

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 учет, анализ и аудит

(направленность (профиль) / специализация)

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА (БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА)

на тему Бухгалтерский учет и анализ расчетов с покупателями и заказчиками ООО
«Компоненты»

Обучающийся

Н.С. Бацанина

(Инициалы Фамилия)

(личная подпись)

Руководитель

канд. экон. наук, доцент Н.Н. Галенко

(ученая степень (при наличии), ученое звание (при наличии), Инициалы Фамилия)

Тольятти 2023

Аннотация

Бакалаврскую работу выполнил: Н.С. Бацанина.

Тема работы: «Бухгалтерский учет и анализ расчетов с покупателями и заказчиками ООО «Компоненты»».

Научный руководитель: канд. экон. наук, доцент Н.Н. Галенко.

Цель данной работы заключается в разработке практических рекомендаций по усовершенствованию бухгалтерского учета расчетов с покупателями и заказчиками в ООО «Компоненты» и повышение эффективности данных операций.

Данная работа имеет практическую значимость, так как ее результаты могут быть использованы для улучшения бухгалтерского учета расчетов с покупателями и заказчиками в ООО «Компоненты». Данная работа предоставляет предложения и экономически обоснованные рекомендации для улучшения организации бухгалтерского учета расчетов с покупателями и заказчиками, а также повышения эффективности их проведения на ООО «Компоненты».

Структура выпускной квалификационной работы включает введение, три раздела, заключение, список используемой литературы и приложения.

Первый раздел посвящен экономическому содержанию расчетов с клиентами и партнерами, правовым нормам в данном секторе и методам анализа.

Во втором разделе описывается деятельность ООО «Компоненты», приводятся данные об учете расчетов, выделяются проблемы и разрабатываются меры по их решению.

В третьем разделе проводится анализ взаимоотношений с клиентами и партнерами, демонстрируется эффективность работы с ними, выделяются недостатки и разрабатываются меры для их устранения, а также оценивается их экономический вклад.

Содержание

Введение.....	4
1 Теоретические основы учета и анализа расчетов с покупателями и заказчиками на предприятии.....	7
1.1 Понятие и виды расчетов с покупателями и заказчиками.....	7
1.2 Нормативно-правовое регулирование и порядок учета расчетов с покупателями и заказчиками	14
1.3 Методические основы анализа расчетов с покупателями и заказчиками.	19
2 Организация бухгалтерского учета расчетов с покупателями и заказчиками в ООО «Компоненты»	25
2.1 Организационно-экономическая характеристика предприятия ООО «Компоненты»	25
2.2 Синтетический и аналитический учет расчетов с покупателями и заказчиками ООО «Компоненты»	31
3 Анализ расчетов с покупателями и заказчиками в ООО «Компоненты»	39
3.1 Анализ и оценка эффективности расчетов с покупателями и заказчиками	39
3.2 Мероприятия по повышению эффективности проведения расчетов с покупателями и заказчиками в ООО «Компоненты».....	44
Заключение	54
Список используемой литературы и используемых источников.....	58
Приложение А Бухгалтерский баланс ООО «Компоненты».....	63
Приложение Б Отчет о финансовых результатах за 2021 – 2022 гг.	65
Приложение В Отчет о финансовых результатах за 2020 – 2021 гг.....	66

Введение

Бухгалтерский учет расчетов с покупателями и заказчиками включает одну из самых важных частей бухгалтерского учета, связанных с главными составляющими доходов и денежных поступлений предприятия. Этот вид учета достаточно трудоемок и сложен из-за большого числа форм расчетов, частоты этого процесса, большого количества контрагентов и их переменчивого состава.

Качество расчетов с покупателями и заказчиками крайне важно для успешного ведения бизнеса. С помощью данного механизма контроля можно укрепить дисциплину в расчетах и соглашениях, повысить ответственность контрагентов за сохранение правильности оплаты, повысить эффективность взыскания задолженности и улучшить финансовое состояние компании.

Тема «Бухгалтерский учет и анализ расчетов с покупателями и заказчиками» крайне актуальна, поскольку правильное отражение этого вида деятельности в учетной системе предотвращает проблемы с затратами на НДС и налог на прибыль и помогает предотвратить возможные проблемы в отношении налоговых органов. Кроме того, правильное отражение информации о расчетах с покупателями и заказчиками в отчетности компании является ключевым для создания достоверной бухгалтерской отчетности.

Анализ расчетов с покупателями и заказчиками позволяет идентифицировать просроченную и безнадежную задолженность, что приводит к увеличению затрат на обслуживание заемного капитала и уменьшению эффективности использования оборотных средств. Учет данных операций является важным направлением бухгалтерского учета, так как от него зависит формирование основной части доходов предприятия. Однако, данная задача не является легкой, так как связана с большим количеством контрагентов, форм расчетов и частотой операций. В случае, если учет данных операций будет проводиться с ошибками, то это может привести к проблемам с налоговыми органами, ухудшению платежной дисциплины и увеличению задолженности дебиторов, что отрицательно скажется на финансовом положении предприятия.

Данная выпускная квалификационная работа посвящена совершенствованию бухгалтерского учета расчетов с покупателями и заказчиками в ООО «Компоненты».

Цель данной работы заключается в разработке практических рекомендаций по совершенствованию бухгалтерского учета расчетов с покупателями и заказчиками в ООО «Компоненты» и повышение эффективности данных операций.

Для достижения цели были поставлены следующие задачи:

- изучение теоретических основ учета и анализа расчетов с покупателями и заказчиками, анализ действующей нормативно-законодательной базы,
- описание деятельности ООО «Компоненты»,
- изучение учета расчетов с покупателями и заказчиками в данной организации,
- выявление проблем в организации учета и разработка мер по их устранению,
- проведение анализа и оценка эффективности работы с покупателями и заказчиками в ООО «Компоненты», выявление недостатков и разработка мер по их устранению.

В процессе исследования были использованы различные методы, включая анализ данных из открытых источников, сравнение, классификацию и сбор информации, а также горизонтальный и вертикальный анализ, анализ коэффициентов и другие. Также были использованы нормативные правовые акты, методические указания и научная литература, а информационной базой послужили документы, учетные регистры и годовая бухгалтерская отчетность ООО «Компоненты» за 2020-2022 года.

Данная работа имеет практическую значимость, так как ее результаты могут быть использованы для улучшения бухгалтерского учета расчетов с покупателями и заказчиками в ООО «Компоненты». Данная работа предоставляет предложения и экономически обоснованные рекомендации для

улучшения организации бухгалтерского учета расчетов с покупателями и заказчиками, а также повышения эффективности их проведения на ООО «Компоненты».

Структура выпускной квалификационной работы включает введение, три раздела, заключение, список литературы и приложения.

Первый раздел посвящен экономическому содержанию расчетов с клиентами и партнерами, правовым нормам в данном секторе и методам анализа.

Во втором разделе описывается деятельность ООО «Компоненты», приводятся данные об учете расчетов, выделяются проблемы и разрабатываются меры по их решению.

В третьем разделе проводится анализ взаимоотношений с клиентами и партнерами, демонстрируется эффективность работы с ними, выделяются недостатки и разрабатываются меры для их устранения, а также оценивается их экономический вклад.

1 Теоретические основы учета и анализа расчетов с покупателями и заказчиками на предприятии

1.1 Понятие и виды расчетов с покупателями и заказчиками

В учебных материалах по бухгалтерскому учету широко обсуждаются вопросы, связанные с учетом финансовых отношений между предприятиями и их покупателями и заказчиками.

Л.Н. Герасимова подчеркивает, что такие отношения являются ключевыми для контроля над производственными процессами, выпуском продукции и услуг вовремя. Согласно ее словам, в договорах между компаниями содержатся условия поставки продукции, её стоимости, а также правила проведения расчетов [10]. По мнению В.В. Башкатова субъектами, приобретающими продукцию, работы и услуги у компании, выступают покупатели и заказчики. В договорах с ними устанавливаются формы и условия расчетов, включая наличный и безналичный денежный оборот, а также неденежные формы расчетов [8].

Продавцы и покупатели могут использовать различные формы расчетов, включая банковские карты, и оплата может производиться как до, так и после перехода права собственности на продукцию, работы или услуги.

Это значит, что компании имеют право выбирать, какими способами принимать оплату от покупателей и заказчиков, и описывать это в договорах. Задолженность может быть погашена как наличными, так и безналичными формами расчетов, а также неденежными методами, например, обменом товаров или услуг. При использовании наличных денег кассовые ордера являются основным документом, подтверждающим проведенные расчеты [41].

«Безналичный денежный оборот заключается в применении безналичных расчетов путем записей по счетам в банках и зачетов встречных требований» [1, с. 328]. Наиболее распространенные формы безналичных расчетов приведены на рисунке 1.



Рисунок 1 – Наиболее распространенные формы безналичных расчетов

При ведении безналичных расчетов очень часто используются платежные поручения (таблица 1).

Таблица 1 - Преимущества и недостатки расчетов платежными поручениями

Форма	Характеристика	Преимущества и недостатки
Платежное поручение	Предприятие поручает банку осуществить перевод денежных средств на счет контрагента.	Метод является наиболее простым и широко применимым способом оплаты. Однако, его недостатком является отсутствие гарантии своевременного зачисления средств на счет получателя. «В данном случае поставщик использует предоплату, чтобы минимизировать риски неоплаты товаров и услуг» [4, с. 15].

Также в расчетах подлежат применению платежные требования и платежные требования – поручения (таблица 2).

Таблица 2 - Преимущества и недостатки расчетов поручениями

Форма	Характеристика	Преимущества и недостатки
Платежное требование	Это банковский документ, который организация-получатель направляет плательщику с требованием оплатить определенную сумму.	Его преимущества заключаются в упрощении бухгалтерского учета и снижении затрат, а также в увеличении ответственности поставщика и плательщика за правильность проведения расчетов. Однако, недостатком является отсутствие гарантии безупречной исполнительности обеих сторон, что может привести к появлению взаимной задолженности.

Продолжение таблицы 2

Форма	Характеристика	Преимущества и недостатки
Платежное требование-поручение	Поставщик требует от покупателя оплатить продукты и услуги в соответствии с предоставленными платежными и отгрузочными документами.	Эта система имеет ряд преимуществ, таких как упрощенный документооборот и сокращение расходов на проведение расчетов, а также повышение ответственности сторон за выполнение обязательств. Однако, недостатки могут включать отсутствие гарантии платежа, замедление оборота средств при несвоевременной оплате и проведение расчетов чеками.

Использование чеков является удобным способом безналичных расчетов, который помогает минимизировать риски, связанные с наличными деньгами [2]. В таблице 3 приведена характеристика этой формы расчетов.

Таблица 3 - Преимущества и недостатки расчетов чеками [43]

Форма	Характеристика	Преимущества и недостатки
Чек	Некоторые компании применяют этот метод для вывода наличных со своего банковского счета, заполняя один экземпляр чека на лицо, уполномоченное на получение денег.	Среди преимуществ использования чеков можно выделить быстрое зачисление денег на счет и ускорение оборота, что снижает задолженность. Однако, следует учитывать, что этот метод не гарантирует полную оплату, из-за недостатка средств у чекодателя, не подходит для крупных сделок и имеет вероятность подделки чеков.

Для осуществления крупных сделок, таких как покупка недвижимости, транспорта или ценных бумаг, клиенты могут использовать аккредитив - актуальную форму расчетов с серьезными гарантиями [4].

Характеристика расчетов аккредитивом приведена в таблице 4.

Таблица 4 - Преимущества и недостатки расчетов аккредитивом [45]

Форма	Характеристика	Преимущества и недостатки
Аккредитив	Банк может принять условное денежное обязательство от	Возможность открытия нескольких аккредитивов позволяет предприятию производить расчеты только с одним

Продолжение таблицы 4

Форма безналичных расчетов	Характеристика	Преимущества и недостатки
-	плательщика, чтобы провести платежи в пользу получателя при предъявлении соответствующих документов или передать полномочия другому банку для осуществления платежей.	поставщиком. Это обеспечивает полную гарантию платежа поставщику, контроль выполнения условий поставки и аккредитива со стороны банков, а также исключает отвлечение средств из хозяйственного оборота предприятия. «Однако, стоит учитывать сложный документооборот и высокие комиссии банков» [19, с. 82].

«В настоящее время для расчетов между клиентами используются банковские корпоративные или пластиковые карты, предназначенные для оплаты товаров, работ или услуг и получения наличных в банкоматах» [17, с. 444]. Оплата денежными средствами может быть произведена до или после перехода права собственности на продукцию, работы или услуги, в зависимости от условий договора [11].

Неденежные формы расчетов с покупателями и заказчиками приведены на рисунке 2.



Рисунок 2 – Неденежные формы расчетов с покупателями и заказчиками

В свете увеличения объема продаж и финансовых проблем компаний, вызванных нехваткой денежных средств и высокими процентами банковских кредитов, неденежные методы возвращения задолженности приобретают особую важность [46].

«Бухгалтерский учет расчетов с покупателями и заказчиками направлен на обеспечение полной, достоверной и своевременной информации о состоянии этих расчетов за отчетный период для всех заинтересованных сторон: как внутренних (собственников, менеджеров и руководителей подразделений), так и внешних (кредиторов, инвесторов, налоговых органов и других)» [26, с. 57].

Для достижения этой цели бухгалтерский учет расчетов с покупателями и заказчиками должен включать следующие составляющие:

- отражение в журнале продаж и выписке из него всех операций по реализации товаров (работ, услуг) и начислению полученных от покупателей денежных средств.
- отслеживание текущей дебиторской задолженности (т.е. всех долгов покупателей перед предприятием) и ее движения, учет просроченной задолженности, проведение мероприятий по ее погашению.
- расчет и отражение в учете скидок, рассрочек, штрафов и других финансовых условий, которые предусмотрены договором с покупателем или закладываются в цену товара.
- контроль правильности и своевременности начисления и уплаты налогов на добавленную стоимость и налога на прибыль, связанных с расчетами с покупателями.
- формирование отчетности о расчетах с покупателями и заказчиками, которая должна быть полной, достоверной и своевременной.

Таким образом, бухгалтерский учет расчетов с покупателями и заказчиками является неотъемлемой частью финансового учета и имеет большое значение для управления финансовыми ресурсами предприятия и своевременного принятия решений.

Задачи учета расчетов с покупателями и заказчиками приведены на рисунке 3.

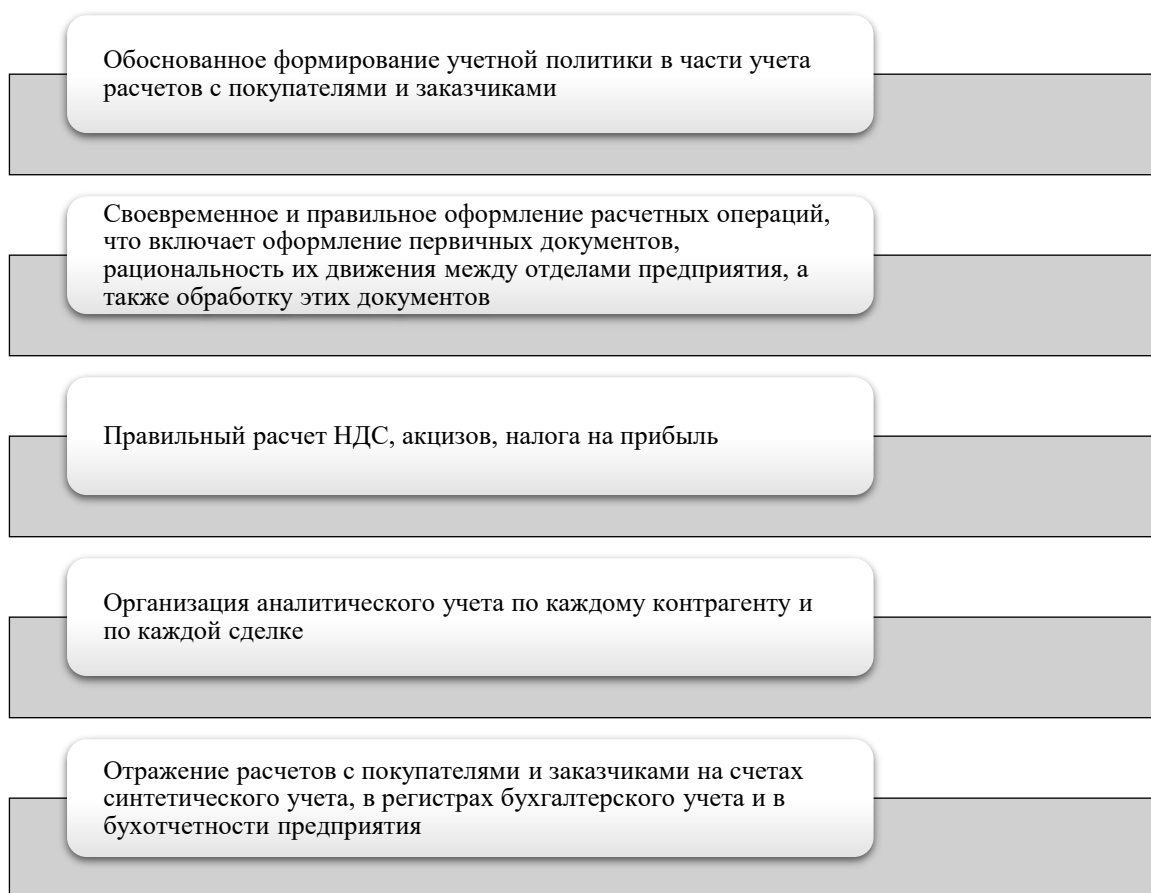


Рисунок 3 - Задачи учета расчетов с покупателями и заказчиками [25]

Анализ литературных источников показал, что многие авторы предлагают применение разных субсчетов к счету 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками» (таблица 5).

Таблица 5 – Предложения ученых – экономистов по применению субсчетов к счету 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками»

Автор	Субсчета, к счету 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками»
Э. И. Галимова	«62.01 «Расчеты с покупателями и заказчиками»; 62.02 «Расчеты по авансам полученным»; 62.03 «Векселя полученные»; 62.21 «Расчеты с покупателями и заказчиками в валюте»» [9, с. 89]

Продолжение таблицы 5

Автор	Субсчета, к счету 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками»
-	«62.22 «Расчеты по авансам, полученным (в валюте)»; 62.31 «Расчеты с покупателями и заказчиками (в у.е)»; 62.32 «Расчеты по авансам полученным (в у.е)»; 62.Р «Расчеты с розничными покупателями»» [9, с. 90]
О.М. Кулик	«62.1 «Расчеты с покупателями и заказчиками»; 62.2 «Расчеты по авансам полученным»; 62.3 «Векселя полученные»; 62.4 «Расчеты с покупателями по товарам (работам, услугам) комитента»; 62.6 «Расчеты с покупателями и заказчиками (в условных единицах)»; 62.7 «Расчеты по авансам полученным (в условных единицах)»; 62.8 «Расчеты с покупателями по товарам (работам, услугам) комитента (в условных единицах)»» [18, с. 336]
Н.Н. Поташкова, А.В. Демидова	«62-01 «Расчеты с покупателями и заказчиками»; 62-02 «Расчеты по авансам, полученным»; 62-03 «Расчет по векселям, полученным»; 62-04 «Расчеты с дочерними обществами»; 62-05 «Расчеты с зависимыми обществами»» [27, с. 17]

Анализируя предложенные учеными – экономистами субсчета к счету 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками» можно резюмировать, что ими предлагается большое количество разнообразных субсчетов за исключением следующих: 62.01 «Расчеты с покупателями и заказчиками», 62.02 «Расчеты по авансам полученным», 62.03 «Векселя полученные».

Дачева С.Р. и Пивень И.Г. в разной последовательности указывают на «необходимость применения субсчетов по расчетам с покупателями и заказчиками по авансам, полученным в валюте и условных единицах» [14, с. 68].

Ученые-экономисты предлагают разнообразные субсчета к счету 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками», за исключением 62.01 «Расчеты с покупателями и заказчиками», 62.02 «Расчеты по авансам полученным» и 62.03 «Векселя полученные». Авторы высказывают мнение о «необходимости создания субсчетов для расчетов с покупателями и заказчиками по авансам и валютным условным единицам, а также субсчетов для расчетов с розничными покупателями и расчетов с покупателями по товарам в рублях и валюте. Однако расчеты с комитентом, дочерними и зависимыми обществами встречаются

редко» [15, с. 79]. Предложенные Э.И. Галимовой субсчета кажутся более реальными.

Таким образом, главное значение бухгалтерского учета расчетов с покупателями и заказчиками заключается в принятии решений о погашении долгов не только денежными средствами, но и другими формами расчетов, разрешенными законом.

1.2 Нормативно-правовое регулирование и порядок учета расчетов с покупателями и заказчиками

Учет расчетов с клиентами подлежит строгому регулированию в соответствии с законодательством РФ. Министерством финансов разработана схема регулирования на 5 уровнях: законодательный, федеральный стандарт, отраслевой стандарт, методический уровень и организационный уровень.

Пятиуровневая система нормативного регулирования бухгалтерского учета в РФ предоставлена на рисунке 4.

«Законодательство РФ строго урегулировало учет расчетов с покупателями и заказчиками. Департамент методологии и бухгалтерского учета и отчетности Министерства финансов РФ разработал систему регулирования на пяти уровнях, где законодательный уровень, федеральные стандарты, отраслевые стандарты, методический и организационный уровни являются основными» [19, с. 80].

Основные положения о видах сделок, обязательствах и договорах содержатся в Гражданском кодексе РФ. Согласно статье 140, платежи на территории РФ могут осуществляться наличными и безналичными путями. Формы расчетов регулируются Гражданским кодексом РФ, частью II [12].



Рисунок 4 - Пятиуровневая система нормативного регулирования бухгалтерского учета в Российской Федерации

Налоговый кодекс РФ определяет «порядок исчисления и уплаты налогов и сборов, налоговый контроль, обжалование актов налоговых органов и границы налоговой ответственности. Также устанавливаются границы и размеры налоговой ответственности руководителей и должностных лиц за предоставление бухгалтерской отчетности» [23].

«Связанные с покупателями и заказчиками расчеты могут привести к обязательствам предприятия по уплате НДС и налога на прибыль» [42, с. 126]. Налоговым кодексом Российской Федерации установлен порядок исчисления и уплаты указанных налогов. Статья 249 определяет, что денежные средства,

полученные от покупателей, считаются выручкой от продажи товаров, работ или услуг. Расходы на производство и обслуживание могут быть вычтены из суммы полученного дохода. «Предприятия также могут создавать резервы по сомнительным долгам для равномерного учета просроченных задолженностей во внереализационных расходах, тем самым уменьшая налоговую базу по налогу на прибыль» [24].

Бухгалтерский учет ведется в соответствии с Федеральным законом «О бухгалтерском учете», который содержит описание общих положений о бухгалтерском учете.

Законодательством РФ определены правила использования контрольно-кассовой техники при проведении расчетов наличными и банковскими картами. Правительство РФ в своем постановлении вводит обязательные формы документов для расчетов с покупателями и заказчиками, а также указывает порядок их заполнения и корректировки.

«Правила применения контрольно-кассовой техники при ведении расчетов наличными денежными средствами и расчетов с помощью банковских карт на территории РФ установлены Федеральным законом «О применении контрольно-кассовой техники при осуществлении наличных расчетов и расчетов с использованием электронных средств платежа»» [40].

Постановлением Правительства РФ от 26.12.2011 г. № 1137 (в ред. от 19.01.2019 № 15) «устанавливаются формы документов, необходимых при расчетах с покупателями и заказчиками, и порядок их заполнения и корректировки» [29]. Федеральные стандарты по бухгалтерскому учету, включая Положения по бухгалтерскому учету (ПБУ), представляют собой следующий уровень нормативного регулирования. Они базируются на МСФО, включая стандарт МСФО 39 «Финансовые инструменты – признание и оценка», согласно которому создается резерв по сомнительным долгам.

Положение по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации от 29.07.98 г. №34н (в ред. от 11.04.2018 № 74н) «устанавливает порядок и правила организации и ведения бухгалтерского учета,

включая учет расчетов с покупателями и заказчиками, а также правила оценки дебиторской задолженности и порядок создания резерва по сомнительным долгам» [30].

«Политика учета, описанная в ПБУ 1/2008 «Учетная политика организации», определяет принципы создания и раскрытия учетной политики компании и регламентирует различные формы и методы ведения бухгалтерского учета, включая учет расчетов с покупателями и заказчиками. Эти положения отражены в учетной политике предприятия, которая содержит информацию о порядке бухгалтерского и налогового учета расчетов с покупателями и заказчиками, а также о методах документооборота на данном участке учета» [34].

Содержание бухгалтерской отчетности регулируется ПБУ 4/99 «Бухгалтерская отчетность организации», «которая устанавливает состав и методику ее составления. Информация о расчетах с покупателями и заказчиками раскрывается в бухгалтерском балансе и в пояснениях к бухгалтерскому балансу и отчету о финансовых результатах, согласно ПБУ 4/99» [33].

ПБУ 9/99 «Доходы организации» от 06.05.99г.№ 32н. (с изменениями от 27.11.2020 № 287н) «предписывает надлежащим образом отражать в бухгалтерском учете информацию о полученных доходах, связанных с предпринимательской деятельностью организации. Средства, полученные от продажи товаров, услуг и продукции, рассматриваются как выручка от реализации (п. 5)» [31]. При этом по п. 6 выручка учитывается в денежном эквиваленте, доставшемся от суммы, полученной наличными, другим имуществом или задолженностью дебиторов. Согласно п. 7, санкции, неустойки и штрафные санкции, связанные с неисполнением контрактных обязательств, относятся к общим доходам [31].

Положение ПБУ 10/99 «предписывает установление в бухгалтерском учете информации о расходах организации. Пункт 11 данного положения устанавливает, что штрафы, пени, неустойки за нарушение договорных

обязательств, а также долги, которые нереально взыскать, должны быть включены в состав прочих расходов» [32].

Положение ПБУ 21/2008 «предписывает правила признания и раскрытия в бухгалтерской отчетности организаций информации об изменениях оценочных значений. В соответствии с этим положением, все компании, которые соблюдают учетные правила, обязаны формировать резерв по сомнительным долгам и причислять суммы резерва к финансовым результатам» [35].

«Отраслевые стандарты находятся на третьем уровне нормативного регулирования и основное их назначение состоит в определении специфических правил применения федеральных стандартов для отдельных видов экономической деятельности организаций» [23, с. 119]. В настоящее время такие стандарты еще не были разработаны.

«Рекомендации в области бухгалтерского учета являются четвертым уровнем нормативного регулирования. Они содержат пояснения по порядку использования отдельных требований и положений документов высших уровней и не являются обязательными для исполнения всеми предприятиями, а имеют характер рекомендаций» [21, с. 129].

План счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организации и Инструкции по его применению рекомендуют использовать счет 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками» для сбора информации о расчетах с этими категориями. Данные рекомендации содержатся в указаниях, разъяснениях и письмах отраслевых органов управления, прежде всего Минфина РФ и ФНС России [37].

Методические указания по инвентаризации имущества и финансовых обязательств от 13.06.1995 № 49 (в ред. от 08.11.2010 № 142н) «регулируют принципы проведения инвентаризации на предприятии, в том числе и расчетов с покупателями и заказчиками, а также оформление результатов инвентаризации документами» [36].

Положение Банка России от 19.06.2012 № 383-П (в ред. от 11.10.2018 № 4930-У) «О правилах осуществления перевода денежных средств» «определяет

порядок проведения безналичных расчетов между юридическими лицами в валюте РФ» [28].

Указание Банка России от 11.03.2014 № 3210-У «О порядке ведения кассовых операций юридическими лицами и упрощенном порядке ведения кассовых операций индивидуальными предпринимателями и субъектами малого предпринимательства» (в ред. от 05.10.2020 № 5587-У) регулирует порядок ведения кассовых операций РФ [39].

Приказ Минфина РФ от 02.07.2010 № 66н «О формах бухгалтерской отчетности организаций» (в ред. от 19.04.2019 г. № 61н) «устанавливает объемы форм бухгалтерской отчетности, и порядок ее составления. Информация о расчетах с покупателями и заказчиками отражается по строке 1230 «Дебиторская задолженность» бухгалтерского баланса за минусом резерва по сомнительным долгам, а также в пояснениях к бухгалтерскому балансу и отчету о финансовых результатах» [38].

Таким образом, разнообразие законов, указов, постановлений и инструкций представляет нормативную основу учета расчетов с заказчиками и покупателями, охватывая все аспекты деятельности предприятия. В России продолжают работы по улучшению правового и методологического регулирования бухгалтерского учета, основанного на системе пяти уровней нормативно-правовых актов.

1.3 Методические основы анализа расчетов с покупателями и заказчиками

Российская экономика сталкивается с повышенными рисками и кризисными явлениями, как внутренними, так и внешними факторами, что приводит к росту задолженности контрагентов. Для эффективного управления дебиторской задолженностью необходимо выбрать оптимальный метод анализа расчетов.

Цель анализа задолженности дебиторов заключается в разработке мер, направленных на оптимизацию кредитной политики предприятия и увеличение прибыли за счет увеличения объема продаж, оптимизации задолженности и ускорения возврата денежных средств.

«Для анализа задолженности дебиторов используются различные формы бухгалтерской отчетности, включая бухгалтерский баланс, отчет о финансовых результатах и данные первичного и аналитического бухгалтерского учета. Большое количество подходов к проведению анализа задолженности дебиторов представлено в литературе: А.Д. Шеремет, О.В. Ефимова, А.А. Максютков, А.В. Панфилов, Е.М. Шахбазян, Б.К. Кулизбаков и другими» [43, с. 269] (таблица 6).

Таблица 6 - Методики анализа задолженности дебиторов, предложенные отечественными учеными – экономистами

Автор	Суть методики
Г.В. Шадрина	«Дать оценку динамики общей суммы задолженности дебиторов и по отдельным ее статьям. Проведение коэффициентного анализа (удельный вес задолженности дебиторов в оборотных средствах, анализ ее структуры, анализ ее состояния, оценка динамики сомнительной задолженности). Сопоставить результаты анализа задолженности дебиторов и кредиторов» [43, с. 273].
Б.К. Кулизбаков	«Установить задолженность дебиторов по срокам возникновения, провести анализ ее динамики. Провести анализ задолженности по дебиторам. Выявить безнадежные долги с целью создания резерва и оценки старения дебиторской задолженности. Сформировать решение о порядке предоставления скидок за ускорение оплаты и о продаже дебиторской задолженности по результатам анализа» [20, с. 154].
А.А. Максютков	«Анализ долгов дебиторов по методу Парето. Создание дебиторского портфеля и определение срока возврата по всему портфелю, проведение анализа дебиторов по этому показателю. Определение размера инвестиций в долги дебиторов. Проведение коэффициентного анализа задолженности дебиторов» [20, с. 155].
А.В. Панфилов	«Анализ задолженности дебиторов по срокам ее возвращения. Использование ABC-метода для анализа долгов дебиторов. Проведение коэффициентного анализа задолженности дебиторов. Проведение сопоставления задолженности дебиторов и кредиторов» [22, с. 119].

Продолжение таблицы 6

Автор	Суть методики
О.В. Ефимовой	«Проведение коэффициентного анализа (удельный вес задолженности дебиторов в оборотных средствах, анализ ее структуры, анализ ее состояния, оценка динамики сомнительной задолженности)» [13, с. 79].
Е.М. Шахбазян	«Дать оценку структуры и динамики видов задолженности. Дебиторов Анализ производственного и финансового цикла предприятия. Расчет темпов гашения отдельных видов долгов дебиторов. Расчет срока оборота задолженности дебиторов. Проведение оценки затрат на финансирование в зависимости от срока оборачиваемости задолженности дебиторов. Формирование реестра старения долгов дебиторов. Разработка мероприятий, направленных на возврат задолженности наиболее крупных дебиторов» [7, с. 46].

Существующие подходы к анализу задолженности дебиторов, зачастую, указывают на повторы друг друга и могут быть использованы как комплексно, так и по отдельности, в зависимости от цели и исходных данных. Одни и те же стандартные методы и приемы применяются разными авторами с некоторыми отличиями только в количестве и названии анализируемых показателей.

Анализ задолженности дебиторов может быть разделен на этапы, включающие анализ динамики и структуры задолженности с целью сравнения ее темпов с темпами прироста выручки [47]. Если темп прироста задолженности дебиторов превышает темп прироста выручки, это свидетельствует о неэффективном управлении долгами дебиторов и недополучении прибыли. Обычно наиболее значительную часть задолженности дебиторов составляют долги покупателей и заказчиков, но в случае отклонения этих показателей необходим проведение более глубокого анализа по бухгалтерскому учету.

В своей работе для подсчета сумм задолженности дебиторов используется классификация по срокам, которая разделена на пять категорий: задолженность до 30 дней, от 31 до 60 дней, от 61 до 90 дней, от 91 до 120 дней и свыше 121 дня [48]. Для анализа задолженности можно применять ABC-анализ по критериям

объема оборотов с покупателями: А-покупатели, обеспечивающие 75% оборота, составляют 5% покупателей, В-покупатели (20%) - 20% оборота, С-покупатели (75%) - около 5% оборота [44].

Для проведения анализа оборачиваемости задолженности дебиторов используются показатели оборачиваемости в днях и коэффициент оборачиваемости, которые позволяют оценить эффективность расчетов с дебиторами (таблица 7).

Таблица 7 – Показатели оборачиваемости задолженности дебиторов

Наименование показателя	Расчетная формула	Экономическое содержание
Коэффициент оборачиваемости задолженности дебиторов (Кдзд)	Величина / Средняя величина дебиторской задолженности	«Показывает число оборотов, которые совершает задолженность дебиторов за отчетный год. Увеличение числа оборотов свидетельствует об ускорении оборачиваемости задолженности дебиторов. Погашение задолженности в течение отчетного года свидетельствует об эффективности расчетной дисциплины на предприятии» [3, с. 79].
Период оборачиваемости задолженности дебиторов, в днях (Одзд)	365 (366) / Кдзд	«Показывает длительность погашения задолженности дебиторов в днях» [5, с. 59].

Кроме того, «при анализе отношений между задолженностью дебиторов и кредиторов, исследуются суммы и оборачиваемость задолженностей. Если задолженность дебиторов превышает задолженность кредиторов, то это может говорить о том, что собственный капитал организации застрял в долгах дебиторов. В случае, если задолженность кредиторов перевешивает задолженность дебиторов, это может создать риски для финансовой устойчивости организации» [6, с. 90].

Проведение анализа поможет оценить финансовое состояние предприятия, при этом задолженность дебиторов существенно влияет на финансы организации:

- если у предприятия большая задолженность дебиторов, это говорит о том, что они расширяют политику кредитования и вводят отсрочки платежа и кредиты за продукцию. Однако, увеличение задолженности снижает абсолютную ликвидность и приводит к недостатку платежеспособных средств;
- если задолженность дебиторов превышает задолженность кредиторов сильно, организация теряет финансовую устойчивость, и ей необходимы дополнительные источники финансирования. Если темпы роста задолженности дебиторов не соответствуют росту задолженности кредиторов, то баланс нарушается и появляется неплатежеспособность предприятия;
- если у предприятия есть задолженность дебиторов с просрочкой, это приведет к списанию ее на уменьшение финансовых результатов и убыткам. Рост сомнительной задолженности дебиторов снижает ликвидность предприятия и увеличивает объем заемных средств и неплатежей, что ведет к снижению прибыли и рентабельности организации.

По результатам первого раздела сделаем выводы.

Бухгалтерский учет расчетов с покупателями и заказчиками является неотъемлемой частью финансового учета и имеет большое значение для управления финансовыми ресурсами предприятия и своевременного принятия решений. Учет расчетов с клиентами подлежит строгому регулированию в соответствии с законодательством РФ. Министерством финансов разработана схема регулирования на 5 уровнях: законодательный, федеральный стандарт, отраслевой стандарт, методический уровень и организационный уровень. Разнообразие законов, указов, постановлений и инструкций представляет нормативную основу учета расчетов с заказчиками и покупателями, охватывая все аспекты деятельности предприятия.

Российская экономика сталкивается с повышенными рисками и кризисными явлениями, как внутренними, так и внешними факторами, что приводит к росту задолженности контрагентов. Для эффективного управления дебиторской задолженностью необходимо выбрать оптимальный метод анализа расчетов. Цель анализа задолженности дебиторов заключается в разработке мер, направленных на оптимизацию кредитной политики предприятия и увеличение прибыли за счет увеличения объема продаж, оптимизации задолженности и ускорения возврата денежных средств.

С помощью бухгалтерского учета расчетов с контрагентами можно получить обобщенную информацию о задолженности и своевременно принимать решения о погашении долгов, используя различные формы расчетов.

2 Организация бухгалтерского учета расчетов с покупателями и заказчиками в ООО «Компоненты»

2.1 Организационно-экономическая характеристика предприятия ООО «Компоненты»

Основным видом коммерческой деятельности ООО «Компоненты» является производство и продажа автомобильных деталей, узлов и аксессуаров на рынке г. Тольятти. Фактический и юридический адрес предприятия – 445004, г. Тольятти, ул. Базовая, д. 20, корпус А8, помещение 72.

Цель создания данной организации заключается в реализации программы, направленной на развитие производства компонентов и запасных частей для автомобилей, тракторов и сельскохозяйственной техники.

ООО «Компоненты» специализируется на поставке запчастей для грузовиков и техники, оснащенной шасси TATRA, таких как самосвалы и тягачи TATRA-815, TATRA PHOENIX, TATRA-163, экскаваторы-планировщики UDS, а также предоставляет услуги по обслуживанию и ремонту указанных автомобилей в своем сервисном центре.

Для удовлетворения потребностей своих клиентов компания поставляет запасные части для автомобилей TATRA, имея собственные склады и выгодные партнерские отношения с заводами-производителями. Качество продукции гарантировано, а цены на запчасти низкие благодаря коммерческим связям и опыту работы на рынке. Компания ООО «Компоненты» имеет развитую маркетинговую службу и дилерскую сеть для продажи своей продукции, а также эффективно управляет производством благодаря линейно-функциональной структуре организации. Распределение запчастей осуществляется во все регионы страны, как со склада, так и под заказ.

Оптовая продажа автозапчастей — это основная деятельность компании ООО «Компоненты», которая обладает многолетним опытом работы и является официальным дистрибьютором ведущих мировых производителей

автокомпонентов. Они работают со всеми известными марками легковых и грузопассажирских автомобилей, но особое внимание уделяют легкому коммерческому транспорту. Компания была основана в 2017 году как розничный ритейлер, но в 2019 году они перешли на систему оптовой и мелкооптовой торговли и стали ведущей компанией по продаже автозапчастей.

Главная цель компании ООО «Компоненты» - предложить клиентам самый широкий спектр автомобильных запасных частей и аксессуаров. С развитием интернет-технологий процесс покупки был максимально упрощен и ускорен.

Многие розничные магазины, крупные интернет-магазины и автосервисы, специализирующиеся на автозапчастях европейских брендов, являются клиентами нашей компании. В настоящее время мы предлагаем запчасти для всех моделей автомобилей, и планируем расширять наш ассортимент и заключать новые партнерские отношения с лучшими производителями автозапчастей.

ООО «Компоненты» гарантирует большой выбор запчастей, демократичные цены, оригинальные и неоригинальные автозапчасти от лучших мировых производителей и персональный менеджер для каждого оптового клиента, которые всегда готовы детально проконсультировать и подобрать нужные запчасти, комплектующие и расходные материалы в соответствии со специфическими потребностями. Благодаря современным методам складской логистики ООО «Компоненты» быстро и качественно обрабатывает все заказы наших клиентов.

Благодаря наличию собственного автопарка компания ООО «Компоненты» осуществляет оперативную доставку своих заказов. Компания не только доставляет заказы вовремя по Москве и области, но и в любую часть России. ООО «Компоненты» основывает сотрудничество со своими клиентами на уважении, доверии и высоком уровне сервиса, чтобы создать перспективное партнерство.

Каждый оптовый клиент получает персонального менеджера, который готов подробно консультировать по любым вопросам и помочь подобрать запчасти, комплектующие и расходные материалы согласно их индивидуальным предпочтениям.

Компания ООО «Компоненты» ищет партнеров среди интернет-магазинов, таксопарков, автопредприятий, магазинов запчастей, автосервисов и станций технического обслуживания, а также у компаний, имеющих свой собственный парк машин. ООО «Компоненты» предлагает развитую транспортную логистику, качественную продукцию от известных производителей, приемлемые цены на товары и индивидуальный подход к каждому клиенту. Это то, что делает компанию ООО «Компоненты» выбором настоящих профессионалов в сфере автомобильных запчастей.

Рисунок 5 наглядно иллюстрирует структуру организации ООО «Компоненты».



Рисунок 5 – Структура управления ООО «Компоненты»

Директор ООО «Компоненты» непосредственно утвердил организационную структуру компании, но также учитывает предложения от сотрудников среднего и низшего звена управления относительно структуры и иерархии.

В настоящее время в компании действует линейно-функциональная структура, которая направлена на оптимизацию линейной структуры и создание звеньев операционного планирования. Линейно- функциональная структура имеет специализированные штабы, которые не принимают решений и не руководят нижестоящими подразделениями, но помогают руководству в выполнении отдельных функций. Каждый отдел организуется таким образом, чтобы обеспечить эффективный обмен информацией, улучшить координацию, разделение труда и распределение полномочий и ответственности за выполнение задач, а также уменьшить вмешательство менеджмента в текущие процессы и облегчить общение между руководителями и подчиненными.

ООО «Компоненты» является передовой компанией, которая активно развивается и давно занимает прочные позиции как надежный партнер и лидер на территории Самарской области. Компания работает на основе полного хозяйственного расчета, самостоятельного финансирования и обеспечивает социальное развитие и стимулирует своих сотрудников.

Компания строго соблюдает все свои обязательства перед партнерами, потребителями, бюджетом, банками и трудовым коллективом в соответствии с действующим законодательством.

Динамика основных экономических показателей ООО «Компоненты» за 2020-2022 года представлена в таблице 8.

Таблица 8 - Динамика основных экономических показателей ООО «Компоненты» за 2020-2022 года

Показатель	2020 г.	2021 г.	2022 г.	Изменение (+,-)		Темп роста, %	
				2021 г. к 2020 г.	2022 г. к 2021 г.	2021 г. к 2020 г.	2022 г. к 2021 г.
Выручка, тыс. руб.	45 460	29 812	34 889	-15 648	5 077	65,58	117,03
Себестоимость продаж, тыс. руб.	43 551	28 721	43 765	-14 830	15 044	65,95	152,38

Продолжение таблицы 8

Показатель	2020 г.	2021 г.	2022 г.	Изменение (+,-)		Темп роста, %	
				2021 г. к 2020 г.	2022 г. к 2021 г.	2021 г. к 2020 г.	2022 г. к 2021 г.
Прибыль от продаж, тыс. руб.	1 909	1 091	-8 876	-818	-9 967	57,15	-
Чистая прибыль, тыс. руб.	476	492	-10 023	16	-10 515	103,36	-
Среднесписочная численность работников, чел.	29	22	17	-7	-5	75,86	77,27
Фонд оплаты труда, тыс. руб.	8 749	6 831	5 432	-1 918	-1 399	78,08	79,52
Среднегодовая стоимость основных средств, тыс. руб.	3 194	5 787	2 737	2 593	-3 050	181,18	47,30
Фондоотдача, руб.	14,23	5,15	12,75	-9,08	7,60	36,19	247,44
Фондоёмкость, руб.	0,07	0,19	0,08	0,12	-0,11	276,28	40,41
Производительность труда, тыс. руб.	1 567,59	1 355,09	2 052,29	-212,50	697,20	86,44	151,45
Рентабельность реализации работ, услуг, %	4,20	3,66	-25,44	-0,54	-29,10	-	-
Рентабельность продаж по чистой прибыли, %	1,05	1,65	-28,73	0,60	-30,38	-	-

Согласно таблице 8, за 2021 год доход ООО «Компоненты» уменьшился на 15 648 тыс. рублей, или на 34,42%, из-за низкого спроса на услуги компании. В 2022 году доход увеличился на 5 077 тыс. рублей, или на 17,03%, из-за повышения цен на услуги.

Расходы на продажу также изменились соответственно: в 2021 году они уменьшились на 14 830 тыс. рублей, или на 34,05%, в связи с сокращением

доходов, а в 2022 году увеличились на 15 044 тыс. рублей, или на 52,38%, из-за увеличения издержек.

В данном анализе видно, что в 2021 году продажи ООО «Компоненты» снизились сильнее, чем затраты на их производство, что привело к уменьшению прибыли от продаж на 818 тысяч рублей или на 42,85%. Затем, в 2022 году, рост затрат на продажи превысил прирост выручки, вызвав снижение прибыли от продаж на 9967 тысяч рублей. Такое снижение прибыли свидетельствует о неэффективности основной деятельности компании. Чистая прибыль выросла на 16 тыс. рублей или на 3,36% в 2021 году по сравнению с 2020 годом, но в 2022 году уменьшилась на 10 515 тыс. рублей, что указывает на неэффективную финансово-хозяйственную деятельность компании.

В ходе анализа можно увидеть, что в компании «Компоненты» среднесписочная численность сотрудников сократилась на 7 человек в 2021 году по сравнению с предыдущим годом и на 5 человек в 2022 году по сравнению с 2021 годом. Это произошло из-за улучшения организационной структуры предприятия. Сокращение численности сотрудников привело к снижению производительности труда на 13,56% в 2021 году в сравнении с 2020 годом, так как темп роста среднесписочной численности превысил темп роста выручки. Однако, в 2022 году производительность труда выросла на 51,45%, что указывает на эффективное использование трудовых ресурсов в компании «Компоненты».

Среднегодовая стоимость основных средств в ООО «Компоненты» в 2021 году увеличилась на 81,18% или на 2 593 тыс. рублей, благодаря инвестиционной политике и обновлению активов. Однако, в 2022 году средняя стоимость снизилась на 52,70% или на 3 050 тыс. рублей из-за выбытия активов. Фондоотдача уменьшилась на 9,08 руб. в 2021 году в связи с более быстрым ростом стоимости активов, нежели выручки. Тем не менее, в том же 2022 году эффективность использования основных средств улучшилась, что подтверждается увеличением фондоотдачи на 7,6 рублей.

Однако большинство показателей прибыльности снизились, включая рентабельность выполнения работ и услуг, уменьшившуюся на 0,54% в 2021

году и на 29,1% в 2022 году, что указывает на сокращение конкурентоспособности компании в данной отрасли. Однако рост рентабельности продаж на 0,60% в 2021 году по сравнению с 2020 годом был зафиксирован благодаря росту чистой прибыли.

В 2022 году убыль ООО «Компоненты» привела к снижению рентабельности продаж на 30,38%, в то время как за период 2020–2021 годов компания уже испытывала проблемы с эффективностью деятельности. В 2020 году финансовые показатели свидетельствуют о нерентабельной и убыточной деятельности компании, а причиной такого изменения являются трудности, вызванные экономической ситуацией в стране.

В целом можно сделать вывод об отрицательной тенденции и ухудшению финансовой устойчивости компании ООО «Компоненты» за анализируемый период.

2.2 Синтетический и аналитический учет расчетов с покупателями и заказчиками ООО «Компоненты»

ООО «Компоненты» не разделяет свою учетную политику на отдельные разделы, однако в ней содержатся описание организационно-технических процессов и методологических положений. Данная политика состоит из двух частей: бухгалтерской учетной политики и налоговой учетной политики, в которых описано, как выполняется учет на предприятии, включая учет материалов, амортизации, регламент инвентаризации и др.

Вместе с учетной политикой компания ООО «Компоненты» предоставляет рабочий план счетов, формы для первичных документов, используемых для регистрации хозяйственной деятельности, и формы для внутренней бухгалтерской отчетности. Кроме того, они также предоставляют положение об инвентаризации активов и обязательств, а также график документооборота.

Для налогообложения компания использует общую систему налогообложения. Учет доходов и расходов ведется электронно в программе 1С

«Предприятие: 8.3», соответствуя закону Российской Федерации от 06.12.2011 № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете». Внутренний контроль осуществляется главным бухгалтером, а также проводится добровольный внутренний аудит один раз в год сторонней организацией.

Все операции с покупателями и заказчиками ООО «Компоненты» документально оформлены и обоснованы. Их бухгалтерский учет соответствует принятому положению об учетной политике, утвержденному приказом №136 от 30.12.2016 г.

В соответствии с учетной политикой ООО «Компоненты» необходимо соблюдать график документооборота при создании первичной учетной документации предприятия и ее передаче для отражения в бухгалтерском учете. (Приложение А, таблица А.1, Приложение Б, таблица Б.1, Приложение В, таблица В.1). «Приложение к учетной политике содержит формы первичной документации, используемые для оформления производственных операций, для которых не предусмотрены типовые формы первичной учетной документации» [32]. Важным требованием при формировании документации в ООО «Компоненты» является наличие в ней полной информации, обеспечивающей эффективную работу, бухгалтерский учет и контроль.

На предприятии ООО «Компоненты» количество выписываемых документов и их документооборот определяются в соответствии с учетной системой организации. Мастер, который осуществляет прием материалов, берет на себя ответственность за контроль качества и своевременное исполнение договорных обязательств со стороны поставщиков. Кроме того, он следит за наличием грузов и организует их поиск в случае отсутствия. Приход сырья на склад фиксируется, а доставленная документация передается в бухгалтерию для контроля поступления материалов.

На рисунке 6 представлена общая схема производства и оформления готовой продукции на предприятии ООО «Компоненты».

Программа 1С следит за учетом материальных запасов на складе предприятия, учитывая каждое наименование, партию, марку, размер, ГОСТ,

ТУ, состояние и другие характеристики. Она также осуществляет количественный и сортовой учет, указывая цену и количество в установленных единицах измерения.



Рисунок 6 - Общая схема производства и оформления готовой продукции на предприятии ООО «Компоненты»

Компания ООО «Компоненты» ведет учет расчетов с покупателями и заказчиками на счете 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками», открывая субсчета в зависимости от условий договора: 62-1 «Расчеты в порядке инкассо», 62-2 «Расчеты плановыми платежами» и 62-3 «Векселя полученные». Если договором предусмотрена инкассовая форма расчетов, то могут использоваться субсчета. На субсчете 62-1 учитываются расчеты по предъявленным покупателям и заказчикам, а также принятым банком к оплате расчетным документам за отгруженную продукцию, услуги и работы.

Описание плана счетов указывает, что счет 62 предназначен для сводной информации о расчетах с покупателями, заказчиками и связанными организациями. Этот счет отражает сделки, связанные с продажей товаров,

выполнением работ и услуг, получением авансов и других сделок, связанных с выручкой от продажи. Важно отметить, что проводки на счете 62 оформляются, когда применяется метод определения выручки от продажи продукта, услуги или работы после его отгрузки. Счет 62 используется в практике организаций в различных ситуациях, как показано на рисунке 7.

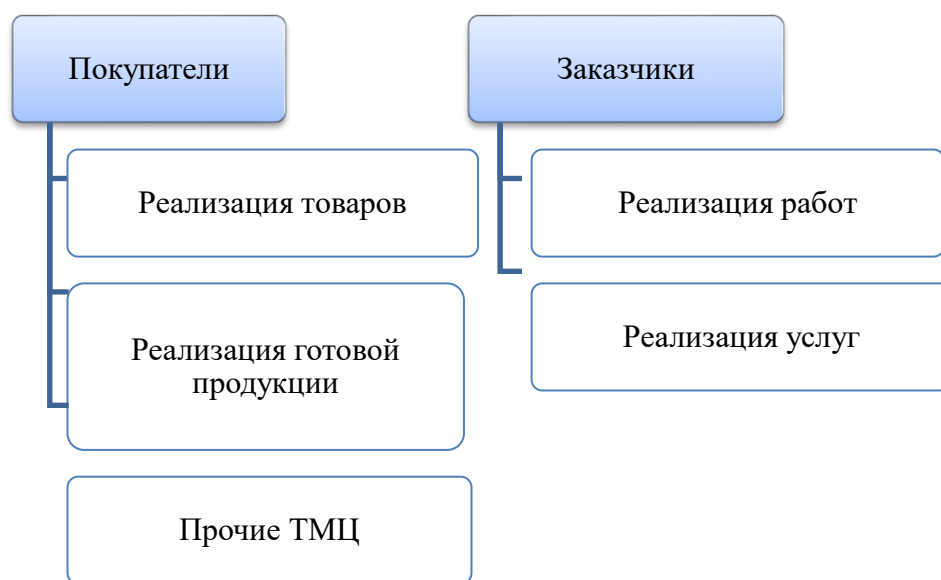


Рисунок 7 – Использование счета 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками» в учете организации ООО «Компоненты»

Для того, чтобы правильно отразить реализацию работ, услуг и имущества, которые образуют дебиторскую задолженность, необходимо создать отдельные субсчета, например счет 62.01 и счет 62.02. Также следует отметить получение предоплат, образующих кредиторскую задолженность, которые могут быть выделены на счете 62.2. В будущем это позволит корректно идентифицировать дебиторскую и кредиторскую задолженность на Балансе, вместо их сочетания на счете 62.

Ниже приведена таблица 9, которая отражает типовые операции по расчетам с покупателями и заказчиками за сентябрь 2020 года.

Таблица 9 - Типовые операции по расчетам с покупателями и заказчиками в ООО «Компоненты» за сентябрь 2022 г.

Хозяйственные операции	Сумма, тыс.руб.	Дт	Кт
Учтена выручка по договору поставки продукции по ТУ	224,4	62.1	90.1
Поступили денежные средства на расчетный счет за отгруженную продукцию	305,3	51	62.1
Учтена выручка по дополнительному соглашению о дополнительных поставках	183,7	62.1	90.1
Зачтены взаимные требования с ООО «Карина»	245,8	66.1	62.1

ООО «Компоненты» заключает индивидуальные договоры с каждым юридическим лицом-заказчиком, устанавливая в них основные условия сотрудничества. Для обеспечения своей финансовой стабильности компания вводит систему предоплаты и рассрочки платежей от 10 до 30 дней.

При работе с крупными заказчиками, гарантированные сроки платежей позволяют заключать сделки с рассрочкой. Применение договора уступки права требования является одной из стратегий ООО «Компоненты» в обеспечении своих платежных интересов.

Компания приводит пример успешной сделки с ООО «КПС» для более наглядного представления о том, как отражаются операции с клиентами в бухгалтерском учете предприятия.

28 декабря 2022 года ООО «Компоненты» отправило товар ООО «КПС» по договору купли-продажи, заключенному 1 января того же года и действительному до 31 декабря 2022 года. Оплата за товар должна была быть произведена в течение 15 дней с момента его поставки и составляла 55 700,00 рублей. ООО «КПС» перечислило предоплату на сумму 55 700,00 рублей на расчетный счет ООО «Компоненты» 10 декабря 2022 года.

ООО «Компоненты» зарегистрировало эту операцию в книге продаж, используемой для отображения счетов-фактур, связанных с объектами, налоговые обязательства по которым подлежат НДС (таблица 10).

Таблица 10 – Система бухгалтерской записи по реализованному товару в ООО «Компоненты»

Содержание операции	Бухгалтерская запись		Сумма, руб.
	Дт	Кт	
Получена предоплата на расчетный счет	51 «Расчетный счет»	62.2 «Расчеты по авансам полученным»	55 700,00
Начислен НДС к уплате в бюджет с авансов полученных	62.2 «Расчеты по авансам полученным»	68.2 «НДС»	8496,61
Отражена выручка от реализации сантехнических труб	62.1 «Расчеты с покупателями и заказчиками»	90.1 «Выручка от продаж»	55 700,00
Начислен НДС от реализации сантехнических труб	90.3 «НДС»	68.2 «НДС»	8496,61
Ранее уплаченный НДС в бюджет с авансов, принятых к вычету	68.2 «НДС»	62.2 «Расчеты по авансам полученным»	8496,61
Зачет аванса полученного	62.2 «Расчеты по авансам полученным»	62.1 «Расчеты с покупателями и заказчиками»	55 700,00
Перечислен НДС в бюджет	68.2 «НДС»	51 «Расчетный счет»	8496,61

Регистрация счетов-фактур в книге продаж происходит в порядке хронологической очередности в том налоговом периоде, в котором возникает налоговое обязательство. Если товары, работы или услуги оплачиваются частично, то регистрация соответствующего счета-фактуры происходит по мере получения денежных средств, указывая реквизиты счета-фактуры и отмечая «частичная оплата». Книга продаж должна быть нумерована, прошнурована и скреплена печатью согласно условиям учетной политики для налогообложения.

Несмотря на то, что ООО «Компоненты» имеет различные условия оплаты с покупателями и задолженность по дебиторам, срок исковой давности которой истек, регистрация продаж все равно должна быть произведена в соответствии с установленными правилами. Хотя у ООО «Компоненты» существует дебиторская задолженность, которая уже просрочена и срок исковой давности истек, компания продолжает работать с разными видами оплаты со своими клиентами.

Для того чтобы избавиться от задолженности, ООО «Компоненты» создает резерв по сомнительным долгам, который включает непогашенные задолженности по контракту за работы, которые были выполнены в полном объеме и также те задолженности, которые не были выполнены в установленный срок истекшей исковой давности или были прекращены в соответствии с гражданским законодательством по причине невозможности исполнения обязательств. Расходы, связанные с невыплатой процентов, не входят в резерв по сомнительным долгам.

Для определения размера этого резерва производится инвентаризация задолженности на конец отчетного периода. Резерв создается в полном размере для долгов, возникших более 90 дней назад, на 50% от суммы долгов, возникших от 45 до 90 дней назад, и не создается для долгов, возникших менее 45 дней назад. Создаваемый резерв не должен превышать 10% выручки ООО «Компоненты».

Компания «Компоненты» имела задолженность перед ней по двум договорам на общую сумму в 2000 тыс. рублей (без учета НДС). По договору № 45 товары были отправлены 15 июня 2022 года, а платежные документы переданы 17 мая 2022 года. Согласно условиям контракта, покупатель должен был оплатить товар не позднее, чем через 7 рабочих дней после получения платежных документов. Задолженность оставалась непогашенной на период инвентаризации, поэтому был создан резерв в сумме 1400 тыс. рублей, который был полностью включен в отчетный период. По договору № 71 товары были доставлены 20 августа 2022 года, а платежные документы переданы в соответствии с условиями контракта. Покупатель должен был оплатить товар на следующий рабочий день после получения товара. Еще 600 тыс. рублей были оставлены непогашенными на момент инвентаризации.

Таким образом, оценка финансовых показателей компании ООО «Компоненты» позволила выявить, что несмотря на то, что выручка увеличивается с каждым годом чистая прибыль имеет отрицательное значение, что обусловлено высокой дебиторской задолженностью, а также большими затратами организации.

Также был исследован учет и анализ расчетов с покупателями и заказчиками. Исследованы основные счета учета расчетов с покупателями и заказчиками, а также основные типовые хозяйственные операции по данному направлению. Согласно проведенной оценке компания использует стандартную схему учета с покупателями и заказчиками. Было выявлено значительный объем кредиторской и дебиторской задолженности.

Налогообложение в ООО «Компоненты» проводится с помощью ОСН и бухгалтерский учет осуществляется в полном соответствии с законодательством РФ, используя автоматизированную форму учета на базе программы «1С: Бухгалтерия 8.3». Структура управления компании представляет собой линейную организационную структуру, где генеральный директор занимает руководящую позицию и управляет отдельными подразделениями, каждое из которых возглавляется руководителем.

В ООО «Компоненты» использование балансового счета 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками» позволяет учитывать задолженность покупателей и заказчиков за товары, работы, услуги, а также основные средства и прочее имущество находящееся в их собственности в соответствии с заключенными договорами. Суммы полученных авансов и предоплаты также отражаются на этом счете. Для каждого контрагента, договора и счета ведется аналитический учет. Несмотря на то, что предприятие также работает с физическими лицами, учет розничной торговли не связан с этим счетом.

Основная форма расчетных операций с клиентами — это безналичные переводы через кредитные организации. Однако, некоторые сделки проводятся по другим способам, включая кассовые операции и неденежные формы расчетов, такие как взаимозачеты и переуступка прав требования. Основываясь на учетной политике компании, ежегодно проводится инвентаризация, в результате которой выявляются задолженности клиентов, а также безнадежные дебиторские и кредиторские задолженности. Для последних не формируется резерв по сомнительным долгам, а списание происходит напрямую на финансовый результат.

3 Анализ расчетов с покупателями и заказчиками в ООО «Компоненты»

3.1 Анализ и оценка эффективности расчетов с покупателями и заказчиками

В первую очередь рассмотрим динамику дебиторской задолженности компании ООО «Компоненты». В частности, за 2022 год размер дебиторской задолженности ООО «Компоненты» увеличился на 226 тыс. руб. и составил 1693 тыс. руб. Рассмотрим основных дебиторов компании ООО «Компоненты» (таблица 11).

Таблица 11 – Основные дебиторы компании ООО «Компоненты», тыс. руб.

Наименование дебитора	2021 г., тыс.руб.	2022 г., тыс.руб.	По срокам погашения (2022 г.)	
			от 0 до 6 месяцев	более 6 месяцев
ПАО «Северсталь»	223	175	71	104
АО «Паритет»	145	192	192	-
ООО «Автомир»	234	212	155	57
АО «Апатит»	133	198	81	117
ООО «ПК «НЭВЗ»	214	259	164	95
АО «Самарский завод агрегатов»	367	499	231	268
ПАО «ОДК-УМПО»	151	158	145	13
Итого	1467	1693	1039	654

Таким образом, наиболее крупным дебитором компании выступает АО «Самарский завод агрегатов», где задолженность по состоянию на начало 2020 года составила 499 тыс.руб.

По срокам погашения в 2022 г. от 0 до 6 месяцев дебиторская задолженность составила 1039 тыс.руб. Более 6 месяцев дебиторская задолженность составила 654 тыс.руб.

Для более полного анализа дебиторской задолженности проведем оценку динамики коэффициента оборачиваемости дебиторской задолженности компании ООО «Компоненты» (рисунок 8).

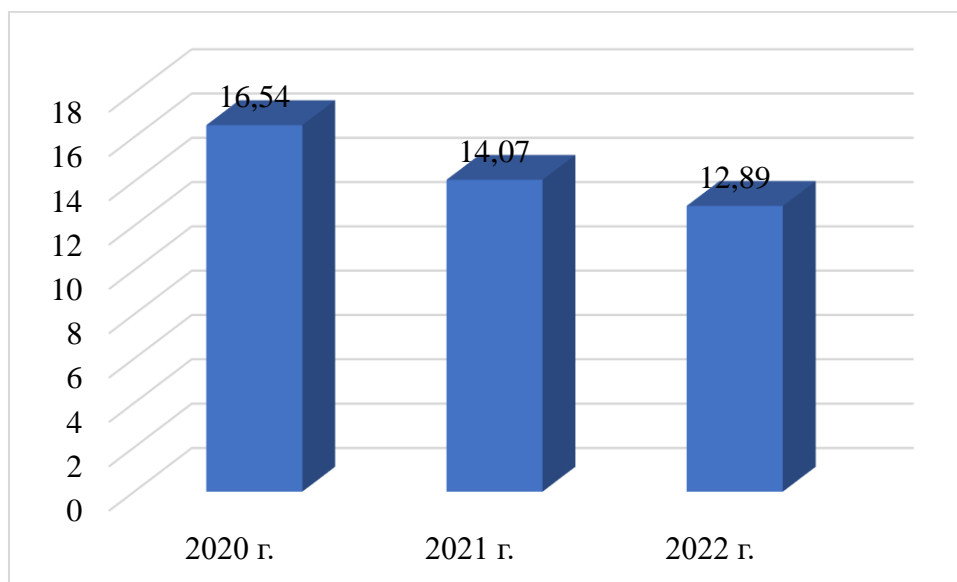


Рисунок 8 – Динамика коэффициента оборачиваемости дебиторской задолженности компании ООО «Компоненты» за 2020-2022 гг.

В целом, «для оборачиваемости дебиторской задолженности, как и для других показателей оборачиваемости не существует четких нормативов, поскольку они сильно зависят от отраслевых особенностей и технологии работы предприятия» [23].

Поэтому в данной ситуации необходимо рассматривать именно изменение коэффициента в сторону повышения или понижения. В частности, чем выше коэффициент, тем быстрее покупатели погашают свои задолженности за приобретенную продукцию.

И напротив, снижение коэффициента оборачиваемости дебиторской задолженности ООО «Компоненты» в анализируемом периоде свидетельствует об ухудшении расчетов с покупателями, и как следствие может привести к ухудшению финансовой ситуации компании в целом, что может быть охарактеризовано, как негативная тенденция.

Согласно общепринятым правилам с точки зрения экономики рост дебиторской задолженности в ООО «Компоненты» обусловлен рядом причин, которые в более наглядном виде представлены на рисунке 9.

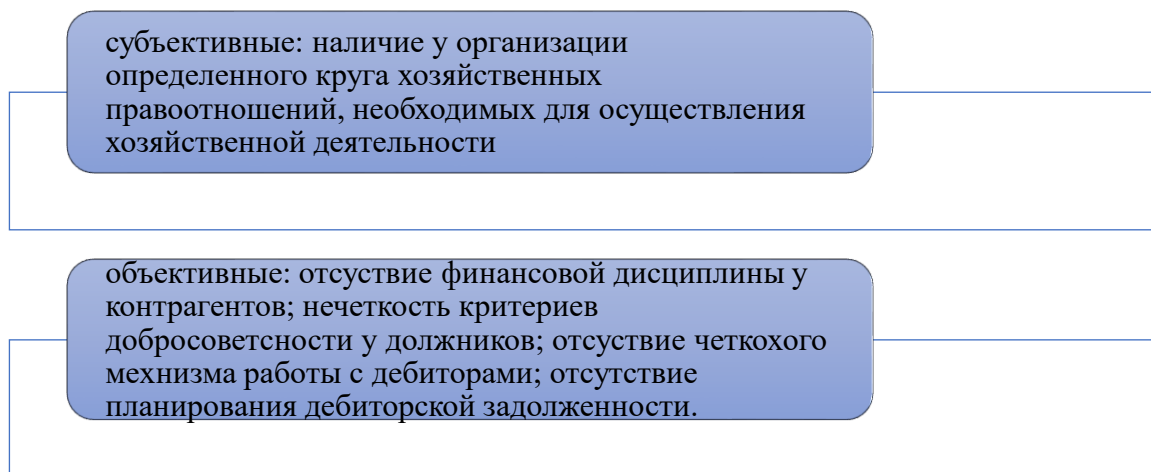


Рисунок 9 - Причины возникновения дебиторской задолженности в ООО «Компоненты»

Основываясь на вышесказанном необходимо отметить, что для минимизации размера дебиторской задолженности у ООО «Компоненты» необходимо разработать четкий алгоритм управления и планирования дебиторской задолженности. В процессе ознакомления с бухгалтерской и финансовой отчетностью предприятия был выявлен значительный объем кредиторской задолженности.

Более подробно структура и динамика кредиторской задолженности ООО «Компоненты» представлена в таблице 12.

Таблица 12 – Структура и динамика кредиторской задолженности ООО «Компоненты» за 2021–2022 г., тыс.руб.

Наименование задолженности	На 31.12.2021	На 31.12.2022	Изменение (+,-)
Кредиторская задолженность, в т.ч.	1566,4	1691,7	125,3
поставщики и подрядчики	1119,1	1290,0	170,9
перед персоналом	121,8	129,7	7,9
перед государственными внебюджетными фондами	165,2	113,7	-51,5
прочие кредиторы	160,3	158,3	-2

Согласно представленным данным, за 2021-2022 гг. кредиторская задолженность в ООО «Компоненты» увеличилась на 125,3 тыс.руб., или на 7,9%, что для компании такого размера является достаточно внушительной суммой.

Наиболее всего увеличилась кредиторская задолженность перед поставщиками и подрядчиками (на 170,9 тыс.руб.), а вот кредиторская задолженность перед государственными внебюджетными фондами сократилась на 51,5 тыс.руб.

«При анализе кредиторской задолженности следует учитывать, что она является одновременно источником покрытия дебиторской задолженности» [24], что может привести к ухудшению финансовой устойчивости предприятия. Как уже акцентировалось внимание в тексте работы все финансовые потоки в хозяйственной деятельности предприятия взаимосвязаны.

Поэтому можно рассмотреть, например, такую ситуацию, что значительное увеличение кредиторской задолженности может повлечь за собой рост задолженности предприятия перед персоналом по оплате труда. Так как от уровня оплаты труда, стабильности выплат зависит мотивационная составляющая для работников, то образовавшаяся задолженность негативно скажется как на производительности труда работников, так и желании работать дальше на данном предприятии.

Также, возможен риск высокого коэффициента текучести кадров, что только отрицательно будет сказываться на деятельности предприятия и соответственно его финансовом состоянии.

Поэтому рост кредиторской задолженности должен анализироваться в первую очередь, выясняться причины ее образования, и приниматься управленческие решения по ее снижению.

И в заключение данного раздела рассмотрим наиболее крупным кредитором ООО «Компоненты», и представим полученные данные в таблице 13.

Таблица 13 – Основные кредиторы ООО «Компоненты» за 2021-2022 гг., тыс.руб.

Наименование кредитора	2021 г., тыс.руб.	2022 г., тыс.руб.	По срокам погашения (2022 г.)	
			от 0 до 6 месяцев	более 6 месяцев
АО «КУЗОЦМ»	302,0	345,0	189,0	156,0
ООО «ЗТК»	144,0	123,0	98,0	25,0
ПАО «ОДК-Кузнецов»	155,5	209,0	150,0	59,0
ООО «УГМК-ОЦМ»	117,0	139,0	100,0	39,0
ООО «Торговый Дом М-К»	198,5	215,0	175,0	40,0
ООО «Завод Синдикат»	202,1	209,0	170,0	39,0
Итого	1119,1	1290,0	882,0	358,0

Таким образом, наиболее крупным кредитором ООО «Компоненты» выступает АО «КУЗОЦМ», где задолженность по состоянию на конец 2022 г. составила 345 тыс.руб. По срокам погашения в 2022 г. от 0 до 6 месяцев кредиторская задолженность в ООО «Компоненты» составила 882 тыс.руб. Более 6 месяцев кредиторская задолженность в ООО «Компоненты» составила 358 тыс.руб. Рост кредиторской задолженности носит негативный характер и свидетельствует об ухудшении финансового состояния предприятия.

Однако необходимо отметить акцентировать внимание на кризисности сложившегося положения в 2022 г. Ситуация в 2022 г. нарушила планы развития компаний многих отраслей, и арматурный рынок не исключение. Согласно оценке итогов 2022 г. можно сделать вывод о том, что начиная с февраля прослеживается стремительное снижение основных показателей всех промышленных компаний. Причем не только доходов, но и затрат, так как в связи со сложившейся ситуацией компании вынуждены были сокращать штатную численность персонала, объем используемых ресурсов и т.д.

В заключении хочется отметить, что даже при благоприятном прогнозе, и завершении спецоперации на Украине еще два-три года компаниям потребуется на восстановление прежних темпов роста, и наращивании промышленных оборотов.

Поэтому на наш взгляд необходимо использовать все возможные варианты, для сохранения устойчивости компаний. Таким образом, для снижения кредиторской и дебиторской задолженности необходимо разработать ряд мероприятий по совершенствованию деятельности компании ООО «Компоненты» с учетом сложившейся ситуации в стране.

3.2 Мероприятия по повышению эффективности проведения расчетов с покупателями и заказчиками в ООО «Компоненты»

Разработан ряд рекомендаций, направленных как на совершенствование расчетов с покупателями и заказчиками в компании ООО «Компоненты».

Для улучшения расчетов с клиентами и оптимизации дебиторской и кредиторской задолженности, ООО "Компоненты" предлагает внедрить механизмы контроля и управления задолженностью, а также постоянно отслеживать соотношение и качество их учета.

Для улучшения контроля за состоянием дебиторской задолженности ООО «Компоненты» предлагает разработать регламент по управлению и контролю за этой задолженностью. Регламент должен включать процедуры и методы работы с дебиторской задолженностью, нацеленные на предотвращение возможных проблем, а также на выявление и взыскание задолженности. Чтобы обеспечить эффективное управление дебиторской задолженностью, необходимо использовать комплексный и системный подход, который не может сводиться к решению отдельных проблем, например, поиску "идеального" клиента.

Компания ООО «Компоненты» работает высоко конкурентном рынке, поэтому она должна проводить достаточно гибкую политику и оперативно реагировать на запросы экономической среды.

«В ходе производственной деятельности, если срок превращения готовой продукции в дебиторскую задолженность затягивается, у предприятия может возникнуть потребность в дополнительных источниках финансирования, которые могут быть представлены собственными (предоплата покупателей),

иными поступлениями (носит разовый характер) или заемными средствами (то есть краткосрочные кредиты банков). Задержка платежей от одного или нескольких крупных покупателей может создать существенные трудности у предприятия и тем самым снизить его деловую активность. Постоянное привлечение краткосрочных кредитов для предприятия приводит к отсутствию финансовых проблем в случае запаздывания платежа» [11, с. 88].

Для уменьшения рисков компании на этапе сбыта и оптимизации действий персонала при принятии управленческих решений была разработана система управления дебиторской задолженностью.

Реализация данной системы включает ряд мероприятий, направленных на предотвращение возможных проблем, связанных с просроченной или неопределенной дебиторской задолженностью на каждом этапе процесса сбыта (рисунок 10).

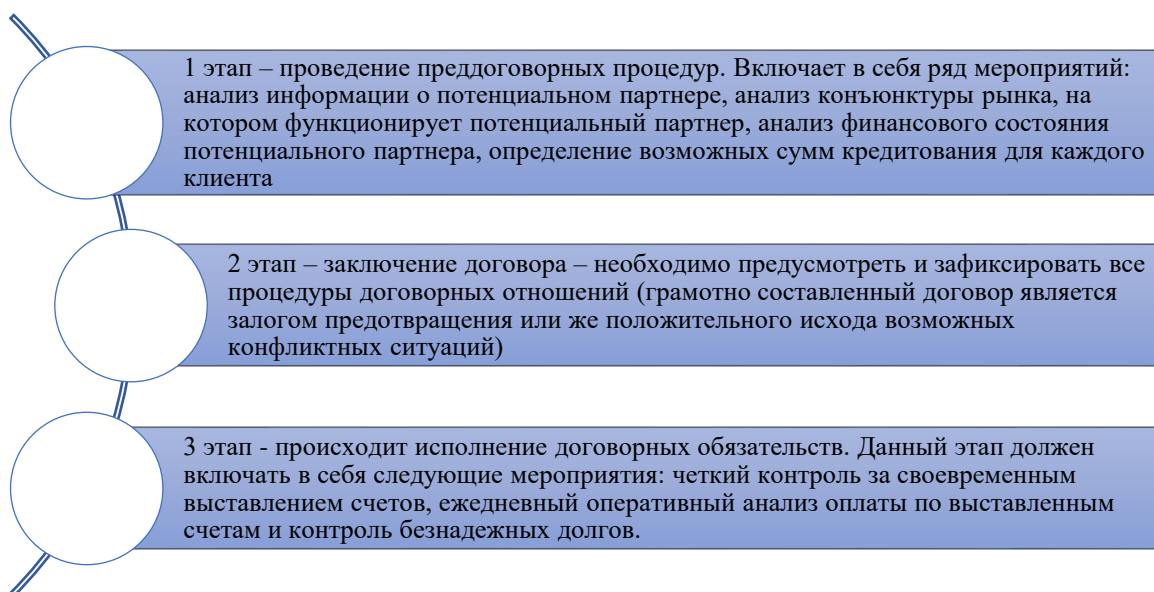


Рисунок 10 – Рекомендуемая схема мероприятий на каждом этапе сбыта для ООО «Компоненты»

Для снижения дебиторской задолженности ООО «Компоненты» необходимо в кратчайшие сроки оптимизировать условия проводимых сделок.

При заключении договоров преимущественной должна быть предоплата. Для новых клиентов - предоплата должна составлять не менее 50 % от общей стоимости.

«Объем предоплаты зависит от обстоятельств каждого конкретного случая, условий заключения сделки, финансовых возможностей клиента. Одним из наиболее действенных инструментов, позволяющих сократить дебиторскую задолженность это предоставление покупателям системы скидок в случае досрочной оплаты» [16, с. 83].

Введем размер скидок в ООО «Компоненты»:

- при полной предоплате скидка составит - 10%;
- при частичной предоплате - 7%;
- при оплате по факту получения товара/услуги - скидка 5%.

Введение скидок в практику предприятия будет служить стимулирующим фактором, для покупателей, которые приобретают продукцию с отсрочкой платежа. Для получения скидки покупатели будут стремиться к скорейшей оплате полученной продукции. Продавец получает косвенную выгоду в связи с ускорением оборачиваемости средств, вложенных в дебиторскую задолженность, которая, как и производственные запасы, представляет иммобилизацию денежных средств.

Так же следует пересмотреть условия договора, а именно ввести систему штрафов за нарушение сроков оплаты, установленных графиком погашения задолженности, должна быть предусмотрена в договоре. Так же можно, как штрафную санкцию ввести такую меру, что при просрочке платежа цена увеличивается на несколько процентов, и прописать данный факт в договоре. Например, если задолженность покупателей составляет от 7-10 дней, то покупатель должен будет заплатить еще + 5% от общей суммы услуг; от 10-20 дней + 7%; от 20-30 дней + 9 %; от 30 и выше + 12%.

С помощью системы штрафов и введения скидок мы планируем снизить сумму дебиторской задолженности примерно на 20%, а сумму планируемой

выручки увеличить на 15%. Рассмотрим наглядно как изменится коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности и период ее погашения.

После изменений условий договора, а именно после введения системы скидок и штрафов мы планируем снизить дебиторскую задолженность на 250 тыс. руб., а сумму выручки увеличить на 200 тыс. руб. Это повлияет в первую очередь на коэффициент оборачиваемости, он увеличится на 4,2 оборота.

Период погашения в свою очередь наоборот сократится на 4 дня. В целом можно сделать вывод, что введение системы скидок и штрафов в первую очередь позволит сократить сроки оплаты, тем самым снизить риск возникновения просроченной дебиторской задолженности.

Для того чтобы избежать существенного превышения дебиторской задолженности над кредиторской, необходимо постоянно анализировать уровень задолженностей и внимательно проверять расчетные документы.

Для уменьшения дебиторской задолженности рекомендуется использовать программное обеспечение, которое поможет своевременно выявлять покупателей, которые не осуществили платеж в течение 10 дней после получения услуги. Затем можно проводить телефонные переговоры с такими покупателями, напоминая им о необходимости заплатить долг.

Предлагается рациональное использование складских запасов предприятия путем уменьшения объемов закупок по текущим контрактам, что позволит освободить значительные финансовые ресурсы. После внесения изменений ожидается, что общий капитал ООО «Компоненты» будет превышать заемный, что обеспечит полное покрытие всех заемных обязательств, включая как долгосрочные, так и краткосрочные. Управление кредиторской задолженностью может быть улучшено путем оптимизации, минимизации или контролирующихся мер, как показано на рисунке 11.

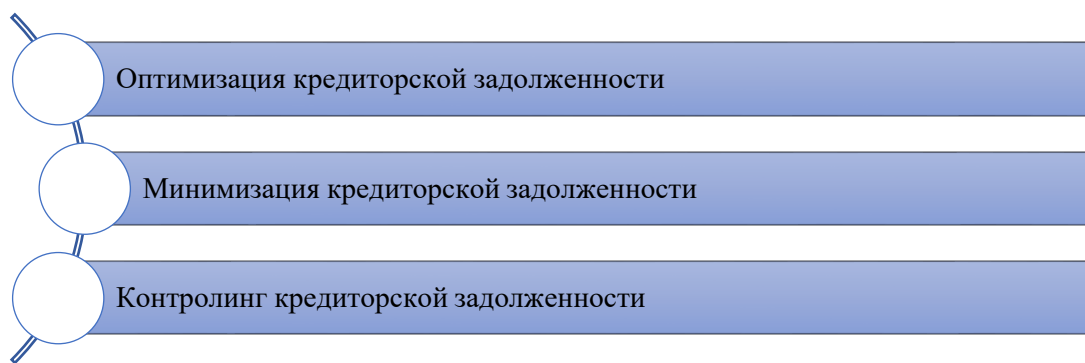


Рисунок 11 – Основные направления совершенствования управления кредиторской задолженностью

Также направления совершенствования управления кредиторской задолженности может включать и прочие меры, а именно:

- отслеживание сроков оплаты с целью недопущения просрочек и применения штрафных санкций;
- проведение регулярных переговоров с поставщиками об условиях оплаты;
- введение в систему управления компанией службы контроллинга;
- мотивация персонала через премирование сотрудников за улучшение условий договоров поставки услуг, в частности за увеличение отсрочек платежа и получение скидок в цене и т.д.

Таким образом, можно заключить, что для усовершенствования управления должниками на предприятии часто применяются методы рефинансирования задолженности и стимулирования своевременных платежей. При этом организации также стремятся оптимизировать, минимизировать или контролировать формирование кредиторской задолженности.

Конечно вышеприведенные предложения только незначительная часть направлению по совершенствованию расчетов с покупателями и заказчиками.

В рамках данного исследования для реализации мероприятия по использованию инструментов рефинансирования задолженности покупателей в ООО «Компоненты» рекомендуется использование факторинга.

Экономическая оценка предлагаемого мероприятия будет дана в следующей части исследования.

По данным проведенного анализа просроченная дебиторская задолженность ООО «Компоненты» на конец 2022 г. составляла 654 тыс. руб. По договору факторингового обслуживания предприятие уступает право требования долга по поставке факторинговой компании «ВТБ «Факторинг» на общую сумму 654 тыс. руб. Выбор данной компании обусловлен тем, что ООО «Компоненты» является корпоративным клиентом группы «ВТБ». Исходные данные для расчета показателей факторинговой сделки представлены в таблице 14.

Таблица 14 – Расчет экономического эффекта от использования факторинга

Наименование показателя	Значение показателя
Сумма уступленного денежного требования, тыс. руб.	654
Величина кредита по отношению к сумме счетов, доли единиц	0,30
Ставка банковского процента, доли единиц	0,20
Средний срок оборачиваемости дебиторской задолженности, дни	35
Размер комиссионных за услуги, доли единиц	0,2
Плата за факторинговый кредит, тыс. руб.	8,94
Эффект от использования факторинга, тыс. руб.	645,06

Таким образом, эффект от использования средств реинвестирования дебиторской задолженности 645,06 тыс. руб. Высвобожденные денежные средства предприятию рекомендуется направить на погашение кредиторской задолженности.

Рассмотрим, как повлияет данное мероприятие на динамику задолженности ООО «Компоненты» в таблице 15.

Таблица 15 – Влияние предложенного мероприятия динамику дебиторской и кредиторской задолженности ООО «Компоненты»

Наименование показателя	До внедрения	После внедрения	Отклонения (+/-)	Темп роста, %
Дебиторская задолженность, тыс. руб.	1693	1039	- 654	-38,6
Кредиторская задолженность, тыс. руб.	1691,7	1049,6	- 645,06	-37,9

Таким образом, после внедрения предложенного мероприятия текущая дебиторская задолженность ООО «Компоненты» сократится на 38,6%, и составит 1039, что на 654 тыс.руб. меньше чем к концу 2019 г.

Кредиторская задолженность сократится после внедрения мероприятия на 37,9%, и составит 1049,6 тыс.руб., что на 645,06 меньше чем к концу 2022 г.

Рассмотрим влияние предложенного мероприятия на коэффициенты оборачиваемости дебиторской задолженности в таблице 16.

Таблица 16 – Коэффициенты оборачиваемости дебиторской задолженности после внедрения мероприятия

Наименование показателя	До внедрения	После внедрения	Отклонения (+/-)
Дебиторская задолженность, тыс. руб.	1693	1039	- 654
Период оборота, дни	365	365	0
Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности, оборотов	12,89	14,45	+1,56
Продолжительность оборачиваемости дебиторской задолженности, дни	35,57	29,31	-6,26

Более наглядно полученные результаты представлены на рисунке 12.

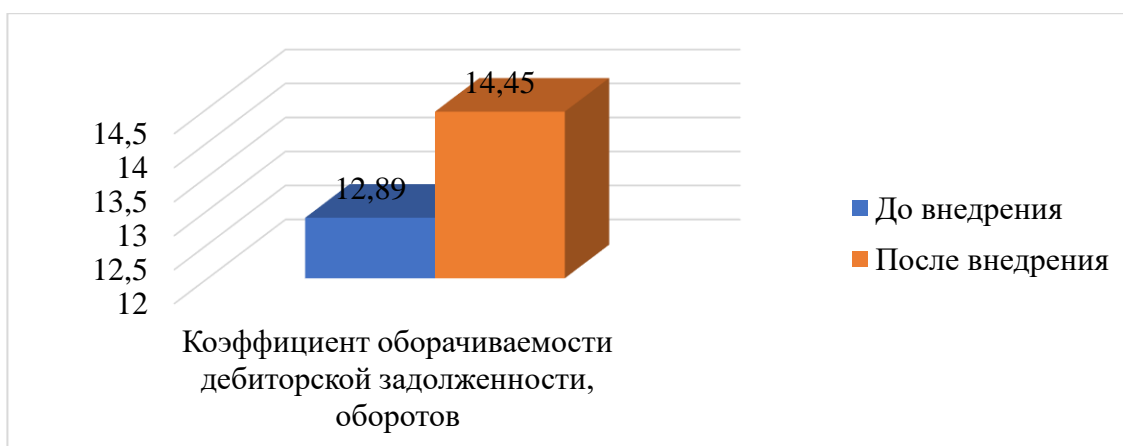


Рисунок 12 – Динамика коэффициента оборачиваемости дебиторской задолженности до и после внедрения мероприятия

Оборачиваемость дебиторской задолженности вырастет с 12,85 оборотов до 14,45 оборотов. Продолжительность оборачиваемости сократится с 35,57 дней до 29,31 дней, что в свою очередь может характеризоваться как положительная тенденция.

Рассмотрим показатели эффективности использования кредиторской задолженности ООО «Компоненты» после внедрения мероприятия в таблице 17.

Таблица 17 – Показатели использования кредиторской задолженности ООО «Компоненты» после внедрения мероприятия

Наименование показателя	До внедрения	После внедрения	Отклонения (+/-)
Кредиторская задолженность, тыс. руб.	1691,7	1049,6	- 645,06
Период оборота, дни	365	365	0
Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности, обор.	6,53	7,35	0,82
Продолжительность оборачиваемости кредиторской задолженности, дни	45,89	39,66	-6,23

Динамика изменения коэффициента кредиторской задолженности после внедрения мероприятий более наглядно представлена на рисунке 13.

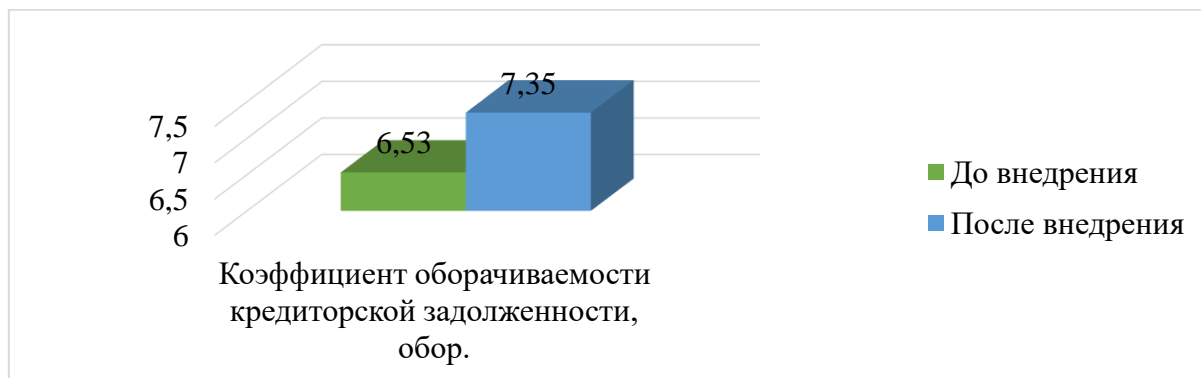


Рисунок 13 – Динамика коэффициента оборачиваемости кредиторской задолженности до и после внедрения мероприятия

Оборачиваемость кредиторской задолженности вырастет с 6,53 оборотов до 7,35 оборотов. Продолжительность оборачиваемости сократится с 45,89 дней до 39,66 дней, что также может характеризоваться как положительная тенденция.

В целом, ускорение оборота дебиторской и кредиторской задолженностей является позитивной тенденцией, что говорит о более эффективном их использовании. Введение предложенного мероприятия позволит ООО «Компоненты» улучшить платежную дисциплину и повысить показатели эффективности управления данными задолженностями.

Сделаем основные выводы по третьему разделу работы.

Выявленное снижение коэффициента оборачиваемости дебиторской задолженности ООО «Компоненты» свидетельствует об ухудшении расчетов с покупателями, и как следствие может привести к ухудшению финансовой ситуации компании в целом.

Также озабоченность вызывает значительный объем кредиторской задолженности ООО «Компоненты» за 2021–2022 гг. За 2021-2022 гг. дебиторская задолженность в ООО «Компоненты» увеличилась на 125,3 тыс.руб., или на 7,9%, и составило к концу 2022 г. 1691,7 тыс.руб., что для компании такого размера является достаточно внушительной суммой.

Рост кредиторской задолженности носит негативный характер и свидетельствует об ухудшении финансового состояния предприятия. Однако

необходимо отметить акцентировать внимание на кризисности сложившегося положения в 2022 г. Согласно оценке итогов 2022 г. можно сделать вывод о том, что начиная с февраля, прослеживается стремительное снижение основных показателей всех промышленных компаний. По итогам проведенного анализа был сделан вывод о том, что для снижения кредиторской и дебиторской задолженности необходимо разработать ряд мероприятий по совершенствованию деятельности компании ООО «Компоненты».

В третьем разделе выпускной квалификационной работы были предложены новые методы улучшения системы расчетов с покупателями и заказчиками в компании ООО «Компоненты».

Для повышения эффективности управления дебиторской и кредиторской задолженностью в организации, было решено внедрить механизмы контроля и управления данной задолженностью, а также последовательное отслеживание их соотношения и качества. Дополнительно был предложен сетевой график управления дебиторской задолженностью в ООО «Компоненты», а также система оптимизации скидок для покупателей, учитывающая объем приобретаемой продукции и рейтинг надежности клиента.

В исследовании представлены лишь некоторые методы для улучшения расчетов с покупателями и заказчиками. В рамках этого исследования рекомендуется использование факторинга для реализации мер по рефинансированию задолженностей покупателей в ООО «Компоненты». Предварительная экономическая оценка этого мероприятия указывает на ускорение оборачиваемости дебиторских и кредиторских задолженностей, что говорит об улучшении эффективности их использования.

В заключении хочется отметить, что даже при благоприятном прогнозе, и завершении пандемии еще два – три года компаниям потребуется на восстановление прежних темпов роста, и наращивании промышленных оборотов. Поэтому на наш взгляд необходимо использовать все возможные варианты, для сохранения устойчивости компаний.

Заключение

Бухгалтерский учет расчетов с покупателями и заказчиками является неотъемлемой частью финансового учета и имеет большое значение для управления финансовыми ресурсами предприятия и своевременного принятия решений. Учет расчетов с клиентами подлежит строгому регулированию в соответствии с законодательством РФ. Министерством финансов разработана схема регулирования на 5 уровнях: законодательный, федеральный стандарт, отраслевой стандарт, методический уровень и организационный уровень. Разнообразие законов, указов, постановлений и инструкций представляет нормативную основу учета расчетов с заказчиками и покупателями, охватывая все аспекты деятельности предприятия.

Российская экономика сталкивается с повышенными рисками и кризисными явлениями, как внутренними, так и внешними факторами, что приводит к росту задолженности контрагентов. Для эффективного управления дебиторской задолженностью необходимо выбрать оптимальный метод анализа расчетов. Цель анализа задолженности дебиторов заключается в разработке мер, направленных на оптимизацию кредитной политики предприятия и увеличение прибыли за счет увеличения объема продаж, оптимизации задолженности и ускорения возврата денежных средств.

С помощью бухгалтерского учета расчетов с контрагентами можно получить обобщенную информацию о задолженности и своевременно принимать решения о погашении долгов, используя различные формы расчетов.

Оценка финансовых показателей компании ООО «Компоненты» позволила выявить, что несмотря на то, что выручка увеличивается с каждым годом чистая прибыль имеет отрицательное значение, что обусловлено высокой дебиторской задолженностью, а также большими затратами организации.

Также был исследован учет и анализ расчетов с покупателями и заказчиками в ООО «Компоненты». Исследованы основные счета учета расчетов с покупателями и заказчиками, а также основные типовые хозяйственные

операции по данному направлению. Согласно проведенной оценке компания ООО «Компоненты» использует стандартную схему учета с покупателями и заказчиками. Также, более тщательное изучение бухгалтерской отчетности выявило значительный объем кредиторской и дебиторской задолженности компании ООО «Компоненты».

Налогообложение в ООО «Компоненты» проводится с помощью ОСН и бухгалтерский учет осуществляется в полном соответствии с законодательством РФ, используя автоматизированную форму учета на базе программы «1С: Бухгалтерия 8.3». Структура управления компании представляет собой линейную организационную структуру, где генеральный директор занимает руководящую позицию и управляет отдельными подразделениями, каждое из которых возглавляется руководителем.

В ООО «Компоненты» использование балансового счета 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками» позволяет учитывать задолженность покупателей и заказчиков за товары, работы, услуги, а также основные средства и прочее имущество находящееся в их собственности в соответствии с заключенными договорами. Суммы полученных авансов и предоплаты также отражаются на этом счете. Для каждого контрагента, договора и счета ведется аналитический учет. Несмотря на то, что предприятие также работает с физическими лицами, учет розничной торговли не связан с этим счетом.

Основная форма расчетных операций с клиентами — это безналичные переводы через кредитные организации. Однако, некоторые сделки проводятся по другим способам, включая кассовые операции и неденежные формы расчетов, такие как взаимозачеты и переуступка прав требования. Основываясь на учетной политике компании, ежегодно проводится инвентаризация, в результате которой выявляются задолженности клиентов, а также безнадежные дебиторские и кредиторские задолженности. Для последних не формируется резерв по сомнительным долгам, а списание происходит напрямую на финансовый результат.

Выявленное снижение коэффициента оборачиваемости дебиторской задолженности ООО «Компоненты» свидетельствует об ухудшении расчетов с покупателями, и как следствие может привести к ухудшению финансовой ситуации компании в целом.

Также озабоченность вызывает значительный объем кредиторской задолженности ООО «Компоненты» за 2021–2022 гг. За 2021-2022 гг. дебиторская задолженность в ООО «Компоненты» увеличилась на 125,3 тыс.руб., или на 7,9%, и составило к концу 2022 г. 1691,7 тыс.руб., что для компании такого размера является достаточно внушительной суммой.

Рост кредиторской задолженности носит негативный характер и свидетельствует об ухудшении финансового состояния предприятия. Однако необходимо отметить акцентировать внимание на кризисности сложившегося положения в 2022 г. Согласно оценке итогов 2022 г. можно сделать вывод о том, что начиная с февраля, прослеживается стремительное снижение основных показателей всех промышленных компаний.

По итогам проведенного анализа был сделан вывод о том, что для снижения кредиторской и дебиторской задолженности необходимо разработать ряд мероприятий по совершенствованию деятельности компании ООО «Компоненты».

В третьем разделе выпускной квалификационной работы были предложены новые методы улучшения системы расчетов с покупателями и заказчиками в компании ООО «Компоненты».

Для повышения эффективности управления дебиторской и кредиторской задолженностью в организации, было решено внедрить механизмы контроля и управления данной задолженностью, а также последовательное отслеживание их соотношения и качества. Дополнительно был предложен сетевой график управления дебиторской задолженностью в ООО «Компоненты», а также система оптимизации скидок для покупателей, учитывающая объем приобретаемой продукции и рейтинг надежности клиента.

В исследовании представлены лишь некоторые методы для улучшения расчетов с покупателями и заказчиками. В рамках этого исследования рекомендуется использование факторинга для реализации мер по рефинансированию задолженностей покупателей в ООО «Компоненты». Предварительная экономическая оценка этого мероприятия указывает на ускорение оборачиваемости дебиторских и кредиторских задолженностей, что говорит об улучшении эффективности их использования.

В заключении хочется отметить, что даже при благоприятном прогнозе, и завершении пандемии еще два – три года компаниям потребуется на восстановление прежних темпов роста, и наращивании промышленных оборотов. Поэтому на наш взгляд необходимо использовать все возможные варианты, для сохранения устойчивости компаний.

Список используемой литературы и используемых источников

1. Адаменко А.А. Особенности учета расчетов с поставщиками и подрядчиками в формате МСФО // Экономика. Право. Печать. Вестник КСЭИ. 2018. № 3-4 (6364). С. 327-334.
2. Адаменко А.А. Прибыль как элемент финансовых результатов, ее значение, функции и методы планирования // Естественно-гуманитарные исследования. 2019. № 23 (1). С. 4-9.
3. Адаменко А.А. Сущность расчетов, их виды и формы. Задолженность организации // Естественно-гуманитарные исследования. 2019. № 23 (1). С. 57-62.
4. Азиева З.И., Папова Л.В. Совершенствование бухгалтерского учета расчетов с покупателями и заказчиками // Вестник Академии знаний. 2019. №1 (30). С. 144-149.
5. Азиева З.И. Теоретические аспекты бухгалтерского учета расчетов с покупателями и заказчиками / Азиева З.И., Попандуполо К.Д. // В сборнике: Экономическая наука в XXI веке: проблемы, перспективы, информационное обеспечение Материалы междунар. науч. конф.. 2019. С. 56-61.
6. Балабанов И.Т. Финансовый анализ и планирование хозяйствующего субъекта. М.: Финансы и статистика, 2019. 235 с.
7. Баскакова Я.Н., Калюгина И.В. Аудиторская Проверка организации первичного учета фактов хозяйственной жизни по расчетам с покупателями и заказчиками // Economics. 2019. №1 (39). С. 45-49.
8. Башкатов В.В. Порядок проведения зачета взаимных требований // Информационное обеспечение эффективного управления деятельностью экономических субъектов. 2019. №3. С. 82-87.
9. Башкатов В.В. Роль инвентаризации активов и обязательств в обеспечении сохранности имущества организации // Современная экономика: проблемы, перспективы, информационное обеспечение. 2021. №4. С. 89-94.

10. Герасимова Л.Н. Теория бухгалтерского учета. М.: Феникс, 2018. 352 с.
11. Гражданский кодекс Российской Федерации, часть I: Федеральный закон РФ от 30.11.1994 г. № 51-ФЗ // Собрание законодательства РФ. 05.12.1994. № 32. ст. 3301.
12. Гражданский кодекс Российской Федерации, часть II: Федеральный закон РФ от 21.01.1996 г. № 14-ФЗ // Собрание законодательства РФ. 29.01.1996. № 5. ст. 410.
13. Гринавцева Е.В., Федотова Л.В. Понятие и бухгалтерский учет расчетов с покупателями и заказчиками // Ученые записки Тамбовского отделения РоСМУ. 2019. №15. С. 78-82.
14. Дачева С.Р., Пивень И.Г. Внутренний аудит в управлении организациями: задачи, принципы, особенности // Экономика и бизнес: теория и практика. 2020. № 4-2 (62). С. 65-68.
15. Калюгина И.В. Методические основы проведения аудиторской проверки расчетов с поставщиками и подрядчиками // Фундаментальные и прикладные вопросы гуманитарных и экономических наук. Межвузовский сборник научных трудов. Воронеж, АНО ВО МГЭУ, 2019. №12. С. 78-82.
16. Конева М.В. Контроль дебиторской задолженности с применением аналитического учета в строительных организациях посредством ИКТ // Инновации и инвестиции. 2021. №9. С. 193-198.
17. Конева М.В. Использование информационных и коммуникационных технологий в бухгалтерском учете строительных компаний // Естественные гуманитарные исследования журнал. 2020. №29 (3). С.444.
18. Конева М.В. Контроль взаиморасчетов с контрагентами с применением ИКТ в бухгалтерском учете строительных организаций // Естественные гуманитарные исследования журнал. 2020. №31 (5). С.335-342
19. Костромитинова К.О. Учет расчетов с покупателями и заказчиками (на примере ПАО «Дюртюлинский хлебозавод») // Экономика и социум. 2021. №9 (88). С. 80-84.

20. Котлярова О.А., Бжассо А.А. Диагностика риска банкротства как основа экономической безопасности предприятия в современных условиях // Экономика и бизнес: теория и практика. 2020. № 2-1 (60). С. 153-156.

21. Кубарь М.А. Оценка эффективности состояния систем бухгалтерского учета и внутреннего контроля учета расчетов с покупателями и заказчиками // Экономика и социум. 2020. №9 (76). С. 128-131.

22. Литвинова А.С., Пивень И.Г. Оценка задолженности покупателей и заказчиков с учетом инфляции при проведении аудита // Международный журнал гуманитарных и естественных наук. 2020. №12-4. С. 116-120.

23. Налоговый кодекс Российской Федерации, часть I: Федеральный закон РФ от 31.07.1998 г № 146-ФЗ // Собрание законодательства РФ. № 31. 03.08.1998. ст. 3824.

24. Налоговый кодекс, Российской Федерации, часть II: Федеральный закон РФ от 05.08.2000 г. № 117-ФЗ // Собрание законодательства РФ. 07.08.2000. № 32. ст. 3340.

25. Никиша А.И., Пивень И.Г. Риски аудита малых предприятий // Сборник научных статей факультета экономики, управления и бизнеса. 2018. №14. С. 18-19.

26. Павлюченко Т.Н. Договор мены: особенности учета // Социально-экономический потенциал развития аграрной экономики и сельских территорий. 2018. С. 56-59.

27. Папова Л.В. Роль учетной политики в бухгалтерском учете // Учетно-аналитические и финансовые инструменты управления бизнес-процессами в экономике. 2018. №11. С. 16-19.

28. Положение Банка России от 19.06.2012 № 383-П «О правилах осуществления перевода денежных средств» // Вестник Банка России. № 34. 28.06.2012.

29. Постановление Правительства РФ от 26.12.2011 г. № 1137 «О формах и правилах заполнения (ведения) документов, применяемых при расчетах по НДС» // Собрание законодательства РФ. 16.01.2012. № 3. ст. 417.

30. Приказ Минфина России от 29.07.98 г. №34н «Об утверждении Положения по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации» // Бюллетень нормативных актов федеральных органов исполнительной власти. № 23. 14.09.1998.

31. Приказ Минфина России от 06.05.1999 № 32н «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Доходы организации» (ПБУ 9/99)» // Российская газета. № 116. 22.06.1999.

32. Приказ Минфина России от 06.05.1999 № 33н «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Расходы организации» (ПБУ 10/99)» // Российская газета. № 116. 22.06.1999.

33. Приказ Минфина России от 06.07.1999 № 43н «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Бухгалтерская отчетность организации» (ПБУ 4/99)» // Финансовая газета. № 34. 1999.

34. Приказ Минфина России от 06.10.2008 № 106н «Об утверждении положений по бухгалтерскому учету «Учетная политика организации» (ПБУ 1/2008)» // Бюллетень нормативных актов федеральных органов исполнительной власти. № 44. 03.11.2008.

35. Приказ Минфина России от 25.10.2010 № 132н «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Изменения оценочных значений» (ПБУ 21/2008)» // Бюллетень нормативных актов федеральных органов исполнительной власти. № 44. 03.11.2008.

36. Приказ Минфина России от 13.06.1995 № 49 «Об утверждении Методических указаний по инвентаризации имущества и финансовых обязательств» // Финансовая газета. № 28. 1995.

37. Приказ Министерства финансов РФ от 31.10.2000 г. № 94н «Об утверждении План счетов, бухгалтерского учета, финансово-хозяйственной деятельности организации, и Инструкции по его применению» // Нормативные акты для бухгалтера. № 23. 30.11.2000.

38. Приказ Минфина России от 02.07.2010 № 66н «О формах бухгалтерской отчетности организаций»// Бюллетень нормативных актов федеральных органов исполнительной власти. № 35. 30.08.2010.

39. Указание Банка России от 11.03.2014 № 3210-У: «О порядке ведения кассовых операций юридическими лицами и упрощенном порядке ведения кассовых операций индивидуальными предпринимателями и субъектами малого предпринимательства»// Вестник Банка России. № 46. 28.05.2014.

40. Федеральный закон РФ от 22.05.2003 № 54-ФЗ «О применении контрольно-кассовой техники при осуществлении наличных денежных расчетов и расчетов с использованием электронных средств платежа» // Собрание законодательства РФ. 26.05.2003. № 21. Ст. 1957.

41. Федеральный закон РФ от 06.12.2011 № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете» // Российская газета. № 278. 09.12.2011.

42. Чувикова В.В. Бухгалтерский учет и анализ: учебник для вузов. М: Дашков и К°, 2019. 247 с.

43. Шадрина Г.В. Бухгалтерский учет и анализ: учебник и практикум для прикладного бакалавриата по экономическим направлениям. М.: Юрайт, 2019. 428 с.

44. Danielsson Jon. The Illusion of Control. Why Financial Crises Happen, and What We Can (and Can't) Do about It. Yale University Press, 2022. 287 p.

45. Dempsey Michael. Financial Risk Management and Derivative Instruments. Routledge, 2021. 275 p.

46. Madaleno Mara, Vieira Elisabete. New Challenges and Global Outlooks in Financial Risk Management. Business Science Reference, 2022. 315 p.

47. Miller M.B. Quantitative Financial Risk Management. Wiley, 2018. 323 p.

48. Reimer K. Asymmetric Cost Behavior: Implications for the Credit and Financial Risk of a Firm. Springer, 2018. — 174 p.

Приложение А

Бухгалтерский баланс ООО «Компоненты»

Таблица А.1 – Бухгалтерский баланс ООО «Компоненты»

Бухгалтерский баланс

на 31 декабря 20 22 г.

Организация	ООО «Компоненты»	по ОКПО	19126732
Идентификационный номер налогоплательщика		ИНН	6324083801
Вид экономической деятельности	Торговля оптовая прочими бытовыми товарами	по ОКВЭД	46.49
Организационно-правовая форма/форма собственности	Общество с ограниченной ответственностью / Частная собственность	по ОКОПФ/ОКФС	12300 16
Единица измерения: тыс. руб.		по ОКЕИ	384
Местонахождение (адрес)	445004, Самарская область, город Тольятти, Базовая улица, дом 20 литер а8, помещение 72		
		Дата (число, месяц, год)	20 02 2023
		Форма по ОКУД	0710001
		Коды	

Пояснения 1	Наименование показателя 2	На <u>31 декабря</u>	На 31 декабря	На 31 декабря
		<u>20 22</u> г. 3	<u>20 21</u> г. 4	<u>20 20</u> г. 5
	АКТИВ			
	I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ	-	-	-
	Нематериальные активы			
	Результаты исследований и разработок	-	-	-
	Нематериальные поисковые активы	-	-	-
	Материальные поисковые активы	-	-	-
	Основные средства	2737	5787	9194
	Доходные вложения в материальные ценности	-	-	-
	Финансовые вложения	-	-	-
	Отложенные налоговые активы	-	-	-
	Прочие внеоборотные активы	-	-	-
	Итого по разделу I	2737	5787	9194
	II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ			
	Запасы	10172	8448	6908
	Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	840	1116	6452
	Дебиторская задолженность	1693	1467	2376
	Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)			
	Денежные средства и денежные эквиваленты	904	337	224
	Прочие оборотные активы			
	Итого по разделу II	13609	11368	15960
	БАЛАНС	16346	17155	19154

Продолжение Приложения А

Продолжение таблицы А.1

Форма 0710001 с. 2

Пояснения 1	Наименование показателя 2	На 31 декабря	На 31 декабря	На 31 декабря
		20 22 г.3	20 21 г.4	20 20 г.5
	ПАССИВ			
	III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ 6			
	Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	10	10	10
	Собственные акции, выкупленные у акционеров	(-)	(-)	(-)
	Переоценка внеоборотных активов	-	-	-
	Добавочный капитал (без переоценки)	-	-	-
	Резервный капитал	-	-	-
	Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	1383	3727	4855
	Итого по разделу III	1393	3737	4865
	IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА			
	Заемные средства	12903	11567	12147
	Отложенные налоговые обязательства	-	-	-
	Оценочные обязательства	-	-	-
	Прочие обязательства	-	-	-
	Итого по разделу IV	12903	11567	12147
	V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА			
	Заемные средства	-	-	-
	Кредиторская задолженность	1697,1	1566,4	1824,9
	Доходы будущих периодов	-	-	-
	Оценочные обязательства	-	-	-
	Прочие обязательства	362,9	294,6	327,1
	Итого по разделу V	2060	1861	2152
	БАЛАНС	16346	17155	19154

Руководитель _____
(подпись) (расшифровка подписи)

“ ____ ” _____ 20 ____ г.

Приложение Б

Отчет о финансовых результатах за 2021 – 2022 гг.

Таблица Б.1 – Отчет о финансовых результатах ООО «Компоненты»

Отчет о финансовых результатах

за 12 месяцев 20 22 г.

				Коды
	Дата (число, месяц, год)	20	02	2023
Организация _____ ООО «Компоненты» _____	Форма по ОКУД	0710002		
Идентификационный номер налогоплательщика _____	по ОКПО	19126732		
Вид экономической деятельности _____ Торговля оптовая прочими бытовыми товарами _____	ИНН	6324083801		
Организационно-правовая форма/форма собственности _____ Общество с ограниченной ответственностью / Частная собственность _____	по ОКВЭД 2	46.49		
Единица измерения: тыс. руб.	по ОКФС	12300	16	
	по ОКЕИ	384		

Пояснения	Наименование показателя	За <u>12 месяцев</u> <u>20 22</u> г.	За <u>12 месяцев</u> <u>20 21</u> г.
	Выручка	34889	29812
	Себестоимость продаж	(43765)	(28721)
	Валовая прибыль (убыток)	(8876)	1091
	Коммерческие расходы	(-)	(-)
	Управленческие расходы	(-)	(-)
	Прибыль (убыток) от продаж	(8876)	1091
	Доходы от участия в других организациях	-	-
	Проценты к получению	-	-
	Проценты к уплате	(1147)	(338)
	Прочие доходы	-	-
	Прочие расходы	-	-
	Прибыль (убыток) до налогообложения	(10023)	753
	Налог на прибыль	6661	
	в т.ч. текущий налог на прибыль	(-)	(261)
	отложенный налог на прибыль	-	-
	Прочее	-	-
	Чистая прибыль (убыток)	(10023)	492

Руководитель _____
(подпись) (расшифровка подписи)

“ _____ ” _____ 20 _____ г.

Приложение В
Отчет о финансовых результатах за 2020 – 2021 гг.

Таблица В.1 – Отчет о финансовых результатах ООО «Компоненты»

Отчет о финансовых результатах

за 12 месяцев 20 21 г.

				Коды
Дата (число, месяц, год)				0710002
Форма по ОКУД				20 02 2022
Организация _____ по ОКПО				37031981
Идентификационный номер налогоплательщика _____ ИНН				6324023224
Вид экономической деятельности _____ по ОКВЭД 2				46.49
Организационно-правовая форма/форма собственности _____ по ОКПП/ОКФС				12300 16
ответственностью / Частная собственность _____ по ОКЕИ				384
Единица измерения: тыс. руб.				

Пояснения	Наименование показателя	За <u>12 месяцев</u> <u>20 21</u> г.	За <u>12 месяцев</u> <u>20 20</u> г.
	Выручка	29812	45460
	Себестоимость продаж	(28721)	(43551)
	Валовая прибыль (убыток)	1091	1909
	Коммерческие расходы	(-)	(-)
	Управленческие расходы	(-)	(-)
	Прибыль (убыток) от продаж	1091	1909
	Доходы от участия в других организациях	-	-
	Проценты к получению	-	-
	Проценты к уплате	(338)	(894)
	Прочие доходы	-	-
	Прочие расходы	(-)	(453)
	Прибыль (убыток) до налогообложения	753	562
	Налог на прибыль	-	-
	в т.ч. текущий налог на прибыль	(261)	(86)
	отложенный налог на прибыль	-	-
	Прочее	-	-
	Чистая прибыль (убыток)	492	476

Руководитель _____ (подпись) _____ (расшифровка подписи)

“ ____ ” _____ 20 ____ г.