

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования
«Тольяттинский государственный университет»

Институт финансов, экономики и управления

(наименование института полностью)

38.03.01 Экономика

(код и наименование направления подготовки / специальности)

Бухгалтерский учет, анализ и аудит

(направленность (профиль) / специализация)

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА (БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА)

на тему Бухгалтерский учет и анализ расчетов с покупателями и заказчиками (на примере ООО «Портал»)

Обучающийся

Н.А. Гуляева

(Инициалы Фамилия)

(личная подпись)

Руководитель

канд. экон. наук, доцент Л.Д. Савенков

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

Тольятти 2023

Аннотация

Бакалаврскую работу выполнил: Н.А. Гуляева

Тема работы: «Бухгалтерский учет и анализ расчетов с покупателями и заказчиками (на примере ООО «Портал»)».

Научный руководитель: к.э.н., доцент Л.Д. Савенков

Цель исследования – на основании анализа разработать и экономически обосновать мероприятия повышению эффективности проведения расчетов с покупателями предприятия ООО «Портал».

Объектом исследования является ООО «Портал».

Предметом является учет расчетов с покупателями и заказчиками.

В ходе работы были использованы теоретические методы (анализ, индукция) и практические методы (сравнение).

Краткие выводы по бакалаврской работе. В первой главе отражаются теоретические и методологические основы учета и анализа расчетов с покупателями и заказчиками. Кратко изложено содержание законодательных и нормативных актов, регламентирующих организацию и методологию ведения учета, анализа и аудита учета расчетов с покупателями и заказчиками, показана степень изученности вопроса на основе обзора отечественной литературы. Во второй главе отражены практические вопросы организации ведения учета расчетов с покупателями и заказчиками в ООО «Портал». Дана характеристика, раскрыты основные элементы учетной политики. Приведены таблицы с бухгалтерскими записями в разрезе синтетических счетов и субсчетов.

В третьей главе работы произведен комплексный анализ расчетов с покупателями и заказчиками с целью поиска путей, резервов повышения эффективности деятельности организации. Разработаны рекомендации по совершенствованию учета расчетов с покупателями и заказчиками в ООО «Портал».

Оглавление

Введение.....	4
Глава 1 Теоретические основы учета и анализа расчетов с покупателями и заказчиками на предприятии.....	7
1.1 Понятие и виды расчетов с покупателями и заказчиками.....	7
1.2 Нормативно-правовое регулирование и порядок учета расчетов с покупателями и заказчиками	15
1.3 Методические основы анализа расчетов с покупателями и заказчиками.....	20
Глава 2 Организация бухгалтерского учета расчетов с покупателями и заказчиками в ООО «Портал».....	27
2.1 Организационно-экономическая характеристика предприятия ООО «Портал»	27
2.2 Синтетический и аналитический учет расчетов с покупателями и заказчиками ООО «Портал».....	35
2.3 Анализ и оценка эффективности расчетов с покупателями и заказчиками ООО «Портал».....	47
Глава 3 Предложения по совершенствованию процесса анализа расчетов с покупателями и заказчиками	58
3.1 Мероприятия по повышению эффективности проведения расчетов с покупателями ООО «Портал».....	58
3.2 Расчет экономической эффективности предлагаемых мероприятий	66
Заключение	76
Список используемой литературы и используемых источников.....	81
Приложение А Бухгалтерская отчетность ООО «Портал».....	84
Приложение Б Дебиторская задолженность по срокам образования на 31.12.2022, руб.	88

Введение

Актуальность темы исследования обусловлена тем, что предприятия всех форм собственности и любого размера, так или иначе, имеют дело с покупателями и заказчиками. Платежные соглашения между покупателями и заказчиками являются необходимой и жизненно важной частью всех коммерческих операций. Установление таких связей является неизбежным аспектом ведения бизнеса.

Участок бухгалтерского учета с покупателями и заказчиками имеет большое значение в системе учета предприятия, так как реализация продукции, выполнения работ или оказания услуг является основным источником, из которого организация получает доходы. Вследствие этого ошибки в расчете с клиентами оказывают высокое влияние на предприятия, так как они напрямую влияют на основной показатель результативности деятельности – выручку.

Своевременное и точное ведение бухгалтерского учета в этой области позволяет получать данные, необходимые для понимания состояния организации в любой момент времени, и принимать взвешенные решения. Точный и оперативный учет операций с покупателями является одним из ключевых элементов снижения финансовых рисков, увеличения прибыли, повышения ликвидности и платежеспособности предприятий.

Точный учет задолженности перед покупателями и заказчиками является достаточно заметной частью бизнеса, поскольку суммы этих долгов и срок погашения каждой из них влияют на оценку финансового состояния фирмы. Резкий рост дебиторской задолженности означает отвлечение средств из хозяйственной деятельности.

Большинство предприятий сталкиваются с тем, что большая часть дебиторской задолженности состоит из долгов покупателей, что связано с временным разрывом между сделкой и оплатой. В процессе осуществления хозяйственной деятельности задолженность по расчетам с покупателями и заказчиками должна находиться в приемлемых пределах, что приводит к

необходимости контроля над учетом по данным расчетам. Неоплаченная и просроченная задолженность свидетельствует о несоблюдении покупателями и заказчиками сроков оплаты, что требует принятия срочных мер по исправлению ситуации во избежание негативных результатов.

Эффективная система учета дебиторской и кредиторской задолженности влияет на размер оборотного капитала компаний, позволяет более эффективно использовать временно свободные средства и не допускать возникновения безнадежных долгов.

Совершенствование системы учета и внутреннего контроля расчетов с покупателями и заказчиками направлено на повышение эффективности деятельности организации, сокращение доли дебиторской и кредиторской задолженностей, предотвращение ошибок, которые возникают при ведении учета. Несмотря на усилия целого ряда авторов, таких как Андреев В. С., Баканов В. И., Бороненкова С. А., Гиляровская Л. С., Баканов В. И., Бороненкова С. А., Гиляровская Л. Т., Чепулянис А. В., Бахарева К. В., Варнакова Г. Ф., Девятова Т. Ю., Матвеева В. С., Салимова В. Р., до сих пор отсутствуют широкие исследования, в которых бы изучался весь комплекс вопросов, связанных с организацией деловых операций с клиентами и покупателями на коммерческих предприятиях/

Цель исследования – на основании анализа разработать и экономически обосновать мероприятия повышению эффективности проведения расчетов с покупателями предприятия ООО «Портал».

Объектом исследования является ООО «Портал». Предметом является учет расчетов с покупателями и заказчиками.

Для достижения цели в процессе исследования были поставлены и последовательно решены следующие задачи:

- изучить особенности учета расчетов с покупателями и заказчиками;
- провести оценку расчетов с покупателями и заказчиками;
- провести анализ и оценку эффективности расчетов с покупателями и

заказчиками ООО «Портал»;

- разработать мероприятия по совершенствованию расчетов с покупателями и заказчиками в ООО «Портал».

Теоретической основой при разработке выпускной квалификационной работы послужили нормативно-правовые акты, справочная литература таких авторов как Гаджиев Н.Г., Лытнева Н.А., Бурмистрова Л.М., Керимов В.Э., Кондраков Н.П., Хахонова Н.Н. и др. В ходе работы были использованы теоретические методы (анализ, индукция) и практические методы (сравнение).

Информационную базу исследования составляют такие документы организации, как финансовая отчетность за 2021–2022 гг., статистическая отчетность, аналитическая информация к финансовым отчетам организации ООО «Портал», пояснительные записки, а также оперативная информация.

В первой главе отражаются теоретические и методологические основы учета и анализа расчетов с покупателями и заказчиками. В данной главе кратко изложено содержание законодательных и нормативных актов, регламентирующих организацию и методологию ведения учета, анализа и аудита учета расчетов с покупателями и заказчиками, показана степень изученности вопроса на основе обзора отечественной литературы.

Во второй главе отражены практические вопросы организации ведения учета расчетов с покупателями и заказчиками в ООО «Портал». Дана характеристика, раскрыты основные элементы учетной политики. Приведены таблицы с бухгалтерскими записями в разрезе синтетических счетов и субсчетов.

В третьей главе работы произведен комплексный анализ расчетов с покупателями и заказчиками с целью поиска путей, резервов повышения эффективности деятельности организации. Разработаны рекомендации по совершенствованию учета расчетов с покупателями и заказчиками в ООО «Портал».

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

1.1 Понятие и виды расчетов с покупателями и заказчиками

«При ведении экономическим субъектом своей хозяйственной деятельности предполагается вступление им в хозяйственные отношения с другими участниками хозяйственного оборота. С этим связана необходимость организации в приобретении товаров, работ или услуг сторонних организаций для последующего производства собственных товаров, работ или услуг, и необходимость в осуществлении реализации конечных продуктов своей хозяйственной деятельности.

В связи с этим у экономического субъекта возникают взаимоотношения с такими контрагентами, как покупатели и заказчики. При ведении такой хозяйственной экономической отрасли, как торговля произведенной продукцией, подразумевающая реализацию товаров, работ и услуг, расчеты с покупателями будут основным источником в доходах организации» [13, с.125].

Согласно ГОСТ Р 51303-2013, покупатель (приобретатель) – «физическое или юридическое лицо, приобретающее, заказывающее или имеющее намерение приобрести или заказать товары и услуги. В зависимости от организационной формы покупателей делят на розничных и оптовых» [27, с. 65].

Заказчиками, в соответствии со статьей 740 ГК РФ, признаются «юридические или физические лица, являющиеся одной стороной заключенного договора, по заданию которых другая сторона (продавец, подрядчик) обязуется выполнить поставку товаров, оказание работ или услуг» [9].

«Продавцом признается организация независимо от ее организационно-правовой формы, индивидуальный предприниматель и в случаях, установленных законодательством Российской Федерации, гражданин (физическое лицо), реализующие товары и оказывающие услуги по договору купли-продажи или иному аналогичному договору» [7, с. 393]. Взаимосвязь

обязательств продавца и покупателя в более наглядном виде представлена на рисунке 1.

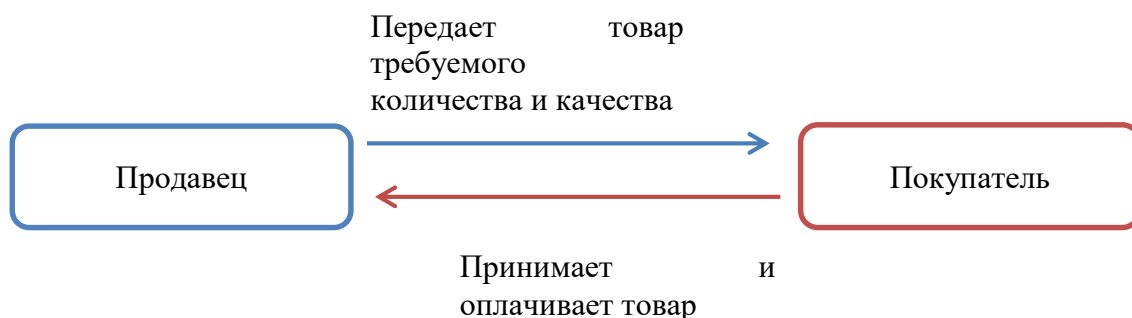


Рисунок 1 – Взаимосвязь обязательств продавца и покупателя при передаче товара (продукции)

«Все взаимоотношения организации с покупателями и заказчиками подлежат документальному оформлению» [3, с. 139]. Основные виды используемых договоров представлены на рисунке 2.

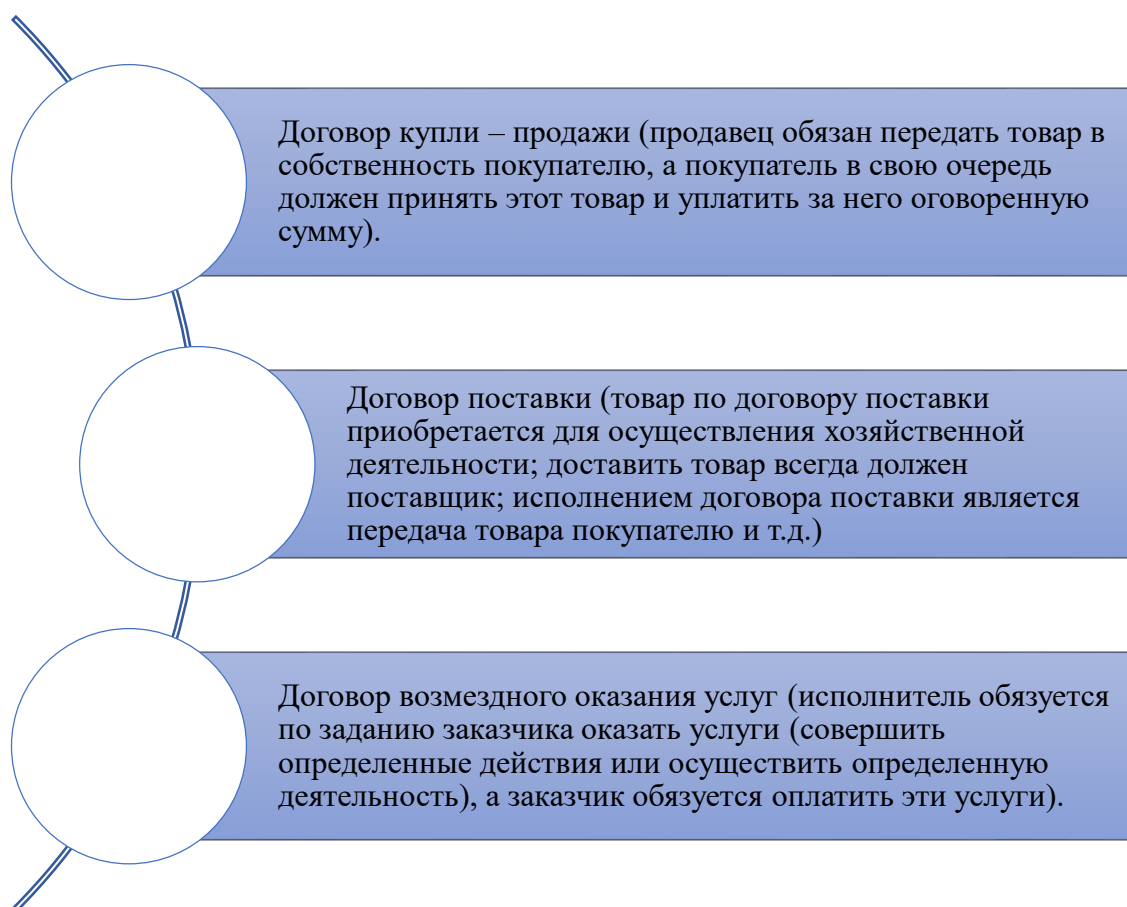


Рисунок 2 – Основные виды договоров, используемые в практике организации

«Дебиторская задолженность – это имущественное требование хозяйствующего субъекта к юридическим и физическим лицам, являющееся его должниками, которое возникло в связи с заключением договора. Основными причинами ее возникновения являются: невыполнение условий и сроков заключенного между сторонами договора, излишне уплаченные суммы налогов, излишние суммы денежных средств, выданные подотчетному лицу, не предоставленный вовремя займ работником организации, хищение, а также недостача имущества организаций» [26, с. 138].

«Дебитор – это организации, которые получают товары, работы и услуги в кредит с последующим проведением расчетов. Кроме того, дебиторами могут быть юридические и физические лица, которые связаны с организацией договорными отношениями. В процессе хозяйственной деятельности у организаций возникают договорные отношения с различными физическими и юридическими лицами за поставленные товары, выполненные работы или оказанные услуги» [12, с. 199].

По мнению А.Ф. Дятловой, «дебиторская задолженность – это комплексная статья, которая включает расчеты: с 100 покупателями и заказчиками; с прочими дебиторами; с учредителями по взносу в уставный капитал; по выданным авансам: по векселям к получению» [10, с. 239].

В.Г. Гетьман, О.В. Рожнова, С.Н. Гришкина считают, что «дебиторская задолженность – это отраженные на счетах расчетов обязательства перед предприятиями сторонних лиц – покупателей, работников, займополучателей, бюджета» [8, с. 344].

М.А. Вахрушина утверждает, что «дебиторская задолженность – это входящие в состав активов организации ее имущественные требования к другим юридическим и физическим лицам, являющимся ее должниками» [6, с. 245].

Каждое из указанных понятий обладает своими существенными отличиями, которые необходимо учитывать не только в части общих хозяйственных отношений, но и в бухгалтерском учете организации.

Также, исходя из выделенной специфики договорных отношений,

необходимо отметить, что для расчетов с покупателями и заказчиками на практике используются, как наличные формы расчетов, так и безналичные формы. Наличные формы расчетов, это самое простое: покупатель заказывает или приобретает товар на месте, и расплачивается наличными денежными средствами непосредственно в кассу производственной организации. В настоящее время данной формой расчета пользуется только ограниченное число покупателей, в основном это физические лица, покупающие для себя лично, либо ИП, покупающие продукцию в ограниченном количестве.

Безналичная форма расчетов подразумевает перевод денежных средств с банковского счета покупателя на банковский счет продавца (производителя) продукции.

Перевод денежных средств может осуществляться, как по факту приобретения товаров, так и в определенные промежутки времени согласно заключенному договору.

В сложившейся экономической практике используют следующие виды безналичных расчетов: расчеты платежными поручениями – требованиями; акцептные формы; аккредитивные формы расчетов; расчетные чеки; расчеты в порядке плановых платежей и т. д. [17, с. 90].

Более редко используются не денежные формы расчетов, под которыми понимаются оплата задолженностей без использования денежных средств: оказание каких-либо услуг, взаимозачет поставкой товара или сырья и т. д.

Возвращаясь, к примеру производственной организации, выпускающей мебельную продукцию, не денежные формы расчетов можно представить как: поставку мебели в зачет погашения задолженности по поставке древесины от поставщика.

Исходя из вышеизложенного, необходимо отметить, что основным при организации расчетов с покупателями и заказчиками, в какой бы то ни было форме заключается в погашении образовавшейся задолженности по приобретению или продаже товаров (материалов или услуг). Расчеты с покупателями и заказчиками составляют основу хозяйственной деятельности

любой коммерческой организации. Так как все изменения в финансовых потоках организации, оказывают влияние на ее экономическое состояние, в следующей части исследования рассмотрим основы бухгалтерского учета расчетов с покупателями и заказчиками.

Как уже акцентировалось внимание ранее, от эффективности организации бухгалтерского учета в организации зависит эффективность функционирования всей организации. «А так как расчеты с покупателями и заказчиками занимают основное место в хозяйственной деятельности любого предприятия, бухгалтерский учет таких расчетов играет важную роль» [26, с. 138].

Основные задачи бухгалтерского учета расчетов с покупателями и заказчиками представлены в наглядном виде на рисунке 3.

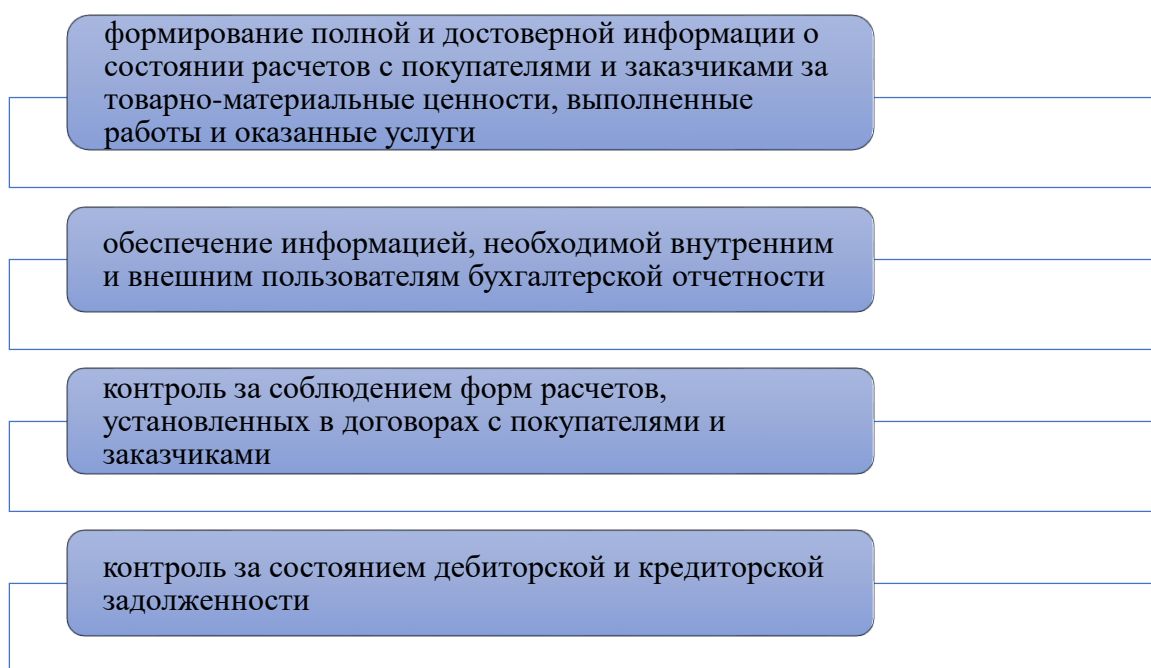


Рисунок 3 – Основные задачи бухгалтерского учета расчетов с покупателями и заказчиками

В целом бухгалтерский учет расчетов с покупателями и заказчиками предполагает учет фактов продажи в следующих действиях:

- момент списания товаров с баланса, проданных покупателю;
- расчет в соответствии с законодательством сумм НДС, акцизных сумм в

- своевременном порядке и представление их покупателю для оплаты;
- факт перехода права собственности на товар покупателю и заказчику, возникновение дебиторской задолженности;
 - погашение дебиторской задолженности [18, с.134].

Все эти действия сопровождаются составлением организацией-продавцом определенного перечня документов. Они служат основанием для отражения всех последующих учетных записей.

«От качества документов зависит качество учетных данных и отчетности, поэтому при составлении документов важна их точность, достоверность и своевременность. Эти условия выполняются благодаря организации правильного учета платежей с покупателями и заказчиками» [26, с. 138].

При несоблюдении установленных правил документирования операций, связанных с реализацией товаров поставщиком, может возникнуть угроза нарушения правила бухгалтерского учета согласно статье 120 НК [15].

Кроме того, для покупателя неправильный документ может означать, что нельзя брать соответствующие расходы на учет.

При оптовом товарообороте списание товаров с баланса организации происходит в момент отгрузки товара со склада, сопровождающийся составлением товарной накладной финансово-ответственным лицом.

В экономической практике существует несколько основных способов доставки товаров, которые выбираются обеими сторонами в зависимости от договорных условий приобретения товара, вида товара, места его отгрузки, регулярности приобретения и т. д.

Также в зависимости от выбранного вида поставки продукции отличается и документальное оформление отгрузки продукции. Например, если продукция поставляется автомобилями (фурами, газелями и т. д.) на склад покупателя продавец обязан оформить товарно-транспортную накладную. Если приобретенная продукция поставляется железнодорожным транспортом, то продавцом оформляется железнодорожная накладная, к ней помимо товарного

раздела могут прилагаться спецификации товара, и другие сопроводительные документы [16, с. 324].

На основе товарной накладной, товарно-транспортной накладной, квитанции транспортной организации или железнодорожной накладной бухгалтерия отправляет запрос в банк покупателям на оплату счетов в виде платежного уведомления, а также покупателю отправляется счет-фактура. Счета-фактуры обязаны выписывать все предприятия и организации, реализующие готовую продукцию, товары (работы или услуги), вне зависимости от ставки налогообложения по налогу на добавленную стоимость.

Счет-фактура требуется покупателю товаров (работ, услуг) для возврата налога на добавленную стоимость из бюджета. Выписывать организация счет-фактуру обязана в течение пяти дней с момента отгрузки товаров. Основные типы счетов-фактур представлены на рисунке 4.

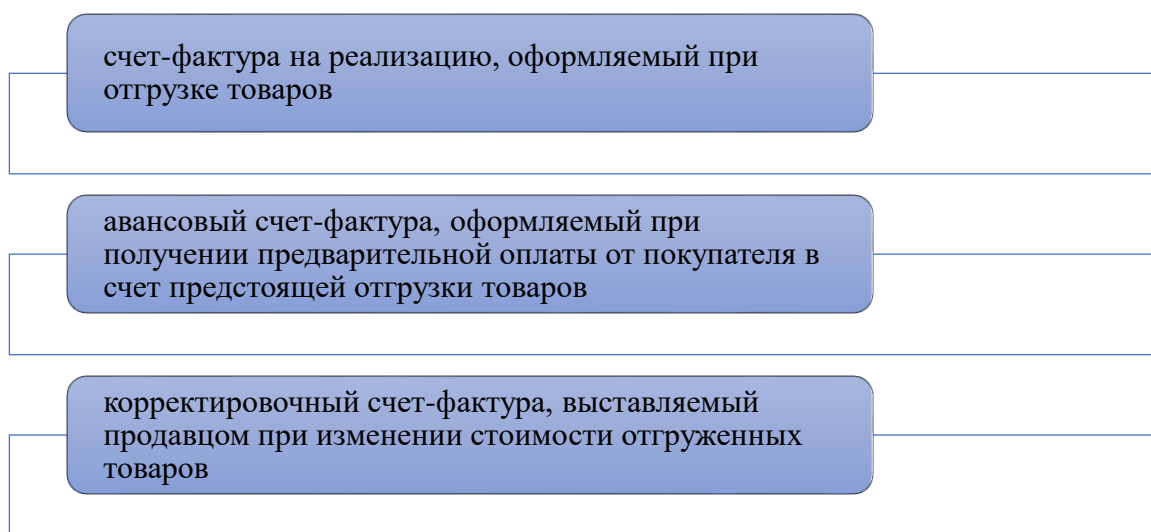


Рисунок 4 – Основные типы счетов-фактур

Для учета счетов-фактур составляются регистры в виде журналов учета счетов-фактур по полученным от поставщиков счетам-фактурам и по выставленным покупателям (ст.160 НК РФ) [15].

Учет расчетов может осуществляться разными способами:

- «отражение в учете расчетов с покупателями в случае, когда договором

предусмотрен переход права собственности на продаваемый товар в момент отгрузки, оплата по договору осуществляется денежными средствами после получения товара» [26, с. 138];

- расчеты с использованием полученных продавцом авансов. Авансы являются предварительной оплатой за поставленные товары и готовую продукцию и учитываются обособленными записями с использованием счета 62-2 «Авансы полученные». При этом аванс за предварительную поставку товаров может быть начислен покупателем как в полном объеме, так и частично от суммы по договору;
- расчеты с использованием векселей. Векселя относятся к долговым обязательствам, подтверждающим отношения займа между кредитором и лицом, выпустившим документ (покупателем). При вексельной оплате покупаемой продукции покупателями могут использоваться простые и переводные векселя;
- расчеты с использованием чеков. Чек – ценная бумага, которая содержит ничем не обусловленное распоряжение банку от чекодателя произвести платеж указанной в нем суммы чекодержателю;
- расчеты путем зачета взаимных требований. При данном способе расчетов составляются акты с подтверждением задолженностей и описанием порядка их погашения [4].

«Поскольку условия, сроки возникновения и величины задолженностей разные, объектом по данным договорам будут выступать не товары, а задолженности, взаимное погашение которых требует составления дополнительных проводок» [26, с. 138].

Таким образом, учет и анализ расчетов с покупателями и заказчиками является важнейшей составляющей успешного управления предприятием. По мере усложнения экономической среды и повышения требований к прибыльности организации необходимость понимания учета и анализа расчетов с покупателями и заказчиками становится все более актуальной.

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

«Для отражения расчетных операций в бухгалтерском учете необходимо руководствоваться законодательными и нормативными документами. Целью нормативных документов является юридическое закрепление определенных аспектов деятельности физических и юридических лиц, а также помощь лицам в правильной организации своей деятельности с целью предотвращения от неверных шагов» [1, с.109].

«Система нормативного регулирования бухгалтерского учета и аудита, регулирующая расчеты с покупателями и заказчиками в Российской Федерации, представляет собой целостный, взаимосвязанный, иерархически структурированный набор нормативно-правовых и иных актов, реализуемых на четырех уровнях» [5, с. 218].

«Раздел учета по расчетам с покупателями и заказчиками представлен множеством различных нормативных документов. Это связано с тем, что расчеты с покупателями и заказчиками выступают неотделимой составляющей финансово-хозяйственной деятельности любой организации» [11, с. 234].

Главные нормативные документы, регулирующие бухгалтерский учет расчетов с покупателями и заказчиками представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Основные нормативные документы, регулирующие бухгалтерский учет расчетов с покупателями и заказчиками

Наименование уровня	Наименование нормативного документа
I уровень Законодательный	Гражданский кодекс Российской Федерации от 30.11.1994г.№ 51-ФЗ
	Налоговый кодекс Российской Федерации от 31.07.1998 года № 146-ФЗ
	Федеральный Закон от 06.12.2011 г. №402-ФЗ «О бухгалтерском учете»
	Федеральный закон от 30.12.2008 г. №307-ФЗ «Об аудиторской деятельности»

Продолжение таблицы 1

Наименование уровня	Наименование нормативного документа
-	Постановление Правительства РФ от 26.12.2011г. № 1137 «О формах и правилах заполнения (ведения) документов, применяемых при расчетах по налогу на добавленную стоимость»
II уровень Нормативный	Приказ Минфина России от 29.07.1998г. № 34н «Об утверждении Положения по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации» (Зарегистрировано в Минюсте России 27.08.1998г. № 1598)
	Приказ Минфина России от 06.05.1999г. № 32н «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Доходы организации» ПБУ 9/99» (Зарегистрировано в Минюсте России 31.05.1999г. № 1791)
II уровень Нормативный	Приказ Минфина России от 06.10.2008г. № 106н «Об утверждении положений по бухгалтерскому учету» (вместе с «Положением по бухгалтерскому учету «Учетная политика организации» (ПБУ 1/2008)», «Положением по бухгалтерскому учету «Изменения оценочных значений» (ПБУ 21/2008)») (Зарегистрировано в Минюсте России 27.10.2008г. № 12522)
	Приказ Минфина РФ от 06.07.1999г. № 43н «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Бухгалтерская отчетность организации» (ПБУ 4/99)»
	Приказ Минфина России от 06.05.1999г. № 33н «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Расходы организации» ПБУ 10/99» (Зарегистрировано в Минюсте России 31.05.1999г. № 1790)
III уровень Методический	Приказ Минфина РФ от 31.10.2000г. № 94н «Об утверждении Плана счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций и Инструкции по его применению»
	Приказ Минфина РФ от 13.06.1995г. № 49 (ред. от 08.11.2010г.) «Об утверждении Методических указаний по инвентаризации имущества и финансовых обязательств»
III уровень Методический	Приказ Минфина России от 02.07.2010г. № 66н (ред. от 19.04.2019г.) «О формах бухгалтерской отчетности организаций» (Зарегистрировано в Минюсте России 02.08.2010г. № 18023)
IV уровень Организационный	Данный уровень включает в себя разработанную учетную политику предприятия, используемый на предприятии рабочий план счетов и график документооборота, формы первичных документов

«Первый (законодательный) уровень регулирования учета и аудита расчетов с покупателями и заказчиками, включает в себя указы и законы

Президента, Постановления Правительства, применяет общие методологические и правовые основы организации и ведения бухгалтерского учета и аудита» [2, с.125].

«Для целей учета расчетов с покупателями и заказчиками, в части первой Гражданского Кодекса Российской Федерации (ГК РФ) представлены основные понятия видов сделок, обязательств и договоров. Во второй части Гражданского Кодекса Российской Федерации подробно описываются договоры купли-продажи товаров, платные услуги и рассматриваются формы расчетов между организациями и покупателями» [9].

«Налоговый кодекс Российской Федерации (НК РФ), определяет общие принципы налогообложения, а также описывает основные аспекты налоговой системы в Российской Федерации. Во второй части Налогового Кодекса Российской Федерации приведены налоговые условия с учетом налога на добавленную стоимость (НДС), налога на прибыль и другие» [15].

«Федеральный Закон от 06.12.2011 г. № 402 – ФЗ «О бухгалтерском учете» — это основной документ, который регулирует бухгалтерский учет в Российской Федерации. Этот нормативный документ устанавливает единые требования к бухгалтерскому учету и к бухгалтерской (финансовой отчетности) предприятия» [28].

«Второй (нормативный) уровень регулирования учета и аудита расчетов с покупателями и заказчиками, представлен приказами и положениями по бухгалтерскому учету» [29, с.193].

Приказ Министерства Финансов РФ 29.07.1998г. № 34н «Об утверждении Положения по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации» (Зарегистрировано в Минюсте России 27.08.1998г. № 1598) является наиболее актуальным. Данное Положение «определяет порядок ведения и организации бухгалтерского учета в части расчетов с покупателями и заказчиками, а также составления и представления финансовой отчетности предприятием. Кроме того, это Положение включает в себя информацию о документации коммерческих операций, инвентаризации имущества и

обязательств, правилах оценки статей финансовой отчетности в отношении дебиторской и кредиторской задолженности» [24].

«Общие требования по регулированию бухгалтерского учета, которые основываются на международной практике и национальных традициях отражены в положениях по бухгалтерскому учету. В этом документе содержатся основные понятия, правила и методы бухгалтерского учета.

Третий (методический) уровень нормативного регулирования учета и аудита расчетов с покупателями и заказчиками, включающий в себя приказы, методические указания и инструкции по ведению бухгалтерского учета» [30, с. 283].

«Документы методического уровня содержат подробные инструкции о том, как отражать различные деловые факты в хозяйственной деятельности. К важнейшим документам методического уровня относится Приказ Минфина Российской Федерации от 31.10.2000г. № 94н «Об утверждении Плана счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций и Инструкции по его применению». Согласно указанному документу счет 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками» используется для учета расчетов с покупателями и заказчиками. Дебетируется этот счет в корреспонденции со счетами 90 «Продажи», 91 «Прочие доходы и расходы» на суммы предъявленных расчетных документов, а кредитуется в корреспонденции со счетами учета денежных средств и расчетов на суммы поступивших платежей» [239].

«Четвертый (организационный) уровень регулирования учета и аудита расчетов с покупателями и заказчиками, включает в себя внутренние рабочие документы предприятия.

Учетная политика организации утверждается приказом руководителя, и обычно разрабатывается главным бухгалтером организации. Этот документ предусматривает порядок признания доходов и расходов, график и сроки проведения инвентаризации задолженностей, порядок списания долгов и многое другое. Дополнением к учетной политике организации является применяемый

на предприятии рабочий план счетов, разработанный на основе стандартного Плана счетов для учета финансово-хозяйственной деятельности организации» [13, с.125].

«Немало важным документом на этом уровне является график документооборота. При правильном оформлении и постоянном использовании графика документооборота, эффективность работы всей организации повышается. Основное назначение данного документа – определить круга лиц, ответственных за оформление документов, а также определить порядок и сроки обработки и передачи в архив определенных документов в организации. Составление первичных учетных документов, происходит в момент совершения хозяйственных операций на предприятии, что свидетельствует об их осуществлении» [14, с. 167].

«Руководитель предприятия определяет формы первичных учетных документов по представлению должностного лица, на которое возложено ведение бухгалтерского учета. Основными видами договоров, которые наиболее часто оформляются с покупателями и заказчиками считаются договор купли-продажи, договор поставки [26, с. 295].

Договор поставки представляет собой разновидность договора купли-продажи. В статье 596 Гражданского кодекса Российской Федерации договор поставки означает, что, «осуществляя предпринимательскую деятельность, поставщик-продавец обязуется передать в оговоренный срок производимые или закупаемые им товары покупателю для использования в предпринимательской деятельности. После заключения договора выставляется счет на оплату. Соглашение, в соответствии с которым поставщик устанавливает цену на свои товары и услуги является счетом на оплату. Покупатель, принимая условия соглашения и производит соответствующую оплату» [9].

«Для оформления отпуска или продажи товаров и товарно-материальных ценностей используют товарную накладную. Оформляют товарную накладную в двух экземплярах, первый экземпляр остается у поставщика как документ,

который подтверждает факт передачи товаров, второй передается непосредственно покупателю.

После этого заключается акт сдачи-приемки оказанных услуг или выполненных работ. Акт сдачи-приемки выполненных работ представляет собой первичный документ, подтверждающий факт свершения сделки, а также стоимость и сроки оказанных услуг.

Далее оформляется счет-фактура. Документ, который позволяет контролировать движение налога на добавленную стоимость. Счет-фактура строго регламентирована и содержит в себе информацию о суммах денежных средств и фактурную часть» [29, с. 218].

Таким образом, для правильного отражения расчетных операций в бухгалтерском учете необходимо придерживаться законодательных и нормативных актов. Цель таких документов — юридически определить те или иные аспекты деятельности физических и юридических лиц, а также дать людям рекомендации, позволяющие избежать ошибок.

1.3 Методические основы анализа расчетов с покупателями и заказчиками

«Для эффективного управления дебиторской задолженностью необходимо выбрать оптимальный метод анализа расчетов. Цель анализа задолженности дебиторов заключается в разработке мер, направленных на оптимизацию кредитной политики предприятия и увеличение, прибыли за счет увеличения объема продаж, оптимизации задолженности и ускорения возврата денежных средств» [9, с. 168].

«Для анализа задолженности дебиторов используются различные формы бухгалтерской отчетности, включая бухгалтерский баланс, отчет о финансовых результатах и данные первичного и аналитического бухгалтерского учета. Большое количество подходов к проведению анализа задолженности дебиторов

представлено в литературе: А.Д. Шеремет, О.В. Ефимова, А.А. Максютков, А.В. Панфилов, Е.М. Шахбазян, Б.К. Кулизбаков и другими» [3, с. 269] (таблица 2).

Таблица 2 – Методики анализа задолженности дебиторов, предложенные отечественными учеными – экономистами

Автор	Суть методики
Г.В. Шадрина	«Дать оценку динамики общей суммы задолженности дебиторов и по отдельным ее статьям. Проведение коэффициентного анализа (удельный вес задолженности дебиторов в оборотных средствах, анализ ее структуры, анализ ее состояния, оценка динамики сомнительной задолженности). Сопоставить результаты анализа задолженности дебиторов и кредиторов» [30, с. 273].
Б.К. Кулизбаков	«Установить задолженность дебиторов по срокам возникновения, провести анализ ее динамики. Провести анализ задолженности по дебиторам. Выявить безнадежные долги с целью создания резерва и оценки старения дебиторской задолженности. Сформировать решение о порядке предоставления скидок за ускорение оплаты и о продаже дебиторской задолженности по результатам анализа» [2, с. 154].
А.А. Максютков	«Анализ долгов дебиторов по методу Парето. Создание дебиторского портфеля и определение срока возврата по всему портфелю, проведение анализа дебиторов по этому показателю. Определение размера инвестиций в долги дебиторов. Проведение коэффициентного анализа задолженности дебиторов» [11, с. 155].
А.В. Панфилов	«Анализ задолженности дебиторов по срокам ее возвращения. Использование ABC-метода для анализа долгов дебиторов. Проведение коэффициентного анализа задолженности дебиторов. Проведение сопоставления задолженности дебиторов и кредиторов» [12, с. 119].
О.В. Ефимовой	«Проведение коэффициентного анализа (удельный вес задолженности дебиторов в оборотных средствах, анализ ее структуры, анализ ее состояния, оценка динамики сомнительной задолженности)» [13, с. 79].
Е.М. Шахбазян	«Дать оценку структуры и динамики видов задолженности. Дебиторов Анализ производственного и финансового цикла предприятия. Расчет темпов гашения отдельных видов долгов дебиторов. Расчет срока оборота задолженности дебиторов. Проведение оценки затрат на финансирование в зависимости от срока оборачиваемости задолженности дебиторов. Формирование реестра старения долгов дебиторов. Разработка мероприятий, направленных на возврат задолженности наиболее крупных дебиторов» [7, с. 46].

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

отличиями только в количестве и названии анализируемых показателей» [9, с. 218].

«Результаты анализа дебиторской и кредиторской задолженности должны учитываться при планировании дальнейшей деятельности организации. В анализе дебиторской и кредиторской задолженности следует сопоставить их объемы. Важными показателями являются коэффициенты оборачиваемости дебиторской ($K_{обД}$) и кредиторской ($K_{обК}$) задолженности и их соотношение» [7, с. 348].

«Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности — показывает, сколько раз в год дебиторская задолженность превращалась в денежные средства. Высокие значения этого показателя положительно сказываются на ликвидности и платежеспособности:

$$K_{обД} = В / ДЗ_{ср}, \quad (1)$$

где $K_{обД}$ — коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности;

$В$ — сумма выручки за период;

$ДЗ_{ср}$ — средняя величина дебиторской задолженности за период» [29, с. 218].

«Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности — характеризует количество оборотов, которое требуется предприятию для оплаты долгов:

$$K_{обК} = В / КЗ_{ср}, \quad (2)$$

где $K_{обК}$ — коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности;

$КЗ_{ср}$ — средняя величина кредиторской задолженности за период» [29, с. 218].

«Положительной считается ситуация, когда оборачиваемость кредиторской задолженности немного ниже оборачиваемости дебиторской

задолженности, т.е. показатель равен чуть больше единицы. Однако если сравнивать периоды погашения дебиторской (t_D) и кредиторской задолженности (t_K), то последний не должен быть ниже усредненных сроков, которые должны соблюдать дебиторы организации:

$$t_D = D / \text{КобД}, \quad (3)$$

где t_D — период погашения дебиторской задолженности;

D — число дней в периоде (для упрощения расчетов считают в месяце — 30 дней, в квартале — 90, в году — 365).

$$t_K = D / \text{КобК}, \quad (4)$$

где t_K — период погашения кредиторской задолженности» [29, с. 218].

В процессе анализа необходимо определить «коэффициент соотношения дебиторской и кредиторской задолженности ($K_{соотн}$) по формуле:

$$K_{соотн} = ДЗ / КЗ, \quad (5)$$

где $K_{соотн}$ — коэффициент соотношения дебиторской и кредиторской задолженности;

$ДЗ$ — дебиторская задолженность;

$КЗ$ — кредиторская задолженность» [29, с. 218].

«Для потенциальных инвесторов, в частности банков, данный коэффициент считается нормальным, когда он равен двум, т.е. сумма кредиторской задолженности примерно в два раза обеспечена дебиторской задолженностью. Если соотношение дебиторской и кредиторской задолженности меньше двух, то заемщик может оказаться некредитоспособным, поскольку замедляется обращение в денежные средства ликвидной части оборотных активов.

Анализ дебиторской и кредиторской задолженности рассматривается с анализом показателей платежеспособности и ликвидности хозяйствующего субъекта. Такой анализ позволяет определить способность предприятия срочно погашать свои обязательства» [4, с. 229]

«Ликвидность – это способность организации погасить свою задолженность. Платежеспособность – это возможность погасить все внешние обязательства по мере наступления сроков их погашения» [5, с. 90].

«Анализ ликвидности и платежеспособности проводится с помощью относительных показателей. При анализе применяют сгруппированные средства актива по степени их ликвидности, и обязательства пассива по срокам их погашения. Степень ликвидности активов зависит от того, как быстро они могут быть обращены в денежные средства» [9, с. 118].

«Коэффициент срочной ликвидности показывает способность организации погасить свои срочные обязательства абсолютно ликвидными активами. Оптимальное значение этого показателя равно или более 0,7–0,8:

$$K_{\text{ср}} = \text{ДС} / \text{КЗ}, \quad (6)$$

где $K_{\text{ср}}$ – коэффициент срочной ликвидности;

ДС – денежные средства» [29, с. 218].

«Коэффициент абсолютной ликвидности отражает степень покрытия краткосрочных обязательств (в том числе и кредиторской задолженности) наиболее ликвидными активами организации. Оптимальное значение этого показателя равно или более 0,2:

$$K_{\text{ал}} = A1 / (\text{П1} + \text{П2}), \quad (7)$$

где $K_{\text{ал}}$ – коэффициент абсолютной ликвидности» [29, с. 218].

«Коэффициент быстрой ликвидности – характеризует ликвидность предприятия с учетом предстоящих поступлений от дебиторов. Он показывает,

какую часть текущей задолженности организация может погасить в ближайшей перспективе при условии полного погашения дебиторской задолженности. Оптимальное значение этого показателя равно или более 0,7–0,8 [18, с. 349]:

$$К_{бл} = (A1 + A2) / (П1 + П2), \quad (8)$$

где $K_{бл}$ – коэффициент быстрой ликвидности» [29, с. 218].

«Коэффициент текущей ликвидности представляет собой отношение всей суммы оборотных активов к общей сумме краткосрочных обязательств. Он показывает степень, в которой оборотные активы покрывают оборотные пассивы. Оптимальное значение этого коэффициента равно или более 2:

$$К_{тл} = (A1 + A2 + A3) / (П1 + П2), \quad (9)$$

где $K_{тл}$ – коэффициент текущей ликвидности» [29, с. 218].

«Сопоставляя уровень показателей критической оценки и текущей ликвидности с нормативами, следует учитывать, что достижения нормативов будет недостаточно, если наибольший удельный вес в составе оборотных активов организации занимает дебиторская задолженность, которую порой довольно сложно своевременно взыскать» [18, с. 150].

«Для оценки платежеспособности применяют коэффициент общей платежеспособности, который определяется как способность покрыть все обязательства предприятия (краткосрочные и долгосрочные) всеми его активами. Коэффициент общей платежеспособности рассчитывается (формула 10):

$$КОП = \frac{A1 + 0,5 \times A2 + 0,3 \times A3}{П1 + 0,5 \times П2 + 0,3 \times П3}, \quad (10)$$

где $КОП$ – коэффициент общей платежеспособности.

Естественным является следующее нормальное ограничение коэффициента КОП ≥ 1 » [7, с. 340].

В первой части исследования были рассмотрены теоретические аспекты учета и оценки взаимоотношений с покупателями и заказчиками. В первую очередь были раскрыты идея и трактовка договоров с покупателями и заказчиками. В процессе хозяйственной деятельности экономический субъект связан с другими участниками, например, с клиентами и покупателями. Производственные фирмы обладают уникальной особенностью в этой области, поскольку в зависимости от темы исследования они могут рассматриваться либо как покупатели, либо как продавцы.

Финансовый учет требует тщательного отслеживания операций с покупателями и заказчиками. В соответствии с российским законодательством Министерство финансов выстроило систему нормативного регулирования на пяти уровнях: законодательном, федеральном, отраслевом, методологическом и организационном. Законы, приказы, постановления, инструкции образуют правовую структуру бухгалтерских расчетов с покупателями и заказчиками и охватывают все стороны деятельности предприятия.

Каждое взаимодействие между производственной организацией и ее клиентами должно быть четко документировано. В данном исследовании были изучены особенности управления расчетами с покупателями и заказчиками, причем использовались как денежные, так и безналичные методы. Успех системы учета в фирме зависит от общей работы предприятия.

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

2.1 Организационно-экономическая характеристика предприятия ООО «Портал»

Официальный дилерский центр ООО «Портал» — ведущий оператор на рынке запасных частей в г. Тольятти, обладатель сети современных станций технического обслуживания и ремонта, а также один из лидеров по организации снабжения предприятий запасными частями к легковым и грузовым автомобилям.

Полное наименование организации: Общество с ограниченной ответственностью «Портал». Сокращенное наименование организации: ООО «Портал».

ООО «Портал» зарегистрировано 3 декабря 2007 года.

Юридический и фактический адрес фирмы: 445007, Самарская Область, г. Тольятти, ул. Ларина, д.139.

ООО «Портал» является официальным дилером ООО «ДАЙМЛЕР КАМАЗ РУС» и ПАО «КАМАЗ» в г. Тольятти по торговле автомобильными деталями, узлами и принадлежностями.

Учредительным документом ООО «Портал» является Устав. Размер уставного капитала – 10 000,00 руб.

Руководителем является генеральный директор Шафигулина Наталья Владимировна. Согласно данным ЕГРЮЛ учредителем ООО «Портал» является 1 физическое лицо.

Основной вид деятельности (ОКВЭД):

– торговля автомобильными деталями, узлами и принадлежностями (45.3).

Дополнительные виды деятельности:

- 45.20 Техническое обслуживание и ремонт автотранспортных средств.
- 45.11.1 Торговля оптовая легковыми автомобилями и легкими автотранспортными средствами.
- 45.11.4 Торговля оптовая легковыми автомобилями и легкими автотранспортными средствами за вознаграждение или на договорной основе.
- 45.19.1 Торговля оптовая прочими автотранспортными средствами.
- 45.19.4 Торговля оптовая прочими автотранспортными средствами за вознаграждение или на договорной основе.
- 45.31.1 Торговля оптовая автомобильными деталями, узлами и принадлежностями, кроме деятельности агентов.
- 45.32 Торговля розничная автомобильными деталями, узлами и принадлежностями.
- 49.4 Деятельность автомобильного грузового транспорта и услуги по перевозкам.
- 52.10 Деятельность по складированию и хранению.
- 52.29 Деятельность вспомогательная прочая, связанная с перевозками.

Сведения о регистрации в ПФР – зарегистрирована 3 декабря 2007 регистратором Межрайонная инспекция Федеральной налоговой службы № 24 по Самарской области.

ООО «Портал» имеет линейно-функциональную организационную структуру управления, которая предполагает, что в иерархии на вершине организации и далее в подчиненных подразделениях находится руководитель с полными полномочиями и концентрирующий все функции управления в своих руках.

В компании несколько структурных подразделений таких как: бухгалтерия, административно-хозяйственный отдел (АХО), транспортный отдел, склад, производственный участок и т.д. Организационная структура Общества представлена на рисунке 5.



Рисунок 5 – Организационная структура управления ООО «Портал»

В такой бухгалтерской отчетности, как «Бухгалтерский баланс» и «Отчет о финансовых результатах», отражены основные показатели деятельности компании. В таблице 3 представлены показатели бухгалтерской отчетности на 31 декабря 2022 года.

Таблица 3 – Динамика основных экономических показателей ООО «Портал» за 2020-2022 года

Показатель	2020 г.	2021 г.	2022 г.	Изменение (+,-)		Темп роста, %	
				2021 г. к 2020 г.	2022 г. к 2021 г.	2021 г. к 2020 г.	2022 г. к 2021 г.
Выручка, тыс. руб.	345460	392638	1511547	47178	1118 909	113,66	384,97
Себестоимость продаж, тыс. руб.	313551	382327	1492043	68776	1109 716	121,93	390,25
Прибыль от продаж, тыс. руб.	5909	1905	9621	-4 004	7 716	32,24	505,04
Чистая прибыль, тыс. руб.	6476	-15795	10309	- 22271	26 104	-243,90	-65,27
Среднесписочная численность работников, чел.	129	122	137	-7	15	94,57	112,30
Фонд оплаты труда, тыс. руб.	55217	55281	64823	63	9 542	100,11	117,26

Продолжение таблицы 3

Показатель	2020 г.	2021 г.	2022 г.	Изменение (+,-)		Темп роста, %	
				2021 г. к 2020 г.	2022 г. к 2021 г.	2021 г. к 2020 г.	2022 г. к 2021 г.
Среднегодовая стоимость основных средств, тыс. руб.	12054	4460	3603	-7594	-857	37,00	80,78
Фондоотдача, руб.	28,66	88,04	419,52	59,38	331,49	307,18	476,54
Фондоемкость, руб.	0,03	0,01	0,00	-0,02	-0,01	32,55	20,98
Производительность труда, тыс. руб.	2677,98	3218,34	11033,19	540,36	7814,85	120,18	342,82
Сумма затрат на рубль выручки, руб.	0,91	0,97	0,99	0,07	0,01	107,28	-
Рентабельность реализации работ, услуг, %	1,71	0,49	0,64	-1,23	0,15	-	-
Рентабельность продаж по чистой прибыли, %	1,87	-4,02	0,68	-5,90	4,70	-	-

Данные таблицы 3 свидетельствуют о том, что выручка ООО «Портал» в 2021 году по сравнению с 2020 годом увеличилась на 47178 тыс. руб., или на 13,66%, что связано с повышением спроса на работы и услуги предприятия. В 2022 году по сравнению с 2021 годом выручка предприятия увеличилась на 1118909 тыс. руб., или на 284,97%, что связано с открытием дополнительного направления в деятельности предприятия – оптовые поставки автомобильных деталей, узлов и принадлежностей ООО «ДАЙМЛЕР КАМАЗ РУС» и ПАО «КАМАЗ» в г. Тольятти.

В 2021 году по сравнению с 2020 годом себестоимость продаж претерпела такой же подъем, как и выручка, увеличившись на 68 776 тыс. руб. или на 21,93%. Это явилось следствием увеличения выручки. В следующем году себестоимость продаж увеличилась до 1 109 716 тыс. руб. или на 290,25%, что связано с ростом расходов на выполнение работ и оказание услуг.

Прибыль от выручки за 2021 год показала снижение показателей по основному виду деятельности ООО «Портал». Чистая прибыль фирмы в 2021 году по сравнению с 2020 годом уменьшилась на 22 271 тыс. руб. Однако в 2022

году по сравнению с 2021 годом чистая прибыль увеличилась на 26 104 тыс. рублей, что свидетельствует о росте результативности финансово-хозяйственной деятельности ООО «Портал».

В анализируемом периоде среднесписочная численность сотрудников уменьшилась: в 2021 году по сравнению с 2020 годом на 7 человека, в 2022 году по сравнению с 2021 на 15 человек, что связано с совершенствованием организационной структуры предприятия и введением нового направления.

Производительность труда в 2021 году по сравнению с 2020 годом увеличилась на 20,18%, что связано с превышением темпа роста среднесписочной численности сотрудников над темпом роста выручки. В 2022 году по сравнению с 2021 годом рост производительности труда составил 242,82%, что свидетельствует о рациональном использовании рабочей силы.

В 2021 году среднегодовая стоимость основных фондов снизилась на 7 594 тыс. руб. или на 63% в результате продажи ненужных активов. В следующем году стоимость снизилась еще на 857 тыс. руб. или на 9,22% в связи с их выбытием.

В 2022 году по сравнению с 2021 годом фондоотдача увеличилась на 331,49 руб., что свидетельствует об эффективном использовании основных средств в ООО «Портал».

В анализируемом периоде большинство показателей рентабельности отмечают тенденцией снижения. Снижение рентабельности реализации работ, услуг составило в 2021 году по сравнению с 2020 годом 1,23%, в 2022 году по сравнению с 2021 годом увеличилась на 0,15%, что свидетельствует о повышении конкурентоспособности работ, услуг предприятия.

Снижение чистой прибыли в 2021 году по сравнению с 2020 годом привело к уменьшению рентабельности продаж по чистой прибыли на 5,9%. Увеличение чистой прибыли в 2022 году по сравнению с 2021 годом привело к повышению рентабельности продаж по чистой прибыли на 4,7%. В 2021 году показатели рентабельности свидетельствуют о низкой эффективности деятельности предприятия и нерентабельной деятельности предприятия. Таким образом,

финансовые показатели деятельности ООО «Портал» характеризуют деятельность предприятия в 2021 году как убыточную и нерентабельную.

Учетная политика ООО «Портал» основывается на целом ряде нормативных документов, таких как Положение по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации, утвержденное приказом Минфина России от 29.07.1998 № 34н, и План счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организации вместе с прилагаемой к нему Инструкцией, утвержденный приказом Минфина России от 31.10.2000 № 94н. Кроме того, учитывается перечень ПБУ, имеющих отношение к бухгалтерскому учету, а также методические указания и рекомендации, изданные авторитетными министерствами и ведомствами, которые необходимы для ведения деятельности в данной организации. Все это в совокупности формирует годовую учетную политику данной организации.

Согласно приказу ООО «Портал» «Об утверждении учетной политики для целей налогообложения» предприятие применяет общий режим налогообложения.

В ООО «Портал» за конкретными сотрудниками закреплена задача организации и управления процессами бухгалтерского учета и отчетности. Ответственность за эту работу несет руководитель организации, который отвечает за организацию бухгалтерского учета, соблюдение требований законодательства при осуществлении хозяйственной деятельности и ведение учета бухгалтерских документов. Кроме того, главный бухгалтер должен вести бухгалтерский учет и формировать учетную политику организации.

Представим обязанности главного бухгалтера ООО «Портал» (рисунок 6).

При реализации бухгалтерского учета в ООО «Портал» используется журнально-ордерная форма учета, основанием которой выступает применение шахматного принципа регистрации операций и их накопление за каждый отчетный месяц. Журналы-ордера применяются в организации в течение месяца, а месячные итоги журнала-ордера отражают сумму кредитового оборота по конкретному синтетическому счету с разделением по дебетовым счетам.

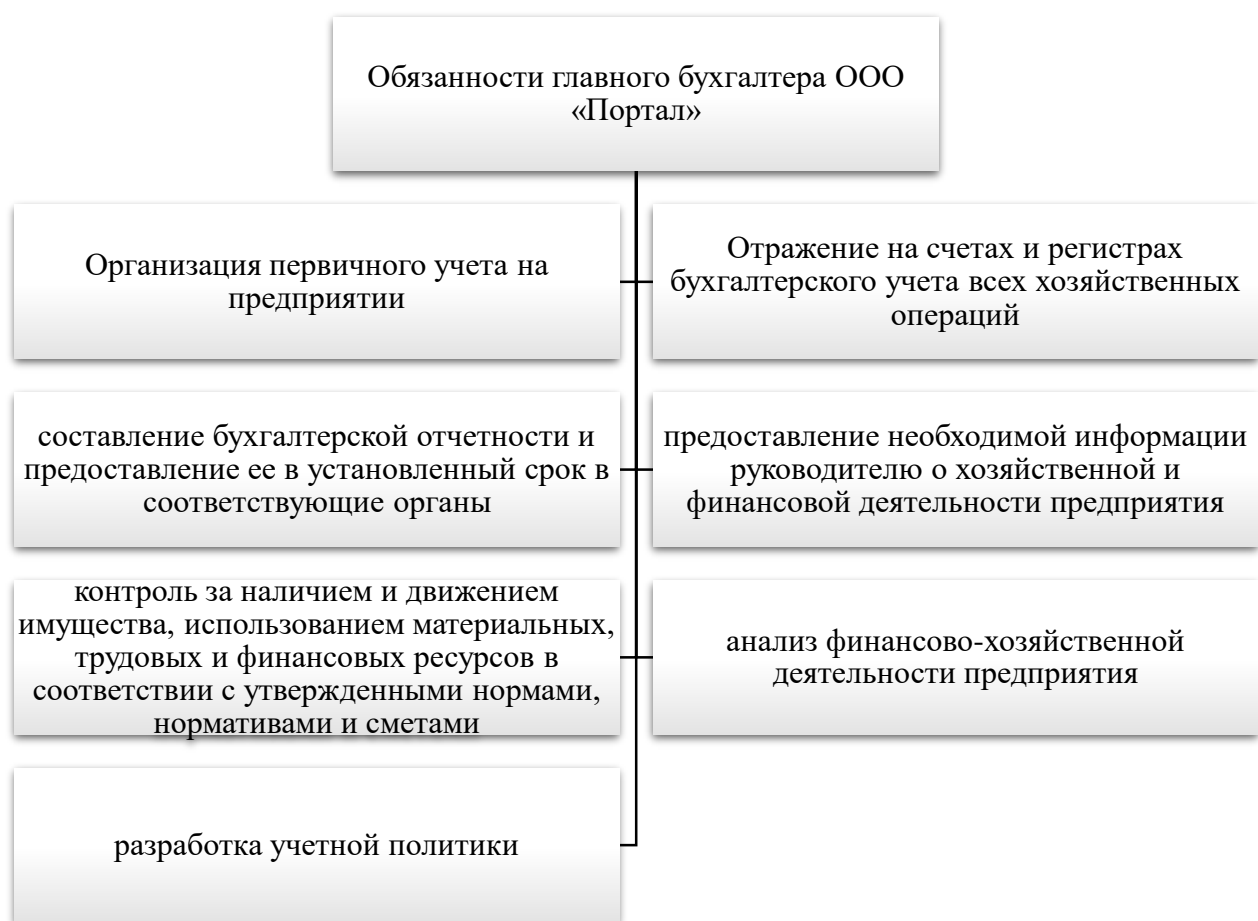


Рисунок 6 – Обязанности главного бухгалтера ООО «Портал»

После завершения месяца предполагается перенос данных журналов-ордеров в Главную книгу.

Главная книга ООО «Портал» представляет собой свод регистров, оформление которых осуществляется в качестве сброшюрованной книги, открываемой на один год для всех счетов из рабочего Плана счетов.

Правильная организация и планирование учетного процесса в ООО «Портал» свидетельствует о том, что главным бухгалтером разработан график документооборота, утвержденный руководителем организации и признаваемый обязательным для применения всеми работниками, занимающимися учетной работой.

Бухгалтерский учет ведется беспрепятственно, с использованием предустановленного плана счетов и регистров бухгалтерского учета, которые определяются стандартной версией программы «1С:Бухгалтерия 8.3». В качестве

первичных учетных документов используются уже существующие формы, а если таковых нет, то они могут быть доработаны в соответствии с требованиями заказчика.

Оперативный учет осуществляется автоматизировано с использованием программы «1С: Альфа-авто». В программе осуществляется весь производственный процесс предприятия: запись клиента в ремонт, все стадии ремонта, заказ запчастей, конечная реализация запчастей или отпуск в производство, учет выручки и себестоимости, работа с подотчетными лицами, учет сдельной заработной платы, учет оплаты контрагентов и отслеживание задолженности. Но программа не предназначена для бухгалтерского и налогового учета, поэтому программы «1С: Альфа-авто» и «1С: Бухгалтерия 8.3» интегрированы между собой, что значит все хозяйственные операции, проведенные в программе «1С: Альфа-авто», дублируются в программу «1С: Бухгалтерия 8.3» для отражения в бухгалтерском и налоговом учете.

Таким образом, бухгалтерский учет в ООО «Портал» ведется в соответствии с положениями законодательства о бухгалтерском учете и учетной политикой компании. Первичные документы служат основанием для отражения операций, при этом требуется создание различных учетных регистров. Все учетные операции в ООО «Портал» отражаются на соответствующих счетах. При этом особое внимание уделяется учету и регистрации доходов, расходов и финансовых результатов деятельности. При этом финансовый результат представляет собой показатель, который используется для характеристики результатов деятельности предприятия, а именно – формирование прибыли или убытка.

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

Для ведения учета расчетов с покупателями и заказчиками в ООО «Портал» предусмотрен счет 62. Этот счет предназначен для накопления данных о задолженности покупателей и заказчиков за проданные им (поставленные) в соответствии с договорами товары, услуги, основные средства и другие объекты. Кроме того, на этом счете отражаются суммы, полученные в качестве авансов или задатков от партнеров, а также возникающие суммовые и курсовые разницы.

По дебету счета 62 отражается начисление оплаты за выполненные работы, оказанные услуги, проданные товары, имущество; по кредиту — погашение задолженности, а также суммы, уплаченные покупателем в качестве авансов или задатков.

В ООО «Портал» к счету 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками» открыты субсчета выраженные в российских рублях, иностранной валюте и в условных единицах (далее у.е.):

- 62,1 «Расчеты с покупателями и заказчиками».
- 62,2 «Расчеты по авансам, полученным».
- 62,3 «Векселя полученные».
- 62,21 «Расчеты с покупателями и заказчиками (в валюте)».
- 62,22 «Расчеты по авансам, полученным (в валюте)».
- 62,31 «Расчеты с покупателями и заказчиками (в у.е.)».
- 62,32 «Расчеты по авансам, полученным (в у.е.)».

При отгрузке товаров и выполнении работ для покупателя главными первичными документами являются следующие документы: счет на оплату, счет-фактура, товарно-транспортная накладная, акт выполненных работ, заказ-наряд и т.д. Организация ведет книгу продаж в соответствии с действующим законодательством.

Одновременно с предъявлением покупателю платежных документов при отгрузке товаров и выполнении работ в учете ООО «Портал» показывают образование дебиторской задолженности в сумме стоимости реализованных товаров или выполненных работ, с учетом НДС, и отражают в корреспонденции со счетом 90 «Продажи». В то же время, в корреспонденции со счетом 91 «Прочие доходы и расходы» отражается выручка от реализации имущества организации.

Поскольку отгруженные товары и выполненные работы считаются проданными, то с их стоимости начисляется НДС.

В ООО «Портал» в бухгалтерском и налоговом учете признание доходов и расходов производится методом начисления.

Обработка расчетных и платежных документов с помощью ведомости по счету 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками» позволяет более эффективно контролировать дебиторскую задолженность. Этот регистр объединяет в себе как синтетический, так и аналитический учет по каждому выставленному покупателю или заказчику счету, а также по всем запланированным платежам. Выходные данные этого счета могут быть использованы для формирования баланса и других бухгалтерских отчетов, что, в свою очередь, позволяет уменьшить сумму дебиторской задолженности после оплаты ее покупателями или заказчиками.

Контроль за состоянием дебиторской задолженности по отдельно взятому контрагенту осуществляется с помощью учетного регистра «Взаиморасчеты с контрагентами» программы «1С: Альфа-авто», в которой отражены дата и номер операции по продаже, её оплата и остаток задолженности по каждому предъявленному документу.

Суммы, полученные авансом от покупателей и заказчиков, учитываются на счете 62.2 «Расчеты по предоплате» до момента поставки продукции, выполнения работ или оказания услуг в соответствии с документами, подтверждающими сделку.

Полученные организацией денежные средства, в качестве аванса (предварительной оплаты), учитываются обособленно на счете 62, являются кредиторской задолженностью организации в отношении соответствующих покупателей и заказчиков. Одновременно с получением аванса исчисляется сумма НДС, которая подлежит уплате, с суммы поступившего авансового платежа (предварительной оплаты). Данная сумма НДС восстанавливается при последующей отгрузке товаров, выполнении работ, оказании услуг. Аналитический учет авансов, полученных проводится по каждому кредитору, показывая сумму, срок образования и погашения кредиторской задолженности

ООО «Портал» при расчетах с покупателями и заказчиками в некоторых случаях использует иностранную валюту и условные единицы. В таких случаях образовывается курсовая разница.

Курсовая разница – это сумма, на которую меняется дебиторская задолженность в связи с изменением курса иностранной валюты или условной единицы, в которых выражена цена договора к рублю.

При расчетах в иностранной валюте или в условных единицах, курсовые разницы возникают:

- на дату совершения операции (оплата, отгрузка и т.д.);
- на отчетную дату.

При этом согласно ПБУ 3/2006 пересчет стоимости полученных авансов и предварительной оплаты в иностранной валюте (условных единицах) на отчетную дату не производится.

Основные бухгалтерские проводки по отражению выручки от продаж представлены в таблице 4.

В ООО «Портал» расчетные взаимоотношения осуществляются в основном в безналичной форме путем перечисления денежных средств на счета, открытые в кредитных организациях. Некоторые внешние расчеты осуществляются наличными деньгами через кассу организации. Наличные расчеты с юридическими лицами и индивидуальными предпринимателями ограничиваются лимитом расчетов наличными по одному договору в сумме 100

000 руб. При расчетах наличными средствами используется контрольно-кассовая техника. При осуществлении операций с наличными средствами бухгалтер-кассир в организации ведет кассовую книгу и книгу кассира-операциониста.

Таблица 4 – Бухгалтерские проводки по учету выручки от продаж

Содержание хозяйственной операции	Корреспонденция счетов	
	Дебет	Кредит
Отражена выручка за отгруженные товары, выполненные работы, оказанные услуги, проданное имущество, в т.ч. НДС	62,1	90,1 91,1
Отражение НДС	90,3	68
Оплачены счета покупателем или заказчиком	50, 51, 52, 55, 57	62,1
Получен аванс в счет выполненных работ	51, 52	62,2
Начисление НДС, с полученной суммы авансов от покупателей и заказчиков	62,2 76	68,2
Зачтена предоплата при выполнении работ, продаже имущества	62,2	62,1
Возвращен ранее полученный аванс от покупателя или заказчика	62,2	50, 51, 52
Восстановление суммы НДС, начисленной ранее от авансовых платежей	68,2	62,2 76
Отражена положительная курсовая разница	62,1	91,1
Отражена отрицательная курсовая разница	91,2	62,1

03 ноября 2022 года ООО «Портал» выполнило ремонт ТС для заказчика ООО «Городское управление дорожно-строительных работ» на сумму 9 741,36 руб., в том числе НДС 20%, что сопровождалось оформлением акта выполненных работ, заказ-наряда, счет-фактуры и выставлением счета на оплату.

01 декабря 2022 года данный ремонт был оплачен заказчиком перечислением денежных средств на расчетный счет, что сопровождалось оформлением платежного поручения.

Данные хозяйственные операции оформляются в журнал хозяйственных операций, который представлен в таблице 5.

Таблица 5 – Журнал хозяйственных операций по выполнению работ

Наименование первичного документа, его номер	Дата	Содержание факта хозяйственной жизни	Д	К	Сумма, руб.
Акт №Е210007157, Заказ-наряд №Е210007157	03.11.2022	Отражена выручка от выполнения работ заказчику	62,1	90,1	9741,36
Счет-фактура № Е210007443	03.11.2022	НДС 20% с реализации	90,3	68,2	1623,56
Платежное поручение №482433	01.12.2022	Поступили денежные средства на р/с за выполненный ремонт	51	62,1	9741,36

14 декабря 2022 года ООО «Портал» выставило счет на оплату покупателю ООО «Омега-Урал» в размере 80 915,00 руб. за будущую поставку запчастей. Покупатель оплатил данный счет 15.12.2022 в полном размере на расчетный счет, что сопровождалось платежным поручением. После оплаты счета была выставлена счет-фактура на аванс.

20 декабря 2022 года ООО «Портал» отгрузила и передала товары покупателю на сумму 80 915,00 руб., в том числе НДС 20%, что сопровождалось оформлением товарной накладной и счет-фактуры.

Данные хозяйственные операции оформляются в журнал хозяйственных операций, который представлен в таблице 6.

Таблица 6 – Журнал хозяйственных операций по продаже товаров

Наименование первичного документа, его номер	Дата	Содержание факта хозяйственной жизни	Д	К	Сумма, руб.
Платежное поручение №1234	15.12.2022	Поступил аванс от ООО «Омега-Урал» на р/с за поставку товаров	51	62,2	80915,00
Счет-фактура №210008815	15.12.2022	Начисление НДС, с полученной суммы аванса	76	68,2	13485,83

Продолжение таблицы 6

Наименование первичного документа, его номер	Дата	Содержание факта хозяйственной жизни	Д	К	Сумма, руб.
Товарная накладная №Е21r001806	20.12.2022	Отражена выручка от продажи товаров	62,1	90,1	80915,00
	20.12.2022	Зачтена предоплата при продаже товаров	62,2	62,1	80915,00
Счет-фактура №210008715	20.12.2022	НДС 20% с реализации	90,3	68,2	13485,83
	20.12.2022	Восстановленная сумма НДС, начисленная ранее от аванса	68,2	76	13485,83

ООО «Портал» не только выполняет работы и оказывает услуги покупателям и заказчикам – юридическим лицам, но и выполняет работы для частных лиц, осуществляет розничную торговлю запасных частей.

Поскольку передача товара со склада осуществляется в момент отгрузки, то счет 45 «Товары отгруженные» не применяется. Розничная торговля и выполнение работ частным лицам отражается отличительно от расчетов с юридическими лицами и индивидуальными предпринимателями.

Реализация товаров и выполнение работ в розницу осуществляются только по полной предоплате. Предоплата производится наличными средствами или безналичным способом платежными картами через терминал банковского эквайринга в кассе организации. При таких расчетах счет 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками» не применяется.

При осуществлении розничных продаж покупателям для учета финансов используется счет 90 «Продажи». Этот счет кредитуется при совершении продаж, при этом в оплату за товар принимаются деньги с расчетно-кассового счета.

В течение рабочего дня в учете отражается выручка от продажи товаров и выполнения работ. В конце рабочего дня бухгалтер-кассир заполняет справку-отчет кассира-операциониста, кассовую книгу и отчет о розничных продажах в программе «1С: Бухгалтерия 8.3» с отражением бухгалтерских проводок по

списанию себестоимости товаров (материалов), а также начислением НДС по всем розничным продажам за день.

Основные бухгалтерские проводки по отражению расчетов с покупателями и заказчиками при осуществлении розничных продаж представлены в таблице 7.

Таблица 7 – Бухгалтерские проводки по учету расчетов с покупателями и заказчиками в розничной торговле

Содержание хозяйственной операции	Корреспонденция счетов	
	Дебет	Кредит
Выручка от продажи при оплате наличными денежными средствами	50	90,1
Выручка от продажи при оплате банковской картой	57	90,1
Списана себестоимость проданных товаров	90,2	41
Начислен НДС	90,3	68,2

17 ноября 2022 года в кассу ООО «Портал» поступили наличные денежные средства от частного лица на сумму 1 739,80 руб. за товары, что сопровождалось оформлением приходного кассового ордера и выдачей кассового чека. В этот же день частными лицами платежными картами оплачены в кассе товары на общую сумму 7 832,43 руб., что сопровождалось выдачей клиентам кассовых чеков и чеков банковского терминала.

В конце рабочего дня кассир закрыл кассовую смену и провел сверку итогов терминала банковского эквайринга. На этом основании кассир заполнил справку-отчет кассира-операциониста, кассовую книгу и отчет о розничных продажах в программе «1С: Бухгалтерия 8.3».

Данные хозяйственные операции оформляются в журнал хозяйственных операций, который представлен в таблице 8.

Помимо наличного и безналичного расчета с покупателями и заказчиками ООО «Портал» использует неденежные формы расчетов, такие как путем взаимозачетов и путем переуступки прав требования.

Денежные обязательства между предприятиями, погашаемые путем предоставления товаров или услуг с участием двух или нескольких сторон называется взаимозачетом.

Таблица 8 – Журнал хозяйственных операций по розничным продажам

Наименование первичного документа, его номер	Дата	Содержание факта хозяйственной жизни	Д	К	Сумма, руб.
Приходный кассовый ордер №Е210000427	17.11.2021	Отражена выручка при оплате наличными деньгами частными лицами	50	90,1	1739,80
Сверка итогов терминала эквайринга	17.11.2021	Отражена выручка при оплате банковской картой частными лицами	57	90,1	7832,43
Справка-отчет кассира-операциониста №309	17.11.2021	Списана себестоимость проданных товаров	90,2	41	5278,36
	17.11.2021	Начислен НДС с розничных продаж	90,3	68,2	1595,36

Обязательство прекращается в полном или частичном порядке за счет встречного требования единообразного характера, срок которого наступил или не указан, или определен на момент предъявления требования в соответствии со статьей 410 ГК РФ.

В ООО «Портал» зачет взаимных требований юридически оформляется актом взаимного зачета при наличии следующих условий: обе стороны выступают одновременно в роли должника и кредитора; обязательства равны по своей сути; срок исполнения либо наступил, либо он не определен, либо определен до востребования.

В акте взаимозачета выделяется отдельной строкой сумма НДС, только при этом условии НДС можно принять в зачет.

В случае, если после проведения взаимозачета у какой-то из сторон остается непогашенное обязательство, то его погашают путем перечисления денежных средств на счет контрагента. Основные проводки при взаимозачете обязательств представлены в таблице 9.

Таблица 9 – Бухгалтерские проводки по учету расчетов взаимозачетом

Содержание хозяйственной операции	Корреспонденция счетов	
	Дебет	Кредит
Выручка от продажи	62,1	90,1
Поступление материалов от поставщика	10	60
Отражение входного НДС	19	60
Произведен взаимозачет встречных требований	60	62,1 76

Организация-продавец, то есть ООО «Портал», может продать дебиторскую задолженность покупателя другим юридическим лицам в соответствии с ГК РФ. Для совершения такой сделки общество заключает договор уступки прав требования.

Налоговый кодекс РФ (ст. 155) определяет порядок начисления налога на добавленную стоимость (НДС) на прибыль, полученную в результате операции, которая могла принести предприятию как выгоду, так и убыток. Как указано в статье 384 Гражданского кодекса РФ, права переходят от первоначального кредитора к новому кредитору исходя из условий, существующих в момент перехода. ООО «Портал» погашает дебиторскую задолженность с момента вступления в силу данного соглашения.

Уступка прав требования в бухгалтерском учете отражается аналогично операциям по выбытию активов, поскольку дебиторская задолженность входит в состав имущества компании. Данные операции представлены в таблице 10.

Таблица 10 – Бухгалтерские проводки по учету расчетов по договору переуступки прав требования

Содержание хозяйственной операции	Корреспонденция счетов	
	Дебет	Кредит
Передано право требования	76	91,1
Списание стоимости переданного права требования	91,2	62,1
Начислен НДС с суммы превышения задолженности	91,2	68,2
Получены денежные средства от третьего лица за переданное право требование	50, 51, 52	76

Перед регистрацией договора уступки права требования ООО «Портал» проверяет на достоверность и законность учредительные документы контрагента.

Немаловажной частью бухгалтерского учета расчетов с покупателями и заказчиками является сомнительная дебиторская задолженность. В ООО «Портал» просроченной считается задолженность покупателей и заказчиков, не оплаченная в течение 45 дней, если в договоре или в отдельных документах не установлен другой срок оплаты. Задолженность, просроченная больше, чем на 45 дней, считается сомнительной.

ООО «Портал» обязано формировать фонд для возможных проблемных платежей при заключении сделок с другими предприятиями и физическими лицами за товары, услуги, труд. Это предусмотрено их учетной политикой. Правда, в 2019 году они были единственными, кто создал такой резерв. С тех пор резерв не создавался, поэтому счет 63 «Резерв по сомнительным долгам» не активен.

Предприятие списывает безнадежную дебиторскую задолженность, ссылаясь на данные инвентаризации, письменное объяснение и распоряжение руководителя организации. Соответственно, это сказывается на общих финансовых показателях. Сумма дебиторской задолженности, списанной в связи с неплатежеспособностью дебиторов, должна учитываться на забалансовом счете 007 «Задолженность неплатежеспособных дебиторов, списанная в убыток» в течение пяти лет для наблюдения за экономическим состоянием дебитора и вероятностью ее возврата.

ООО «Портал» списало безнадежную дебиторскую задолженность и исключило ее с забалансового счета 007 «Задолженность неплатежеспособных дебиторов, списанная в убыток». Это связано с тем, что они уверены в невозможности ее взыскания с должника. При поступлении денежных средств за ранее списанную дебиторскую задолженность дебетуются счета учета денежных средств и кредитуется счет 91 «Прочие доходы и расходы».

В соответствии с учетной политикой ООО «Портал» инвентаризация обязательств осуществляется один раз в год перед составлением годового бухгалтерского баланса по приказу руководителя. Приказ оформляется по унифицированной форме № ИНВ-22, утвержденной Госкомстатом России.

Инвентаризация расчетов с покупателями и заказчиками включает в себя проверку правильности, обоснованности размера задолженности по оплате или переплате (предоплате) за реализованные товары, выполненные работы, оказанные услуги.

Для проведения инвентаризации в Обществе используется документ «Акт сверки расчетов», формирующийся автоматически по данным бухгалтерского учета в программе «1С: Бухгалтерия 8.3».

После проведения сверки расчетов с дебиторами и кредиторами, и выявления фактических задолженностей компания оформляет результаты инвентаризации расчетов в акте по форме ИНВ-17. Бухгалтерские проводки по учету сомнительной дебиторской задолженности представлены в таблице 11.

Таблица 11 – Бухгалтерские проводки по учету сомнительной дебиторской задолженности

Содержание хозяйственной операции	Корреспонденция счетов	
	Дебет	Кредит
Списание безнадежных долгов, признанных сомнительными	91,2	62,1 76
Погашение сомнительного долга должником	50, 51, 52	91,1

Выявленные убытки, связанные со списанием дебиторской задолженности, для целей налогового учета относятся на внереализационные расходы.

Во второй главе выпускной квалификационной работы был проведен учет и анализ расчетов с покупателями и заказчиками в ООО «Портал». Была кратко дана общая организационно-экономическая характеристика предприятия ООО «Портал». Компания применяет основную систему налогообложения (ОСНО), поэтому бухгалтерский учет ведется в полном объеме в соответствии с

законодательством РФ.

ООО «Портал» применяет автоматизированную форму учета, созданную на базе использования ЭВМ, при помощи программы «1С: Бухгалтерия 8.3».

ООО «Портал» ведет учет расчетов с покупателями за проданные товары, оказанные услуги и выполненные работы с использованием счета №62 «Расчеты с покупателями и заказчиками». Этот счет предназначен для обобщения данных об обязательствах покупателей и заказчиков за проданные (поставленные) товары, работы, услуги, материальные ценности и другое имущество, переданное покупателям в соответствии с договорами. На этом счете также отражаются суммы полученных предоплат и авансовых платежей от партнеров, а также итоговая сумма и курсовые разницы.

По каждому контрагенту, договору и счету фирма ведет аналитический учет по счету 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками». Фирма реализует продукцию, труд, услуги не только юридическим лицам и индивидуальным предпринимателям, но и населению, поэтому на предприятии ведется розничный бухгалтерский учет, который не предполагает использование счета 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками».

Взаимодействие между покупателями и заказчиками в части расчетов, как правило, осуществляется без использования наличных денег. Как правило, это происходит путем перечисления средств на счета в финансовых учреждениях. Однако некоторые операции осуществляются через кассу предприятия или с помощью неденежных способов оплаты.

В бухгалтерской (финансовой) отчетности расчеты с покупателями и заказчиками раскрываются в бухгалтерском балансе в строках «Дебиторская задолженность» и «Кредиторская задолженность» в части полученных авансов от покупателей и заказчиков. Более подробная информация о дебиторской и кредиторской задолженности расчетов с покупателями и заказчиками содержится в Пояснениях к бухгалтерскому балансу и отчету о финансовых результатах, которая представлена в табличной форме.

ООО «Портал» при расчетах с покупателями и заказчиками использует такие неденежные формы расчетов, как путем взаимозачетов и путем переуступки прав требования.

Учетной политикой ООО «Портал» предусмотрено, что инвентаризация обязательств проводится ежегодно перед составлением годового бухгалтерского баланса. В процессе инвентаризации определяется дебиторская и кредиторская задолженность, а также выявляется безнадежная дебиторская и кредиторская задолженность. Резерв по сомнительным долгам не создается, а безнадежная дебиторская задолженность списывается непосредственно на финансовый результат.

2.3 Анализ и оценка эффективности расчетов с покупателями и заказчиками ООО «Портал»

Динамика и структура дебиторской и кредиторской задолженности анализируются в первую очередь. По данным таблицы 12 произведен анализ динамики дебиторской и кредиторской задолженности по расчетам с покупателями и заказчиками.

Таблица 12 – Горизонтальный анализ дебиторской и кредиторской задолженности, тыс. руб.

Показатель	2020	2021	2022	Абсолютное отклонение		Темп прироста, %	
				2020/ 2021	2021/ 2022	2020/ 2021	2021/ 2022
Выручка от продаж, тыс. руб.	413415	392638	1511547	-20777	+1118909	-5,0	+285,0
Оборотные активы, в т.ч.	175801	168398	274929	-7403	+106531	-4,2	+63,3
Дебиторская задолженность, в т.ч.	27916	23964	61997	-3952	+38033	-14,2	+158,7
-расчеты с покупателями и заказчиками	26891	21531	18514	-5360	-3017	-19,9	-14,0

Продолжение таблицы 12

Показатель	2020	2021	2022	Абсолютное отклонение		Темп прироста, %	
				2020/ 2021	2021/ 2022	2020/ 2021	2021/ 2022
Краткосрочные обязательства	157541	158341	253674	+800	+95333	+0,5	+60,2
Кредиторская задолженность, в т.ч.	157541	158341	206408	+800	+48067	+0,5	+30,4
-расчеты с покупателями и заказчиками	673	3159	141932	+2486	+138773	+369,4	+4392,9
Валюта баланса	187877	172888	278570	-14989	+105682	-8,0	+61,1

Рассматривая динамику дебиторской и кредиторской задолженности видно, что за анализируемый период стоимость имущества имеет скачкообразную динамику. При этом в 2022 году имущество возросло почти в 2 раза, что свидетельствует об увеличении стоимости компании. Таким образом, на предприятии расширяется масштаб деятельности и рост объема продаж.

Оборотный капитал также имеет скачкообразную динамику за анализируемый период, что подтверждает выводы о расширении производства. Данные изменения произошли, в том числе из-за изменения дебиторской задолженности.

Дебиторская задолженность имеет скачкообразную динамику. В 2022 году она возросла почти в 3 раза, что говорит либо о плохой платежной дисциплине дебиторов, либо о расширении объемов производства и соответственно увеличении количества дебиторов. В состав дебиторской задолженности входят расчеты с покупателями и заказчиками, по которым видно, что за анализируемый период наблюдается существенное снижение задолженности в динамике, что говорит о том, что покупатели с каждым годом своевременнее оплачивают свои долги, укрепляется платежная дисциплина, а значит, увеличение дебиторской задолженности произошло из-за других составляющих. В отчетном периоде темп прироста дебиторской задолженности превышает темп прироста оборотных активов, т.е. приращение оборотных активов происходило за счет средств, отвлеченных из оборота.

Краткосрочные обязательства за анализируемый период имеют положительную динамику, при этом в 2022 году темпы существенно возросли, что характеризуется положительно с одной стороны, т.к. использование дешевых заемных источников выгодно в условиях рыночной экономики, но также свидетельствует об ухудшении финансового состояния предприятия. Данные изменения произошли, в том числе из-за изменения динамики кредиторской задолженности.

Кредиторская задолженность также имеет положительную динамику. В 2022 году темпы существенно возросли, что говорит об ухудшении финансового состояния предприятия и о возможном нарушении финансовых взаимоотношений с контрагентами, что может в будущем привести к возможным санкциям. В состав кредиторской задолженности входят расчеты с покупателями и заказчиками по полученным авансам. По полученным авансам наблюдается положительная динамика. При этом в 2022 году темпы возросли почти в 45 раз, что связано с изменением политики расчетов с покупателями и заказчиками, а именно изменением условий договора, при которых компания работает с некоторыми покупателями и заказчиками только по полной предоплате товаров и работ, тем самым сокращаются риски невозврата долгов. Такие существенные изменения отрицательно влияют на финансовое состояние предприятия и ее платежеспособность.

Благоприятное соотношение темпов прироста дебиторской и кредиторской задолженности не выполняются за анализируемый период. В 2021 году темп прироста дебиторской задолженности ниже темпа прироста кредиторской задолженности, а в 2022 году ситуация изменилась наоборот, что неблагоприятно сказывается на финансовом положении предприятия.

За весь анализируемый период темп прироста выручки опережает темп прироста дебиторской задолженности, что свидетельствует об эффективной организации расчетов на предприятии, доходность капитала возрастает.

В анализируемом периоде у ООО «Портал» изменилась структура дебиторской и кредиторской задолженности. Анализ структуры дебиторской и

кредиторской задолженности в части расчетов с покупателями и заказчиками представлен в таблице 13.

Рассматривая структуру дебиторской и кредиторской задолженности видно, что в анализируемом периоде структура изменилась.

Удельный вес оборотных активов возрастает, что говорит об увеличении мобильной, ликвидной части баланса и расширении производства, что приведет в будущем к ускорению оборачиваемости капитала и росту прибыли.

Таблица 13 – Вертикальный анализ дебиторской и кредиторской задолженности

Показатель	2020			2021			2022		
	сумма , тыс. руб.	%, груп п	%, валют а	сумма , тыс. руб.	%, груп п	%, валют а	сумма , тыс. руб.	%, груп п	%, валют а
Оборотные активы, в т.ч.	175801	100	93,57	168398	100	97,40	274929	100	98,69
Дебиторская задолженность, в т.ч.	27916	15,88	14,86	23964	14,23	13,86	61997	22,55	22,26
-расчеты с покупателями и заказчиками	26891	15,30	14,31	21531	12,79	12,45	18514	6,73	6,65
Удельный вес расчетов в дебиторской задолженности, %	-	96,33	-	-	89,85	-	-	29,86	-
Краткосрочные обязательства, в т.ч.	157541	100	83,85	158341	100	91,59	253674	100	91,06
Кредиторская задолженность, в т.ч.	157541	100	83,85	158341	100	91,59	206408	81,37	74,10
-расчеты с покупателями и заказчиками	673	0,43	0,36	3159	2,00	1,83	141932	55,95	50,95
Удельный вес расчетов в кредиторской задолженности, %	-	0,43	-	-	2,00	-	-	68,76	-
Валюта баланса	187877	100	100	172888	100	100	278570	100	100

В период с 2020-2021 года дебиторская задолженность почти полностью состояла из расчетов с покупателями и заказчиками, и соответственно изменения расчетов напрямую и полностью влияли на структуру дебиторской задолженности в составе активов. Но в 2022 году доля расчетов с покупателями и заказчиками снизилась почти в 3 раза, что свидетельствует с одновременным ростом дебиторской задолженности об укреплении других расчетов и налаживании платежной дисциплины покупателей и заказчиков.

Доля краткосрочных обязательств в 2021 году возросла, а в 2022 году несущественно снизилась в общем объеме источников, что свидетельствует о снижении зависимости предприятия от заемных источников. При сохранении такой тенденции в будущем предприятие может выйти из финансовой зависимости.

В кредиторской задолженности наблюдается обратная ситуация, нежели в дебиторской. Доля расчетов с покупателями и заказчиками за анализируемый период возрастает в динамике, что связано, как говорилось ранее, с изменением условий договора, при которых компания работает с некоторыми покупателями и заказчиками только по полной предоплате товаров и работ, тем самым сокращаются риски невозврата долгов. При этом в период с 2020-2021 года краткосрочные обязательства полностью состояли из кредиторской задолженности, и соответственно изменение кредиторской задолженности полностью и напрямую влияли на структуру краткосрочных обязательств. В отчетном году ситуация изменилась, т.к. компания взяла краткосрочный заем, и соответственно снизилась доля кредиторской задолженности.

Качество задолженности покупателей и заказчиков характеризуется рядом показателей. Анализ дебиторской задолженности покупателей и заказчиков по давности образования, просроченной и сомнительной дебиторской задолженности представлен в таблице 14.

Рассматривая дебиторскую задолженность покупателей и заказчиков по давности образования положительно характеризуется отсутствие безнадежной задолженности, значит компания ведет контроль за такой задолженностью.

Наблюдается отрицательная динамика просроченной и сомнительной дебиторской задолженности, что свидетельствует об ускорении оплаты долгов покупателями и заказчиками.

Таблица 14 – Анализ по давности образования дебиторской задолженности, тыс. руб.

Показатель	2020	2021	2022	Абсолютное отклонение		Темп прироста, %	
				2020/ 2021	2021/ 2022	2020/ 2021	2021/ 2022
1. Дебиторская задолженность покупателей и заказчиков, в т.ч.	26891	21531	18514	-5360	-3017	-19,9	-14,0
1.1 просроченная задолженность, в т.ч.	7600	5610	2188	-1990	-3422	-26,2	-61,0
- сомнительная задолженность, в т.ч.	4411	1203	1116	-3208	-87	-72,7	-7,2
- безнадежная задолженность	-	-	-	-	-	-	-
По срокам долга:							
- до 1 мес.	18369	15421	15779	-2948	+358	-16,0	+2,3
- от 1 до 3 мес.	4111	4907	1703	+796	-3204	+19,4	-65,3
- от 3 до 6 мес.	1494	299	18	-1195	-281	-80,0	-94,0
- более 6 мес.	2917	904	1014	-2013	+110	-69,0	+12,2
2. Удельный вес сомнительной дебиторской задолженности в общем объеме дебиторской задолженности, %	16,40	5,59	6,03	-10,81	+0,44	-	-

Удельный вес сомнительных долгов в составе дебиторской задолженности имеет скачкообразную динамику, при этом в 2022 году наблюдается незначительный рост, что в целом можно считать ростом ликвидности, улучшением расчетов с покупателями и заказчиками и повышением уровня качественной задолженности.

Наибольший объем дебиторской задолженности по давности образования находится в периоде до 1 месяца, что говорит о качественной структуре дебиторской задолженности и об эффективности оборотного капитала. Компанией предпринимаются меры для своевременного взыскания

задолженности с дебиторов. Отрицательно характеризует финансовое состояние организации наличие дебиторской задолженности, отвлеченной из оборота более чем на 6 месяцев, несмотря на скачкообразную динамику.

В 2022 году наблюдается существенное снижение дебиторской задолженности от 1 до 3 месяцев и от 3 до 6 месяцев, что свидетельствует о налаживании платежной дисциплины дебиторов. Общество осуществляет работу по снижению дебиторской задолженности покупателей и заказчиков.

Задолженность перед покупателями и заказчиками в ООО «Портал» считается нормальной, если сроки отгрузки ещё не наступили.

В таблице 15 представлен анализ кредиторской задолженности предприятия ООО «Портал», которая группируется по срокам возникновения.

Таблица 15 – Анализ кредиторской задолженности по срокам возникновения, тыс. руб.

Показатель	2020	2021	2022	Абсолютное отклонение		Темп прироста, %	
				2020/2021	2021/2022	2020/2021	2021/2022
Кредиторская задолженность покупателей и заказчиков, в т.ч.	673	3159	141932	+2486	+138773	+369,4	+4392,9
- до 1 мес.	244	2516	136455	+2272	+133939	+931,1	+5323,5
- от 1 до 3 мес.	31	471	918	+440	+447	+1419,4	+94,9
- от 3 до 6 мес.	39	53	1585	+14	+1532	+35,9	+2890,6
- более 6 мес.	359	119	2974	-240	+2855	-66,9	+2399,2

Рассматривая кредиторскую задолженность покупателей и заказчиков по срокам возникновения положительно, что почти за весь анализируемый период наибольший объем кредиторской задолженности находится в периоде до 1 месяца, что говорит о качественной структуре кредиторской задолженности. Данная ситуация связана с повышением объема производства с новыми покупателями и заказчиками, и поступлением средств от лизинговой

организации за будущую реализацию транспортных средств, которая планировалась после 31.12.2022 года.

Почти по всем срокам возникновения кредиторской задолженности наблюдается существенное увеличение, что положительно, т.к. прирастают наиболее дешевые заёмные средства, но одновременно отрицательно, поскольку повышается зависимость предприятия от заемного капитала. Организация наращивает объемы производства, при этом старается погашать свои долги в короткие сроки.

Коэффициент оборачиваемости показывает, сколько раз задолженность образуется в течение периода (скорость оборота), с которой дебиторская задолженность будет превращена в денежные средства, а кредиторская задолженность будет погашена. Период погашения задолженности характеризует количество дней одного оборота.

В процессе анализа необходимо определить коэффициент соотношения дебиторской и кредиторской задолженности, который показывает, сколько отвлеченных средств приходится на каждый рубль привлеченных. По данным таблицы 15 произведен расчет оборачиваемости и периода погашения дебиторской и кредиторской задолженности, представленные в таблице 16.

Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности за анализируемый период увеличивается в динамике. В то же время период погашения снизился в динамике. Одновременно с этим положительно характеризуется, что на протяжении анализируемого периода, период погашения ниже 45 дней, то есть задолженность не успевает стать просроченной. Оба показателя означают, что повысилась платежная дисциплина дебиторов, средства быстрее превращаются в высоколиквидные активы и соответственно улучшается финансовое состояние предприятия.

Таблица 16 – Оборачиваемость и период погашения дебиторской и кредиторской задолженности

Показатель	2020	2021	2022	Абсолютное отклонение		Темп прироста, %	
				2020/ 2021	2021/ 2022	2020/ 2021	2021/ 2022
Выручка от продаж, тыс. руб.	413415	392638	1511547	-20777	+1118909	-5,0	+285,0
Средняя величина дебиторской задолженности, тыс. руб.	27916,5	25940	42980,5	-1976,5	+17040,5	-7,1	+65,7
Средняя величина кредиторской задолженности, тыс. руб.	124595,5	157941	182374,5	+33345,5	+24433,5	+26,8	+15,5
Коэффициент оборачиваемости ДЗ, оборотов	14,81	15,14	35,17	+0,33	+20,03	-	-
Коэффициент оборачиваемости КЗ, оборотов	3,32	2,49	8,29	-0,83	+5,80	-	-
Период погашения ДЗ, дни	24,65	24,11	10,38	-0,54	-13,73	-	-
Период погашения КЗ, дни	109,94	146,59	44,03	+36,65	-102,56	-	-
Коэффициент соотношения	0,18	0,15	0,30	-0,03	+0,15	-	-

Коэффициент оборачиваемости и период погашения кредиторской задолженности имеет скачкообразную динамику. В 2021 году коэффициент и период погашения характеризуются положительно, поскольку увеличился период истребования долгов у компании, а значит увеличился период пользования наиболее дешевыми заемными средствами. Негативно характеризуется резкое снижение периода погашения кредиторской задолженности в 2022 году, поскольку он характеризует уменьшение среднего срока оплаты за товары или услуги, приобретённые в кредит, но при этом показатель стал ближе к установленным срокам истребования в 45 дней.

На основании таблицы 16 рассчитан коэффициент соотношения дебиторской и кредиторской задолженности. За анализируемый период

коэффициент соотношения ниже нормативного значения 2, и даже ниже приемлемого значения 1, значит кредиторская задолженность растет большими темпами чем дебиторская. Это свидетельствует о снижении эффективности функционирования компании и о неоптимальном использовании заемных средств, заемщик может оказаться некредитоспособным, поскольку замедляется обращение в денежные средства ликвидной части оборотных активов.

Анализ ликвидности и платежеспособности проводится с помощью относительных показателей, приведенных в таблице 17. При анализе применяют сгруппированные средства актива по степени их ликвидности, и обязательства пассива по срокам их погашения.

Таблица 17 – Оценка платежеспособности организации с помощью системы коэффициентов

Коэффициент	Опт. знач., ед.	2020	2021	2022	Отклонение		Темп прироста, %	
					2020/2021	2021/2022	2020/2021	2021/2022
1. Коэффициент абсолютной ликвидности	$\geq 0,2$	0,030	0,045	0,165	+0,015	+0,12	+50,0	+266,7
2. Коэффициент критической (быстрой) ликвидности	$\geq 0,7-0,8$	0,207	0,196	0,409	-0,011	+0,213	-5,3	+108,7
3. Коэффициент текущей ликвидности	≥ 2	1,106	1,052	1,083	-0,054	+0,031	-4,9	+2,9
4. Коэффициент срочной ликвидности	$\geq 0,7-0,8$	0,030	0,021	0,015	-0,009	-0,006	-30,0	-28,6
5. Коэффициент общей платежеспособности	≥ 1	0,391	0,381	0,539	-0,01	+0,158	-2,6	+41,5

За весь анализируемый период все показатели ликвидности и платежеспособности не лежат в области нормативного значения, что свидетельствует о неликвидности и неплатежеспособности предприятия. Предприятие не может погасить свои обязательства всеми своими активами.

По коэффициенту текущей ликвидности наблюдаются несущественные изменения. Почти все показатели в 2021 году имеют отрицательную динамику, а в 2022 году происходит их существенное увеличение. При сохранении такой динамики будет наблюдаться улучшение финансового состояния организации.

По коэффициенту срочной ликвидности наблюдается отрицательная динамика, свидетельствующая о невозможности погасить свои срочные обязательства абсолютно ликвидными средствами. При сохранении такой динамики у предприятия будет недостаточно абсолютно ликвидных средств для покрытия краткосрочных обязательств, что ухудшит финансовое состояние компании. При возобновлении роста коэффициента срочной ликвидности, и положительной динамике остальных показателей, у компании будут наблюдаться повышение платежеспособности и улучшение финансового состояния.

Глава 3 Предложения по совершенствованию процесса анализа расчетов с покупателями и заказчиками

3.1 Мероприятия по повышению эффективности проведения расчетов с покупателями ООО «Портал»

Анализ расчетов с покупателями и заказчиками позволил выявить отрицательные моменты в учете с ними. По данным анализа можно принять обоснованные решения относительно совершенствования учета расчетов с покупателями и заказчиками. Для этого рассмотрим различные способы максимизации доходности дебиторской и кредиторской задолженности покупателей и заказчиков.

Система бухгалтерского учета расчетов с покупателями и заказчиками в ООО «Портал» построена таким образом, чтобы общество могло получить информацию об авансах полученных, текущей, просроченной и сомнительной дебиторской задолженности за работы, товары, услуги.

По результатам анализа хозяйственной деятельности ООО «Портал» проводит качественную работу по снижению дебиторской задолженности покупателей и заказчиков, но в то же время наблюдается несоразмерное возрастание кредиторской задолженности. Обществу необходимо продолжать работу по снижению дебиторской задолженности покупателей и заказчиков, но также пересмотреть политику по отношению к кредиторской задолженности покупателей и заказчиков.

Расчет показателей ликвидности и платежеспособности на предприятии ООО «Портал» показал, что все показатели не соответствуют нормативному значению, что отрицательно, поскольку платежеспособность является проявлением финансовой устойчивости организации и показывает способность организации погашать свои долги и обязательства в течение определенного периода времени.

Для совершенствования учета расчетов с покупателями и заказчиками в ООО «Портал» предложены следующие рекомендации:

- проводить сверку расчетов с покупателями и заказчиками не реже одного раза в квартал для выявления сомнительной дебиторской задолженности, более быстрого истребления долгов.
- проверять контрагентов не реже одного раза в квартал на признание их банкротом или их ликвидацию.
- изменение условий договора с контрагентами, у которых выявлена дебиторская задолженность со сроком образования более 90 дней.
- модифицировать лимиты кредитования покупателей и заказчиков.
- проводить мониторинг кредиторской задолженности перед покупателями и заказчиками на наличие излишних платежей и выявления задолженности, подлежащей списанию.
- создание резерва по сомнительным долгам.

В ООО «Портал» контроль за сроками образования задолженности лежит на менеджере по работе с клиентами. Работа с дебиторами, задерживающими оплату, ведется по каждому выставленному счету.

Поскольку на предприятии сверка расчетов с покупателями и заказчиками проводится один раз в год, что недостаточно для контроля за задолженностью, то рекомендуется проводить сверки расчетов с покупателями и заказчиками не реже одного раза в квартал, что будет подтверждать дебиторскую и кредиторскую задолженность. Помимо этого, сверка расчетов не реже одного раза в квартал позволит выявить просроченную и сомнительную дебиторскую задолженность для более быстрого истребления задолженности с покупателей и заказчиков. Для оперативного подписания актов сверки необходимо воспользоваться применяемой в ООО «Портал» системой электронного документооборота (ЭДО) «Диадок».

Проведя сверку расчетов с покупателями и заказчиками было выявлено, что некоторые контрагенты не получили первичную бухгалтерскую

документацию для отражения задолженности в своем учете, что произошло вследствие халатности сотрудников контрагента. После направления в адрес контрагентов недостающих документов все акты сверки подписаны без расхождений.

В таблице 18 показана дебиторская задолженность, подтвержденная покупателями и заказчиками, разделенная по способам подтверждения.

Таблица 18 – Подтвержденная дебиторская задолженность покупателей и заказчиков, руб.

Покупатель	Общая задолженность		В том числе просроченная задолженность
	Подписан оригинал акта сверки	Подписан акт сверки через систему ЭДО	
ООО «Глобал Трак Сервис Прайм»	-	2 184 233	404 559
ООО «Агро С»	677 703	-	677 703
ООО «Дл-транс»	-	475 385	96 173
ООО «Монополия»	-	747 402	-
ООО «Самараавтодор»	-	439 932	-
ООО «Автотрансурал»	343 384	-	202 071
ООО «СУЭС»	-	266 109	172 193
ООО «Рикос»	213 940	-	32 226
ООО «ТК Арион»	-	223 120	-
ООО «3т групп»	-	197 665	65 918
ООО «Экспедиция»	-	145 728	72 851
ООО «Дентро»	-	128 134	-
Итого	1235027	4807708	1723694

Проведя анализ таблицы 18, можно сказать, что большинство покупателей и заказчиков работают в системе «Диадок», что упростило обмен и подписание документов. В том числе благодаря этому контрагенты подтвердили свою задолженность для дальнейшего ее истребования.

Вместе с тем, не реже одного раза в квартал рекомендуется проверять покупателей и заказчиков на наличие признания их банкротом или их ликвидацию. Данный порядок выявит безнадежную дебиторскую задолженность раньше истечения срока исковой давности и позволит ее списать.

Проверив всех покупателей и заказчиков из перечня в приложении Р, оказалось, что все покупатели и заказчики являются действующими организациями, что говорит об отсутствии права на списание задолженности.

Для стимулирования покупателей и заказчиков погашать свою задолженность в установленные договором сроки рекомендуется изменить условия договора с некоторыми из них.

По покупателям и заказчикам, у которых выявлена дебиторская задолженность со сроком образования более 90 дней, в условия договора ввести штрафные санкции за просрочку платежа в виде штрафа или пени за каждый день просрочки.

По покупателям и заказчикам, у которых выявлена дебиторская задолженность со сроком образования более 180 дней или у которых обнаружены неоднократные нарушения сроков погашения задолженности, рекомендуется аннулировать условие договора по отсрочке платежа и перейти на расчеты по полной предоплате.

Предварительная оплата стоимости сделки - наиболее выгодный способ расчетов, так как не только гарантирует полную оплату, но и позволяет использовать в обороте денежные средства покупателя до того времени, пока товар станет его собственностью.

Всем покупателям и заказчикам с выявленной просроченной дебиторской задолженностью более 90 дней рекомендуется направить претензию с требованием оплатить задолженность. Если покупатель или заказчик не исполнит требования претензии в установленные сроки, то необходимо обратиться в суд для взыскания задолженности в судебном порядке.

По данным приложения А, таблицы А.1, А.2 проверим в таблице 19, каким контрагентам необходимо изменить условия договора и направить претензию с требованием оплатить задолженность.

Таблица 19 – Дебиторская задолженность покупателей и заказчиков со сроком образования более 90 дней, руб.

Покупатель	Общая задолженность	Задолженность по срокам долга	
		От 91 до 180 дней	Свыше 180 дней
ООО «Агро-Авто»	1 333 765	1	1
ООО «Агро С»	677 703	-	677 703
ООО «Интерпартс»	125 647	-	125 647
ООО «ГЛ Групп»	108 457	1	-
ООО «Триумф»	87 150	-	87 150
ИП Арутюнян Ж. А.	73 985	-	73 985
ООО «Сервис»	34 750	-	34 750
ООО «Асстра»	14 761	-	14 761
ООО «АТП»	10 965	10 965	-
ООО «Эн Уай Кей Ауто Лоджистикс Рус»	6 838	6 838	-
ООО «Югратранскомпани»	6	-	6
ООО «Лонгран Логистик»	1	-	1
ООО «АвтоТрал»	1	1	-
ООО «КК Групп»	1	-	1
ООО «Ю-Транс Логистик»	1	1	-
Итого задолженность	2 474 031	17 807	1 014 005

С контрагентами из таблицы 19, у которых задолженность со сроком образования более 90 дней, изменили условия договора и направили претензию с требованием оплатить задолженность, за исключением покупателя ООО «Агро-Авто», поскольку он является постоянным клиентом, а задолженность в 2 рубля вызвана некорректным распределением поступлений денежных средств. С покупателями с задолженностью менее 7 р. аннулировали условия договора об отсрочке платежа и перешли на полную предоплату.

Несмотря на это, данные компании сообщили, что не будут оплачивать такую низкую задолженность, поскольку в ближайшее время не планируют обращаться в ООО «Портал», а переводить столь низкую сумму не выгодно, поскольку за перевод в банке берут комиссию от 20 р. Для остальных покупателей изменение условий договора и поступившие претензии послужили стимулом поставить задолженность в свой ближайший график платежей.

Для снижения дебиторской задолженности рекомендуется модифицировать лимиты кредитования и ускорять востребование платежей. Для

этого можно приостановить выполнение работ или удержать транспортное средство после ремонта, пока не будут произведены платежи по погашению просроченной задолженности.

По данным приложения Б, таблицы Б.1 проверим в таблице 20, каким контрагентам необходимо приостановить выполнение работ или удержать транспортное средство после ремонта.

Таблица 20 – Просроченная дебиторская задолженность со сроком образования менее 90 дней, руб.

Покупатель	Общая задолженность
ООО «Глобал Трак Сервис Прайм»	2 184 233
ООО «Дл-транс»	475 385
ООО «Автотранс»	343 384
ООО «СУЭС»	266 109
ООО «Рикос»	213 940
ИП Костриков А. И.	208 654
ООО СПГ «Газмаркет»	198 709
ООО «3т групп»	197 665
ООО «Экспедиция»	145 728
ООО «Шмитц Каргобулл Руссланд»	142 652
ООО «Дорстрой»	92 369
ООО «Транс-Вектор»	33 249
ИП Максунев С. А.	7 714
ООО ПФ «Арсенал-Авто»	1 622
ООО «Экономтрейд»	88 691
Итого задолженность	4 600 104

Контрагентов из таблицы 20, у которых имеется просроченная дебиторская задолженность, оповестили о том, что по их транспортным средствам приостановили выполнение работ, а уже готовые транспортные средства не будут выпущены с территории ООО «Портал» до полного погашения просроченной дебиторской задолженности.

Исключением являются компании ООО СПГ «Газмаркет» и ООО «Транс-Вектор», так как просроченная задолженность будет погашена в ближайшее время вместе с текущим платежом. Одновременно с этим покупатель ООО «Экономтрейд» сообщил, что погасит задолженность в 149 рублей только при

следующем обращении на ремонт. Остальные покупатели в связи с изменением условий выпуска транспортного средства включили свои просроченные задолженности в ближайший график платежей. Некоторые покупатели, заметив активную работу по взысканию задолженности, включили в свои графики платежей и суммы текущей задолженности в размере 743835 р.

Для снижения кредиторской задолженности перед покупателями и заказчиками рекомендуется задолженность сроком возникновения более полугода и не запланированная в дальнейшую отгрузку возвращать покупателям или заказчикам, списывать кредиторскую задолженность с истекшим сроком исковой давности, отгружать оплаченные реализации в течение месяца после получения предоплаты.

В таблице 21 рассмотрим кредиторскую задолженность перед покупателями и заказчиками со сроком возникновения более полугода.

Таблица 21 – Кредиторская задолженность перед покупателями и заказчиками со сроком возникновения более полугода, руб.

Покупатель	Общая задолженность	Плановая отгрузка, без НДС	Задолженность по срокам долга	
			От 180 дней	Истек срок исковой давности
ООО «ГазНефтеХолдинг»	2833673,33	-	2833673,33	-
ООО «Девайс»	419765,63	103098,98	-	-
ООО «Дельта Групп»	6150,96	-	-	6150,96
ООО «Евротрак»	408888,33	344809,77	-	-
ООО «Каркаде»	16466666,67	9000000,00	-	-
ООО «Магистраль 72»	33825,83	-	-	33825,83
ООО «Меркурий»	10374,26	-	-	10374,26
ООО «Ника»	1958,33	-	-	1958,33
ИП Нохрин В. С.	4375,00	-	-	4375,00
ООО «Холдингс»	3137,74	-	-	3137,74
АО «Саткинский чугуноплавильный завод»	5000,00	-	-	68972,88
ООО ГК «ТрейдАктивресурс»	3750,00	-	-	3750,00
АО «Универсальная Лизинговая Компания»	120194845,80	120194845,80	-	-
Итого задолженность	140392411,88	129642754,55	2833673,33	132545

Из таблицы 21 следует, что наибольшую кредиторскую задолженность перед покупателями и заказчиками составляет предоплата контрагентов за будущую поставку товаров или ремонт. При этом наблюдается небольшая сумма для списания задолженности с истекшим сроком исковой давности, что является прочим доходом.

Одной из немаловажных рекомендаций по совершенствованию учета расчетов с покупателями и заказчиками является создание резерва по сомнительным долгам.

В соответствии с правилами заполнения бухгалтерской отчетности, дебиторская задолженность отражается в балансе за исключением резерва по сомнительным долгам. ООО «Портал» не формирует резерв по сомнительным долгам, не выделяет сомнительную и просроченную дебиторскую задолженность, что подтверждается Пояснением к бухгалтерскому балансу и отчету о финансовых результатах. Но с использованием программы «1С: Бухгалтерия 8.3» при формировании отчета о задолженностях покупателей и заказчиков по срокам образования долга можно увидеть сумму просроченной задолженности.

ООО «Портал» применяет встроенную настройку программы в связи с тем, что из-за большого количества покупателей и заказчиков и ограниченности трудовых ресурсов индивидуальный анализ каждого сомнительного долга невозможен. Поэтому расчет резерва по сомнительным долгам следует осуществлять на основе имеющейся информации о дебиторской задолженности и сроков ее возникновения.

По данным проведенного анализа у ООО «Портал» выявлена просроченная и сомнительная дебиторская задолженность. В кратчайшее время нужно создать резерв по сомнительным долгам, что в дальнейшем улучшит экономическое состояние предприятия и приблизит бухгалтерский учет к соответствию требованиям законодательства РФ согласно п.70 Положения по бухгалтерскому учету, утвержденный приказом Минфина России от 29.07.1998 № 34н.

3.2 Расчет экономической эффективности предлагаемых мероприятий

Поскольку в ООО «Портал» программа «1С: Бухгалтерия 8.3» уже автоматически применяет ст. 266 НК РФ для целей бухгалтерского учета, то нет необходимости что-либо менять, т.к. благодаря этому максимально сближается бухгалтерский и налоговый учет.

В ООО «Портал» от создания резерва по сомнительным долгам появятся следующие возможности:

- списывать безнадежную задолженность как уменьшение налогооблагаемой прибыли раньше, чем указано в ст. 196 Гражданского кодекса Российской Федерации, предусматривающей общий срок исковой давности в три года;
- суммы задолженности покупателей с просроченной оплатой включаются в расходы, уменьшая налоговую базу по налогу на прибыль, тем самым снижая текущий налог на прибыль, откладывая их на более поздний срок и экономя собственные оборотные средства. Когда покупатель оплатит просроченную задолженность, в момент получения сумма будет учитываться как доход для целей налогообложения прибыли;
- в связи с созданием резерва по сомнительным долгам уменьшится дебиторская задолженность в бухгалтерском балансе, которая применяется для анализа платежеспособности и ликвидности организации.

Чтобы создать резерв по сомнительным долгам, в конце отчетного периода проведена инвентаризация дебиторской задолженности. В бухгалтерском учете будут отражены проводки по учету резерва по сомнительным долгам, представленные в таблице 22.

Таблица 22 – Бухгалтерские проводки по отражению резерва по сомнительным долгам

Содержание хозяйственной операции	Корреспонденция счетов	
	Дебет	Кредит
Создание резерва по сомнительным долгам	91,2	63
Списание безнадежных долгов, признанных сомнительными	63	62,1
Списание нереальной для взыскания задолженности	007	-
Погашение сомнительного долга должником	50, 51, 52	91,1
Списание безнадежной дебиторской задолженности, оплаченной должником, или по истечении 5 лет, или ликвидированной организации	-	007
Резерв сомнительных долгов, созданный в предыдущем отчетном году и не использованный в отчетном периоде, переносится на прибыль текущего года	63	91,1

Резерв сомнительных долгов в компании рассчитывается следующим образом. В соответствии с данными инвентаризации на конец 2022 года выявлены следующие суммы дебиторской задолженности покупателей и заказчиков ООО «Портал»:

- сомнительной задолженности со сроком возникновения свыше 90 календарных дней – 1032 тыс. р.;
- сомнительной задолженности со сроком возникновения от 45 до 90 календарных дней – 84 тыс. р.;
- сомнительная задолженность со сроком возникновения до 45 календарных дней – не имеется.

Сумма резерва по сомнительным долгам по результатам инвентаризации составила 1 074 тыс. р. (1032000+84000×50%).

Так как размер создаваемого резерва по сомнительным долгам не может превышать 10% от выручки отчетного (налогового) периода, определяемой в соответствии со ст. 249 НК РФ, ООО «Портал» определило, не превышает ли рассчитанная сумма резерва по сомнительным долгам установленный лимит, то есть определило предельную величину создаваемого резерва.

Выручка компании в 2022 году составила 1511547 тыс. р.

Предельная величина создаваемого резерва по сомнительным долгам $1511547 \text{ тыс. р.} \times 10\% = 151\,154,7 \text{ тыс. р.}$

Рассчитанная сумма резерва по сомнительным долгам не превышает предельного лимита, значит резерв создается в полном объеме.

Так как на сумму создаваемого резерва уменьшится величина налогооблагаемой прибыли, то экономический эффект от создания резерва соответствует ставке налога на прибыль: $1074 \times 20\% = 214,8 \text{ тыс. р.}$

Таким образом, предложенная рекомендация по созданию резерва по сомнительным долгам будет способствовать совершенствованию учета расчетов с покупателями и заказчиками.

От предложенных рекомендаций в ООО «Портал» ожидается снижение дебиторской задолженности на 4006 тыс. руб., т.к. будет возвращена задолженность контрагентов, чей срок менее 90 дней по таблице 23.

Таблица 23 – Изменение показателей дебиторской и кредиторской задолженности от внедрения предложенных рекомендаций, тыс. руб.

Показатель	2021 год	2022 год	План	Отклонение, план/2022	Темп прироста, %
Выручка	392638	1511547	1511547	-	-
Дебиторская задолженность, в т.ч.	23964	61997	57991	-4006	-6,5
-расчеты с покупателями и заказчиками	21531	18514	14508	-4006	-21,6
Кредиторская задолженность, в т.ч.	158341	206408	73863	-132545	-64,2
-расчеты с покупателями и заказчиками	3159	141932	9387	-132545	-93,4

В то же время ожидается снижение кредиторской задолженности на 132545 тыс. руб. за счет списания кредиторской задолженности, у которой истек срок исковой давности.

По данным таблицы 23 произведем расчет влияния дебиторской и кредиторской задолженности покупателей и заказчиков на показатели отчетного года и эффективность предложенных рекомендаций.

От предложенных рекомендаций ожидается существенное снижение дебиторской и кредиторской задолженности покупателей и заказчиков покупателей и заказчиков. Поскольку расчеты с покупателями и заказчиками входят в состав дебиторской и кредиторской задолженности, то они также снизятся. От снижения дебиторской и кредиторской задолженности изменится размер средних величин дебиторской и кредиторской задолженности.

Средняя величина дебиторской задолженности возрастет, несмотря на снижение дебиторской задолженности покупателей и заказчиков, так как общий объем дебиторской задолженности в 2022 году выше дебиторской задолженности в 2021 году почти в 2,5 раза. В то же время средняя величина кредиторской задолженности существенно снизится.

Поскольку, как было сказано ранее, средняя величина дебиторской задолженности возрастет, решено раскрыть формулу расчета коэффициента оборачиваемости для возможности увидеть влияние от снижения дебиторской и кредиторской задолженности. Для расчета влияния изменений дебиторской задолженности на оборачиваемость и период погашения используем модели:

$$\text{КобД} = В / ((ДЗ_1 + ДЗ_0)/2), \quad (11)$$

$$tД = Д / \text{КобД}, \quad (12)$$

где $ДЗ_1$ – дебиторская задолженность на конец периода;

$ДЗ_0$ – дебиторская задолженность на начало периода.

$$\text{КобД}_0 = 35,17$$

$$\text{КобД}_В = 1511547/42980,5 = 35,17$$

$$\text{КобД}_{ДЗ1} = 1511547/((57991 + 23964)/2) = 36,89$$

$$\text{КобД}_{ДЗ0} = 1511547/59994 = 25,19$$

$$\text{Влияние } ДЗ_1 = 36,89 - 35,17 = +1,72$$

$$\text{Влияние } ДЗ_0 = 25,19 - 36,89 = -11,7$$

Проверка: $1,72 - 11,7 = -9,98$ оборотов.

$$t_{Д0} = 10,38$$

$$t_{Дв} = 365/35,17 = 10,38$$

$$t_{Ддз1} = 365/36,89 = 9,89$$

$$t_{Ддз0} = 365/25,19 = 14,49$$

$$\text{Влияние Дз1} = 9,89 - 10,38 = -0,49$$

$$\text{Влияние Дз0} = 14,49 - 9,89 = +4,6$$

Проверка: $4,6 - 0,49 = +4,11$ дней.

$$\pm \text{Э} = 1511547/365 \times (-0,49) = -2029,2 \text{ тыс. р.}$$

В результате снижения дебиторской задолженности покупателей и заказчиков произойдет экономия в размере 2029,2 тыс. р.

Для расчета влияния изменений кредиторской задолженности на оборачиваемость и период погашения используем модели:

$$\text{КобК} = В / ((Кз1 + Кз0)/2), \quad (13)$$

$$t_{К} = Д / \text{КобК}, \quad (14)$$

где $Кз_1$ – кредиторская задолженность на конец периода;

$Кз_0$ - кредиторская задолженность на начало периода.

$$\text{КобК}_0 = 8,29$$

$$\text{КобК}_в = 1511547/182374,5 = 8,29$$

$$\text{КобК}_{кз1} = 1511547/((73863 + 158341)/2) = 13,02$$

$$\text{КобК}_{кз0} = 1511547/140136 = 10,79$$

$$\text{Влияние Кз1} = 13,02 - 8,29 = +4,73$$

$$\text{Влияние Кз0} = 10,79 - 13,02 = -2,23$$

Проверка: $4,73 - 2,23 = +2,5$ оборотов.

$$t_{К0} = 44,03$$

$$t_{Кв} = 365/8,29 = 44,03$$

$$t_{Ккз1} = 365/13,02 = 28,03$$

$$t_{Ккз0} = 365/10,79 = 33,83$$

$$\text{Влияние К31} = 28,03 - 44,03 = -16$$

$$\text{Влияние К30} = 33,83 - 28,03 = +5,8$$

Проверка: $5,8 - 16 = -10,2$ дней.

$$\pm \Delta = 1511547/365 * (-16) = -66259,59 \text{ тыс. р.}$$

В результате снижения кредиторской задолженности покупателей и заказчиков произойдет экономия в размере 66259,59 тыс. р. Оба изменения говорят об эффективности предложенных рекомендаций.

Снижение дебиторской и кредиторской задолженности покупателей и заказчиков приведет также к изменению ликвидности и платежеспособности ООО «Портал». Проведенный анализ платежеспособности и ликвидности организации показал, что все показатели не лежат в области нормативного значения, свидетельствующие о неликвидности и неплатежеспособности предприятия. Поэтому в таблице 24 рассмотрим изменения в группах актива и пассива баланса от снижения задолженности.

Таблица 24 – Перегруппированный по ликвидности бухгалтерский баланс после внедрения предложенных рекомендаций, тыс. руб.

Группа активов	2022	План	Отклонение, +/-	Группа пассивов	2022	План	Отклонение, +/-
A1	41748	45736	+3988	П1	206408	73863	-132545
A2	61997	57991	-4006	П2	47266	47266	0
A3	171184	47800	-123384	П3	143	143	0
A4	3641	3641	0	П4	24753	33896	+9143
Баланс	278570	155168	-123402	Баланс	278570	155168	-123402

От предложенных рекомендаций снизится объем группы быстро реализуемых активов и группы наиболее срочных обязательств, поскольку они полностью состоят из дебиторской и кредиторской задолженности.

От снижения дебиторской задолженности ожидается поступление наиболее ликвидных активов в размере 3988 тыс. р., поскольку покупатели и заказчики будут погашать свою задолженность.

От снижения кредиторской задолженности ожидается увеличение собственного капитала, а точнее нераспределенной прибыли, поскольку после реализации товаров и работ у предприятия будет возникать финансовый результат в виде прибыли. Также собственный капитал увеличится за счет списания кредиторской задолженности предприятий-банкротов и с истекшим сроком исковой давности. В момент реализации товаров и работ у предприятия будет наблюдаться снижение медленно реализуемых активов, а точнее запасов, поскольку при реализации происходит списание себестоимости реализованных товаров, работ, услуг.

По данным таблицы 24 произведем расчет коэффициентов ликвидности и платежеспособности в таблице 25 и рассчитаем их влияние после внедрения предложенных рекомендаций.

Таблица 25 – Оценка платежеспособности организации по системе коэффициентов после реализации рекомендаций

Коэффициент	Опт. знач., ед.	2022	План	Отклонение	Темп прироста, %
1. Коэффициент абсолютной ликвидности	$\geq 0,2$	0,165	0,378	+0,213	+129,1
2. Коэффициент критической (быстрой) ликвидности	$\geq 0,7-0,8$	0,409	0,856	+0,447	+109,3
3. Коэффициент текущей ликвидности	≥ 2	1,083	1,251	+0,168	+15,5
4. Коэффициент срочной ликвидности	$\geq 0,7-0,8$	0,015	0,095	+0,080	+533,3
5. Коэффициент общей платежеспособности	≥ 1	0,539	0,913	+0,374	+69,4

От снижения дебиторской и кредиторской задолженности покупателей и заказчиков произойдет существенный рост всех показателей ликвидности и платежеспособности организации. Возрастет ликвидность и платежеспособность предприятия, а вместе с ней и улучшится финансовое состояние предприятия.

Коэффициенты абсолютной и быстрой ликвидности будут в нормативном значении, что говорит о том, что у компании хватит денежных средств для

покрытия части краткосрочных обязательств. При этом коэффициенты текущей и срочной ликвидности по-прежнему останутся ниже норматива, но будут иметь положительную динамику. При реализации предложенных рекомендаций и сохранении положительной динамики коэффициентов на предприятии будет наблюдаться финансовая устойчивость.

Для расчета влияния изменения дебиторской и кредиторской задолженности покупателей и заказчиков на ликвидность предприятия применим факторную модель коэффициента текущей ликвидности. Факторная модель для расчета влияния факторов на изменение коэффициента текущей ликвидности имеет вид:

$$K_{тл} = (A1 + A2 + A3) / (П1 + П2) \quad (15)$$

$$K_{тл0} = (41748 + 61997 + 171184) / (206408 + 47266) = 1,083$$

$$K_{тл1} = (45736 + 61997 + 171184) / (206408 + 47266) = 1,0995$$

$$K_{тл2} = (45736 + 57991 + 171184) / (206408 + 47266) = 1,0837$$

$$K_{тл3} = (45736 + 57991 + 47800) / (206408 + 47266) = 0,597$$

$$K_{тл4} = (45736 + 57991 + 47800) / (73863 + 47266) = 1,251$$

$$K_{тл5} = (45736 + 57991 + 47800) / (73863 + 47266) = 1,251$$

$$\text{Влияние } A1 = 1,1 - 1,083 = +0,017$$

$$\text{Влияние } A2 = 1,083 - 1,1 = -0,017$$

$$\text{Влияние } A3 = 0,597 - 1,083 = -0,486$$

$$\text{Влияние } П1 = 1,251 - 0,597 = +0,654$$

$$\text{Влияние } П2 = 1,251 - 1,251 = 0$$

$$\text{Проверка: } 0,017 - 0,017 - 0,486 + 0,654 = +0,168.$$

На коэффициент текущей ликвидности оказали влияние 4 фактора. За счет снижения дебиторской задолженности коэффициент снизится на 0,017. Тем временем за счет снижения кредиторской задолженности коэффициент текущей

ликвидности возрастет на 0,654, что доказывает эффективность от снижения дебиторской и кредиторской задолженности покупателей и заказчиков.

От снижения кредиторской задолженности ожидается увеличение собственного капитала, а точнее нераспределенной прибыли, поскольку после реализации товаров и работ у предприятия будет возникать финансовый результат в виде прибыли. Также собственный капитал увеличится за счет списания кредиторской задолженности предприятий-банкротов и с истекшим сроком исковой давности. В момент реализации товаров и работ у предприятия будет наблюдаться снижение медленно реализуемых активов, а точнее запасов, поскольку при реализации происходит списание себестоимости реализованных товаров, работ, услуг.

В третьей главе бакалаврской работы предприятию были даны рекомендации по совершенствованию учета расчетов с покупателями и заказчиками и рассчитано их влияние. Расчеты с покупателями и заказчиками это важный процесс в деятельности предприятия, который необходимо строго контролировать во избежание негативных последствий. Предложенные рекомендации, которые способствуют снижению дебиторской задолженности: проводить сверку расчетов с покупателями и заказчиками не реже одного раза в квартал, проверять контрагентов не реже одного раза в квартал на признание их банкротом или их ликвидацию, изменить условия договора с некоторыми контрагентами, подавать иски в суд, модифицировать лимиты кредитования, создать резерв по сомнительным долгам.

При этом создание резерва по сомнительным долгам приведет к снижению балансовой дебиторской задолженности на 1 074 тыс. р. Помимо этого, т.к. на сумму создаваемого резерва уменьшается величина налогооблагаемой прибыли, то экономический эффект от создания резерва соответствует ставке налога на прибыль и составит 214,8 тыс. р.

При изучении кредиторской задолженности были предложены рекомендации, которые способствуют снижению кредиторской задолженности: проводить мониторинг кредиторской задолженности перед покупателями и

заказчиками на наличие излишних платежей, выявление задолженности, подлежащей списанию, и отгружать оплаченные реализации в течение месяца после получения предоплаты.

От предложенных рекомендаций в ООО «Портал» ожидается снижение дебиторской задолженности на 4006 тыс. р., в то же время ожидается снижение кредиторской задолженности на 132545 тыс. руб. В связи с чем у компании увеличатся коэффициенты оборачиваемости, и снизятся периоды погашения, что приведет к экономии по дебиторской задолженности на 2029,2 тыс. р. и к экономии по кредиторской задолженности 66259,59 тыс. р.

Снижение дебиторской и кредиторской задолженности покупателей и заказчиков приведет к существенному росту всех показателей ликвидности и платежеспособности организации. Возрастет ликвидность и платежеспособность предприятия, а вместе с ней и улучшится финансовое состояние предприятия.

Таким образом, предложенные рекомендации будут способствовать совершенствованию учета расчетов с покупателями и заказчиками.

Заключение

В первой части исследования были рассмотрены теоретические элементы учета и оценки операций с покупателями и заказчиками. В первую очередь было выделено понятие и значение расчетов с покупателями и заказчиками. В процессе хозяйственной деятельности хозяйствующий субъект связан с другими участниками, например, с покупателями и заказчиками. Предприятия-производители обладают уникальной особенностью в этой области, так как в зависимости от темы исследования они могут рассматриваться либо как покупатели, либо как продавцы.

Учет расчетов с покупателями и заказчиками является одним из ключевых элементов финансового учета и имеет решающее значение для организации финансовых ресурсов предприятия и своевременного принятия решений. Учет расчетов с покупателями и заказчиками жестко регламентирован в соответствии с законодательством Российской Федерации. Министерство финансов сформировало нормативную базу на 5 уровнях: законодательном, федеральном, отраслевом, методическом и организационном. Целый ряд законов, приказов, постановлений и инструкций формирует нормативную базу учета расчетов с покупателями и заказчиками, охватывающую все составляющие деятельности компании.

Документация должна вестись по каждой связи между производственной организацией и ее клиентами. При работе с покупателями и заказчиками используются как наличный, так и безналичный способы расчетов. В первой части данного исследования были рассмотрены особенности учета расчетов с покупателями и заказчиками. Успех системы учета в организации зависит от того, насколько эффективно работает вся компания.

Во второй главе бакалаврской работы был проведен учет и анализ расчетов с покупателями и заказчиками в ООО «Портал». Была кратко дана общая организационно-экономическая характеристика предприятия ООО «Портал».

Компания применяет основную систему налогообложения (ОСНО), поэтому бухгалтерский учет ведется в полном объеме в соответствии с законодательством РФ. ООО «Портал» применяет автоматизированную форму учета, созданную на базе использования ЭВМ, при помощи программы «1С: Бухгалтерия 8.3».

Учет расчетов с покупателями и заказчиками за реализованные товары, выполненные работы, оказанные услуги в ООО «Портал» ведется с использованием балансового счета 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками». Он предназначен для обобщения информации о задолженности покупателей и заказчиков за проданные (отгруженные) товары, работы, услуги, основные средства и прочее имущество, право собственности, на которое перешло к покупателям согласно договорам. По этому счету отражаются также суммы полученных авансов и предварительной оплаты от контрагентов и возникающие суммовые и курсовые разницы. Аналитический учет по счету 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками» ведется в разрезе каждого контрагента, договора и счета.

Общество реализовывает товары, работы, услуги не только юридическим лицам и индивидуальным предпринимателям, но и физическим лицам, поэтому на предприятии имеется учет розничной торговли, осуществляющийся без применения счета 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками».

В бухгалтерской (финансовой) отчетности расчеты с покупателями и заказчиками раскрываются в бухгалтерском балансе в строках «Дебиторская задолженность» и «Кредиторская задолженность» в части полученных авансов от покупателей и заказчиков.

Расчетные взаимоотношения с покупателями и заказчиками осуществляются преимущественно в безналичной денежной форме путем перечисления средств по счетам, открытым в кредитных организациях. Но некоторые операции осуществляются через кассу предприятия или с помощью не денежных форм расчетов.

ООО «Портал» при расчетах с покупателями и заказчиками использует такие не денежные формы расчетов, как путем взаимозачетов и путем переуступки прав требования.

Согласно учетной политики в ООО «Портал» инвентаризация обязательств проводится раз в год перед составлением годового бухгалтерского баланса. По результатам проведения инвентаризации определяют суммы задолженности покупателей и заказчиков, а также выявляется безнадежная дебиторская и кредиторская задолженность. Резерв по сомнительным долгам не формируется, а безнадежная дебиторская задолженность списывается непосредственно на финансовый результат.

В динамике дебиторской задолженности покупателей и заказчиков за анализируемый период наблюдается существенное снижение задолженности, значит покупатели с каждым годом своевременнее оплачивают свои долги, укрепляется платежная дисциплина. В составе кредиторской задолженности расчеты с покупателями и заказчиками имели высокие темпы прироста, что связано с изменением политики расчетов с покупателями и заказчиками, а именно изменением условий договора, при которых компания работает с некоторыми покупателями и заказчиками только по полной предоплате товаров и работ, тем самым сокращая риски невозврата долгов. При этом такие существенные изменения отрицательно влияют на финансовое состояние предприятия и ее платежеспособность.

В структуре дебиторской задолженности расчеты с покупателями и заказчиками имели большую долю, но в конце периода она резко снизилась, когда как в кредиторской задолженности наблюдается обратная ситуация. Расчеты с покупателями и заказчиками имели малую долю в кредиторской задолженности, а в конце периода она резко возросла. Всё это связано с налаживанием платежной дисциплины покупателей и заказчиков.

Анализ качества и оборачиваемости дебиторской и кредиторской задолженности показали, что у ООО «Портал» отсутствует безнадежная дебиторская задолженность, что говорит о контроле за такой задолженностью.

Наблюдается отрицательная динамика просроченной и сомнительной дебиторской задолженности, что свидетельствует об ускорении оплаты долгов покупателями и заказчиками. Основная доля дебиторской задолженности по давности образования находится в периоде до 1 месяца.

Отрицательно характеризует финансовое состояние организации наличие дебиторской задолженности, отвлеченной из оборота более чем на 6 месяцев, несмотря на скачкообразную динамику. Рассматривая кредиторскую задолженность покупателей и заказчиков по срокам возникновения в обществе положительно, что почти за весь анализируемый период наибольший объем кредиторской задолженности находится в периоде до 1 месяца, что говорит о качественной структуре кредиторской задолженности. В общем можно говорить о росте ликвидности, улучшении расчетов с покупателями и заказчиками и повышении уровня качественной задолженности.

Коэффициенты оборачиваемости возросли, а периоды погашения снизились, повысилась платежная дисциплина дебиторов, но резко снизился период пользования наиболее дешевыми заемными средствами.

Показатели дебиторской и кредиторской задолженности, включающие расчеты с покупателями и заказчиками, участвуют при анализе ликвидности и платежеспособности организации. ООО «Портал» является неликвидным и неплатежеспособным предприятием. Предприятие не может погасить свои обязательства всеми своими активами. При возобновлении роста коэффициента срочной ликвидности, и положительной динамике остальных показателей, у компании будут наблюдаться повышение платежеспособности и улучшение финансового состояния.

В третьей главе бакалаврской работы предприятию были даны рекомендации по совершенствованию учета расчетов с покупателями и заказчиками и рассчитано их влияние. Расчеты с покупателями и заказчиками это важный процесс в деятельности предприятия, который необходимо строго контролировать во избежание негативных последствий. Предложенные рекомендации, которые способствуют снижению дебиторской задолженности:

проводить сверку расчетов с покупателями и заказчиками не реже одного раза в квартал, проверять контрагентов не реже одного раза в квартал на признание их банкротом или их ликвидацию, изменить условия договора с некоторыми контрагентами, подавать иски в суд, модифицировать лимиты кредитования, создать резерв по сомнительным долгам.

При этом создание резерва по сомнительным долгам приведет к снижению балансовой дебиторской задолженности на 1 074 тыс. р. Помимо этого, т.к. на сумму создаваемого резерва уменьшается величина налогооблагаемой прибыли, то экономический эффект от создания резерва соответствует ставке налога на прибыль и составит 214,8 тыс. р.

При изучении кредиторской задолженности были предложены рекомендации, которые способствуют снижению кредиторской задолженности: проводить мониторинг кредиторской задолженности перед покупателями и заказчиками на наличие излишних платежей, выявление задолженности, подлежащей списанию, и отгружать оплаченные реализации в течение месяца после получения предоплаты.

От предложенных рекомендаций в ООО «Портал» ожидается снижение дебиторской задолженности на 4006 тыс. р., в то же время ожидается снижение кредиторской задолженности на 132545 тыс. руб. В связи с чем у компании увеличатся коэффициенты оборачиваемости, и снизятся периоды погашения, что приведет к экономии по дебиторской задолженности на 2029,2 тыс. р. и к экономии по кредиторской задолженности 66259,59 тыс. р.

Снижение дебиторской и кредиторской задолженности покупателей и заказчиков приведет к существенному росту всех показателей ликвидности и платежеспособности организации. Возрастет ликвидность и платежеспособность предприятия, а вместе с ней и улучшится финансовое состояние предприятия.

Таким образом, предложенные рекомендации будут способствовать совершенствованию учета расчетов с покупателями и заказчиками.

Список используемой литературы и используемых источников

1. Акатьева М.Д. Бухгалтерская технология проведения и оформления инвентаризации: учебник. М.: ИНФРА-М, 2020. 208 с.
2. Басовский Л.Е., Басовская Е.Н. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учебное пособие. М.: ИНФРА-М, 2021. 336 с.
3. Бахолдина И.В. Бухгалтерский финансовый учет: учебное. М.: ИНФРА-М, 2022. 277 с.
4. Бондина Н.Н. Бухгалтерский финансовый учет: учебное пособие. М.: ИНФРА-М, 2020. 418 с.
5. Вахрушина М.А. Анализ финансовой отчетности: учебник. М.: ИНФРА-М, 2022. 434 с.
6. Вахрушина М.А. Международные стандарты финансовой отчетности и аудита: учебник. М.: ИНФРА-М, 2022. — 447 с.
7. Воронина Л.И. Бухгалтерский финансовый учет: теория и практика: учебник. М.: ИНФРА-М, 2021. 587 с.
8. Гетьман В.Г. Международные стандарты финансовой отчетности: учебник. М.: ИНФРА-М, 2022. 582 с.
9. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 № 51-ФЗ [Электронный ресурс] // КонсультантПлюс. Режим доступа: <https://www.consultant.ru/> (дата обращения: 17.10.2023).
10. Дятлова А.Ф. Бухгалтерский учет: учебник для студентов вузов, обучающихся по экономическим специальностям. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2021. 623 с.
11. Камышанов П.И. Финансовый и управленческий учет и анализ: учебник. М.: ИНФРА-М, 2022. 592 с.
12. Кондраков Н.П. Бухгалтерский учет (финансовый и управленческий): учебник. М.: ИНФРА-М, 2022. 584 с.
13. Мельник М.В. Бухгалтерский учет в коммерческих организациях: учебное пособие. М.: ФОРУМ: ИНФРА-М, 2021. 480 с.

14. Мизиковский Е.А., Дружиловская Т.Ю., Дружиловская Э.С. Международные стандарты финансовой отчетности и современный бухгалтерский учет в России: учебник для вузов. М.: Магистр: ИНФРАМ, 2022. 394 с.
15. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 № 117-ФЗ [Электронный ресурс] // КонсультантПлюс. Режим доступа: (дата обращения: 17.10.2023).
16. Остаев Г.Я. Бухгалтерский (финансовый) учет бизнеса: учебник для студентов вузов, обучающихся по направлениям «Бухгалтерский учет, анализ и аудит», «Финансы и кредит», «Налоги и налогообложение». М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2020. 463 с.
17. Островская О.Л. Бухгалтерский финансовый учет: учебник и практикум для вузов. М.: Издательство Юрайт, 2023. 438 с.
18. Приказ Минфина РФ от 13.06.1995 № 49 «Об утверждении Методических указаний по инвентаризации имущества и финансовых обязательств» [Электронный ресурс] // КонсультантПлюс. – Режим доступа: (дата обращения: 17.10.2023).
19. Приказ Минфина России от 29.07.1998 № 34н «Об утверждении Положения по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации» [Электронный ресурс] // КонсультантПлюс. – Режим доступа: (дата обращения: 17.10.2023).
20. Приказ Минфина России от 06.05.1999 № 32н «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Доходы организации» (ПБУ 9/99)» [Электронный ресурс] // КонсультантПлюс. – Режим доступа: (дата обращения: 17.10.2023).
21. Приказ Минфина России от 06.05.1999 № 33н «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Расходы организации» (ПБУ 10/99)» [Электронный ресурс] // КонсультантПлюс. – Режим доступа: (дата обращения: 17.10.2023).

22. Приказ Минфина РФ от 06.07.1999 № 43н «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Бухгалтерская отчетность организации» (ПБУ 4/99)» [Электронный ресурс] // КонсультантПлюс. – Режим доступа: (дата обращения: 17.10.2023).
23. Приказ Минфина России от 31.10.2000 № 94н «Об утверждении Плана счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций и Инструкции по его применению» [Электронный ресурс] // КонсультантПлюс. – Режим доступа: (дата обращения: 17.10.2023).
24. Приказ Минфина России от 06.10.2008 № 106н «Об утверждении положений по бухгалтерскому учету» (вместе с «Положением по бухгалтерскому учету «Учетная политика организации» (ПБУ 1/2008)) [Электронный ресурс] // КонсультантПлюс. – Режим доступа: <https://www.consultant.ru/> (дата обращения: 17.10.2023).
25. Приказ Минфина России от 02.07.2010 № 66н «О формах бухгалтерской отчетности организаций» [Электронный ресурс] // КонсультантПлюс. – Режим доступа: (дата обращения: 17.10.2023).
26. Сигидов Ю.И. Бухгалтерский учет и анализ: учебное пособие. М.: ИНФРА-М, 2022. 358 с.
27. Сироткин С.А. Бухгалтерский учет и анализ: учебник. М.: ИНФРА-М, 2021. 355 с.
28. Федеральный закон «О бухгалтерском учете» от 06.12.2011 N 402-ФЗ [Электронный ресурс] // КонсультантПлюс. Режим доступа: (дата обращения: 17.10.2023).
29. Финансовый анализ: учебник и практикум для вузов / под общ. ред. И.Ю. Евстафьевой, В.А. Черненко. М.: Издательство Юрайт, 2022. 337 с.
30. Финансовый учет и отчетность: учебник / под ред. А.М. Петрова. М.: Вузовский учебник: ИНФРА-М, 2021. 464 с.

Приложение А

Бухгалтерская отчетность ООО «Портал»

Таблица А.1 - Бухгалтерская отчетность ООО «Портал»

Бухгалтерский баланс		на 31 декабря 20 22 г.	
Организация	ООО «Орегон»	Дата (число, месяц, год)	25 02 2023
Идентификационный номер налогоплательщика		Форма по ОКУД	0710001
Вид экономической деятельности	Торговля автомобильными деталями, узлами и принадлежностями	по ОКПО	83689524
ОКВЭД		ИНН	6323104590
Организационно-правовая форма/форма собственности	Индивидуальный предприниматель / Частная собственность	по ОКПОФ/ОКФС	50102 16
Единица измерения: тыс. руб.		по ОКЕИ	384
Местонахождение (адрес)	445007, Самарская область, город Тольятти, ул. Ларина, д.1;		

Пояснения ¹	Наименование показателя ²	На 31 декабря 20 22 г. ³	На 31 декабря 20 21 г. ⁴	На 31 декабря 20 20 г. ⁵
	АКТИВ			
	I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ			
	Нематериальные активы			
	Результаты исследований и разработок			
	Основные средства	3603	4460	12054
	Доходные вложения в материальные ценности			
	Финансовые вложения			
	Отложенные налоговые активы	38	30	22
	Прочие внеоборотные активы			
	Итого по разделу I	3641	4490	12076
	II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ			
	Запасы	171035	135458	141705
	Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	15	1707	1272
	Дебиторская задолженность	61997	23964	27916
	Финансовые вложения	38705	3700	
	Денежные средства	3043	3394	4679
	Прочие оборотные активы	134	175	229
	Итого по разделу II	274929	168398	175801
	БАЛАНС	278570	172888	187877

Продолжение Приложения А

Продолжение таблицы А.1

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)	10	10	10
	Собственные акции, выкупленные у акционеров	() ⁷	()	()
	Переоценка внеоборотных активов			
	Добавочный капитал (без переоценки)			
	Резервный капитал			
	Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	24743	14434	30229
	Итого по разделу III	24753	14444	30229
	IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА			
	Заемные средства			
	Отложенные налоговые обязательства	143	103	97
	Резервы под условные обязательства			
	Прочие обязательства			
	Итого по разделу IV	143	103	97
	V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА			
	Заемные средства	47265		
	Кредиторская задолженность	206408	158341	157541
	Доходы будущих периодов			
	Резервы предстоящих расходов			
	Прочие обязательства			
	Итого по разделу V	253673	158341	157541
	БАЛАНС	278570	172888	187877

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

Продолжение Приложения А

Таблица А.2 – Отчет о финансовых результатах

Отчет о финансовых результатах

за 31 декабря 20 22 г.

Организация ООО «Орегон» Форма по ОКУД _____
 Дата (число, месяц, год) 25 02 2023
 Идентификационный номер налогоплательщика _____ по ОКПО 83689524
 Вид экономической деятельности Торговля автомобильными деталями, узлами и принадлежностями по ОКВЭД 45.3
 Организационно-правовая форма/форма собственности Общество по ОКОПФ/ОКФС 65 16
 с ограниченной ответственностью / Частная собственность _____ по ОКЕИ _____
 Единица измерения: тыс. руб.

Коды		
0710002		
25	02	2023
83689524		
6323104590		
45.3		
65		16
384		

Пояснения ¹	Наименование показателя ²	За год	
		20 22 г. ³	20 21 г. ⁴
	Выручка ⁵	1511547	392638
	Себестоимость продаж	(1492043)	(382327)
	Валовая прибыль (убыток)	19504	218047
	Коммерческие расходы	()	()
	Управленческие расходы	(9883)	(8406)
	Прибыль (убыток) от продаж	9621	1905
	Доходы от участия в других организациях		
	Проценты к получению	695	1
	Проценты к уплате	(4323)	(503)
	Прочие доходы	15898	8028
	Прочие расходы	(8840)	(20384)
	Прибыль (убыток) до налогообложения	13051	(10953)
	Текущий налог на прибыль	(2726)	(685)
	в т.ч. постоянные налоговые обязательства (активы)	()	()
	Изменение отложенных налоговых обязательств	()	()
	Изменение отложенных налоговых активов		
	Прочее	(16)	(4157)
	Чистая прибыль (убыток)	10309	(15795)

Продолжение Приложения А

Продолжение таблицы А.2

Форма 0710002 с. 2

Пояснения ¹	Наименование показателя ²	За _____ год 20__22__ г. ³	За _____ год 20__21__ г. ⁴
	СПРАВОЧНО		
	Результат от переоценки внеоборотных активов, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода		
	Результат от прочих операций, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода		
	Совокупный финансовый результат периода ⁶	10309	(15795)
	Базовая прибыль (убыток) на акцию		
	Разводненная прибыль (убыток) на акцию		

Руководитель _____
(подпись) (расшифровка подписи)

" ____ " _____ 20__ г.

Приложение Б

Дебиторская задолженность по срокам образования на 31.12.2022, руб.

Таблица Б.1 - Дебиторская задолженность по срокам образования на 31.12.2022, руб

Покупатель	Общая задолженность	В т.ч. просроченная задолженность	Общая задолженность по срокам долга				
			До 30 дней	От 31 до 60 дней	От 61 до 90 дней	От 91 до 180 дней	Свыше 180 дней
ЕвроТракЦентр	3 086 376		3 086 376				
ПРАЙМ ПАРТС	2 184 233	404 559	1 633 300	470 681	80 252		
АГРО_АВТО ООО	1 333 765	3	1 333 762			1	1
МОНОПОЛИЯ	747 402		747 402				
АГРО_С	677 703	677 703					677 703
ДЛ ТРАНС	475 385	96 173	379 212	94 746	1 427		
АВТОДОР ДР	439 932		439 932				
СЭД ООО	385 248		385 248				
МЕРСЕДЕС_БЕНЦ ТРАКС	373 354		373 354				
АВТОТРАНС	343 384	202 071	342 951	432			
МОДУЛЬ	322 990		239 470	83 520			
МЛК	276 409		276 409				
АМЗ Техноген	274 586		274 586				
СУЭС	266 109	172 193	214 221	51 888			
ТК АРИОН	223 120		193 624	29 496			
РИКОС	213 940	32 226	181 714	32 226			
Костриков АИ	208 654	4 848	208 654				
УРАЛСТАР_ТРЕЙД	207 816		207 816				
УРАЛГАЗМАРКЕТ СПГ	198 709	1	198 708		1		
ЗТ ГРУПП	197 665	65 918	131 747	43 517	22 401		
ЭЛЕМЕНТ_ТРЕЙД	193 028		4 050	188 978			
ТТМ ЦЕНТР_ООО	191 513		191 513				
ТРАНСПОРТ ТЕХНОЛОГИИ	187 477		187 477				
РефтермоТранс	177 490		177 490				
Бердинский РС ИП	171 057		171 057				
ТРЕЙДИНГ ПЛЮС	169 184		169 184				
ИЛАР	164 517		164 517				
РЕЗЕРВ-А	155 450		155 450				
ЭКСПЕДИЦИЯ	145 728	72 851	72 877	72 851			
ПРАЙД ООО_	143 833		143 833				
ШМИТЦ КАРГОБУЛЛ РУСС	142 652	43 964	26 517	116 135			
Деревнин НА ИП	136 640		136 640				
МК ГРУПП_6670370640	133 584		133 584				
КОНТИНЕНТ-ТРАНС ООО	132 493		132 493				
ДИАМАНТ	130 719		130 719				
ДЕНТРО	128 134		128 134				
ИНТЕРПАРТС	125 647	125 647					125 647
МТП_ТРАНС	124 335		124 335				
НЕФТЕДОРСТРОЙ	122 000		122 000				
БРИДЖ	116 030			116 030			
ТЛ ГРУПП	108 457	1	108 456			1	

Продолжение приложения Б

Продолжение таблицы Б.1

ГРУППА МИЛАН	105 802		105 802			
О 2	98 659		98 659			
КА_ПАРТС	98 521		98 521			
ДОРСТРОЙ	92 369	52 081	40 289	52 081		
СОГАЗ САМАРА_Ф	90 000		90 000			
АЛЬФАФЛИТ	89 921		89 921			
ТРОЙКА ПКФ	89 204		89 204			
ТРИУМФ	87 150	87 150				87 150
ТЕХНО ЛЮКС 667324801	86 185		86 185			
СИНТЕНЗА	82 086		82 086			
ВАЙЛДБЕРРИЗ	82 018			82 018		
ПРЕДПР СТРОЙКОМПЛЕКТ	81 860		81 860			
РКС РЕСУРС	79 695		79 695			
ТРАНСАВТОГРУПП	79 393		24 255	55 138		
АВТОРЕЙС	76 603		76 603			
Арутюнян ЖА	73 985	73 985				73 985
ИТЕКО_РОССИЯ	69 840		69 840			
ДСУ 1	66 700			66 700		
БПВ_ОСТ	66 628		66 628			
ТракСпецСтрой	65 970		65 970			
ГАЗПРОМНЕФТЬ_АЭРО	64 676		64 676			
ВПТ	64 357		64 357			
БЕТОНСТРОЙ	62 929		62 929			
КОНТИНЕНТ_ТРАНС_	59 044		59 044			
ТЕРРА	56 763		56 763			
Чечелев АА	55 458		55 458			
Авто ПЭК	54 069		54 069			
ПРОФИЛЬ ТК	53 281		53 281			
ВЕКТУРА ООО	52 165		52 165			
ГЕКТОР ООО	50 532		50 532			
АВТОСПЕЦТРАНС	50 420		50 420			
АТОМСТРОЙКОМПЛЕКС	48 678		48 678			
ФККГруп	47 185		47 185			
АВТО ТЕХ ЦЕНТР	41 734		41 734			
АППАРЕЛЬ УРАЛ	41 030		41 030			
МЯСПТИЦРЫБСЕРВИС	34 750	34 750				34 750
ТРАНС ВЕКТОР	33 249	87	33 162	87		
СТЛ УРАЛ	31 988		31 988			
БАРКАС ПЛЮС	29 880		29 880			
КОМПАНИЯ СПЕЦСНАБ	29 853			29 853		
СПЕЦ ГРУЗ	29 282		29 282			
ТРЕСТ УТСС	28 634		28 634			
ФОРТУНА ТРАНС_Э	26 210		26 210			
КВАТРО	25 410		25 410			
ЛОГИКА ООО	23 557		23 557			
Автосалон 2	23 300		23 300			
КД СЛАДА	20 214		20 214			
Семенов КН ИП	19 227		19 227			
ПЛАСТПОЛИМЕР	15 336		15 336			
АССТРА УРАЛ	14 761	14 761				14 761
ГРАНД-ЕСМ	13 686		13 686			
ИРБИ - С	12 179		12 179			
АТП	10 965	10 965				10965
ТД ДИАВТО	10 907		10 907			

Продолжение приложения Б

Продолжение таблицы Б.1

СУПЕРМАКС_ПСК	9 000		9 000				
СЕМЬСОТ ДОРОГ	8 653		8 653				
АТЛ РЕГИОНЫ	8 015		8 015				
СИЯНИЕ ТК	7 777		7 777				
Максунов СА	7 610	7 610		7 610			
ТРАНСЛОГИСТИК	7 400		7 400				
РОЛЬФ_ЛОДЖИСТИК	6 838	6 838				6 838	
ЛОГИНДУСТРИЯ	4 040		2 600	1 440			
Симаков ДВ	3 933		3 933				
ГРОСС АВТО	3 900		3 900				
ТРАСКО	3 200		3 200				
НЕГАБАРИТИКА	2 890			2 890			
Бабушкин ВА	1 782		1 782				
АРСЕНАЛ_АВТО	1 622	1 622	1 622				
АВТОПИТЕР ООО	1 429		1 429				
ТОНАР	600		600				
АКАДЕМИЯ_БЕТОНА	570			570			
ЭКОНОМТРЕЙД	149	149			149		
Югратранскомпани	6	6					6
ТРАНСХОЛДИНГ	1			1			
ЛОНГРАН ЛОГИСТИК	1	1					1
АВТОТРАЛ	1	1				1	
КК ГРУПП	1	1					1
Шипицин АВ_ИП	1		1				
Ю_ТРАНС ЛОГИСТИК	1	1				1	
БЕТОНСТРОЙ							
СЕРВИСН ЦЕНТР							
УРАЛСТРОЙОТХОДЫ							
ВТОРАЯ ЭКСПЕДИЦИЯ							
ТРУБМАШ ПК							
ТРАК ГК							
ПРОМСЕРВИС О_ОО							
Итого	18 514 465	2 188 163	15 779 536	1 598 887	104 230	17 807	1 014 005