за финансами хозяйствующих субъектов. Задачи учета для государства включают в себя определение налоговой базы, противодействие теневому движению капитала, нарушениям законодательства и т.п. Так как учет расчетов с покупателями и заказчиками является частью учета реализации, его результаты непосредственно влияют на уровень налогообложения. Соответственно, государство заинтересовано в принуждении хозяйствующих субъектов к ведению учёта, корректному отражению движения средств.

Для самих организаций учет расчетов с покупателями и заказчиками позволяет решать следующие задачи:

- контроль движения средств;

– информационно-аналитическое сопровождение управления финансами организации.

Целью бухгалтерского учета расчетов с покупателями и заказчиками является предоставление управляющей подсистеме организации конечных отчетных показателей о состоянии и результатах функционирования ее управляемой подсистемы. Предприятия выступают субъектами хозяйственных отношений, а их взаимодействие с различными элементами внутренней и внешней среды, опосредованное движением финансов, приводит к образованию задолженностей. В рамках расчетов с покупателями и заказчиками отгрузка со стороны организации произведенной продукции автоматически означает образование на счетах организации дебиторской задолженности.

Обобщенно можно под финансовыми обязательствами понимать обязательные платежи, которые организация (или в отношении организации) должна совершить в соответствии с договорами. Существует несколько подходов к классификации задолженности. В зависимости от направления движения обязательств задолженность может быть условно разделена на входящую и исходящую (кредиторскую и дебиторскую). Соответственно изменяются цели управления задолженностью. В отношении дебиторской задолженности функциональной целью является обеспечение инкассации долга [43, с.169], а в отношении кредиторской – обеспечение устойчивого финансового состояния с точки зрения взаимодействия с контрагентами. Приведенный подход в некоторых источниках рассматривается как классификация задолженности по объекту возникновения, практическими примерами таких обязательств можно считать заработную плату, налоговые отчисления и т.п.

В качестве критерия классификации могут выступать и причины возникновения задолженности. В этом случае могут быть выделены 2 укрупненные группы задолженности: сформирование в связи с договоренностью и сформированные по решению суда.

Важнейшим критерием классификации задолженности предприятий с точки зрения включения их в состав объектов управления финансовым состоянием является разделение обязательств по сроку действия. В этом случае все виды задолженностей могут быть разделены на следующие группы:

- краткосрочные обязательства,
- долгосрочные обязательства.

Говоря о практике управления обязательствами компании, нельзя не указать связь данной деятельности с управлением ликвидностью предприятия. Достаточно часто категория ликвидности применяется в значении способности, свойства и адресуется либо к самому экономическому субъекту, либо к его активам как ресурсам, находящимся в управлении. В обобщенном смысле под ликвидностью можно понимать реальное свойство активов, однако подобное определение ликвидности не дает достаточную степень глубины изучения термина. В особенности важным является состав целей управления активами, одной из которых выступает покрытие пассивов компании, то есть ее обязательств. Стратегическая цель управления задолженностью определяется выбором эффективного и актуального состоянию внутренней и внешней сред предприятия компромисса между использованием активов предприятия и возможностью их оперативного перенаправления для решения возникающих бизнес задач.

Управление задолженностью в стратегическом плане в обязательном порядке учитывает состояние внутренней среды предприятия (его активов), а также состояние среды внешней, которая находится под воздействием широкой совокупности факторов и, в том числе, макроэкономической конъюнктуры. При этом, указанная макроэкономическая конъюнктура не всегда благоприятна для предприятия. Подобное справедливо в текущей ситуации РФ и будет справедливым, как минимум, на среднесрочную перспективу. С точки зрения управления задолженностью заслуживает классификация ее на две укрупненные группы [см. табл. 1].

Таблица 1 – Классификация задолженности по степени качества [29, с.16]

Критерий	Срочная («нормальная»)	Просроченная («неоправданная»)
Сущность	долги, срок оплаты которых, установленный соглашением сторон, не наступил.	не поступившая в срок, установленный договором, оплата
Причина возникновения	вследствие особенностей используемой системы расчетов за товары и услуги между организациями, при которой денежные средства не сразу поступают на счета предприятий — поставщиков товаров (работ, услуг).	нарушение платежной дисциплины контрагентами.

Очевидно, что в периоды нестабильной рыночной конъюнктуры требования к управлению обязательствами компании существенно возрастают. С одной стороны (по причине вероятного замедления темпов роста бизнеса) могут сокращаться финансовые потоки бизнеса (что подразумевает сокращение возможности отвечать по принятым на себя обязательствам). С другой стороны (по причине роста стоимости заемного капитала или низкой активности инвесторов) - сокращаются возможности привлечения в развитие новых финансовых ресурсов. В отдельные периоды развития рынка, характеризующиеся кризисным его состоянием, внешняя среда предприятия формирует совокупность условий реализации специфических программ управления обязательствами бизнеса.

Оговоримся здесь, что под управлением обязательствами бизнеса в условиях кризиса в данном исследовании понимается, прежде всего, управление ликвидностью именно предприятия, а кризис рассматривается с точки зрения макроэкономического контекста деятельности предприятия, а не с точки зрения кризиса самого предприятия (то есть кризиса в управлении элементами внутренней среды предприятия). Наиболее развернутым в современной исследовательской практике является ответ на вопрос об управлении обязательствами бизнеса в кризисных состояниях применительно к рынкам ценных бумаг, непосредственно ценным бумагам, финансовым

структурам и т.п. В то же время, вопросам управления обязательствами предприятий в научной литературе уделяется меньше внимания. Стоит учесть, однако, что в высоковероятном кризисном состоянии экономики РФ высокий спрос на результаты научных исследований в сфере управления задолженностью бизнеса будут формировать также и предприятия, так как они также окажутся в состоянии ухудшения макроэкономической конъюнктуры.

1.2. Документальное оформление операций по расчетам с покупателями и заказчиками

В рамках данного исследования под бухгалтерским учетом понимается особый технологический процесс выработки первичной информации о хозяйственных операциях и ее преобразования в конечные показатели, характеризующие имущественное положение и результаты деятельности организации. Соответственно, учет операций по расчетам с покупателями и заказчиками, предполагает формирование и движение информации в виде документации [5]. Документация рассматривается как способ оформления хозяйственных операций подходящими документами.

Оформление операций по расчетам с покупателями и заказчиками предполагает их отражение на балансе предприятия, а также в совокупности первичных документов и договорных документов. Договорные документы устанавливают обязанности сторон взаимодействия и условия их возникновения. Так, в контрактах на поставку товаров / выполнение работ, услуг обозначаются условия возникновения обязательства покупателей и заказчиков по оплате продукции (работы, услуги).

Исполнение обязательств компании поставщика оформляется документами, устанавливающими факт отгрузки (актами, накладными, счетами-фактурами). Исполнение обязательств покупателей и заказчиков оформляется документами, устанавливающими факт (платежными

требованиями/поручениями, кассовыми ордерами, чеками) или намерение оплаты. Оплата может быть произведена денежными или неденежными способами [21, с.3], каждый из которых предполагает особенности ведения учета. При этом оплата и отгрузка товара, как правило, не происходят одновременно [1, с.243].

Таким образом, непосредственная отгрузка товара предполагает образование обязательств со стороны покупателей и заказчиков и требует оформления первичных документов (включая приемные квитанции, чеки и т.п.). Первичные документы - документы, создающиеся в процессе осуществления хозяйственной операции или тут же после ее завершения.

Оформление операций по расчетам с покупателями и заказчиками зависит от специфики выбранной формы расчетов, включающих в себя:

- расчеты платежными поручениями,
- расчеты платежными требованиями-поручениями,
- расчеты по операциям в виде бартерных сделок,
- расчеты в рамках уступки прав требования, договора мены и т.п.

Правила расчетов с покупателями требуют, чтобы аналитический учет велся в разрезе:

- расчетных документов, сроки исполнения которых пока не наступил,
- расчетных документов, сроки исполнения которых просрочены,
- полученных авансов,
- векселей – с не наступившим сроком погашения; дисконтированным в банковском учреждении; не оплаченным в срок.

Так же в организации могут использоваться прочие формы первичной документации, не предусмотренные Госкомстатом РФ, не поименованные выше, разработанные и утвержденные приказом корпоративного центра, макрорегионального филиала и реализованные в автоматизированных учетных системах.

Важнейшее условие формирования документации - это наличие в документах всей информации, необходимой для оперативной работы, учета и контроля. В зависимости от характера регистрируемых операций формы документов делятся на специализированные и типовые. Типовыми называются формы документов, носящие функцию регистрации широко распространенных хозяйственных фактов, однородных, имеющих место в большинстве предприятий одной или ряда отраслей либо во всех предприятиях. Специализированные - формы документов, предназначенные для регистрации операций, носящих специализированный узкоотраслевой характер, имеющих место в отдельных группах организаций или отрасли.

В балансе предприятия для отражения расчетов с покупателями и заказчиками выделяется счет 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками», в рамках которого:

- по дебету отражают суммы, на которые предъявлены расчетные документы,
- по кредиту отражают суммы поступивших платежей (включая суммы авансов) и т.п.

К счету 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками» открыты следующие субсчета [6, с.54]:

- 60-1 «Расчеты с покупателями и заказчиками»,
- 60-2 «Расчеты по авансам полученным».

В том случае, если обязательства предприятия по поставке товаров были исполнены, а оплата со стороны покупателей и заказчиков не произведена, она относится в состав дебиторской задолженности. Дебиторская задолженность отражается в бухгалтерской отчетности в составе активов организации, поскольку представляет собой часть имущества организации, принадлежащую ей по праву, но находящуюся у других хозяйствующих субъектов. Со временем эта задолженность должна быть

оплачена организации денежными средствами или поставкой товаров (оказанием услуг, выполнением работ).

1.3 Анализ расчетов с покупателями и заказчиками: содержание и основные методы

От уровня организации практики расчетов с покупателями и заказчиками зависят стабильность работы организации, успешность и корректность учета отдельных фактов хозяйственной жизни [2, с.31]. Анализ расчетов с покупателями обеспечивает контроль:

- возникновения дебиторской задолженности в процессе реализации,
- сроков и фактов погашения,
- реальной оценки дебиторской задолженности,
- времени поступления финансовых средств в организацию.

Значимым аспектом проведения финансового анализа предприятия является выбор конкретной методики или их группы из широкой совокупности аналитических инструментов. Содержательно этот выбор лежит в плоскости определения наиболее рациональной комбинации методов для оптимизации следующего набора условий:

- желание собственников бизнес процессов максимизировать объем доступной информации о состоянии объекта управления. Основным мотивом в данном случае является снижение уровня неопределенности в отношении финансового состояния предприятия, отдельных бизнес процессов,
- объем доступной для анализа информации и ресурсы, необходимые на его увеличение. В процессах анализа финансового состояния предприятия может использоваться как информация учетных форм, которые на предприятии составляются в силу требований закона. Но закон освобождает от обязанности ведения бухгалтерского учета

определенных экономических субъектов (индивидуальные предприятия, субъекты малого бизнеса и другие [48]), а для решения некоторых аналитических задач бухгалтерской отчетности может оказаться недостаточно. В этом случае проведение аналитической работы требует либо расчета синтетических коэффициентов на базе имеющихся форм отчетности, либо дополнительное обследование организации с целью формирования выборки информации. Как следствие, на выбор методов анализа влияет наличный объем информации,

- квалификационные ограничения организации.

В работе использованы следующие частные направления финансового анализа:

- горизонтальный и вертикальный анализ баланса и отчета о финансовых результатах,

- анализ синтетических показателей, характеризующих эффективность использования отдельных видов ресурсов компании, включая запасы, персонал, различные виды активов.

В таблице дана характеристика содержания приведенных компонентов с точки зрения использования непосредственных аналитических инструментов. Исходя из того, что управление финансовым состоянием предполагает воздействие на компоненты финансов, логично предположить, что базой управления финансовым состоянием выступает оценка финансового состояния, на основании которой принимаются управленческие решения по вопросам изменения финансового состояния организации. Правильное применение данных методов позволяет ответить на многие вопросы относительно финансового состояния организации. Для аналитического расчета показателей пользуются экспресс – анализом либо углубленным анализом [18, с.23]. Цель экспресс-анализа - оценка финансового благополучия и динамики развития коммерческой организации, он нагляден и несложен по времени и трудоемкости реализации алгоритмов.

Углубленный анализ расширяет, конкретизирует и дополняет отдельные процедуры экспресс-анализа. Выбирая наиболее подходящую для каждой конкретной ситуации комбинацию методов, менеджмент предприятий фактически выстраивает подход к аналитической политике (даже если этот подход и не находит формального выражения в части соответствующих документов [4, с.56]). Результаты выбора могут варьироваться от эпизодического анализа деловой активности в целях разработки планов продаж на базе данных бухгалтерского учета до построения комплексных систем финансового анализа с соответствующим ресурсным (кадровым, информационным, инфраструктурным) обеспечением.

Таблица 2 – Частные инструменты анализа расчетов с покупателями и заказчиками

Компонент анализа финансового состояния организации	Инструменты / технология проведения анализа
Анализ бухгалтерской отчетности	изучение абсолютных показателей, представленных в бухгалтерской отчетности: состава имущества предприятия, финансовых вложений, источников формирования собственного капитала, размера и источников заемных средств, объема выручки, прибыли
Горизонтальный анализ	сравнение показателей бухгалтерской отчетности с показателями предыдущих периодов (в т.ч. простое сравнение статей отчетности, анализ изменения в сравнении с изменениями других статей)
Вертикальный анализ	выявление удельного веса отдельных статей отчетности в общем итоговом показателе и последующего сравнения результата с данными предыдущего периода
Трендовый анализ	расчет относительных отклонений показателей отчетности за ряд лет от уровня базисного года
Расчет финансовых коэффициентов	В числе прочих: показатели ликвидности, финансовой устойчивости, интенсивности использования ресурсов, деловой активности

В главе дана характеристика сущности бухгалтерского учета расчетов с покупателями и заказчиками, охарактеризованы основные направления анализа расчетов и их инструментарий. Бухгалтерский учет расчетов с покупателями и заказчиками рассматривается как процесс формирования документированной информации об операциях с контрагентами с использованием предназначенных форм и технологий сбора и отражения

информации. Охарактеризован состав субъектов анализа расчетов, включающих государство (в лице органов исполнительной власти, в т.ч. налоговые органы), а также непосредственных контрагентов. Оформление расчетов с покупателями и заказчиками предполагает формирование существенной совокупности документов различного вида на различных стадиях взаимодействия контрагентов (договорные документы, документы, подтверждающие факт отгрузки и оплаты). Действенная система анализа расчетов с покупателями и поставщиками обеспечивает руководству предприятия аналитические данные для оценки финансового состояния, скорости оборота активов, качества задолженности. В качестве инструментов анализа используются чтение бухгалтерской отчетности, горизонтальный анализ и вертикальный анализ, трендовый анализ и расчет финансовых коэффициентов. Выбирая наиболее подходящую для каждой конкретной ситуации комбинацию методов, менеджмент предприятий фактически выстраивает подход к аналитической политике.

Глава 2 Бухгалтерский учет и анализ расчетов с покупателями и заказчиками на примере ООО «ПРАЙМ»

2.1. Организационно - экономическая характеристика ООО «ПРАЙМ»

Общество с ограниченной ответственностью «ПРАЙМ» относится к организациям частной формы собственности. Территориально организация располагается по адресу г. Москва, ул. 2-я Черногорязская, д. 3, но рынком г. Москвы деятельность ООО «ПРАЙМ» не ограничивается. Организационно правовым статусом компании является Общество с ограниченной ответственностью. Основной вид деятельности организации: Торговля автомобильными деталями, узлами и принадлежностями [код по ОКВЭД 45.3]. В таблице 3 приведена характеристика основных реквизитов и значимых условий функционирования организации.

Таблица 3 – Реквизиты ООО «ПРАЙМ»

Реквизит	Содержание
ИНН	7703718729
КПП	770301001
ОКПО	66349359
ОГРН	1107746265990
ОКФС	16 - Частная собственность
ОКОГУ	4210014 - Организации, учрежденные юридическими лицами или гражданами, или юридическими лицами и гражданами совместно
ОКОПФ	ОКОПФ: 12300 - Общества с ограниченной ответственностью
Уставной капитал	20 тыс. руб.
Дата регистрации	07.04.2010
Основной вид деятельности (по коду ОКВЭД ред.2)	45.3 - Торговля автомобильными деталями, узлами и принадлежностями

На рисунке 1 приведена организационная структура управления ООО «ПРАЙМ». В компании используется стандартная для аналогичных компаний (относительно постоянный технологический процесс,

сравнительно малый масштаб деятельности и, соответственно, численность персонала) модель организации управления - линейная организационная структура. Из приведенной на рисунке структуры управления ООО «ПРАЙМ» можно сделать также и вывод об отсутствии сложной системы управления финансовыми ресурсами. Как покажет последующий анализ деятельности организации, на фоне высоких темпов роста деловой активности в подобной системе, возможно, не было потребности.

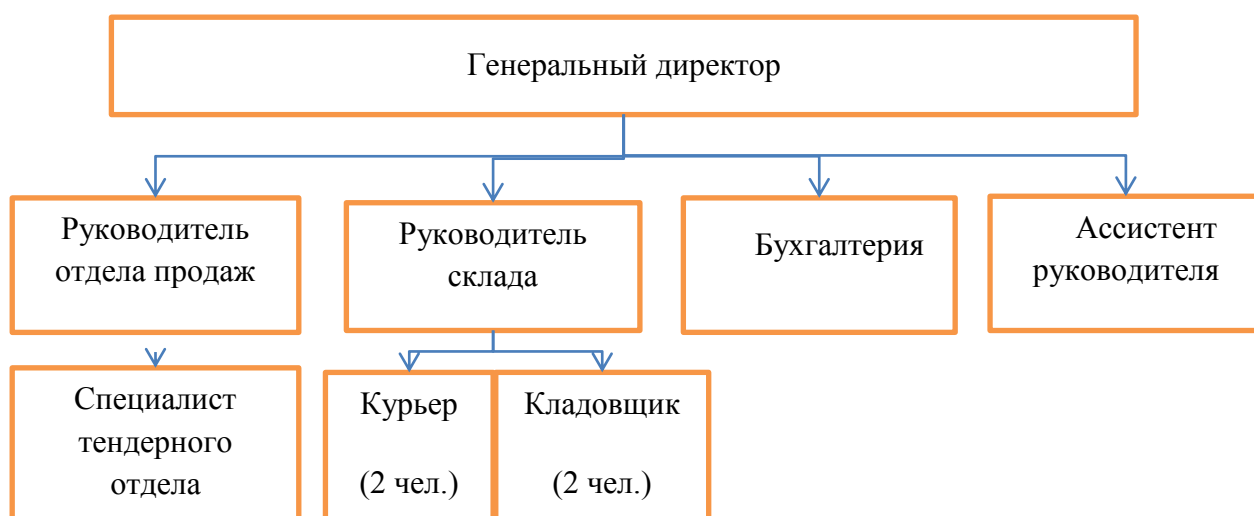


Рисунок 1 - Организационная структура управления ООО «ПРАЙМ»

В условиях торможения роста и негативных тенденций в экономическом развитии потребность в действенной подсистеме управления финансами возрастает. В целом, учитывая относительную стабильность реализуемых функций и отсутствие у руководства стратегических планов по диверсификации деятельности, выбранную форму организационной структуры управления можно считать рациональной для ООО «ПРАЙМ». Частные функции (уборка помещений, отдельные операции в сфере бухгалтерского учета ООО «ПРАЙМ» осуществляются в форме аутсорсинга, что позволяет оптимизировать расходы на содержание персонала).

Кадровый потенциал ООО «ПРАЙМ» на момент подготовки работы представлен 7-ю категориями штатных единиц [см. таблицу 4]. Как

проиллюстрировано в таблице, за период 2018-2020 гг. руководством предприятия были предприняты меры по оптимизации численности персонала, результатом чего стало исключение из организационной структуры позиций логиста и менеджера по продажам. В 2019 г. менеджментом компании в экспериментальном плане была введена позиция логиста, но в 2020-2021 гг. она была исключена по причине передачи логистики внешним исполнителям и распределения отдельных операций между имеющимися сотрудниками. Также из организационной структуры была исключена позиция менеджера по продажам с передачей функций специалисту тендерного отдела. По итогам 2021 г. численность персонала в организации составляла 10 чел.

Таблица 4 – Категории персонала ООО «ПРАЙМ», ед.

Должность (специальность, профессия)	2018 г.	2019 г.	2020 г
Генеральный директор	+	+	+
Руководитель отдела продаж	+	+	+
Ассистент руководителя	+	+	+
Бухгалтер	+	+	+
Специалист тендерного отдела	+	+	+
Менеджер по продажам	+	+	-
Руководитель склада	+	+	+
Кладовщик	+	+	+
Курьер	+	+	+
Логист	-	+	-

Подобные изменения в структуре персонала компании были мотивированы решением сконцентрироваться на работе с крупными контрагентами, которые используют для управления процессами запасов механизмы закупок. Предположительно, подобный выбор с точки зрения долгосрочных условий развития организации в условиях ухудшения экономической конъюнктуры ограничивает рыночную активность.

В организации используется комбинация простой повременной и повременно-премиальной систем оплаты труда. Повременно-премиальная

система используется в отношении персонала, чья результативность труда оказывает влияния на динамику рыночной позиции организации (руководитель отдела продаж, специалист тендерного отдела). В таблице 5 дана характеристика тарифной ставки (оклада) сотрудников ООО «ПРАЙМ».

Таблица 5 – Тарифные ставки (оклады) штатных единиц ООО «ПРАЙМ», руб.

Должность (специальность, профессия)	2018 г.	2019 г.	2020 г
Генеральный директор	48000	52800	55440
Ассистент руководителя	26400	29100	29100
Руководитель отдела продаж	48000	52800	41055
Бухгалтер	26400	29100	30555
Специалист тендерного отдела	26400	29100	29100
Менеджер по продажам	26400	29100	-
Кладовщик	26400	29100	30555
Курьер	26400	29100	30555
Логист	-	29100	-
Руководитель склада	48000	52800	41055

Как можно наблюдать из приведенных данных, менеджментом компании признается необходимость индексации уровня мотивационных выплат. В то же время, определенным источником риска является сравнительно низкий уровень тарифной ставки отдельных позиций относительно среднего по г. Москве. По оценкам Федеральной службы государственной статистики, среднемесячная номинальная начисленная заработная плата работников организаций всех сфер деятельности г. Москвы составляла в 2020 г. 122 619,7 руб. (100 070,2 руб. с учетом малого бизнеса), а по виду экономической деятельности «торговля оптовая и розничная» - 74 854,4 руб.

Дополним характеристику предприятия анализом деловой активности и результатов финансово-хозяйственной деятельности (см. табл. 6). Как следует из форм отчетности ООО «ПРАЙМ», в 2020-м году наблюдается снижение деловой активности организации, появляющееся в сокращении объемов реализации продукции и снижении стоимостного объема активов. В

то же время, компании удаётся обеспечить рост чистой прибыли за счет доходов от неосновной деятельности.

Таблица 6 - Основные организационно-экономические показатели деятельности ООО «ПРАЙМ» за 2018-2020 гг.

Показатели	2018 г.	2019 г.	2020 г.	Изменение			
				2019-2018гг.		2020-2019гг.	
				Абс. изм (+/-)	Темп прироста, %	Абс. изм (+/-)	Темп прироста, %
1	2	3	4	5	6	7	8
1. Выручка, тыс. руб.	104 120	104 619	92 576	499	0,5%	-12 043	-12%
2. Себестоимость продаж, тыс. руб.	90 159	91 917	81 724	1 758	1,9%	-10 193	-11%
3. Валовая прибыль (убыток), тыс. руб.	13 961	12 702	10 852	-1 259	-9,0%	-1 850	-15%
4. Управленческие расходы, тыс. руб.	11 569	5 541	5 451	-6 028	-52,1%	-90	-2%
5. Коммерческие расходы, тыс. руб.	1 355	4 734	3 382	3 379	249,4%	-1 352	-29%
6. Прибыль (убыток) от продаж, тыс. руб.	1 037	2 427	2 019	1 390	134,0%	-408	-17%
7. Чистая прибыль, тыс. руб.	926	1 887	2 832	961	103,8%	945	50%
8. Основные средства, тыс. руб.	0	0	433	0	0	433	
9. Оборотные активы, тыс. руб.	20230	48383	36809	28 153	139,2%	-11 574	-24%
10. Численность ППП, чел.	13	11	10	-2	-15,4%	-1	-9%
11. Фонд оплаты труда ПППЗ, тыс. руб.	5 443,20	6 517,80	5 173,47	1 075	19,7%	-1 344	-21%
12. Производительность труда работающего, тыс. руб. (стр1/стр.10)	8 009,2	9 510,8	9 257,6	1 502	18,7%	-253	-3%
13. Среднегодовая заработная плата работающего, тыс. руб. (стр11/стр10)	418,71	592,53	517,35	174	41,5%	-75	-13%

14. Фондоотдача (стр1/стр8)	0	0	213,80	0	0	0	0
15. Оборачиваемость активов, раз (стр1/стр9)	5,15	2,16	2,52	-3,0	-58,0%	35,3%	16%

Продолжение таблицы 6

1	2	3	4	5	6	7	8
16. Рентабельность продаж, % (стр6/стр1) ×100%	0,996%	2,32%	2,18%	1,32%	132,9%	-0,1%	-6%
17. Рентабельность производства, % (стр6/(стр2+стр4+стр5)) ×100%	1,01%	2,37%	2,23%	1,37%	136,1%	-0,1%	-6%
18. Затраты на рубль выручки, (стр2+стр4+стр5)/ стр1 *100 коп.)	99,00	97,68	97,82	-1,3	-1,3%	13,9%	0%

Как следует из заявленных организацией дополнительных видов деятельности, к ним относятся: деятельность агентов по оптовой торговле автомобильными деталями, узлами и принадлежностями, деятельность, связанная с использованием вычислительной техники и информационных технологий и другие. Положение ООО «ПРАЙМ» на рынке характеризуется отнесением к высоко конкурентному рынку, а поведение определяется поиском условий взаимодействия с контрагентами с целью достижения наивысшей маржинальной доходности торговых операций. Для этого ООО «ПРАЙМ» стремится достичь наиболее низких цен при поставке продукции от производителей (а также оптовых посредников) и конкурентных цен для потребителей. Общий объем реализации ООО «ПРАЙМ» в 2020 г. составил 92,58 млн. руб., что не позволяет оценивать позиции компании на рынке как сильные.

На рисунке представлена динамика выручки ООО «ПРАЙМ» и стоимости активов в 2018-2020 гг. Как можно наблюдать из приведенных данных, в 2019 г. к уровню 2018 г. компании удалось добиться относительно низкого роста выручки (менее чем на 0,5% или на 0,499 млн. руб.).

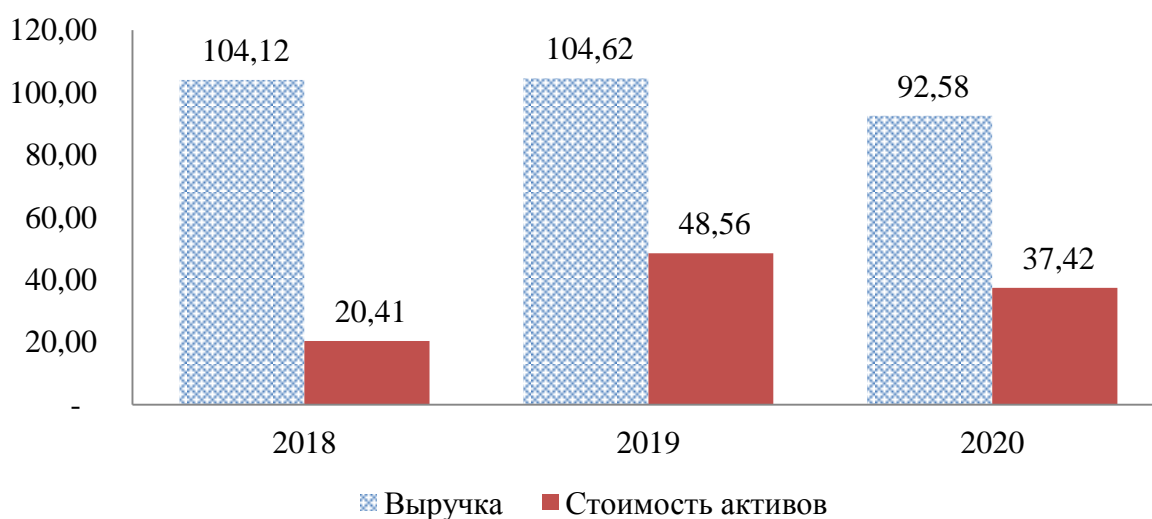


Рисунок 2 – Динамика деловой активности ООО «ПРАЙМ», млн. руб.

Параллельно с этим наблюдался рост активов более чем в 2,3 раза. Основными факторами роста активов ООО «ПРАЙМ» стали рост объема запасов и дебиторской задолженности. Подобная ситуация, в целом, отражает один из логичных сценариев развития бизнеса – торговая компания увеличивает объем запасов (в ожидании роста деловой активности) и накапливает дебиторскую задолженность (как неотъемлемый элемент торговой деятельности).

Выручка компании формируется в разрезе 4-х основных товарных групп: масел, автохимии и автокосметики, охлаждающих жидкостей, фильтров. На рисунке 3 дана характеристика структуры образования выручки в разрезе основных товарных групп. Ассортиментная позиция «масла» остается для организации доминирующей, как основной предмет специализации на рынке. В то же время, сравнительно низкий объем диверсификации сбыта мог явиться и причиной снижения объема выручки в 2020 г. вслед за общей динамикой развития рынка.

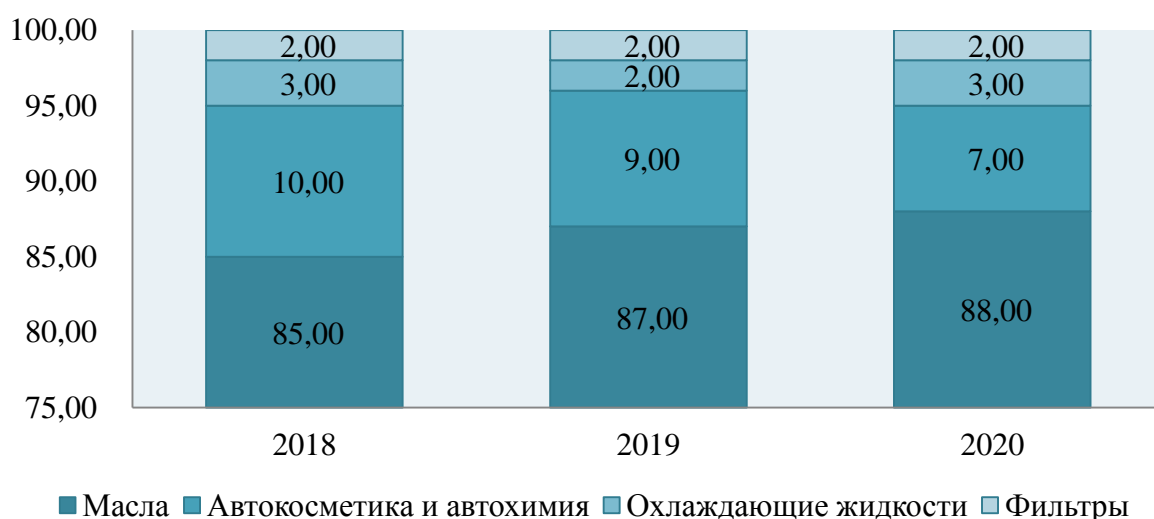


Рисунок 3 – Структура образования выручки ООО «ПРАЙМ», % от выручки за период

При условии поддержания высоких темпов роста выручки и сохранения финансовой устойчивости, подобные тенденции не представляют угрозы для финансового состояния. Для ООО «ПРАЙМ» ситуация в 2020-м году оказалась иной – на фоне введения ограничений в связи с распространением новой коронавирусной инфекции COVID-19 и снижения платежеспособности контрагентов / покупателей, выручка в 2020 г. снизилась (на 11,5% к уровню 2019 г.). Последствия подобной комбинации факторов для организации закономерно проявляются в росте затоваренности, снижении оборачиваемости запасов, росте издержек. Как видно из данных рисунка 4, в деловой активности организации в 2020 году наблюдается существенный рост прибыли от прочих операций. Именно рост прибыли от прочих операций для ООО «ПРАЙМ» в 2020 г. способствовал росту чистой прибыли на фоне снижения прибыли от продаж.

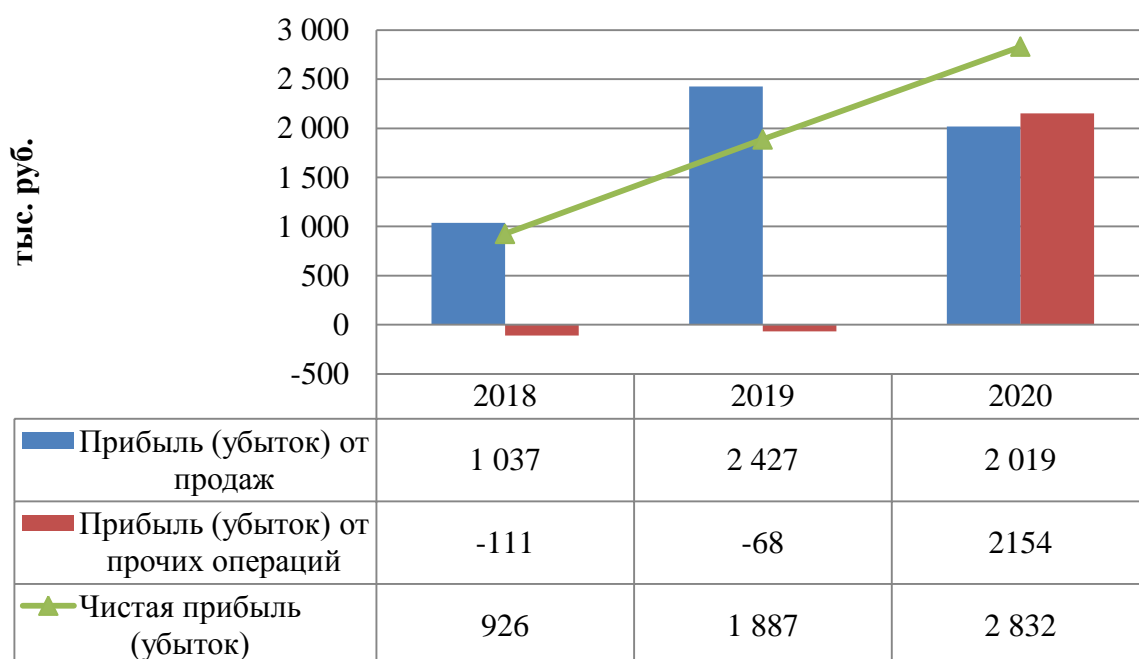


Рисунок 4 – Динамика формирования прибыли по направлениям ООО «ПРАЙМ» в 2018-2020 гг., тыс. руб.

Основной объем прочих доходов компания получает от сдачи в субаренду занимаемых площадей. Их выгодное месторасположение, снижение объемов оборота (снижение потребности в складских помещениях) позволили ООО «ПРАЙМ» заключить на выгодных условиях договоры субаренды в отношении неиспользуемых площадей. Как показывают результаты подобной деятельности, в финансовом плане данное решение оказалось оправданным и позитивно сказалось на финансовых результатах деятельности организации.

Таким образом, можно сформулировать следующие выводы относительно организационно-экономической характеристики ООО «ПРАЙМ». Основной специализацией деятельности организации является розничная торговля смазочными материалами для автотранспорта. Территориально организация относится к рынку г. Москвы и Московской области, но сбытовая деятельность не ограничивается регионом. В организации используется стандартная для выбранной сферы и масштабов деятельности организационная структура управления, в которой прослеживаются черты линейной структуры. Масштаб деятельности

компании (стоимость активов, численность персонала, объем выручки и прибыли) позволяют относить ООО «ПРАЙМ» к субъектам малого и среднего бизнеса (состоит в Едином реестре субъектов малого и среднего предпринимательства в качестве микропредприятия). Анализ деловой активности организации указывает на замедление в 2020-м году темпов роста выручки, стоимости активов. Параллельно с этим в компании создаются предпосылки для снижения эффективности управления запасами, накапливания дебиторской задолженности. ООО «ПРАЙМ» удается сохранить тенденцию к росту чистой прибыли посредством мобилизации доходов из неосновных направлений деятельности. Далее приводится углубленный анализ финансового состояния предприятия. Анализ финансового состояния предприятия проводится методами чтения отчетности, горизонтального и вертикального анализа, трендового анализа, расчета синтетических показателей, коэффициентного анализа. В 2020 г. на фоне снижения деловой активности компании проявляется еще одна негативная тенденция – опережающее снижение выручки относительно себестоимости продаж. Закономерным результатом становится снижение валовой прибыли до минимальных за 3 года значений, что показывает анализ отчета о финансовых результатах организации (таблица 7).

Таблица 7 – Анализ образования прибыли ООО «ПРАЙМ» в 2018-2020 гг., тыс. руб.

Показатель	2018 г.	2019 г.	2020 г.	Темп прироста 2020/2019 г., %	Абс. изменение 2020/2019 г.,
Выручка	104 120	104 619	92 576	-11,5%	-12 043
Себестоимость продаж	- 90 159	-91 917	- 81 724	-11,1%	10 193
Валовая прибыль (убыток)	13 961	12 702	10 852	-14,6%	- 1 850
Коммерческие расходы	- 1 355	- 4 734	- 3 382	-28,6%	- 1 352

Продолжение таблицы 7

Показатель	2018 г.	2019 г.	2020 г.	Темп прироста 2020/2019 г., %	Абс. изменение 2020/2019 г.,
Управленческие расходы	- 11 569	- 5 541	- 5 451	-1,6%	-90
Прибыль (убыток) от продаж	1 037	2 427	2 019	-16,8%	- 408
Доходы от участия в других организациях	-	-	-	-	-
Проценты к получению	-	-	-	-	-
Проценты к уплате	(-)	(-)	- 633	-	-
Прочие доходы	274	585	2 967	407,2%	2 382
Прочие расходы	- 385	- 653	- 813	24,5%	- 160
Прибыль (убыток) до налогообложения	926	2 359	3 540	50,1%	1 181
Налог на прибыль	-	- 472	- 708	50,0%	- 236
Прочее	-	-	-	-	-
Чистая прибыль (убыток)	926	1 887	2 832	50,1%	945

На снижение объемов выручки и валовой прибыли компания закономерно реагирует оптимизацией управленческих и коммерческих расходов. Первые снижаются в 2020 г. на 1,6%, вторые – на 28,6%. На снижении коммерческих расходов закономерно сказались расходы компании на погрузку и выгрузку, доставке товаров, содержание и аренду помещений для хранения товаров для их реализации. Руководством компании также были снижены расходы на рекламу и продвижение продукции. Также произошло уменьшение фонда оплаты труда из-за сокращенных сотрудников.

Суммарное снижение коммерческих и управленческих расходов в 2020 г. к уровню 2019 г. составило 1 442 тыс. руб., что не смогло в полной мере компенсировать снижение валовой прибыли (1 850 тыс. руб. за аналогичный

период). В итоге, предприятие получило снижение прибыли от продаж на 408 тыс. руб.

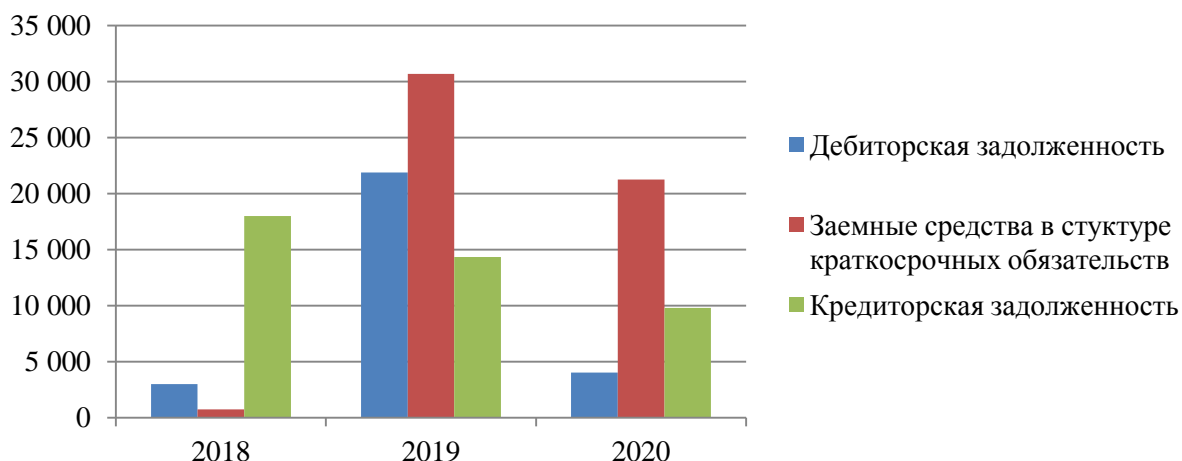


Рисунок 5 – Динамика дебиторской и кредиторской задолженности ООО «ПРАЙМ» в 2018-2020 гг., тыс. руб.

Компенсировать указанные негативные тенденции в формировании прибыли ООО «ПРАЙМ» удалось за счет существенного (более чем в 4 раза) роста прочих доходов. Их размер увеличился в 2020 г. на 2 382 тыс. руб., что создало предпосылки для роста прибыли до налогообложения и чистой прибыли на 50,1%. Основными направлениями роста прочих доходов в 2020 г. выступила выявленная прибыль прошлых лет, а также оплата штрафных санкций за нарушение обязательств по заключенным соглашениям (в основном – за нарушение сроков поставок продукции в адрес ООО «ПРАЙМ» от поставщиков). Как видно из данных таблицы 5, именно рост прибыли по прочим операциям для организации выступил ключевым фактором наращивания чистой прибыли.

2.2. Порядок бухгалтерского учета расчетов с покупателями и заказчиками ООО «ПРАЙМ»

Порядок бухгалтерского учета расчетов с покупателями и заказчиками ООО «ПРАЙМ» регламентирован нормами законодательства и особенностями организационной и учетной политики компании. Покупатели

и заказчики - это организации, приобретающие товары, прочие ценности ООО «Прайм».

Для обобщения информации о расчетах за продукцию, товары, работы и услуги предназначен счет 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками». В расчетах с покупателями может применяться как наличная, так и безналичная форма расчетов. Расчеты наличными производятся в пределах 100 000 рублей по одной сделке. Расчеты с участием граждан, когда последние не связаны с предпринимательской деятельностью, могут производиться наличными деньгами без ограничения суммы. В безналичном порядке расчеты должны производиться только через банки и иные кредитные организации, в которых организациям открыты соответствующие счета, если иное не установлено законом. Этот порядок предусматривает перечисление денежных средств с расчетного счета и отправку расчетных документов в другой банк для завершения соответствующих видов связи, предусмотренных законодательством и договором.

Организационная структура бухгалтерской службы предприятия ООО «Прайм» простая. В нее входят 2 бухгалтера. Главный бухгалтер осуществляет организацию бухгалтерского учета хозяйственно-финансовой деятельности предприятия и контроль за экономным использованием материальных, трудовых и финансовых ресурсов. Формирует в соответствии с законодательством о бухгалтерском учете учетную политику, исходя из структуры и особенностей деятельности предприятия и т.д.; несет ответственность и пользуется правами главного бухгалтера предприятия, установленными законодательством РФ. Расчеты с покупателями и поставщиками производятся платежными поручениями, платежными требованиями-поручениями, в виде товарообменных операций (бартерные сделки), в порядке уступке права требования, договора мены, инкассовыми поручениями, аккредитивами, векселями, чеками.

Все расчеты между предприятиями по оплате товаров (работ, услуг) оформляются соответствующими документами. Так, при реализации товаров

(работ, услуг), необходимо наличие счета поставщика на оплату. Реализация товаров оформляется товарной накладной и счетом-фактурой. Оказанные услуги принимаются к учету на основании акта приемки выполненных работ. Если организация производит доставку товара до покупателя, то выписывается товарно-транспортная накладная. Движение материальных ценностей от поставщика к покупателю оформляется товаросопроводительными документами - товарной накладной. В товарной накладной указывается номер и дата выписки; наименование поставщика и покупателя; наименование и краткое описание материальных ценностей, количество (в единицах), цена и общая сумма (с учетом налога на добавленную стоимость) отпуска материальных ценностей. Накладная подписывается материально ответственными лицами, сдавшими и принявшими материальные ценности и заверяется круглыми печатями организаций поставщика и предприятия. В ООО «Прайм» накладная выписывается в 2 экземплярах.

В соответствии с требованием Налогового Кодекса РФ, независимо от видов деятельности (реализация товаром, выполнение работ или оказание услуг), организация, наряду с документами, подтверждающими выполнение обязательств по той или иной сделке, должна оформлять счет-фактуру.

Счета-фактуры на предприятии выписывает бухгалтер. При чем сделать это нужно не позднее пяти дней с даты отгрузки товаров покупателю (даты подписания акта приемки-сдачи выполненных работ, оказанных услуг).

Счет выписывают в 2 экземплярах:

- первый экземпляр - покупателю (заказчику) для оплаты;
- второй экземпляр - поставщику

На основании полученного счета-фактуры покупатель может принять к вычету сумму НДС, уплаченную поставщику товаров (работ, услуг).

2.3. Анализ расчетов с покупателями и заказчиками ООО «ПРАЙМ»

На расчеты с покупателями и заказчиками приходится свыше 90% дебиторской задолженности компании, причем в 2020 г. – 97% (см. табл. 8). Подобное состояние делает практику управления расчетами с покупателями и заказчиками основным инструментом управления дебиторской задолженностью для организации.

Таблица 8 – Расчеты с покупателями и заказчиками в структуре дебиторской задолженности ООО «ПРАЙМ»

Состав дебиторской задолженности	2018		2019		2020		Изменение 2018 г. /2020 г.	
	сумма. тыс. руб.	%	сумма. тыс. руб.	%	сумма. тыс. руб.	%	сумма. тыс. руб.	темпы прироста, %
Дебиторская задолженность всего.в т.ч. :	2 995	100	21 906	100	4 037	100	1 042	34,8%
1.Расчеты с покупателями и заказчиками	2 704	90,28%	18 572	84,8%	3 915	97,0%	1 211	44,8%
2. Авансы выданные	214	7,15%	3 213	14,7%	114	2,8%	-100	-46,7%
3.Прочие дебиторы	77	2,57%	121	0,6%	8	0,2%	-69	-89,6%

Поскольку дебиторская задолженность представляет собой обездвижение собственных оборотных средств, т.е. в принципе она не выгодна организации, то напрашивается вывод о ее максимально возможном сокращении. Дебиторская задолженность может быть сведена до минимума. Однако этого не происходит по многим причинам, в том числе и по причине конкуренции. С позиции возмещения стоимости поставленной продукции продажа может быть осуществлена одним из трех способов:

– предоплата (товар оплачивается полностью или частично до передачи его продавцом);

- оплата за наличный расчет (товар оплачивается полностью в момент передачи товара, т.е. происходит как бы обмен товара на деньги);
- оплата в кредит (товар оплачивается через определенное время после его передачи покупателю).

Анализ расчетов с покупателями и заказчиками в структуре дебиторской задолженности проведем по следующим основным направлениям. На первом этапе анализа оценивается уровень дебиторской задолженности организации и его динамика в предшествующем периоде. Оценка этого уровня осуществляется на основе определения коэффициента отвлечения оборотных активов в дебиторскую задолженность. Представим динамику данного коэффициента на рисунке 6.

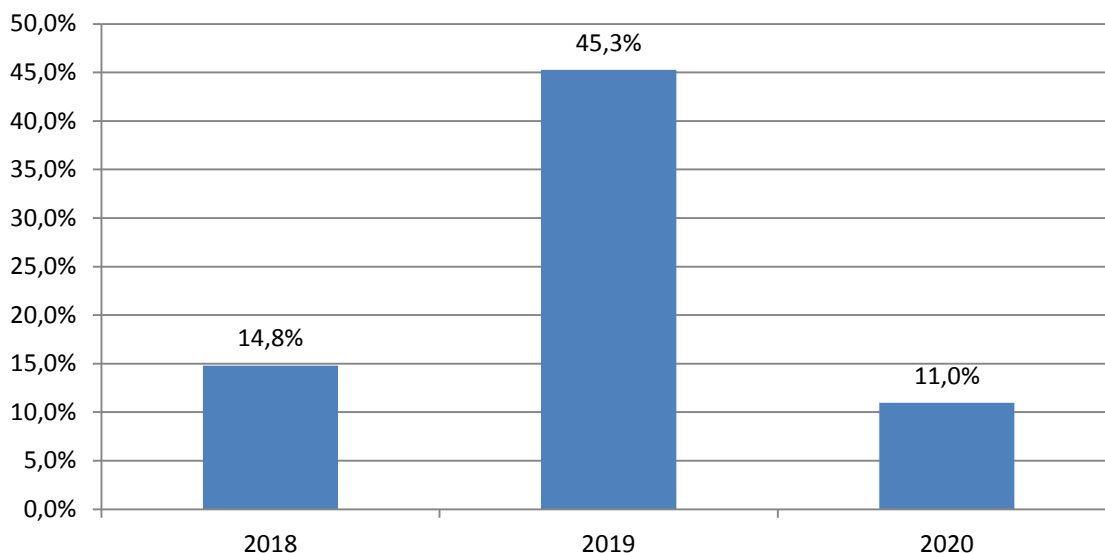


Рисунок 6 – Динамика коэффициента отвлечения оборотных активов в дебиторскую задолженность ООО «ПРАЙМ» в 2018-2020 гг.

Из полученных данных можно наблюдать, что коэффициент отвлечения оборотных активов в дебиторскую задолженность ООО «ПРАЙМ» в 2020 г. был сформирован в минимальном значении. Это позитивно характеризует практику расчетов с покупателями и заказчиками, так как позволяет использовать оборотные активы на более коммерчески значимые направления деятельности – приобретение запасов, финансовые вложения.

Значимым аспектом анализа расчетов с покупателями и заказчиками выступает оценка оборачиваемости получаемых от них средств. В практике бухгалтерского учета анализ проводится на базе оценки оборачиваемости дебиторской задолженности. Для наглядности проведем анализ оборачиваемости расчетов по двум направлениям – по дебиторской задолженности (причитающимся организации средствам) и кредиторской (средствам, которые организация обязуется выплатить контрагентам). Полученные результаты расчета приведены в таблице 9.

Таблица 9 - Анализ показателей оборачиваемости ресурсов ООО «ПРАЙМ» за 2018-2020 гг.

Показатель	2018	2019	2020	Изменение в 2020 г. к 2018 г., +/-
Коэффициент оборачиваемости, об.:	х	х	х	х
- дебиторской задолженности	45,05	8,40	7,14	- 37,92
- кредиторской задолженности	8,22	6,47	7,67	- 0,55
Период оборачиваемости, дни:	х	х	х	х
- дебиторской задолженности	8,10	43,44	51,14	43,04
- кредиторской задолженности	44,38	56,44	47,56	3,18

Как можно наблюдать из полученных результатов, для организации сформирована не в полной мере благоприятная ситуация – средний период оборачиваемости дебиторской задолженности выше, чем кредиторской. На практике это означает, что укрупненная группа продавцов быстрее получает причитающиеся с ООО «ПРАЙМ» средства, чем сама организация получает их от покупателей и заказчиков.

Еще одним направлением анализа расчетов с покупателями и заказчиками является соотношение общего объема возникающей задолженности к кредиторской задолженности. Считается, что кредиторская

задолженность должна превышать дебиторскую не более, чем на 10 % . В данном случае, стоит внимательно отслеживать соотношение дебиторской и кредиторской задолженности и принимать все меры для их снижения. Для анализируемого предприятия комбинация дебиторской и кредиторской задолженности приведена в таблице 10.

Таблица 10 - Анализ соотношения дебиторской и кредиторской задолженности

Показатель		2018	2019	2020
Дебиторская задолженность	тыс.	2995	21906	4037
Кредиторская задолженность	тыс.	18018	14339	9789
Соотношение	%	16,6%	152,8%	41,2%

Как видно из полученных результатов расчетов, большинство показателей оборачиваемости для ООО «ПРАЙМ» характеризуется увеличением периода оборачиваемости финансовых ресурсов. Принято считать, что подобная динамика является преимущественно неблагоприятной, так как указывает на снижение эффективности финансовых ресурсов предприятия. Частные результаты финансово-хозяйственной деятельности компании указывают на необходимость повышения эффективности организации расчетов с покупателями и заказчиками.

Дополним анализ оценкой просроченной задолженности по расчетам с покупателями и заказчиками. Как видно из отчетных данных компании, вклад просроченной задолженности в структуре расчетов с покупателями и заказчиками поступательно возрастает.

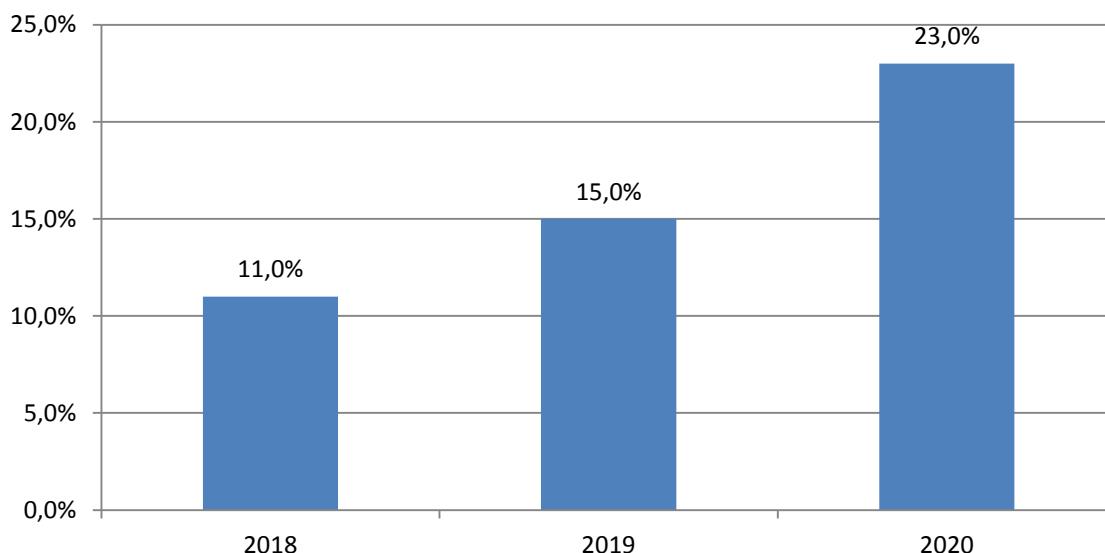


Рисунок 7 – Доля расчетов с покупателями и заказчиками ООО «ПРАЙМ» по которым наступил срок оплаты в 2018-2020 гг.

Компания находится в условиях потребности наращивания темпов роста выручки, компенсации убытка от прочих направлений деятельности. Значимым направлением образования рисков в деятельности компании становится наращивание объема обязательств компании. Прежде всего, компании необходимо повысить эффективность расчетов, учитываемых в кредиторской задолженности, с целью повышения финансовой устойчивости и условий привлечения кредитов. Далее компании целесообразно повысить оборачиваемость дебиторской задолженности.

Глава 3 Рекомендации по совершенствованию учета и оптимизации расчетов с покупателями и заказчиками ООО «ПРАЙМ»

3.1. Проблемы учета расчетов с покупателями и заказчиками ООО «ПРАЙМ»

Негативное влияние оказывает такой фактор как финансовая культура организации. В 2020 году отмечено снижение долговой нагрузки компании. В условиях торможения роста выручки подобный рост может создать предпосылки для неспособности расплатиться по обязательствам. Современное состояние активов ООО «ПРАЙМ» с точки зрения скорости их реализации определяется фактически динамикой запасов и дебиторской задолженности. Принимая безусловную важность внутренней диагностики для компании, стоит отдельно отметить, что изолированное ее применение в отрыве от анализа внешней среды не даст полной картины перспектив и угроз развития бизнеса.

В сфере управления финансовыми ресурсами ООО «ПРАЙМ» также прослеживаются структурные проблемы. Одним из факторов, приводящих к ухудшению состояния финансовых ресурсов организации, становится динамичный рост запасов, опережающий рост выручки от реализации. Как следствие, компания накапливает запасы быстрее, чем их удается реализовать. При этом ООО «ПРАЙМ» не располагает собственными складскими помещениями и накопление запасов приводит к увеличению расходов по аренде площадей. В условиях пандемии COVID-19 менеджмент компании полагает высоко рискованным работать из расчета заказов продукции у производителей после получения заказов.

Согласно данным таблицы, в рассматриваемом периоде для ООО «ПРАЙМ» наиболее активно растут медленно реализуемые активы. С позиции ликвидности баланса крайне низким уровнем характеризуются

наиболее ликвидные активы (как сумма финансовых вложений, денежных средств и эквивалентов). В то же время, у компании не сформировано и труднореализуемых активов.

Таблица 11 – Оценка ликвидности активов ООО «ПРАЙМ», 2018-2020 гг., тыс. руб.

Показатели актива	Механизм расчета (код строки баланса)	2018 г.	2019 г.	2020 г.
Наиболее ликвидные активы (А1)	1240+1250	0	0	198
Быстрореализуемые активы (А2)	1230	2 995	21 906	4 037
Медленно-реализуемые активы (А3)	1210+1220+1260	17 234	26 477	32 574
Труднореализуемые активы (А4)	1100	175	175	609

Рост дебиторской задолженности ООО «ПРАЙМ» в 2019 г. может быть объяснен снижением платежеспособности контрагентов, что повлекло за собой рост долгов перед предприятием. Как можно судить по данным 2020 г., компании удалось предотвратить долгосрочного ухудшения ситуации. Таким образом, современное состояние активов ООО «ПРАЙМ» с точки зрения скорости их реализации определяется фактически динамикой запасов и дебиторской задолженности. Дополним анализ активов по скорости реализации анализом обязательств ООО «ПРАЙМ» (см. табл. 12).

Таблица 12 – Оценка срочности обязательств ООО «ПРАЙМ», 2018-2020 гг., тыс. руб.

Показатели пассива	Механизм расчета (код строки баланса)	2018 г.	2019 г.	2020 г.
Наиболее срочные обязательства (П1)	1520	18 018	14 339	9 789
Краткосрочные пассивы (П2)	1510+1540+1550	731	30 693	21 272
Долгосрочные пассивы (П3)	1400	2	0	0
Постоянные пассивы (П4)	1300+1530	1 653	3 526	6 357

Согласно данным таблицы, по итогам 2020 г. в структуре обязательств компании доминируют наиболее срочные обязательства и краткосрочные пассивы. По итогам года компании удалось добиться снижения объема наиболее срочных обязательств (кредиторской задолженности), но существенно вырос объем постоянных пассивов (в основном, за счет нераспределенной прибыли).

В рамках применяемой методологии оценки финансовой устойчивости компании, необходимо произвести сопоставление активов и пассивов. Для соблюдения абсолютной ликвидности баланса должны соблюдаться следующие условия (первые два неравенства характеризуют текущую платежеспособность, вторые - перспективную): $A1 \geq П1$; $A2 \geq П2$; $A3 \geq П3$; $A4 \leq П4$. Степень соответствия ликвидности баланса компании рекомендуемым значениям оценивается в таблице.

Таблица 13 – Оценка ликвидности баланса ООО «ПРАЙМ», 2018-2020 гг.

Параметр	2018 г.	2019 г.	2020 г.
$A1 \geq П1$	Нет	Нет	Нет
$A2 \geq П2$	Да	Нет	Нет
$A3 \geq П3$	Да	Да	Да
$A4 \leq П4$	Да	Да	Да

Как следует из приведенных в таблице данных, состояние абсолютной ликвидности баланса ООО «ПРАЙМ» не достигается ни в одном из периодов. Соотношение активов и пассивов компании в различные временные интервалы изменяется. Если в 2018 г. единственным отклонением от ликвидного состояния баланса было превышение наиболее срочных обязательств над наиболее ликвидными активами, то в 2019-2020 гг. отклоняются от целевых значений 2 из 4 параметров, характеризующих текущую ликвидность баланса. Подобная динамика для предприятия несёт следующие основные риски. Во-первых, снижение ликвидности баланса, оцениваемое потенциальными кредиторами, негативно сказывается на способности предприятия в будущем привлекать кредитные ресурсы на выгодных условиях. Во-вторых, наблюдаемые тенденции могут негативно сказаться на оценке рыночной позиции компании потенциальными контрагентами (в особенности тех, которые проводят выбор партнеров для долгосрочного сотрудничества). В-третьих, могут быть созданы условия повышения нагрузки на предприятие в части контрольных и надзорных

процедур. Наиболее позитивное состояние характеризует перспективную платежеспособность ООО «ПРАЙМ».

Дополним анализ финансового состояния коэффициентным анализом финансовой устойчивости организации. Далее проводится оценка финансовой устойчивости ООО «ПРАЙМ» по данным баланса посредством расчета коэффициентов.

Таблица 14 - Расчёт частных показателей финансового состояния ООО «ПРАЙМ» за 2018-2020 гг.

Наименование показателя	Расчетная формула	2018	2019	2020
Коэффициент финансовой независимости (автономии) (более 0,5)	Собственный капитал / Валюта баланса (стр.1300+стр.1530+ стр.1540) / стр.1700	0,081	0,073	0,170
Коэффициент финансовой устойчивости (более 0,7)	(Долгосрочный капитал + Собственный капитал) / Валюта баланса (стр.1400 + стр.1300+стр.1530+ стр.1540) / стр. 1700	0,081	0,073	0,170
Коэффициент финансирования (более 1,0)	Собственный капитал (стр.1300+стр.1530+ стр.1540)/ Заемный капитал (Стр. 1400 Форма 1 + Стр. 1510 Форма 1 + Стр. 1520 Форма 1 + Стр. 1550 Форма 1)	0,088	0,078	0,205
Коэффициент финансовой активности (плечо финансового рычага)	Заемный капитал / Собственный капитал (Стр. 1400 Форма 1 + Стр. 1510 Форма 1 + Стр. 1520 Форма 1 + Стр. 1550 Форма 1) / (стр.1300+стр.1530+ стр.1540)	11,344	12,771	4,886
Коэффициент маневренности собственного капитала (0,2-0,5)	Собственные оборотные средства (стр.1300+стр.1530+ стр.1540-стр.1100) / Собственный капитал (стр.1300+стр.1530+ стр.1540)	0,894	0,950	0,904

Продолжение таблицы 14

Наименование показателя	Расчетная формула	2018	2019	2020
Коэффициент обеспеченности	Собственные оборотные средства (1300+1530+ стр.1540-стр.1100) /	0,073	0,069	0,156

собственными оборотными средствами (более 0,1)	Оборотные активы (стр. 1200)			
Коэффициент постоянного актива (от 0,5 до 0,8)	Стр. 1100 / (стр.1300+стр.1530+ стр.1540)	0,106	0,050	0,096

Подходы к оценке частных коэффициентов варьируются, потому при анализе выбраны наиболее распространенные трактовки, скорректированные на состояние баланса организации. Так, фирмам, имеющим значительный объем краткосрочных обязательств, рекомендуется подсчитывать коэффициент маневренности. Подобное состояние баланса наблюдается и у ООО «ПРАЙМ». Оценка финансовой устойчивости ООО «ПРАЙМ» с помощью системы коэффициентов представлена в таблице.

Полученные данные указывают на то, что большинство индикаторов финансовой устойчивости организации либо не достигает рекомендуемых значений, либо превышает их. Вновь, как в случае с ликвидностью баланса, подобная ситуация не является строго критической для руководства, но позволяет идентифицировать определенные проблемы. Особенной значимостью для определения рисков и перспективных направлений улучшений финансового состояния характеризуется определение динамики показателей, а также источников формирования неблагоприятных для организации параметров финансового состояния.

Анализ приведенных в таблице 14 данных позволяет сделать следующие выводы:

– коэффициент финансовой независимости (автономии) характеризуется ростом и достигает в 2020 г. значения в 0,17. Этот коэффициент показывает долю активов организации, которые покрываются за счет собственного капитала (обеспечиваются собственными источниками формирования). Значение показателя ниже рекомендуемых во всех рассматриваемых периодах. В логике его расчета подобные результаты

получены вследствие недостаточно высокого объема собственного капитала, относительно валюты баланса;

– коэффициент финансовой устойчивости также характеризуется ростом и фактически сопоставим по значениям с коэффициентом автономии. Причина подобной ситуации – нулевые или около нулевые значения раздела «Долгосрочные обязательства». Данный коэффициент отражает, насколько активы компании профинансированы за счет надежных и долгосрочных источников. В логике расчета коэффициента подобные результаты получены вследствие недостаточно высокого объема собственного капитала и долгосрочных обязательств, относительно валюты баланса;

– коэффициент финансирования вырос в 2018-2020 гг. с 0,088 до 0,205. Он показывает соотношение между собственными и заемными средствами. В ретроспективе его изменение указывает на более активное использование заемного капитала. Как следствие, для компании в перспективе будет более значимой демонстрация устойчивого финансового состояния перед потенциальными кредиторами. В логике расчета данного показателя подобные результаты получены вследствие недостаточно высокого объема учитываемых элементов собственного капитала, относительно принимаемых в оценку элементов заемного капитала;

– коэффициент финансовой активности (плечо финансового рычага) за рассматриваемый период снизился с 11,34 до 4,86. Это показатель соотношения заемного и собственного капитала организации и строго негативной данная динамика не является. Оптимальным, особенно в российской практике, считается равное соотношение обязательств и собственного капитала (чистых активов), т.е. коэффициент финансового левериджа равный 1. В логике расчета данного показателя подобные результаты получены вследствие существенного превышения суммы заемного капитала над собственным капиталом;

– коэффициент маневренности собственного капитала в 2020 г. снизился к уровню 2019 г. и находится на уровнях, существенно

превышающих рекомендуемые значения. В логике расчета показателя подобные результаты получены вследствие сравнительно высоких значений учитываемых элементов собственных оборотных средств относительно собственного капитала;

Анализ показателей ликвидности компании позволяет сделать ряд определяющих выводов. Общее состояние ликвидности компании в 2020 г. характеризуется тем, что ряд оцениваемых показателей ликвидности находятся вне пределов нормативных значений. Это свидетельствует о неблагоприятном для компании уровне финансовой независимости, недостаточности ликвидных активов ООО «ПРАЙМ» для обеспечения платёжеспособности компании. Позитивной динамикой характеризуется рост величины собственных оборотных средств, но на его фоне наблюдается снижение коэффициента срочной ликвидности и низкие значения абсолютной ликвидности.

Анализ показателей позволяет сделать следующие выводы:

– коэффициент автономии ООО «ПРАЙМ» на протяжении всего периода анализа не достигает рекомендуемых значений и в ретроспективе характеризуется ростом. Учитывая механику расчета данного показателя, объяснение сложившейся ситуации лежит в высоких объемах и темпах роста оборотных активов (а фактически – запасов) относительно капитала и резервов организации;

– коэффициент финансовой устойчивости ООО «ПРАЙМ» на протяжении всего периода анализа не достигает рекомендуемых значений и в ретроспективе характеризуется ростом;

– коэффициент соотношения собственных и заёмных средств ООО «ПРАЙМ» является одним из немногочисленных коэффициентов, значения которого находятся в пределах рекомендуемых границ.

Дополним анализ расчетом коэффициентов ликвидности. Коэффициент текущей ликвидности и коэффициент абсолютной ликвидности компании демонстрируют рост в 2018-2020 гг., но коэффициент абсолютной

ликвидности остается существенно ниже нормы. В 2018-2019 гг. его значения были установлены на 0, так как в балансе ООО «ПРАЙМ» не были отражены используемые при расчете коэффициента денежные средства и краткосрочные финансовые вложения. Коэффициент срочной ликвидности на протяжении всего периода анализа оказывается ниже рекомендуемых норм и в ретроспективе характеризуется снижением. Причины недостаточно высоких значений общего показателя ликвидности относительно нормативных значений состоят в сравнительно низких значениях суммы наиболее ликвидных, быстрореализуемых и медленно-реализуемых активов относительно наиболее срочных обязательств, краткосрочных пассивов и долгосрочных пассивов. Причины низких значений коэффициента абсолютной ликвидности состоят в существенном превышении суммы наиболее срочных обязательств и краткосрочных пассивов над наиболее ликвидными активами. В особенности неблагоприятна для организации ситуации нулевых значений наиболее ликвидных активов в 2018-2019 гг.

Таблица 15 - Расчёт частных показателей ликвидности ООО «ПРАЙМ» за 2018-2020 гг.

Показатель	Расчет показателя	2018	2019	2020	Экономическое содержание
Общий показатель ликвидности (≥ 1)	$L1 = (A1 + 0,5A2 + 0,3A3) / (П1 + 0,5П2 + 0,3П3)$	0,36	0,64	0,59	Показывает отношение суммы всех ликвидных средств к сумме всех платежных обязательств
Коэффициент абсолютной ликвидности (не ниже 0,1–0,7) - AR	$L2 = A1 / (П1 + П2)$	-	-	0,01	Показывает, какую часть кредиторской задолженности организация может погасить немедленно

Продолжение таблицы 15

Показатель	Расчет показателя	2018	2019	2020	Экономическое содержание
------------	-------------------	------	------	------	--------------------------

Коэффициент быстрой ликвидности (0,7 – 1) - QR	$L3 = (A1 + A2) / (П1 + П2)$	0,16	0,49	0,14	Показывает, насколько ликвидные средства покрывают краткосрочную задолженность
Коэффициент текущей ликвидности (1 - 2) - CR	$L4 = (A1 + A2 + A3) / (П1 + П2)$	1,08	1,07	1,19	Показывает, какая часть текущих обязательств покрывается текущими активами

Важной оговоркой в анализе коэффициентов ликвидности является указание на мобильность рекомендуемых значений от отрасли к отрасли и рекомендательный характер полученных на их основе выводов. То, что каике-либо коэффициенты оказываются ниже нормы, не свидетельствует о банкротстве компании, т.к. признание организации банкротом это юридический факт, а не экономическая характеристика. Для ООО «ПРАЙМ» допустимы относительно более низкие нормальные значения показателей ликвидности, так как компания относится к сфере торговли. В то же время, существенное отставание 3 из 4 коэффициентов ликвидности от рекомендуемых значений является безусловным индикатором проблем в финансовом состоянии организации. В теории, сравнительно более высокая оборачиваемость финансовых ресурсов позволяет торговым организациям (а также организациям общественного питания и ряда других отраслей) поддерживать приемлемый уровень финансовой устойчивости.

Динамика показателей ликвидности ООО «ПРАЙМ» и их соответствие рекомендуемым значениям (по нижней границе нормативного коридора) в течение 2018-2020 гг. представлена на рисунке.

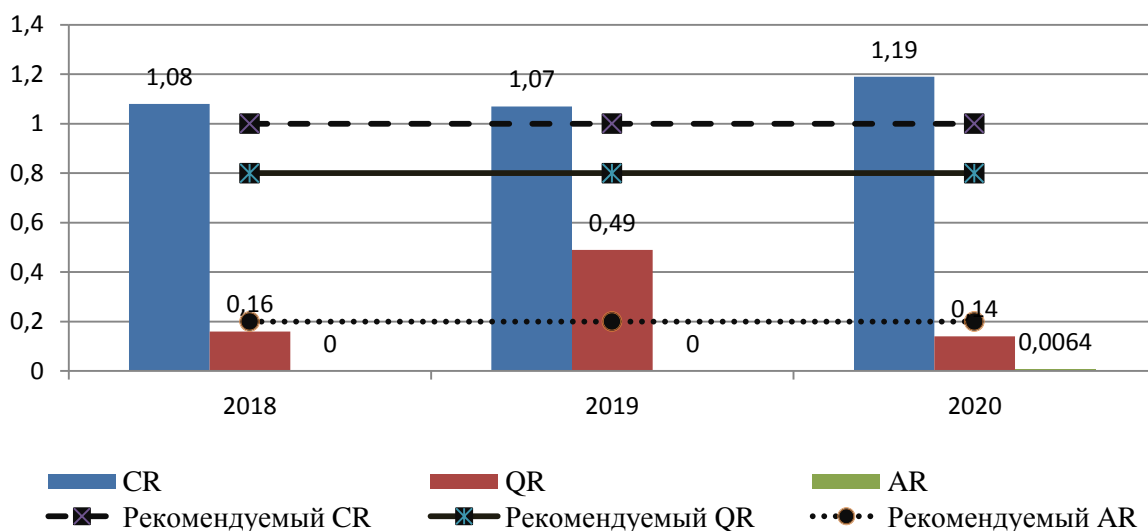


Рисунок 8 – Динамика показателей ликвидности ООО «ПРАЙМ» и их соответствие рекомендуемым значениям в 2018-2020 гг.

В дополнение к проведенному анализу, проведем оценку состояния и динамики рентабельности ООО «ПРАЙМ». С помощью показателей рентабельности проанализируем качество получаемой компанией прибыли, эффективность использования отдельных видов ресурсов. В экономическом анализе показателя рентабельности представляют собой важнейшие синтетические показатели, позволяющие формировать выводы относительно прибыльности бизнеса, его доходности. Фактически, показатели рентабельности подводят итог деятельности компании за определенный период времени. Результаты расчета показателей рентабельности относительно анализируемого предприятия ООО «ПРАЙМ» за 2018-2020 гг. представлен в таблице.

Таблица 16 - Анализ показателей рентабельности ООО «ПРАЙМ» за 2018-2020 гг., коэффициент

Название показателя	Расчет	2018 г.	2019 г.	2020 г.	Абсолютное изменение, +/-		
					2019 г. / 2018 г.	2020 г. / 2019 г.	2020 г. / 2018 г.
Рентабельность активов (ROA)	Чистая прибыль / среднегодовая стоимость активов	0,063	0,055	0,066	-0,009	0,011	0,003
Рентабельность оборотных активов (RCA)	Чистая прибыль / среднегодовая стоимость оборотных активов	0,064	0,055	0,066	-0,009	0,011	0,002
Рентабельность продаж по валовой прибыли	строка 2100 / строка 2110 × 100.	0,134	0,121	0,117	-0,013	-0,004	-0,017
Рентабельность продаж по чистой прибыли	строка 2400 / строка 2110 × 100.	0,009	0,018	0,031	0,009	0,013	0,022
Рентабельность собственного капитала (ROE)	Чистая прибыль / среднегодовая стоимость собственного капитала	0,722	0,729	0,573	0,007	-0,156	-0,149

Суммарный анализ показателей рентабельности ООО «ПРАЙМ» указывает на рост рентабельности активов и оборотных активов на фоне снижения рентабельности продаж и собственного капитала. В частности, наблюдаются следующие тенденции:

– рентабельность активов возросла на 0,003 с 0,063 в 2018 г. до 0,066 в 2020 г. Наиболее интенсивный рост при этом приходится на период 2019-2020 гг. (в то время как в период 2018-2019 гг. наблюдается снижение показателя). С 1 рубля общей суммы активов компании в 2020 г. генерируется 0,066 рублей чистой прибыли, что является максимальным показателем за весь рассматриваемый период;

– рентабельность оборотных активов также демонстрирует позитивные тенденции. Так, если в 2018 г. с 1 рубля оборотных активов в компании формировалось 0,064 рубля чистой прибыли, то в 2020 г. эта сумма составляет 0,066 р. Подобная тенденция является позитивной для компании и отражает рост эффективности использования оборотных активов, хотя масштабы этого роста не столь существенны;

– рентабельность продаж по валовой прибыли является показателем, который демонстрирует снижение. Таким образом, тенденция снижения прибыли от продаж негативно сказывается на результатах финансовой деятельности ООО «ПРАЙМ». Одной из причин выявленной динамики можно считать рост доли себестоимости продаж в выручке компании;

– рентабельность собственного капитала ООО «ПРАЙМ» снижается и достигает в 2020 г. минимальных за период значений.

Выявленные тенденции изменения рентабельности можно рассматривать следствием двух базовых тенденций. Первой тенденцией является рост чистой прибыли компании, что закономерно приводит к росту синтетических показателей, характеризующих финансовое состояние компании. Проблемой здесь является то, что основным фактором роста выступает не валовая прибыль, а прибыль от неосновных направлений деятельности. Второй тенденцией является сокращение активов компании. В совокупности указанные тенденции приводят к росту показателей, отражающих рентабельность активов ООО «ПРАЙМ».

3.2. Рекомендации по совершенствованию расчетов с покупателями и заказчиками ООО «ПРАЙМ»

Направления совершенствования практики расчетов с покупателями и заказчиками ООО «ПРАЙМ» закономерно следуют из охарактеризованных особенностей их организации, системы учета, а также наблюдаемых тенденций развития (в том числе – изменения финансового состояния). Как было показано при анализе организационной структуры ООО «ПРАЙМ», функции учета и анализа в отношении финансовых потоков в компании имеют сравнительно малое кадровое наполнение. В итоге, основной объем функций для персонала приходится именно на сопровождение текущей деятельности (оформление первичных документов, бухгалтерской и налоговой отчетности), а более трудоемкие задачи (контроль оплаты, анализ рисков финансовой устойчивости бизнеса, оценка задолженности по срокам и качеству) не получают достаточного внимания. Важно рассматривать данное состояние как источник потенциальных рисков. Выведение из оборота денежных ресурсов в форме дебиторской задолженности грозит организациям необходимостью использования заемных ресурсов для финансирования деятельности [44], что негативно сказывается на финансовой устойчивости. В итоге, не организовав эффективную практику анализа расчетов с покупателями и заказчиками, руководство предприятия создает риски для нерациональных решений в отношении управления капиталом.

Опираясь на результаты анализа литературы и практики российских компаний в части управления бухгалтерским учетом и расчетами с покупателями и заказчиками, для ООО «ПРАЙМ» видятся приоритетными следующие направления совершенствования. Во-первых, принятие документов об учетной политике с выделением раздела, посвященного учету расчетов [3, с.6]. В разделе должны быть прямо и однозначно указаны

функциональные цели управления расчетами (в части достоверности, а также целей оценки качества задолженности по срокам ее погашения и реальности).

Во-вторых, на базе функциональных целей учета расчетов с покупателями и заказчиками необходимо разработать внутренний документ предприятия (к примеру, в форме стандарта), в котором будут определены основные направления, аспекты организации и ведения учета). В подобном документе целесообразно выделить такие аспекты учета и анализа расчетов с покупателями и заказчиками как: проверка документального сопровождения расчетов, проверка правильности учета продаж и авансов от покупателей, анализ качества расчетов в структуре дебиторской задолженности. Критически значимо в подобном документе обозначить три элемента: ответственных, сроки (периодичность) и методику анализа (оценки). На базе подобного документа могут быть внесены изменения в должностные инструкции специалистов бухгалтерии. Учитывая наблюдаемый курс руководства на снижение численности персонала для экономии издержек, видится маловероятным найм дополнительного специалиста, в функции которого будут вменены новые функции. Потому предлагается выбрать оптимальный уровень информационного сопровождения учета и анализа расчетов с покупателями и заказчиками и объема ресурсов, которые собственник бизнеса готов на это выделить.

В-третьих, в практику учета и анализа расчетов целесообразно включить инструменты анализа на системной, а не эпизодической основе. Целесообразно (в рамках указанного ранее стандарта) однозначно определить ответственных лиц, периодичность и методику анализа объема задолженности перед организацией со стороны покупателей и заказчиков. В результате предлагаемых мер у руководства компании в определенные интервалы времени (1 неделя) должен появляться отчет о структуре задолженности по срокам погашения, по качеству долга. Для этого предлагается ввести в практику учета приводимые в таблице субсчета.

Предоставленная в подобном формате руководству отчетность позволит с большей эффективностью принимать решения относительно расчетов.

Таблица 17 – Предлагаемые к внедрению в практику бухгалтерского учета ООО «ПРАЙМ» субсчета

Субсчет	Характеристика	Сроки
62.1н	«Нормальная»	Подразумевает запас времени для погашения обязательств покупателем
62.1р	«В зоне риска»	Приближается крайний срок для погашения обязательства
62.1п	«Просроченная»	Нарушены сроки по погашению задолженности

В-четвертых, стоит усилить прогностический компонент анализа расчетов с покупателями и заказчиками. Для этого в отношении расчетов с покупателями и заказчиками, отличных от авансовых и расчетов на месте (в основном – розница и мелкий опт), целесообразно проводить проверку финансовой устойчивости компаний контрагентов. При современном уровне доступности информации (наличие сервисов проверки контрагентов, раскрытие информации в сети Интернет) подобные проверки могут быть проведены в форме экспресс анализа деловой активности, объема обязательств, отношения обязательств к активам.

В-пятых, целесообразно рассмотреть варианты и приступить к использованию заслуживающих внимания способов списания задолженности по тем расчетам, которые перешли в категорию просроченных и характеризуются низкой вероятностью взыскания. Дебиторская задолженность отражается в бухгалтерском балансе за вычетом резерва по сомнительным долгам.

Общество также может создавать специфический резерв по сомнительным долгам в отношении задолженности конкретного контрагента при наличии информации о невозможности ее взыскания полностью или частично. Резервы по сомнительным долгам относятся на увеличение прочих расходов.

В виду вышеизложенного, целесообразно производить списание дебиторской задолженности не за счет созданного резерва, а за счет расходов. Денежные средства, которые идут в резервы можно учитывать в составе внереализационных расходов, тем самым уменьшается база налогообложения, сокращаются расходы. Также существует ограничение на сумму резерва - эта сумма не может превышать 10% от доходов организации за налоговый период.

Целесообразно также рассмотреть возможности списания дебиторской задолженности покупателей и заказчиков на финансовые результаты. Сомнительным долгом признается дебиторская задолженность организации, которая не погашена в сроки, установленные договором, и не обеспечена соответствующими гарантиями. В соответствии с п.70 Положения по ведению бухгалтерского учета организация может создавать резервы сомнительных долгов по расчетам с другими организациями и гражданами за продукцию, товары, работы и услуги с отнесением сумм резервов на финансовые результаты организации.

Поэтому если некоторая вероятность взыскания просроченного долга все же остается, то целесообразно создавать резервы сомнительных долгов по расчетам с организациями и гражданами за продукцию, товары, работы и услуги с отнесением сумм резервов на финансовые результаты организации. Резерв образуется при признании долга сомнительным на основании проведенной инвентаризации расчетов и приказа руководителя.

Планом счетов (Инструкцией по применению Плана счетов) для обобщения информации о создании резервов по сомнительным долгам предусмотрен счет 63 «Резервы по сомнительным долгам».

На сумму создаваемого резерва делается запись по дебету счета 91 и кредиту счета 63. При списании не востребоваанных долгов, ранее признанных организацией сомнительными, записи производятся по дебету счета 63 в корреспонденции с соответствующими счетами учета расчетов с дебиторами.

Таким образом, применение к практике организации бухгалтерского учета ООО «ПРАЙМ» предложенных мер совершенствования может качественно повысить эффективность рассматриваемой деятельности. Приоритетной целью бухгалтерского учета и анализа расчетов с покупателями и заказчиками для организации является сокращение разрыва между получением покупателями товаров и поступлением оплаты [7, с.168], а также повышение качества текущей дебиторской задолженности. Приоритетным направлением развития для организации видится регламентация практики учета расчетов, то есть повышение уровня управляемости и снижение неопределенности.

Персонал бухгалтерии (а также косвенно связанный с вопросами расчетов персонал других подразделений) должны иметь общее представление о значимости вопросов эффективной организации расчетов с покупателями и заказчиками, а также о своей роли в этом процессе и способах (инструментах) участия.

Заключение

Осознанная необходимость управления расчетами с покупателями и заказчиками включает его в спектр критически важных зон управленческой деятельности.

Как и в отношении любого процесса управления стратегически важной составляющей деятельности, наиболее эффективным для управления финансовым потенциалом является подход системный, предполагающий учет широкой совокупности взаимосвязанных и взаимозависимых элементов, формирующих финансовый потенциал компании.

Управление расчетами с покупателями и заказчиками опирается на результаты финансового анализа, который в свою очередь представляет собой процесс исследования финансового состояния и результатов финансовой деятельности компании.

Главной целью анализа выступает формирование информационной базы для принятия управленческих решений в форме совокупности ключевых (наиболее информативных) параметров, дающих объективную и точную картину финансового состояния компании, его прибылей и убытков, изменений в структуре активов и пассивов, в расчетах с дебиторами и кредиторами.

Информационная система управления базируется, таким образом, на совокупности документов управленческой и бухгалтерской отчетности.

Для оценки состояния практики расчетов с покупателями и заказчиками широко используются финансовые коэффициенты – они оценивают финансовое состояние организации.

Эти показатели выражают отношения одних абсолютных показателей к другим.

Используются финансовые коэффициенты для сравнения показателей состояния конкретной организации с аналогичными показателями других организаций или среднеотраслевыми показателями.

В работе проведена комплексная характеристика практики расчетов с покупателями и заказчиками ООО «ПРАЙМ».

Выявлены основные тенденции развития предприятия и дана им оценка с позиции угроз развитию организации.

Учитывая, что глобальное влияние на результаты оценки синтетических показателей деятельности ООО «ПРАЙМ» оказывает динамика выручки и структуры баланса, инструментами достижения более лучшего финансового состояния необходимо обозначить следующие:

- стимулирование расширения рыночного присутствия компании за счет выхода на новые рынки,
- усиления позиций на рынках, традиционных для ООО «ПРАЙМ»; ускорение оборачиваемости.

Список используемой литературы

1. Азиева, З.И., Папова, Л.В. Совершенствование бухгалтерского учета расчетов с покупателями и заказчиками // Вестник Академии знаний. 2019. №1 (30). С.243-246.
2. Астафурова, И.С, Разгониная, И.В. Актуальные методы анализа расчетов с поставщиками и покупателями / И.С. Астафурова, И.В. Разгониная // АНИ: экономика и управление. 2016. №3 (16). С.31-33.
3. Антюшина, А.В., Бжассо, А.А. Аудит расчетов с покупателями и заказчиками и его значение в снижении рисков организации / А.В. Антюшина, А.А. Бжассо, // Экономика и бизнес: теория и практика. 2020. №3-1. С.5-7.
4. Бердникова, Л. Ф., Одарич В.В. К вопросу об анализе эффективности использования дебиторской и кредиторской задолженности / Л.Ф. Бердникова, В.В, Одарич // КНЖ. 2016. №4 (17). С.56-59.
5. Бердникова, Л. Ф., Одарич В.В. Источники информации для анализа дебиторской и кредиторской задолженности / Л.Ф. Бердникова, В.В, Одарич // КНЖ. 2016. №4 (17). С.66-46.
6. Берлина, С.Х. Влияние международной практики учета расчетов с покупателями и заказчиками на совершенствование российской практики учета в торговых организациях / С.Х. Берлина // Вестник Академии знаний. 2018. №2 (25). С.54-60.
7. Берлина, С. Х. Меры по совершенствованию в торговой организации учета оказанных услуг и расчетов с покупателями и заказчиками / С.Х. Берлина // Современная научная мысль. 2017. №2. С.165-169.
8. Воронина, М. В. Финансовый менеджмент: учебник для бакалавров / М. В. Воронина. — 2-е изд. — Москва : Дашков и К, 2020. — 399 с.
9. Герасимова, Е. А. Финансовый менеджмент: учебное пособие / Е. А. Герасимова, Н. Н. Еронкевич. — Красноярск: Сибирский федеральный

университет, 2018. — 244 с.

10. Гиляровская, Л. Т. Анализ и оценка финансовой устойчивости коммерческих организаций: учебное пособие для студентов вузов, обучающихся по специальностям 080109 «Бухгалтерский учет, анализ и аудит», 080105 «Финансы и кредит» / Л. Т. Гиляровская, А. В. Ендовицкая. — Москва: ЮНИТИ-ДАНА, 2017. - 159 с.

11. Гринавцева, Е.В., Федотова, Л.В. Понятие и бухгалтерский учет расчетов с покупателями и заказчиками // Ученые записки Тамбовского отделения РоСМУ. 2019. №15. С.29-37.

12. Кириченко, Т. В. Финансовый менеджмент : учебник / Т. В. Кириченко. — Москва : Дашков и К, 2018. — 484 с.

13. Кирьянова, З.В. Теория бухгалтерского учета: учеб. – М.: Финансы и статистика, 1995.

14. Козлова, Е.П., Парашутин Н.В., Бабченко Т. Н. и др. Бухгалтерский учет. – М.: Финансы и статистика, 1995.

15. Кредиторская задолженность организаций (без субъектов малого предпринимательства) Российской Федерации / Федеральная служба государственной статистики - <https://rosstat.gov.ru/folder/11192> (дата обращения: 01.01.2022)

16. Крылов, С. И. Анализ бухгалтерского баланса коммерческой организации с помощью финансовых коэффициентов / С. И. Крылов // Финансовый вестник: финансы, налоги, страхование, бухгалтерский учет. – 2013. - №8. - Статья доступна в СПС «КонсультантПлюс»

17. Крылов, С. И. Финансовый анализ: учебное пособие для СПО / С. И. Крылов; под редакцией Н. Н. Илышевой. — 2-е изд. — Саратов, Екатеринбург: Профобразование, Уральский федеральный университет, 2019. - 161 с.

18. Курс МВА по стратегическому менеджменту / Айзенштат Расселл [и др.]. - М.: Альпина Паблишер, 2016.

19. Львова, Г.Н. Роль отчетности в анализе финансового состояния

организации // Вопросы устойчивого развития общества. 2021. № 3. С. 65-70.

20. Любушин, Н. П. Экономический анализ : учебник для студентов вузов, обучающихся по специальностям «Бухгалтерский учет, анализ и аудит» и «Финансы и кредит» / Н. П. Любушин. - 3-е изд. - Москва : ЮНИТИ-ДАНА, 2017. - 575 с.

21. Молодчихина, А.С., Новиков Ю.И. Бухгалтерский учет расчетов с покупателями и заказчиками // Электронный научно-методический журнал Омского ГАУ. 2017. №3 (10). С.14.

22. Муталибова, З.Р. Современные проблемы учета и контроля дебиторской и кредиторской задолженности // Вестник научной мысли. 2021. № 3. С. 40-45.

23. Новиченко, П.П., Шеина Т.Н., Васин Ф. П. Бухгалтерский учет: учеб. / под ред. Новиченко П.П. – М.: Финансы и статистика, 1990.

24. Остапенко, Д.С. Методические подходы к анализу расчетов с покупателями и заказчиками // Научное и образовательное пространство: перспективы развития : материалы V Междунар. науч.-практ. конф. (Чебоксары, 15 апр. 2017 г.) / редкол.: О.Н. Широков [и др.] – Чебоксары: ЦНС «Интерактив плюс», 2017. – С. 256-259.

25. Оценка финансового состояния торговой организации [Текст] / К. Рыжков // Аудит и налогообложение. - 2013. - № 11. - С. 24-28

26. Прокопова, О.А., Мамонтова, С.В. Политико-правовые основания реструктуризации задолженности клиентов корпоративного бизнеса // Известия Юго-Западного государственного университета. Серия: История и право. 2018. Т. 8. № 2 (27). С. 136-142.

27. Резник, С. Д. Управление изменениями : учебник / С. Д. Резник, М. В. Черниковская, И. С. Чемезов ; под общ. ред. С. Д. Резника. — 4-е изд., стер. — Москва : ИНФРА-М, 2020. - 379 с.

28. Рознина, Н.В., Карпова, М.В., Дуничева, С.Г. Анализ устойчивости финансового состояния организации // Актуальные вопросы современной экономики. 2021. № 3. С. 226-235.

29. Романова, И.В., Волгина И.В. Модели, этапы и информационная база анализа финансового состояния в процессе управления предприятием // Вестник Алтайской академии экономики и права. 2021. № 4-2. С. 257-261.
30. Саблин, М. Т. Взыскание долгов: от профилактики до принуждения: Пособие / Саблин М.Т., - 4-е изд., исправ. и доп. - Москва :Статут, 2017. - 496 с.
31. Сажина, В.Д., Ивина, Е.С. Значение анализа ликвидности в анализе финансового состояния экономического субъекта // В книге: От синергии знаний к синергии бизнеса. Сборник статей и тезисов докладов VIII Международной научно-практической конференции студентов, магистрантов и преподавателей. Омск, 2021. С. 105-109.
32. Селезнева, Н. Н. Анализ финансовой отчетности организации : учебное пособие для студентов вузов по специальности «Бухгалтерский учет, анализ и аудит» (080109), слушателей курсов по подготовке и переподготовке бухгалтеров и аудиторов / Н. Н. Селезнева, А. Ф. Ионова. — 3-е изд. — Москва : ЮНИТИ-ДАНА, 2017. — 583 с.
33. Селезнева, Н. Н. Финансовый анализ. Управление финансами : учебное пособие для вузов / Н. Н. Селезнева, А. Ф. Ионова. — 2-е изд. — Москва : ЮНИТИ-ДАНА, 2017. - 639 с.
34. Семенова, Г.Н., Маршавина, Л.Я. Взаимодействие налоговых органов с налогоплательщиками // Вестник Московского государственного областного университета. Серия: Экономика. 2018. № 2. С. 225-235.
35. Сергеева, А. В. Теория финансового менеджмента. Основные концепции: учебное пособие. - М.: Издательский дом «НАУЧНАЯ БИБЛИОТЕКА», 2013. - С. 128.
36. Слабинская, И. А. Анализ финансовой и налоговой отчетности : учебное пособие / И. А. Слабинская, Л. Н. Кравченко. — Белгород : Белгородский государственный технологический университет им. В.Г. Шухова, ЭБС АСВ, 2017. — 344 с.
37. Смирнов, В. Д., Козлов, В. В. Общее определение бухгалтерского

учета и его информационная природа// Вести. НГАУ. - 2012. - № 4 (25).

38. Среднемесячная номинальная начисленная заработная плата работников организаций по видам экономической деятельности (рублей) / Москва в цифрах 2020. Режим доступа: <https://mosstat.gks.ru/storage/mediabank/%D0%9C%D0%BE%D1%81%D0> (дата обращения: 01.01.2022)

39. Стратегии осуществления изменений (Д.Коттер, Л.Шлезингер) / Демьяненко В.И. Типология успешных менеджеров (Белбин) [Электронный ресурс] //Управление изменениями: проект Василия Демьяненко <http://ibcm.biz> (Дата обращения: 03.12.2021)

40. Терловая, В.И., Самусенко А.Н. Анализ деловой активности предпринимательства в системе комплексного анализа финансового состояния предприятия // Вектор экономики. 2019. № 2 (32). С. 68.

41. Трошина, Е.П. Механизм преобразования и развития российских компаний // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. - 2018. - № 1 (107). - С. 10.

42. Турманидзе, Т. У. Финансовый анализ: учебник для студентов вузов, обучающихся по экономическим специальностям / Т. У. Турманидзе. — 2-е изд. — Москва : ЮНИТИ-ДАНА, 2017. - 288 с.

43. Турманидзе, Т. У. Финансовый менеджмент: учебник для студентов вузов, обучающихся по экономическим специальностям / Т. У. Турманидзе, Н. Д. Эриашвили. — Москва : ЮНИТИ-ДАНА, 2017. - 247 с.

44. Уколова, Е.С., Комарова М.А. Совершенствование системы внутреннего контроля в расчетах с покупателями и заказчиками // Вестник науки. 2019. №7 (15). С.108-113

45. Управление организационными изменениями: поведенческий и информационный аспекты: монография / А. Н. Конев. — Саратов: Вузовское образование, 2018.

46. Утебалиева, Д.Б. Совершенствование механизма диагностики предприятия // Colloquium-journal. 2019. № 11-1 (35). С. 148-150.

47. Федеральный закон от 06.12.2011 N 402-ФЗ (ред. от 26.07.2019) «О бухгалтерском учете» (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2020)
48. Финансовые результаты деятельности организаций (без субъектов малого предпринимательства) Российской Федерации / Федеральная служба государственной статистики - <https://rosstat.gov.ru/folder/11192> (дата обращения: 01.01.2022)
49. Финансовый анализ: Учебно-методическое пособие. - М.: Экономический факультет МГУ имени М.В. Ломоносова, 2020. - 200 с.
50. Хорольская, Т.Е., Петров Д.В., Даниленко А.А. Значимость анализа финансового состояния организации по данным финансовой отчетности // Деловой вестник предпринимателя. 2021. № 1 (3). С. 71-75.
51. Чигарева, Т.И., Полякова Е.В. Теоретические основы расчетов с покупателями и заказчиками // Евразийский научный журнал. 2016. №5. С.58-60.
52. Шилова, Т.Н. Бухгалтерский учет исполнения обязательств в условиях реструктуризации дебиторской задолженности // Актуальные вопросы современной экономики в глобальном мире. 2018. № 8. С. 318-321.
53. Экономика предприятия : учебник для студентов вузов, обучающихся по экономическим специальностям / В. Я. Горфинкель, О. В. Антонова, А. И. Базилевич [и др.] ; под редакцией В. Я. Горфинкель. — 6-е изд. — Москва : ЮНИТИ-ДАНА, 2017. - 663 с.
54. Энциклопедия финансового риск-менеджмента / В. Е. Барбаумов, М. А. Рогов, Д. Ф. Щукин [и др.] ; под редакцией А. А. Лобанова, А. В. Чугунова. — 4-е изд. — Москва : Альпина Бизнес Букс, 2020. — 932 с.
55. Этрилл, П. Финансовый менеджмент и управленческий учет для руководителей и бизнесменов / Этрилл Питер, Маклейни Эдди ; перевод В. Ионов. — 4-е изд. — Москва : Альпина Паблишер, 2020. — 648 с.
56. Bonds G. O., Bonds R. DEBT MANAGEMENT POLICY Overview //Policy. – Т. 200. – №. 0010. – С. 1.
57. Di Pietro F., Monaghan S., O'Hagan- Luff M. Entrepreneurial finance

and HRM practices in small firms //British Journal of Management. – 2022. – T. 33. – №. 1. – C. 327-345.

58. Hema S., Home S. T. A Study on the Impact of Debt on Financial Health of Select Companies.

59. Husna A., Satria I. Effects of return on asset, debt to asset ratio, current ratio, firm size, and dividend payout ratio on firm value //International Journal of Economics and Financial Issues. – 2019. – T. 9. – №. 5. – C. 50.

60. Zhao L., Huchzermeier A. Supply chain finance //Supply chain finance. – Springer, Cham, 2018. – C. 105-119.

Приложение А
Бухгалтерский баланс ООО «ПРАЙМ»

Таблица А.1 - Бухгалтерский баланс ООО «ПРАЙМ»

на 31 декабря 20 20 г.

Организация	ООО «ПРАЙМ»	по ОКПО	Коды		
Идентификационный номер налогоплательщика		ИНН	0710001		
Вид экономической деятельности	Торговля автомобильными деталями, узлами и принадлежностями	по ОКВЭД	31	12	2020
Организационно-правовая форма/форма собственности	ООО	по ОКОПФ/ОКФС	66349359		
Единица измерения: тыс. руб.		по ОКЕИ	7703718729		
Местонахождение (адрес)			45.3		
			65	16	
			384		

Пояснения 1	Наименование показателя 2	На <u>31 дек.</u>	На 31 декабря	На 31 декабря
		<u>20 20</u> г. 3	<u>20 19</u> г. 4	<u>20 18</u> г. 5
	АКТИВ			
	I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ			
	Нематериальные активы	-	-	-
	Результаты исследований и разработок	-	-	-
	Основные средства	434	-	-
	Доходные вложения в материальные ценности	-	-	-
	Финансовые вложения	-	-	-
	Отложенные налоговые активы	175	175	175
	Прочие внеоборотные активы	-	-	-
	Итого по разделу I	609	175	175
	II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ			
	Запасы	32574	26311	17233
	Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	0	166	1
	Дебиторская задолженность	4037	21906	2995
	Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	0	0	0
	Денежные средства и денежные эквиваленты	198	0	0
	Прочие оборотные активы	0	0	0
	Итого по разделу II	36809	48383	20230
	БАЛАНС	37418	48558	20405

Продолжение приложения А

Продолжение таблицы А.1.

Пояснения 1	Наименование показателя 2	На 31 дек.	На 31 декабря	На 31 декабря
		20 20__ г. 3	20 19__ г. 4	20 18__ г. 5
	ПАССИВ			
	III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ 6			
	Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	20	20	20
	Собственные акции, выкупленные у акционеров	(-) 7	(-)	(-)
	Переоценка внеоборотных активов	-	-	-
	Добавочный капитал (без переоценки)	-	-	-
	Резервный капитал	-	-	-
	Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	6337	3506	1633
	Итого по разделу III	6357	3526	1653
	IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА			
	Заемные средства	-	-	-
	Отложенные налоговые обязательства	-	-	2
	Оценочные обязательства	-	-	-
	Прочие обязательства	-	-	-
	Итого по разделу IV	-	-	2
	V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА			
	Заемные средства	21272	30693	731
	Кредиторская задолженность	9789	14339	18018
	Доходы будущих периодов	-	-	-
	Резервы предстоящих расходов	-	-	-
	Оценочные обязательства	-	-	-
	Прочие обязательства	-	-	-
	Итого по разделу V	31061	45032	18749
	БАЛАНС	37418	48558	20405

Руководитель _____ Иванов С.Н. _____ Главный бухгалтер _____ Петров Т.Н. _____
 (подпись) (расшифровка подписи) (подпись) (расшифровка подписи)

“ 26 ” 01 20 20 г.

Приложение Б
Отчет о финансовых результатах ООО «ПРАЙМ»

Таблица Б.1. – Отчет о финансовых результатах

за период с 1 января по 31 декабря 20 20 г.	Коды	
Дата (число, месяц, г.)	0710002	
Форма по ОКУД	31 12 2020	
Организация _____ ООО «ПРАЙМ» _____ по ОКПО	66349359	
Идентификационный номер налогоплательщика _____ ИНН	7703718729	
Вид экономической деятельности _____ Торговля автомобильными деталями, узлами и принадлежностями _____ по ОКВЭД	45.3	
Организационно-правовая форма/форма собственности _____ Частная _____ по ОКОПФ/ОКФС	65 16	
Общество с ограниченной ответственностью _____ по ОКЕИ	384	
Единица измерения: тыс. руб.		
Наименование показателя	Январь - декабрь 20 20 г.	Январь – декабрь 20 19 г.
Выручка	92576	104619
Себестоимость продаж	(81724)	(91917)
Валовая прибыль (убыток)	10852	12702
Коммерческие расходы	(3382)	(4734)
Управленческие расходы	(5451)	(5541)
Прибыль (убыток) от продаж	2019	2427
Доходы от участия в других организациях		
Проценты к получению		
Проценты к уплате	(633)	(0)
Прочие доходы	2967	585
Прочие расходы	(813)	(653)
Прибыль (убыток) до налогообложения	3540	2359
Текущий налог на прибыль	(-708)	(0)
в т.ч. постоянные налоговые обязательства (активы)		
Изменение отложенных налоговых обязательств		
Изменение отложенных налоговых активов		
Прочее	()	()
Чистая прибыль (убыток)	2832	1887

Руководитель _____ (подпись) _____ (расшифровка подписи)

“ 26 ” февраля 20 20 г.

Примечания

1. Указывается номер соответствующего пояснения.
2. В соответствии с Положением по бухгалтерскому учету "Бухгалтерская отчетность организации" ПБУ 4/99, утвержденным Приказом Министерства финансов Российской Федерации от 6 июля 1999 г.
3. Указывается отчетный период.
4. Указывается период предыдущего года, аналогичный отчетному периоду.
5. Выручка отражается за минусом налога на добавленную стоимость, акцизов.
6. Совокупный финансовый результат периода определяется как сумма строк "Чистая прибыль (убыток)", "Результат от переоценки внеоборотных активов, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода" и "Результат от прочих операций, не включаемый в чистую прибыль (убыток) отчетного периода"