

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 текущих обязательств и расчетов с контрагентами
ООО «ПТ Металл»

Обучающийся

Л.С. Радаева

(Инициалы Фамилия)

(личная подпись)

Руководитель

канд. экон. наук, доцент О.А. Луговкина

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

Тольятти 2023

Аннотация

Бакалаврскую работу выполнил студент: Л.С. Радаева.

Тема работы: Бухгалтерский учет и анализ текущих обязательств и расчетов с контрагентами ООО «ПТ Металл».

Актуальность исследования данной бакалаврской работы заключается в первостепенной значимости анализа кредиторской и дебиторской задолженности, а также в разработке рекомендаций с целью оптимизации системы расчетов с контрагентами, что впоследствии положительно влияет не только на экономическое состояние организации, но и на получение прибыли.

Цель работы – анализ и совершенствование организации учета текущих обязательств и расчетов с контрагентами на примере ООО «ПТ Металл».

Практическая значимость работы заключается в том, что предложенные мероприятия в практической части работы могут быть использованы в ООО «ПТ Металл» для повышения эффективности организации учета расчетов с контрагентами, а также улучшения общего финансово-хозяйственного положения организации.

Выпускная квалификационная работа состоит из введения, трех глав, заключения и списка используемой литературы.

В первой главе работы раскрыты понятие и сущность текущих обязательств, рассмотрены задачи анализа расчетов с контрагентами. Также исследована нормативно-правовая база, регулирующая деятельность организации в области организации учета текущих обязательств и операций по расчетам с контрагентами. Во второй главе определены основные положения учетной политики организации. Также рассмотрена организация учета расчетов с контрагентами в исследуемой организации. В третьей главе работы проведен анализ текущих обязательств и операций по расчетам с контрагентами ООО «ПТ Металл». Помимо этого, предложены мероприятия по совершенствованию организации учета расчетов с контрагентами в ООО «ПТ Металл».

Оглавление

Введение.....	4
Глава 1 Теоретические подходы к учету и анализу текущих обязательств и операций по расчетам с контрагентами.....	7
1.1 Нормативное регулирование текущих обязательств и операций по расчетам с контрагентами.....	7
1.2 Основы бухгалтерского учета текущих обязательств и операций по расчетам с контрагентами	15
1.3 Методика анализа текущих обязательств и расчетов с контрагентами	25
Глава 2 Особенности ведения бухгалтерского учета текущих обязательств и операций по расчетам с контрагентами ООО «ПТ Металл»	34
2.1 Организационно-экономическая характеристика ООО «Пт Металл»	34
2.2 Бухгалтерский учет текущих обязательств и операций по расчетам с контрагентами ООО «ПТ Металл»	39
2.3 Анализ текущих обязательств и расчетов с контрагентами ООО «Пт Металл»	52
Глава 3 Пути улучшения состояния расчетов с контрагентами ООО «ПТ Металл» и рекомендации по их совершенствованию	69
3.1 Пути улучшения состояния расчетов с контрагентами ООО «ПТ Металл»	69
3.2 Рекомендации по совершенствованию расчетов с контрагентами.....	80
Заключение	99
Список используемой литературы и используемых источников.....	104

Введение

Вне зависимости от административно-правового статуса юридического лица каждое из них ведет хозяйственную деятельность, что вызывает необходимо взаимодействовать с другими организациями и людьми. В свою очередь это несет возникновение различных обязательств связанными с потребностями юридических лиц, и расчетов по этим обязательствам. Значит, для того чтобы юридическому лицу остаться «на плаву» на современном рынке необходимо производить учет обязательств и расчетов связанными с ними. В условиях современного рынка возникают расчеты со сторонними организациями, с работниками своей организации, с акционерами и учредителями, расчеты по налогам и сборам, по социальному страхованию и обеспечению, расчеты с прочими контрагентами, прочие расчеты с подотчетными лицами.

Соблюдение условий договора способствует выполнению платежей, обеспечивает контроль за выполнением обязательств, а также способствует длительному и плодотворному сотрудничеству сторон. От этого зависит конечный финансовый результат компании. Поэтому выбранная тема является чрезвычайно актуальной.

Актуальностью бакалаврской работы является изучение текущих обязательств и расчетов с партнерами, а также разработка предложений по оптимизации этого процесса. Это может способствовать улучшению финансового состояния организации и увеличению прибыли. Эти вопросы уже рассматривались в исследованиях многих ученых, в том числе Т. Ю. Дружиловская, В. П. Керимова, Н. П. Кондраков, Т. А. Хахонова и др.

Целью бакалаврской работы является анализ и совершенствование организации учета текущих обязательств и сделок с контрагентами на примере ООО «ПТ Металл».

Для достижения поставленной цели необходимо решить следующие задачи:

- изучение нормативной базы по текущим обязательствам и расчетным операциям с контрагентами;
- проанализировать теоретические и методологические элементы учета текущих обязательств и расчетных операций с контрагентами;
- изучение методики проверки контрагентов ООО «ПТ Металл»;
- представление технологических и финансовых особенностей ООО «ПТ Металл»;
- изучение процесса учета текущих обязательств организации ООО «ПТ Металл» и сделок с контрагентами;
- изучение текущих обязательств и сделок с контрагентами ООО «ПТ Металл»;
- разработка мероприятий по модернизации учета и оптимизации учетной системы ООО «ПТ Металл».

Объект бакалаврской работы – деятельность ООО «ПТ Металл»,

Предмет бакалаврской работы – управление текущими обязательствами и расчетами в соответствии с законодательством Российской Федерации.

Теоретическая и методологическая основа данной работы базируется на работах многих авторов, таких как Бакаева З. Р., Башкатов В. В., Богаченко В. М., Бышок К. А., Грибов В. Д., Илышева Н. Н., Кузьмина Е. В., Михальченкова М. А., Николаева А. В., Патрушева Е. Г., Рощина А. С., Сучкова Н. А., Торкунова О. В., Уварова Е. В., Умеров Р. И., Хамбулатова З. Р. и др.

Основой исследования являются материалы периодических изданий, интернет-источники, содержание международных конференций и соответствующих публикаций по данной тематике, финансовая отчетность, учетные документы ООО «ПТ Металл», а также первичный документооборот по учету текущих обязательств и сделок с партнерами.

Практическая значимость данного исследования заключается в том, что стратегии, представленные в практической части исследования, могут быть использованы ООО «ПТ Металл» для совершенствования бухгалтерского учета

расчетов с партнерами, а также для улучшения общего финансово-экономического положения компании.

Работа состоит из введения, трех глав, заключения и использованных источников.

В первом разделе работы раскрываются понятие и значение текущих обязательств, рассматриваются обязанности по анализу расчетов с контрагентами. Кроме того, рассмотрена нормативно-правовая база, регулирующая деятельность организации в области учета текущих обязательств и операций по расчетам с контрагентами.

Во втором разделе работы раскрываются организационно-финансовые особенности деятельности ООО «ПТ Металл» и излагаются основные концепции его учетной политики. Кроме того, в работе рассмотрено ведение бухгалтерского учета операций со своими контрагентами.

В третьем разделе проведен анализ текущих обязательств и взаиморасчетов с контрагентами ООО «ПТ Металл». Кроме того, предлагаются идеи по совершенствованию учета операций с контрагентами ООО «ПТ Металл».

Глава 1 Теоретические подходы к учету и анализу текущих обязательств и операций по расчетам с контрагентами

1.1 Нормативное регулирование текущих обязательств и операций по расчетам с контрагентами

Экономическая эффективность предприятия в значительной степени зависит от качества его финансовых взаимоотношений с другими организациями, включая поставщиков, заказчиков, подрядчиков, грузоотправителей, таможенных агентов и иностранные компании. Правильно построенные структуры этих связей могут оказать существенное влияние на эффективность деятельности предприятия.

«В настоящее время в российских нормативно-правовых актах, регулирующих бухгалтерский учет, не содержится определения «обязательства», хотя обязательства и являются одним из объектов бухгалтерского учета» [35, с. 116].

«Обязательства в бухгалтерском учете — это задолженность организации перед ее контрагентами, которую необходимо погасить в определенном периоде времени» [35, с. 117].

«В процессе осуществления финансово-хозяйственной деятельности у любого предприятия возникают обязательства, которые влекут за собой обязанность уплаты определенной суммы денежных средств. Обязательства появляются в силу установления договорных отношений различного характера, заключение которых необходимо для эффективного производственного процесса на предприятии, а также в силу исполнения правовых норм» [29, с. 221].

«Признаком обязательства является тот факт, что при его исполнении у организации возникает отток финансовых средств (или иных ресурсов) либо замена одного вида обязательства на другой. Именно эта характеристика отличает обязательства (пассивы) предприятия от его активов, которые, наоборот, предполагают приток денежных средств в компанию» [3, с. 78].

«Погашение обязательства организацией предполагает снятие задолженности перед хозяйствующими субъектами или третьими лицами, которые в данном случае являются кредиторами» [14, с. 90].

Кредиторская задолженность, как правило, является одним из крупнейших счетов текущих обязательств в финансовой отчетности компании и представляет собой неоплаченные счета поставщиков. Компании стараются сопоставлять даты платежей, чтобы их дебиторская задолженность была собрана до того, как кредиторская задолженность будет причитаться поставщикам.

Например, компания может иметь 60-дневный срок погашения задолженности перед своим поставщиком, в результате чего ее клиенты должны произвести оплату в течение 30-дневного срока. Текущие обязательства также могут быть урегулированы путем создания нового текущего обязательства, такого как новое краткосрочное долговое обязательство.

Наиболее распространенные текущие обязательства, отражаемые в бухгалтерском балансе, включают кредиторскую задолженность; краткосрочную задолженность, такую как банковские кредиты или коммерческие бумаги, выпущенные для финансирования операций; подлежащие выплате дивиденды; векселя к оплате — основную часть непогашенного долга; текущую часть доходов будущих периодов, таких как авансовые платежи клиентов за еще не выполненную или заработанную работу; текущие сроки погашения долгосрочного долга; проценты, подлежащие уплате по непогашенному долгу, включая долгосрочные обязательства; и подоходный налог, подлежащий уплате в течение следующего года.

Иногда компании используют счет под названием «Прочие текущие обязательства» в качестве общей статьи своих балансовых отчетов для включения всех других обязательств, подлежащих погашению в течение года, которые не классифицированы в других рубриках.

Счета текущих обязательств могут варьироваться в зависимости от отрасли или в соответствии с различными правительственными постановлениями.

«Система нормативно-правового регулирования представляет собой целостную и взаимосвязанную совокупность законодательных и иных регулирующих актов, призванных упорядочить ту или иную область общественных отношений» [17, с. 84].

«Система нормативно-правового регулирования бухгалтерского учета дебиторской и кредиторской задолженностей в Российской Федерации осуществляется согласно четырехуровневой системе» [9, с.114].

Первый уровень системы представлен федеральными законодательными актами: Гражданским, Налоговым и Трудовым кодексами, а также Федеральным законом «О бухгалтерском учете».

Так, Гражданский Кодекс РФ устанавливает следующие правила расчетов с контрагентами организации:

- «основаниями прекращения обязательств являются надлежащее исполнение (ст. 408), зачет (ст. 410), новация (ст.414) либо прощение долга (ст. 415);
- предельный срок взыскания текущих обязательств и расчетов с контрагентами, или другими словами срок исковой давности, составляет три года (ст.196);
- полученная сумма в погашение дебиторской задолженности и не покрывающая ее полностью, сначала направляется на погашение издержек кредитора по взысканию суммы (услуги адвоката, судебные издержки и т.д.), во вторую очередь – на покрытие процентов, а в оставшейся части – на покрытие основной суммы долга (ст.319);
- организация-кредитор может переуступить право требования своей дебиторской задолженности третьим лицам (ст.388, 389)» [10].

«Налоговый кодекс РФ не регламентирует напрямую учет расчетов с такими контрагентами, как поставщики и подрядчики, кредитные организации и подотчетные лица, однако, регламентирует взаиморасчеты в рамках налога на добавленную стоимость при отражении операций на счетах бухгалтерского учета, а также регламентирует все виды расчетов с бюджетом и внебюджетными

фондами в части расчетов с персоналом по оплате труда и прочим операциям» [17, с. 84].

Так же Налоговый Кодекс РФ «закрепляет порядок расчета и принятия в доходы или расходы периода штрафов, пеней или иных санкций за нарушение договорных обязательств. Кроме этого, в НК РФ указано, что списание безнадежной дебиторской задолженности является расходом, уменьшающим налогооблагаемую прибыль в налоговом учете» [13, с. 269].

Трудовой кодекс РФ регламентирует взаимоотношения между работником и работодателем и закрепляет обязанность работодателя по своевременной выплате заработной платы работникам в полном объеме (гл. 21 ТК РФ).

Кроме этого, гл. 24 ТК РФ дает разъяснения по расчетам с подотчетными лицами в рамках служебных поездок и компенсаций расходов по ним, в гл. 27 и 28 – порядок расчет с персоналом организаций по компенсационным выплатам.

Не менее важным документом первого уровня, регулирующим взаиморасчеты с контрагентами, является Федеральный закон «О бухгалтерском учете» от 06.12.2011 № 402-ФЗ, дающий «общие положения, касающиеся учета обязательств, а именно: организацию ведения бухгалтерского учета, порядок оформления первичных учетных документов и регистров бухгалтерского учета, правила проведения инвентаризации активов и обязательств и хранения документов бухгалтерского учета» [36].

Итак, нормативные акты первого уровня дают общие понятия об обязательствах, их возникновении и погашении, при этом документы второго уровня системы нормативно-правового регулирования расчетов с контрагентами, представленный отраслевыми стандартами, расширяет понятия и дает конкретные методики их применения.

Наиболее важным документом второго уровня является Приказ Минфина РФ «Об утверждении Положения по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в РФ» от 29.07.1998 № 34н, «определяющий порядок организации и ведения бухгалтерского учета, составления и представления бухгалтерской отчетности юридическими лицами по законодательству РФ» [27].

«Положение включает в себя информацию о документировании хозяйственных операций, инвентаризации имущества и обязательств, правилах оценки статей бухгалтерской отчетности в части текущих обязательств и расчетов с контрагентами» [27].

К нормативным актам второго уровня относятся все «Положения по бухгалтерскому учету (ПБУ), основная цель которых заключается в выработке единого содержания основных принципов и понятий бухгалтерского учета, достижении единого содержания бухгалтерского учета, формировании единого подхода к построению форм и толкованию показателей финансовой отчетности. Положения по бухгалтерскому учету, так же как и документы первого уровня, имеют строго обязательный характер для всех организаций на территории РФ» [24, с. 430].

«В части учета дебиторской и кредиторской задолженностей наиболее важными Положениями по бухгалтерскому учету можно считать:

– Положение по бухгалтерскому учету «Учетная политика организации» (ПБУ 1/2008) устанавливает методологические основы формирования и раскрытия учетной политики, отражения в ней всех форм и способов ведения бухгалтерского учета, в том числе в части расчетов с покупателями и заказчиками, поставщиками и подрядчиками, а также кредитными организациями и подотчетными лицами.

– Положение по бухгалтерскому учету «Учет активов и обязательств организации, стоимость которых выражена в иностранной валюте» (ПБУ 3/2006) регламентирует расчеты предприятия в иностранной валюте, а именно устанавливает необходимость пересчета операций в рубли по курсу Центрального банка РФ на дату совершения операции. Кроме этого, ПБУ 3/2006 закрепляет аналогичный пересчет остатков дебиторской и кредиторской задолженностей в валюте в рубли по курсу ЦБ РФ и учет курсовых разниц.

– Положение по бухгалтерскому учету «Бухгалтерская отчетность организации» (ПБУ 4/99) устанавливает состав, содержание и методические

основы формирования бухгалтерской отчетности организаций, являющихся юридическими лицами.

– Положение по бухгалтерскому учету «Учет расходов по займам и кредитам» (ПБУ 15/2008) устанавливает, что основная сумма обязательства по полученному займу или кредиту отражается в бухгалтерском учете как кредиторская задолженность.

– Положение по бухгалтерскому учету «Изменения оценочных значений» (ПБУ 21/2008) регулирует корректировку стоимости обязательств, другими словами, создание и использование резерва по сомнительным долгам, с помощью которого покрываются убытки от непогашенной дебиторской задолженности» [17, с. 84].

Третий уровень системы включает в себя нормативные акты рекомендательного характера в области бухгалтерского учета.

Так, Приказ Минфина РФ «Об утверждении Плана счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций и инструкции по его применению» от 31.10.2000 № 94н устанавливает единые подходы к применению Плана счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций и отражению фактов хозяйственной деятельности на счетах бухгалтерского учета.

Согласно данному документу, для учета расчетов с контрагентами предусмотрены следующие счета бухгалтерского учета:

- 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками»;
- 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками»;
- 66 «Расчеты по краткосрочным кредитам и займам»;
- 67 «Расчеты по долгосрочным кредитам и займам»;
- 68 «Расчеты по налогам и сборам»;
- 69 «Расчеты по социальному страхованию и обеспечению»;
- 70 «Расчеты с персоналом по оплате труда»;
- 71 «Расчеты с подотчетными лицами»;
- 73 «Расчеты с персоналом по прочим операциям»;

- 75 «Расчеты с учредителями»;
- 76 «Расчеты с разными контрагентами» [6, с. 138].

«Так же к нормативным актам третьего уровня можно отнести Письмо Минфина РФ «О порядке отражения в бухгалтерском учете и отчетности операций с векселями, применяемыми при расчетах между предприятиями за поставку товаров, выполненные работы и оказанные услуги» от 31.10.1994 №142. Данный нормативный акт регламентирует порядок учета векселей на счетах бухгалтерского учета (на счете 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками» необходимо отражать выданные векселя, на счете 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками» – полученные)» [17, с. 84].

Четвертый уровень системы нормативно-правового регулирования дебиторской и кредиторской задолженностей состоит из стандартов каждого конкретного предприятия. «Документы четвертого уровня утверждаются руководителем организации, формируются бухгалтерскими, финансовыми и экономическими службами компании» [1, с. 179].

Так, «учетная политика, утвержденная приказом руководителя предприятия, утверждает выбранные организацией способы бухгалтерского учета, особенности применения выбранных способов бухгалтерского учета в соответствии со спецификой условий хозяйствования (отраслевой принадлежности, структуры, размеров организации и т.д.), а также вопросы контроля организации учета расчетов с контрагентами» [7, с. 288].

«Рабочий план счетов является приложением к учетной политике организации. Разрабатывается он на основании типового плана счетов, в соответствии с которым учет расчетов с контрагентами ведется на счетах от 60 до 76, с прописанными аналитическими субсчетами к каждому синтетическому счету» [15, с. 328].

Необходимо отметить, что положения законодательных актов более низкого уровня, «противоречащие положениям документов более высоких уровней, применению не подлежат. Так, например, требования положений по бухгалтерскому учету не могут противоречить федеральным законам. Если же

подобные противоречия имеют место, соответствующие пункты положений применяться не должны» [16, с. 127].

На сегодняшний день порядок формирования бухгалтерской отчетности и финансовый учет в России переживают период реформирования. Можно говорить о том, что на смену ПБУ придут федеральные стандарты бухгалтерского учета (далее – ФСБУ) [17, с.15].

Положения по бухгалтерскому учету, выпущенные Министерством финансов РФ, в основном основаны на международных стандартах финансовой отчетности, причем каждая новая поправка направлена на сближение РСБУ в принципе с МСФО [33, с.65]. Министерством финансов РФ утверждена новая программа по разработке ФСБУ на ближайшие годы. Цель разработки данной программы заключается в максимальном сближении учетных политик по российским стандартам бухгалтерского учета (далее – РСБУ) и международным стандартам финансовой отчетности (далее – МСФО) [17, с.17]

Длительное время предполагалось, что с отчетности за 2020 год будет введен в действие ФСБУ «Дебиторская и кредиторская задолженности (включая долговые затраты)», который вводил «новые для российской системы бухгалтерского учета понятия «долговой актив» и «долговое обязательство», а также устанавливал правила формирования в бухгалтерском учете информации об активах и обязательствах. Однако проект данного ФСБУ был изъят из программы реформирования РСБУ как нецелесообразный» [29].

«Порядок бухгалтерского учета текущих обязательств и расчетов с контрагентами представлен множеством различных нормативно-правовых актов всех уровней: от федеральных стандартов до внутренних регламентов компании. Однако, унификация утвердившейся в России системы учета расчетов с контрагентами может быть реализована при условии ее сочетания с международными стандартами финансовой отчетности, при одновременном учете национальных особенностей нашей страны» [7, с. 288].

Таким образом, текущие обязательства — это краткосрочные финансовые обязательства компании, которые должны быть погашены в течение одного года

или обычного операционного цикла. Эти обязательства обычно оплачиваются за счет оборотных активов, например, кредиторская задолженность, краткосрочная задолженность, дивиденды и векселя к оплате, а также налоги к уплате. Нормативные акты и законы существуют для того, чтобы гарантировать законность операций между продавцами и покупателями, а также для составления прозрачных и достоверных отчетов.

1.2 Основы бухгалтерского учета текущих обязательств и операций по расчетам с контрагентами

Расчеты или расчетные операции – это акты движения денег, динамика финансов организации, в них реализуется основная полезная социальная функция денег. Расчеты обеспечивают трансформацию материальных ценностей в денежную стоимость и формирование финансового результата.

«Правильная организация расчетных операций в организации способствует укреплению договорной и расчетной дисциплины, выполнению обязательств по поставкам продукции в заданном ассортименте и качестве, повышению ответственности за соблюдение платежной дисциплины, сокращению текущих обязательств и расчетов с контрагентами, ускорению оборачиваемости оборотных средств и, как результат, улучшению финансового состояния организации» [34, с. 97].

«Целью бухгалтерского учета расчетных операций с поставщиками и покупателями является предоставление необходимой информации для принятия обоснованных управленческих решений участников экономических отношений, а также органов, контролирующей деятельность организаций» [23, с. 243].

В настоящее время организация грамотного бухгалтерского учета расчетов с контрагентами имеет первостепенное значение в деятельности экономического субъекта. Наличие достоверных сведений о расчетах является одним из аспектов важности учета, «поскольку это оказывает существенное влияние на финансовое состояние и принятие управленческих решений организации» [39, с.102].

«Увеличение или снижение текущих обязательств и расчетов с контрагентами приводит к изменениям финансового положения хозяйствующего субъекта» [42, с.442].

«Главными задачами бухгалтерского учета текущих обязательств и расчетов с контрагентами являются:

- контроль за состоянием и размером задолженностей;
- своевременная проверка расчетов с контрагентами для исключения просроченных задолженностей;
- составление наиболее обстоятельного и правдивого материала о статусе расчетов с контрагентами, который необходим как внутренним пользователям бухгалтерской отчетности, так и внешним;
- своевременный контроль за формами расчетов, которые закреплены в контрактах с контрагентами» [38, с. 302].

Бухгалтерский учет текущих обязательств и расчетов с контрагентами должен осуществляться по правилам, утвержденным в Приказе об учетной политике организации, созданной, в свою очередь, на основании нормативно-правовых актов высшего порядка.

Следует подробнее рассмотреть принципы учета, документального оформления хозяйственных операций, а также формирования бухгалтерских записей на счетах бухгалтерского учета по основным видам расчетов с контрагентами, а именно:

- расчеты с поставщиками и подрядчиками;
- расчеты с персоналом по оплате труда и прочим операциям;
- расчеты с подотчетными лицами;
- расчеты с бюджетом и внебюджетными фондами;
- расчеты с учредителями (участниками);
- расчеты с разными контрагентами.

«В общей сумме текущих обязательств и расчетов с контрагентами, как правило, основное место занимают долговые обязательства перед поставщиками за полученные товарно-материальные ценности и услуги» [38, с. 302].

«Для обобщения информации о расчетах с поставщиками и подрядчиками предназначен счет 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками». Все операции, связанные с расчетами за приобретенные материальные ценности, принятые работы, оказанные услуги отражаются на данном счете независимо от времени оплаты. К данному счету целесообразно открывать аналитические субсчета:

- 60.01 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками»;
- 60.02 «Расчеты по авансам выданным»;
- 60.03 «Векселя выданные»;
- 60.21 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками (в валюте)»;
- 60.22 «Расчеты по авансам выданным (в валюте)»» [6].

«Отражение задолженности перед поставщиками и подрядчиками производится только на основании соответствующим образом оформленных документов в соответствии с их датой. Основанием для принятия на учет текущих обязательств и расчетов с контрагентами перед поставщиками являются расчетные документы (счета, счета-фактуры) и документы, свидетельствующие о факте свершения сделки (товарно-транспортные накладные, приходные ордера, приемные акты, акты о выполнении работ и услуг)» [22, с. 319].

К бухгалтерским проводкам по счету 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками» относятся проводки, приведенные в таблице 1.

Таблица 1 – Бухгалтерские проводки по счету 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками»

Содержание хозяйственной операции	Корреспондирующие счета	
	Дебет	Кредит
«Отражена стоимость приобретенных отдельных объектов основных средств и нематериальных активов, а также выполненных строительно-монтажных работ по строительству объектов (без НДС) »» [22, с. 319]	08	60
«Отражена стоимость поступивших от поставщиков товарно-материальных ценностей, работ, услуг (без НДС) »» [22, с. 319]	10, 41, 44	60
Отражена стоимость принятых к оплате работ производственного характера, транспортных услуг, материалов, сразу потребленных в производстве (газ, вода, электроэнергия), а также оказанных услуг (без НДС)	20, 23, 26	60

Продолжение таблицы 1

Содержание хозяйственной операции	Дебет	Кредит
Отражена сумма НДС, включенная в счет – фактуру по полученным ценностям, принятым работам и услугам	19	60
Поступило от поставщиков оборудование, требующее монтажа	07	60
Предъявлена претензия поставщику на сумму недостачи либо порчи	76	60
Погашение задолженности по безналичным расчетам через счета в банке	60	51
Погашение задолженности по товарообменным операциям	60	62
Списана кредиторская задолженность по истечении срока исковой давности	60	91

«В ходе осуществления хозяйственной деятельности у предприятия возникают взаимоотношения с персоналом, выполняющим производственное задание, что влечет за собой расчеты с работниками предприятия, с органами социального страхования и обеспечения и другими организациями, и лицами. Бухгалтерский учет расчетов с работниками по заработной плате осуществляется на счете 70 «Расчеты с персоналом по оплате труда»» [5, с. 186].

Бухгалтерский учет расчетов с работниками организации, кроме расчетов по оплате труда и расчетов по подотчетным суммам, осуществляется на счете 73 «Расчеты с персоналом по прочим операциям», к которому рекомендуется открывать аналитические субсчета для правильного отражения расчетов:

- 73.01 «Расчеты по предоставленным займам»;
- 73.02 «Расчеты по возмещению материального ущерба»;
- 73.03 «Расчеты по прочим операциям».

Бухгалтерский учет с подотчетными лицами по выданным наличным денежным средствам ведется организацией на счете 71 «Расчет с подотчетными лицами».

«Организации имеют право выдавать работникам из кассы наличные денежные средства, а также перечислять средства в безналичной форме под отчет на следующие цели:

- командировочные расходы;

- хозяйственные нужды;
- управленческие нужды» [11, с. 182].

«Установление целесообразности использования подотчетных сумм, а также соблюдение предусмотренного законодательством порядка возмещения и учета затрат, производимых через подотчетных лиц является основной задачей учета расчетов с подотчетными лицами» [23, с. 286].

Бухгалтерские записи по учету расчетов с персоналом по оплате труда и прочим операциям представлены в таблице 2.

Таблица 2 – Бухгалтерские проводки по расчетам с персоналом по оплате труда и прочим операциям

Содержание операции	Корреспондирующие счета	
	Дебет	Кредит
«Начислена оплата труда работникам основного и вспомогательного производств») [22, с. 319]	20, 23, 25	70
«Начислена оплата труда работникам административно-управленческого аппарата и коммерческих служб») [22, с. 319]	26, 44	70
«Начислены пособия за счет средств Фонда социального страхования РФ») [22, с. 319]	69	70
«Начислена оплата труда за счет резерва на оплату отпусков и резерва вознаграждений за выслугу лет») [22, с. 319]	96	70
«Удержан налог на доходы физических лиц») [22, с. 319]	70	68
«Выплачена заработная плата из кассы организации») [22, с. 319]	70	50
«Перечислена заработная плата сотрудникам с расчетного счета организации на карты») [22, с. 319]	70	51
«Возвращены излишне выданные суммы оплаты труда в кассу организации») [22, с. 319]	50	70
«Отражена депонированная заработная плата») [22, с. 319]	70	76
«Выдана (перечислена) депонированная заработная плата») [22, с. 319]	76	50, 51
«Удержаны алименты из заработной платы») [22, с. 319]	70	76
«Удержана стоимость недостач с виновных лиц из их заработной платы») [22, с. 319]	70	73
Выдан сотруднику заём через кассу организации, перечислен с расчетного счета	73	50, 51
Погашен ранее выданный заём сотрудником через кассу организации, путем перечисления на расчетный счет	50, 51	73
Сумма недостач или иного ущерба отнесена на установленных виновных лиц	73	94
На виновное лицо отнесена сумма, подлежащая взысканию сверх сумм фактически нанесенного ущерба	73	98

Продолжение таблицы 2

Содержание операции	Дебет	Кредит
На виновное лицо отнесена сумма производственного брака	73	28
Выданы из кассы (перечислены с расчетного счета) работнику денежные средства на командировку	71	50, 51
Отражены командировочные расходы	20,26,44	71
Оприходованы приобретенные подотчетным лицом товарно-материальные ценности	10, 41	71
Отражен НДС по приобретенным ТМЦ	19	71
Возвращен в кассу остаток неизрасходованной подотчетной суммы	50	71
Удержана задолженность по подотчетным суммам из заработной платы	70	71

Стоит отметить, что специалисты в области экономики, например Матвеева В.С., Нуриева И.Р., Насырова А.Д., не раз поднимали в своих публикациях вопрос об утрате термином «депонированная заработная плата» своего значения с развитием безналичных расчетов.

«Расчеты с бюджетом производятся в результате начисления и перечисления налогов, сборов и иных платежей, которые уплачиваются предприятиями и физическими лицами» [20, с. 73].

Для обобщения информации о расчетах с бюджетами по налогам и сборам, уплачиваемым организацией, и налогам с работниками этой организации предназначен счет 68 «Расчеты по налогам и сборам». По дебету счета 68 отражаются суммы, фактически перечисленные в бюджет, а также суммы НДС, списанные со счета 19 «Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям».

«Для каждого налога, который уплачивается в бюджет, в учете предприятия открывается соответствующий аналитический субсчет:

- 68.01 «Расчеты по налогу на доходы физических лиц»;
- 68.02 «Расчеты по налогу на добавленную стоимость»;
- 68.03 «Акцизы»;
- 68.04 «Расчеты по налогу на прибыль»;
- 68.06 «Расчеты по земельному налогу»;
- 68.07 «Расчеты по транспортному налогу»;

- 68.08 «Расчеты по налогу на имущество»;
- 68.10 «Расчеты по прочим налогам и сборам» и другие» [11, с. 182].

Для обобщения информации о расчетах с внебюджетными фондами используется счет 69 «Расчеты по социальному страхованию и обеспечению», к которому рекомендуется открывать следующие субсчета:

- 69.01 «Расчеты по социальному страхованию»;
- 69.02 «Расчеты по пенсионному обеспечению»;
- 69.03 «Расчеты по обязательному медицинскому страхованию»;
- 69.11 «Расчеты по обязательному социальному страхованию от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний» [6].

При наличии расчетов по другим видам социального страхования и обеспечения к счету 69 «Расчеты по социальному страхованию и обеспечению» могут открываться дополнительные субсчета.

Бухгалтерские записи по расчетам с бюджетом и внебюджетными фондами представлены в таблице 3.

Таблица 3 – Бухгалтерские проводки по расчетам с бюджетом и внебюджетными фондами

Содержание операции	Корреспондирующие счета	
	Дебет	Кредит
«Начислен налог на прибыль» [22, с. 319]	99	68
«Отражен отложенный налоговый актив» [22, с. 319]	09	68
«Уменьшен (полностью погашен) отложенный налоговый актив» [22, с. 319]	68	09
«Списан отложенный налоговый актив в сумме, на которую не будет уменьшена в отчетном и последующих периодах налогооблагаемая прибыль» [22, с. 319]	99	09
«Отражено отложенное налоговое обязательство» [22, с. 319]	68	77
«Уменьшено (полностью погашено) отложенное налоговое обязательство» [22, с. 319]	77	68
«Списано отложенное налоговое обязательство в сумме, на которую не будет увеличена налогооблагаемая прибыль отчетного и последующего периодов» [22, с. 319]	77	99
«Уплачен налог на прибыль» [22, с. 319]	68	51
«Начислен налог на имущество» [22, с. 319]	91	68

Продолжение таблицы 3

Содержание операции	Дебет	Кредит
«Уплачен налог на имущество» [22, с. 319]	68	51
«Удержан налог на доходы физических лиц с сумм оплаты труда» [22, с. 319]	70	68
«Перечислен налог на доходы физических лиц» [22, с. 319]	68	51
«Начислены страховые взносы с заработной платы работников в части, подлежащей перечислению в фонд социального страхования» [22, с. 319]	20, 23, 25, 26, 44	69
«Начислены страховые взносы с заработной платы работников в части, подлежащей перечислению в пенсионный фонд» [22, с. 319]	20, 23, 25, 26, 44	69
«Начислены страховые взносы с заработной платы работников в части, подлежащей перечислению в фонд обязательного медицинского страхования» [22, с. 319]	20, 23, 25, 26, 44	69
«Погашена с расчетного счета задолженность перед внебюджетными фондами» [22, с. 319]	69	51

«Расчеты с разными контрагентами возникают по различным причинам. Предприятие обязуется быть посредником между рабочими и служащими и третьими лицами, организациями, учреждениями, оно хранит своевременно неполученную рабочими и служащими заработную плату, ведет расчеты по претензиям, по возмещению материального ущерба» [18, с. 128].

«Для обобщения информации о расчетах по операциям с разными контрагентами предназначен счет 76 «Расчеты с разными кредиторами и дебиторами». На этом счете осуществляется учет расчетов с разными организациями, предприятиями, учреждениями по некоммерческим операциям; по имущественному и личному страхованию, по претензиям; по суммам, удержанным из оплаты труда работников в пользу других организаций на основании исполнительных документов, постановлений судов и т.д.» [2, с. 172].

К счету 76 «Расчеты с разными контрагентами» открываются следующие субсчета:

- 76.01 «Расчеты по имущественному личному и добровольному страхованию;
- 76.02 «Расчеты по претензиям»;
- 76.03 «Расчеты по причитающимся дивидендам и другим доходам»;

- 76.04 «Расчеты по депонированным суммам»;
- 76.41 «Расчеты по исполнительным документам работников» и др. [8].

Бухгалтерские проводки по отражению расчетов с прочими контрагентами представлены в таблице 4.

Таблица 4 – Схема корреспонденции по счету 76 «Расчеты с разными кредиторами и дебиторами»

Содержание операции	Корреспондирующие счета	
	Дебет	Кредит
«Отражены начисленные страховые платежи по обязательному страхованию имущества и персонала организации» [11, с. 182]	20, 23, 25, 26, 44	76.01
«Отражены перечисленные страховые платежи» [11, с. 182]	76.01	51
«Отражена сумма страхового возмещения, полученная от страховой компании» [11, с. 182]	51	76.01
«Отражена сумма страхового возмещения, причитающегося работниками организации по договору страхованию» [11, с. 182]	76.01	73.03
«Списаны потери имущества по страховым случаям» [11, с. 182]	76.01	20, 23, 25, 26, 44
«Отражены суммы штрафов и неустоек за нарушение хозяйственных договоров» [11, с. 182]	91.02	76.02
«Предъявлена претензия продавцу на сумму предварительной оплаты» [11, с. 182]	76.02	60.02
«Удовлетворена ранее выставленная поставщику претензия» [11, с. 182]	50, 51	76.02
«Списана неудовлетворенная претензия, выставленная поставщику» [11, с. 182]	91.02	76.02

В соответствии с Методическими указаниями по инвентаризации имущества и финансовых обязательств, утвержденными приказом Минфина РФ от 13.06.1995 № 49, «организация ежегодно должна проводить инвентаризацию текущих обязательств и расчетов с контрагентами, которая заключается в проверке обоснованности сумм, числящихся на счетах бухгалтерского учета. При этом в ходе инвентаризации расчетов выявляются суммы текущих обязательств и расчетов с контрагентами, по которым истекли сроки исковой давности» [25].

Что касается отражения в бухгалтерской отчетности сумм дебиторской и

кредиторской задолженностей, то в бухгалтерском балансе по правилам РСБУ расчеты с контрагентами отражаются в размере сумм, вытекающих их бухгалтерских записей.

«В строке 1520 «Кредиторская задолженность» раздела V «Краткосрочные обязательства» бухгалтерского баланса отражается информация о разновидностях краткосрочной текущих обязательств и расчетов с контрагентами, а именно:

- кредиторская задолженность перед поставщиками и подрядчиками за поставленные ТМЦ, выполненные работы, оказанные услуги;
- сумма авансов покупателей в счет будущих поставок;
- задолженность перед работниками организации по выплате заработной платы;
- задолженность в сумме перерасхода по авансовым отчетам, не выплаченным работникам;
- задолженность в сумме начисленных, но еще не выплаченных сотрудникам материальной помощи, компенсаций за использование личного транспорта и т.д.;
- задолженность по депонированной заработной плате;
- задолженность по налогам и взносам в бюджет и внебюджетные фонды;
- прочая кредиторская задолженность (по ошибочно зачисленным суммам на счета организации, претензиям и т.д.)» [33, с. 127].

Таким образом, точный учет дебиторской и кредиторской задолженности необходим для обеспечения бесперебойной работы предприятия. Это связано с тем, что остатки на этих счетах и соответствующие им периоды оборота влияют на оценку финансового состояния компании. Следовательно, для организаций крайне важно правильно управлять обязательствами и расчетами с контрагентами, так как любое изменение такой задолженности может свидетельствовать об ухудшении или улучшении их финансового положения. Таким образом, грамотная стратегия управления текущими обязательствами и ведения переговоров с контрагентами имеет решающее значение для

экономического роста, поскольку наличие хороших отношений с поставщиками и подрядчиками, а также выбор покупателей и заказчиков, которые будут своевременно осуществлять платежи, являются необходимыми факторами.

1.3 Методика анализа текущих обязательств и расчетов с контрагентами

Анализ текущих обязательств важен для инвесторов и кредиторов. Банки, например, хотят знать, прежде чем предоставлять кредит, своевременно ли компания взыскивает — или получает оплату — по своей дебиторской задолженности. С другой стороны, своевременная выплата текущих обязательств и расчетов с контрагентами компании также важна. Как текущие, так и быстрые коэффициенты помогают при анализе финансовой платежеспособности компании и управлении ее текущими обязательствами.

«Каждая организация должна проводить анализ текущих обязательств и расчетов с контрагентами, так как информация, содержащаяся в этом анализе, необходима руководителям организации, бухгалтеру, работникам финансовой и юридической служб. Так же анализ необходим аудиторам, для того чтобы дать объективную оценку финансового состояния и выяснить, способна ли организация погасить свои задолженности» [30, с. 193].

«Результаты анализа необходимы и все тем, кто предполагает в ближайшем будущем иметь хозяйственные отношения с организацией, чтобы наглядно увидеть способна ли организация платить по своим обязательствам» [19, с. 247].

«Экономический анализ расчетов с поставщиками и покупателями, имея целью разработку и аргументацию управленческих решений, предваряет их» [32, с. 244]. Задачи представлены на рисунке 1.

«Следуя поставленной цели, к задачам экономического анализа расчетных операций с поставщиками и покупателями относят:

- проверку степени выполнимости договорных обязательств и своевременности осуществления расчетов;
- оценку изменений в структуре, динамике и расчет результативности расчетных операций с поставщиками и покупателями;
- установление и оценку влияния факторов на структуру, динамику и результативность расчетных операций с поставщиками и покупателями;
- выявление и количественное измерение резервов роста платежеспособности компании и усиления расчетной дисциплины;
- оценку показателей деловой активности текущих обязательств и расчетов с контрагентами» [31, с. 244].



Рисунок 1 – Задачи анализа текущих обязательств и расчетов с контрагентами

«Информационной базой для анализа состояния и фактической величины обязательств служит, как уже упоминалось ранее, бухгалтерский баланс, приложения к нему, пояснительная записка и регистры синтетического и аналитического учета» [31, с. 244].

«По данным бухгалтерской отчетности можно судить о степени обеспечения обязательств и платежей, полученных и выданных, динамике движения векселей, об изменении долговых обязательств покупателей по полученным и реализованным товарам (работам, услугам) по их фактической себестоимости» [37, с. 94].

Анализ текущих обязательств и расчетов с контрагентами по данным финансовой отчетности предприятия включает в себя несколько этапов (рисунок 2).

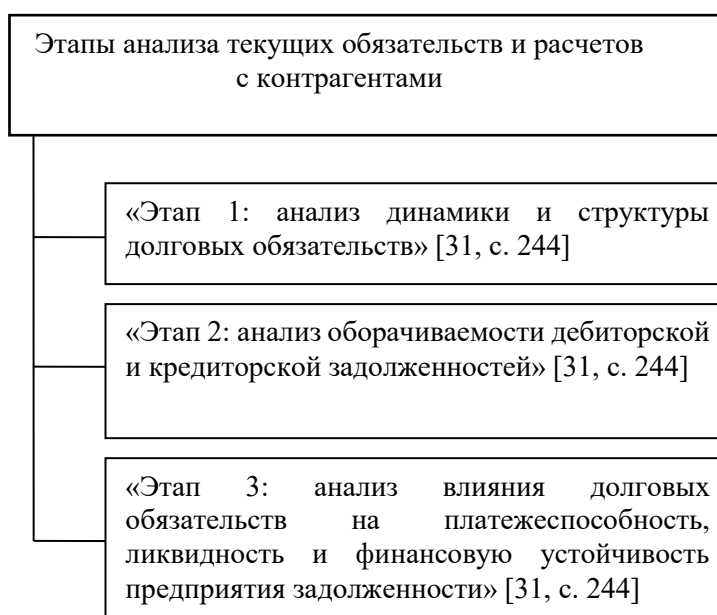


Рисунок 2 – Этапы анализа текущих обязательств и расчетов с контрагентами организации

Необходимо подробнее рассмотреть процесс проведения анализа дебиторской и кредиторской задолженностей по предложенным выше этапам.

«На первом этапе при анализе показателей, характеризующих долговые требования и обязательства, прежде всего, изучают их динамику, причины и давность возникновения, соответствие срокам исковой давности» [8, с.280].

«Анализ динамики показателей, или горизонтальный анализ – это сравнительный анализ данных за ряд периодов» [31, с. 244].

При проведении горизонтального анализа отслеживается изменение какого-либо показателя в течение как минимум двух периодов. Периодами могут выступать месяц, квартал, год.

Анализ динамики текущих обязательств и расчетов с контрагентами лучше всего проводить в абсолютных и относительных показателях.

Так, «абсолютное изменение суммы дебиторской задолженности можно найти как разницу между показателем отчетного года и прошлого года (на примере дебиторской задолженности)» [31, с. 244]:

$$\Delta ДЗ = ДЗ_{отч} - ДЗ_{пр}, \quad (1)$$

где $\Delta ДЗ$ – изменение суммы дебиторской задолженности за отчетный период;

$ДЗ_{отч}$ – сумма дебиторской задолженности в отчетном периоде;

$ДЗ_{пр}$ – сумма дебиторской задолженности в прошлом периоде.

По аналогичному принципу рассчитывается изменение суммы кредиторской задолженности.

«Относительная величина динамики представляет собой отношение уровня показателя в отчетном периоде к уровню этого же показателя в прошлом периоде» [5, с. 78].

«Наиболее информативными относительными показателями можно считать темп роста и темп прироста.

Формула для расчета темпа роста выглядит следующим образом:

$$Тр, \% = ДЗ_{отч} / ДЗ_{пр} \times 100\% \quad (2)$$

где $Тр, \%$ – темп роста дебиторской задолженности за период, выраженный в процентах;

$ДЗ_{отч}$ – сумма дебиторской задолженности в отчетном периоде;

ДЗ_{пр} – сумма дебиторской задолженности в прошлом периоде» [31, с. 244].

Важно отметить, что темп роста, равный более 100%, показывает, что показатель кредиторской задолженности в отчетном году превышает аналогичный показатель в прошлом году. В случае же, если темп роста не превышает 100%, то ситуация обратная: сумма дебиторской либо кредиторской задолженности в отчетном году меньше, чем в прошлом.

«Формула для расчета темпа прироста выглядит следующим образом:

$$Т_{пр, \%} = Т_{р, \%} - 100\%, \quad (3)$$

где $Т_{пр, \%}$ – темп прироста дебиторской задолженности за период, выраженный в процентах;

$Т_{р, \%}$ – темп роста дебиторской задолженности за период, выраженный в процентах» [31, с. 244].

Далее необходимо охарактеризовать изменение удельного веса каждого вида задолженности (дебиторской и кредиторской) в общей сумме источников финансирования и в величине активов на основании данных бухгалтерского баланса. Другими словами, необходимо изучить состав и структуру задолженности путем проведения вертикального анализа.

«Показатель, применяемый в вертикальном анализе, носит название удельный вес и рассчитывается по формуле:

$$\text{Уд. вес}_{\text{покуп, \%}} = \text{Покупатели} / \text{ДЗ} \times 100\%, \quad (4)$$

где $\text{Уд. вес}_{\text{покуп, \%}}$ – доля (удельный вес) задолженности покупателей за поставленные ТМЦ, выполненные работы, оказанные услуги в общей сумме дебиторской задолженности предприятия;

Покупатели – сумма задолженности покупателей за поставленные ТМЦ, выполненные работы, оказанные услуги на отчетную дату;

ДЗ – общая сумма дебиторской задолженности предприятия на отчетную дату» [31, с. 244].

«Аналогично можно рассчитать и долю каждого вида задолженности в составе кредиторской задолженности.

С использованием формулы (4) можно так же определить структуру требований и обязательств по характеру погашения. Для этой цели на основе данных бухгалтерского учета и договорных соглашений рассчитывается доля текущих обязательств (срок оплаты которых не наступил) и доля просроченных обязательств в разрезе каждого вида кредиторской задолженности.

На втором этапе анализа дается характеристика оборачиваемости дебиторской и кредиторской задолженностей. Для этого рассчитывается число оборотов и средний период регулирования счетов к оплате (оборотность кредиторской задолженности в днях) за отчетный год, которые в дальнейшем сравниваются с аналогичными показателями в динамике за ряд лет.

Так, коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности, выраженный в количестве оборотов, показывает, сколько раз в среднем оборачивается дебиторская задолженность предприятия за определенный период времени» [25, с. 93].

«Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности (в количестве оборотов) можно найти по формуле:

$$\text{КОДЗ} = \frac{\text{Выручка}}{\text{ДЗ}} \times 100\%, \quad (5)$$

где КО_{ДЗ} – коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности в количестве оборотов;

Выручка – выручка от реализации товаров, продукции, работ и услуг;

ДЗ – общая сумма дебиторской задолженности предприятия на отчетную дату» [31, с. 244].

«Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности в днях оборота показывает, за сколько дней в среднем будет реализована дебиторская задолженность, имеющиеся у предприятия» [25, с. 94].

«Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности (в днях оборота) можно найти по формуле:

$$\text{КОДн} = \frac{\text{Период(дн.)}}{\text{КОДЗ}} \times 100\%, \quad (6)$$

где Кдн – коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности в днях оборота;

Период (дн.) – анализируемый период, выраженный в количестве дней;

Коб – коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности в количестве оборотов» [31, с. 244].

Аналогичным способом можно не только определить оборачиваемость кредиторской задолженности в днях и количестве оборотов, но и сравнить показатели оборачиваемости в динамике за ряд лет, оценив изменения показателя и сделав соответствующие выводы.

«На заключительном этапе анализа характеризуется влияние сумм дебиторской и кредиторской задолженностей на платежеспособность, ликвидность и финансовую устойчивость» [31, с. 244].

Так, платежеспособность представляет собой возможность компании своевременно и полностью оплачивать свои обязательства перед контрагентами (например, поставщиками и кредиторами) [24].

Рассчитать коэффициент платежеспособности, отражающий возможность предприятия оплачивать свои обязательства, можно по формуле:

$$\text{КОпл} = \text{Активы} / (\text{КО} + \text{ДО}), \quad (7)$$

где К_{пл} – коэффициент платежеспособности предприятия на отчетную дату;

Активы – сумма активов предприятия на отчетную дату;

КО – сумма краткосрочных обязательств (кредиторской задолженности);

ДО – сумма долгосрочных обязательств.

Нормативным значением коэффициента платежеспособности считается >1 .

Суммы дебиторской и кредиторской задолженностей участвует в расчете показателя быстрой ликвидности, показывающего способность компании выполнять свои краткосрочные обязательства с помощью наиболее ликвидных активов [40]:

$$K_{\text{бл}} = (ДС + КФВ + ДЗ) / ТО, \quad (8)$$

где $K_{\text{бл}}$ – коэффициент быстрой ликвидности предприятия на отчетную дату;

ДС – сумма денежных средств на счетах и в кассе предприятия на отчетную дату;

КФВ – сумма краткосрочных финансовых вложений;

ДЗ – сумма дебиторской задолженности;

ТО – сумма текущих обязательств предприятия.

Оптимальное значение коэффициента быстрой ликвидности должно находиться в диапазоне от 0,8 до 1. Коэффициент финансовой устойчивости, характеризующий долю активов организации, которые покрываются за счет собственного капитала, можно определить по формуле [35]:

$$K_{\text{фу}} = СК + ДО / ТО, \quad (9)$$

где $K_{\text{фу}}$ – коэффициент финансовой устойчивости предприятия на отчетную дату;

СК – собственный капитал предприятия на отчетную дату;

ДО – сумма долгосрочных обязательств предприятия;

ВБ – валюта баланса.

Оптимальным значением коэффициента финансовой устойчивости считается диапазон от 0,8 до 0,9. Таким образом, для эффективной работы с текущими обязательствами и контрактами с партнерами необходим комплексный анализ, включающий целый ряд факторов, связанных с оценкой финансового состояния компании. Результатом анализа должна стать не только оценка состояния расчетов предприятия – объекта исследования, но и достоверная информация об изменении показателей, которая может стать основой для принятия грамотных и обоснованных управленческих решений по развитию и укреплению бизнеса. По результатам первой главы можно сделать следующие выводы. Текущие обязательства — это краткосрочные финансовые обязательства компании, которые должны быть погашены в течение одного года или обычного операционного цикла. Эти обязательства обычно оплачиваются за счет оборотных активов, например, кредиторская задолженность, краткосрочная задолженность, дивиденды и векселя к оплате, а также налоги к уплате. Нормативные акты и законы существуют для того, чтобы гарантировать законность операций между продавцами и покупателями, а также для составления прозрачных и достоверных отчетов. Точный учет дебиторской и кредиторской задолженности необходим для обеспечения бесперебойной работы предприятия. Это связано с тем, что остатки на этих счетах и соответствующие им периоды оборота влияют на оценку финансового состояния компании. Следовательно, для организаций крайне важно правильно управлять обязательствами и расчетами с контрагентами, так как любое изменение такой задолженности может свидетельствовать об ухудшении или улучшении их финансового положения. Таким образом, грамотная стратегия управления текущими обязательствами и ведения переговоров с контрагентами имеет решающее значение для экономического роста, поскольку наличие хороших отношений с поставщиками и подрядчиками, а также выбор покупателей и заказчиков, которые будут своевременно осуществлять платежи, являются необходимыми факторами.

Глава 2 Особенности ведения бухгалтерского учета текущих обязательств и операций по расчетам с контрагентами ООО «ПТ Металл»

2.1 Организационно-экономическая характеристика ООО «ПТ Металл»

ООО «ПТ Металл» зарегистрирована 21.10.2019 регистратором Межрайонная инспекция Федеральной налоговой службы № 24 по Самарской области.

Юридический адрес ООО «ПТ Металл»: Ставропольский р-н, с Тимофеевка, ул Строителей, стр. 77, помещ. 22.

Руководитель организации ООО «ПТ Металл»: директор Масленников Дмитрий Владимирович.

Основным видом деятельности ООО «ПТ Металл» является «Производство прочих комплектующих и принадлежностей для автотранспортных средств», зарегистрировано 17 дополнительных видов деятельности.

ООО «ПТ Металл» действует на основании настоящего Устава, Гражданского кодекса Российской Федерации, Федерального закона «Об обществах с ограниченной ответственностью» и иных нормативных правовых актов Российской Федерации.

Общество имеет самостоятельный баланс, расчетный и иные счета. Общество создано на неограниченный срок.

В своей деятельности Общество руководствуется действующим законодательством РФ, Уставом Общества, а также решениями его органов, принятыми в соответствии с их компетенцией в установленном порядке.

Общество, при решении вопросов своей деятельности, прямо не урегулированных положениями настоящего Устава, руководствуется действующим законодательством Российской Федерации.

Целью создания Общества является извлечение прибыли.

ООО «ПТ Металл» — производственная компания, предоставляющая услуги в области металлообработки. Политика компании – это высокое качество каждого изделия в кратчайшие сроки. 11-летний опыт является гарантией выполнения взятых на себя обязательств.

ООО «ПТ Металл» ведёт свою деятельность как на оптовом, так и на розничном рынках, при этом, вся выпускаемая продукция, а также оказываемые нами услуги производятся на своих собственных мощностях.

ООО «ПТ Металл» имеет опыт работы в области автомобилестроения, пищевой промышленности и строительства позволяет выполнять заказы повышенной сложности. Постоянно обновляющаяся база оборудования обеспечивает производство изделий в соответствии с современными требованиями качества. Инженерно-конструкторское сопровождение с использованием современного программного обеспечения, а также высокий профессионализм наших специалистов дает нам возможность выполнять заказы в соответствии с предъявляемой заказчиками точностью.

ООО «ПТ Металл» предоставляет следующие услуги: лазерная резка металла; гибка металла; порошковая окраска; услуги сварки, в том числе в аргоне; услуги трубогиба; услуги химполировки.

Продукция ООО «ПТ Металл»: вентиляция; силовые шкафы; стеллажи; вспомогательные поручни; откидные табуреты; мангалы; оборудование для кухни (рестораны и кафе); дистилляторы и оборудование для пивоварения.

В ООО «ПТ Металл» утверждена учетная политика для целей налогообложения и бухгалтерского учета. В данном документе обозначено, что учет ведется автоматизировано при помощи программы «1С: Бухгалтерия». Учетная политика формируется бухгалтерией под руководством главного бухгалтера.

Учетная политика содержит следующие пункты: исчисление НДС, исчисление налога на прибыль, рабочий план счетов, регистры бухгалтерского

учета и иные моменты, необходимые при раскрытии учетной политики в организации.

Бухгалтерский учет на данном предприятии ведется удаленно на базе программного продукта 1С:Предприятие. ООО «ПТ Металл» находится на общей системе налогообложения и уплачивает следующие налоги и взносы: НДС, НДФЛ, налог на прибыль и взносы во внебюджетные фонды.

В учетной политике ООО «ПТ Металл» для целей бухгалтерского учета в части дебиторской и кредиторской задолженностей прописано следующее:

Бухгалтерский учет ООО «ПТ Металл» ведется отдельным подразделением в составе финансового департамента. Главный бухгалтер Гаврилова А. В. осуществляет контроль и следит за соблюдением учетной политики.

Структура компании представлена на рисунке 3.

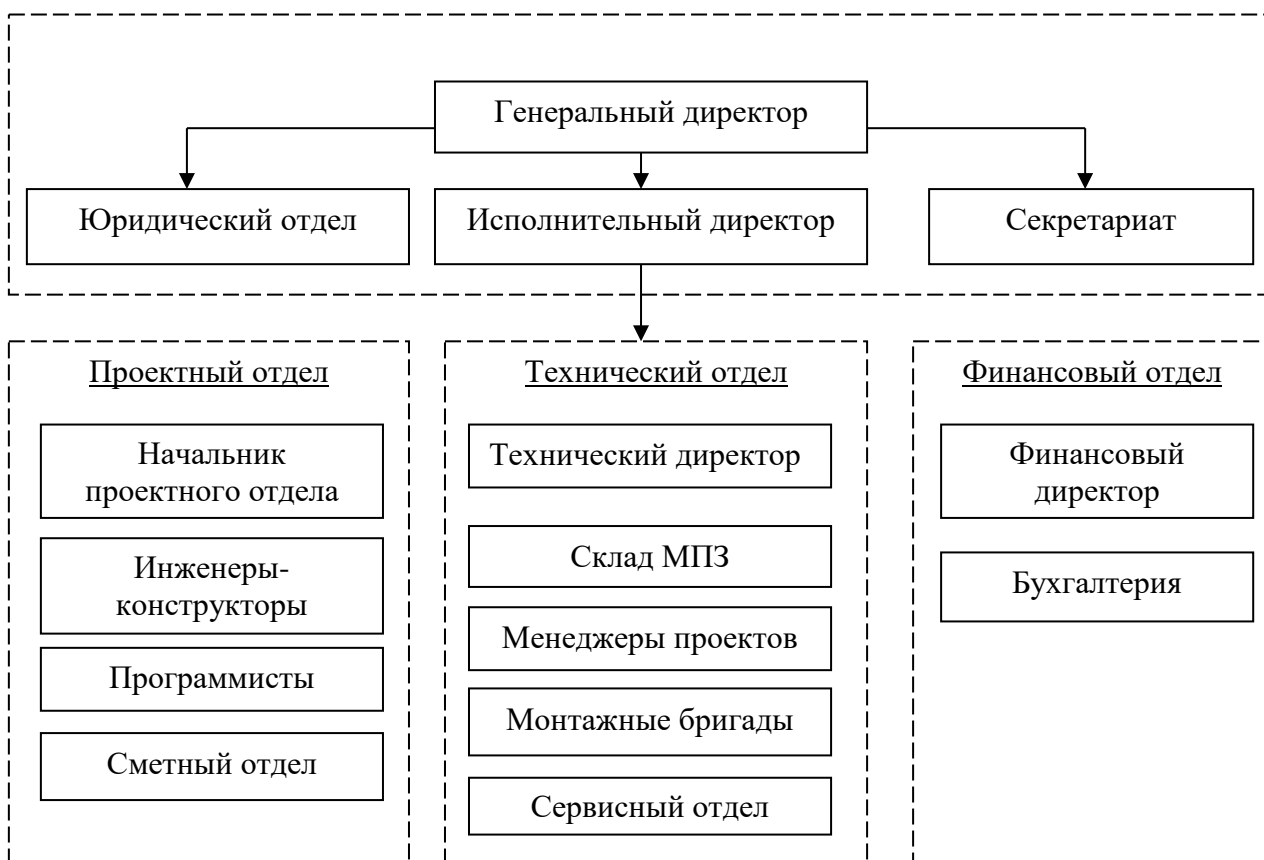


Рисунок 3 – Организационная структура ООО «ПТ Металл»

Основные показатели деятельности ООО «ПТ Металл» за отчетный период представлены в таблице 5 (бухгалтерская отчетность компании за 2022 год представлена в приложении А).

Таблица 5 – Основные показатели деятельности ООО «ПТ Металл» за 2020-2022 гг.

Показатели	2020 г.	2021 г.	2022 г.	Изменение (+, -)		Темп роста, %	
				2021/ 2020	2022/ 2021	2021/ 2020	2022/ 2021
1. Выручка от продажи, тыс.руб.	512833	609012	718334	96179	109322	18,75	17,95
2. Себестоимость продаж, тыс.руб.	414938	501011	586871	86073	85860	20,74	17,14
3. Валовая прибыль (убыток), тыс.руб.	97895	108001	131463	10106	23462	10,32	21,72
4. Управленческие расходы, тыс.руб.	89382	92874	96005	3492	3131	3,91	3,37
5. Коммерческие расходы, тыс. руб.	0	0	0	0	0	-	-
6. Прибыль (убыток) от продажи, тыс. руб.	8513	15127	35458	6614	20331	77,69	134,40
7. Чистая прибыль, тыс. руб.	7844	8838	17983	994	9145	12,67	103,47
8. Основные средства, тыс. руб.	2908	2619	2014	-289	-605	-9,94	-23,10
9. Оборотные активы, тыс. руб.	77524	96867	122196	19343	25329	24,95	26,15
10. Среднесписочная численность ППП, чел.	85	86	89	1	3	1,18	3,49
11. Фонд оплаты труда ППП, тыс. руб.	474 489	433 724	403 927	-40765	-29797	-8,59	-6,87
12. Среднегодовая выработка работающего, тыс.руб. (стр1/стр.10)	6033,33	7081,53	8071,17	1048,21	989,63	17,37	13,97
13. Среднегодовая заработная плата работающего, тыс. руб. (стр11/стр10)	5582,22	5043,30	4538,51	-538,92	-504,80	-9,65	-10,01
14. Фондоотдача (стр1/стр8)	1,53	1,45	2,50	-0,08	1,05	-5,12	72,51

Продолжение таблицы 5

Показатели	2020 г.	2021 г.	2022 г.	2021/ 2020	2022/ 2021	2021/ 2020	2022/ 2021
15. Оборачиваемость активов, раз (стр1/стр9)	6,62	6,29	5,88	-0,33	-0,41	-4,96	-6,50
16. Рентабельность продаж, % (стр6/стр1) ×100%	1,66	2,48	4,94	0,82	2,45	49,63	98,73
17. Рентабельность производства, % (стр6/(стр2+стр4+стр5)) ×100%	1,69	2,55	5,19	0,86	2,65	50,89	103,86
18. Затраты на рубль выручки, (стр2+стр4+стр5)/стр1*100 коп.)	98,34	97,52	95,06	-0,82	-2,45	-0,84	-2,51

Анализ основных экономических показателей ООО «ПТ Металл» выявил стабильность в 2020-2022 гг. Опережающие тенденции роста выручки над темпом роста себестоимости продукции, коммерческих и административных расходов оказали положительное влияние на прибыль от продаж и эффективность компании. Также увеличились показатели рентабельности основной деятельности и продаж компании. Показатель чистой прибыли в 2022 году также увеличился, что оказало положительное влияние на экономическую рентабельность.

Позитивные моменты также заключаются в повышении эффективности использования основных средств и всего имущества, проявляющемся в увеличении отдачи и оттока капитала, причиной чего является опережающий темп роста выручки по сравнению с темпом роста среднегодовой стоимости основных средств и активов. Снижение оборачиваемости оборотных активов является благоприятным фактором и свидетельствует о повышении деловой активности ООО «ПТ Металл».

Таким образом, за анализируемый период 2020-2022 гг. финансовое положение ООО «ПТ Металл» можно оценить положительно. Приоритетная

цель ООО «ПТ Металл» — это укрепление лидирующей позиции в области конкурентоспособной продукции, созданной с использованием передовых разработок в области производства металлопродукции.

2.2 Бухгалтерский учет текущих обязательств и операций по расчетам с контрагентами ООО «ПТ Металл»

Деятельность ООО «ПТ Металл» связана с работой с различными дебиторами и кредиторами. Задолженность компании состоит из:

- платежи предприятиям и некоммерческим организациям (с участием покупателей и поставщиков, авансы, займы другим лицам);
- работникам компании начисляются «взносы на выплату авансов по заработной плате, начисленной заработной платы, выданных раскрытых сумм, прочих операций, выданных ссуд, а также расчеты по неоплаченным взносам в уставный капитал» [30, с. 89]. Кроме того, государственным органам должны быть выплачены недоимки по налогам и внебюджетным фондам;
- прочие дебиторы ООО «ПТ Металл» состоят в основном из сторонних коммерческих и некоммерческих организаций. Это авансы, полученные от покупателей и заказчиков в счет будущих поставок товаров, работ и услуг, а также задолженность перед поставщиками и подрядчиками за уже поставленные товары, работы и услуги. К прочим дебиторам относятся банковские структуры, такие как задолженность перед обслуживающими банками и задолженность по кредитам, полученным от банков.

Работникам компании ООО «ПТ Металл» должна быть выплачена вся причитающаяся заработная плата, задолженность по перерасходу подотчетных сумм, а также задолженность, связанная с другими операциями. Кроме того, им должен быть компенсирован доход от любых инвестиций в организацию.

Должна быть погашена задолженность перед налоговыми органами и внебюджетными фондами по всем налогам, сборам и другим отчислениям.

Важнейшее значение имеет точное изучение бухгалтерского процесса по всем видам дебиторской/кредиторской задолженности в части отражения результатов операций на счетах бухгалтерского учета. Наибольшую долю дебиторской и кредиторской задолженности ООО «ПТ Металл» составляет ее коммерческая часть, т. е. задолженность покупателей за проданные товары и услуги и задолженность перед поставщиками за поставленные товары, работы и услуги.

«Меньшая часть обязательств приходится на авансы, полученные от покупателей и выданные поставщикам в счет предоставления материалов, продукции, работ и услуг» [30, с. 89]. Согласно операционному плану счетов ООО «ПТ Металл», «учет расчетов с поставщиками и подрядчиками ведется на счете 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками», а бухгалтерский учет осуществляется на различных субсчетах» [30, с. 89].

Компания погасила задолженность перед поставщиками и подрядчиками с: 60.01 — за поставленные и оприходованные товары, работы и услуги; 60.02 — за выданные авансы; 60.03 — за выданные векселя. Однако в 2020 году векселя не выдавались. «Основными документами для расчетов с поставщиками и подрядчиками являются: акты об оказании услуг, счета на оплату, накладные, счета на отправку, счета на приобретение, документы о приеме-передаче вещдоков, акты выполненных работ (по форме поставщика), акты признания и документы о стоимости строительно-монтажных работ (формы КС-2 и КС-3)» [30, с. 89].

«Учет сумм, причитающихся от покупателей, ведется на счете 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками». Для этих целей также используются отдельные субсчета: для учета реализованных товаров, работ и услуг — 62.01 «Расчеты с покупателями и заказчиками», для учета авансов, полученных от покупателей, — 62.02 «Расчеты по авансам полученным» [30, с. 89]. Кроме того, субсчет 62.03 «Векселя полученные» используется для учета ценных бумаг,

предоставленных заказчиками в качестве оплаты за услуги, оказываемые ООО «ПТ Металл» на городских строительных площадках. В 2020 году заказчик оплатил работы по объекту «БЦ Президент» в сумме 8000 тыс. рублей (простой вексель без дисконта, со сроком погашения не ранее 6 месяцев с момента передачи). Для расчетов с покупателями и заказчиками основными документами являются: счета на оплату покупателю, счета-фактуры на отпуск, документы, подтверждающие приемку-передачу основных средств, акты оказанных услуг, приемо-сдаточные акты и формы КС-2 и КС-3, подтверждающие стоимость строительно-монтажных работ. В таблице 6 представлены бухгалтерские операции по расчетам с покупателями и заказчиками, поставщиками и подрядчиками.

Таблица 6 – Бухгалтерские проводки по счетам 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками» и 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками» в ООО «ПТ Металл»

Содержание проводки	Сумма, тыс. руб.	Корр. счетов	
		Дебет	Кредит
Отражена реализация товаров, материалов и готовой продукции покупателям (с НДС)	862001	62	90.01
Отражен НДС от реализации товаров покупателям	143667	90.03	68.02
Списана себестоимость реализованных товаров	1072	90.02	41
Списана себестоимость реализованных материалов	6197	90.02	10
Списана себестоимость реализованных работ, услуг	579601	90.02	20
Поступила оплата от покупателя за поставленный товар	842413	51	62
Покупатель расплатился за выполненные работы векселем	8000	58.02	62
Отражено поступление товаров от поставщиков	1072	41	60
Отражено поступление материалов от поставщиков	210430	10	60
Отражен НДС на поступившие товары, материалы, основные средства, работы и услуги от поставщиков	66578	19	60
Отражено поступление общехозяйственных затрат от поставщиков	44010	26	60
Поступили объекты основных средств от поставщиков	81	08	60
Оприходованы услуги субподрядчиков, транспортные и прочие расходы основного производства	59382	20	60
Поступили от поставщика прочие расходы (корпоративные мероприятия)	1084	91	60
Произведена оплата поставщикам за поставленные ТМЦ, работы и услуги с расчетного счета	387834	60	51

Продолжение таблицы 6

Содержание проводки	Сумма, тыс. руб.	Дебет	Кредит
Возвращен на расчетный счет аванс, ранее перечисленный поставщику в счет будущих поставок ТМЦ, работ и услуг	608	51	60
Списана кредиторская задолженность поставщиков с истекшим сроком исковой давности	200	60	91.01
Списана дебиторская задолженность покупателей с истекшим сроком исковой давности	10561	91.02	62

Учет операций ООО «ПТ Металл» с покупателями, поставщиками и подрядчиками ведется «с использованием типовых форм первичной документации, что обусловлено особенностями функционирования компании, связанными с соблюдением ряда строительных норм и правил, а также норм безопасности. Бухгалтерский учет ведется последовательно, все хозяйственные операции отражаются на счетах бухгалтерского учета в соответствии с внутренними инструкциями компании» [30, с. 89].

«Документальное оформление операций по начислению заработной платы работникам осуществляется на счете 70 «Расчеты с персоналом по оплате труда» в соответствии с данными учета затрат. Использование счета 76 «Операции с прочими дебиторами и кредиторами» является реквизитом для начисления заработной платы (субсчет 76.04 «Операции по депонированным суммам»)» [30, с. 89]. Бухгалтерские проводки по учету операций по начислению заработной платы приведены в таблице 7.

Таблица 7 – Бухгалтерские проводки по счету 70 «Расчеты с персоналом по оплате труда» в ООО «ПТ Металл»

Содержание проводки	Сумма, тыс. руб.	Корр. счетов	
		Дебет	Кредит
Начислена заработная плата работникам промышленно-производственного персонала	199907	20	70
Начислена заработная плата административно-управленческому персоналу	34198	26	70
Удержан налог на доходы физических лиц из заработной платы сотрудников	30434	70	68.01
Удержаны из заработной платы неиспользованные подотчетные суммы (по заявлению сотрудника)	78	70	71

Продолжение таблицы 7

Содержание проводки	Сумма, тыс. руб.	Дебет	Кредит
Начислены работникам суммы, выплачиваемые за счет отчислений на социальное страхование	189	69	70
Перечислена заработная плата работникам на зарплатные карты	205293	70	51
Выдана заработная плата работникам из кассы организации	301	70	50
Перечислен НДФЛ в бюджет с сумм начисленной и выплаченной заработной платы сотрудников	29704	68.01	51
Произведены удержания с работников по исполнительным листам	967	70	76.41
Перечислены с расчетного счета удержания по исполнительным листам	967	76.41	51
Задепонирована не выданная вовремя заработная плата	18	70	76.04
Выдана из кассы депонированная заработная плата	18	76.04	50

Таким образом, система оплаты труда в организации доступна и понятна сотрудникам, а также отвечает всем требованиям действующего законодательства в области труда и налогообложения.

Помимо заработной платы, в организации также происходят расчеты по подотчетным суммам и другие операции. Список работников, имеющих право на получение денег под отчет, определяется правилами ведения бухгалтерского учета в компании. На предоставление авансового отчета о выданной под отчет сумме, помимо суммы, выданной на командировку, отводится 30 дней. Если сотрудник направлен в командировку, то в течение трех рабочих дней после его возвращения необходимо сообщить в бухгалтерию предприятия о выдаче авансового отчета.

При возврате неиспользованной суммы в фонды предприятия применяется приходный кассовый ордер. Для оформления перерасхода не требуется дополнительного документооборота, бухгалтерия возвращает лишние деньги из копилки или с расчетного счета, указанного в авансовом отчете.

В качестве примера первичной документации по учету расчетов с персоналом по подотчетным суммам рассмотрен авансовый отчет юриста по однодневной командировке в город Богданович Свердловской области для урегулирования вопросов с заказчиком.

Следует иметь в виду, что выплаты за командировки, для налоговой отчетности, могут учитываться в пределах принятых норм (скажем, суточные при нахождении в Российской Федерации составляют 700 Р в день). Все остальные суммы суточных, а также прочие расходы могут быть отнесены на прочие расходы в соответствии с приказом генерального директора. Возмещение расходов подотчетным лицам должно учитываться на 71-м счете — «Возмещение расходов подотчетным лицам» — по каждому из них отдельно.

Основными документами для отражения денежных операций с персоналом по прочей деятельности являются платежные ведомости (расходный кассовый ордер, платежное требование) и корневые документы, которые обычно представляют собой приказ руководителя или служебную записку сотрудника, подписанную непосредственным руководителем и вышестоящим руководителем.

В таблице 8 представлены бухгалтерские проводки по выплатам персоналу причитающихся денежных средств, а также по другим финансовым операциям.

Таблица 8 – Бухгалтерские проводки по счетам 71 «Расчеты с подотчетными лицами» и 73 «Расчеты с персоналом по прочим операциям» в ООО «ПТ Металл»

Содержание проводки	Сумма, тыс. руб.	Корр. счетов	
		Дебет	Кредит
Выдана сотруднику подотчетная сумма из кассы предприятия	117	71	50
Перечислена сотруднику подотчетная сумма с расчетного счета предприятия	1067	71	51
Подотчетным лицом приобретены ТМЦ	108	10	71
Отражен НДС при приобретении подотчетным лицом ТМЦ, оплате услуг	132	19	71
Отражены командировочные, представительские и прочие расходы, относящиеся к основному производству	334	20	71
Отражены командировочные, представительские и прочие расходы администрации	446	26	71
Возвращена в кассу предприятия неизрасходованная сумма подотчетных средств	9	50	71
Удержана из заработной платы неизрасходованная сумма подотчетных средств (по заявлению сотрудника)	78	70	71
Начислена сотрудникам основного производства компенсация	165	20	73.03
Начислена сотрудникам администрации компенсация	14	26	73.03

Продолжение таблицы 8

Содержание проводки	Сумма, тыс. руб.	Дебет	Кредит
Выданы сотрудникам суммы компенсаций из кассы предприятия	91	73.03	50
Перечислены сотрудникам суммы компенсаций с расчетного счета	85	73.03	51

Коллектив ООО «ПТ Металл» стремится сделать рабочее место комфортным и безопасным, а также обеспечить мотивацию персонала. Для этого учет заработной платы автоматизирован и ведется в соответствии с внутренними правилами компании. Более того, когда речь идет о компенсациях и подотчетных суммах, связанных с персоналом, возникают расхождения между бухгалтерскими и налоговыми начислениями. Однако особое внимание уделяется своевременному и точному документальному оформлению кадровых операций, благодаря чему затраты на выполнение работ ООО «ПТ Металл» отражаются достоверно.

ООО «ПТ Металл» обязано уплачивать налог на добавленную стоимость и налог на прибыль в рамках общей системы налогообложения. Кроме того, компания должна выполнять функции налогового агента, собирая и перечисляя в бюджет налог на доходы физических лиц. Кроме того, ООО «ПТ Металл» имеет в собственности автотранспортное средство и, соответственно, уплачивает в бюджет транспортный налог.

Для расчета налогов и сборов с бюджетом используется счет 68 «Расчеты по налогам и сборам», который имеет следующие субсчета: 68.01 «Расчеты по налогу на доходы физических лиц»; 68.02 «Расчеты по налогу на добавленную стоимость»; 68.04 «Расчеты по налогу на прибыль»; — 68.07 «Расчеты по транспортному налогу».

ООО «ПТ Металл» выполняет функции налогового агента по расчетам по налогу на доходы физических лиц для своих сотрудников при начислении им заработной платы, а также при начислении акционерам компании доходов от участия в капитале организации.

Ставка НДФЛ во всех перечисленных случаях составляет 13%, срок уплаты в бюджет – не позднее дня выплаты заработной платы или дивидендов.

При расчете НДФЛ к уплате в бюджет учитываются все суммы заработка, будь то окладная часть, премиальная часть, отпускные, компенсация за неиспользованный отпуск и районный (уральский) коэффициент 15%.

Главным первичным документом при расчете НДС является счет-фактура, оформленная по всем правилам, с выделенной суммой и ставкой НДС. Отчетный период по налогу на добавленную стоимость – квартал, срок уплаты налога в бюджет – не позднее 25 числа месяца, следующего за отчетным кварталом. Ставка НДС, применяемая в ООО «ПТ Металл», составляет 20%.

Если в налоговом периоде сумма налогового вычета больше суммы НДС к уплате, то сумма налога на добавленную стоимость к возмещению должна быть возвращена из бюджета после прохождения камеральной проверки налогового органа. При этом НДС к уплате в бюджет в данном случае принимается равным нулю.

ООО «ПТ Металл» является плательщиком налога на прибыль организаций. Исчисление суммы налога на прибыль к уплате в бюджет производится на основании суммы фактически полученной прибыли предприятия нарастающим итогом с начала года. Ставка по налогу на прибыль составляет 20%, при этом часть налога на прибыль перечисляется в Федеральный бюджет (3%), часть – в Региональный бюджет (17%).

Как было отмечено ранее, в собственности ООО «ПТ Металл» имеется автомобиль FORD Explorer (2012 г.в.), следовательно, компания обязана уплачивать в бюджет транспортный налог.

Сумма транспортного налога определяется, исходя из мощности двигателя транспортного средства, указанной в его техническом паспорте, умноженной на ставку, утвержденную отдельно в каждом регионе (поскольку транспортный налог является региональным налогом).

Итак, мощность двигателя автомобиля FORD составляет 294 л.с., ставка транспортного налога – 99,2 руб. Соответственно, сумма транспортного налога

к уплате в бюджет составляет 29165 руб. Срок уплаты транспортного налога – не позднее 01 марта года, следующего за истекшим налоговым периодом, авансовые платежи не предусмотрены.

В ООО «ПТ Металл» реализован процесс расчета как бюджетных, так и внебюджетных средств с использованием счета 69 «Расчеты по социальному страхованию и обеспечению». Этот расчет производится параллельно с расчетом ежемесячной заработной платы. Кроме того, в обязанности бухгалтера входит расчет сумм страховых взносов, подлежащих уплате в Пенсионный фонд РФ, Фонд социального страхования РФ и Фонд обязательного медицинского страхования.

Налоговой базой для начисления взносов являются любые выплаты сотрудникам, кроме государственных и социальных пособий, компенсационных выплат при увольнении, всех видов компенсаций (питание, жилье и т.д.), а также сумм материальной помощи.

Ставка взносов на обязательное пенсионное страхование составляет 22%, на обязательное медицинское страхование – 5,1%, на случай временной нетрудоспособности и материнства – 2,9%, на травматизм – от 0,2% (для офисного персонала и складских работников) до 1,3% для промышленно-производственного персонала (согласно ОКВЭД).

Страховые взносы, подлежащие уплате в налоговые органы, а также во все вышеперечисленные внебюджетные фонды должны быть перечислены до 28 числа месяца, следующего за отчетным.

Существуют предельные базы для начисления страховых взносов:

- база для начисления взносов в ПФР нарастающим итогом с начала 2020 года составляла 1292 тыс. руб. (в 2021 году эта сумма увеличивается до 1465 тыс. руб.); в момент превышения дохода работника за год нарастающим итогом указанных пределов ставка составит 10%;
- база для начисления взносов в ФСС в 2020 году составляла 912 тыс. руб. (в 2021 году сумма увеличивается до 966 тыс. руб.); после достижения дохода сотрудника указанных пределов, взносы перестают начисляться.

Для взносов на обязательное медицинское страхование и от несчастных случаев предельная база не установлена, следовательно, весь доход работника облагается взносами.

Бухгалтерские проводки по расчетам с бюджетом и внебюджетными фондами по налогам, сборам и страховым взносам представлены в таблице 9.

Таким образом, ООО «ПТ Металл» осуществляет расчеты с бюджетом и внебюджетными фондами по налогам и сборам в соответствии с действующим законодательством. Применяя общий режим налогообложения, компания является плательщиком НДС и налога на прибыль, что утверждено учетной политикой компании.

Таблица 9 – Бухгалтерские проводки по счетам 68 «Расчеты по налогам и сборам» и 69 «Расчеты по социальному страхованию и обеспечению» в ООО «ПТ Металл»

Содержание проводки	Сумма, тыс. руб.	Корр. счетов	
		Дебет	Кредит
Начислен налог на прибыль	4496	99	68.04
Уплачен налог на прибыль	2209	68.04	51
Начислен НДС от реализации ТМЦ, работ и услуг	143667	90.02	68.02
Принят к зачету «входящий» НДС	66578	68.02	19
Уплачен НДС в бюджет	76149	68.02	51
Удержан налог на доходы физических лиц с сумм оплаты труда	30434	70	68.01
Удержан налог на доходы физических лиц с сумм начисленных и выплаченных дивидендов	351	75	68.01
Перечислен налог на доходы физических лиц	29704	68.01	51
Начислены страховые взносы с заработной платы промышленно-производственного персонала	76994	20	69
Начислены страховые взносы с заработной платы сотрудников административно-управленческого персонала	13171	26	69
Погашена с расчетного счета задолженность перед внебюджетными фондами	90880	69	51
Начислены выплаты сотрудникам за счет внебюджетных фондов	189	69	70
Поступили на расчетный счет платежи из внебюджетных фондов	127	51	69
Начислен транспортный налог	29	91	68.07
Уплачен с расчетного счета транспортный налог	29	68.07	51

Налоги, так же как страховые взносы полностью уплачиваются в бюджет в установленные сроки, однако, по данным сверки с ИФНС и фондами, периодически начисляются небольшие пени (менее 1 тыс. руб. за год) по тому или иному страховому взносу, которые так же уплачиваются организацией сразу после получения сверки с государственным органом.

Такие организации, как кредитные учреждения, предоставляющие услуги по управлению счетами (в том числе депозитными) и выдающие кредиты с соответствующими комиссиями, «учредители, участвующие в капитале организации и несущие солидарную ответственность по долгам, а также дополнительные сторонние организации, занимающие средства под установленные проценты, также могут считаться дебиторами или кредиторами организации помимо стандартных поставщиков, покупателей или сотрудников» [30, с. 89].

Так, как любое коммерческое предприятие, ООО «ПТ Металл» использует заемные средства в виде кредитов банка для пополнения оборотных активов. Учет полученных кредитов ведется на счете 66 «Расчеты по краткосрочным кредитам и займам», при этом тело кредита учитывается отдельно от начисленных к уплате процентов на соответствующих аналитических субсчетах:

- 66.01 «Краткосрочные кредиты»;
- 66.02 «Проценты по краткосрочным кредитам».

Кредит ООО «ПТ Металл» представляет собой возобновляемую кредитную линию (ВКЛ), полученную в отделении ПАО «Сбербанк», процентная ставка составляет 11,9% годовых.

Основанием для получения транша по ВКЛ является заявление заемщика, направленное по системе Сбербанк-БизнесОнлайн с приложением реестра счетов поставщиков, по которым будет осуществляться оплата за счет кредитных средств.

Кроме этого, средства ВКЛ могут быть направлены на выплату заработной платы сотрудникам и расчеты с бюджетом (данное условие прописано в кредитном договоре с банком).

В отчетном периоде, так же, как и в предыдущем, предприятие не использовало долгосрочные кредитные средства. Все расходы по полученным кредитам признаются прочими расходами.

Начисление процентов к уплате происходит на дату уплаты (последнее число месяца), в бухгалтерской базе 1С:Предприятие начисление оформляется документом «Бухгалтерская справка».

Предприятие ООО «ПТ Металл» имеет финансовые вложения в виде векселей, приобретенных у покупателей за оказанные услуги. Бухгалтерское подразделение компании учитывает эти активы на счете 58 «Финансовые вложения» субсчет 58.02 «Долговые ценные бумаги».

Срок действия векселей — 31 мая 2021 года, дисконт не предоставляется. Ни в отчетном, ни в предыдущем году не было займов, выданных сторонним организациям.

Цифры, указанные в отчете о финансовых результатах в графе «Проценты к получению», означают доход, который банк начислил компании за внесение денег на депозитные счета и остаток (НСО).

«Проведение операций с дебиторами и кредиторами отслеживается с помощью счета 76 «Операции с разными дебиторами и кредиторами», при этом бухгалтерия использует аналитические субсчета. Основными документами по расчетам с разными дебиторами и кредиторами являются: платежные требования, инкассо, расходные кассовые ордера, фактурные счета банка, реестр депонированных сумм, расчет процентов к получению, судебные решения о взыскании комиссий, пеней и штрафов в соответствии с условиями хозяйственных договоров» [30, с. 89].

Необходимо рассмотреть счет 66 «Платежи по временным кредитам и займам», а также оценить счет 58 «Финансовые вложения».

Бухгалтерские проводки по учету полученных кредитов банка, а также по учету финансовых вложений приведены в таблице 10.

Таблица 10 – Бухгалтерские проводки по счетам 58 «Финансовые вложения», 66 «Расчеты по краткосрочным кредитам и займам» и 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами» в ООО «ПТ Металл»

Содержание проводки	Сумма, тыс. руб.	Корр. счетов	
		Дебет	Кредит
Получен на расчетный счет краткосрочный кредит банка	38900	51	66.01
Начислены проценты к уплате по краткосрочному кредиту	1765	91.02	66.02
Перечислены с расчетного счета проценты к уплате по краткосрочному кредиту банка	1765	66.02	51
Перечислен с расчетного счета возврат краткосрочного кредита	30500	66.01	51
Получен вексель от покупателя в счет расчета за выполненные работы	8000	58.02	62.01
Получена сумма на расчетный счет в погашение векселя	5900	51	58.02
Задепонирована не выданная вовремя заработная плата	18	70	76.04
Выдана депонированная заработная плата из кассы предприятия	18	76.04	50
Удержаны суммы по исполнительным листам из заработной платы сотрудников	967	70	76.41
Перечислены с расчетного счета суммы по исполнительным листам	967	76.41	51

В качестве создателей фирмы можно рассматривать отдельную группу дебиторов и кредиторов. Уставный капитал ООО «ПТ Металл» составляет семьсот тысяч рублей, взнос был осуществлен в момент регистрации предприятия, и с тех пор сумма уставного капитала не менялась. «Для отражения уставного капитала в бухгалтерском учете используется счет 80 «Уставный капитал», а для расчетов с акционерами — счет 75 «Расчеты с учредителями»» [30, с. 89].

По итогам работы компании в 2020 году было принято решение о выплате дивидендов в размере 15% от общей суммы чистой прибыли (выплачиваются в первом квартале 2021 года с одновременным уплатой НДФЛ в размере 13%). Оставшиеся 85% прибыли должны быть инвестированы в развитие компании.

В таблице 11 приведены бухгалтерские проводки по расчетам с акционерами в отношении дохода от участия в капитале.

Таблица 11 – Бухгалтерские проводки по счету 75 «Расчеты с учредителями» в ООО «ПТ Металл»

Содержание проводки	Сумма, тыс. руб.	Корр. счетов	
		Дебет	Кредит
Начислены доходы от участия в организации	2697	84	75.02
Отражена сумма НДФЛ, удержанная из начисленного участникам дохода	351	75.02	68.01

Таким образом, ООО «ПТ Металл» оформляет дебиторскую и кредиторскую задолженность в соответствии с действующими нормативными документами и установленной учетной политикой организации. Большая часть дебиторской и кредиторской задолженности фирмы связана с обязательствами, зафиксированными в договорах с поставщиками и покупателями, и расчеты по счетам производятся в соответствии с условиями коммерческих договоров.

Руководство ООО «ПТ Металл» уделяет особое внимание вопросам оплаты труда персонала, обеспечивая своевременную выплату заработной платы и других выплат в установленных объемах. Кроме того, все платежи в государственный бюджет, другие фонды и налоги осуществляются в установленных законодательством размерах и в установленные сроки. Что касается дебиторов/кредиторов, то сделки с ними осуществляются в соответствии с заключенными договорами, а основанием для расчетов с учредителями является выбор акционеров.

2.3 Анализ текущих обязательств и расчетов с контрагентами ООО «ПТ Металл»

Анализ дебиторской и кредиторской задолженностей ООО «ПТ Металл» за два последних отчетных периода рекомендуется провести по данным бухгалтерской отчетности в составе бухгалтерского баланса и отчета о финансовых результатах (приложение А), а также по данным бухгалтерского учета за 2 последних отчетных периода.

Методикой проведения анализа выступит методика по А.Д. Шеремету, включающая горизонтальный (динамический), вертикальный (структурный) анализ, оценку коэффициентов оборачиваемости и, наконец, влияние показателей в целом на результаты деятельности компании.

Итак, начать рекомендуется с оценки структуры и динамики общей суммы дебиторской задолженности в сумме оборотных активов предприятия (таблица 12).

Таблица 12 – Анализ динамики и структуры дебиторской задолженности в сумме оборотных активов ООО «ПТ Металл»

Показатель	2020 г.		2021 г.		2022 г.		Отклонение 2021/2020 (+/-)		Отклонение 2022/2021 (+/-)	
	Тыс. руб.	Уд. вес,%	Тыс. руб.	Уд. вес,%	Тыс. руб.	Уд. вес,%	Тыс. руб.	Уд. веса, %	Тыс. руб.	Уд. веса, %
Запасы	3239 3	41,78	2186 3	22,57	28919	23,66	- 1053 0	-19,21	7056	1,09
НДС по приобретенн ым ценностям	21	0,03	21	0,02	14	0,02	0	-0,01	-7	-
Дебиторская задолженност ь	4341 4	56,00	6900 7	71,24	84012	68,75	2559 3	15,24	1500 5	-2,49
Финансовые вложения	0	0,00	5900	6,09	8000	6,54	5900	6,09	2100	0,45
Денежные средства	1616	2,08	59	0,06	1230	1,00	- 1557	-2,02	1171	0,94
Прочие оборотные активы	80	0,10	17	0,02	21	0,02	-63	-0,08	4	-
Всего оборотных активов	7752 4	100,0 0	9686 7	100,0 0	12219 6	100,0 0	1934 3	0	2532 9	-

Итак, данные таблицы показывают, что общая сумма оборотных активов (далее – ОА) компании в отчетном году в сравнении с предыдущим годом выросла на 25329 тыс. руб. или 26,15%.

На обе отчетные даты большая часть оборотных активов приходится на дебиторскую задолженность: на конец 2021 года дебиторская задолженность занимала 71,24% в общей сумме оборотных активов, на конец 2022 года – 68,75%.

Несмотря на увеличение суммы дебиторской задолженности на 15005 тыс. руб., доля данного актива в общей сумме ОА предприятия снизилась на 2,49%. Данное изменение обусловлено одновременным значительным ростом других разделов ОА, а именно: запасов на 7056 тыс. руб., финансовых вложений на 2100 тыс. руб. и денежных средств на 1171 тыс. руб.

В целом рост дебиторской задолженности в отчетном году составил 21,74%, что говорит об активизации продаж выполненных работ ООО «ПТ Металл».

Таким образом, из таблицы 12 видно, что произошло увеличение суммы оборотных активов предприятия как за счет роста суммы дебиторской задолженности на конец 2022 года, так и за счет роста суммы запасов, следовательно, можно порекомендовать руководству компании проанализировать причины такого роста: связан ли рост запасов ТМЦ с закупкой комплектующих для реализации конкретного объекта или же на лицо затоваривание склада, и, так же связан ли рост дебиторской задолженности со сдачей крупных объектов или же заказчики нарушают сроки гашения обязательств перед ООО «ПТ Металл».

Для более детальной оценки причин роста дебиторской задолженности в отчетном году рекомендуется рассмотреть ее структуру и динамику по состоянию на начало и конец отчетного года по данным бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности. При этом следует учитывать, что раздел II бухгалтерского баланса ООО «ПТ Металл» формируется таким образом, что по статье «Прочие оборотные активы» отражаются расчеты с персоналом по прочим операциям (сч.73), которые по сути своей являются частью дебиторской задолженности.

Соответственно, при формировании аналитической таблицы 13 и расчетах показателей данный вид дебиторской задолженности будет включен в состав общей суммы дебиторской задолженности.

Таблица 13 – Анализ динамики и структуры отдельных видов дебиторской задолженности ООО «ПТ Металл»

Показатель	2020 г.		2021 г.		2022 г.		Отклонение 2021/2020 (+/-)		Отклонение 2022/2021 (+/-)	
	Тыс. руб.	Уд. вес, %	Тыс. руб.	Уд. вес, %	Тыс. руб.	Уд. вес, %	Тыс. руб.	Тыс. руб.	Тыс. руб.	Уд. веса, %
Задолженность покупателей	42967	98,83	68289	98,92	82858	98,61	25322	0,09	14569	-0,31
Авансы на поставщиков	462	1,06	689	0,99	1017	1,21	227	-0,07	328	0,22
Расчеты с подотчетным и лицами	27	0,06	39	0,06	116	0,14	12	0	77	0,08
Расчеты с персоналом по прочим операциям	14	0,03	17	0,02	21	0,02	3	-0,01	4	-
Расчеты с прочими дебиторами и кредиторами	6	0,01	7	0,01	21	0,02	1	0	14	0,01
Общая дебиторская задолженность	43476	100,00	69041	100,00	84033	100,00	25565	0	14992	-

Итак, из данных таблицы видно, что подавляющую часть дебиторской задолженности занимает задолженность покупателей и заказчиков за поставленные им ТМЦ, работы и услуги. Сумма задолженности покупателей на 31.12.2021 года составляла 68289 тыс. руб. или 98,92% всей дебиторской задолженности, на 31.12.2022 года – 82858 тыс. руб. или 98,61%. Годовой прирост суммы задолженности покупателей составил 14569 тыс. руб. или 21,33%, однако при этом доля задолженности покупателей в общей сумме дебиторской задолженности ООО «ПТ Металл» сократилась на 0,31%.

Второй по значимости составляющей дебиторской задолженности является задолженность поставщиков за перечисленные им авансы в счет будущих поставок ТМЦ, работ и услуг. На 31.12.2021 года сумма авансов поставщикам составила 689 тыс. руб. или 0,99% от общей суммы дебиторской задолженности, на 31.12.2022 года – 1017 тыс. руб. или 1,21%.

Надо отметить, что у компании «ПТ Металл» налажены прочные и долгосрочные деловые связи с поставщиками комплектующих. Соответственно, основной формой расчетов с поставщиками является отсрочка платежа: одни из поставщиков предоставляют отсрочку 15 дней с момента поставки комплектующих, другие – до 90 дней отсрочки. Таким образом, небольшие суммы дебиторской задолженности в части авансирования будущих поставок ТМЦ вполне объяснимы и связаны, вероятнее всего, с закупом ТМЦ у новых поставщиков, с обеспечением предварительной оплаты части поставки.

Остальные виды дебиторской задолженности (расчеты с подотчетными лицами, с персоналом по прочим операциям) имеют ничтожно малый вес в структуре дебиторской задолженности, в среднем около 0,02%.

Таким образом, анализ динамики и структуры дебиторской задолженности говорит о значительном росте суммы задолженности покупателей в общей сумме дебиторской задолженности. Причинами такого скачка являются, во-первых, специфика деятельности предприятия, когда, согласно заключенным договорам, подрядчик (ООО «ПТ Металл») сдает заказчику либо весь объем работ по их завершении, либо поэтапно, и, во-вторых, возможное наличие просроченной задолженности покупателей и заказчиков. Поскольку у предприятия на данный момент нет в наличии регистра либо отчета, отражающего дебиторскую задолженность по срокам гашения, финансовой службе компании рекомендуется озаботиться программным решением данного вопроса с целью выделения дебиторской задолженности с истекшим сроком гашения и возвратом средств в ликвидные активы предприятия и дальнейшего гашения ими текущих обязательств.

После горизонтального (динамического) и вертикального (структурного) анализа дебиторской задолженности необходимо провести аналогичный анализ состава и движения кредиторской задолженности (таблица 14).

Таблица 14 – Анализ динамики и структуры кредиторской задолженности в сумме краткосрочных обязательств ООО «ПТ Металл»

Показатель	2020 г.		2021 г.		2022 г.		Отклонение 2021/2020 (+/-)		Отклонение 2022/2021 (+/-)	
	Тыс. руб.	Уд. вес, %	Тыс. руб.	Тыс. руб.	Тыс. руб.	Уд. вес, %	Тыс. руб.	Уд. веса, %	Тыс. руб.	Уд. веса, %
Заемные средства	1400 0	26,20	1260 0	840 0	840 0	29,86	-1400	8373,8	840 0	10,05
Кредиторская задолженность	3944 2	73,80	5101 9	- 169 7	- 169 7	70,14	1157 7	- 1770,8	- 169 7	-10,05
Всего краткосрочных обязательств	5344 2	100,0	6361 9	670 3	670 3	100,0	1017 7	6603	670 3	-

Итак, кредиторская задолженность исследуемого предприятия на обе отчетные даты представлена краткосрочным кредитом банка и краткосрочными обязательствами перед иными кредиторами. Доля заемных средств в общей сумме краткосрочных обязательств занимает от 19,81% в 2021 году до 29,86% в 2022 году. Такой рост обусловлен увеличением суммы заемных кредитных средств в отчетном году на 8400 тыс. руб. или 66,67%.

Кредиторская задолженность, за исключением задолженности банкам по полученным кредитам, составляет на 31.12.2021 года 51019 тыс. руб. (или 80,19% всей суммы краткосрочных обязательств), на 31.12.2022 год – 49322 тыс. руб. (или 70,14%). Сокращение суммы кредиторской задолженности за отчетный год на 1697 тыс. руб. (или 3,33%) с учетом одновременного роста суммы кредитов банка привели к сокращению доли кредиторской задолженности в общей сумме краткосрочных обязательств, не изменив положение кардинально.

Таким образом, из расчетов видно, что сальдо кредиторской задолженности с разными кредиторами осталось практически без изменений,

тогда как сумма задолженности по кредитам банков значительно выросла по причине нехватки ликвидных средств для гашения обязательств. Соответственно, для устранения столь сильного увеличения суммы кредитов рекомендуется укорить возврат средств от дебиторов, которые можно было бы направить на гашения обязательств перед кредиторами и вернуть в банк кредиты, поскольку данный источник средств является платным.

На следующем этапе необходимо представить сумму кредиторской задолженности ООО «ПТ Металл» по видам кредиторов и рассмотреть динамику и структуру обязательств уже в данном разрезе аналитических данных (таблица 15).

Таблица 15 – Анализ динамики и структуры отдельных видов кредиторской задолженности ООО «ПТ Металл»

Показатель	2020 г.		2021 г.		2022 г.		Отклонение 2021/2020 (+/-)		Отклонение 2022/2021 (+/-)	
	Тыс. руб.	Уд. вес, %	Тыс. руб.	Уд. вес, %	Тыс. руб.	Уд. вес, %	Тыс. руб.	Уд. веса, %	Тыс. руб.	Уд. веса, %
Задолженность по кредитам	1400 0	26,20	1260 0	19,81	2100 0	29,86	-1400	-6,39	840 0	10,05
Задолженность перед поставщиками	1050 1	19,65	1192 4	18,74	8991	12,78	1423	-0,91	- 293 3	-5,96
Авансы покупателей	235	0,44	203	0,32	704	1,01	-32	-0,12	501	0,69
Задолженность перед персоналом по оплате труда	1329 1	24,87	1689 4	26,55	1409 8	20,05	3603	1,68	- 279 6	-6,5
Задолженность по налогам	1193 4	22,33	1440 6	22,64	1871 4	26,61	2472	0,31	430 8	3,97
Задолженность по взносам на социальное страхование	3479	6,51	7592	11,94	6815	9,69	4113	5,43	-777	-2,25
Общая кредиторская задолженность	5344 2	100,0	6361 9	100,0	7032 2	100,0	1017 7	0	670 3	-

Итак, структура кредиторской задолженности ООО «ПТ Металл» такова, что группы кредиторов, занимающих лидирующие позиции, нет. Так, по состоянию на 31.12.2021 года большую часть краткосрочных обязательств занимала задолженность перед персоналом по оплате труда (16894 тыс. руб. или 26,55%).

Приблизительно равные доли приходились на задолженность перед банками по кредитам (12600 тыс. руб. или 19,81%), задолженность по налогам в бюджет (14406 тыс. руб. или 22,64%) и задолженность перед поставщиками комплектующих, работ и услуг (11921 тыс. руб. или 18,74%). Задолженность по социальному страхованию на конец прошлого года составляла 7592 тыс. руб. или 11,94% общей суммы кредиторской задолженности, тогда как минимальная доля приходилась на авансы, произведенные покупателями – 203 тыс. руб. или 0,32%.

На конец отчетного года структура изменилась: наибольший удельный вес стал приходиться на кредиты банков (21000 тыс. руб. или 29,86%) и задолженность по налогам к уплате в бюджет (18714 тыс. руб. или 26,61%). Задолженность перед персоналом организации по выплате заработной платы сократилась и составила на конец отчетного года 14098 тыс. руб. или 20,05% всей кредиторской задолженности ООО «ПТ Металл».

Задолженность перед поставщиками потеряла как в сумме, так и в удельном весе и составила на 31.12.2022 года 8991 тыс. руб. или 12,78%. Минимальный удельный вес кредиторской задолженности на конец 2022 года так же приходится на задолженность во внебюджетные фонды (6815 тыс. руб. или 9,69%) и задолженность перед покупателями за перечисленные авансы (704 тыс. руб. или 1,01%).

Что касается динамики наиболее крупных сумм кредиторской задолженности, то задолженность перед банками за полученные кредиты на пополнение оборотных средств привела к росту данного вида задолженности на 8400 тыс. руб. (или 66,67%), тогда как задолженность перед поставщиками сократилась на 2933 тыс. руб. (или 24,60%) в сравнении с прошлым годом. Таким образом, можно предположить, что кредиты банков были получены с целью

погашения задолженности поставщиками, то есть, по сути, просто поменялся кредитор, увеличив срок возврата задолженности.

Тенденцию к снижению имеет задолженность перед персоналом по оплате труда: снижение в отчетном году составило 2796 тыс. руб. (или 16,55%), что обусловлено спецификой начисления премий персоналу при завершении работ на объекте и сдаче их заказчику. За окончание крупных проектов в 2022 году премии были начислены и выплачены в апреле 2021 года, поскольку контракты с заказчиками предусматривали гарантийный срок обслуживания 3 месяца с даты подписания заказчиком акта выполненных работ, соответственно, сроком окончательной сдачи объекта с целью начисления премиальной части заработной платы считается не декабрь 2022 года, а март 2021 года.

Задолженность по налогам имеет тенденцию к росту (на 4308 тыс. руб. или 29,90%), что так же связано со сдачей объемов работ заказчику: ведь отражение документов по реализации в бухгалтерском учете на крупные суммы автоматически влечет за собой начисление налога на добавленную стоимость и налога на прибыль к уплате.

Таким образом, предыдущие выводы полностью подтверждаются: обязательства по расчетам с разными дебиторами и кредиторами колеблются в пределах нормы, согласно хозяйственной деятельности предприятия, тогда как по сумме кредитов банка наблюдается скачок: для гашения текущих обязательств в срок необходимы денежные средства. Соответственно, для решения проблемы нехватки ликвидных средств для гашения наиболее срочных обязательств рекомендуется тщательная работа с суммой и структурой дебиторской задолженности.

Дополнить анализ дебиторской и кредиторской задолженностей может соотношение (то есть баланс) данных видов обязательств (таблица 16).

Из таблицы 16 видно, что в целом на обе отчетные даты предприятие поддерживает соотношение дебиторской и кредиторской задолженности на уровне 1,09-1,19, при том, что наиболее оптимальным считается соотношение обязательств, равное 0,9.

Таблица 16 – Анализ соотношения дебиторской и кредиторской задолженностей ООО «ПТ Металл»

Показатель	Значение показателя			Отклоне ние 2021/202 0 (+/-)	Отклоне ние 2022/202 1 (+/-)	Темп роста 2021/ 2020, %	Темп роста 2022/ 2021, %
	2020 г.	2021 г.	2022 г.				
Дебиторская задолженность, тыс. руб.	43476	69041	84033	25565	14992	158,80	121,71
Кредиторская задолженность, тыс. руб.	53442	63619	70322	10177	6703	119,04	110,54
Соотношение дебиторской и кредиторской задолженностей	0,81	1,09	1,19	0,28	0,1	134,57	109,17

Таким образом, расчеты подтверждают сделанный ранее вывод о превышении дебиторской задолженности над кредиторской то есть об отвлечении ликвидных активов (денежных средств) из оборота предприятия в менее ликвидные (дебиторскую задолженность). Как следствие, компании требуется дополнительное привлечение средств, например, в виде кредитов и займов. Решением проблемы может стать активизация притока денежных средств от покупателей и заказчиков, например, путем сокращения отсрочек платежа в договорах или авансирование работ на объекте, что позволит увеличить приток средств.

Итак, в целом по итогам горизонтального и вертикального анализа дебиторской и кредиторской задолженности ООО «ПТ Металл» можно сделать вывод о прямой зависимости сумм обязательств: так, сдача заказчику определенного объема работ (при условии приемки и подписания первичных учетных документов со стороны заказчика) автоматически ведет к росту дебиторской задолженности на балансе компании и, как следствие, росту суммы задолженности в бюджет по налогам и росту суммы задолженности персоналу по оплате труда и взносам на социальное страхование.

Так же следует отметить, что в связи с превышением суммы дебиторской задолженности над кредиторской, то есть отвлечением средств из оборота, с

целью избегания нарушений сроков оплаты поставщикам за полученные ТМЦ, работы и услуги при условии временного отсутствия денежных средств на счетах (кассовый разрыв), предприятие получает кредиты банка для гашения задолженности поставщикам, то есть один вид кредиторской задолженности переходит в другой с иной отсрочкой платежа (и на условиях платности). Руководству компании рекомендуется не только обратить внимание на соблюдение заказчиками сроков гашения своих обязательств перед ООО «ПТ Металл», но и всеми доступными средствами активизировать приток денежных средств (пересмотром товарно-кредитной политики предприятия, изменением условий новых договоров с включением в них пунктов об авансировании работ на объектах и т.д.).

Большое значение для функционирования предприятия играет коэффициент оборачиваемости того или иного актива и пассива. Коэффициенты оборачиваемости дебиторской и кредиторской задолженности являются одним из показателей деловой активности предприятия, определяющим скорость обращения обязательств ООО «ПТ Металл» (таблица 17).

Таблица 17 – Анализ показателей оборачиваемости дебиторской и кредиторской задолженностей ООО «ПТ Металл»

Показатель	Значение показателя			Отклонение 2021/2020 (+/-)	Отклонение 2022/2021 (+/-)	Темп роста 2021/2020, %	Темп роста 2022/2021, %
	2020 г.	2021 г.	2022 г.				
Выручка от реализации, тыс. руб.	51283 3	60901 2	71833 4	96179	109322	118,7 5	117,95
Дебиторская задолженность, тыс. руб.	43476	69041	84033	25565	14992	158,8 0	121,71
Кредиторская задолженность, тыс. руб.	53442	63619	70322	10177	6703	119,0 4	110,54
Задолженность покупателей, тыс. руб.	42967	68289	82858	25322	14569	158,9 3	121,33
Задолженность поставщикам, тыс. руб.	10501	11924	8991	1423	-2933	113,5 5	75,40
Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности, об.	11,8	8,8	8,5	-3	-0,3	74,58	96,59

Продолжение таблицы 17

Показатель	2020 г.	2021 г.	2022 г.	Откло нение 2021/2 020 (+/-)	Откло нение 2022/ 2021 (+/-)	Темп роста 2021/ 2020, %	Темп роста 2022/ 2021, %
Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности, дн.	30,94	41	42	10,06	1	132,5 1	102,44
Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности, об.	9,6	9,6	10	0	0,4	100,0 0	104,17
Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности, дн.	38,04	38	35	-0,04	-3	99,89	92,11
Коэффициент оборачиваемости задолженности покупателей, об.	11,94	8,9	8,6	-3,04	-0,3	74,54	96,63
Коэффициент оборачиваемости задолженности покупателей, дн.	30,58	40	42	9,42	2	130,8 0	105,00
Коэффициент оборачиваемости задолженности поставщикам, об.	48,84	51,1	79,9	2,26	28,8	104,6 3	156,36
Коэффициент оборачиваемости задолженности поставщикам, дн.	7,47	7	5	-0,47	-2	93,71	71,43

Коэффициент оборачиваемости общей суммы дебиторской задолженности замедлился: так, если в прошлом году дебиторская задолженность оборачивалась, то есть превращалась в наиболее ликвидные активы, за 41 день, в отчетном году – уже за 42 дня, в прошлом году дебиторская задолженность совершала 8,8 оборотов, в отчетном – всего 8,5.

Данное изменение говорит о замедлении оборачиваемости, что подтверждается и сравнением темпов прироста выручки (17,75%) и дебиторской задолженности (21,71%), то есть для превращения дебиторской задолженности в деньги, чтобы снова вложить их в оборот, предприятию потребовалось в

отчетном году на 1 день больше ожидания до погашения обязательств со стороны заказчиков.

Поскольку наибольший интерес вызывает именно дебиторская задолженность покупателей за отгруженные комплектующие, выполненные работы и оказанные услуги, был рассчитан коэффициент оборачиваемости в оборотах и днях оборота за два последних отчетных периода. Так, коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности так же снизился с 40 дней в 2021 году до 42 дней в 2022 году, при этом количество оборотов, на которое замедлилась оборачиваемость в отчетном году, составило 0,3 оборота за год.

Что же касается оборачиваемости общей суммы кредиторской задолженности, то здесь видно ускорение: так, в прошлом году кредиторская задолженность оборачивалась за 38 дней и совершала 9,6 оборотов за год, тогда как в отчетном году оборачиваемость ускорилась до 35 дней за 1 оборот и 10 оборотов за год.

Кредиторская задолженность перед поставщиками товаров (работ, услуг), как наиболее интересная в рамках анализа категория обязательств, отражает подобную тенденцию: в 2021 году задолженность перед поставщиками обращалась за 7 дней, совершив 51,1 оборот за год, тогда как в 2022 году – уже 5 дней и почти 80 оборотов. Данные изменения свидетельствуют о том, что предприятие стало значительно скорее гасить свои обязательства перед партнерами – поставщиками и подрядчиками.

Таким образом, с учетом всех показателей можно говорить о том, что сроки гашения дебиторской задолженности со стороны покупателей замедляются (возможно, в связи с предоставляемыми отсрочками), тогда как необходимость гасить кредиторскую задолженность перед поставщиками, бюджетом и внебюджетными фондами и персоналом компании, увеличивается. В результате предприятие получает кредитные средства в банках для гашения своих обязательств перед кредиторами, просто переводя задолженность из одного вида в другой, увеличив тем самым отсрочку гашения обязательств.

Для решения данной проблемы руководству компании рекомендуется в кратчайшие сроки активизировать работу по извлечению средств, аккумулированных в составе задолженности покупателей и заказчиков, а также с целью предупреждения дальнейшего увеличения суммы дебиторской задолженности пересмотреть условия взаимодействия с покупателями и заказчиками, позволяющими привлекать средства для гашения текущих обязательств не из сторонних источников, а из собственных активов.

Завершающим этапом анализа дебиторской и кредиторской задолженностей должен стать анализ основных показателей финансовой деятельности ООО «ПТ Металл», поскольку при расчете каждого из них участвует сумма дебиторской и (или) кредиторской задолженности (таблица 18).

Из данных таблицы видно, что предприятие «ПТ Металл» платежеспособно на обе отчетные даты: коэффициент платежеспособности отражает возможность предприятия погасить все имеющиеся у него обязательства за счет имеющихся в его распоряжении активов. Как на конец прошлого года ($K_{пл2021} = 1,52$), так и на конец отчетного года ($K_{пл2022} = 1,74$) фактический коэффициент платежеспособности превышает норматив ($K_{пл} > 1$), при этом наблюдается рост показателя на 0,22 (или 14,47%).

Таблица 18 – Анализ показателей финансового состояния предприятия ООО «ПТ Металл»

Показатель	Значение показателя			Отклонение 2021/ 2020 (+/-)	Отклонение 2022/ 2021 (+/-)	Темп роста 2021/ 2020, %	Темп роста 2022/ 2021, %
	2021	2021	2022				
Оборотные активы предприятия, тыс. руб.	77524	96867	122196	19343	25329	124,95	126,15
Краткосрочные обязательства, тыс. руб.	53442	63619	70322	10177	6703	119,04	110,54
Денежные средства, тыс. руб.	1616	59	1230	-1557	1171	3,65	2084,75
Краткосрочные финансовые вложения, тыс. руб.	0	5900	8000	5900	2100	-	135,59
Дебиторская задолженность, тыс. руб.	43414	69007	84012	25593	15005	158,95	121,74
Собственный капитал, тыс. руб.	27151	35989	53272	8838	17283	132,55	148,02
Коэффициент платежеспособности	1,43	1,52	1,74	0,09	0,22	106,29	114,47

Продолжение таблицы 18

Показатель	2021	2021	2022	Отклоне ние 2021/ 2020 (+/-)	Отклоне ние 2022/ 2021 (+/-)	Темп роста 2021/ 2020, %	Темп роста 2022/ 2021, %
Коэффициент быстрой ликвидности	1,12	1,18	1,33	0,06	0,15	105,36	112,71
Коэффициент финансовой устойчивости	0,53	0,57	0,76	0,04	0,19	107,55	133,33

Коэффициент быстрой ликвидности показывает, что компании достаточно денежных средств, краткосрочных финансовых вложений и дебиторской задолженности для покрытия своих текущих обязательств. При сравнении расчетных показателей видно, что на обе отчетные даты коэффициенты быстрой ликвидности превышают норматив ($0,8 < \text{Кбл} < 1,0$) и составляют: 1,18 на конец 2021 года и 1,33 – на конец 2022. При этом так же наблюдается рост с течением времени на 12,71%.

Коэффициент финансовой устойчивости отражает долю источников для финансирования хозяйственной деятельности ООО «ПТ Металл», которые компания может привлечь на добровольной основе на уровне 57-76%, при том, что норматив показателя – более 80%. Однако важно акцентировать внимание на том, что в отчетном году показатель финансовой устойчивости значительно вырос (на 0,19 или 33,33%), максимально приблизившись к оптимальному значению.

Таким образом, исходя из анализа дебиторской и кредиторской задолженности ООО «ПТ Металл» за 2021-2022 годы, был сделан ряд важных выводов.

Так, в составе оборотных активов предприятия дебиторская задолженность занимает 70%, тогда как основной суммой в составе дебиторской задолженности компании является задолженность покупателей и заказчиков за реализованные материалы, работы и услуги (до 99% всей дебиторской задолженности).

Распределение видов кредиторской задолженности в составе краткосрочных обязательств компании такового, что приблизительно равные доли занимают задолженность по кредитам банка, задолженность по заработной плате

и задолженность в бюджет по налогам и сборам, тогда как задолженность поставщикам товаров, работ и услуг не превышает 18% всей кредиторской задолженности.

Динамика показателя дебиторской задолженности покупателей такова, что к концу отчетного периода наблюдается ее значительный рост на 14569 тыс. руб. или 21,33%, тогда как анализ показал, что снижение суммы кредиторской задолженности поставщикам (на 2933 тыс. руб. или 24,60%) произошел за счет гашения обязательств кредитными денежными средствами, то есть произошла замена кредитора и срока возврата средств, но тем не менее сумма обязательств компании перед кредиторами осталась.

Анализ коэффициентов оборачиваемости выявил замедление оборачиваемости дебиторской задолженности покупателей на 2 дня в отчетном году, тогда как оборачиваемость кредиторской задолженности перед поставщиками ускорилась на 2 дня, соответственно, обязательства компании гасятся быстрее, чем поступают средства от покупателей и заказчиков.

Таким образом, показатели финансового состояния ООО «ПТ Металл» отражают достаточность общей суммы активов предприятия (денежных средств, краткосрочных финансовых вложений, дебиторской задолженности и запасов) для гашения текущих обязательств компании, тогда как, с другой стороны, у предприятия недостаточно источников финансирования, за счет чего ему приходится привлекать сторонние платные ресурсы (кредиты банка), которые являются платными для организации. Причина подобного распределения активов и пассивов заключается в недостаточной работе финансовой службы и менеджеров проектов с возвратом дебиторской задолженности, с ускорением поступления денежных средств на счета компании.

По результатам второго раздела можно сделать следующие выводы.

Приоритетная цель ООО «ПТ Металл» — это укрепление лидирующей позиции в области конкурентоспособной продукции, созданной с использованием передовых разработок в области производства

металлопродукции. За анализируемый период 2020-2022 гг. финансовое положение ООО «ПТ Металл» можно оценить положительно.

ООО «ПТ Металл» оформляет дебиторскую и кредиторскую задолженность в соответствии с действующими нормативными документами и установленной учетной политикой организации. Большая часть дебиторской и кредиторской задолженности фирмы связана с обязательствами, зафиксированными в договорах с поставщиками и покупателями, и расчеты по счетам производятся в соответствии с условиями коммерческих договоров.

Руководство ООО «ПТ Металл» уделяет особое внимание вопросам оплаты труда персонала, обеспечивая своевременную выплату заработной платы и других выплат в установленных объемах. Кроме того, все платежи в государственный бюджет, другие фонды и налоги осуществляются в установленных законодательством размерах и в установленные сроки. Что касается дебиторов/кредиторов, то сделки с ними осуществляются в соответствии с заключенными договорами, а основанием для расчетов с учредителями является выбор акционеров.

Показатели финансового состояния ООО «ПТ Металл» отражают достаточность общей суммы активов предприятия (денежных средств, краткосрочных финансовых вложений, дебиторской задолженности и запасов) для гашения текущих обязательств компании, тогда как, с другой стороны, у предприятия недостаточно источников финансирования, за счет чего ему приходится привлекать сторонние платные ресурсы (кредиты банка), которые являются платными для организации. Причина подобного распределения активов и пассивов заключается в недостаточной работе финансовой службы и менеджеров проектов с возвратом дебиторской задолженности, с ускорением поступления денежных средств на счета компании.

Глава 3 Пути улучшения состояния расчетов с контрагентами ООО «ПТ Металл» и рекомендации по их совершенствованию

3.1 Пути улучшения состояния расчетов с контрагентами ООО «ПТ Металл»

Для улучшения финансового состояния компании необходимо постоянно контролировать расчеты с контрагентами и управлять как дебиторской, так и кредиторской задолженностью, обеспечивая их соотношение как в количественном, так и в качественном аспекте. Ненадлежащая своевременная оплата со стороны клиентов и заказчиков может привести к замороженным денежным средствам в компании, что в свою очередь может спровоцировать возникновение кредиторской задолженности, осечки в налоговых и социальных выплатах, возникновение неустоек и штрафов, а также нарушение обязательств по контракту и нанесение ущерба репутации организации. Контроль за задолженностью и своевременное урегулирование обязательных платежей помогут избежать нежелательных последствий.

Чтобы уменьшить задолженность у дебиторов, необходимо постоянно работать с ними. «Наиболее распространенными методами воздействия на дебиторов в целях погашения задолженности являются направление писем, звонки, персональные визиты или продажа задолженности специальным организациям» [30, с. 89]. Если требуется взыскание долгов у своих дебиторов, то рекомендуется обращаться к органам налоговой службы.

В случае, если дебиторы отказываются подписывать акт сверки взаимных расчетов, налогоплательщик вправе представить в органы государственной налоговой службы односторонне подписанные акты сверки, а также документы, подтверждающие задолженность дебитора. В случае, если налогоплательщик представляет акт сверки в одностороннем порядке, орган государственной налоговой службы высылает дебитору налогоплательщика уведомление о наличии кредиторской задолженности и прилагает акт сверки для подписания, а

также копии документов, которые были предоставлены налогоплательщиком для подтверждения этой задолженности.

Задолженность дебитора-налогоплательщика должна быть согласована с кредитором в акте сверки взаимных расчетов, или дебитор может представить отказ с объяснением причин отказа от акта сверки в течение трех рабочих дней с момента получения письменного уведомления. Если дебитор не согласен с суммой задолженности, указанной в акте сверки, он должен в тот же срок предоставить органам государственной налоговой службы свой акт сверки, указав в нем сумму, с которой он согласен. Подписание дебитором-налогоплательщиком акта сверки взаимных расчетов служит основанием для взыскания налоговой задолженности со стороны кредитора, независимо от того, подписал ли кредитор этот акт. Если дебитор не исполняет свою обязанность подписать акт сверки, взыскание производится на основании акта сверки, который был представлен налогоплательщиком.

Основываясь на акте сверки взаимных расчетов, орган государственной налоговой службы направляет инкассовые поручения на банковские счета дебиторов для взыскания сумм налоговой задолженности, которая не превышает задолженности перед налогоплательщиком. Необходимо постоянно проводить анализ уровня дебиторской и кредиторской задолженности.

Для создания резерва бухгалтерия предприятия должна провести инвентаризацию дебиторской задолженности в конце отчетного года. Сумма резерва определяется индивидуально для каждого сомнительного долга, учитывая финансовое состояние (платежеспособность) должника и вероятность погашения полностью или частично.

Расходы на сомнительную задолженность могут быть списаны, если выполняются следующие условия:

- проведена проверка наличия дебиторской задолженности, в том числе сомнительной, а также составлен акт комиссии по инвентаризации;

- задолженность является результатом основной деятельности предприятия, т.е. происходит в результате продажи товаров, предоставления услуг или выполнения работ;
- нет гарантии оплаты задолженности (финансовое положение должника, наличие юридических споров, банкротство и т.д.).

Чтобы обеспечить эффективный аналитический учет, нужно иметь информацию о сроках погашения, просрочках, наличии векселей и т.д. Модернизация учетных процедур позволит избежать неоправданных задолженностей, повысить оборачиваемость долгов, использовать замороженные средства для погашения собственных долгов и приобретения материальных ценностей и т.д.

Ранее было отмечено, что организация накапливает дебиторскую задолженность к концу года, для поддержания лояльного отношения с клиентом. Но эта лояльность создает большую проблему для предприятия во втором и третьем квартале. Поэтому для ускорения дебиторской задолженности и выстраивания дружественных отношений с клиентом, предлагается ввести регрессивную шкалу деления клиентов в соответствии с объемом заказа клиента или название «шкала Казаринова». Для наглядности она продемонстрирована в таблице 19.

Таблица 19 – Шкала Казаринова

Объем заказа в денежном выражении, руб.	Срок задержки оплаты клиентом, дни
0 – 100 000	До конца календарного года
101 000 – 500 000	90
501 000 – 1 000 000	60
1 001 000 – 2 000 000	30
2 001 000 – 999 999 999	14

Срок задержки оплаты подразумевает, данное количество дней, но не позднее 31 декабря текущего года включительно.

Объем заказа в денежном выражении составляет сумму в разрезе одного заказа по договору поставки.

Например, клиент заключил с нашей организацией четыре договора поставки (таблица 20). Таким образом, большую часть денежных средств организация получит от клиента в течение от 30 до 90 дней, так как еще существует срок оплаты по договору в размере 30 дней.

Таблица 20 – Пример отсрочек поставок в разрезе сумм договоров

Номер договора	Сумма, руб.	Отсрочка оплаты, дни
1001	10 000	До конца календарного года
1002	100 000	До конца календарного года
1003	700 000	90
1004	1 500 000	30

То есть если организация заключила все договора в феврале, а к началу марта уже всю отгрузила клиенту, то первая сумма оплаты поступит от клиента уже максимум к концу апреля, а следующие семьсот тысяч уже в мае. В связи с этим организация реализует большую часть дебиторской задолженности уже в следующем квартале. Благодаря этому предприятие выходит на начало третьего квартала уже с определенным запасом денежных средств, благодаря которому сможет отказаться от взятия части заемного капитала для пополнения оборотного капитала.

Так же вместе с тем, за счет данного поступления сможет закрыть тот же краткосрочный заем, тем самым сэкономит на процентах по обслуживанию кредита и повысит свой кредитный рейтинг и финансовую устойчивость в третьем квартале. Стоит еще раз отметить, что третий квартал являлся одним из самых уязвимых для финансового состояния предприятия.

По итогу данная шкала позволяет ускорить оборачиваемость дебиторской задолженности, а вместе с этим минимизировать ее накопления к концу учебного года в разрезе одного клиента. Так как организация работает по всей России и имеет множество клиентов, то таким образом, снизив дебиторскую нагрузку на одном клиенте, то общий объем нагрузки снизится в несколько раз.

Вместе с этим значительно снизится объем заемных средств во втором и третьем кварталах, что повысит платежеспособность и рентабельность организации.

Также будет предотвращен риск, возникновения отказа от сделки из-за нехватки оборотного капитала. Так как снизится размер кредитного плеча, недозятые денежные средства можно будет получить для реализации более крупных сделок. Благодаря этому также повысится объем оборотного капитала, а еще и прибыль. Также это позволит сэкономить на процентах по данным взятым кредитам.

Например, организация получила заказ на 10 000 000 рублей, для его реализации было принято решение воспользоваться заемным капиталом. Срок реализации два месяца, срок поступления оплаты от клиента вместе со сроком отсрочки платежа составляет 45 дней. Общий срок для привлечения заемного капитала составляет 105 дней. Погашение производится в последний день периода, на который привлекается заем вместе с накопленными процентами. Ставка по кредиту 12% годовых. Таким образом если клиент оплатит заказ в последний день, то общая сумма переплаты составит 3,45% от общей суммы. В связи с тем, что организация может точно предсказать срок оплаты. Она может привлечь кредит на конкретный период. Допустим если, у клиента не было точного срока для оплаты и в связи с политикой лояльности он оплатил бы заказ позже, то организация была бы вынуждена, рефинансировать данный заем, под более не выгодные условия и таким образом потеряла часть прибыли и суммы оборотных активов. Либо она была вообще вынуждена отказаться от данной сделки и недополучила бы свою прибыль.

Несмотря на эффективность данной шкалы, она так же имеет возможность для улучшения. Организация может ввести условие того, что если клиент оплатил часть сделки в срок, установленный договором без задержек и общая сумма задолженности, снизилась для перехода в другой сектор, то на остаток суммы предоставляется срок задержки оплаты в соответствии с сектором задолженности. Для наглядности рассмотрим пример.

Пример: договор поставки № 200323 на 1 500 000 рублей, клиент ООО «ПТ Металл» оплатил в срок установленной оплаты по договору (30 дней) 600 000 рублей. Таким образом, сумма задолженности на последний день оплаты по договору составляет 900 000, тем самым организация предоставляет клиенту отсрочку по оплате на 60 дней.

Благодаря этому общий срок реализации дебиторской задолженности увеличивается, но восполнение оборотных средств происходит быстрее. Таким образом у организации появляется возможность сохранения темпов заключения и реализации контрактов. Также благодаря, этому можно снизить количество заемных средств, за счет более быстрой реализации части дебиторской задолженности.

Рассмотрим данное решение в ключе политики взаимоотношения компании с клиентом.

Данная шкала сможет простимулировать новых клиентов совершить заказ на небольшую сумму для того, чтоб познакомиться с качеством предоставляемого товара, а также выстроит доверительные отношения, за счет максимальной отсрочки оплаты сделки. Благодаря, совершению заказа на маленькую сумму, предприятие будет на хорошем счету у клиента, тем самым он будет продолжать работу с данным предприятием. Тем самым сохранится политика организации по выстраиванию лояльного отношения с новыми клиентами.

По мимо этого, для уже имеющих клиентов, данное введение разъяснит ситуацию с возможностью задержки оплат и будет дополнительным бонусом в качестве фиксированной отсрочки по платежу. Таким образом организация сможет сохранить дружественные отношения с уже имеющимися клиентами.

Благодаря этому организация, сможет сделать данное введение в качестве собственной программы лояльности. Тем самым закрепит свою репутацию на рынке среди конкурентов, а также поднимет свою уникальность в глазах клиентов.

По итогу шкала «Казаринова» позволяет:

- ускорить оборот дебиторской задолженности;
- снизить риск кассовых разрывов;
- увеличения скорость оборачиваемость собственных активов;
- снизить привлечение заемного капитала;
- повысить уровень финансовой устойчивости;
- брать дополнительные заказы, за счет увеличения кредитного плеча.
- рассчитать точный срок реализации по договору поставки;
- повысить уникальность предприятия среди конкурентов.

поддерживать тот же уровень лояльности клиентов, что и до введения.

На данный момент ООО «ПТ Металл» вынуждена прибегать к заемному капиталу, чтоб не терять темп оборота, а вместе с тем и прибыль. Из-за больших объемов кредитования, в короткий период второго квартала, все показатели, связанные с кредиторской задолженностью, просаживаются. Вследствие этого банки предлагают условия хуже, чем если бы данный объем кредитования был распределен на весь год. Так появились такие условия, как отсутствие возможности досрочного погашения, более высокие ставки кредитования, отсутствие возможности кредитования под договор поставки с выплатой после получения оплаты от клиента и т.д. Таким образом, рентабельность заемных средств падает, а вместе с этим и прибыль предприятия.

У ООО «ПТ Металл» есть несколько путей решения данной проблемы. Одним из них является само снижение объема заемных средств в оборотном капитале. Для этого организации следует нарастить собственные активы, за счет которых она может работать, а к кредитованию прибегать, только в случаях слишком больших сумм контрактов, нижней границей будет минимум несколько миллионов, в себестоимости товаров для отгрузки.

К сожалению, на сегодняшний день, ООО «ПТ Металл» уже столкнулась с нехваткой оборотного капитала. Следующим вариантом решения проблемы может выступать, распределение кредитования на весь год. Другими словами, организация должна брать кредиты в каждом квартале, вне зависимости от их необходимости, но в примерно в одинаковом количестве и в таких же

количества гасить их. Это приведет к излишкам оборотного капитала, которыми можно будет воспользоваться при необходимости и в этом случае, организация не будет зажата в короткие сроки и жесткие условия. В период четвертого и первого кварталов, предприятие за счет большого объема своих собственных средств, может гарантировать банкам выплаты по долговым обязательствам, тем самым кредитные риски, на которые идут банки, снижаются, а организация получает сниженные ставки и выгодные условия. Этот вариант гарантирует, что у организации всегда будет достаточно капитала для поддержания средних показателей оборота. Но если организации поступит заказ на несколько миллионов, у организации не будет гарантий того, что она так же получит дополнительные заемные средства на тех же условиях.

Следующей рекомендацией является налаживание долгосрочных лояльных отношений с поставщиками. ООО «ПТ Металл» работает с множеством поставщиками и придерживается поиском лучших условий и цен, что является нормой для бизнеса. Рассмотрим вариант обратный, в рамках которого, компания будет переплачивать немного больше за товар, зато будет почти весь объем заказа закупать у одного поставщика. Данное решение приводится для выстраивания долгих отношений с контрагентом, в последствии который будет предоставлять свой товар на условиях пост оплаты или выдавать отсрочки по платежам, как ранее мы рассматривали для наших дебиторов. В этом случае прибыль предприятия сокращается, но увеличивается объем оборотных активов. Если банки предлагают свои кредитные средства минимум от 10% годовых с ежемесячным погашением, то поставщик может нам дать отсрочку больше, при этом будет отсутствовать условия ежемесячного погашения, тем самым объем оборотных средств остается таким же. По мимо этого поставщик может иметь разницу с ценами конкурентов ориентировочно на 5% больше, что в свою очередь позволяет нам реализовывать свои заказы с небольшим снижением прибыли, а вместе с этим происходит экономия на процентах, которые могли возникнуть в случае привлечения банковских ресурсов.

Непосредственно для данного решения следует найти поставщиков, которые имеют большой объем номенклатурных позиций и их запасов. Также поставщик должен быть достаточно крупным, чтоб наша задолженность перед ним не была достаточно существенной.

Уникальным примером таких взаимовыгодных отношений могут выступать транспортные компании. Их преимущество в том, что они реализуют свои услуги в течение определенного периода, а по истечению этого периода выставляют счет, на полный объем. Например: компания СДЕК, готова реализовывать услуги в течение месяца, а позже только выставляет счет, тем самым давая отсрочку платежа.

Еще при взаимодействии с поставщиком, возможно использование кредитного лимита, который мог бы выдаваться так же на месяц нашей организации, и в последствии окончания месяца или выхода за пределы лимита, наша организация обязана была бы погасить весь его объем. К сожалению, данная практика встречается крайне редко.

Данные рекомендации носят долгосрочный характер, то есть на их реализацию нужно достаточно много времени.

Для решения проблемы кредитной нагрузки в срочном порядке в рамках до года ООО «ПТ Металл» следует ввести кредитные лимиты на самые уязвимые кварталы. В случаи, если лимит использован полностью, то организации стоит отказываться от дополнительных контрактов, которые она не может обеспечить за счет собственных средств на данный момент. Таким образом он будет держать свою долговую нагрузку в приемлемом для нее режиме, а вместе с этим не произойдет, резкого уменьшения оборотных средств, из-за переплат по процентам. В этом варианте организация теряет клиентов и дополнительные возможности получить прибыль, но выравнивает свое финансовое состояние.

Также с применением кредитных лимитов, организации стоит изменить условия работы с клиентами, в случаях их превышения. Если организация перестала располагать собственными средствами для реализации сделок, то ей стоит начать работать со старыми клиентами на условиях предоплаты в размер

30–50%. Данное решение, является крайней мерой, потому что оно полностью противоречит политике предприятия. Данная мера будет вводиться для клиентов, с которыми уже давно сотрудничают, потому что уже наработана репутация. Тем самым происходит сохранение за новыми клиентами права отсрочки по оплате, что в свою очередь позволяет расширять клиентскую базу. В таком случае организация будет вынуждена вводить новый параметр, для перехода клиентов из статусов новый в статус проверенный. За основу следует взять, либо срок работы с клиентом, либо объем, на который клиент заказывает. Данная мера имеет характер крайней, так как с ее введением, организация рискует потерять старых клиентов, которые не готовы идти на подобные меры. Для начала их следует вводить в период второго и третьего квартала, потому что они сопряжены с серьезными рисками.

У всех этих рекомендаций, решений и мер, есть одно общее назначение, это снижение долговой нагрузки перед банками. Поэтому какое бы решение ни было принято, даже те, которые не указаны в данной работе, они должны позволять снижать кредитную нагрузку, будто снижения переплат благодаря лучшим условия или же их количественного объема. Из этого вытекает, что главной целью организации является увеличение собственных оборотных средств и прибыли.

Проблемы по управлению дебиторской задолженностью на российских предприятиях, в первую очередь связаны с возникновением дефицита денежных средств и неплатежеспособности многих предприятий. Согласно общепризнанному мнению руководителей и специалистов российских организаций управление дебиторской задолженностью усложняется несовершенством законодательной и нормативной базы в сфере взыскания задолженности.

Конечно, отказ в кредите своим клиентам очень эффективен, но, к сожалению, реализовать такое решение на практике удастся редко. Иногда в силу внешних факторов, например особенностей конъюнктуры рынка и конкурентной среды, иногда в силу внутренних факторов, например,

недостаточной компетентности сотрудников, отвечающих за продажи. В связи с этим наиболее рациональным было бы не отказываться от работы по принципу отсрочки платежей, а построить эффективную систему управления дебиторской задолженностью.

Проведенный анализ финансово-хозяйственной деятельности ООО «ПТ Металл» и управления дебиторской задолженности на основании данных бухгалтерской отчетности и локальной документации, показал неэффективность системы управления дебиторской задолженности на предприятии.

По результатам проведенного анализа структуры дебиторской задолженности на предприятии ООО «ПТ Металл» были выявлены проблемы. Для решения вышеперечисленных проблем необходимо применить следующие мероприятия (таблица 21).

Таблица 21 – Мероприятия по совершенствованию состояния расчетов с контрагентами ООО «ПТ Металл»

Выявленная проблема	Предлагаемое мероприятие	Ожидаемый результат
Увеличение доли дебиторской задолженности в структуре активов в связи с отсутствием регламентированной кредитной политики	Разработка кредитной политики путем внедрения балльных оценок рейтинга дебитора, применением системы скидок	Сокращение дебиторской задолженности, увеличение платежеспособности
Рост срока оплаты дебиторской задолженности из-за недостаточного контроля за движением дебиторской задолженности, что приводит к снижению ликвидности дебиторской задолженности	Применение факторинга	Сокращение дебиторской задолженности, увеличение финансовой устойчивости
Ухудшение платежеспособности предприятия в связи с ростом краткосрочной дебиторской задолженности	Разработка претензионной работы	Увеличение прибыли

Вышеупомянутые предложения смогут помочь выявить неприемлемые формы задолженности со стороны дебиторов и кредиторов (например, задержка в оплате поставок для бюджета и т.д.), кредиторскую задолженность из-за неоплаченных претензий, сверхнормативную задержку по устойчивым пассивам,

товары, отправленные без оплаты в срок, задержку по расчетам с оплатой ущерба, задолженность по статье «Прочие дебиторы»), что поможет правильно определить облагаемую налогом базу и развить взаимоотношения с государственным бюджетом.

Более подробно рассмотрим мероприятия по совершенствованию состояния расчетов с контрагентами ООО «ПТ Металл», а также ожидаемый результат подпункте 3.2.

3.2 Рекомендации по совершенствованию расчетов с контрагентами

«Для повышения эффективности деятельности компании, а также обеспечения ее ликвидности и финансовой устойчивости необходимо разработать организационно-методическое обеспечение управления по совершенствованию расчетов с контрагентами, которое будет включать комплекс методов анализа дебиторской задолженности, формирование кредитной политики и организацию процесса взыскания задолженности» [30, с. 89].

«Инструменты кредитной политики представляют собой как модели оценки потенциальных дебиторов, так и регламенты или процедуры функционирования соответствующей службы. По трем основным вопросам кредитной политики можно выделить ряд инструментов, определяющих ответы на них.

Комплекс анализа дебиторской задолженности должен включать следующие этапы:

1 этап. Общий анализ дебиторской задолженности на основе выявления следующих параметров:

- чистая стоимость реализации дебиторской задолженности;
- период оборачиваемости дебиторской задолженности;
- доля дебиторской задолженности в общем объеме оборотных средств;
- распределение долга по срокам погашения» [30, с. 89].

Автор работы предлагает распределять дебиторскую задолженность по срокам погашения в бухгалтерском учете с помощью открытия субсчетов к счету 62.01 «Расчеты с покупателями и заказчиками»:

- 62.01.01 «Дебиторская задолженность постоянного контрагента»;
- 62.01.01.01 «Дебиторская задолженность со сроком погашения от 1 до 44 дней»;
- 62.01.01.02 «Дебиторская задолженность со сроком погашения свыше 45 дней до 60 дней»;
- 62.01.01.03 «Дебиторская задолженность сроком погашения свыше 60 дней до 90 дней»;
- 62.01.01.04 «Дебиторская задолженность сроком погашения свыше 90 дней»;
- 62.01.02 «Дебиторская задолженность прочих контрагентов»;
- 62.01.03 «Сомнительная дебиторская задолженность» при условии, что контрагент не выполнил условия договора в течение 12 месяцев).

Данное упорядочивание поможет бухгалтеру упростить работу по учету дебиторской задолженности, правильно формировать резервы по сомнительным долгам, проводить анализ, а также предоставлять достоверную информацию руководителю для принятия управленческих решений.

2 этап. «Анализ структуры дебиторской задолженности. На этом этапе оценивается кредитная история дебитора, оценивается финансовое положение и рентабельность дебитора, оценивается долговая нагрузка, автономия и оборачиваемость. Для этого необходимо рассчитать следующие показатели по каждому дебитору: период работы с дебитором, срок существования предприятия-дебитора, среднемесячный объем закупок, доля закупок в общем объеме реализации дебитора, коэффициент общей и срочной ликвидности, коэффициент общей рентабельности и рентабельности продукции, коэффициент краткосрочной и долгосрочной долговой нагрузки, коэффициент автономии, коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности» [30, с. 89].

3 этап. На данном этапе определяются бальные оценки кредитоспособности дебитора в соответствии со шкалой, которая представлена в таблице 22.

Таблица 22 – Шкала баллов для оценки коэффициентов финансового состояния и кредитной истории дебитора

Оценка	Показатель	Балл			
		0	30	70	100
Оценка кредитной истории	Период работы с дебитором, годы	<1	3-1 (вкл.)	4-3 (вкл.)	>5
	«Возраст» предприятия-дебитора, годы	<2	5-2 (вкл.)	8-5 (вкл.)	> 10
	Платежная дисциплина (объем просроченной ДЗ, %)	> 15	10-15 (вкл.)	5-10 (вкл.)	0-5(вкл.)
	Среднемесячный объем продаж, тыс. руб.	<50	150-50 (вкл.)	250-150 (вкл.)	> 300
Оценка финансового СОСТОЯНИЯ	Коэффициент общей ликвидности				
	Производственный тип	<1	1–1,2 (вкл.)	1,2–1,4 (вкл.)	> 1,4
	Непроизводственный тип	<1	1–1,4 (вкл.)	1,4-1,6 (вкл.)	> 1,6
	Коэффициент срочной ликвидности				
	Производственный тип	<0,3	0,3-0,5(вкл.)	0,5–0,7 (вкл.)	>0,7
	Непроизводственный тип	<0,5	0,5-0,7(вкл.)	0,7–0,9 (вкл.)	>0,9
	Рентабельность				
	Рентабельность продукции (услуг)	<0	0–0,05(вкл.)	0,05 - 0,1 (вкл.)	>0,1
	Общая рентабельность	<0	0–0,02(вкл.)	0,02–0,06(вкл.)	> 0,06
	Коэффициенты долговой нагрузки				
	Краткосрочная долговая нагрузка	> 1,2	1,2-1,1 (вкл.)	1,1-1 (вкл.)	< 1
	Долгосрочная долговая нагрузка	> 1,2	1,2-1,1 (вкл.)	1,1-1 (вкл.)	< 1
	Коэффициент автономии				
	Производственный тип	<0,3	0,2-0,4 (вкл.)	0,4-0,5 (вкл.)	> 0,5
	Непроизводственный тип	<0,2	0,1-0,2 (вкл.)	0,2-0,3 (вкл.)	> 0,3
	Оборачиваемость дебиторской задолженности				
	Производственный тип	> 150 дн.	120-150 (вкл.)	90-120 (вкл.)	<90
	Непроизводственный тип	> 90 дн.	60-90 (вкл.)	45-60 (вкл.)	<45
	Оборачиваемость кредиторской задолженности				
	Производственный тип	> 150 дн.	120-150 (вкл.)	90-120 (вкл.)	<90
Непроизводственный тип	> 90 дн.	60-90 (вкл.)	45-60 (вкл.)	<45	

Каждый показатель оценивается по 100-балльной шкале. Если данных для опят показателя недостаточно, ему присваивается 0.

4 этап. «На данном этапе определяется интегральная бальная оценка кредитоспособности дебитора с учетом веса показателя. Сумма весов всех показателей равна 1. При этом в каждой группе выделяют отдельные подгруппы, сумма весов которых также равна 1. При расчете интегрального балла учитываемый балл по показателю умножается на его вес, а затем суммируются все взвешенные баллы по каждой подгруппе (группе)» [30, с. 89]. Веса показателей в каждой группе представлены в таблице 23.

Таблица 23 – Распределение весов по группам показателей

Группа	Вес	Показатель/подгруппа	Вес	Показатель	Вес
Оценка кредитной истории	0,4	Период работы с дебитором	0,25		
		«Возраст» предприятия-дебитора	0,15		
		Платежная дисциплина	0,25		
		Объем продаж	0,35		
Оценка финансово го состояния	0,6	Показатели ликвидности	0,2	Коэффициент общей ликвидности	0,60
				Коэффициент срочной ликвидности	0,40
		Рентабельность	0,2	Рентабельность продукции	0,50
				Общая рентабельность	0,50
		Коэффициент автономии	0,25		
		Долговая нагрузка	0,25	Краткосрочная	0,60
				Долгосрочная	0,40
		Оборачиваемость	0,10		Период оборачиваемости ДЗ
Период оборачиваемости КЗ	0,50				

5 этап. «На данном этапе определяется рейтинг дебитора по полученным на 4 этапе бальным оценкам. Рейтинг дебитора отражает уровень риска предприятия при продаже данному дебитору товаров, работ или услуг в кредит» [30, с. 90]. Рейтинги дебиторов в зависимости от интегральной оценки представлены в таблице 24.

Таблица 24 – Соотношение балльных оценок с рейтингом дебитора и уровнем принимаемого риска

Рейтинг дебитора	Балльная оценка	Уровень риска
А	более 80	Минимальный уровень риска
В	60 и более, но менее 80	Низкий уровень риска
С	45 и более, но менее 60	Приемлемый уровень риска
Б	30 и более, но менее 45	Высокий уровень риска
Е	менее 30	Очень высокий уровень риска

Важной частью комплекса управления дебиторской задолженностью является разработка методики формирования кредитной политики компании, которая включает следующие этапы:

1 этап. На этом этапе определяются условия отгрузки продукции исходя из определенного рейтинга дебитора. Предлагаемые условия отгрузки представлены в таблице 25.

Таблица 25 – Условия отгрузки продукции в зависимости от рейтинга дебитора

Рейтинг дебитора	Предоплата, в % от стоимости партии
А	отсутствует
В	не более 20%
С	21-50%
Б	51-75%
Е	100%

2 этап. «На этом этапе устанавливаются кредитные лимиты, которые зависят от объема отгрузки продукции и коэффициента корректировки, определяемого уровнем кредитного риска. Величина кредитного лимита определяется по формуле 10:

$$L = Q \times V, \quad (10)$$

где Q - коэффициент, учитывающий рейтинг контрагента;

V - среднемесячный объем продаж за последние 6 месяцев» [30, с. 90].

Так же предлагается шкала коэффициентов в соответствии с рейтингом дебитора (таблица 26).

Таблица 26 – Коэффициенты, увеличивающие объем отгрузки продукции в зависимости от уровня кредитного риска

Рейтинг клиента	Уровень риска	Коэффициент
А	Минимальный уровень риска	1,25
В	Низкий уровень риска	1,15
С	Приемлемый уровень риска	1,05
Б	Высокий уровень риска	1
Е	Очень высокий уровень риска	-

3 этап. «На данном этапе определяется размер скидки за досрочную оплату. Размер скидки определяется по дробной шкале. Для определения размера скидки за досрочную оплату учитывается стоимость продукции, отпущенной в кредит. При этом максимальная скидка не должна превышать средний процент от банковского кредита, иначе она не окажет стимулирующего эффекта на продажу продукции. Для определения размера скидки применяют формулу 11:

$$D = \frac{I}{365} \times P, \quad (11)$$

где I - средняя ставка банковского процента;

P - срок предоставления товарного кредита» [30, с. 89].

4 этап. «Этот этап включает в себя применение штрафных санкций в случае просроченных обязательств. Для этого необходимо разработать таблицу штрафов, которая будет регламентировать применение штрафов в каждом отдельном случае. Так для каждой организации в зависимости от ее кредитоспособности применяется фиксированная сумма штрафа» [30, с. 91]. Величина штрафа для каждой группы зависит от количества дней задержки платежа (таблица 27).

Таблица 27 – Шкала штрафных санкций, % от объема просроченных обязательств

	0 дней	0-30 дней	30-60 дней	60-90 дней	Свыше 90 дней
А	0	0	0,01	0,02	0,03
В	0	0,01	0,02	0,03	0,04
С	0	0,02	0,03	0,04	0,05
Б	0	0,03	0,04	0,05	0,06
Е	-	-	-	-	-

«Третьей составляющей управления дебиторской задолженностью является разработка методических рекомендаций по организации взыскания задолженности.

В целях разработки настоящих методических указаний необходимо изучить возможности использования простого и переводного векселя, условных договоров купли-продажи, факторинга, форфейтинга, а также разработать порядок требований при взыскании просроченной дебиторской задолженности в досудебном порядке. Данная процедура включает пять этапов, которые зависят от срока просрочки и состоят из определенного перечня процедур и лиц, ответственных за их исполнение» [30, с. 91].

Этапы, процедуры и ответственные лица, перечислены в таблице 28.

Таблица 28 - Регламент досудебного взыскания дебиторской задолженности

Этап управления дебиторской задолженностью	Процедура	Ответственное лицо (подразделение)
Критический срок оплаты не наступил	Заключение договора	Менеджер по продажам
	Контроль отгрузки	Коммерческий директор
	Выставление счета	Финансовая служба
	Уведомление об отгрузке	Менеджер по продажам
	Уведомление о сумме и расчетных сроках погашения дебиторской задолженности	Менеджер по продажам
	За 2-3 дня до наступления критического срока оплаты - звонок с напоминанием	Менеджер по продажам
Просрочка до 7 дней	При неоплате в срок - звонок с выяснение причин, формирование графика платежей	Менеджер по продажам
	Прекращение поставок (до оплаты)	Коммерческий директор
	Направление предупредительного письма о начислении штрафа	Финансовая служба

Продолжение таблицы 28

Этап управления	Процедура	Ответственное лицо
Просрочка от 7 до 30 дней	Начисление штрафа	Финансовая служба
	Пред арбитражное предупреждение	Юридический отдел
	Ежедневные звонки с напоминанием	Менеджер по продажам
	Переговоры с ответственными лицами	Коммерческий директор
Просрочка от 30 до 90 дней	Командировка ответственного менеджера, рассмотрение вопросов по возможной реструктуризации задолженности с применением факторинговых, вексельных, зачетных схем и любых других, удобных для сторон способов.	Менеджер по продажам
	Официальная претензия (заказным письмом)	Юридический отдел
Просрочка более 90 дней	Подача иска в арбитражный суд	Юридический отдел

«Разработанный механизм кредитной политики позволит компании снизить уровень просроченной дебиторской задолженности, а также уровень риска ее возникновения в будущем. Кроме того, данный механизм позволит своевременно отслеживать активность покупателей, отклонения фактических данных от плановых и проводить инкассацию просроченной дебиторской задолженности» [30, с. 92].

Опираясь на данные таблицы 28, стоит отметить, что в рамках досудебного взыскания дебиторской задолженности, главную роль играют действующие сотрудники, таким образом функционал по управлению дебиторской задолженности распределяется между менеджерами по продажам и соответствующими структурами, являющимися центром ответственности. Для более активной мотивации, со стороны сотрудников, необходимо ввести премиальную шкалу, которая позволит более активно решать проблемы с оплатой дебиторов. В среднем заработная плата менеджера по продажам, является сдельная, тем самым выплачивается как % от выручки, для расчета абсолютных показателей, рассчитаем общую заработную плату менеджеров по продажам, как 3 % от выручки и рассчитаем,

возможную сумму премии в случае успешной работы в рамках взыскания дебиторской задолженности (таблица 29).

Таблица 29 - Расчет премии менеджеров по продажам за год

Показатель	Сумма, тыс. руб.
Выручка, тыс. руб.	718 334
Зарботная плата менеджеров по продажам	3% от выручки = 21 550
Премия за высокие показатели управления дебиторской задолженности	10%
Затраты на премию менеджеров по продажам, при условии высоких показателей управления дебиторской задолженностью, при условии не менее 30% взыскания дебиторской задолженности	2 155

При этом стоит отметить многогранный механизм индикаторов кредитной политики, который ориентирован на специалистов, разграничивающих массив дебиторов по показателям, таким образом, необходимо ввести в штат сотрудника, который будет ответственен за расчет показателей рейтинга дебиторов - экономист по управлению дебиторской задолженностью, в соответствии с текущими условиями рынка труда, месячная заработная плата сотрудника с такой должностью, в среднем составляет 52 000 рублей, таким образом за 1 год сумма составит 624 000 рублей.

Планируемые расходы по реализации мероприятия, представлены в таблице 30.

Таблица 30 - Расходы на реализацию мероприятия по введению нового регламента внедрения кредитной политики в компании

Показатель	Сумма, тыс. руб.
Затраты на премию менеджеров по продажам, при условии высоких показателей управления дебиторской задолженностью: не менее 10% взыскания дебиторской задолженности	2 155
Зарботная плата нового сотрудника (экономист по управлению ДЗ, который будет заниматься расчетом рейтинга дебиторов)	624
Итого затраты на внедрение данного мероприятия	2 779

На основании изложенного можно сделать вывод, что разработанные мероприятия позволяют сформировать кредитную политику компании,

направленную на достижение общих целей управления компанией, обеспечивающую максимально возможную реализацию общих и специфических функций управления дебиторской задолженностью, учитывая отраслевую специфику организации, тем самым создавая возможность использования особых подходов к управлению различными видами дебиторской задолженности.

Предполагаемая экономическая эффективность от внедрения данного мероприятия, представлена в таблице 31.

Таблица 31 - Экономический эффект от внедрения новой кредитной политики

Показатель	Сумма, тыс. руб.
Затраты на внедрение новой кредитной политики	2 779
Сумма высвобождения дебиторской задолженности в случае успешной реализации новой кредитной политики	8 695
Экономический эффект, тыс. руб.	5916
Экономический эффект, %	212,8

Для компаний, постоянно работающих с клиентами на условиях отсрочки платежа, становится целесообразным и даже желательным использование факторинга, что вызывает у них трудности в управлении дебиторской задолженностью, а также вызывает недостаток оборотных средств. Ожидание расчетов с покупателями замедляет возможность поставок и препятствует заключению сделок с новыми клиентами. Факторинг помогает устранить риски и проблемы ведения торговли за счет предоставления возможности переуступки дебиторской задолженности третьему лицу - факторинговой компании.

Для компаний, которые работают с клиентами удаленно, преимущество работы с факторинговыми компаниями позволяет исключить риск неуплаты. Предварительная проверка дебитора, которую проводит фактор перед подписанием договора с клиентами, помогает исключить риск работы с недобросовестным покупателем. В этих условиях для продавца становится актуальным использование факторинга без регресса, когда все риски неплатежа должника возлагаются на фактор.

На практике часто возникают ситуации, когда предприятие не может самостоятельно обеспечить взыскание дебиторской задолженности или максимизировать ее, т. е. свести к минимуму возможные потери. В таких случаях наиболее эффективными средствами взыскания долга являются меры досудебного взыскания задолженности, а также защита посредством страхования долга и применение факторинга.

К мерам досудебного взыскания дебиторской задолженности относятся:

- заключение договора с частными компаниями, которые используют различные технологии для возврата задолженностей;
- страхование дебиторской задолженности. Данная мера направлена на предотвращение непредвиденных потерь от признания долга безнадежным. Процесс принятия решения о страховании кредита представляет собой оценку ожидаемых средних потерь от признания долга безнадежным, а также финансовых возможностей компании противостоять этим потерям и стоимости самой страховки;
- факторинговые операции, которые заключаются в продаже прав на взыскание дебиторской задолженности. При этом 80% стоимости поставки оплачивается факторинговой компанией немедленно, а оставшаяся часть в строго установленный срок не зависимо от того поступила выручка от дебитора или нет. Принимая решение о применении факторинговой операции, необходимо учитывать приведет ли она к чистой прибыли.

Вышеупомянутые меры досудебного взыскания задолженности в основном применяются на нормально функционирующих предприятиях. Однако разработка системы управления дебиторской задолженностью происходит и на кризисных предприятиях.

Чтобы компания вышла из кризиса, она должна грамотно контролировать дебиторскую задолженность и создать систему договорных взаимоотношений, основанную на гибких условиях и формах оплаты.

Шоковые меры иногда необходимы для преодоления последствий кризиса. Одним из способов рефинансирования активов является обмен или продажа дебиторской задолженности.

При решении задачи минимизации косвенных потерь от дебиторской задолженности предприятие может продать задолженность факторинговой компании, в результате чего ускорится оборачиваемость оборотных средств и, следовательно, снизится потребность в них. Преимуществом использования факторинговой технологии является также возможность передачи управления дебиторской задолженностью факторинговой компании. В рамках этой функции факторинговая компания ведет учет состояния и движения дебиторской задолженности поставщика и в то же время предоставляет поставщику отчеты по ряду позиций:

- отчет о переводе средств продавцу;
- отчет о состоянии просроченной задолженности;
- отчет о поставках, зарегистрированных за период;
- отчет о статистике платежей дебиторов и т. п.

Помимо отслеживания дебиторской задолженности поставщика, факторинговая компания связывается с его клиентами по мере необходимости (например, при приближении сроков оплаты поставки). Таким образом, управляя дебиторской задолженностью поставщика, факторинговая компания освобождает поставщика от контроля за его дебиторской задолженностью.

В заключение следует отметить, что факторинг в настоящее время является одним из немногих банковских продуктов, направленных на действительную поддержку и развитие реального сектора страны. Важность факторинга для российской экономики заключается в том, что его распространение позволит предотвратить дальнейший рост цепочки неплатежей в нашей стране и сократить объем дебиторской и кредиторской задолженности.

Одной из наиболее удобных систем не денежных форм расчетов является факторинг, как инструмент финансирования поставщика товаров денежными средствами и управления дебиторской задолженностью.

Заключать договора финансирования под уступку денежного требования могут не только банки, но и другие организации, которые получили лицензию на осуществление данного вида деятельности.

Договор факторинга заключается в следующем: права денежного требования к должнику переходят от клиента к финансовому агенту, который выплачивает клиенту 80-95% от размера денежного требования.

В результате такого договора клиент теряет право на денежные требования, а должник теперь обязан выплатить сумму долга финансовому агенту. Разница между суммой долга и суммой выплаченной клиенту является вознаграждением финансового агента за предоставленную услугу. Размер вознаграждения, способ его расчета и порядок уплаты определяются договором факторинга.

Продажа дебиторской задолженности ООО «ПТ Металл» будет осуществлена ПАО «Транскапиталбанк». Размер вознаграждения за предоставляемые услуги составляет 15%. Дебиторская задолженность будет продана не в полном объеме, а только та часть срок, которой менее 90 дней.

Применение факторинга для снижения уровня дебиторской задолженности имеет ряд положительных сторон:

- получение дополнительных оборотных средств от инвестирования в них средств, полученных от фактора, приводят к увеличению объемов производства;
- в отличие от кредита применение факторинга не делает предприятие кредитором;
- снижение затрат на учет продаж и административно-управленческое обслуживание;

- получение средств от поставки продукции сразу после отгрузки, что позволяет предлагать клиенту выгодные условия покупки, либо привлекать новых клиентов;
- стоимость оплаты услуг фактора может быть включена в себестоимость в полном объеме;
- сокращение периода оборота, как дебиторской задолженности, так и оборотных активов в целом;
- не требуется обеспечения.

Исходя из расшифровки дебиторской задолженности ООО «ПТ Металл» определим сумму уступаемого денежного требования. При определении данной суммы необходимо исключить ту задолженность, риск по которой значительно высок, т. к. банк заключает договор факторинга только на дебиторскую задолженность с низким уровнем риска. Кроме этого необходимо исключить дебиторскую задолженность, которая возникла в связи с причинением материального ущерба и должна быть выплачена работниками предприятия.

Денежные средства, которые будут получены в результате договора факторинга, направляются на погашение кредиторской задолженности.

Рассмотрим структуру дебиторской задолженности для уступки в таблице 32.

Таблица 32 - Уступаемая дебиторская задолженность ООО «ПТ Металл» на 01.01.2023 г.

Покупатель	Сумма задолженности, тыс. руб.	Срок задолженности, дни	Уступаемая сумма задолженности, тыс. руб.
ООО «Волгастрой»	217 375,75	> 90	0
ООО «Стройинвест»	60 865,21	> 90	0
АО «Вятавтодор»	34 780,12	> 90	0
ООО «Стройтехно»	26 085,09	> 90	0
ООО «Дортех»	34 780,12	45-89	34 780,12
ЗАО «ЭнергоТранс-С»	26 085,09	45-89	26 085,09
АО «Легион-транс»	17 390,06	45-89	17 390,06
ООО «ПСК Обрэп»	17 390,06	0-44	17 390,06

АО «Автодор»	17 390,06	0-44	17 390,06
ООО «Татнефтедор»	17 390,06	0-44	17 390,06
Прочие дебиторы	399 971,38	0-44	0
ИТОГО:	869 503,00		130 425,45

Уступаемая сумма дебиторской задолженности, срок оплаты которой не превышает 90 дней, составила 130 425,45 тыс. р. При этом задолженность прочих дебиторов не уступаем, так как их необходимо дополнительно анализировать в разрезе контрагентов, а также по каким видам операций производились расчеты.

Далее рассмотрим условия, которые будут включены в договор факторинга между ООО «ПТ Металл» и ПАО «Транскапиталбанк»:

- сумма уступаемого денежного требования - 130 425,45 тыс. р.;
- валюта факторинга - рубль;
- срок заключения договора факторинга равен 90 дней;
- предмет договора факторинга - уступка денежного требования за продукцию сторонним организациям;
- форма факторинга - открытый;
- условия платежа с правом регресса. Как отмечалось ранее ПАО «Транскапиталбанк» предоставляет факторинг с правом регресса и не несет риски, связанные с невыплатами должников, что облегчает процедуру заключения договора;
- размер дисконта - 15 %.

Проведем расчет дисконта в денежном выражении, выплачиваемого ООО «ПТ Металл» банку: $130\,425,45 \times 15 / 100 = 19\,563,82$ тыс. р.

Отсюда следует, что фактическая сумма выплат предприятию банком составит: $130\,425,45 - 19\,563,82 = 110\,861,63$ тыс. р.

Таким образом, в результате заключенного с ПАО «Транскапиталбанк» договора факторинга ООО «ПТ Металл» получит 110 861,63 тыс. р., однако предприятие понесло большие затраты в виде 15% от суммы дебиторской задолженности.

Поэтому необходимо сравнить эти затраты с затратами, которые понесла бы компания, если бы не использовала факторинг. В первую очередь необходимо учитывать убытки, которые предприятие понесет в связи с отвлечением денежных средств в дебиторскую задолженность, связанные с их обесценением вследствие инфляции.

Уровень инфляции в сентябре 2023 г. составляет 6%, так как по произведенным расчетами средний период погашения дебиторской задолженности составляет примерно 1,5 месяца (45 дней), в расчетах будем использовать уровень инфляции: 6%. Потери от инфляции составят: $130\,425,45 \times 6 / 100 = 7\,825,53$ тыс. р.

Кроме того, необходимо учитывать расходы на обслуживание дебиторской задолженности, к которым относятся звонки дебиторам с напоминанием, командировки с целью взыскания задолженности, увеличение затрат времени как бухгалтера на ведение дополнительного количества дебиторов, так и других лица, ответственных за взыскание задолженности. Большую часть этой суммы составляют командировки, так как в основном продавалась дебиторская задолженность компаний в городах РФ, которые находились далеко от анализируемой компании. В стоимость войдет 600 тысяч рублей на обслуживание дебиторской задолженности за 1,5 месяца.

За счет высвобожденных средств будет погашена кредиторская задолженность перед третьими лицами и на основании договора выбраны организации, с которыми ООО «ПТ Металл» обязано ежемесячно выплачивать процент от предоставленного коммерческого кредита. А также организации, по которым наибольший срок погашения кредиторской задолженности, данные представлены в таблице 33.

Таблица 33 - Структура кредиторской задолженности ООО «ПТ Металл», погашаемая за счет факторинга на 01.01.2023 г.

Кредитор	Сумма, тыс. руб.	Срок погашения, мес.	Выплачиваемый ежемесячный процент, %	Сумма по сокращению дебиторской задолженности, тыс. руб.
ПАО «Росстрой»	102 670	4	6	6 160,2
ООО «ТД Облснабсбыт»	83 596	5	5	4 179,8
ООО «ТД «Уралдоломит»	24 678	4	2	493,56
ООО «МехКомплект»	98 630	6	5	4 931,5
ПАО «ВГОК»	42 299	4	2	845,98
ИТОГО	351 873			16611,04

Исходя из вышеперечисленных данных посчитаем расходы на реализацию факторинга (таблица 34).

Таблица 34 - Расходы на реализацию факторинга

Показатель статьи затрат	Сумма, тыс. руб.
Расходы на управление дебиторской задолженностью:	600
– расходы на коммуникативные издержки;	
– командировки сотрудникам;	
– дополнительная почасовая оплата бухгалтеру	
Расходы на факторинг	19 563,82
Понесенные убытки относительно уровня инфляции	4 564,89
Итого	21 775,93

Далее нам необходимо сравнить результат от внедрения мероприятия и уплачиваемую сумму дисконта по факторингу:

$$\begin{aligned} \text{Экономия от внедрения факторинга} &= \text{Затраты по ДЗ} - \text{Сумма дисконта} \\ &= 21\,775,93 - 19\,563,82 = 2\,212,11 \text{ тыс. р.} \end{aligned}$$

Таким образом, реализация данного мероприятия позволит получить экономию в размере 2 212,11 тыс. руб., а также увеличить скорость оборачиваемости дебиторской задолженности. Оборот, естественно, немного увеличился, так как была продана лишь небольшая часть общей дебиторской задолженности компании.

Далее произведем оценку дебиторской задолженности до и после реализации факторинга в таблице 34.

Таблица 34 - Оценка дебиторской задолженности до и после реализации факторинга, тыс. руб.

Показатель	До внедрения мероприятия	После внедрения мероприятия
Дебиторская задолженность	84012	71410
Кредиторская задолженность	70322	61883
Коэффициент соотношения дебиторской и кредиторской задолженности	1,19	1,15

В результате реализации мероприятия - факторинг, видно, что коэффициент соотношения дебиторской и кредиторской задолженности уменьшился, это говорит о том, что денежные средства, отвлеченные из оборота компании, возвращаются и могут использоваться на другие расходы.

Произошло сокращение суммы дебиторской задолженности, ускорение оборачиваемости дебиторской задолженности и сокращение времени ее оборачиваемости и оборотных средств в целом.

Взыскание дебиторской задолженности - важная процедура, затягивание которой, с учетом нынешних темпов инфляции, неизбежно ведет к потере денежных средств. Процедура взыскания дебиторской задолженности начинается с тщательного изучения представленной клиентом документации. Затем на их основе ее анализа разрабатывается план конкретных дальнейших действий, представленный в таблице 35.

Таблица 35 - Мероприятия по погашению дебиторской задолженности

Методы воздействия	% погашения	Сумма, тыс. руб.
Срок договора	55	17904
Устные напоминания	5	1628
Письменные напоминания (претензии)	1	3255
Подача иска в суд	15	4883
Итого		27 670

Основная доля дебиторской задолженности ООО «ПТ Металл» образовалась вследствие проводимой политики стимулирования продаж в зимний период в виде предоставления рассрочки платежа в течение 3-х

месяцев, таким образом по истечении условий договора 33% дебиторской задолженности ООО «ПТ Металл» будет погашено до 01.01.2024 г.

Таким образом, организовав работу с дебиторами и выставлением претензий покупателям, на основании заключенных договоров ООО «ПТ Металл» сможет частично высвободить часть дебиторской задолженности. Вместе с тем, оценив реализацию данного мероприятия, стоит отметить, что работа с погашением дебиторской задолженности возложена на менеджеров по продажам, тем самым контроль за погашением в рамках сроков договоров, является зоной ответственности менеджера, поэтому в качестве стимулирования рекомендуется выплачивать менеджерам премию 2 155 тыс. р. за год (при условии взыскания дебиторской задолженности не менее 10%).

Рассчитаем экономическую эффективность от внедрения регламента по взысканию дебиторской задолженности в таблице 37.

Таблица 37 - Погашение дебиторской задолженности в соответствии с текущим регламентом компании

Показатель	Сумма, тыс. руб.
Взыскание дебиторской задолженности в соответствии с текущим регламентом компании - доходы	27 670
Расходы на исполнении регламента менеджерами	2 155
Экономический эффект, тыс. руб.	25 515
Экономический эффект, %	1 184

Далее, целесообразно представить данные по экономическому эффекту, от реализации всех предложенных мероприятий (таблица 38).

Таблица 38 - Расчет экономического эффекта от реализации всех мероприятий

Показатель	Мероприятие №1	Мероприятие №2	Мероприятие №3
Экономический эффект, тыс. руб.	5 916	21 040	25 515
Экономический эффект, %	212,8	107,5	1184
Совокупный экономический эффект	52471 тыс. р.		

Произведем оценку дебиторской задолженности до и после внедрения всех предложенных мероприятий (таблица 53).

Таблица 39 - Оценка дебиторской задолженности до и после реализации мероприятий, тыс. руб.

Показатель	До внедрения мероприятий	После внедрения мероприятий
Дебиторская задолженность	84012	31541
Кредиторская задолженность	70322	40587
Коэффициент соотношения дебиторской и кредиторской задолженности	1,19	0,78

Оценив представленные мероприятия, стоит отметить, что при условии их эффективной реализации сумма дебиторской задолженности может снизиться до 31541 тыс. р., что позволит снизить коэффициент соотношения дебиторской и кредиторской задолженности, а вместе с тем, вывести уровень дебиторской задолженности на более эффективный уровень.

Нормативный показатель дебиторской задолженности необходимо закрепить регламентом по управлению дебиторской задолженностью и отметить, что его превышение является недопустимым.

Однако, показатель может превысить норматив, то есть произойдет отвлечение денежных средств из капитала и у компании возникнет потребность в привлечении внешних источников финансирования.

В таком случае следует дополнительно мониторить возможности погашения текущих обязательств по налогам и расчетам с контрагентами.

Таким образом, разработка кредитной политики в целях совершенствования расчетов с контрагентами и эффективного управления дебиторской задолженности является важным и неотъемлемым элементом ведения прибыльного бизнеса для ООО «ПТ Металл». В заключении третьего раздела можно сделать следующие выводы. По результатам проведенного анализа структуры дебиторской задолженности на предприятии ООО «ПТ Металл» были выявлены проблемы: увеличение доли дебиторской

задолженности в структуре активов в связи с отсутствием регламентированной кредитной политики; рост срока оплаты дебиторской задолженности из-за недостаточного контроля за движением дебиторской задолженности, что приводит к снижению ликвидности дебиторской задолженности; ухудшение платежеспособности предприятия в связи с ростом краткосрочной дебиторской задолженности. Для решения вышеперечисленных проблем необходимо применить следующие мероприятия: разработка кредитной политики путем внедрения балльных оценок рейтинга дебитора, применением системы скидок; применение факторинга; разработка претензионной работы.

В результате написания работы была разработана кредитная политика предприятия по управлению дебиторской задолженности, а также произведены примерные расчеты результатов после внедрения балльных оценок рейтинга, применения частичного факторинга и штрафных санкций. Оценив представленные мероприятия, стоит отметить, что при условии их эффективной реализации сумма дебиторской задолженности может снизиться до 31541 тыс. р., что позволит снизить коэффициент соотношения дебиторской и кредиторской задолженности, а вместе с тем, вывести уровень дебиторской задолженности на более эффективный уровень. Нормативный показатель дебиторской задолженности необходимо закрепить регламентом по управлению дебиторской задолженностью и отметить, что его превышение является недопустимым. Однако, показатель может превысить норматив, то есть произойдет отвлечение денежных средств из капитала и у компании возникнет потребность в привлечении внешних источников финансирования. В таком случае следует дополнительно мониторить возможности погашения текущих обязательств по налогам и расчетам с контрагентами.

Таким образом, разработка кредитной политики в целях совершенствования расчетов с контрагентами и эффективного управления дебиторской задолженности является важным и неотъемлемым элементом ведения прибыльного бизнеса для ООО «ПТ Металл».

Заключение

Текущие обязательства — это краткосрочные финансовые обязательства компании, которые должны быть погашены в течение одного года или обычного операционного цикла. Эти обязательства обычно оплачиваются за счет оборотных активов, например, кредиторская задолженность, краткосрочная задолженность, дивиденды и векселя к оплате, а также налоги к уплате. Нормативные акты и законы существуют для того, чтобы гарантировать законность операций между продавцами и покупателями, а также для составления прозрачных и достоверных отчетов.

Точный учет дебиторской и кредиторской задолженности необходим для обеспечения бесперебойной работы предприятия. Это связано с тем, что остатки на этих счетах и соответствующие им периоды оборота влияют на оценку финансового состояния компании. Следовательно, для организаций крайне важно правильно управлять обязательствами и расчетами с контрагентами, так как любое изменение такой задолженности может свидетельствовать об ухудшении или улучшении их финансового положения. Таким образом, грамотная стратегия управления текущими обязательствами и ведения переговоров с контрагентами имеет решающее значение для экономического роста, поскольку наличие хороших отношений с поставщиками и подрядчиками, а также выбор покупателей и заказчиков, которые будут своевременно осуществлять платежи, являются необходимыми факторами.

Приоритетная цель ООО «ПТ Металл» — это укрепление лидирующей позиции в области конкурентоспособной продукции, созданной с использованием передовых разработок в области производства металлопродукции. За анализируемый период 2020-2022 гг. финансовое положение ООО «ПТ Металл» можно оценить положительно.

ООО «ПТ Металл» оформляет дебиторскую и кредиторскую задолженность в соответствии с действующими нормативными документами

и установленной учетной политикой организации. Большая часть дебиторской и кредиторской задолженности фирмы связана с обязательствами, зафиксированными в договорах с поставщиками и покупателями, и расчеты по счетам производятся в соответствии с условиями коммерческих договоров.

Руководство ООО «ПТ Металл» уделяет особое внимание вопросам оплаты труда персонала, обеспечивая своевременную выплату заработной платы и других выплат в установленных объемах. Кроме того, все платежи в государственный бюджет, другие фонды и налоги осуществляются в установленных законодательством размерах и в установленные сроки. Что касается дебиторов/кредиторов, то сделки с ними осуществляются в соответствии с заключенными договорами, а основанием для расчетов с учредителями является выбор акционеров.

Показатели финансового состояния ООО «ПТ Металл» отражают достаточность общей суммы активов предприятия (денежных средств, краткосрочных финансовых вложений, дебиторской задолженности и запасов) для гашения текущих обязательств компании, тогда как, с другой стороны, у предприятия недостаточно источников финансирования, за счет чего ему приходится привлекать сторонние платные ресурсы (кредиты банка), которые являются платными для организации. Причина подобного распределения активов и пассивов заключается в недостаточной работе финансовой службы и менеджеров проектов с возвратом дебиторской задолженности, с ускорением поступления денежных средств на счета компании.

По результатам проведенного анализа структуры дебиторской задолженности на предприятии ООО «ПТ Металл» были выявлены проблемы:

- увеличение доли дебиторской задолженности в структуре активов в связи с отсутствием регламентированной кредитной политики;
- рост срока оплаты дебиторской задолженности из-за недостаточного контроля за движением дебиторской задолженности, что приводит к снижению ликвидности дебиторской задолженности;

- ухудшение платежеспособности предприятия в связи с ростом краткосрочной дебиторской задолженности.

Для решения вышеперечисленных проблем необходимо применить следующие мероприятия:

- разработка кредитной политики путем внедрения балльных оценок рейтинга дебитора, применением системы скидок;
- применение факторинга;
- разработка претензионной работы.

В результате написания работы была разработана кредитная политика предприятия по управлению дебиторской задолженности, а также произведены примерные расчеты результатов после внедрения балльных оценок рейтинга, применения частичного факторинга и штрафных санкций.

Оценив представленные мероприятия, стоит отметить, что при условии их эффективной реализации сумма дебиторской задолженности может снизиться до 31541 тыс. р., что позволит снизить коэффициент соотношения дебиторской и кредиторской задолженности, а вместе с тем, вывести уровень дебиторской задолженности на более эффективный уровень.

Нормативный показатель дебиторской задолженности необходимо закрепить регламентом по управлению дебиторской задолженностью и отметить, что его превышение является недопустимым. Однако, показатель может превысить норматив, то есть произойдет отвлечение денежных средств из капитала и у компании возникнет потребность в привлечении внешних источников финансирования. В таком случае следует дополнительно мониторить возможности погашения текущих обязательств по налогам и расчетам с контрагентами.

Таким образом, разработка кредитной политики в целях совершенствования расчетов с контрагентами и эффективного управления дебиторской задолженности является важным и неотъемлемым элементом ведения прибыльного бизнеса для ООО «ПТ Металл».

Список используемой литературы и используемых источников

1. Аветисян А. С. Финансовый учет и отчетность: учебно-практическое пособие / А.С. Аветисян, Е.В. Чипуренко. М.: РАНХиГС, 2021. 347 с.
2. Агеева О. Бухгалтерский учет и анализ. Часть 2: экономический анализ: учебник для вузов. М.: ИНФРА-М, 2021. 240 с.
3. Александров О. А. Экономический анализ: учебное пособие. М.: ИНФРА-М, 2021. 179 с.
4. Бакаева З. Р. Анализ текущих обязательств и расчетов с контрагентами. М.: Научные Известия, 2020. 55 с.
5. Бархатов А. Бухгалтерский учет внешнеэкономической деятельности. М.: ИНФРА-М, 2020. 266 с.
6. Бондина Н. Н. Бухгалтерский финансовый учет: учебное пособие. М.: ИНФРА-М, 2020. 418 с.
7. Бычкова С. М. Бухгалтерский учет и анализ: учебное пособие. М.: Издательский дом "Питер", 2021. 512 с.
8. Воронина Л. И. Бухгалтерский финансовый учет: теория и практика: учебник. М.: ИНФРА-М, 2021. 587 с.
9. Гаврилова С. Финансовый анализ: учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры. М.: ИНФРА-М, 2022. 337 с.
10. Гражданский кодекс Российской Федерации: Федеральный закон РФ от 30.11.1994 № 51-ФЗ [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <https://www.consultant.ru/> (дата обращения: 03.10.2023).
11. Делятицкая А. В. Экономический анализ: конспект лекций. М.: РГУП, 2019. 64 с.
12. Ендовицкий Д. Корпоративный анализ: учебник для вузов. М.: ИНФРА-М, 2022. 213 с.
13. Качан Н. А. Практические основы бухгалтерского учета активов организации: учебное пособие. М.: ИНФРА-М, 2021. 541 с.

14. Клишевич Н. Б. Экономический анализ: учебное пособие. М.: ИНФРА-М, 2018. 192 с.
15. Колпакова Г. М. Финансы, денежное обращение и кредит]: учебник. М.: ИНФРА-М, 2019. 609 с.
16. Кондраков Н. П. Бухгалтерский учет (финансовый и управленческий): учебник. М.: ИНФРА-М, 2022. 584 с.
17. Кузьмина Е. Комплексный анализ хозяйственной деятельности. Часть 2: учебник и практикум для академического бакалавриата. М.: ИНФРА-М, 2022. 250 с.
18. Лысенко Д. В. Финансовый менеджмент: учебное пособие. М.: ИНФРА-М, 2019. 372 с.
19. Мазурина Т. Ю. Финансы организаций (предприятий): учебник. М.: ИНФРА-М, 2018. 528 с.
20. Минаева С. С. Дебиторская и кредиторская задолженность: направления оптимизации. М.: ИНФРА-М, 2020. 131 с.
21. Морозко Н. И. Финансовый менеджмент: учебное пособие. М.: ИНФРА-М, 2018. 224 с.
22. Никулина Н. Финансовый менеджмент организации: теория и практика. М.: ИНФРА-М, 2022. 511 с.
23. Паламарчук А. С. Экономика предприятия: учебник. М.: ИНФРА-М, 2018. 458 с.
24. Паламарчук В. Корпоративный финансовый менеджмент: учебно-практическое пособие. М.: ИНФРА-М, 2022. 990 с.
25. Приказ Минфина России от 13.06.1995 № 49 «Об утверждении Методических указаний по инвентаризации имущества и финансовых обязательств» [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <https://www.consultant.ru/> (дата обращения: 03.10.2023).
26. Приказ Минфина РФ от 13.12.2010 (06.04.2015) № 167н «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Оценочные обязательства, условные обязательства и условные активы» (ПБУ 8/2010)»

[Электронный ресурс]. — Режим доступа: <https://www.consultant.ru/> (дата обращения: 03.10.2023).

27. Приказ Минфина РФ от 29.07.1998 (ред. от 11.04.2018) № 34н «Об утверждении Положения по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации» [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <https://www.consultant.ru/> (дата обращения: 03.10.2023).

28. Приказ Минфина России от 01.12.2010 (ред. от 14.09.2020) № 157н «Об утверждении Единого плана счетов бухгалтерского учета для органов государственной власти (государственных органов), органов местного самоуправления, органов управления государственными внебюджетными фондами, государственных академий наук, государственных (муниципальных) учреждений и Инструкции по его применению» [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <https://www.consultant.ru/> (дата обращения: 03.10.2023).

29. Серебрякова Т. Ю. Учет, анализ, аудит: учебное пособие. М.: ИНФРА-М, 2019. 365 с.

30. Сигидов Ю. И. Бухгалтерский учет и анализ: учебное пособие. М.: ИНФРА-М, 2022. 358 с.

31. Стражев В. Теоретические основы бухгалтерского учета и анализа. М.: ИНФРА-М, 2021. 319 с.

32. Тарасова Н. Учет, налогообложение и анализ внешнеэкономической деятельности организации. М.: ИНФРА-М, 2022. 399 с.

33. Терехова В. А. Финансовый учет: учебник. М.: ИНФРА-М, 2022. 622 с.

34. Толчинская М. Н. Современные инструменты управления дебиторской и кредиторской задолженностью. М.: ИНФРА-М, 2021. 251 с.

35. Усачева О. В. Практические основы бухгалтерского учета имущества и источников его формирования в организации: учебное пособие. Новосибирск: Издательство НГТУ, 2019. 331 с.

36. Федеральный закон РФ от 06.12.2011 № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете» [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <https://www.consultant.ru/> (дата обращения: 03.10.2023).

37. Фельдман И. Бухгалтерский учет: учебник для вузов. М.: ИНФРА-М, 2022. 287 с.

38. Хаханова Н.Н. Бухгалтерский учет и отчетность: учебник. М.: ИНФРА-М, 2022. 554 с.

Приложение А

Бухгалтерская отчетность ООО «ПМ Металл»

Бухгалтерский баланс
на 31 декабря 20 22 г.

Организация ООО «ПМ Металл» по ОКЮД
Идентификационный номер налогоплательщика _____ ИНН
Вид экономической деятельности Производство прочих комплектующих и принадлежностей для автотранспортных средств по ОКВЭД
Организационно-правовая форма/форма собственности Общество
с ограниченной ответственностью / Частная собственность по ОКОПФ/ОКОФС
Единица измерения: тыс. руб. по ОКЕИ
Местонахождение (адрес) 445140, Самарская область, Ставропольский р-н, с Тимофеевка, ул Строителей, стр. 77, помещ 22.

Коды		
0710001		
25	02	2023
59695753		
6382086248		
29.32		
65	16	
384		

Пояснения ¹	Наименование показателя ²	На <u>1 декабр</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	84	122	161
	Результаты исследований и разработок			
	Основные средства	2014	2619	2908
	Доходные вложения в материальные ценности			
	Финансовые вложения			
	Отложенные налоговые активы			
	Прочие внеоборотные активы			
	Итого по разделу I	2098	2741	3069
	II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ			
	Запасы	28919	21863	32393
	Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	14	21	21
	Дебиторская задолженность	84012	69007	43414
	Финансовые вложения	8000	5900	
	Денежные средства	1230	59	1616
	Прочие оборотные активы	21	17	80
	Итого по разделу II	122196	96867	77524
	БАЛАНС	124294	99608	80593

Рисунок А.1- Баланс

Продолжение Приложения А

Форма 0710001 с. 2

Пояснения ¹	Наименование показателя ²	На <u>1</u> декабр. 20 <u>22</u> г. ³	На 31 декабря 20 <u>21</u> г. ⁴	На 31 декабря 20 <u>20</u> г. ⁵
	ПАССИВ			
	III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ⁶			
	Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	700	700	700
	Собственные акции, выкупленные у акционеров	() ⁷	()	()
	Переоценка внеоборотных активов			
	Добавочный капитал (без переоценки)			
	Резервный капитал			
	Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	53272	35289	26451
	Итого по разделу III	53972	35989	27151
	IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА			
	Заемные средства			
	Отложенные налоговые обязательства			
	Резервы под условные обязательства			
	Прочие обязательства			
	Итого по разделу IV			
	V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА			
	Заемные средства	21000	12600	14000
	Кредиторская задолженность	49322	51019	39442
	Доходы будущих периодов			
	Резервы предстоящих расходов			
	Прочие обязательства			
	Итого по разделу V	70322	63619	53442
	БАЛАНС	124294	99608	80593

Руководитель _____
 _____ (подпись) _____ (расшифровка подписи)
 " ____ " _____ 20 ____ г.

Рисунок А.2- Баланс

Продолжение Приложения А

Отчет о финансовых результатах

за 31 декабря 20 22 г.

Организация	ООО «ГП Металл»	Форма по ОКУД	0710002		
Идентификационный номер налогоплательщика		Дата (число, месяц, год)	25	02	2023
Вид экономической деятельности	Производство прочих комплектующих и принадлежностей для автотранспортных средств	по ОКПО	59695753		
Организационно-правовая форма/форма собственности с ограниченной ответственностью / Частная собственность	Общество	ИНН	6382086248		
Единица измерения: тыс. руб.		по ОКВЭД	29.32		
		по ОКОПФ/ОКФС	65		16
		по ОКЕИ	384		

Пояснения ¹	Наименование показателя ²	За год 20 22 г. ³	За год 20 21 г. ⁴
	Выручка ⁵	718334	609012
	Себестоимость продаж	(586871)	(501011)
	Валовая прибыль (убыток)	131463	108001
	Коммерческие расходы	()	()
	Управленческие расходы	(96005)	(92874)
	Прибыль (убыток) от продаж	35458	15127
	Доходы от участия в других организациях		
	Проценты к получению		
	Проценты к уплате	(1766)	(1443)
	Прочие доходы	806	1077
	Прочие расходы	(12019)	(3714)
	Прибыль (убыток) до налогообложения	22479	11047
	Текущий налог на прибыль в т.ч. постоянные налоговые обязательства (активы)	(4496)	(2209)
	Изменение отложенных налоговых обязательств	()	()
	Изменение отложенных налоговых активов	4	
	Прочее	()	()
	Чистая прибыль (убыток)	17983	8838

Рисунок А.3- Баланс

Продолжение Приложения А

Отчет о финансовых результатах

за 31 декабря 20 21 г.

Организация	ООО «ГП Металл»	Форма по ОКУД	0710002		
Идентификационный номер налогоплательщика		Дата (число, месяц, год)	17	02	2022
Вид экономической деятельности	Производство прочих комплектующих и принадлежностей для автотранспортных средств	по ОКПО	59695753		
Организационно-правовая форма/форма собственности с ограниченной ответственностью / Частная собственность	Общество	ИНН	6382086248		
Единица измерения: тыс. руб.		по ОКВЭД	29.32		
		по ОКОПФ/ОКФС	65		16
		по ОКЕИ	384		

Пояснения ¹	Наименование показателя ²	За год 20 21 г. ³	За год 20 20 г. ⁴
	Выручка ⁵	609012	512833
	Себестоимость продаж	(501011)	(414938)
	Валовая прибыль (убыток)	108001	97895
	Коммерческие расходы	()	()
	Управленческие расходы	(92874)	(89382)
	Прибыль (убыток) от продаж	15127	8513
	Доходы от участия в других организациях		
	Проценты к получению		
	Проценты к уплате	(1443)	(932)
	Прочие доходы	1077	5739
	Прочие расходы	(3714)	(3907)
	Прибыль (убыток) до налогообложения	11047	9413
	Текущий налог на прибыль в т.ч. постоянные налоговые обязательства (активы)	(2209)	(1569)
	Изменение отложенных налоговых обязательств	()	()
	Изменение отложенных налоговых активов		
	Прочее	()	()
	Чистая прибыль (убыток)	8838	7844

Рисунок А.4- Баланс