

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

Обучающийся

Е.И. Кулагина

(Инициалы Фамилия)

(личная подпись)

Руководитель

канд. экон. наук, доцент Е.А. Васильева

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

Тольятти 2025

## Аннотация

Современная экономическая ситуация требует от предприятий особого внимания к организации расчетов с покупателями и заказчиками за реализованные товары, выполненные работы и оказанные услуги. Особую актуальность приобретает необходимость систематического контроля над расчетами с клиентами, поскольку возникновение сомнительной дебиторской задолженности указывает на нарушение платежной дисциплины и требует оперативного реагирования для минимизации негативных последствий.

Цель бакалаврской работы – изучение особенностей методики бухгалтерского учета и анализа расчетов с покупателями и заказчиками.

Объект исследования – ОАО «Колос».

Предметом исследования является бухгалтерский учет и анализ расчетов с покупателями и заказчиками.

Работа состоит из введения, трех разделов, заключения, списка использованных источников и приложений.

В первом разделе раскрываются теоретико-методологические основы учета расчетов с покупателями и заказчиками.

Во втором разделе рассмотрены практические аспекты организации бухгалтерского учета расчетов с покупателями и заказчиками в ОАО «Колос».

В третьем разделе проводится детальный анализ расчетных операций с клиентами. Особое внимание уделяется разработке практических рекомендаций по совершенствованию системы расчетов и повышению эффективности деятельности компании.

Практическая ценность выполненного исследования заключается в возможности непосредственного применения разработанных рекомендаций в деятельности ОАО «Колос», что позволит оптимизировать систему расчетов с покупателями и заказчиками и повысить эффективность финансово-хозяйственной деятельности предприятия в целом.

## Содержание

Введение.....	4
1 Теоретические и методические аспекты учета и анализа расчётов с покупателями и заказчиками .....	7
1.1 Сущность и способы расчётов с покупателями и заказчиками, и нормативное регулирование .....	7
1.2 Нормативное регулирование и бухгалтерский учет расчетов с покупателями и заказчиками .....	12
1.3 Бухгалтерский учет расчетов с покупателями и заказчиками .....	15
2 Бухгалтерский учет расчетов с покупателями и заказчиками ОАО «Колос» .....	20
2.1 Техничко-экономическая характеристика ОАО «Колос» .....	20
2.2 Бухгалтерский учет расчетов с покупателями и заказчиками .....	26
3 Анализ расчетов с покупателями и заказчиками и рекомендации по их совершенствованию на примере предприятия ОАО «Колос» .....	33
3.1 Анализ состава и структуры расчетов с покупателями и заказчиками	33
3.2 Мероприятия по улучшению расчетов с покупателями и заказчиками .....	40
Список используемых источников и литературы.....	43
Приложение А Бухгалтерская отчетность.....	46
Приложение Б Отчет о финансовых результатах .....	48

## Введение

Современная экономическая ситуация требует от предприятий особого внимания к организации расчетов с покупателями и заказчиками за реализованные товары, выполненные работы и оказанные услуги. В условиях экономической нестабильности возрастают риски несвоевременной оплаты или неоплаты счетов, что приводит к формированию дебиторской задолженности, определенный уровень которой является неизбежным в процессе хозяйственной деятельности. Особую актуальность приобретает необходимость систематического контроля над расчетами с клиентами, поскольку возникновение сомнительной дебиторской задолженности указывает на нарушение платежной дисциплины и требует оперативного реагирования для минимизации негативных последствий.

В современных рыночных условиях возрастает значимость самостоятельности предприятий в принятии управленческих решений по обеспечению эффективности расчетов с дебиторами, поскольку динамика дебиторской задолженности непосредственно влияет на финансовое положение организации. Существенное превышение дебиторской задолженности над кредиторской может привести к техническому банкротству из-за отвлечения средств из оборота и невозможности своевременного погашения обязательств перед кредиторами.

Выпускная квалификационная работа направлена на разработку рекомендаций по совершенствованию учета расчетов с покупателями и заказчиками в ОАО «Колос». Исследование охватывает период 2021-2023 годов и опирается на труды современных специалистов в области учета, таких как Рабинович А.М., Васильев Д.В., Козырин А.Н. и других, а также на действующую нормативно-правовую базу. Методологической основой работы служат общенаучные методы познания, включая монографический, диалектический, системный подходы, методы сравнительного и факторного анализа.

Структура работы логически выстроена и включает теоретическое рассмотрение основ учета расчетов с покупателями и заказчиками, анализ организационно-экономической характеристики исследуемого предприятия и детальное изучение порядка бухгалтерского учета расчетов с клиентами в ОАО «Колос». Такой комплексный подход позволяет всесторонне изучить проблематику и разработать практические рекомендации по совершенствованию учетной работы в организации.

В современных условиях ведения бухгалтерского учета особое значение приобретает грамотная организация расчетов с покупателями и заказчиками. Данное направление учета требует от бухгалтера глубоких знаний в области кассовых операций, различных форм безналичных расчетов, а также уверенного владения положениями бухгалтерского учета.

Настоящая бакалаврская работа направлена на всестороннее изучение системы бухгалтерского учета и проведение комплексного анализа взаимоотношений с покупателями и заказчиками. Исследование проводится на базе предприятия ОАО «Колос», где подробно рассматриваются особенности организации учета и анализа расчетов с клиентами.

При подготовке работы использовалась обширная информационная база, включающая учебную литературу, научные публикации, нормативные документы и внутреннюю документацию исследуемого предприятия. Методологическую основу исследования составляют различные научные подходы, включая экономико-статистические методы, аналитический и синтетический подходы, метод сравнения.

В первом разделе раскрываются теоретико-методологические основы учета расчетов с покупателями и заказчиками.

Во втором разделе рассмотрены практические аспекты организации бухгалтерского учета расчетов с покупателями и заказчиками в ОАО «Колос».

В третьем разделе проводится детальный анализ расчетных операций с клиентами. Особое внимание уделяется разработке практических рекомендаций по совершенствованию системы расчетов и повышению эффективности деятельности компании.

Практическая ценность выполненного исследования заключается в возможности непосредственного применения разработанных рекомендаций в деятельности ОАО «Колос», что позволит оптимизировать систему расчетов с покупателями и заказчиками и повысить эффективность финансово-хозяйственной деятельности предприятия в целом. Результаты анализа и предложенные меры по совершенствованию учетной работы имеют прикладной характер и могут быть интегрированы в существующую систему учета организации.

# **1 Теоретические и методические аспекты учета и анализа расчётов с покупателями и заказчиками**

## **1.1 Сущность и способы расчётов с покупателями и заказчиками, и нормативное регулирование**

В ходе осуществления коммерческой деятельности предприятия постоянно вовлечены в разнообразные расчетные отношения, включающие как исходящие платежи поставщикам и подрядчикам за приобретенные товары и услуги, так и входящие денежные потоки от покупателей и заказчиков за реализованную продукцию, выполненные работы и оказанные услуги. Хозяйственная деятельность также включает расчеты по налоговым обязательствам, банковским кредитам, заработной плате и прочим операциям, которым предшествует формирование дебиторской или кредиторской задолженности.

Хозяйствующий субъект, являясь самостоятельным участником экономических процессов, взаимодействует с различными контрагентами, включая организации и физических лиц, приобретающих сырье, товарно-материальные ценности, потребляющих услуги и заказывающих различные работы. Многообразие расчетных операций требует их систематизации по различным признакам, учитывающим направленность расчетов, категории контрагентов, формы проведения расчетов и характер операций.

Особое место в системе расчетов занимают взаимоотношения с покупателями и заказчиками, которые формируют основную категорию дебиторов коммерческой организации. Дебиторская задолженность, возникающая при таких расчетах, представляет собой комплексное экономическое явление, характеризующееся рядом существенных особенностей. Она возникает на договорной основе или в соответствии с законодательством, является важной составляющей оборотного капитала предприятия и часто рассматривается как форма кредитования контрагентов.

Величина дебиторской задолженности оказывает существенное влияние на финансовые результаты и состояние предприятия, при этом ее оценка может осуществляться различными методами, включая формирование резерва по сомнительным долгам.

Формирование расчетных отношений с покупателями и заказчиками происходит в рамках исполнения договоров на поставку товаров, оказание услуг или выполнение работ, результатом которых является получение предприятием выручки и формирование его доходной базы. Эффективное управление такими расчетами является важным фактором обеспечения финансовой устойчивости и платежеспособности организации.

В процессе коммерческой деятельности компании постоянно вступают в различные расчетные отношения. Так, организации оплачивают счета поставщиков и подрядчиков за приобретенные у них товары, работы и услуги. Покупатели и заказчики, напротив, генерируют входящий денежный поток, расплачиваясь за проданные им товары (выполненные работы, оказанные услуги). Кроме того, расчетные операции возникают при уплате налогов в бюджет, при перечислении процентов по кредитам банкам, при выплате зарплат и т.д. В общем случае расчетам предшествует возникновение каких-либо прав или обязательств, иными словами - дебиторской или кредиторской задолженности.

Организации и лица, имеющие задолженность перед компанией, называются дебиторами. Покупатели и заказчики представляют собой основную категорию дебиторов коммерческой организации. Соответственно, расчеты с покупателями и заказчиками возникают в хозяйственной деятельности предприятия при погашении дебиторской задолженности.

«Дебиторская задолженность представляет собой совокупность обязательств третьих лиц перед организацией и обладает следующими основными характеристиками:

- возникает на основании договора, закона или деликта;

- является частью активов предприятия, важной компонентой оборотного капитала;
- часто рассматривается как иммобилизованные оборотные средства компании, посредством которых осуществляется кредитование ее контрагентов;
- является отражением определенных транзакций на счетах бухгалтерского учета;
- влияет на результаты деятельности предприятия, на его финансовое состояние;
- может быть оценена различными способами, что влияет на величину задолженности в стоимостном выражении;
- может являться предметом манипуляций со стороны руководства компании, так как содержит оценочную величину - резерв по сомнительным долгам» [12].

«Расчеты с покупателями и заказчиками возникают при выполнении договоров на поставку товаров, на оказание услуг, на выполнение работ. Иными словами, это те договоры, по которым предприятие получает выручку (доход).

Дебиторская задолженность может возникать как при предоставлении покупателю (заказчику) отсрочки платежа, так и при перечислении аванса поставщикам и подрядчикам. В первом случае задолженность представляет собой денежную сумму, подлежащую уплате. Во втором случае задолженность - это ни что иное, как товары (работы, услуги), которые контрагенты обязаны поставить организации. Дебиторская задолженность может возникать на основании договора, закона или деликта.

Срок, в течение которого дебиторская задолженность отражается в учете и отчетности, обычно определяется договорными отношениями или нормативными актами. Так, условиями договора может быть предусмотрено возникновение обязательства покупателя по оплате товара в момент отгрузки. В этом случае дебиторская задолженность возникнет в момент отгрузки и

будет отражаться в учете до момента перечисления средств покупателем, т.е. до момента погашения обязательства. Признание дебиторской задолженности в учете всегда тесно связано с возникновением, изменением или прекращением гражданских правоотношений. Что касается нормативных сроков, то здесь самым ярким примером служит срок исковой давности, по истечении которого безнадежная задолженность списывается с учета» [9].

«Покупатели и заказчики – это организации или лица, приобретающие готовую продукцию, а также различные виды услуг (отпуск электроэнергии, пара, воды, газа и другое) и требующие выполнения разных работ (капитальный и текущий ремонт основных средств и другое)» [13].

Основные этапы расчетов с покупателями и заказчиками за безналичный расчет представлен на рисунке 1.

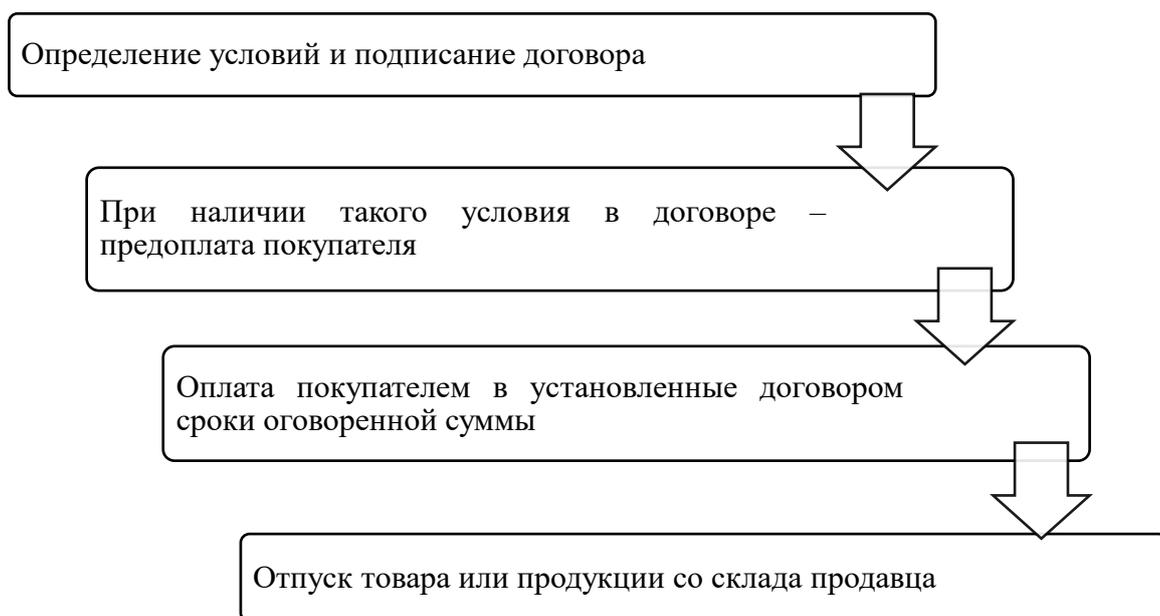


Рисунок 1 – Основные этапы расчетов с покупателями и заказчиками за безналичный расчет

«При предоставлении покупателю (заказчику) отсрочки платежа, или при перечислении аванса поставщикам и подрядчикам возникает дебиторская задолженность. В первом случае задолженность представляет собой

денежную сумму, подлежащую уплате. Во втором случае задолженность — это не что иное, как товары» [11].

«Сегодня дебиторская задолженность всегда отвлекает определенные средства из оборота предприятия, что ухудшает, в целом, его финансовое положение. Четкое и своевременное взыскание определенной дебиторской задолженности является ключевой задачей бухгалтерии предприятия. По истечении всех сроков определенной исковой давности она в итоге подлежит списанию в убыток именно в составе различных расходов

Можно говорить о том, что задолженность по расчетам с покупателями и заказчиками делится на две ключевые группы, а это: определенная дебиторская задолженность за различные товары (работы и услуги), срок оплаты которых еще не наступил; определенная дебиторская задолженность за какие-либо товары (работы и услуги), которые не были оплачены в срок, предусмотренный определенным контрактом.

Вторая группа делится на ряд подгрупп: ожидаемая в определенные согласованные с заказчиком некоторые сроки; сомнительная; труднореализуемая; безнадежная. Сегодня в отношении той задолженности, которая признается должниками, не имеющими определенной возможности ее полностью погасить из-за финансовых проблем, возможен поиск каких-либо взаимоприемлемых решений» [15].

«Достаточно часто применяется отсрочка или же рассрочка платежей. Являясь основным средством привлечения покупателей, определенная отсрочка или же рассрочка платежей за некоторую поставленную продукцию всегда должна быть экономически высокоэффективной, то есть все потери, которые были вызваны отвлечением своих собственных средств из оборота, всегда должны перекрываться определенной выгодой от роста объема продаж. Сегодня при решении определенного вопроса о предоставлении покупателю или заказчику какой-либо отсрочки, рассрочки платежей за какую-либо поставленную продукцию всегда учитываются его платежеспособность, опыт прежних взаимоотношений и деловая репутация. Однако не редко возникает

ситуация, при которой приходится списывать просроченную задолженность покупателей в связи с истечением срока исковой давности» [19].

Согласно статье 195 ГК РФ исковая давность — это период, в течение которого можно предъявить иск должнику из-за того, что он не выполнил свои обязательства по договору (например, не оплатил приобретенную продукцию). Срок исковой давности может быть разным в зависимости от вида дебиторской задолженности. Общий срок исковой давности составляет 3 года (статья 196 ГК РФ).

## **1.2 Нормативное регулирование и бухгалтерский учет расчетов с покупателями и заказчиками**

«Основным документом, регулирующим наличные и безналичные расчеты, является Гражданский кодекс РФ. В статье 861 дается определение наличных и безналичных расчетов, определяется порядок осуществления данных сделок, в статье 862 ГК РФ раскрываются формы безналичных расчетов. Расчеты платежными поручениями раскрываются в статьях 863-866, расчеты по аккредитиву – в статьях 867-873, расчеты по инкассо – в статьях 874-876, а в статьях с 877 по 885 раскрываются расчеты чеками. Также в первой части Гражданского кодекса РФ даются общие определения и понятия, раскрываются права и обязанности сторон договора. Таким образом, Гражданский кодекс РФ определяет основные виды договоров, права и обязанности сторон, формы расчётов» [1].

«Налоговый кодекс определяет порядок учета расчетов с покупателями и заказчиками для целей налогообложения. Также в Налоговом кодексе регулируются другие аспекты расчетов с дебиторами и кредиторами. Положение о правилах осуществления перевода денежных средств от 19 июня 2013 г. N 383-П устанавливает правила осуществления перевода денежных средств Банком России, кредитными организациями на территории Российской Федерации в валюте Российской Федерации, а также раскрывает

формы безналичных расчетов. С 1 июня 2015 года начало действовать Указание Банка России от 11.03.2015 № 3210-У «О порядке ведения кассовых операций юридическими лицами и упрощенном порядке ведения кассовых операций индивидуальными предпринимателями и субъектами малого предпринимательства» [12].

Что касается нормативного регулирования учета расчетов с покупателями и заказчиками за продукцию, выполненные работы и оказанные услуги, то основным документом является Федеральный закон «О бухгалтерском учёте» № 402-ФЗ, который определяет порядок оценки имущества организации, правила оформления бухгалтерской документации, ведение учета в валюте РФ – рублях, оформление документов на русском языке [5].

«Положение по ведению бухгалтерского учёта и бухгалтерской отчётности в Российской Федерации разъясняет положения федерального закона «О бухгалтерском учёте», рассматривает требования к ведению бухгалтерского учёта, документирование хозяйственных операций, регистры бухгалтерского учёта» [12].

«ПБУ 4/99 «Бухгалтерская отчётность организации» определяет, что в бухгалтерской отчётности должна отражаться информация по задолженности покупателей, устанавливает требования к бухгалтерской отчётности, состав бухгалтерской отчётности, сроки её представления, публичность» [13].

«ПБУ 9/99 «Доходы организации» определяет понятие доходов, виды, порядок учета и отражения в отчетности, то есть данное ПБУ раскрывает порядок отражения выручки от покупателей и других контрагентов» [14].

«ПБУ 10/99 «Расходы организации» определяет понятие расходов, виды, группировку по экономическим элементам. План счетов бухгалтерского учёта финансово-хозяйственной деятельности и инструкция по его применению определяет счета и типовую корреспонденцию для учёта расчетов с покупателями» [15].

«Планом счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности предприятия для учета расчетов с покупателями и заказчиками предусмотрен счет 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками». В инструкции приведен порядок использования данного счета, то есть раскрывается информация о корреспондентских счетах, отражаемых по дебету и по кредиту счета» [3].

«Методические указания по инвентаризации имущества и финансовых обязательств, утвержденные приказом Минфина России от 13.06.95 г. № 49 раскрывают порядок подготовки к инвентаризации, устанавливается порядок проведения инвентаризации имущества и финансовых обязательств организаций и оформление ее результатов. Все указанные документы прямо или косвенно регулируют вопрос расчетов с покупателями и заказчиками за продукцию, выполненные работы» [6].

«В рамках проведенного исследования было подробно рассмотрено содержание и основные характеристики расчетных операций с покупателями и заказчиками. Установлено, что данные операции являются неотъемлемой частью хозяйственной деятельности предприятий и возникают преимущественно на основе заключенных договоров между участниками экономических отношений. Важно отметить тесную взаимосвязь между системой расчетов и формированием дебиторской задолженности, которая отражает совокупный объем обязательств контрагентов перед организацией. При этом временные рамки для осуществления расчетов и погашения дебиторской задолженности могут регулироваться как действующим законодательством, так и условиями договоров между сторонами. Такой комплексный подход к пониманию сущности расчетных операций позволяет эффективно организовать систему учета и контроля взаиморасчетов с деловыми партнерами предприятия» [2].

### 1.3 Бухгалтерский учет расчетов с покупателями и заказчиками

«К основным документам, на основании которых ведется учет расчетов с покупателями и заказчиками, относятся: накладные на отпуск материальных ценностей на сторону; товарно-транспортные накладные; счета-фактуры; акты выполненных работ; платежные поручения; выписки банка; приходные кассовые ордера; соглашения о взаимозачете.

Для обобщения информации о расчетах с покупателями и заказчиками используется счет 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками». На этом счете отражают счета-фактуры к оплате продукции, товаров, иных материальных ценностей, реализованных покупателями и заказчиками, а также учитывают расчеты плановых платежей, векселя, полученные в оплату готовой продукции, товаров, выполненных работ, оказанных услуг» [16].

Организация учета расчетов с покупателями и заказчиками осуществляется на счете 62, структура которого может быть детализирована путем открытия различных субсчетов, отражающих специфику расчетных операций, включая авансовые платежи и вексельные расчеты. Каждая организация самостоятельно определяет необходимую степень детализации учета и закрепляет выбранную структуру счета в своей учетной политике. Важным аспектом организации учета является ведение детального аналитического учета, который позволяет отслеживать состояние расчетов по каждому выставленному счету или отдельному контрагенту при использовании системы плановых платежей.

«Отражение операций на счете 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками» происходит в момент перехода права собственности на реализованное имущество или выполненные работы и услуги от продавца к покупателю. При этом возникновение задолженности покупателей фиксируется по дебету счета, а поступление оплаты отражается по кредиту. Принципиально важным является наличие правильно оформленных первичных документов, которые служат основанием для отражения

хозяйственных операций в системе бухгалтерского учета и обеспечивают их документальное подтверждение. Учет расчетов с покупателями и заказчиками согласно плану счетов, ведется на счете 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками», к которому открыты субсчета могут быть открыты субсчета» [13]:

- 62.1 – Расчеты с покупателями и заказчиками,
- 62.2 – Расчеты по авансам полученным.

«На счете 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками» учет может осуществляться двумя способами.

Первый вариант – когда расчеты осуществляются с покупателями без аванса, то есть заключается договор, отгружается продукция, после чего по дебету счета 62.1 «Расчеты с покупателями и заказчиками» и кредиту счета 90 «Продажи» отражается выручка от продаж. Поступление денежных средств отражается по дебету счета 51 «Расчетные счета» и кредиту счета 62.1 «Расчеты с покупателями и заказчиками».

Второй вариант предполагает осуществление расчетов при получении аванса от покупателя. Сначала покупатель перечисляет аванс (Дт 51 «Расчетные счета» Кт 62.2 «Расчеты по авансам полученным»), начисляется НДС с аванса (Дт 62.2 «Расчеты по авансам полученным» Кт 68 «Расчеты по налогам»), затем ему отгружается продукция, отражается выручка от реализации, производится зачет аванса по дебету счета 62.2 «Расчеты по авансам полученным» (Авансы полученные) и кредиту счета 62.1 «Расчеты с покупателями и заказчиками», восстанавливается НДС (Дт 68.1 «Расчеты по налогу на добавленную стоимость» Кт 62.2 «Расчеты по авансам полученным»))» [19].

«Если аванс был частичным, то после отгрузки производится полная оплата продукции. Величина задолженности покупателей и заказчиков определяется исходя из цены, установленной договором. На сумму предъявленных покупателям и заказчикам счетов, включая НДС, делают

запись: Дебет счета 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками» Кредит счета 90-1 «Выручка» Кредит счета 91-1 «Прочие доходы»» [18].

Система расчетов между организацией и ее покупателями характеризуется разнообразием форм погашения задолженности, которая может осуществляться как в денежной форме, включая наличные и безналичные платежи, так и с использованием неденежных способов урегулирования обязательств. Существенное значение имеет установленный договором порядок оплаты за поставленную продукцию, выполненные работы или оказанные услуги. При этом механизм оплаты может быть реализован двумя основными способами - либо после передачи права собственности на товары и услуги покупателю, что представляет собой последующую оплату, либо на условиях предварительной оплаты, когда покупатель производит платеж до момента получения права собственности на приобретаемые ценности. Выбор конкретной формы расчетов и порядка их осуществления определяется договорными отношениями между участниками сделки и должен быть четко зафиксирован в соответствующих документах.

«Кредиторская задолженность, отражаемая по счету 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками», субсчет «Расчеты по авансам, полученным», согласно нормам действующего законодательства, является объектом налогообложения при исчислении НДС.

Сумма НДС, причитающегося взносу в бюджет с полученной от покупателей и заказчиков суммы авансов, отражается в учете записью:

– Дебет счета 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками», субсчет «Расчеты по авансам, полученным» Кредит счета 68 «Расчеты по налогам и сборам»» [7].

«Авансовые платежи, полученные от покупателей и заказчиков, учитываются на счете 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками», субсчет «Расчеты по авансам, полученным» до момента отгрузки продукции либо выполнения работ и услуг в соответствии с договором и предъявления расчетных документов на оплату отгруженной продукции, а также других

документов (транспортных накладных), подтверждающих факт свершения сделки. После отгрузки продукции либо выполнения работ и услуг, подтвержденных документально, возникает дебиторская задолженность покупателей и заказчиков, которая уменьшается на сумму ранее полученных авансов, то есть производится зачет ранее полученных авансов» [10].

При этом делают запись:

- Дебет счета 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками», субсчет «Расчеты по авансам, полученным» Кредит счета 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками».

Одновременно с зачетом полученных авансов восстанавливается НДС, ранее начисленный в бюджет с суммы авансов, полученных от покупателей и заказчиков. При этом делают запись:

- Дебет счета 68 «Расчеты по налогам и сборам» Кредит счета 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками», субсчет «Расчеты по авансам, полученным».

«Любая дебиторская задолженность должна быть списана по истечении срока исковой давности, то есть того периода времени, в течение которого можно предъявить иск должнику, не выполнившему свои обязательства по договору. Способ списания дебиторской задолженности зависит от того, создает ли организация резерв по сомнительным долгам или нет» [8].

Если такой резерв не создан, то списанная задолженность относится на убытки:

- учтена сумма списанной задолженности – Дебет счета 91-2 «Прочие расходы» Кредит счета 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками».

«Дебет счета 007 «Списание убытков в задолженность неплатежеспособных дебиторов». Использовать резерв по сомнительным долгам можно только для того, чтобы погасить задолженность, по которой истек срок исковой давности.

В бухгалтерском учете делается запись:

Дебет счета 63 «Резервы по сомнительным долгам» Кредит счета 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками»; Дебет счета 007 «Списание убытков в задолженность неплатежеспособных дебиторов».

В случае погашения покупателем задолженности, уже списанной с баланса кредитора, в бухгалтерском учете делают проводки: Дебет счета 51 «Расчетные счета» Кредит счета 91-1 «Прочие доходы»; сумма погашенной задолженности списана с забалансового счета — Кредит счета 007 «Списание убытков в задолженность неплатежеспособных дебиторов»» [4].

Таким образом, в ходе исследования, проведенного в рамках первого раздела выпускной квалификационной работы, было определено, что неотъемлемой частью деятельности любого предприятия являются расчеты с покупателями и заказчиками. Покупатели – это юридические и физические лица, покупающие готовую продукцию, оказанные услуги, выполненные работы, у поставщиков. Заказчик — юридическое или физическое лицо, осуществляющее работы подрядным способом. Было установлено, что в отчетности расчеты с покупателями и заказчиками могут отражаться как в составе дебиторской задолженности, так и в составе кредиторской. Для учета расчетов с покупателями Планом счетов предусмотрено применение счета 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками». На завершающем этапе были рассмотрены виды расчетов с покупателями и заказчиками на основании действующего законодательства, в частности формы безналичных расчетов и отражение в учете.

## **2 Бухгалтерский учет расчетов с покупателями и заказчиками ОАО «Колос»**

### **2.1 Техничко-экономическая характеристика ОАО «Колос»**

«Организация ОТКРЫТОЕ АКЦИОНЕРНОЕ ОБЩЕСТВО «КОЛОС» зарегистрирована в едином государственном реестре юридических лиц 26 лет назад 14 января 1998.

Средний возраст юридических лиц для вида деятельности 52.10.3 "Хранение и складирование зерна" составляет 16 лет. Данная организация уже существует дольше.

Налоговый орган, в котором юридическое лицо состоит на учёте: Межрайонная инспекция Федеральной налоговой службы №3 по Оренбургской области (код инспекции – 5603).

Регистрационный номер в ПФР: 066212000093 от 2 декабря 1991 г.

Регистрационный номер в ФСС: 560080036556001 от 16 января 1995 г.

Основной вид деятельности организации: Хранение и складирование зерна (код по ОКВЭД 52.10.3).

Дополнительно организация заявила следующие виды деятельности:

- 10.41.2 – Производство нерафинированных растительных масел и их фракций;
- 10.61.2 – Производство муки из зерновых культур;
- 10.61.3 – Производство крупы и гранул из зерновых культур;
- 10.61.4 – Производство мучных смесей и приготовление мучных смесей или теста для хлеба, тортов, бисквитов и блинов;
- 10.71 – Производство хлеба и мучных кондитерских изделий, тортов и пирожных недлительного хранения» [14].

ОАО «КОЛОС» зарегистрировано по адресу: 461035, обл. Оренбургская, р-н Бузулукский, п. Красногвардеец, ул. Элеваторная, зд. 1.

Прибыль представляет собой ключевой индикатор финансового благополучия организации, играющий двойственную роль в экономической системе. В качестве внутреннего ресурса она служит фундаментальной основой для обеспечения финансовой устойчивости и развития предприятия, одновременно выступая значимым элементом в формировании доходной части бюджетов разных уровней. Законодательство Российской Федерации, в частности Гражданский кодекс, определяет получение прибыли как первостепенную цель функционирования коммерческих организаций.

Исследование процесса формирования финансовых результатов имеет существенное значение для различных категорий заинтересованных лиц. Внутри организации такой анализ служит инструментом эффективного управления активами и принятия обоснованных управленческих решений. При этом внешние пользователи, включая деловых партнеров и акционеров, также проявляют значительный интерес к данной информации, используя ее для оценки надежности и перспективности сотрудничества с организацией.

«Финансовый результат организации формируется постепенно в течение отчетного периода и отражает все аспекты деятельности предприятия. На его величину оказывают влияние как внутренние факторы, связанные с эффективностью управления ресурсами, оптимизацией затрат и повышением производительности труда, так и внешние условия, включая рыночную конъюнктуру, изменения законодательства и общую экономическую ситуацию.

В современных условиях хозяйствования успешное управление прибылью требует комплексного подхода к анализу всех составляющих финансового результата. Это включает детальное изучение структуры доходов и расходов, выявление резервов роста прибыли и оценку факторов, влияющих на ее формирование. Важно отметить, что положительный финансовый результат создает базу для самофинансирования, расширения производственной деятельности, решения социальных задач и материального стимулирования работников» [23].

Особое значение имеет рациональное распределение полученной прибыли, которое должно обеспечивать баланс между текущими потребностями развития предприятия и стратегическими целями его функционирования. При этом необходимо учитывать интересы всех заинтересованных сторон: собственников, желающих получить дивиденды, работников, заинтересованных в повышении оплаты труда, и самого предприятия, нуждающегося в средствах для развития и модернизации.

Качественный анализ финансовых результатов позволяет не только оценить текущее состояние организации, но и прогнозировать ее дальнейшее развитие, что особенно важно для принятия стратегических управленческих решений и обеспечения долгосрочной устойчивости предприятия на рынке.

Таблица 1 - Динамика доходов и расходов ОАО «Колос»

Наименование показателя	за 2021	за 2022	за 2023	Изменение 2023 от 2021
I Доходы - всего	40468	63840	76865	36397
в том числе:	-	-	-	-
1 Доходы от обычных видов деятельности	36462	55703	67410	30948
2 Проценты к получению	2269	5038	6059	3790
3 Доходы от участия в других организациях	-	-	-	-
4 Прочие доходы	1737	3099	3396	1659
II Расходы – всего	51681	50371	54715	3034
в том числе:	-	-	-	-
1 Расходы по обычным видам деятельности	51547	44940	50827	-720
2 Проценты к уплате	-	-	-	-
3 Прочие расходы	134	5431	3888	3754

В рассматриваемый период финансовая ситуация в организации характеризовалась значительным ростом общего объема доходов, который достиг 76865 тысяч рублей, увеличившись на 36397 тысяч рублей Таблица 1.

Наиболее существенный рост показали доходы от основной деятельности предприятия, которые увеличились почти на 85%. Заметную динамику продемонстрировали также процентные доходы, выросшие более чем в полтора раза. Прочие доходы организации также показали положительную динамику, практически удвоившись. При этом важно отметить, что доходы от участия в других организациях отсутствовали. В структуре общих доходов преобладающую долю занимали поступления от основной деятельности, составив почти 88% от общего объема, таблица 2.

Таблица 2 - Динамика факторов формирования финансовых результатов в ОАО «Колос»

Наименование показателя	Код строки	за 2021	за 2022	за 2023	Изменение 2023 от 2021
1 Выручка	2110	36462	55703	67410	30948
2 Себестоимость продаж	2120	40296	33984	37433	-2863
3 Валовая прибыль	2100	-3834	21719	29977	33811
4 Коммерческие расходы	2210	-	-	-	-
5 Управленческие расходы	2220	11251	10956	13394	2143
6 Прибыль (убыток) от продаж	2200	-15085	10763	16583	31668
7 Проценты к получению	2320	2269	5038	6059	3790
8 Проценты к уплате	2330	-	-	-	-
9 Прочие доходы	2340	1737	3099	3396	1659
10 Прочие расходы	2350	134	5431	3888	3754
11 Прибыль (убыток) до налогообложения	2300	-11213	13469	22150	33363
12 Текущий налог на прибыль	2410	-963	-909	-3065	-2102
текущий налог на прибыль	2411	963	909	3065	2102
13 Прочее	2460	-	-	481	481
14 Чистая прибыль (убыток)	2400	-12176	12560	19566	31742

Что касается расходной части, общая сумма расходов организации ОАО «Колос» увеличилась на 3034 тысячи рублей, достигнув 54715 тысяч рублей.

При этом наблюдалась неоднородная динамика различных видов расходов. Так, затраты по основной деятельности показали незначительное снижение, в то время как прочие расходы продемонстрировали существенный рост, увеличившись в 28 раз. Процентные расходы в рассматриваемом периоде отсутствовали. В общей структуре расходов доминирующее положение занимали затраты по основной деятельности, составляя около 93% от общей суммы расходов (рисунок 2).

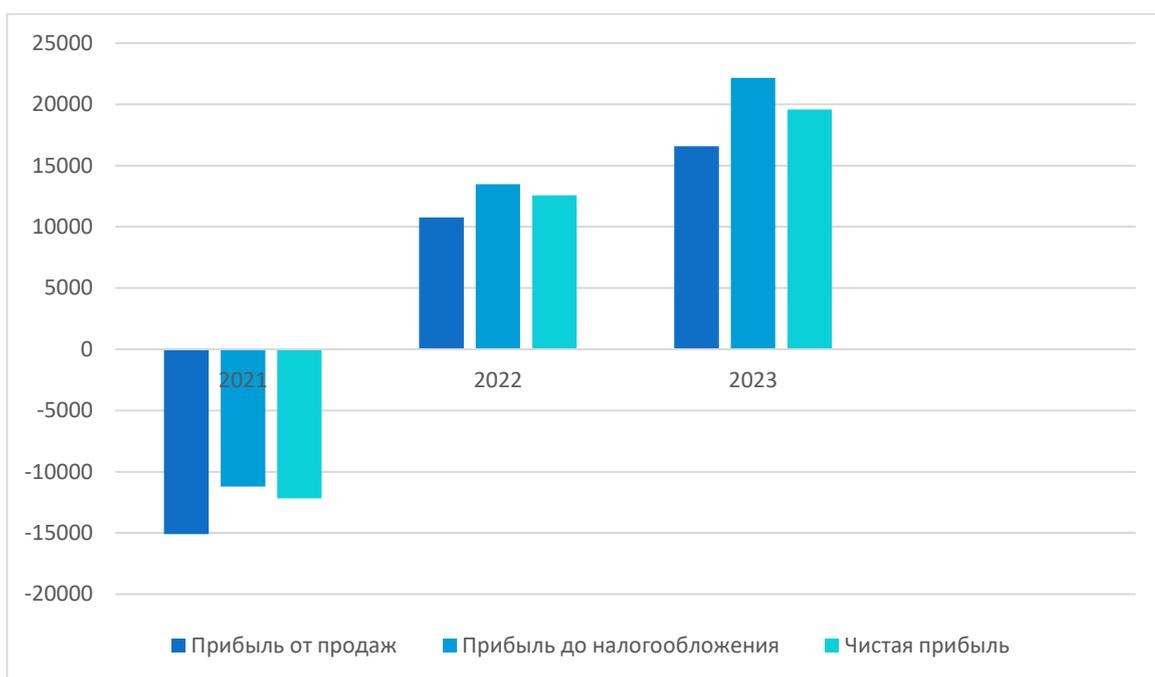


Рисунок 2 – Динамика показателей прибыли за период 2021-2023 год, тыс. руб.

Дополнительное положительное влияние оказало улучшение соотношения между прочими доходами и расходами, которое обеспечило около 5% общего прироста бухгалтерской прибыли. Такая структура изменения финансового результата свидетельствует об эффективности основной деятельности предприятия и успешной реализации мер по повышению прибыльности бизнеса. В отчетном периоде на формирование чистого результата финансово-хозяйственной деятельности предприятия

оказывали влияние следующие факторы: рост прибыли до налогообложения - 105.11% (таблица 3).

Таблица 3 – Расчет порога рентабельности и запаса финансовой прочности

Наименование показателя	за 2021	за 2022	за 2023
1 Объем продаж	36462	55703	67410
2 Себестоимость продаж – переменные затраты	40296	33984	37433
3 Маржинальный доход	-3834	21719	29977
4 Доля маржинального дохода в объеме продаж	-0.105	0.39	0.445
5 Постоянные затраты	11251	10956	13394
6 Критическая точка объема продаж	-107152	28092	30099
7 Запас финансовой прочности (ЗФП)	143614	27611	37311
8 ЗФП в % к объему продаж	393.873	49.568	55.349
9 Прибыль от продаж	-15085	10763	16583

На основании представленных данных за период 2021-2023 годы можно проследить существенную трансформацию финансового состояния предприятия.

В 2021 году предприятие находилось в сложном финансовом положении. При объеме продаж в 36462 себестоимость превышала выручку, что привело к отрицательному маржинальному доходу (-3834) и, как следствие, к убытку от продаж (-15085). Высокий показатель запаса финансовой прочности в 393.87% в данном случае не отражал реальной устойчивости предприятия, а был следствием отрицательной критической точки объема продаж.

2022 год стал переломным в деятельности организации. Объем продаж увеличился до 55703, при этом предприятию удалось значительно оптимизировать себестоимость продаж, снизив ее до 33984. Это привело к формированию положительного маржинального дохода в размере 21719 и получению прибыли от продаж в размере 10763. Доля маржинального дохода

в объеме продаж достигла 0.39, что свидетельствует о повышении эффективности операционной деятельности.

В 2023 году положительная динамика усилилась. Объем продаж вырос до 67410, при этом рост себестоимости был умеренным (до 37433). Маржинальный доход увеличился до 29977, а его доля в выручке достигла 0.445. Несмотря на рост постоянных затрат до 13394, прибыль от продаж выросла до 16583. Запас финансовой прочности составил 55.349% от объема продаж, что говорит о формировании устойчивого финансового положения предприятия.

Таким образом, за анализируемый период предприятие продемонстрировало успешное преодоление кризисного состояния через эффективное управление затратами, наращивание объемов продаж и оптимизацию операционной деятельности. Положительная динамика всех ключевых показателей свидетельствует о формировании устойчивой модели прибыльного функционирования предприятия.

## **2.2 Бухгалтерский учет расчетов с покупателями и заказчиками**

Счет 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками» представляет собой важный инструмент бухгалтерского учета, предназначенный для отражения взаиморасчетов с покупателями и заказчиками. Специфика данного счета заключается в его двойственной природе, позволяющей одновременно учитывать, как задолженность покупателей перед организацией, так и авансовые платежи, полученные от них.

Правила использования данного счета регламентированы нормативным документом Министерства финансов России - Приказом № 94н от 31.10.2000. Особенность счета 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками» состоит в том, что он является активно-пассивным, что позволяет формировать остатки как по дебету, так и по кредиту на конец отчетного периода. При этом дебетовое

сальдо отражает сумму задолженности покупателей перед компанией, а кредитовое - величину полученных от них авансов.

В структуре бухгалтерского баланса информация со счета 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками» распределяется по двум различным статьям. Дебетовые остатки включаются в состав дебиторской задолженности по строке 1230, тогда как кредитовые отражаются в составе кредиторской задолженности по строке 1520. Важным аспектом является требование отражения дебиторской задолженности в балансе за вычетом созданного резерва по сомнительным долгам, что обеспечивает более достоверное представление финансового положения организации в соответствии с требованиями бухгалтерского учета. Аналитику по счету 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками» строят в разрезе каждого выставленного покупателю счета, а если расчет ведется плановыми платежами, то по каждому покупателю и заказчику. При этом аналитика должна быть построена таким образом, чтобы получать данные:

- о покупателях и заказчиках по расчетным документам, срок оплаты которых еще не наступил;
- о покупателях и заказчиках по расчетным документам, которые не были оплачены вовремя;
- о полученных от покупателей авансах;
- о векселях, срок погашения которых еще не наступил;
- о дисконтированных векселях;
- о векселях, по которым денежные средства в срок не поступили.

Расчеты с покупателями должны быть документально оформлены. Для этого используют накладные, акты, счета-фактуры, кассовые и товарные чеки.

Компания ОАО «Колос» заключила договор с ООО «Браво» на следующих условиях:

- товар: зерно в количестве 50 тонн;

- общая стоимость: 1 200 000 рублей (включая НДС 20% - 200 000 рублей);
- себестоимость зерна: 700 000 рублей.

Порядок оплаты и поставки:

- ООО «Браво» вносит предоплату 600 000 рублей;
- после получения предоплаты ОАО «Колос» отгружает продукцию;
- через 5 дней ООО «Браво» оплачивает оставшуюся сумму 600 000 рублей.

Требуется отразить операции в бухгалтерском учете. Рассмотрим последовательность отражения хозяйственных операций в бухгалтерском учете ОАО «Колос» при реализации зерна.

При получении предварительной оплаты в размере 600 000 рублей организация отражает возникновение обязательств перед покупателем по кредиту счета 62.2 «Расчеты по авансам, полученным». Одновременно с этим возникает обязанность начислить НДС с полученного аванса, что отражается записью по дебету счета 62 и кредиту счета 68.

В момент отгрузки зерна ОАО «Колос» признает выручку в размере 1 200 000 рублей, отражая ее по дебету счета 62 «Расчеты с покупателями» и кредиту счета 90 «Продажи». Одновременно списывается себестоимость реализованного зерна в сумме 700 000 рублей и начисляется НДС с полной стоимости отгруженной продукции. После этого производится зачет ранее полученного аванса.

При получении оставшейся суммы в 600 000 рублей через 5 дней производится окончательное закрытие задолженности покупателя путем отражения поступивших денежных средств по дебету счета 51 «Расчетный счет» и кредиту счета 62 «Расчеты с покупателями». Таким образом завершается полный цикл расчетов по данной сделке, отражающий движение как товарных, так и денежных потоков между участниками хозяйственной операции.

В бухгалтерском учете данные операции будут выглядеть следующим образом таблица 4.

Таблица 4 – Отражение в бухгалтерском учете операции по поступлению денежных средств и реализации продукции

Дебет	Кредит	Сумма, тыс.руб.	Пояснения к хозяйственным операциям
51	62.02	600 000	Поступила предоплата 50% от ООО «Браво»
76.АВ	68.НДС	100 000	Начислен НДС с полученной предоплаты
62.01	90.01	1 200 000	Отгружено зерно для ООО «Браво»
90.03	68.НДС	200 000	Начислен НДС с реализации
90.02	41	700 000	Списана себестоимость товаров
68.НДС	76.АВ	100 000	Приняли к вычету НДС, начисленный с предоплаты
62.02	62.01	600 000	Зачтена предоплата в счет отгруженной продукции
51	62.01	600 000	Получена окончательная оплата от ООО «Браво»

Рассмотрим еще один пример по расчетам с векселями

ОАО «Колос» отгрузило ООО «Заря» зерно стоимостью 900 000 рублей (в том числе НДС 20% - 150 000 рублей). Себестоимость зерна составила 500 000 рублей.

В счет оплаты за зерно ООО «Заря» передало ОАО «Колос» простой вексель номинальной стоимостью 900 000 рублей со сроком погашения через 3 месяца. По истечении срока вексель был предъявлен к оплате и погашен.

Такая схема часто используется, когда у покупателя нет сразу всей суммы, но он гарантирует оплату векселем. Для продавца это как долговая расписка с обязательством заплатить в определенный срок.

Разберем проводки при расчетах векселем. Допустим, столы для ООО «Браво» будут отгружены без предоплаты. А в качестве оплаты «Браво» выдает простой вексель (таблица 5).

Таблица 5 - Отражение в бухгалтерском учете операции по поступлению денежных средств и реализации продукции

Дебет	Кредит	Сумма, тыс.руб.	Пояснения к хозяйственным операциям
62.01	90.01	900 000	Отгружено зерно для ООО «Заря»
90.03	68.НДС	150 000	Начислен НДС с реализации
62.03	62.01	900 000	От ООО «Заря» получен простой вексель
51	62.03	900 000	Поступила оплата при предъявлении векселя

ОАО «Колос» заключило договор с ООО «Восток» на поставку зерна стоимостью 1 500 000 рублей (в том числе НДС 20% - 250 000 рублей). Себестоимость зерна 900 000 рублей.

По условиям договора расчеты производятся с помощью аккредитива. ООО «Восток» открывает в своем банке аккредитив на всю сумму сделки. После отгрузки зерна и предоставления ОАО «Колос» в банк отгрузочных документов, банк перечисляет деньги на счет продавца.

Порядок операций представлен на рисунке 3:

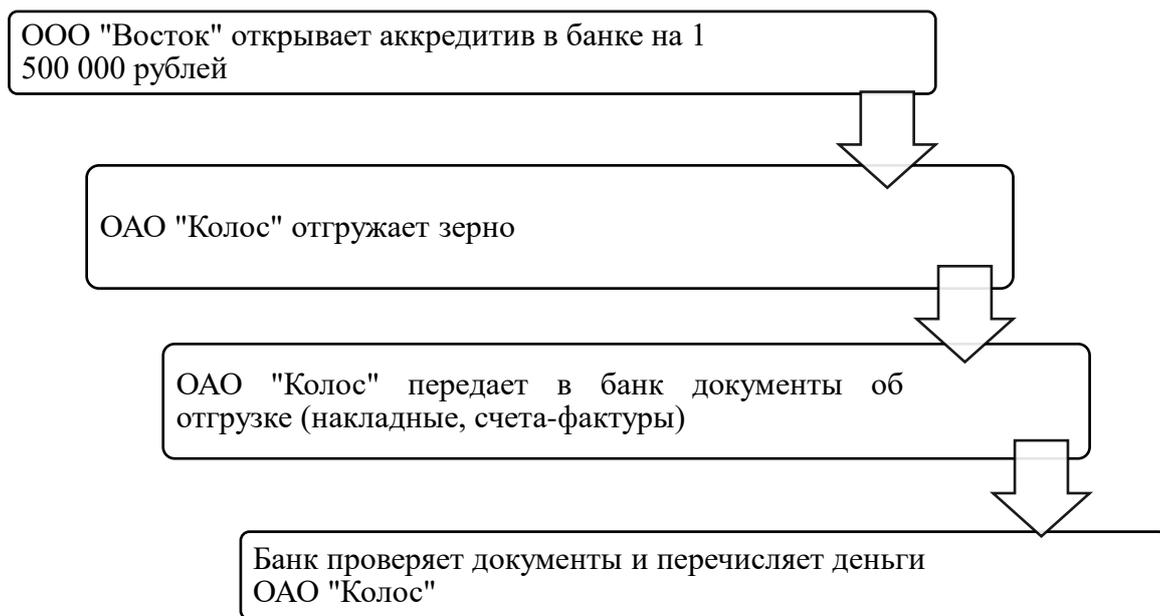


Рисунок 3 – Этапы расчетов по аккредитивной форме расчетов

Такая форма расчетов удобна тем, что продавец гарантированно получит деньги после отгрузки товара, а покупатель уверен, что заплатит только за фактически поставленный товар. Банк выступает гарантом сделки.

Данные операции были отражены в бухгалтерском учете следующим образом, представленным в таблице 6.

Таблица 6 - Бухгалтерский учет по аккредитивной форме расчетов в ОАО «Колос»

Дебет	Кредит	Сумма, тыс.руб.	Пояснения к хозяйственным операциям
62	90.1	1 500	Отгружено зерно покупателю
90.2	43	900	Списана себестоимость отгруженного зерна
90.3	68	250	Начислен НДС
51	62	1500	Получены деньги по аккредитиву

Таким образом, все расчеты проведены через аккредитив, что обеспечило надежность сделки для обеих сторон.

Исходя из изложенного материала можно сделать вывод, что организация бухгалтерского учета расчетов с покупателями и заказчиками в ОАО «Колос» показывает эффективную организацию системы учета. На примере рассмотренной сделки видно, что предприятие грамотно использует счет 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками» для отражения взаиморасчетов, своевременно фиксирует выручку на счете 90.1 и корректно начисляет НДС.

Важным аспектом является выбор надежной формы расчетов через аккредитив, что минимизирует риски неполучения оплаты за отгруженную продукцию. Все операции по расчетам имеют четкое документальное оформление, что обеспечивает прозрачность учета и контроль движения денежных средств.

Финансовый результат от продажи формируется корректно, с учетом всех компонентов: выручки в размере 1 500 000 рублей, себестоимости 900 000 рублей и НДС 250 000 рублей, что дает прибыль в 350 000 рублей. При этом своевременно отражается НДС к уплате в бюджет и ведется точный учет себестоимости реализованной продукции.

В целом, бухгалтерский учет расчетов с покупателями в ОАО «Колос» организован рационально, соответствует требованиям действующего законодательства и обеспечивает достоверное отражение хозяйственных операций в учете и отчетности предприятия. Применяемая система учета гарантирует надежность получения оплаты и прозрачность всех операций по расчетам.

### **3 Анализ расчетов с покупателями и заказчиками и рекомендации по их совершенствованию на примере предприятия ОАО «Колос»**

#### **3.1 Анализ состава и структуры расчетов с покупателями и заказчиками**

Анализ расчетов с покупателями и заказчиками требует тщательного изучения дебиторской и кредиторской задолженности предприятия. Долговые обязательства являются неотъемлемой частью деятельности организации, при этом состояние дебиторской задолженности напрямую влияет на финансовое положение и отражает качество расчетов с контрагентами. «Особое значение анализ кредиторской задолженности имеет для поставщиков и подрядчиков, которые заинтересованы в своевременном получении оплаты за поставленные товары и услуги.

Для проведения комплексного анализа расчетов с дебиторами и кредиторами в ОАО «Колос» используется бухгалтерская финансовая отчетность. Ключевым источником информации служит бухгалтерский баланс, который дает представление о состоянии активов и обязательств компании на определенную дату. Также важную роль играют отчет о движении денежных средств, отчет об изменениях капитала и приложение к бухгалтерскому балансу и отчету о финансовых результатах.

Бухгалтерский баланс позволяет оценить эффективность распределения капитала организации и определить уровень обеспеченности необходимыми ресурсами как в текущем периоде, так и в перспективе. На основании данных баланса можно сделать выводы о масштабах деятельности предприятия, его структуре, соотношении собственных и заемных средств, а также оценить платежеспособность компании. Именно бухгалтерский баланс служит основой для проведения анализа дебиторской задолженности и принятия управленческих решений по оптимизации расчетов с контрагентами» [24].

«Особую значимость для анализа расчетов с покупателями и заказчиками играет бухгалтерская отчетность (Приложение А, таблица А.1, Приложение Б, таблица Б.1). Эти документы содержат подробную информацию о различных статьях актива и пассива баланса, что позволяет провести глубокий анализ структуры, состава и динамики как дебиторской, так и кредиторской задолженности организации.

В процессе анализа расчетов с покупателями и заказчиками важно понимать, что наличие задолженности перед является естественным явлением в пределах установленных договором сроков оплаты. Однако ситуация требует особого внимания, когда кредиторская задолженность имеет устойчивый характер и достигает значительных размеров. В таких случаях необходимо тщательно исследовать возможности по сокращению объема незапланированных денежных средств, находящихся в обороте предприятия, чтобы избежать негативного влияния на его финансовую устойчивость и платежеспособность» [25].

В таблице 7 представлен анализ кредиторской задолженности по покупателям предприятия ОАО «Колос» за 2023 г., которая группируется по срокам возникновения.

Таблица 7 – Анализ кредиторской задолженности по срокам возникновения в ОАО «Колос» на 31.12.2023 года

Контрагенты	Всего на 31.12.2023 года, тыс.руб	Сроки возникновения кредиторской задолженности покупателям				
		до 1 мес.	от 1 до 3 мес.	от 3 до 6 мес.	от 6 до 12 мес.	свыше года
ООО «Браво»	232	121	-	32	79	-
ООО «Заря»	187	-	-	-	-	187
ООО «Торгмаш»	105	-	-	-	105	-
ООО «Агроторг»	439	-	-	239	200	-
Общая сумма кредиторской задолженности покупателям	963	121	-	271	384	187

Анализ кредиторской задолженности ОАО «Колос» перед покупателями на 31 декабря 2023 года показывает следующую картину. Общая сумма задолженности составляет 963 тысячи рублей, которая распределена между четырьмя основными контрагентами. Наибольшая задолженность сформировалась перед ООО «Агроторг» в размере 439 тысяч рублей, из которых 239 тысяч рублей приходится на период от 3 до 6 месяцев, а 200 тысяч рублей - на период от 6 до 12 месяцев. Это может свидетельствовать о наличии определенных проблем в расчетах с данным контрагентом.

Задолженность перед ООО «Браво» составляет 232 тысячи рублей, при этом большая часть - 121 тысяча рублей является текущей и не превышает одного месяца, что можно считать нормальным явлением. Однако присутствует просроченная задолженность: 32 тысячи рублей со сроком от 3 до 6 месяцев и 79 тысяч рублей со сроком от 6 до 12 месяцев.

Особого внимания заслуживает ситуация с ООО «Заря», где вся сумма задолженности в 187 тысяч рублей является просроченной более года, что указывает на серьезные проблемы в расчетах с этим контрагентом. Также требует внимания задолженность перед ООО «Торгмаш» в размере 105 тысяч рублей со сроком от 6 до 12 месяцев.

В целом структура кредиторской задолженности показывает, что только 121 тысяча рублей или примерно 13% от общей суммы является текущей, в то время как значительная часть задолженности просрочена, что может свидетельствовать о проблемах с платежной дисциплиной предприятия и требует принятия мер по урегулированию расчетов с контрагентами.

«Для улучшения ситуации с кредиторской задолженностью ОАО «Колос» может предпринять ряд эффективных мер. Прежде всего, необходимо провести переговоры с кредиторами о возможности реструктуризации существующей задолженности, особенно с ООО «Заря», где имеется просроченная задолженность свыше года. Это позволит разработать приемлемый график погашения долга с учетом финансовых возможностей предприятия.

Важным шагом станет внедрение системы строгого контроля за сроками оплаты текущих обязательств. Следует создать календарь платежей с установлением приоритетности выплат и назначить ответственных лиц за соблюдение платежной дисциплины. Это поможет избежать возникновения новой просроченной задолженности» [26].

В таблице 8 представлен анализ дебиторской задолженности по покупателям ОАО «Колос» за 2023 г., которая группируется по срокам возникновения.

Таблица 8 – Анализ дебиторской задолженности по срокам возникновения в ОАО «Колос» на 31.12.2023 года

Контрагенты	Всего на 31.12.2023 года, тыс.руб	Сроки возникновения дебиторской задолженности покупателям				
		до 1 мес.	от 1 до 3 мес.	от 3 до 6 мес.	от 6 до 12 мес.	свыше года
ООО «Стройсфера»	9517	1121	2345	320	5600	131
ООО «Аверс»	2187	-	-	2187	-	-
ООО «Торгсити»	1105	-	-	-	1105	-
ИП Королев А.С.	444	-	-	229	200	15
Общая сумма кредиторской задолженности покупателям	13253	1121	2345	2736	6905	146

Анализ дебиторской задолженности ОАО «Колос» на 31 декабря 2023 года демонстрирует общую сумму задолженности покупателей в размере 13253 тысячи рублей, распределенную между четырьмя контрагентами.

Наиболее крупным должником является ООО «Стройсфера» с общей суммой задолженности 9517 тысяч рублей. Структура этой задолженности неоднородна: 1121 тысяча рублей относится к текущей задолженности до одного месяца, 2345 тысяч рублей - от 1 до 3 месяцев, 320 тысяч рублей - от 3 до 6 месяцев. Вызывает беспокойство значительная сумма в 5600 тысяч

рублей со сроком от 6 до 12 месяцев, а также наличие просроченной задолженности свыше года в размере 131 тысячи рублей.

ООО «Аверс» имеет задолженность в размере 2187 тысяч рублей, которая полностью приходится на период от 3 до 6 месяцев. ООО «Торгсити» задолжало 1105 тысяч рублей со сроком от 6 до 12 месяцев. Задолженность ИП Королева А.С. составляет 444 тысячи рублей, из которых 229 тысяч рублей приходится на период от 3 до 6 месяцев, 200 тысяч рублей - от 6 до 12 месяцев, и 15 тысяч рублей просрочены более года.

Общая структура дебиторской задолженности показывает, что только 26% от общей суммы (3466 тысяч рублей) приходится на относительно свежую задолженность до 3 месяцев. Значительная часть задолженности - 6905 тысяч рублей или 52% - имеет срок от 6 до 12 месяцев, что говорит о серьезных проблемах с оборачиваемостью дебиторской задолженности. Наличие просроченной задолженности свыше года, хоть и в небольшом размере (146 тысяч рублей), требует принятия срочных мер по ее взысканию. Предприятию необходимо усилить работу с дебиторами и пересмотреть политику управления дебиторской задолженностью.

«Управление дебиторской и кредиторской задолженностью предполагает, в первую очередь, контроль за оборачиваемостью средств в расчетах. Ускорение оборачиваемости рассматривается как положительный фактор» [13].

Рассмотрим анализ оборачиваемости дебиторской задолженности и кредиторской задолженности на рассматриваемом предприятии.

Расчет показателей дебиторской задолженности представлен в Таблице 9.

Таблица 9- Анализ оборачиваемости дебиторской задолженности в ОАО «Колос» за 2021-2023 гг.

Показатели	2021	2022	2023	Отклонение(+/-)	
				2022/2021	2023/2022
Выручка, тыс. руб.	67410	55703	45231	-11707	-10472
Средняя дебиторская задолженность, тыс. руб.	8000	10000	6626,5	2000	-3373,5
Коэффициент оборачиваемости(оборот)	5,65	5,57	10,17	-0,08	4,6
Период погашения, дни	63,7	64,6	35,4	0,9	-29,2

Данные показатели свидетельствуют о том, что в среднем дебиторская задолженность совершает около 10 оборотов в год, а средний период ее погашения составляет примерно 35-36 дней. «Это говорит о достаточно активной работе с дебиторами, однако наличие значительных сумм просроченной задолженности, выявленной ранее в анализе, указывает на необходимость улучшения работы с отдельными проблемными контрагентами. Положительным моментом является рост выручки на протяжении трех лет, что при правильном управлении дебиторской задолженностью может способствовать улучшению финансового положения предприятия» [22].

«Чтобы узнать, сколько оборотов проходит задолженность за определенный период, необходимо выручку поделить на среднюю величину задолженности.

Также следует отметить, что оборачиваемость в днях считается посредством деления 360 дней на имеющийся коэффициент, а получившийся результат говорит о длительности самого оборота» [17].

«Для повышения эффективности управления дебиторской задолженностью рекомендуется установить более жесткий контроль за соблюдением сроков оплаты и разработать систему мер по работе с просроченной задолженностью.

Анализ динамики показателей за три года показывает улучшение ситуации в 2023 году по сравнению с предыдущими периодами. Период

погашения дебиторской задолженности сократился с примерно 64 дней в 2021-2022 годах до 35 дней в 2023 году, что свидетельствует о повышении эффективности работы с дебиторами» [20]. Коэффициент оборачиваемости вырос с 5,6 оборотов до 10,17 оборотов в год, что также является положительной тенденцией. Однако для более точного анализа необходимы фактические данные о дебиторской задолженности за предыдущие периоды.

В ходе анализа показателей управления дебиторской задолженностью за период 2021-2023 годы наблюдается неоднозначная динамика. Так, в 2022 году ситуация ухудшилась по сравнению с 2021 годом - произошло снижение выручки при одновременном росте дебиторской задолженности, что привело к замедлению ее оборачиваемости и увеличению периода погашения долгов дебиторами.

Однако в 2023 году, несмотря на продолжающееся снижение выручки, предприятию удалось существенно улучшить работу с дебиторами. Об этом свидетельствует значительное снижение средней величины дебиторской задолженности, почти двукратное ускорение ее оборачиваемости и сокращение периода погашения долгов почти в два раза. «Такая динамика говорит о том, что руководство предприятия предприняло эффективные меры по улучшению платежной дисциплины контрагентов и оптимизации политики управления дебиторской задолженностью.

Можно заключить, что несмотря на наличие проблем с объемами продаж, предприятие смогло существенно повысить эффективность работы с дебиторами, что положительно влияет на его финансовое состояние и ликвидность. При сохранении такой тенденции и принятии мер по увеличению выручки, предприятие может рассчитывать на дальнейшее улучшение своих финансовых показателей.

Несмотря на общую тенденцию снижения выручки, в 2023 году наблюдается значительное улучшение эффективности управления дебиторской задолженностью. Это может свидетельствовать о внедрении более эффективной политики работы с дебиторами, улучшении платежной

дисциплины контрагентов и общем повышении качества управления оборотными активами предприятия» [28].

### **3.2 Мероприятия по улучшению расчетов с покупателями и заказчиками**

«На основе проведенного анализа можно предложить следующие рекомендации по улучшению организации расчетов с покупателями и заказчиками. В первую очередь предприятию необходимо сосредоточиться на восстановлении объемов выручки, которая показывает отрицательную динамику. Для этого следует провести тщательный анализ рынка, изучить потребности клиентов и, возможно, скорректировать ценовую политику или расширить ассортимент предлагаемых товаров и услуг.

Несмотря на значительное улучшение показателей оборачиваемости дебиторской задолженности в 2023 году, предприятию стоит разработать систему скидок за досрочную оплату. Это позволит стимулировать покупателей к более быстрому погашению задолженности и поможет привлечь новых клиентов.

Важным шагом станет внедрение системы оценки платежеспособности и надежности потенциальных покупателей перед заключением договоров. Это поможет минимизировать риски возникновения просроченной задолженности. Для постоянных клиентов можно разработать систему кредитных лимитов, основанную на истории их платежей.

Следует регулярно проводить сверку расчетов с контрагентами и своевременно выявлять причины задержек платежей. При возникновении просроченной задолженности необходимо оперативно связываться с должниками и разрабатывать индивидуальные графики погашения долга.

Для повышения эффективности работы с дебиторской задолженностью рекомендуется внедрить автоматизированную систему учета и контроля платежей, которая позволит оперативно отслеживать сроки оплаты и

формировать необходимую отчетность. В случае систематических нарушений сроков оплаты следует рассмотреть возможность применения штрафных санкций или перехода на предоплату» [27].

«В качестве дополнительной меры можно рассмотреть использование современных финансовых инструментов, таких как факторинг, особенно при работе с крупными заказчиками, что позволит получать оплату за поставленные товары или услуги практически сразу после отгрузки.

Также целесообразно организовать регулярное обучение персонала, работающего с дебиторской задолженностью, современным методам управления задолженностью и ведения переговоров с должниками. Это повысит эффективность работы по взысканию задолженности и улучшит качество обслуживания клиентов» [28].

Для улучшения ситуации с дебиторской задолженностью предлагаем следующие мероприятия, отраженные на рисунке 4:

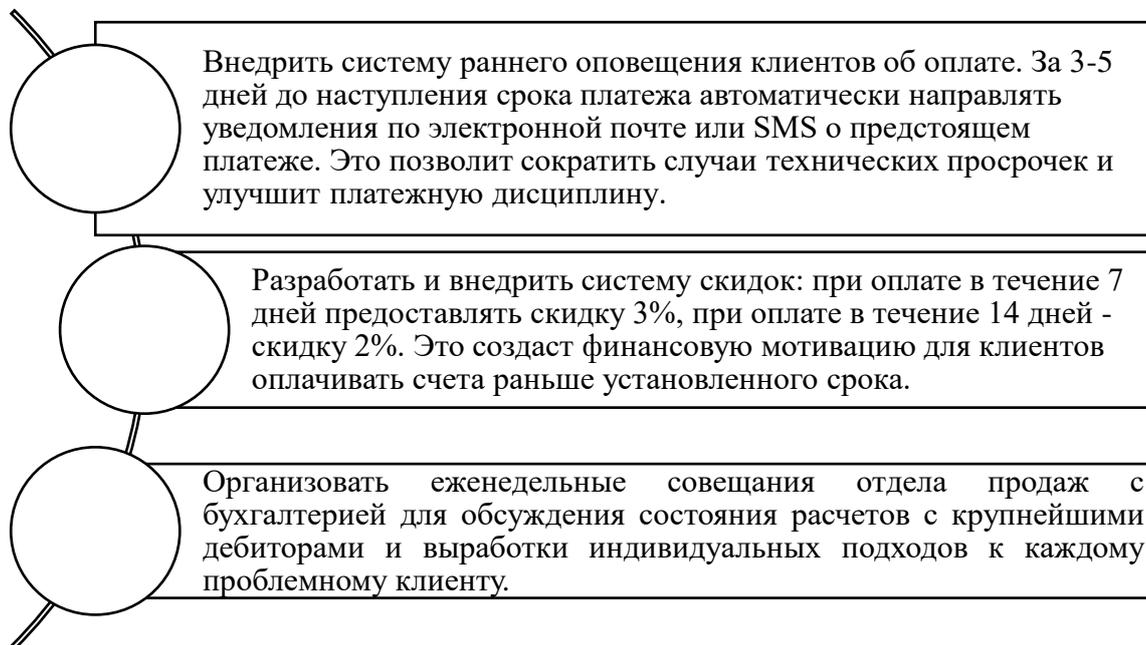


Рисунок 4 – Мероприятия по улучшению расчетов с покупателями и заказчиками в ОАО «Колос»

Предложенный комплекс мероприятий направлен на системное улучшение работы с дебиторской задолженностью и организацию расчетов с

покупателями. В результате их внедрения предприятие сможет достичь следующих положительных эффектов. В финансовом плане ожидается ускорение оборачиваемости дебиторской задолженности и сокращение периода её погашения, что приведет к высвобождению денежных средств из оборота. Использование факторинга и системы скидок за раннюю оплату обеспечит более стабильный приток денежных средств, что улучшит показатели ликвидности предприятия. С точки зрения управления рисками, внедрение системы проверки новых клиентов и регулярный мониторинг существующих дебиторов позволит значительно снизить вероятность возникновения безнадежных долгов. Автоматизация процессов контроля и раннего оповещения должников поможет предотвратить возникновение просроченной задолженности.

«В организационном аспекте повысится эффективность работы сотрудников за счет четкого распределения ответственности и внедрения системы мотивации. Регулярные совещания и автоматизация процессов обеспечат более слаженную работу всех подразделений, участвующих в управлении дебиторской задолженностью.

В конечном итоге, реализация предложенных мероприятий должна привести к улучшению финансового состояния предприятия, укреплению его рыночных позиций и формированию более надежных и взаимовыгодных отношений с клиентами» [21].

## Список используемых источников и литературы

1. Алексейчева, Е. Ю. Экономика организации (предприятия): учебник / Е. Ю. Алексейчева, М. Д. Магомедов, И. Б. Костин. – 5-е изд., стер. – Москва: Дашков и К°, 2021. – 291 с: табл. – (Учебные издания для бакалавров). – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=684275>. – ISBN 978-5-394-04374-1. – Текст: электронный.
2. Арзуманова Т.И., Мачабели М.Ш. Экономика организации. - М.: Дашков и Ко, 2021. - 240 с.
3. Безценная Е.Ф. Развитие инструментария управленческого учета в многопрофильных коммерческих структурах // Все для бухгалтера. 2020. N 4. С. 27 - 33.
4. Белоусов, М. С. Экономика предприятий и отраслей промышленности: Учеб. пособие / [Пелих А. С. и др.]. - Ростов н/Д : Изд-во РГЭА, 2021. - 467 с.; 20 см.; ISBN 5-230-14440-8.
5. Бехтерева Е. Снижение издержек производства товаров (услуг). Учебник. – Научная Книга, 2020 – 155 с.
6. Васильева А. Соотношение общегражданских и банкротных оснований недействительности сделок: суды в поисках баланса // Юридическая работа в кредитной организации. 2020. N 2. С. 54 - 64.
7. Герасимова, Л. Н., Основы бухгалтерского учета : учебник / Л. Н. Герасимова. — Москва : КноРус, 2022. — 280 с.
8. Гражданский кодекс РФ (ГК РФ) от 26.01.1996 N 14-ФЗ, 26 января 1996 года (действующая редакция). Собрание законодательства РФ. 29.01.1996. № 5. ст. 410.
9. Гуданова К.Н., Опрятова О.В. Оценка эффективности использования финансовых ресурсов предприятия // Актуальные направления фундаментальных и прикладных исследований Материалы XIII международной научно-практической конференции: в 2-х томах. 2020. С. 136-

10. Дадаян А.С., Цыганова А.О. Теоретические аспекты управления финансовыми рисками предприятия // ScienceTime. – 2020. - №7 (19). – С.117-122.
11. Дмитриева, И. М. Бухгалтерский учет : учебник и практикум для среднего профессионального образования / И. М. Дмитриева. — 7-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2024. — 304 с.
12. Ильин, А. И. Экономика предприятия : Учеб. пособие / [В.П. Волков и др.] ; Под общ. ред. А.И. Ильина, В.П. Волкова. - Москва : Новое знание, 2020. - 672 с. : ил., табл.; 21 см. - (Экономическое образование).; ISBN 5-94735-016-5.
13. Комушева А.Ц. Анализ финансовых результатов деятельности организации и его место в финансовом анализе / Комушева А.Ц. // В сборнике: Международные стандарты учета и аудита: практика применения в условиях цифровой экономики Сборник статей МНПК. Российский университет дружбы народов. М., 2021. С. 290-293.
14. Крейнина, М.Н. Финансовый менеджмент / М.Н. Крейнина. - Москва: Дело и сервис, 2020. - 436 с.
15. Куприянова Л.М. Экономический анализ: Учебное пособие - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2023. – С.123
16. Купчина, Л. А. Анализ финансовой деятельности с помощью коэффициентов [Текст] / Л. А. Купчина. - М.: IPR MEDIA, 2021. 344 с.
17. Кустова, Т.Н. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия [Текст]: учебник / Т.Н. Кустова. - Рыбинск: РГАТА, 2022. - 200 с.
18. Лачинов Ю.Н. Объекты учета и управления в экономике предприятия. - М.: Либроком, 2021. - 488 с.
19. Маевская Е.Б. Экономика организации. Учебник. - М.: ИНФРА-М, 2021. - 324 с.

20. Маковецкий, М. Ю. Развитие подходов к интерпретации концепции устойчивого развития / М. Ю. Маковецкий, С. В. Ситова // Вестник Московского университета им. С.Ю. Витте. Серия 1: Экономика и управление. – 2022. – № 2(41). – С. 81-88. – DOI 10.21777/2587-554X-2022-2-81-88. – EDN NMQZMR.
21. Мамонов Е. Анатомия интриг: инструкция для менеджера по персоналу // Кадровая служба и управление персоналом предприятия. 2020. N 7. С. 74 - 81.
22. Матвейчук Ю.Х. Предпринимательская деятельность в России: риски и ответственность // Бизнес, Менеджмент и Право. 2020. N 2. С. 55 - 57.
23. Милкова О.И. Экономика и организация предприятия: учебник и практикум для вузов. – М.: Юрайт, 2020. – 473 с.
24. Мокий М.С. Экономика организации (предприятия). Курс лекций. - М.: Экзамен, 2020. - 256 с.
25. Петров А. М. Учет и анализ: Учебник / А.М. Петров, Е.В. Басалаева, Л.А. Мельникова. - 2-е изд., перераб. и доп. - М.: КУРС: НИЦ ИНФРА-М, 2020. – С.234
26. Приказ Минфина РФ от 06.07.1999 N 43н (ред. от 08.11.2010, с изм. от 29.01.2018) "Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету "Бухгалтерская отчетность организации" (ПБУ 4/99)" // СПС «Консультант плюс»
27. Федеральный закон от 6 декабря 2011 г. N 402-ФЗ "О бухгалтерском учете" (ред. от 02.07.2022) // СЗ РФ. –2022. - № 27. – Ст. 5187
28. OpenAI. ChatGPT [Электронный ресурс]. – URL: <https://chat.openai.com> (дата обращения: 02.03.2025).

Приложение А  
Бухгалтерская отчетность

Таблица А.1 – Бухгалтерский баланс за 2023 г., тыс.руб

А К Т И В	Код	01.01.2024	01.01.2023	01.01.2022
1	2	3	4	5
<b>I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ</b>		-	-	-
Нематериальные активы	1110	-	-	
Основные средства	1150	35364	38330	42273
Прочие внеоборотные активы	1190	-	778	216
<b>ИТОГО по разделу I</b>	<b>1100</b>	<b>35364</b>	<b>39108</b>	<b>42489</b>
<b>II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ</b>				
Запасы	1210	24485	25098	24350
Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	1220	-	-	-
Дебиторская задолженность	1230	13253	6456	2548
Финансовые вложения	1240	-	-	-
Денежные средства	1250	96921	78345	64386
Прочие оборотные активы	1260	721		
<b>ИТОГО по разделу II</b>	<b>1200</b>	<b>135380</b>	<b>109899</b>	<b>91284</b>
<b>БАЛАНС (сумма строк 1100 + 1200)</b>	<b>1600</b>	<b>170744</b>	<b>149007</b>	<b>133773</b>

Продолжение приложения А

Продолжение таблицы А.1

ПАССИВ	Код	01.01.2024	01.01.2023	01.01.2022
1	2	3	4	5
<b>III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ</b>				
Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	1310	39	39	39
Переоценка внеоборотных активов	1340	35418	35418	35418
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	1370	130866	110367	96811
<b>ИТОГО по разделу III</b>	<b>1300</b>	<b>166323</b>	<b>145824</b>	<b>132268</b>
Кредиторская задолженность	1520	1033	161	450
Резервы предстоящих расходов	1540	3388	3022	1055
<b>ИТОГО по разделу V</b>	<b>1500</b>	<b>4421</b>	<b>3183</b>	<b>1505</b>
<b>БАЛАНС (сумма строк 1300 + 1400 + 1500)</b>	<b>1700</b>	<b>170744</b>	<b>149007</b>	<b>133773</b>

Приложение Б  
Отчет о финансовых результатах

Таблица Б.1 – Бухгалтерский баланс за 2023 г., тыс.руб

Показатель	Код	за 2023 г.	за 2022 г.
1	2	3	4
Выручка	2110	67410	55703
Себестоимость продаж	2120	(37433)	(33984)
Валовая прибыль	2100	29977	21719
Коммерческие расходы	2210	(-)	(-)
Управленческие расходы	2220	(13394)	(10956)
Прибыль (убыток) от продаж	2200	16583	10763
Доходы от участия в других организациях	2310	-	-
Проценты к получению	2320	6059	5038
Проценты к уплате	2330	(-)	(-)
Прочие доходы	2340	3396	3099
Прочие расходы	2350	(3888)	(5431)
Прибыль (убыток) до налогообложения	2300	22150	13469
Налог на прибыль	2410	-3065	-909
в т.ч. текущий налог на прибыль	2411	(3065)	(909)
отложенный налог на прибыль	2412	-	-
Прочее	2460	481	-
Чистая прибыль (убыток)	2400	19566	12560