

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)

Департамент бакалавриата (экономических и управленческих программ)
(наименование)

38.03.01 Экономика
(код и наименование направления подготовки, специальности)

Бухгалтерский учёт, анализ и аудит
(направленность (профиль)/специализация)

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА (БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА)

на тему Бухгалтерский учет и анализ расчетов с покупателями и заказчиками

Студент

К.П. Дворянкина

(И.О. Фамилия)

(личная подпись)

Руководитель

канд. экон. наук, доцент, Е.Б. Вокина

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

Консультант

канд. пед. наук, доцент, Д.Ю. Буренкова

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

Тольятти 2021

Аннотация

Бакалаврскую работу выполнил К. П. Дворянкина

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

Научный руководитель: канд. экон. наук, доцент, доцент, Вокина Е.Б.

Цель исследования – изучение практических и теоретических аспектов бухгалтерского учета и анализа расчетов с покупателями и заказчиками.

Объект исследования – ООО «Премьера», которое занимается продажей автомобилей и оказанием услуг по их ремонту.

Предмет исследования – расчеты с покупателями и заказчиками.

Методы исследования – горизонтальный анализ, вертикальный анализ, графический метод, индукции, дедукции.

В бакалаврской работе рассмотрено определение покупателя, заказчики, бухгалтерский учет и анализ расчетов с покупателями и заказчиками, проведен анализ дебиторской и кредиторской задолженности, выявлены недостатки, предложены пути оптимизации расчетов с покупателями.

Практическая значимость работы заключается в том, что отдельные её положения в виде материала подразделов 2.2, 3.1 и приложения могут быть использованы специалистами организации, являющейся объектом исследования.

Структура и объем работы. Работа состоит из введения, 3-х разделов, заключения, список литературы состоит из 47 источников и 3 приложений. Общий объем работы, без приложений 66 страниц машинописного текста, в том числе таблиц – 17, рисунков – 12.

Abstract

This graduation work is about accounting and analysis of settlements with buyers and customers.

The purpose of this paper is to provide some information about the practical and theoretical aspects of accounting and analysis of settlements with buyers and customers.

The object of the graduation work is the organization of LLC «Premiere», which is engaged in the sale of Volkswagen cars. The subject of the graduation work is accounting calculations with buyers and customers.

The graduation work describes in details the features of accounting for settlements with customers and buyers, as well as the analysis of calculations.

We first discuss the theoretical provisions of accounting for settlements with buyers and customers. Definitions are given: accounts receivable, regulatory regulation, methodological aspects of the analysis of settlements with buyers and customers are considered. We then use methods of horizontal analysis, vertical analysis, graphical method, induction, deduction, synthesis, comparison method.

It was proven that the timely and correct reflection of accounts receivable in accounting is an important stage in the process of financial and economic activities of the organization, as it affects the timely repayment of debt by buyers, and is also necessary for the prompt analysis of the financial condition of the organization. Much attention is given to the results of the analysis and the proposed measures to improve the financial condition in order to increase the economic efficiency of the financial and economic activities of the studied enterprise.

After analyzing the calculations with customers of LLC «Premiere», we come to the conclusion that it is necessary to pay attention to the credit policy, to develop ways of to optimizing accounts receivable and accounts payable. If the company follows the recommendations proposed in this graduation work, it will strengthen its financial condition and the level of solvency will increase.

Содержание

Введение.....	5
1. Теоретические аспекты бухгалтерского учета и анализа расчетов с покупателями и заказчиками	8
1.1. Сущность и нормативное регулирование расчетов с покупателями и заказчиками.....	8
1.2. Бухгалтерский учет расчетов с покупателями и заказчиками	14
1.3. Методические аспекты анализа расчетов с покупателями и заказчиками.....	18
2. Особенности бухгалтерского учета расчетов с покупателями и заказчиками ООО «Премьера».....	23
2.1. Техничко-экономическая характеристика деятельности ООО «Премьера»	23
2.2. Документальное оформление расчетов с покупателями и заказчиками.....	29
2.3. Бухгалтерский учет расчетов с покупателями и заказчиками в ООО «Премьера»	32
3. Анализ расчетов с покупателями и заказчиками и разработка рекомендаций по их оптимизации.....	39
3.1. Анализ состава и структуры расчетов с покупателями и заказчиками.....	39
3.2. Рекомендации по совершенствованию организации расчетов с покупателями и заказчиками	52
Заключение	57
Список используемой литературы	60
Приложение А Бухгалтерский баланс ООО «Премьера»	66
Приложение Б Отчет о финансовых результатах ООО «Премьера» за 2020 г.	68
Приложения В Отчет о финансовых результатах ООО «Премьера» за 2019 г.	70

Введение

Финансово-хозяйственная деятельность практически каждого хозяйствующего субъекта связана с расчетами с контрагентами, с которыми заключаются различные виды сделок, происходит выполнение определенных обязанностей, предусмотренные законодательством. В результате в процессе расчетов появляются обязательства, которые выражены в денежной форме и должны быть выполнены. Бухгалтерский учет расчетов с покупателями и заказчиками является важной областью бухгалтерского учета, который является сложным и трудоемким участком работы бухгалтерской службы, т. к. связан с огромным разнообразием форм расчетов, высокой цикличностью и периодичностью операций, большим количеством контрагентов. Дебиторская задолженность представляет собой имущественные требования экономического субъекта к юридическим и физическим лицам, являющиеся ее должниками.

Своевременное, оперативное и правильное отражение дебиторской задолженности покупателей и заказчиков в бухгалтерском учете является важным этапом в процессе финансово-хозяйственной деятельности организации, т. к. влияет на своевременное погашение задолженности покупателями, а также необходимо для оперативного проведения анализа финансового состояния организации.

Дебиторская задолженность является основным источником дохода организации, несвоевременная оплата покупателями своих обязательств приводит к дефициту денежных средств, появляется большая потребность в оборотных средствах для финансирования текущей деятельности организации, что в свою очередь ухудшает уровень финансового состояния. Анализ дебиторской задолженности помогает определить оптимальный уровень риска и доходности, помогает разработать и применить адекватную кредитную политику в организации, разработать пути и мероприятия,

направленные на улучшение уровня финансовой устойчивости организации, что обуславливает актуальность выпускной квалификационной работы.

Целью выпускной квалификационной работы является изучение теоретических и практических основ бухгалтерского учета и анализа расчетов с покупателями и заказчиками.

Исходя, из поставленной цели последовательно решены следующие задачи:

- изучены теоретические аспекты бухгалтерского учета и анализа расчетов с покупателями и заказчиками;
- рассмотрены особенности бухгалтерского учета расчетов с покупателями и заказчиками ООО «Премьера»;
- проведен анализ расчетов с покупателями и заказчиками и разработка рекомендаций по их оптимизации.

Объектом исследования является ООО «Премьера», деятельность, которой находится в сфере продажи автомобилей и предоставлении услуги по их ремонту.

Предметом исследования являются расчеты с покупателями и заказчиками.

В бакалаврской работе использованы следующие методы: вертикальный и горизонтальный анализ, метод сравнения, дедукции, индукции, синтез.

Информационной базой являются труды ученых в области бухгалтерского учета и экономического анализа, нормативные документы, научные исследования ученых в области бухгалтерского учета, анализа финансовой отчетности, научные статьи, учебные пособия, периодические издания.

Практическая значимость работы заключается в том, что полученные результаты, предложенные мероприятия и пути совершенствования расчетов с покупателями и заказчиками возможно внедрить на изучаемом

предприятию, что улучшит его финансовое состояние и повысит экономическую эффективность финансово-хозяйственной деятельности.

Бакалаврская работа состоит из содержания, введения, 3 разделов, заключения, списка использованной литературы, приложений.

В первом разделе рассмотрены теоретические положения бухгалтерского учета расчетов с покупателями и заказчиками, рассмотрен бухгалтерский счет 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками», приведено определение дебиторская задолженность, нормативное регулирование, рассмотрены методические аспекты анализа расчетов с покупателями и заказчиками.

Во втором разделе рассмотрена технико-экономическая характеристика ООО «Премьера», исследованы особенности бухгалтерского учета расчетов с покупателями и заказчиками в организации.

В третьем разделе проведен анализ расчетов с покупателями и заказчиками, предложены мероприятия и пути совершенствования расчетов с покупателями и заказчиками в исследуемой организации.

1 Теоретические аспекты бухгалтерского учета и анализа расчетов с покупателями и заказчиками

1.1 Сущность и нормативное регулирование расчетов с покупателями и заказчиками

Состояние расчетов с покупателями и заказчиками влияют на финансовую устойчивость, платежеспособность организации.

Покупателями являются организации и физические лица, которые приобретают готовую продукцию, товары, различные виды услуг и работ. Борисов А. Б. считает, что «заказчик – это юридическое или физическое лицо, обратившееся с заказом к другому лицу-изготовителю, продавцу, поставщику товаров и услуг (подрядчику)» [16]. Заказчики могут быть представлены следующими структурами: организации, государственные органы, предприятия, учреждения, граждане.

В процессе взаиморасчетов между покупателями и поставщиками продукции всегда существует риск неоплаты покупателем услуг или товаров, данную возникшую задолженность покупателя перед поставщиком называют дебиторской задолженностью, которая отражается в бухгалтерском учете на счете 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками» и в активе бухгалтерского баланса.

Филина Ф. Н. отмечает, что «дебиторская задолженность – это сумма долгов, причитающихся предприятию, от юридических и физических лиц в итоге хозяйственных взаимоотношений с ними» [37].

Дебиторская задолженность – это имущественные требования экономического субъекта к юридическим и физическим лицам, которые являются ее должниками.

На рисунке 1 представлены основные виды расчетов с покупателями и заказчиками, ими являются безналичный и наличный расчет.

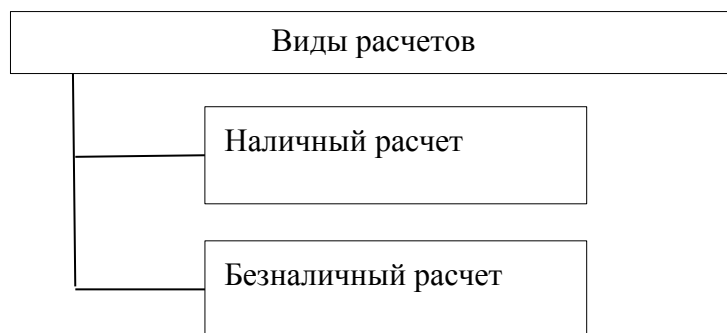


Рисунок 1– Виды расчетов

Расчеты наличных между юридическими лицами в наличной форме производятся в пределах 100 000 руб. по одной сделке. Наличные расчеты с физическими лицами, которые не связаны с предпринимательской деятельностью, могут производиться без ограничения суммы [35].

При безналичном расчете расчеты производятся через банки и иные кредитные организации, в которых открыты расчетные счета организаций.

Расчеты с покупателями и заказчиками могут производиться несколькими способами, а именно: платежными поручениями, платежное требование, векселя, инкассовые поручения, аккредитивы, расчеты авансами, чеками, взаиморасчеты, приходный кассовый ордер.

Наличные расчеты производятся в кассе, на основе приходного кассового ордера, который является «денежным документом, которым оформляется кассовая операция по приему денежных средств от физического или юридического лица. Как правило, через кассу в основном деньги принимаются от физических лиц, т. к. между юридическими лицами кассовые операции ограничены» [29].

Расчеты платежными поручениями – это «форма безналичных расчетов, при которой плательщик представляет в обслуживающий его предприятие банк расчетный документ (платежное поручение), содержащий поручение о перечислении определенной суммы со своего счета на счет получателя средств».

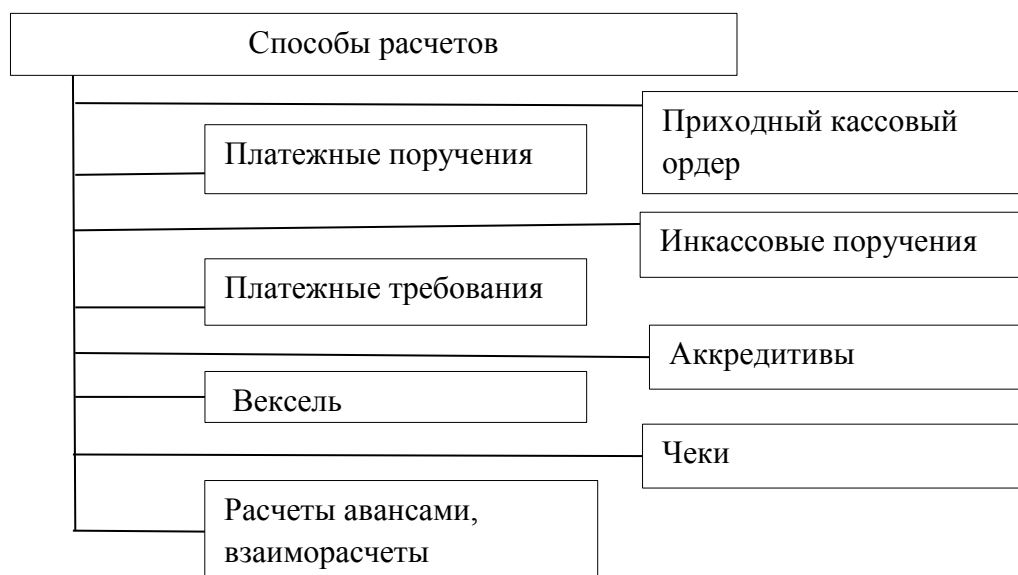


Рисунок 2 – Способы расчетов с покупателями и заказчиками

Данные платежные поручения предусматривают перечисление денежных средств с помощью расчетных счетов в банках, принадлежащие организациям. Как правило, в настоящее время применяется для оперативной отправки платежного поручения на исполнение платежа программа «Банк-клиент», которая оперативно проводит расчеты онлайн.

«Расчеты векселями – это расчеты между покупателем и продавцом за товары или услуги с отсрочкой платежа на основе векселя, который является ценной бумагой, в которой указано обязательство уплатить долг за приобретенные товары, работы, услуги в оговоренный срок и в определенном месте» [16].

«Расчеты платежными требованиями – это форма безналичных расчетов, при которой получатель средств представляет в обслуживающий его банк на инкассо расчетный документ, содержащий требование к плательщику об уплате определенной суммы через банк» [20].

«Расчеты аккредитивами – это форма безналичных расчетов, основанная на операциях по выставлению аккредитива в адрес конкретного получателя, применяется при иногородних расчетах. Оплата предъявленных поставщиком документов об отгрузке товаров или оказания услуг

производится банком поставщика (в котором открыт расчетный счет) за счет средств плательщика, находящихся на его расчетном счете в другом банке. В отечественной практике применяется ограниченно» [16].

Следующий способ расчетов – погашение дебиторской задолженности посредством взаимозачета, это двусторонний взаимозачет, составляется акт о проведении зачета взаимных требований, где указывается сумма задолженности, погашаемая взаимозачетом, дата проведения, достаточно удобный способ расчетов.

Расчеты чеками – это форма безналичных расчетов, при которой используются расчетные чеки из лимитированных и не лимитированных чековых книжек. «Расчетным чеком является документ строгой отчетности, а также это поручение чекодателя банку о перечислении с его счета определенной суммы на счет получателя-чекодержателя» [15].

Рассмотрим расчеты авансами. «Аванс – это денежная сумма или другая имущественная ценность, выдаваемая или перечисляемая организациями или лицам в счет предстоящих расходов и платежей за материальные ценности, работ, услуг или по-другому предварительная оплата до выполнения отгрузки товаров, продукции или услуги. Бухгалтерский счет 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками» может иметь субсчет «Расчеты по авансам полученным», где отражаются полученные авансы, по сути, формируется проводка дебет счета 51 «Расчетные счета» кредит счета 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками» субсчет «Расчеты по авансам полученным», таким образом, формируется кредиторская задолженность организации перед контрагентом (покупателем). Рассмотрим понятие «кредиторская задолженность – это задолженность рассматриваемой организации другим организациям или физическим лицам, которые называются кредиторами» [34].

Таким образом, существует достаточное количество видов расчетов с покупателями и каждое предприятие в своей финансово-хозяйственной

деятельности применяет такие виды расчетов, которые специфичны и удобны для него.

Далее рассмотрим систему нормативного регулирования бухгалтерского учета в РФ, которая состоит из четырех уровней и представлена на рисунке 3.

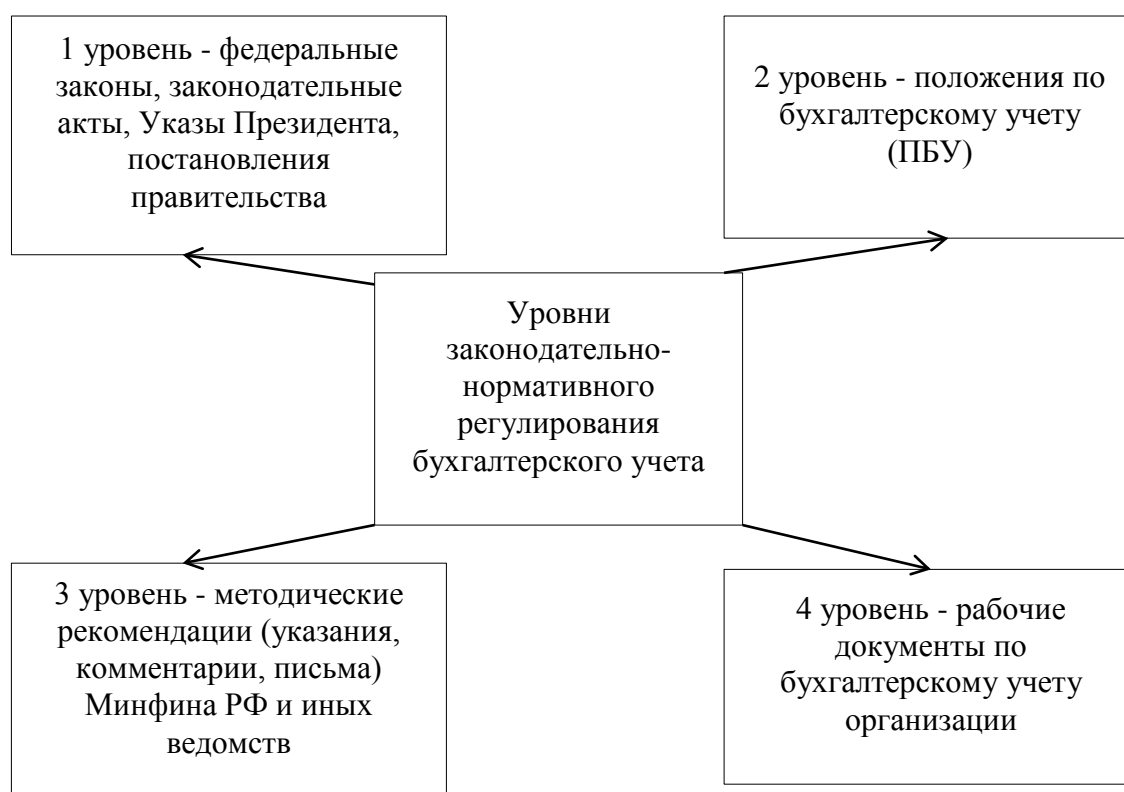


Рисунок 3 – Уровни нормативного регулирования бухгалтерского учета в России

К первому уровню относятся кодексы и федеральные законы. В основе первого уровня лежит Федеральный закон от 06.12.2011 г. № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете». «Цель данного закона – установление единых требований к бухгалтерскому учету, в том числе бухгалтерской (финансовой) отчетности, а также создание правового механизма регулирования бухгалтерского учета». Является наиболее важным законом и обязательным к применению. Важной основой для проведения расчетов служит Гражданский кодекс РФ. Для учета налоговых обязательств применяется Налоговый кодекс РФ» [7].

Второй уровень нормативного регулирования включает в себя положения по бухгалтерскому учету, а именно приказ Минфина России от 06.05.1999 г. №32н «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Доходы организации» ПБУ 9/99» [9], регулирующий учет доходов, приказ Минфина России от 29.07.1998 г. № 34н «Об утверждении Положения по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации» [8], отражает правила ведения бухгалтерского учета и принципы составления бухгалтерской отчетности, которые являются едиными для всех субъектов хозяйствования. Положение по бухгалтерскому учету «Учетная политика организации» ПБУ 1/2008 [12], утвержденная приказом Минфина России от 06.10.2008 г. 116н, отражает правила составления и содержания учетной политики организации, каждая организация имеет разработанную и утвержденную учетную политику. Основой ведения бухгалтерского учета является План счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организации и инструкцию по его применению, который утвержден приказом Минфина России 31.10.2000 г. 94н, который устанавливает единый подход к отражению фактов хозяйственной деятельности организаций, раскрыты структура и назначение счетов [5].

Третий уровень нормативного регулирования представлен методическими указаниями, инструкциями, к ним относится «О правилах наличных расчетов» указание Банка России от 09.12.2019 г. № 5348-У» [10].

Четвертый уровень представлен внутренними документами организации, такими как учетная политика организации, приказы, распоряжения директора, графики документооборота, утвержденные руководителем план счетов, внутренняя отчетность. Учетная политика организации устанавливает имущественную обособленность организации, непрерывность деятельности, последовательность применения учетной политики. Учетная политика разрабатывается и утверждается для каждой организации, учитывает все особенности ведения бухгалтерского учета.

Таким образом, расчеты с покупателями и заказчиками являются важной сферой финансово-хозяйственной деятельности коммерческой организации, расчеты могут вестись в безналичном и наличном порядке с помощью различных инструментов, правила и стандарты ведения данных расчетов регламентируются различными федеральными законами, положениями по бухгалтерскому учету, внутренними документами организации.

1.2 Бухгалтерский учет расчетов с покупателями и заказчиками

Бухгалтерский учет расчетов с покупателями и заказчиками ведется на счете 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками», который является активно-пассивным счетом расчетов, к нему могут открыты следующие субсчета:

- 62.01 «Расчеты в порядке инкассо»;
- 62.02 «Расчеты по плановым платежам»;
- 62.03 «Расчеты по векселям полученным»;
- 62.04 «Расчеты по авансам полученным»;
- 62.05 «Внутригрупповые расчеты взаимосвязанных организаций»;
- 62.06 «Расчеты с прочими покупателями и заказчиками».

По дебету счета отражается задолженность покупателей за купленные товары или услуг, что образует дебиторскую задолженность, по кредиту счета 62 отражается задолженность перед покупателем, что образует кредиторскую задолженность [36].

На рисунке 4 представлены основные корреспонденции счетов счета 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками» [5].

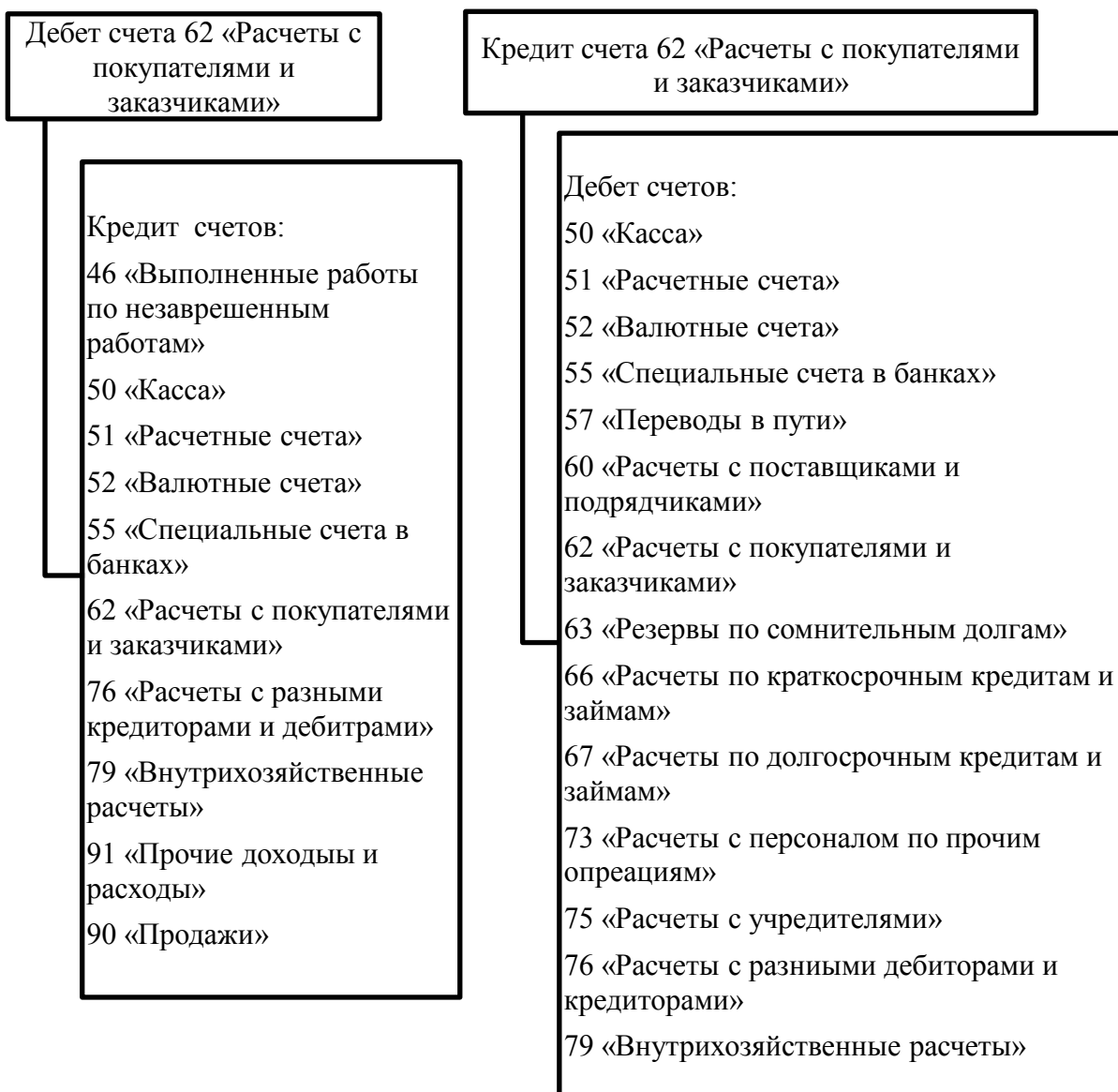


Рисунок 4 – Основные корреспонденции счета 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками»

При расчетах между организациями за товары (работы, услуги) между отгрузкой (передачей) и поступлением денег на расчетный счет проходит какой-то промежуток времени. Весь этот период за покупателем (заказчиком) будет числиться дебиторская задолженность. В регистрах бухгалтерского учета с момента возникновения и до погашения она подлежит отражению на счете 62 "Расчеты с покупателями и заказчиками" [14].

Счет 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками» корреспондирует по дебету со счетами 90 «Продажи», 91 «Прочие доходы и расходы» на суммы

на которые предъявлены расчетные документ, также кредитуются со счетами 50 «Касса», 51 «Расчетные счета» на суммы, которые возвращаются покупателю, например, при расторжении договора или переплате за товар, работу, услугу. По кредиту счет 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками» корреспондирует со счетами учета денежных средств 50 «Касса», 51 «Расчетные счета», 52 «Валютные счет» на суммы поступивших платежей и на суммы авансов при этом полученные авансы и предварительная оплата учитываются обособленно.

Аналитический учет по счету 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками» ведется по каждому предъявленному покупателям (заказчикам) счету, а при расчетах плановыми платежами по каждому покупателю и заказчику. Построение аналитического учета по рассматриваемому счету должно обеспечивать информативность по покупателям по расчетным документам, срок оплаты которых не наступил, покупателям по неоплаченным срок расчетным документам, авансам полученным, векселям, срок поступления денежных средств по которым не наступил.

Если продавец (исполнитель, подрядчик) является плательщиком НДС, он обязан в расчетных документах выделить причитающуюся к уплате сумму налога (п. 1 ст. 168 НК РФ) [3]. Моментом определения базы по НДС признается день отгрузки товаров (работ, услуг, имущественных прав).

Таким образом, при реализации товаров (работ, услуг, имущественных прав) возникновение дебиторской задолженности в регистрах бухгалтерского учета подлежит отражению записями:

- дебет счета 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками» кредит счета 90 «Продажи», субсчет «Выручка» (91 «Прочие доходы и расходы», субсчет «Прочие доходы») продан товар покупателю (передан результат работ, оказана услуга);
- дебет счет 90 «Продажи», субсчет «НДС» (91 «Прочие доходы и расходы», субсчет «Прочие расходы») кредит счета 68 «Расчеты по налогам и сборам», субсчет «Расчеты по НДС» отражена сумма

НДС, подлежащая получению от покупателя (заказчика) в составе выручки».

В приложении А представлены бухгалтерские проводки счета 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками», а также представлены первичные документы, которые используются в процессе проведения бухгалтерских записей в бухгалтерской программе. Рассмотрим основные из них.

Накладная формы ТОРГ-12 – это документ, отражает факт отгрузки, который содержит обязательные реквизиты юридических лиц, подписи ответственных лиц, печати, номенклатуру отгруженной продукции, товаров.

Счет-фактура – документ для учета НДС, имеет утвержденную форму, содержит обязательные реквизиты организации, подписи ответственных лиц, регистрируются в книге продаж.

Акт выполненных работ – документ, который подписывается заказчиком (покупателем) и исполнителем за выполненные работы, услуги.

Приходный кассовый ордер – денежный документ, которым оформляется кассовая операция по приему денежных средств в кассу.

Бухгалтерская справка-расчет – документ, в котором представлен расчет показателя, подписанный ответственным лицом.

Товарно-транспортная накладная формы 1-Т – «накладная, предназначенная для учета движения товарно-материальных ценностей и расчетов для их перевозки автомобильным транспортом, составляется грузоотправителем для каждого грузополучателя отдельно на каждую поставку с обязательным заполнением всех реквизитов [28].

На рисунке 4 представлена журнально-ордерная форма бухгалтерского учета расчетов с покупателями и заказчиками [37].

На основании первичных документы заносятся данные, которые генерируются в регистрах аналитического и синтетического учета, которые поступают в главную книгу формы Ж-18, далее на основе поступившей информации формируется бухгалтерская отчетность.

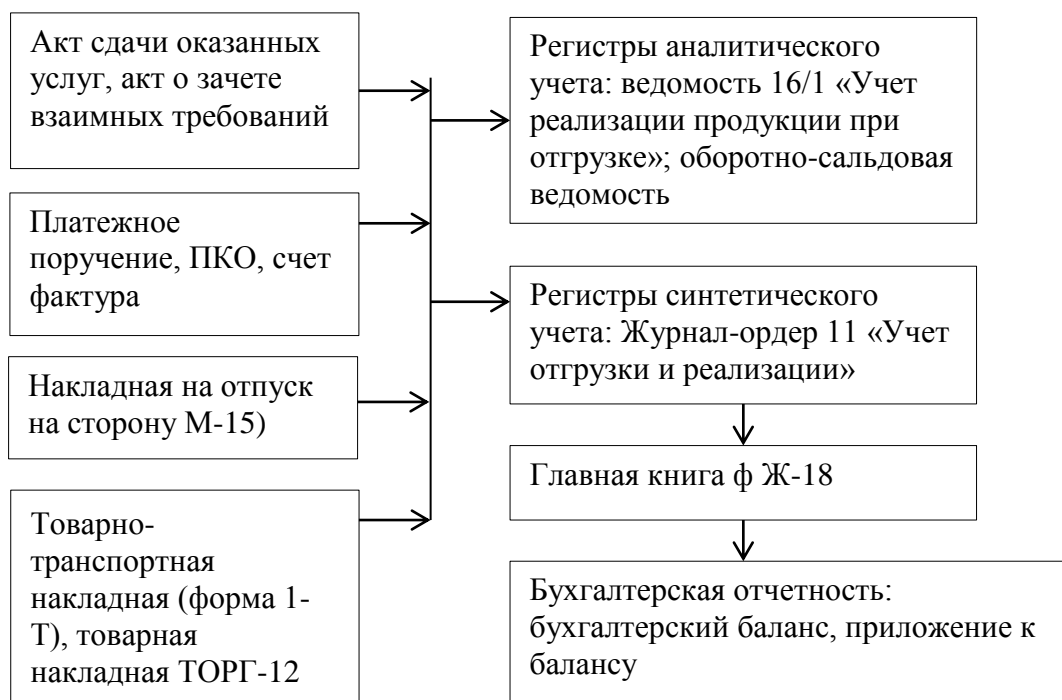


Рисунок 4 – Журнально-ордерная форма бухгалтерского учета расчетов с покупателями и заказчиками

Таким образом, бухгалтерский учет расчетов с покупателями и заказчиками ведется на активно-пассивном счете 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками», к которому открываются субсчета, аналитический учет ведется по контрагентам, по договорам, по счетам, остатки по дебету счета образуют дебиторскую задолженность, остатки по кредиту счета образуют кредиторскую задолженность.

1.3 Методические аспекты анализа расчетов с покупателями и заказчиками

Анализ дебиторской и кредиторской задолженности является важной сферой финансового анализа, рост или снижение показателей имеют влияние на финансовую устойчивость организации и экономическую эффективность финансово-хозяйственной деятельности организации.

Дебиторская задолженность является имущественным требованием экономического субъекта к юридическим и физическим лицам, которые

являются ее должниками. В статье баланса «Дебиторская задолженность» показываются данные о краткосрочной и долгосрочной дебиторской задолженности, отраженные в учете по счетам 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками», 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками», 73 «Расчеты с персоналом по прочим операциям», 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами», 68 «Расчеты по налогам и сборам», 69 «Расчеты по социальному страхованию». Дебиторская задолженность включается в оборотные активы [29].

Кредиторская задолженность отражается в пассиве баланса и формируется по данным, отраженным по бухгалтерским счетам 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками», 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками», 73 «Расчеты с персоналом по прочим операциям», 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами», 68 «Расчеты по налогам и сборам», 69 «Расчеты по социальному страхованию». Кредиторская задолженность отражается в пассиве бухгалтерского баланса организации [33].

Анализ дебиторской и кредиторской задолженности заключается в изучении наличия, т. е. оценки текущего состояния задолженности, их структуры, динамики, расчета показателей оборачиваемости, периода оборачиваемости, необходимо проанализировать темпы изменения дебиторской задолженности и выручки от реализации.

Изменение объема дебиторской задолженности может быть обусловлено различными причинами, такими как удорожание товаров, работ, услуг, наращение объемов продаж, здесь необходимо сопоставлять темп роста товарооборота с изменением рентабельности продаж. Однако увеличение дебиторской задолженности может быть обусловлено и негативными причинами, такими как неосмотрительная кредитная политика организации по отношению к клиентам, ростом периода инкассации, увеличение просроченных долгов. Нерациональный рост дебиторской задолженности может негативно повлиять на финансовое состояние организации. Сокращение задолженности перед покупателями и заказчиками

может иметь как позитивные причины, такие как своевременное погашение покупателями своей задолженности, но и негативные причины, такие как уменьшение объема продаж и выручки, потерей клиентов, трудностями со сбытом продукции. Сокращение дебиторской задолженности будет оцениваться положительно в случае сокращения ее погашения.

Для анализа структуры и состава дебиторской задолженности необходимо сгруппировать ее по экономическому содержанию, т.е. сформировать данные рассматриваемой задолженности по контрагентам, далее по срокам возникновения, возможно сформировать по своевременности возврата (нормальная и просроченная), также рекомендуется сгруппировать по возможности взыскания (надежная, сомнительная задолженность, т. е. не погашенная в срок и не обеспеченная).

Рекомендуется анализировать дебиторскую задолженность по срокам образования (до 30 дней, от 1 месяца до 3 месяцев, от 3 до 6 месяцев, от 6 до 1 года, свыше 1 года). При анализе по срокам необходимо отметить и обратить внимание на удельный вес ранней задолженности, чем он больше, тем лучше структура [32].

Далее необходимо провести анализ дебиторской задолженности на основе расчета следующих показателей, которые представлены на рисунке 5.

Необходимо при наличии сомнительной дебиторской задолженности рассчитать ее отношение к текущим активам, данное соотношение свидетельствует о снижении ликвидности дебиторской задолженности. Наличие сомнительной дебиторской задолженности свидетельствует о том, что кредитная политика организации неэффективная, необходимо пересмотреть размер отсрочки платежа. В случае наличия долгов, которые не подлежат взысканию формируется резерв по сомнительным долгам, далее безнадежные долги в случае невозврата списываются на убытки как дебиторская задолженность, по которой истек срок исковой давности.



Рисунок 5 – Показатели анализа дебиторской задолженности

Согласно п. 2 ст. 266 ГК РФ «безнадежными долгами (долгами нереальными к взысканию) признаются те долги, по которым истек срок исковой давности, а также долги, по которым в соответствии с гражданским законодательством обязательство прекращено вследствие невозможности его исполнения, на основании акта государственного органа или ликвидации организации» [1].

Необходимо рассчитать оборачиваемость дебиторской задолженности как соотношение выручки к средней дебиторской задолженности. Рост оборачиваемости показывает ускорение расчетов с дебиторами и притоку денежных средств в оборот, замедление свидетельствует об обратном.

Период погашения дебиторской задолженности рассчитывается 360 дней к показателю оборачиваемости дебиторской задолженности. Данный показатель характеризует средний период времени, в течение которого средства покупателей поступают на расчетные счета организаций. Чем меньше период, тем в более выгодных условиях находится организация.

Необходимо рассчитать долю дебиторской задолженности в текущих активах, проанализировать темп роста дебиторской задолженности и темп роста выручки от продаж, который должен быть выше темпа роста дебиторской задолженности [21].

Далее рассмотрим анализ кредиторской задолженности. Рассчитывается оборачиваемость кредиторской задолженности, как соотношение выручки от реализации продукции к средней кредиторской задолженности, показывает скорость погашения организацией задолженности перед поставщиками и подрядчиками. Расчеты с покупателями и заказчиками включаются в кредиторскую задолженность по авансам, которые перечислили покупатели и заказчики за продукцию организации.

Также необходимо рассчитать период погашения кредиторской задолженности, это соотношение 360 дней к показателю оборачиваемости кредиторской задолженности, показывает период, за который организация производит полное погашение задолженности перед поставщиками, а также покупателями по поставке оплаченной продукции.

Таким образом, анализ расчетов с покупателями и заказчиками предусматривает вертикальный, горизонтальный, структурный анализ дебиторской задолженности, расчет относительных показателей дебиторской и кредиторской задолженностей.

В первом разделе бакалаврской работы рассмотрены теоретические основы бухгалтерского учета и анализа расчетов с покупателями и заказчиками, изучены сущность и способы расчетов с покупателями, представлено нормативное регулирование бухгалтерского учета с покупателями и заказчиками, рассмотрены основные аспекты анализа расчетов с покупателями и заказчиками.

2 Особенности бухгалтерского учета расчетов с покупателями и заказчиками ООО «Премьера»

2.1 Техничко-экономическая характеристика деятельности ООО «Премьера»

Общество с ограниченной ответственностью «Премьера» организовано в 1996 году, занимается продажей автомобилей Фольксваген в автосалоне и ремонтом автомобилей на станции технического обслуживания, где основными видами ремонта является текущий ремонт, регламентированный ремонт, т. е. техническое обслуживание, установка дополнительного оборудования на новые автомобили, гарантийный ремонт.

Руководством ООО «Премьера» занимается директор, который руководит и дает указания главному бухгалтеру, коммерческому директору, директору по маркетингу, руководителю станции технического обслуживания.

Коммерческий директор несет ответственность за продажи автомобилей, координирует их реализацию, контролирует ценообразование, взаимодействует с поставщиком автомобилей. Ему подчиняются менеджеры по продажам, которые непосредственно занимаются реализацией автомобилей клиентам-покупателям.

Директор по маркетингу занимается рекламной деятельностью, организует рекламные акции, мероприятия, руководит менеджерами по рекламе. Менеджеры по рекламе занимаются разработкой маркетинговых мероприятий, подают отчеты Импортеру о проделанной работе, участвуют в проведении рекламных акций. Акции могут разрабатываться как самой организацией, так и предлагаться Импортером, такие мероприятия применяются по всей России.

На рисунке 6 представлена организационная структура ООО «Премьера».

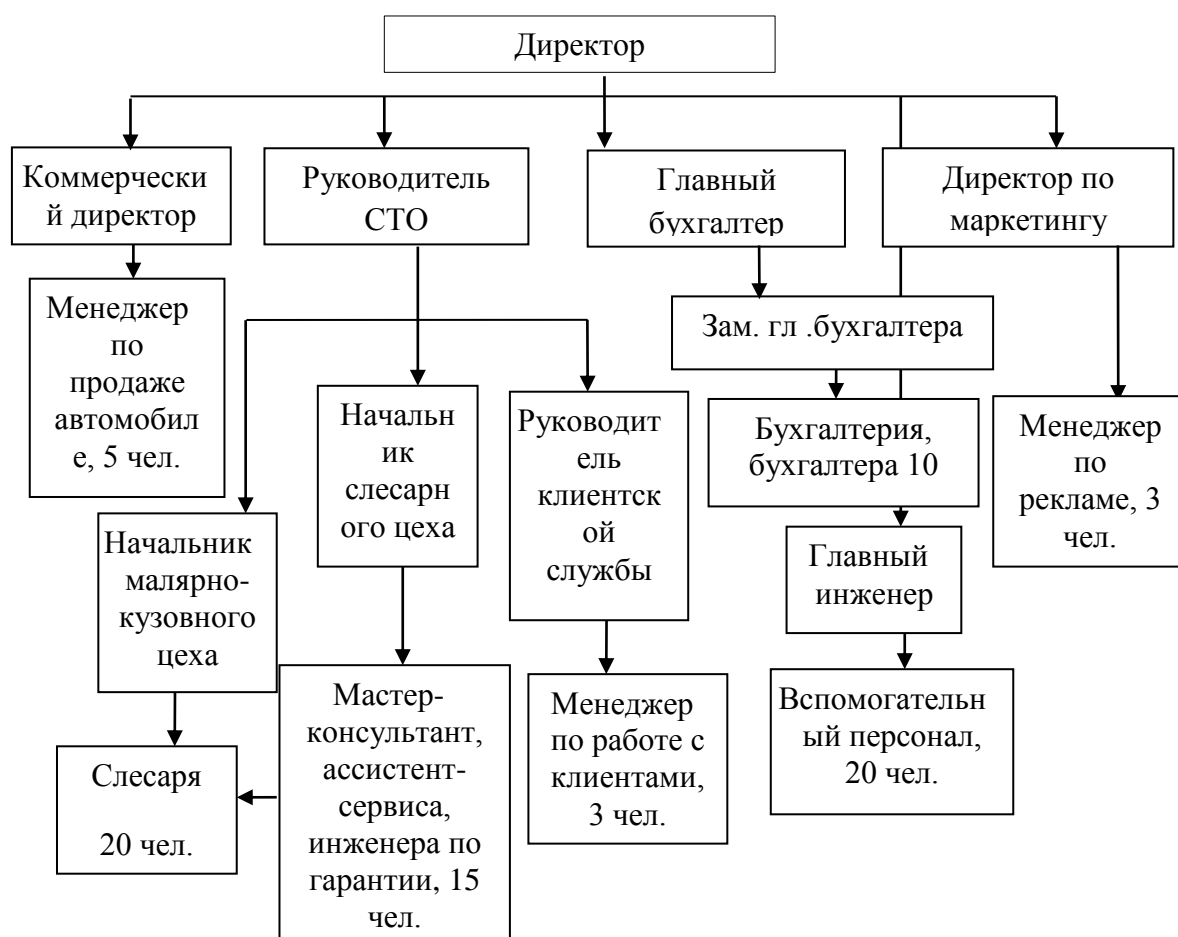


Рисунок 6 – Организационная структура ООО «Премьера»

Руководитель станции технического обслуживания руководит начальниками слесарного и малярного цехов, руководителем клиентской службы. Руководитель клиентской службы контролирует качество обслуживания клиентов, руководит менеджерами по работе с клиентами, которые проводят обзвон покупателей, проверяют на сколько понравилось им обслуживание при предоставлении услуг по ремонту автомобилей на станции технического обслуживания. На станции технического обслуживания трудятся мастера-консультанты, инженеры по гарантии, ассистенты сервиса, менеджеры по работе с клиентами. Инженера по гарантии занимаются оформлением гарантийным ремонтом для получения компенсации от Фольксвагена. Ремонт автомобилей производят слесаря. В

организации функционирует малярный цех, который, как правило, занимается кузовным ремонтом автомобилей по страховым случаям, также есть и обращения юридических и физических лиц.

В организации бухгалтерским учетом занимается главный бухгалтер и бухгалтерия.

Таблица 1 – Анализ основных экономических показателей ООО «Премьера» за 2018-2020 гг.

Показатели	2018 г.	2019 г.	2020 г.	2019/2018		2020/2019	
				Абс. изм., т. р.	Тем п прироста, %	Абс. изм., т. р.	Тем п прироста, %
1	2	3	4	5	6	7	8
1. Выручка	1 905 726	2 467 258	2 935 870	561 532	29,5	468 612	19
2. Себестоимость продаж	1 843 028	2 359 093	2 825 853	516 065	28	466 760	20
3. Валовая прибыль (убыток)	62 698	108 165	110 017	45 467	73	1 852	2
4. Управленческие расходы	58 091	79 698	68 427	21 607	37	-11 271	-14
5. Коммерческие расходы	34 380	65 434	89 933	31 054	90	24 499	37
6. Прибыль (убыток) от продаж	-29 773	-36 967	-48 343	-7 194	24	-11 376	31
7. Чистая прибыль	17 155	21 359	13 847	4 204	25	-7 512	-35
8. Основные средства	36 307	38 853	37 337	2 546	7	-1 516	-4
9. Оборотные активы	260 332	470 022	600 372	209 690	81	130 350	28
10. Фондоотдача (стр1/стр8)	52	64	79	11	21	15	24
11. Оборачиваемость активов, обороты (стр1/стр9)	7,3	5,2	4,9	-2,1	-28,3	-0,4	-6,8

Продолжение таблицы 1

1	2	3	4	5	6	7	8
12. Рентабельность продаж по чистой прибыли, % (стр7/стр1) ×100%	0,90	0,87	0,47	-0,03	-3,83	-0,39	-45,52
13. Рентабельность производства, % (стр7/(стр2+стр4+стр5)) ×100%	0,89	0,85	0,46	-0,03	-3,77	-0,39	-45,60
14. Затраты на рубль выручки, (стр2+стр4+стр5)/стр1*100 коп.)	101,56	101,50	101,65	-0,06	-0,06	0,15	0,15

В бухгалтерии каждый бухгалтер ведет свой участок, бухгалтерский учет заработной платы ведет бухгалтер по заработной плате, бухгалтерский учет материалов и их списания ведет бухгалтер-материалист, кассой занимается бухгалтер-кассир, расчетный счет ведет бухгалтер. Бухгалтерский учет ведется в программе 1С 8.3 ООО «Премьера» находится на общей системе налогообложения.

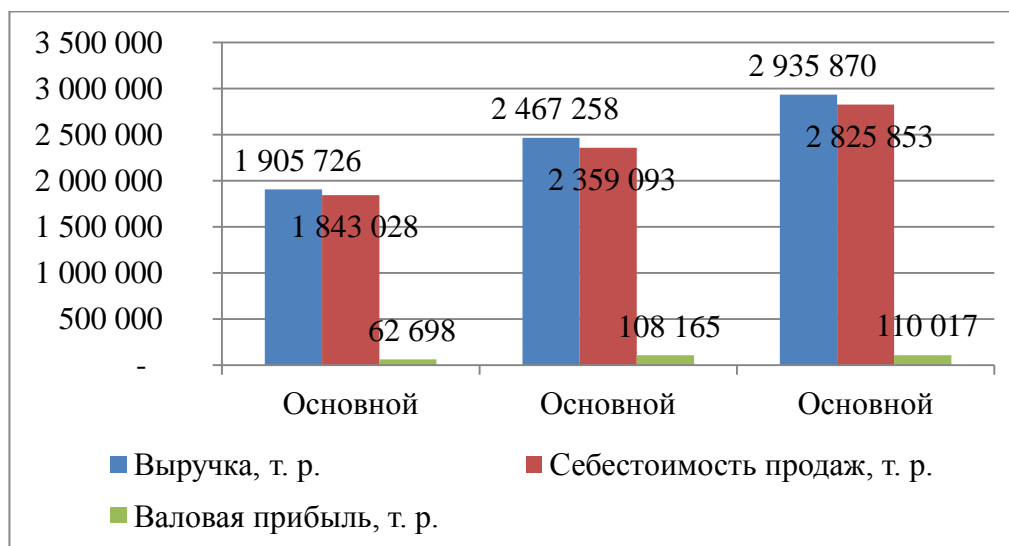


Рисунок 7 – Динамика выручки, себестоимости и валовой прибыли ООО «Премьера» за 2018-2020гг.

Далее проведем анализ основных экономических показателей ООО «Премьера» за 2018-2020 гг. в таблице 1, который проводится на основе

данных бухгалтерского баланса и отчета о финансовых результатах за 2018-2020 гг./, которые представлены в приложении А, Б, В. Выручка от продаж в 2018г. составила 1 905 726 т. р., к 2019 г. ее рост составил 29,5% и составил 2 467 258 т. р., к 2020 г. выручки от продаж выросла по сравнению с 2019 г. на 19% и составила 2 935 870 т. р., наблюдается положительная тенденция, которая связана с ростом продаж в рассматриваемом периоде (рисунок 7).

Себестоимость за период с 2018 г. по 2020 г. выросла на 20% с 2019 г. по 2020 г. Валовая прибыль в 2018 г. составила 62 698 т. р., к 2019 г. выросла на 28% и составила 108 165 т. р., в 2020 г. валовая прибыль составила 110 017 т. р., по сравнению с 2019 г. она выросла на 20%. Рост валовой прибыли свидетельствует о положительной динамике в сфере продаж (рисунок 7).

На рисунке 8 представлена динамика управленческих и коммерческих расходов, прибыли от продаж за 2018-2020 гг.

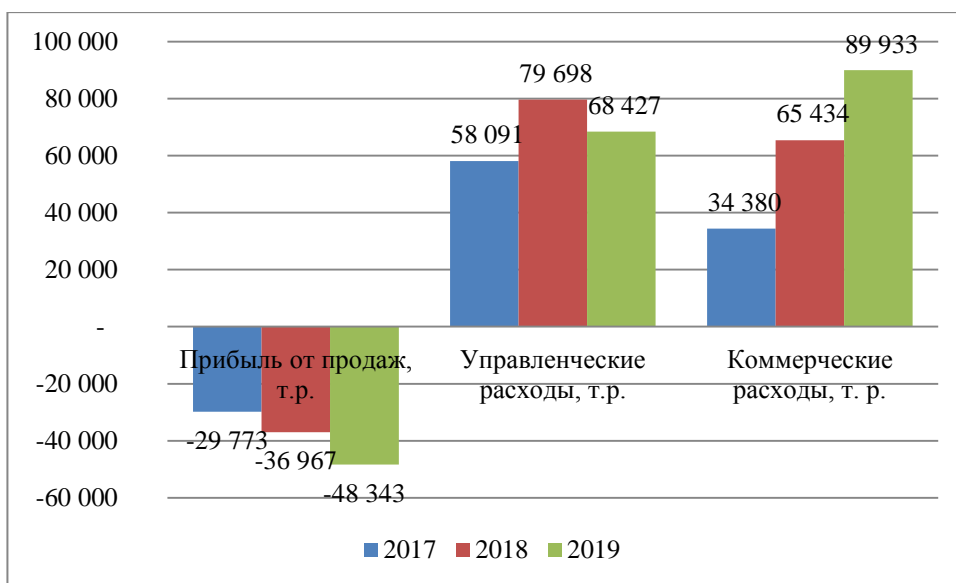


Рисунок 8 – Динамика прибыли от продаж, управленческих и коммерческих расходов за 2018-2020гг.

Коммерческие расходы выросли за период 2018-2020 гг. с 34 380 т. р. до 89 933 т. р., это более чем на 100%, что является негативной тенденцией, руководству необходимо провести их структурный анализ и оптимизацию. Управленческие расходы в 2018 г. составили 79 698 т. р. и к 2020 г. снизились на 14% и составили 68 427 т. р., что является положительной

тенденцией. В 2018 г. ООО «Премьера» получила убыток от продаж в размере 29 773 т. р., в 2019 г. убыток вырос на 24%, к 2020 г. по сравнению с 2019 г. прибыль от продаж выросла на 31% и составила 48 343 т. р., это негативная тенденция, которая свидетельствует об неэффективной операционной деятельности организации.

Оборотные активы за исследуемый период увеличились, в 2018 г. составили 260 332 т. р., в 2019 г. они выросли на 81% и составили 470 022 т. р., к 2020 г. по сравнению с 2019 г. увеличились и составили 600 372 т. р., это положительная тенденция, свидетельствующая о развитии финансово-хозяйственной деятельности (таблица 1).

На рисунке 9 представлена рентабельность продаж и рентабельность производства ООО «Премьера» за 2018-2020 гг. Рентабельность продаж в 2018 г. составила 0,9%, в 2019 г. снизилась до 0,87%, в 2020 г. по сравнению с 2019 г. уменьшилась на 45,52% и составила 0,47%, это негативная тенденция, свидетельствующая о низкой эффективности деятельности организации.

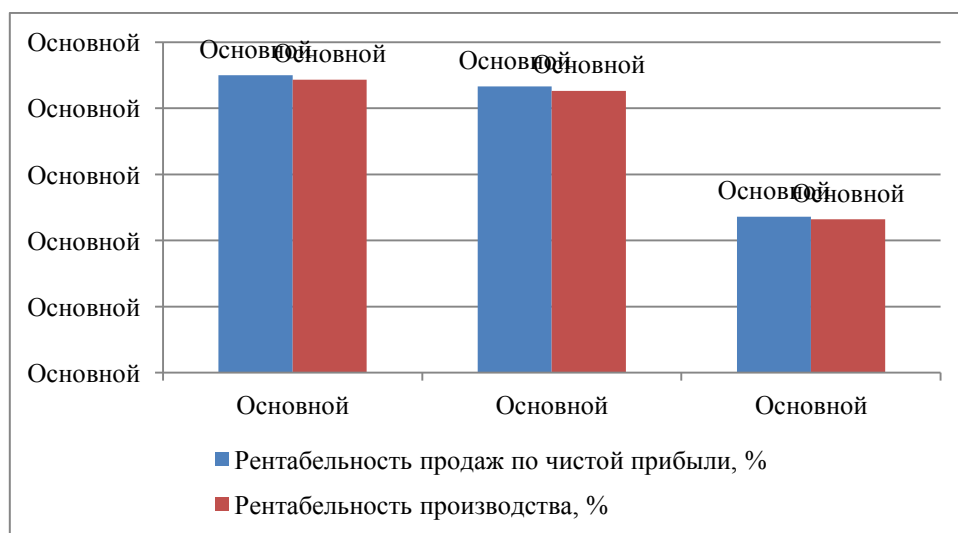


Рисунок 9 – Динамика рентабельности продаж и производства ООО «Премьера» за 2018-2020 гг.

Рентабельность производства имеет за 2018-2020 гг. тенденцию к снижению, однако по сравнению с рентабельность продаж ее значение выше,

что свидетельствует о высоком уровне операционных расходов по сравнению с объемом выручки.

Таким образом, проанализировав динамику основных показателей ООО «Премьера» за 2018-2020 гг., можно сделать вывод, что финансово-хозяйственная деятельность организации мало эффективна, финансовое состояние не стабильно.

2.2 Документальное оформление расчетов с покупателями и заказчиками

Расчеты в организации всегда сопровождаются оформлением различных документов, которые отражают и подтверждают факт проведения операций с покупателями и заказчиками. Данные документы должны отвечать определенным требованиям по форме и содержанию.

Согласно федерального закона 402-ФЗ от 06.12.2011 г. «О бухгалтерском учете» первичные документы утверждает руководитель организации, в учетной политике утверждаются формы унифицированных первичных документов, если организация имеет свои разработанные формы, то они также утверждаются в учетной политике организации [7]. Все документы должны содержать обязательные реквизиты.

Рассмотрим документооборот расчетов с покупателями и заказчиками в ООО «Премьера».

Учетной политикой ООО «Премьера» утверждены унифицированные формы первичных документов, разработанных форм документов организация не разрабатывала и не утверждала.

При продаже автомобиля покупателю используются следующие документы: договор купли-продажи, накладная формы ТОРГ-12, счет-фактура, счет на оплату.

Договор содержит предмет договора, стоимость товара, условия и порядок поставки и оплаты, ответственность сторон и форс-мажорные обстоятельства, порядок разрешения споров, реквизиты сторон.

Акт приема-передачи автомобиля содержится в приложении к договору купли-продажи с обязательными реквизитами и подписями сторон.

Юридическому лицу выставляется счет на оплату. Поставка автомобиля производится по предварительной оплате. Юридические лица перечисляют денежные средства на расчетный счет ООО «Премьера» с помощью платежного поручения, при выгрузке из банк-клиента в 1С Бухгалтерия в банковских выписках, в которых отображаются расчетные операции за день, отражается поступившая оплата от юридического лица за автомобиль.

Физические лица, как правило, производят оплату наличными денежными средствами в кассу, где выписывается приходный кассовый ордер и пробивается фискальный чек. Также покупатель может оплатить покупку автомобиля банковской картой, в данном случае выдается фискальный чек об оплате товара.

Далее со склада автомобиль передается клиенту, сторонами подписывается накладная формы ТОРГ-12 и счет-фактура, которые должны быть заполнены в соответствии с правилами. Счет-фактура обязательно должна содержать реквизиты поставщика и покупателя, наименование товара, единицы измерения, количеству цену, выделенный НДС, подписи ответственных лиц поставщика, счет-фактура обязательно регистрируется в книге продаж по учету НДС.

Товарная накладная формы ТОРГ-12 подписывается ответственным лицом поставщика и покупателя, заполняются обязательные реквизиты, такие как, юридический адрес, ИНН, название организации, номенклатура товара, стоимость без НДС, НДС, стоимость с НДС, печати и подписи сторон.

Все первичные документы при продаже автомобиля оформляет менеджер по продажам, далее готовые документы передаются в бухгалтерию для проведения продажи товара, на основании документов формируются в бухгалтерском учете проводки по реализации автомобиля контрагенту.

При предоставлении услуг по ремонту автомобилей юридическому лицу, в первую очередь оформляется типовой договор на предоставление услуг, где обязательно отражаются предмет договора, стоимость услуг, условия и порядок предоставления услуги, порядок оплаты, ответственность сторон и форс-мажорные обстоятельства, порядок разрешения споров, реквизиты сторон. Как правило, оформлением договора занимаются мастера-консультанты, затем договор передается в бухгалтерию.

После подписания договора автомобиль поступает на ремонт, согласно условиям договора, клиент обязан перечислить предоплату за услуги на основании стоимости предварительного заказ-наряда. Предварительный заказ-наряд и счет на оплату формирует мастер-консультант. Согласно выставленному счету на оплату, покупатель перечисляет денежные средства на расчетный счет ООО «Премьера».

Затем автомобиль поступает на ремонт, формируется фактический заказ-наряд, после окончания ремонта автомобиля заказчик должен в течение 15 календарных дней оплатить услугу. При выезде автомобиля с ремонта мастер-консультант готовит и распечатывает заказ-наряд, счет-фактуру и акт об оказанных услугах. Заказ-наряд и акт имеет определенную форму, где обязательно отражаются все обязательные реквизиты сторон.

При ремонте автомобиля физического лица, как правило, мастер-консультант формирует заказ-наряд, счет-фактуру, акт об оказанных услугах, где отражаются все обязательные реквизиты, подписываются сторонами, далее клиент оплачивает ремонт автомобиля наличными денежными средствами или банковской картой, клиенту предоставляется фискальный чек об оплате услуг, одновременно бухгалтер, проводящий оплату на основании оформленных документов, делает бухгалтерские записи в бухгалтерском

учете по реализации услуг. После оплаты ремонта клиент может забирать автомобиль со станции технического обслуживания. Далее оформленные должным образом документы хранятся в бухгалтерии.

Таким образом, документооборот расчетов с покупателями и заказчиками в исследуемой организации сопровождается договором купли-продажи товара, договором об оказании услуг, накладной, счет-фактурой, счетом на оплату, заказ-нарядом, которые должны быть оформлены должным образом и содержать обязательные реквизиты.

2.3 Бухгалтерский учет расчетов с покупателями и заказчиками в ООО «Премьера»

Бухгалтерский учет расчетов с покупателями и заказчиками ООО «Премьера» ведет в программе 1С 8.3 Бухгалтерия, организация находится на общей системе налогообложения.

При расчетах между организациями за товары (работы, услуги) между отгрузкой (передачей) и поступлением денег на расчетный счет проходит какой-то промежуток времени. Весь этот период за покупателем (заказчиком) будет числиться дебиторская задолженность. В регистрах бухгалтерского учета с момента возникновения и до погашения она подлежит отражению на счете 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками». Счет 62 дебетуется в корреспонденции со счетами 90 «Продажи» либо 91 «Прочие доходы и расходы» на суммы, указанные в расчетных документах.

Аналитический учет по счету 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками» рекомендуется вести по каждому предъявленному покупателям (заказчикам) счету. При расчетах плановыми платежами допускается ведение регистров по каждому покупателю и заказчику. При этом построение аналитического учета должно обеспечивать возможность получения необходимых данных по покупателям и заказчикам по расчетным

документам, срок оплаты которых не наступил, а также по покупателям и заказчикам по не оплаченным в срок расчетным документам.

Если продавец (исполнитель, подрядчик) является плательщиком НДС, он обязан в расчетных документах выделить причитающуюся к уплате сумму налога (п. 1 ст. 168 НК РФ). Моментом определения базы по НДС признается день отгрузки товаров (работ, услуг, имущественных прав) [3].

Рассмотрим основные операции, которые проводятся с применением счета 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками». К ним относятся, продажа автомобилей, предоставление услуг по ремонту автомобилей на станции технического обслуживания, продажа клиенту запасных частей.

В ООО «Премьера» к счету 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками» открыты согласно утвержденной учетной политики два субсчета 62.01 «Расчеты с покупателями и заказчиками» и 62.02 «Авансы полученные». Как правило, денежные средства, поступившие как аванс за товар учитываются на субсчете 62.02 «Авансы полученные».

В таблице 2 представлены бухгалтерские записи при продаже автомобиля в ООО «Премьера».

Таблица 2 – Бухгалтерские записи в бухгалтерском учете ООО «Премьера» при продаже автомобиля контрагенту

Операция	Дебет	Кредит	Сумма, р.
1	2	3	4
24.05.2020г. ООО «Альфа» перечислила аванс за автомобиль согласно договор купли-продажи и счета на оплату, в тч. НДС. Начислен НДС с аванса	51	62.02	1 100 000
	76, субсчет «НДС с авансов полученных»	68	183 333,33
24.05.2020г. Потапов И.В. внес в кассу денежные средства за автомобиль согласно договору купли-продажи (в т.ч. НДС). Начислен НДС с аванса	50	62.02	1 000 000
	76, субсчет «НДС с авансов полученных»	68	166 666,67
25.05.2020г. Начислена выручка от продажи автомобиля ООО «Альфа»	62.01	90.01	1 100 000
25.05.2020г. Зачтен полученный аванс	62.02	62.01	1 100 000
25.05.2020г. Отражен НДС с продажи ООО «Альфа»	90.03	68	183 333, 33

Продолжение таблицы 2

25.05.2020г. Отражена себестоимость проданного автомобиля	90.02	41	750 000
25.05.2020г. НДС с аванса принят к вычету	68	76, субсчет «НДС с авансов полученных»	183 333,33
26.05.2020г. Начислена выручка от продажи автомобиля физическому лицу Потапову И.В.	62.01	90.01	1 000 000
26.05.2020г. Отражен НДС с продажи ООО «Альфа»	90.03	68	166 666,67
26.05.2020г. Отражена себестоимость проданного автомобиля	90.02	41	700 000
26.05.2020г. НДС с аванса принят к вычету	68	76, субсчет «НДС с авансов полученных»	166 666,67

Согласно типовому договору купли-продажи автомобиля покупатель перечисляет на расчетный счет денежные средства (если юридическое лицо) или вносит денежные средства в кассу или расплачивается банковской картой.

24 мая 2020 г. на расчетный счет ООО «Премьера» поступили денежные средства за автомобиль от ООО «Альфа» в размере 1 100 000 р., в т. ч. НДС, на основании банковской выписки была сформирована проводка дебет счета 51 «Расчетные счета» кредит счета 62.02 «Авансы полученные», был начислен НДС на полученный аванс 183 333,37 р. и сформирована проводка на основании выписанной счет-фактуры на аванс дебет счета 76 субсчет «НДС с полученных авансов» кредит счета 68 «Расчеты по налогам и сборам» (таблица 2). 25 мая 2020 г. автомобиль передан ООО «Альфа», начислена выручка от реализации автомобиля в размере 1 100 000 р., в т. ч. НДС, начислен НДС 183 333,33 р., выписаны накладная формы ТОРГ-12 и счет-фактура на основании которых в программе 1С 8.3 ООО «Премьера» были сформированы типовые проводки при реализации автомобиля дебет счета 62.01 «Расчеты с покупателями и заказчиками» кредит счета 90.01 «Выручка» на сумму 1 100 000 р., начисление НДС отражается в ООО

«Премьера» бухгалтерской проводкой дебет счета 90.03 «Налог на добавленную стоимость» кредит счета 68 «Расчеты по налогам и сборам» на сумму 183 333,33 р., одновременно сформирована проводка по списанию себестоимости автомобиля дебет счета 90.02 «Себестоимость» кредит счета 41 «Товары». При начислении выручки от продажи автомобиля ООО «Альфа» внутри счета 62 был проведен зачет между счетом 62.01 и 62.02, это связано с тем, что изначально был получен аванс от покупателя.

24 мая 2020 г. в кассу ООО «Премьера» внесены денежные средства от Потапова И. В. за автомобиль в размере 1 000 000 р., сформирован приходный кассовый ордер, пробит фискальный чек на покупку, начислен НДС на полученный аванс, на основании приходного кассового ордер сформирована проводка дебет счета 50 «Касса» кредит счета 62.02 «Авансы полученные», на полученный от физического лица аванс начислен НДС, выписана счет-фактура на аванс, сформирована проводка дебет счета 76 субсчет «НДС с полученных авансов» кредит счета 68 «Расчеты по налогам и сборам». 25 мая 2020 г. начислена выручка от продажи автомобиля Потапову И. В, выписана накладная, акт приема-передачи автомобиля на основании которых была сформирована проводка реализации дебет счета 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками» кредит счета 90.01 «Выручка», одновременно начислен НДС, выписана счет-фактура, в бухгалтерском учете ООО «Премьера» была сформирована проводка дебет счета 90.03 «Налог на добавленную стоимость» кредит счета 68 «Расчеты по налогам и сборам», списана себестоимость проданного автомобиля, в бухгалтерском учете сформирована проводка дебет счета 90.02 «Себестоимость» кредит счета 41 «Товары», покупателю выдан автомобиль, переданы оформленные документы. При начислении выручки от продажи автомобиля ООО «Альфа» внутри счета 62 был проведен зачет между счетом 62.01 и 62.02, это связано с тем, что изначально был получен аванс от покупателя.

В таблице 3 представлены бухгалтерские записи при предоставлении услуг по ремонту автомобиля с взаимозачетом кредиторской задолженности.

Таблица 3 – Бухгалтерские записи при реализации услуг по ремонту автомобиля с взаимозачетом задолженности

Операция	Дебет	Кредит	Сумма, р.
11.03.2020г. Начислена выручка от реализации услуг по ремонту автомобиля ООО «Искра»	62.01	90.01	12 000
11.03.2020г. Начислен НДС	90.03	68	2 000
11.03.2020г. Проведен взаимозачет между ООО «Премьера» и ООО «Искра» на основании акта взаимозачета	60.01	62.01	12 000

ООО «Искра» предоставило ООО «Премьера» услуги по публикации рекламы автомобиля в журнале в размере 12 000 р., в т. ч. НДС, в бухгалтерском учете была сформированы проводки дебет счета 44 «Расходы на продажу» кредит счета 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками» 10 000 р., дебет счета 19 «НДС по приобретенным ценностям» кредит счета 60 «Расчеты с покупателями и заказчиками» - 2000 р., в бухгалтерском учете отражена кредиторская задолженность ООО «Премьера» перед ООО «Искра» в размере 12 000 р. 11 марта 2020 г. ООО «Искра» обратилась в ООО «Премьера» с ремонтом автомобиля, стоимость ремонта составила 12 000 р., в т. ч. НДС, по окончании ремонта были сформированы проводки и выписаны документы (заказ-наряд, акт о выполненных работах, счет-фактура), дебет счета 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками» кредит счета 90.01 «Выручка» на сумму 12 000 р. Начислен НДС на реализацию услуги, сформирована проводка на основании счет-фактуры дебет счета 90.03 «НДС» кредит счета 68 «Расчеты по налогам и сборам» в размере 2000 р. По договоренности был составлен акт взаимозачета задолженностей, в бухгалтерском учете была сформирована проводка дебет счета 60.01 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками» кредит счета 62.01 «Расчеты с покупателями и заказчиками».

В таблице 4 представлены бухгалтерские записи при продаже запасных частей Владимирову А. К. за наличный расчет.

Таблица 4 – Бухгалтерские записи при продаже запасных частей физическому лицу за наличный расчет

Операция	Дебет	Кредит	Сумма, р.
16.07.2020 г. Начислена выручка от реализации запасных частей Владимирову А. К., в т. ч. НДС	62.01	90.01	1 500
16.07.2020 г. Начислен НДС на реализацию по продаже запасных частей	90.03	68	250
16.07.2020 г. Списана себестоимость проданных запасных частей	90.02	10.05	300
16.07.2020 г. В кассу внесены физическим лицом денежные средства за запасные части	50	62.01	1 500

16 июля 2020 г. со склада запасных частей физическому лицу была отпущена запасная часть к автомобилю, стоимость запчастей составила 1 500 р., в т. ч. НДС, сформирована проводка реализации запасных частей дебет счета 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками» кредит счета 90.01 «Выручка», начислен НДС на реализацию дебет счета 90.03 «НДС» кредит счета 68 «Расчеты по налогам и сборам» 250 р., списана себестоимость реализованных запасных частей дебет счета 90.02 «Себестоимость продаж» кредит счета 10.05 «Запасные части» – 300 р. От Владимирову А. К. получена оплата за запасные части наличными денежными средствами в размере 1 500 р., в бухгалтерском учете сформирована проводка дебет счета 50 «Касса» кредит счета 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками» – 1 500 р.

При проведении операций по расчетам с покупателями и заказчиками были выявлены небольшие недочеты, которые необходимо исправить, пропущены подписи на счет-фактурах, данное нарушение может повлиять на расчет НДС. В накладных ТОРГ-12 также были пропущены подписи, а в некоторых накладных отсутствовали печати одной из сторон. При проверке наличия в архиве подписанных договоров, некоторые отсутствовали, необходимо их восстановить. При проверке проведенных документов были обнаружены недочеты в проводках, неправильно указано субконто по 90 счету, необходимо внедрить ежемесячную проверку правильность

разнесения, т. к. данных недочет может повлиять на правильность анализа финансовых показателей. Также в программе обнаружено несколько удвоенных идентичных контрагентов, необходимо проверить их список и оставить по одному.

Таким образом, бухгалтерский учет расчетов с покупателями и заказчиками в ООО «Премьера» производится с помощью бухгалтерских счетов 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками», 68 «Расчеты по налогам и сборам», 90.01 «Выручка», 90.02 «Себестоимость продаж», 10.05 «Запасные части». Анализ основных показателей ООО «Премьера» за 2018-2020 г. показал неустойчивое финансовое состояние организации.

3 Анализ расчетов с покупателями и заказчиками и разработка рекомендаций по их оптимизации

3.1 Анализ состава и структуры расчетов с покупателями и заказчиками

Расчеты с покупателями и заказчиками включаются в кредиторскую и дебиторскую задолженность. Анализ расчетов с покупателями и заказчиками включает в себя как вертикальный и горизонтальный анализ по видам задолженности, по контрагентам, по срокам погашения, так и анализ дебиторской и кредиторской задолженности. Дебиторская задолженность перед покупателями и заказчиками имеет достаточно большой удельный вес в общей дебиторской задолженности, что значительно влияет на уровень ликвидности организации. Кредиторская задолженность в виде задолженности организации перед покупателями по поставке товаров, предоставления работ, услуг влияет на финансовую устойчивость и платежеспособность организации.

Анализ дебиторской и кредиторской задолженности проводится на основе информации, отраженной в бухгалтерской балансе, в отчете о финансовых результатах, в приложении к бухгалтерской отчетности, в оборотно-сальдовых ведомостях.

Дебиторская задолженность отражается в оборотных активах бухгалтерского баланса организации. Кредиторская задолженность отражается в разделе «Краткосрочные обязательства» в пассивах бухгалтерского баланса организации.

Проведем в таблице 5 анализ дебиторской задолженности ООО «Премьера» по видам за 2018-2020 гг.

Дебиторская задолженность в 2018 г. составила 130 445 т. р., к 2019 г. она увеличилась на 44 052 т. р. и составила 174 497 т. р., увеличилась в 2020 г. по сравнению с 2019 г. и составила 190 793 т. р. задолженность перед

покупателями и заказчиками за 2018-2020 гг. увеличилась с 100 986 т. р. до 171 329 т. р. в 2020 г.

Таблица 5 – Анализ дебиторской задолженности ООО «Премьера» 2018-2020 гг.

Показатель	2018	2019	2020	Абсолютное изменение (+,-), т. р.	
				2019/2018	2020/2019
Дебиторская задолженность, в т. ч.:	130 445	174 497	190 793	44 052	16 296
Расчеты с покупателями и заказчиками, т. р.	100 986	123 421	171 329	22 435	47 908
Расчеты с поставщиками и подрядчиками (авансы), т. р.	2 987	6 577	8 789	3 590	2 212
Расчеты с бюджетом, т. р.	547	760	624	213	-136
Расчеты по социальному страхованию, т. р.	165	348	542	183	194
Прочие расчеты, т. р.	25 760	43 391	9 509	17 631	-33 882

Авансы поставщиков и подрядчиков имеют в исследуемом периоде 2018-2020 гг. тенденцию к увеличению с 2 987 т. р. в 2018 г. до 8 789 т.р. в 2020 г. или на 5 802 т. р. прочие расчеты за 2018-2020 гг. к 2020 г. по сравнению с 2019 г. снизились на 33 882 т. р.

Данная тенденция свидетельствует о возможном развитии операционной деятельности, росту объема продаж автомобилей, снижение прочих расчетов положительная тенденция, свидетельствующая о своевременной оплате операций, связанных с продажей автомобилей в трейд-ин, получению агентских вознаграждений. Продажа автомобилей в трейд-ин подразумевает под собой продажу подержанные автомобилей, данные автомобили идут в зачет оплаты владельцу за новый автомобиль. Агентские вознаграждения поступают от коммерческих банков и страховых компаний за заключенные договора страхования КАСКО, ОСАГО, страхование жизни и выданные кредиты на автомобиль.

В таблице 6 проведем вертикальный анализ дебиторской задолженности ООО «Премьера» за 2018-2020 г.

Таблица 6 – Вертикальный анализ дебиторской задолженности ООО «Премьера» за 2018-2020 гг.

Показатель	2018		2019		2020	
	т. р.	Уд. вес, %	т. р.	Уд. вес, %	т. р.	Уд. вес, %
Дебиторская задолженность, в т. ч.:	130 445	100	174 497	100	190 793	100
Расчеты с покупателями и заказчиками, т. р.	100 986	77,4	123 421	70,7	171 329	89,8
Расчеты с поставщиками и подрядчиками (авансы), т. р.	2 987	2,3	6 577	3,8	8 789	4,6
Расчеты с бюджетом, т. р.	547	0,4	760	0,4	624	0,3
Расчеты по социальному страхованию, т. р.	165	0,1	348	0,2	542	0,3
Прочие расчеты, т. р.	25 760	19,7	43 391	24,9	9 509	5,0

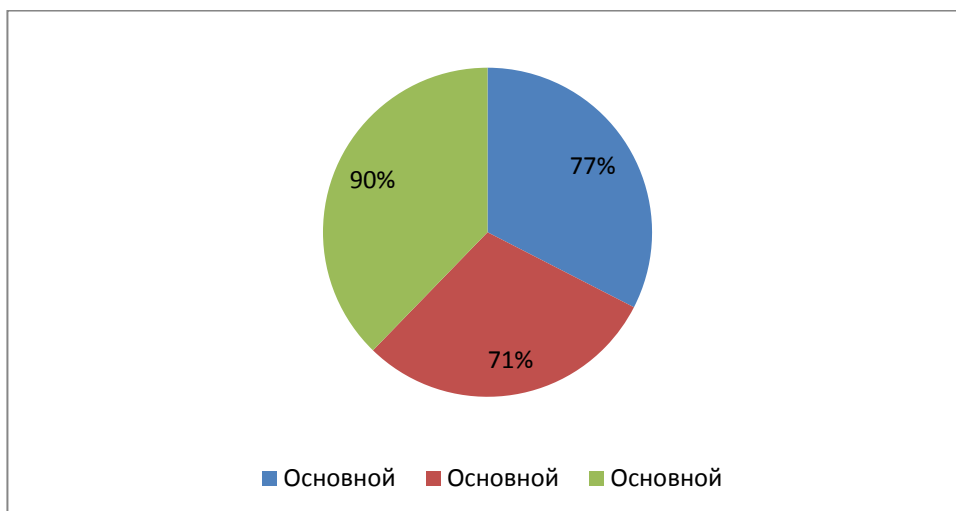


Рисунок 10 – Динамика удельного веса дебиторской задолженности перед покупателями и заказчиками ООО «Премьера» за 2018-2020 г.

Расчеты с покупателями и заказчиками в исследуемом периоде имеет наибольший удельный вес, в 2018 г. составил 77,4%, к 2019 г. уменьшился и составил 70,7%, однако в 2020 г. удельный вес задолженности увеличился и составил 89,8% (рисунок 10).

Доля авансов от поставщиков и подрядчиков в дебиторской задолженности составила в 2018 г. 2,3%, к 2019 г. увеличилась и составила 3,8%, в 2020 г. составила 4,6%.

Наименьший удельный вес составили расчеты по социальному страхованию в 2018 г. – 0,1%, в 2019 г. – 0,2%, в 2020 г. – 0,3%.

Удельный вес прочих расчетов снизился с 2018 г. с 19,7% до 5% в 2020 году.

Рассмотрим далее дебиторскую задолженность по срокам возникновения в 2020 г. в таблице 7.

Анализируя данные 2020 г., полученные в таблице 8, можно сделать вывод, что сроки возникновения дебиторской задолженности в основном составляют до 1 месяца и от 1 до 3 месяцев (102 987 т. р. и 10 923 т. р. соответственно), большой объем дебиторской задолженности составляют расчеты с покупателями и заказчиками.

Значительный размер задолженности находится в промежутке до 1 месяца и от 1 до 3 месяцев, что является нормальным сроком.

Таблица 7 – Анализ дебиторской задолженности ООО «Премьера» по срокам возникновения в 2020 г.

Показатель	Сроки возникновения задолженности					итого
	до 1 мес	от 1 до 3 мес	от 3 до 6 мес	от 6 до 12 мес	свыше года	
Дебиторская задолженность, в т. ч.:	102 987	10 923	76 594	289	-	190 793
Расчеты с покупателями и заказчиками, т. р.	147 178	3 211	20 940	-	-	171 329
Расчеты с поставщиками и подрядчиками (авансы), т. р.	2 322	6 467	-	-	-	8 789
Расчеты с бюджетом, т. р.	624	-	-	-	-	624
Расчеты по социальному страхованию, т. р.	542	-	-	-	-	542
Прочие расчеты, т. р.	2 321	1 245	5 654	289	-	9 509

Задолженность по сроку возникновения от 3 до 6 месяцев составила 76 594 т. р., это свидетельствует о снижении покупательной способности

клиентов и показывает увеличение объема продаж, развитие операционной деятельности ООО «Премьера».

Авансы от поставщиков и подрядчиков по срокам возникновения в 2020 г. сроком до 1 месяца составили 2 322 т. р., от 1 до 3 месяцев составили 6 467 т. р., задолженность находится нормальных реальных сроках погашения. Расчеты с бюджетом и по социальному страхованию погашаются своевременно сразу после окончания отчетного периода, это связано прежде всего с тем, что при неоплате налогов в бюджет ИФНС блокирует расчетные счета и по инкассовому поручению снимает денежные средства с расчетного счета, блокировка может быть наложена на несколько дней, что может парализовать финансово-хозяйственную деятельность организации, что может принести убытки.

Далее рассмотрим анализ расчетов с покупателями и заказчиками ООО «Премьера» за 2018-2020 гг. по видам товаров, работ, услуг в таблице 8.

Таблица 8 – Анализ дебиторской задолженности расчетов с покупателями и заказчиками ООО «Премьера» за 2018-2020 гг.

Показатель, т. р.	2018	2019	2020	Абсолютное изменение (+,-), т. р.	
				2019/2018	2020/2019
За автомобили	93 763	115 002	161 753	21 239	46 751
За услуги СТО, запасные части	6 566	7 543	9 234	977	1 691
Аренда помещений	657	876	342	219	- 534
Итого дебиторская задолженность перед покупателями и заказчиками	100 986	123 421	171 329	22 435	47 908

Задолженность покупателей за услуги СТО выросла с 2018 г. с 6 566 т. р. до 9 234 т. р. в 2020 г. Задолженность по аренде помещений снизилась за исследуемый период с 657 т. р. в 2018 г. до 342 т. р. в 2020 г. (рисунок 11). Данная тенденция свидетельствует о том, что основные обороты по продаже занимают автомобили, это связано с тем, что стоимость автомобилей

значительно выше услуг СТО и связано с ростом объема продаж автомобилей.

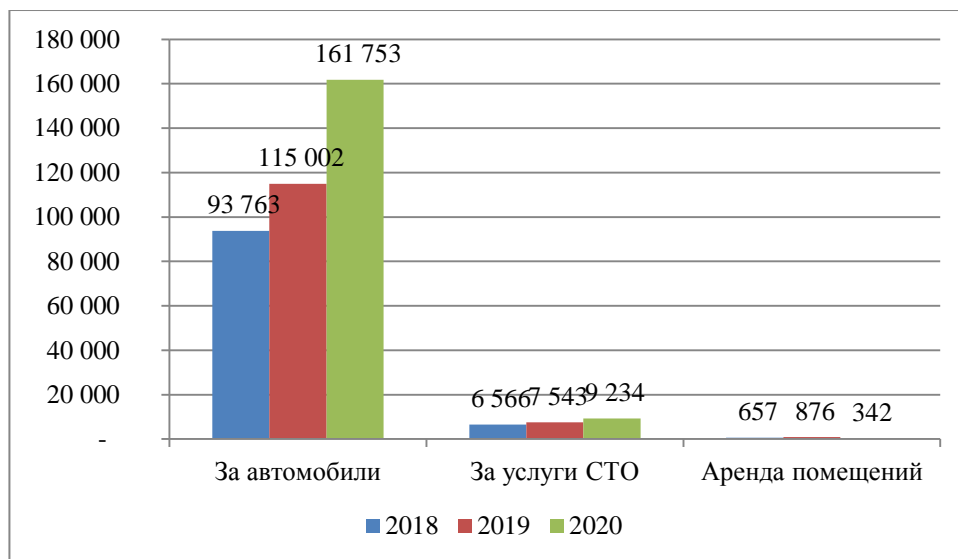


Рисунок 11 – Динамика дебиторской задолженности за автомобили, услуги СТО, запчастей, аренды помещений за 2018-2020 гг.

Задолженность покупателей за автомобили в 2018 г. составила 93 763 т. р., к 2019 г. увеличилась на 21 239 т. р. и составила 115 002 т. р., в 2020 г. увеличилась на 46 751 т. р. по сравнению с 2019 г. и составила 161 753 т. р.

Далее проанализируем дебиторскую задолженность покупателей по продажам товаров, работ, услуг юридическим и физическим лицам в ООО «Премьера» за 2018-2020 гг.

Таблица 9 – Анализ дебиторской задолженности по видам покупателей за 2018-2020 гг.

Показатель, т. р.	2018	2019	2020	Абсолютное изменение (+,-), т. р.	
				2019/2018	2020/2019
Юридические лица	56 443	45 665	74 334	- 10 778	28 669
Физические лица	44 543	77 756	96 995	33 213	19 239
Итого дебиторская задолженность перед покупателями и заказчиками	100 986	123 421	171 329	22 435	47 908

Задолженность юридических лиц в 2018 г. составила 56 443 т. р., в 2019 г. снизилась на 10 778 т. р. и составила 45 665 т. р., в 2020 г. задолженность выросла на 28 669 т. р. и составила 74 334 т. р.

Задолженность физических лиц в 2018 г. составила 44 543 т. р., к 2019 г. она увеличилась на 33 213 т. р. и составила 77 756 т. р., в 2020 г. составила 96 995 т. р. (рисунок 12).

Данная тенденция свидетельствует о росте продаж физическим лицам в 2020 г., что возможно связано с пандемией в 2020 г. когда покупатели-физические лица из-за неопределенности на рынке скупали автомобили. Рост всей дебиторской задолженности в 2020 г. по сравнению с 2018-2019 гг. связан с ростом цен на автомобили, ростом объема продаж так автомобилей, так оказываемых услуг.

Далее проанализируем кредиторскую задолженность ООО «Премьера» за 2018-2020 гг. в таблице 10.

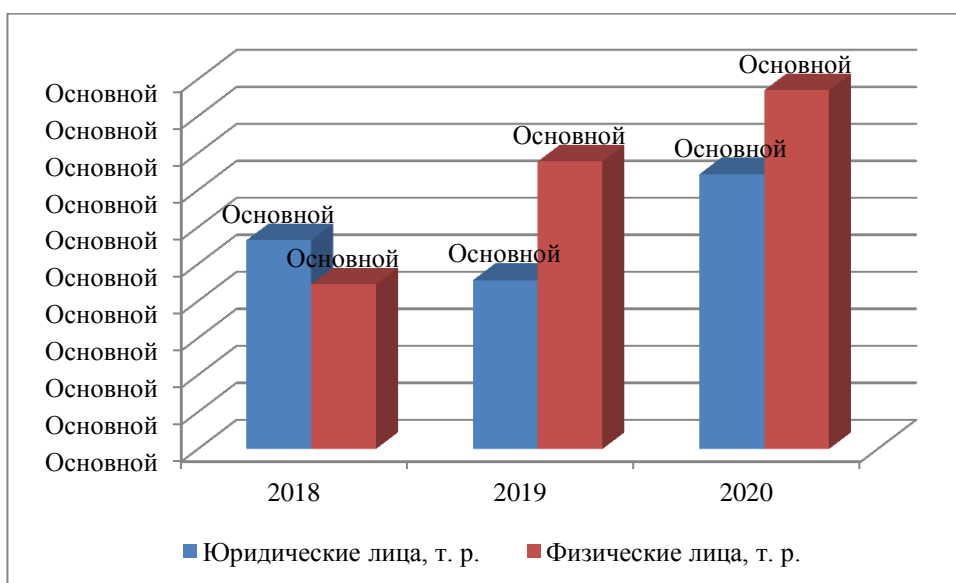


Рисунок 12 – Динамика дебиторской задолженности юридических и физических лиц в 2018-2020 гг.

Кредиторская задолженность имеет тенденцию к росту за период с 2018 г. по 2020 г., в 2018 г. составила 134 146 т. р., к 2019 г. выросла на 185 810 т. р. и составила 319 956 т. р., в 2020 г. увеличилась по сравнению с 2019 г. на 100 920 т. р. и составила 420 876 т. р.

Кредиторская задолженность ООО «Премьера» поставщикам и подрядчикам в 2018 г. составила 110 989 т. р., к 2019 г. выросла до 216 422 т. р., в 2020 г. составила 355 654 т. р.

Кредиторская задолженность перед покупателями за исследуемый период увеличилась с 10 980 т. р. в 2018 г. до 19 231 т. р. в 2020 г.

Таблица 10 – Анализ кредиторской задолженности ООО «Премьера» за 2018-2020 гг.

Показатель	2018	2019	2020	Абсолютное изменение (+,-), т. р.	
				2019/2018	2020/2019
Кредиторская задолженность, в т. ч.:	134 146	319 956	420 876	185 810	100 920
Расчеты с покупателями и заказчиками (авансы), т. р.	10 980	18 907	19 231	7 927	324
Расчеты с поставщиками и подрядчиками, т. р.	110 989	216 422	355 654	105 433	139 232
Расчеты с бюджетом, т. р.	343	675	431	332	244
Расчеты по социальному страхованию, т. р.	134	231	224	97	- 7
Прочие расчеты, т. р.	11 700	83 721	45 336	72 021	- 38 385

Кредиторская задолженность по прочим расчетам значительно увеличились за период с 2018 г. по 2020 г. с 11 700 т. р. до 45 336 т. р. Данная тенденция свидетельствует о возможном снижении финансовой устойчивости за счет роста кредиторской задолженности, однако ее рост может свидетельствовать о развитии бизнеса, об увеличении деловой активности ООО «Премьера».

Рассмотрим в таблице 11 вертикальный анализ кредиторской задолженности ООО «Премьера» за 2018-2020 гг.

Значительный удельный вес в кредиторской задолженности занимают расчеты с поставщиками и подрядчиками, это основная статья, в 2018 г. она

составила 82,7%, в 2019 г. снизилась и составила 67,6%, в 2020 г. удельный вес составил 84,5%.

Таблица 11 – Вертикальный анализ кредиторской задолженности ООО «Премьера» за 2018-2020 гг.

Показатель	2018		2019		2020	
	т. р.	Уд. вес, %	т. р.	Уд. вес, %	т. р.	Уд. вес, %
Кредиторская задолженность, в т. ч.:	134 146	100	319 956	100	420 876	100
Расчеты с покупателями и заказчиками (авансы), т. р.	10 980	8,2	18 907	5,9	19 231	4,6
Расчеты с поставщиками и подрядчиками, т. р.	110 989	82,7	216 422	67,6	355 654	84,5
Расчеты с бюджетом, т. р.	343	0,3	675	0,2	431	0,1
Расчеты по социальному страхованию, т. р.	134	0,1	231	0,1	224	0,1
Прочие расчеты, т. р.	11 700	8,7	83 721	26,2	45 336	10,8

Удельный вес кредиторской задолженности по прочим расчетам в 2018 г. составила 8,7%, к 2019 г. увеличилась и составила 26,2%, в 2020 г. составила 10,8%. Кредиторская задолженность перед покупателями за исследуемый период снизилась с 8,2% в 2018 г. до 4,6% в 2020 г.

Рост кредиторской задолженности свидетельствует как о росте деловой активности организации, так и возможном снижении финансовой устойчивости и платежеспособности ООО «Премьера», следует провести оптимизацию расчетов, внести корректировки в кредитную политику организации.

Далее рассмотрим кредиторскую задолженность в 2020 г. по срокам возникновения в таблице 12.

По сроку возникновения до 1 месяца кредиторская задолженность составила 206 998 т. р., от 1 до 3 месяцев – 158 132 т. р., от 3 до 6 месяцев составила 19 630 т. р., от 6 до 12 месяцев – 36 116 т. р., свыше года

кредиторская задолженность отсутствует, что свидетельствует о том, что организация задерживает оплату долгов.

Таблица 12 – Анализ кредиторской задолженности ООО «Премьера» по срокам возникновения в 2020 г.

Показатель	Сроки возникновения задолженности					итого
	до 1 мес.	от 1 до 3 мес.	от 3 до 6 мес.	от 6 до 12 мес.	свыше года	
Кредиторская задолженность, в т. ч.:	206 998	158 132	19 630	36 116	-	420 876
Расчеты с покупателями и заказчиками (авансы), т. р.	5 255	-	13 976	-	-	19 231
Расчеты с поставщиками и подрядчиками, т. р.	198 767	156 887	-	-	-	355 654
Расчеты с бюджетом, т. р.	431	-	-	-	-	431
Расчеты по социальному страхованию, т. р.	224	-	-	-	-	224
Прочие расчеты, т. р.	2 321	1 245	5 654	36 116	-	45 336

Кредиторская задолженность поставщикам распределилась между сроком до 1 месяца и от 1 до 3 месяцев, что свидетельствует о систематическом ее погашении.

Кредиторская задолженность покупателями составляет 19 231 т. р., по срокам возникновения до 1 месяца 5 255 т. р. и от 3 до 6 месяцев – 13 976 т. р., находится в норме и зависит от сроков поставки товаров согласно договору купли-продажи.

В таблице 13 проведен анализ кредиторской задолженности по видам поставки и оказания услуг.

Таблица 13 – Анализ кредиторской задолженности по видам поставляемых товаров, работ, услуг

Показатель	2018, т. р.	2019, т. р.	2020, т. р.	Абсолютное изменение (+,-), т. р.	
				2019/2018	2020/2019
За услуги	568	452	657	- 116	205
За запасные части, инструмент	2 166	7 978	4 581	5 812	- 3 397
За товары (автомобили)	8 246	10 477	13 993	2 231	3 516
Итого кредиторская зadолженность перед покупателями	10 980	18 907	19 231	7 927	324

Наибольшая кредиторская задолженность перед покупателями составляет за автомобили, в 2018 г. составила 8 246 т. р., в 2019 г. составила 10 477 т. р., к 2020 г. увеличилась по сравнению с 2019 г. на 3 516 т. р. и составила 13 993 т. р., что свидетельствует о росте продаж автомобилей. Авансы покупателей за услуги СТО и запасные части составили в 2018 г. 2 166 т. р., к 2019 г. увеличились на 5 812 т. р. и составили 7 978 т. р., в 2020 г. наблюдалось снижение по сравнению с 2019 г. и составили 4 581 т. р., что свидетельствует о более быстрой поставке покупателю запасных частей и услуг СТО по сравнению с поставкой автомобилей. Поставка автомобилей занимает некоторое время, которое, может быть, до 3 месяцев в связи с индивидуальными заказами покупателями на автомобиль.

Рассмотрим в таблице 14 анализ оборачиваемости дебиторской и кредиторской задолженности ООО «Премьера» за 2018-2020 гг.

Таблица 14 – Анализ оборачиваемости дебиторской и кредиторской задолженности ООО «Премьера» за 2018-2020 гг.

Показатель	2018	2019	2020	Абсолютное изменение (+,-), т. р.	
				2019/2018	2020/2019
1	2	3	4	5	6
Выручка, т. р.	1 905 726	2 467 258	2 935 870	561 532	468 612
Дебиторская задолженность	130 445	174 497	190 793	44 052	16 296

Продолжение таблицы 14

1	2	3	4	5	6
Кредиторская задолженность, т. р.	134 146	319 957	420 876	185 811	100 919
Коэффициент соотношения дебиторской и кредиторской задолженности	0,97	0,54	0,45	- 0,42	- 0,09
Оборачиваемость кредиторской задолженности, об.	14,2	7,7	7,0	-6,5	-0,7
Период оборота кредиторской задолженности, дни	25,3	46,7	51,6	21,3	4,9
Оборачиваемость дебиторской задолженности, об.	14,6	14,1	15,4	- 0,5	1,2
Период оборота дебиторской задолженности, дни	24,6	25,5	23,4	0,8	- 2,1

Соотношение дебиторской и кредиторской задолженности снижается с 2018 г. по 2020 г., в 2018 г. соотношение составило 0,97, к 2019 г. уменьшилось на 0,42 и составило 0,54, в 2020 г. снижение продолжилось и коэффициент составил 0,45, что свидетельствует о снижении покрытия дебиторской задолженностью кредиторской, т. е. денежные средства, поступившие от покупателей, не смогут покрыть всю кредиторскую задолженность, наблюдается снижение платежеспособности.

Оборачиваемость кредиторской задолженности снизилась в 2020 г. по сравнению с 2018 г. с 14,2 до 7 оборотов, период погашения соответственно увеличился с 25,3 дней до 51,6 дней. Данная тенденция свидетельствует о замедлении расчетов с поставщиками, что негативно может сказаться на финансово-хозяйственной деятельности организации.

Оборачиваемость дебиторской задолженности незначительно увеличилась с 2018 г. по 2020 г., в 2018 г. она составила 14,6 оборота, в 2019 г. – 14,1 оборота, в 2020 г. увеличилась на 1,2 оборота и составила 15,4 оборота, это положительная тенденция, свидетельствующая о более быстром

погашении покупателями своих долгов перед ООО «Премьера», что положительно отразится на платежеспособности и финансовой устойчивости организации.

Далее рассмотрим анализ показателей ликвидности ООО «Премьера» за 2018-2020 гг. в таблице 15.

Коэффициент абсолютной ликвидности незначительно ниже нормы 0,2, его значение в 2018 г. составило 0,22, в 2019 г. снизился на 0,07 пунктов и составил 0,16, в 2020 г. наблюдалось небольшое повышение и его значение составило 0,17, это повышение рассматриваемого показателя положительная тенденция, но он ниже норматива, что свидетельствует о небольшом снижении ликвидности в организации и показывает за счет какого объема денежной наличности возможно погасить часть краткосрочных обязательств.

Таблица 15 – Анализ показателей ликвидности и платежеспособности ООО «Премьера» за 2018-2020 гг.

Показатель	2018	2019	2020	Абсолютное изменение (+,-)	
				2019/2018	2020/2019
Коэффициент абсолютной ликвидности, норматив 0,2 - 0,5	0,22	0,16	0,17	- 0,07	0,01
Коэффициент быстрой (срочной) ликвидности, норматив 0,7-1	1,2	1,7	0,6	0,6	- 1,1
Коэффициент текущей ликвидности, норма более 2 (оборотные активы/краткосрочные обяз-ва)	0,8	1,5	1,4	0,6	- 0,1
Коэффициент текущей платежеспособности (краткосроч. обяз-ва/валюта баланса)	0,5	0,6	0,7	0,1	0,1
Доля дебиторской задолженности в текущих активах, %	50	37	32	- 13	- 5

Коэффициент быстрой ликвидности в 2018 г. и 2019 г. находится выше нормативных значений, что является положительной тенденцией, однако большая часть ликвидных средств составляет дебиторская задолженность, которую взыскать возможно за определенное время, значит данный

коэффициент свидетельствует о некотором снижении ликвидности и платежеспособности. В 2020 г. значение коэффициента снизилось до 0,6, что ниже норматива и является негативной тенденцией, свидетельствующей о низкой ликвидности и платежеспособности.

Коэффициент текущей ликвидности в рассматриваемом периоде ниже нормативного значения 2 и в 2018 г. составил 0,8, в 2019 г. – 1,5, в 2020 г. – 1,4, что показывает низкую степень покрытия оборотных активов краткосрочных обязательств, это негативная тенденция.

Коэффициент текущей платежеспособности в 2018 г. составил 0,5, в 2019 г. – 0,6, в 2020 г. составил 0,7, повышение коэффициента свидетельствует об увеличении заемных средств в валюте баланса, свидетельствует о снижении финансовой устойчивости организации.

Наблюдается снижение доли дебиторской задолженности в текущих активах с 2018 г. по 2020 г. с 50% до 32%.

Таким образом, проведя анализ расчетов с покупателями и заказчиками, можно сделать, что наблюдается увеличение объема дебиторской и кредиторской задолженности, однако объем кредиторской задолженности значительно превышает дебиторскую, что является негативной тенденцией. Проанализированные показатели ликвидности и платежеспособности ООО «Премьера» за 2018-2020 гг. свидетельствуют о снижении уровня платежеспособности, ликвидности исследуемой организации, руководству необходимо обратить внимание на кредитную политику, разработать пути оптимизации дебиторской и кредиторской задолженности.

3.2 Рекомендации по совершенствованию организации расчетов с покупателями и заказчиками

Проведенный анализ деятельности ООО «Премьера» дает возможность сформулировать перечень мероприятий, которые необходимо провести

руководству организации для улучшения уровня платежеспособности и ликвидности.

Был проведен анализ дебиторской задолженности, а именно проанализирована ее структура, динамика, рассчитана оборачиваемость, также проведен анализ кредиторской задолженности, ее динамика, структура, показатели оборачиваемости, платежеспособности.

Для улучшения показателей оборачиваемости и платежеспособности ООО «Премьера» необходимо увеличить объем выручки от реализации автомобилей и услуг станции технического обслуживания за счет привлечения новых клиентов с помощью предоставления дополнительных услуг, участия в «импортерских» акциях, которые будут им компенсированы и увеличения стоимости нормо-часа услуг СТО на 2%, за счет этого выручка реально повысится на 10%.

Выявлена негативная тенденция по увеличению оборачиваемости кредиторской задолженности, в структуре дебиторской задолженности по сроку возникновения есть задолженность от 3 до 6 месяцев, которую необходимо снизить, показатели платежеспособности и ликвидности находятся вне нормативной зоны.

Таким образом, ООО «Премьера» необходимо провести ряд мероприятий в сфере управления дебиторской и кредиторской задолженности.

В мероприятия по управлению дебиторской задолженности необходимо включить:

- на регулярной основе проводить инвентаризацию дебиторской задолженности и анализ долгов покупателей по срокам, т. е. своевременно выявлять клиентов с просроченной задолженностью с наибольшей суммой;
- рассмотреть снижение отсрочки платежа покупателям – юридическим лицам за услуги СТО с 45 дней до 30 дней, что

позволит быстрее возвращать денежные средства покупателей в оборот организации;

- внедрить в практику проверку организаций-покупателей на степень надежности и платежеспособности, т. е. возможно запрашивать бухгалтерскую отчетность контрагента и проводить анализ платежеспособности;
- назначить ответственного лица по выявлению и ликвидации просроченной дебиторской задолженности, написание претензии, досудебное урегулирование, обращение в суд. Также необходимо на регулярной основе проводить обзвон должников организации, отправлять им уведомления, начислять штрафы;
- на ежемесячной основе проводить сравнительный анализ значений текущих показателей, с показателями прошлых периодов, характеризующих качество дебиторской задолженности.

Одновременно для контроля за эффективностью возврата дебиторской задолженности необходимо ежемесячно оценивать работу сотрудника, отвечающего за данный участок, контролировать эффективность разработанных мероприятий.

Разработанная система мероприятий по управлению дебиторской задолженностью позволит ее снизить на 4%, что позволит улучшить финансовое состояние организации.

Для снижения уровня кредиторской задолженности необходимо применять следующие мероприятия:

- необходимо провести анализ поставщиков, которые предоставляют различные услуги по обслуживанию СТО и автосалонов, поставляют запасные части для ремонта автомобилей, инструмента, расходных материалов, для заключения договоров теми, которые имеют адекватные цены, качество, сроки поставки;
- составлять платежный календарь для своевременного погашения кредиторской задолженности;

– погасить часть кредиторской задолженности свободными денежными средствами и погашенной дебиторской задолженностью.

Данные мероприятия по снижению уровня кредиторской задолженности позволят уменьшить ее уровень на 15%.

Таблица 16 – Расчет показателей после проведенных мероприятий

Показатель	2020	После проведения мероприятий
Выручка, т. р.	2 935 870	3 229 457
Дебиторская задолженность, т. р.	190 793	171 714
Кредиторская задолженность, т. р.	420 876	280 584
Коэффициент соотношения дебиторской и кредиторской задолженности	0,453	0,612
Оборачиваемость кредиторской задолженности, об.	7,0	8,8
Период оборота кредиторской задолженности, дни	51,6	40,8
Оборачиваемость дебиторской задолженности, об.	15,4	11,5
Период оборота дебиторской задолженности, дни	23,4	31,3
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,12	0,15

Анализируя данные, представленные в таблице 16, видно, что выручка увеличится и составит 3 229 457 т. р., дебиторская и кредиторская задолженности уменьшатся, что приведет к их соотношению 0,612, что является положительной тенденцией.

Период оборота кредиторской задолженности уменьшится и составит 40,8 дней, что означает, что долги предприятия будут гаситься быстрее.

Период оборачиваемости дебиторской задолженности снизится до 11,5 дней, что свидетельствует о более быстром погашении дебиторской задолженности покупателями.

Показатель абсолютной ликвидности увеличится до 0,15, что является положительной тенденцией, коэффициент текущей платежеспособности уменьшится до 0,6, что будет свидетельствовать о повышении платежеспособности организации.

Таким образом, дебиторская задолженность перед покупателями и заказчиками имеет достаточно большой удельный вес в общей дебиторской задолженности, что значительно влияет на уровень ликвидности организации. Разработанные мероприятия являются эффективными, деловая активность и платежеспособность организации улучшатся, а также эти мероприятия помогут снизить негативную тенденцию по увеличению оборачиваемости кредиторской задолженности, в структуре дебиторской задолженности. Расчеты с покупателями и заказчиками влияют на размер дебиторской и кредиторской задолженности, которые в свою очередь влияют на уровень финансового состояния организации, очень важно уделять внимание их анализу, своевременно внедрять и применять на практике разработанные мероприятия в блоке управления дебиторской и кредиторской задолженности, корректировать кредитную политику организации.

Заключение

Бухгалтерский учет расчетов с покупателями и заказчиками является важной областью бухгалтерского учета, который является сложным и трудоемким участком работы бухгалтерской службы, т. к. связан с огромным разнообразием форм расчетов, высокой цикличностью и периодичностью операций, большим количеством контрагентов.

В процессе взаиморасчетов между покупателями и поставщиками продукции всегда существует риск неоплаты покупателем услуг или товаров, данную возникшую задолженность покупателя перед поставщиком называют дебиторской задолженностью, которая отражается в бухгалтерском учете на счете 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками» и в активе бухгалтерского баланса.

Бухгалтерский счет 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками» может иметь субсчет «Расчеты по авансам полученным», где отражаются полученные авансы, по сути, формируется проводка дебет счета 51 «Расчетные счета» кредит счета 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками» субсчет «Расчеты по авансам полученным», таким образом, формируется кредиторская задолженность организации перед контрагентом (покупателем). «Кредиторская задолженность – это задолженность рассматриваемой организации другим организациям или физическим лицам, которые называются кредиторами».

ООО «Премьера» занимается продажей иностранных автомобилей и предоставляет услуги по их ремонту на станции технического обслуживания. Организацией руководит директор, которому подчиняется главный бухгалтер, который несет ответственность за ведение бухгалтерского и налогового учета и руководит бухгалтерией. Организация находится на общей системе налогообложения, бухгалтерский учет операции ведется в программе 1С 8.3 Расчеты с покупателями и заказчиками в исследуемой организации ведется на счете 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками»,

используется субсчета 1 и 2, проводятся операции продажи автомобилей, запасных частей, услуг станции технического обслуживания. В бухгалтерской учете ООО «Премьера» счет 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками» корреспондирует со счетами 90, 51. В процессе формирования проводок в бухгалтерском учете и проверке документации были обнаружены небольшие недочеты, а именно пропуски подписей и печатей на первичных документах при оформлении реализации услуг, товаров. В программе есть удвоенные контрагенты, которых необходимо откорректировать.

Анализ дебиторской и кредиторской задолженности является важной сферой финансового анализа, рост или снижение показателей имеют влияние на финансовую устойчивость организации и экономическую эффективность финансово-хозяйственной деятельности организации.

Анализ дебиторской и кредиторской задолженности заключается в изучении наличия, т. е. оценки текущего состояния задолженности, их структуры, динамики, расчета показателей оборачиваемости, периода оборачиваемости, необходимо проанализировать темпы изменения дебиторской задолженности и выручки от реализации.

Анализ расчетов можно провести с помощью вертикального анализа, горизонтального анализа, коэффициентного анализа, трендового анализа, метода группировки и сравнения.

Проведя анализ расчетов с покупателями и заказчиками ООО «Премьера», можно сделать, что наблюдается увеличение объема дебиторской и кредиторской задолженности до 190 793 т. р. и до 420 876 т. р. соответственно, однако объем кредиторской задолженности значительно превышает дебиторскую, что является негативной тенденцией. В наличии существует дебиторская и кредиторская задолженность, где сроки возникновения больше 3 месяцев, что необходимо снизить. Проанализированные показатели ликвидности и платежеспособности ООО «Премьера» за 2018-2020 гг. свидетельствуют о снижении уровня платежеспособности, ликвидности исследуемой организации, руководству

необходимо обратить внимание на кредитную политику, разработать пути оптимизации дебиторской и кредиторской задолженности.

Были предложены мероприятия по управлению дебиторской и кредиторской задолженностью, выручкой. Мероприятия по управлению дебиторской задолженностью включают в себя снижение отсрочки платежа покупателям, проведение систематического мониторинга за дебиторской задолженностью, работа с должниками (обзвон, написание претензии). Для снижения кредиторской задолженности предложено погасить ее часть свободными денежными средствами, а также рассмотреть новых поставщиков с более выгодными условиями поставки и ценами, вести платежных календарь оплат. После проведения предложенных мероприятий оборачиваемость кредиторской задолженности составит 11,5 оборотов, что свидетельствует о ее снижении и более быстром погашении, оборачиваемость дебиторской задолженности составит 18,8 оборотов, что показывает о более быстром поступлении денежных средств от покупателей, показатель абсолютной ликвидности увеличится с 0,12 до 0,15, показатель текущей ликвидности повысится с 1,4 до 1,5.

После проведенных мероприятий бухгалтерский учет расчетов с покупателями и заказчиками приобретет новый качественный уровень, на систематической основе будет проводиться мониторинг качества заполнения первичных документов, ежемесячно будут формироваться и подписываться акты сверки с контрагентами, налажена проверка контрагентов на благонадежность, своевременно погашаться дебиторская и кредиторская задолженности. Таким образом, ООО «Премьера» усилит свое финансовое состояние, уровень платежеспособности повысится.

Список используемой литературы

1. Адлина Т.В., Богомолец С.Р. Все основные бухгалтерские проводки. - Московский финансово-промышленный университет "Синергия", 2012г.;
2. Астахова О. Е. Бухгалтерский учет, анализ и аудит расчетов с покупателями и заказчиками в организации. Наука через призму времени. 2020. № 5 (38). С. 60-62.;
3. Бланк И.А. Финансовый менеджмент: Учебный курс. - 5-е изд-е, перераб. и доп.-К.: Эльга, Ника-Центр, 2015.656с.;
4. Бобылева А.З. Финансовые управленческие технологии: Учебник-М.: ИНФРА-М, 2015.-492с.-(Учебники факультета государственного управления МГУ им. М.В. Ломоносова);
5. Борисов А.Б. Большой экономический словарь. Издание 6-е переработанное и дополненное. М.: Книжный мир, 2012.-860с.;
6. Будзан А.В. Анализ влияния конкретного способа расчетов с покупателями и заказчиками на конечный финансовый результат организации. Современные научные исследования и инновации. 2017. -№ 5 (73). -С. 40.;
7. Гельвих М.В., Халяпина О.Г., Сафронова Я.М., Арутюнова А.А. Необходимость и основные направления анализа дебиторской и кредиторской задолженности по расчетам с покупателями и заказчиками. Экономика и предпринимательство. 2020. -№ 9 (122). -С. 933-936.;
8. Гражданский кодекс РФ (часть вторая) от 26.01.1996 № 14-ФЗ в ред. ФЗ от 09.03.2021 № 33-ФЗ // Консультант плюс: справочно-правовая система;
9. Гражданский кодекс РФ (часть первая) от 30.11.1994 № 51-ФЗ в ред. ФЗ от 09.03.2021 № 33-ФЗ // Консультант плюс: справочно-правовая система;

10. Деханд А.В. Значимость анализа расчетов с покупателями и заказчиками. Столица науки. 2020. -№ 2 (19). -С. 64-70.;
11. Душко О.А. Методика анализа расчетов с покупателями и заказчиками. В сборнике: Развитие науки и техники: механизм выбора и реализации приоритетов. Сборник статей по итогам Международной научно-практической конференции: в 3 ч.- 2018.- С. 95-97.;
12. Кондраков Н.П. Бухгалтреский (финансовый, управленческий) учет: учебник. - 4-е изд., переаб. И доп.-Москва: Проспект, 2017.-512с.;
13. Малюков М.И., Бабанская А.С. Бухгалтерский учет и анализ расчетов с покупателями и заказчиками. В сборнике: Развитие учетно-аналитического обеспечения агропромышленного комплекса России в условиях глобализации. международной научно-практической конференции студентов и преподавателей. 2019. -С. 124-128.;
14. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 N 117-ФЗ в ред. ФЗ от 20.04.2021 № 101-ФЗ // Консультант плюс: справочно-правовая система;
15. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая) от 31.07.1998 N 146-ФЗ в ред. ФЗ от 20.04.2021 № 100-ФЗ // Консультант плюс: справочно-правовая система;
16. Николаев С.А. Дебиторская задолженность: от возникновения до погашения//Журнал "Бухгалтерский учет". - №8, август 2018 г.-с. 59-64, N 9, сентябрь 2018 г., с.41-46.;
17. Остапенко Д.С. Методические подходы к анализу расчетов покупателями и заказчиками. В сборнике: Научное и образовательное пространство: перспективы развития. Сборник материалов V Международной научно-практической конференции. Редколлегия: О.Н. Широков [и др.]. 2017.- С. 256-259.;
18. Парфенова К.А., Мавлиева Л.М., Нуриева Р.И., Хабибрахманова Э.Р. Бухгалтерский учет расчетов с покупателями и заказчиками. В сборнике: Актуальные проблемы бухгалтерского учета и аудита в условиях

стратегического развития экономики. Сборник научных трудов по материалам Всероссийской (национальной) научно-практической конференции молодых ученых. 2020. С. 166-171.;

19. Положение по бухгалтерскому учету «Бухгалтерская отчетность организации» (ПБУ 4/99). Утверждено приказом Минфина России от 06.07.1999 № 43н, в ред. Приказа Минфина РФ от 08.11.2010 // Консультант плюс: справочно-правовая система;

20. Положение по бухгалтерскому учету «Учетная политика организации» (ПБУ 1/2008). Утверждено приказом Минфина России от 06.10.2008 № 106н., в ред. Приказа Минфина РФ от 07.02.2020 // Консультант плюс: справочно-правовая система;

21. Понафидина А.А. Совершенствование бухгалтерского учета расчетов с покупателями и заказчиками. В сборнике: Бухгалтерский учет, анализ и аудит: прошлое, настоящее, будущее. Сборник научных статей по материалам Всероссийской научно-практической конференции. Под редакцией Т.М. Кузьминой. 2020. С. 241-243.;

22. Попов С.А., Муратов Р.С. бухгалтерский учет и анализ расчетов с покупателями и заказчиками (на примере ООО «Мидас-Опт»). В сборнике: Совершенствование финансового менеджмента на различных хозяйственных уровнях: от классики к новеллам. Сборник материалов международной научно-практической конференции. Ответственный редактор В.В. Трофимова. -2019.- С. 29-38.;

23. Приказ Минфина России «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Доходы организации» ПБУ 9/99, от 06.05.1999 № 32н. в ред. Приказа Минфина РФ от 27.11.2020 // Консультант плюс: справочно-правовая система;

24. Приказ Минфина РФ «О формах бухгалтерской отчетности организаций» от 02.07.2010 N 66н. в ред. Приказа Минфина РФ от 19.04.2019 № 61н // Консультант плюс: справочно-правовая система;

25. Приказ Минфина РФ «Об утверждении Плана счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций и Инструкции по его применению» от 31.10.2000 N 94н в ред. Приказа Минфина РФ от 08.11.2010 № 142н // Консультант плюс: справочно-правовая система;

26. Приказ Минфина РФ «Об утверждении Положения по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации», от 29.07.1998 N 34н. в ред. Приказа Минфина РФ от 11.04.2018 № 74н // Консультант плюс: справочно-правовая система;

27. Савицкая Г.В. Методика комплексного анализа хозяйственной деятельности: Краткий курс.2-е изд., испр.-М, ИНФРА-М, 20016. 303с.(Серия «Высшее образование»);

28. Сафина М.Г., Мавлиева Л.М. Понятие кредиторской задолженности // В сборнике: Перспективы развития науки и образования сборник научных трудов по материалам Международной научно - практической конференции: в 13 частях. 2015. С. 121 - 123.;

29. Солдатова Л.И. Совершенствование бухгалтерского учета расчетов с покупателями и заказчиками: вариант учета предоставления скидки. В сборнике: Приоритетные направления регионального развития. Материалы Всероссийской (национальной) научно-практической конференции с международным участием. 2020. С. 293-297.;

30. Солдатова Л.И. Учет расчетов с поставщиками, покупателями, заказчиками и принципалами. Международные научные исследования. 2020. № 3-4 (44-45). С. 50-57.;

31. Тимофеева С.Н. Совершенствование учета и анализа расчетов с покупателями и заказчиками. В сборнике: Современное гуманитарное знание о проблемах социального развития. XXVII Годи́чное научное собрание профессорско-преподавательского состава. Ставрополь, 2020. С. 38-39.;

32. Тимофеева С.Н. Совершенствование учета и анализа расчетов с покупателями и заказчиками. В сборнике: Современное гуманитарное знание

о проблемах социального развития. XXVII Годи́чное научное собрание профессорско-преподавательского состава. Ставрополь, 2020. -С. 38-39.;

33. Указание Банка России «О правилах наличных расчетов» указание Банка России от 09.12.2019 г. № 5348-У» зарегистрировано в Минюсте России 7.04.2020 № 57999 // Консультант плюс: справочно-правовая система;

34. Усатова Л.В., Коваленко С.Н., Мягких Е.В., Храпова А.А. Теоретические основы ведения бухгалтерского учета//Белгородский экономический вестник/ 2015. № 4 (80). С. 291-297.;

35. Федеральный закон «Об обществах с ограниченной ответственностью», от 08.02.1998 N 14-ФЗ в ред. ФЗ от 31.07.2020 // Консультант плюс: справочно-правовая система;

36. Федеральный закон от 06.12.2011 № 402 - ФЗ «О бухгалтерском учете» в ред. ФЗ от 26.07.2019 № 247-ФЗ // Консультант плюс: справочно-правовая система;

37. Филина Ф.Н. Бухгалтерский учет. Учебник. Изд.: Юрайт, 2015.- 288с.;

38. Филонова Е.А., Луговкина О. А. Значимость анализа расчетов с покупателями и заказчиками. Современные тенденции развития науки и технологий. 2017-. № 3-11 (24). -С. 140-142.;

39. Шакало Д.Н., Намазов И.Э. Методические основы бухгалтерского учета и контроля расчетов с покупателями и заказчиками. В сборнике: Актуальные вопросы экономики, финансов и бухгалтерского учета в сельском хозяйстве. Материалы национальной межвузовской научно-практической конференции студентов, аспирантов и молодых. Балашиха, 2021. С. 189-193.;

40. Шитова А.В., Мансуров П.М. Учет и анализ расчетов с покупателями и заказчиками. В сборнике: Роль науки и образования в модернизации и реформировании современного общества. Сборник статей по

итогах Всероссийской научно-практической конференции. Стерлитамак, 2020. -С. 129-133.;

41. Шитова А.В., Мансуров П.М. Учет и анализ расчетов с покупателями и заказчиками. В сборнике: Роль науки и образования в модернизации и реформировании современного общества. Сборник статей по итогам Всероссийской научно-практической конференции. Стерлитамак, 2020. С. 129-133.;

42. Шубарь М. А. Оценка эффективности состояния систем бухгалтерского учета и внутреннего контроля учета расчетов с покупателями и заказчиками. Экономика и социум. 2020. № 9 (76). С. 238-241.;

43. Altman E. I., Hotchkiss E. Corporate Financial Distress and Bankruptcy. New Jersey, Willey Publishing, 2006. 357 p.;

44. Introduction to economic analysis. R. Preston McAfee, J. Stanley Jonson. CIOТ. 2015. – 322 p.

45. Kevin C. Kaufhold, JD, MS Financial Statement Analysis, latest revision, March, 2014.;

46. Mitroff I. I. Managing Crises Before They Happen: What Every Executive and Manager Needs to Know about Crisis Management. New York: AMACOM, 2001. 579 p.;

47. Newton G. W. Bankruptcy and Insolvency Accounting: Practice and procedure. New York: John Wiley and Sons, 2009. 554 p.

Приложение А

Бухгалтерские проводки по счету 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками»

N п/п	Содержание хозяйственной операции	Корреспонденция счетов		Первичные документы
		Дебет	Кредит	
1	Возвращены от покупателей и заказчиков средства, излишне полученные в оплату проданной продукции, товаров (работ, услуг); возвращены авансы покупателям и заказчикам	62	50, 51	Выписка банка по расчетному счету, форма N КО-2 «Расходный кассовый ордер»
2	Возвращены покупателям и заказчикам средства, излишне полученные в оплату проданной продукции, товаров (работ, услуг) в иностранной валюте; возвращены авансы	62	52	Выписка банка по валютному счету
3	Зачтен авансовый платеж в счет оплаты отгруженной продукции (выполненных работ, оказанных услуг)	62	62	Бухгалтерская справка
4	Начислен НДС с авансовых платежей	62	68	Бухгалтерская справка-расчет
5	Отражена взысканная покупателем сумма недостач и потерь	62	76-2	Бухгалтерская справка
6	Отражена арендная плата к получению (доходы от обычных видов деятельности)	62	90-1	Договор аренды, счет (заказ, наряд), акт
7	Отражена задолженность покупателей за отгруженную продукцию	62	90-1	Форма N 1-Т «Товарно-транспортная накладная», ТОРГ-12 накладная
8	Начислено комиссионное вознаграждение	62	90-1	Бухгалтерская справка
9	Отражена задолженность покупателей за проданные: - объекты основных средств; - нематериальные активы; - объекты незавершенного строительства и оборудование; - материалы; - ценные бумаги и другие финансовые вложения	62	91-1	Договор купли-продажи, форма N 1-Т «Товарно-транспортная накладная», накладная ТОРГ-12, акты приема-передачи незавершенного строительства,

Продолжение приложения А

				оборудования, ценных бумаг
10	Отражена арендная плата к получению (прочие доходы)	62	91-1	Договор аренды, счет (заказ, наряд), акт
11	Отражено исполнение обязательств организации зачетом встречных требований, исполнение обязательств по договорам мены	60	62	Акт о прекращении встречных требований
12	Поступили денежные средства от покупателей и заказчиков; поступили авансовые платежи в счет предстоящей поставки продукции (выполнения работ, оказания услуг)	50, 51, 52	62	Выписка банка по валютному и расчетному счетам, форма N КО-1 «Приходный кассовый ордер»
13	Поступили денежные средства в оплату проданной продукции, товаров (работ, услуг)	51	62	Выписка банка по расчетному счету
14	Списана не востребовавшая дебиторская задолженность за счет резерва по сомнительным долгам	63	62	Форма N ИНВ-17 «Акт инвентаризации расчетов с покупателями, поставщиками и прочими дебиторами и кредиторами», приказ руководителя
15	Отражен зачет комиссионного вознаграждения из выручки комитента	76	62	Отчет комиссионера, бухгалтерская справка-расчет

Приложение Б
Бухгалтерский баланс ООО «Премьера»

Бухгалтерский баланс
на 31 декабря 20 20 г.

Организация ООО «Премьера» по ОКПО
Идентификационный номер налогоплательщика _____ ИНН
Вид экономической деятельности Техническое обслуживание и ремонт легковых автомобилей и легких грузовых автотранспортных средств по ОКВЭД
Организационно-правовая форма/форма собственности Общество с ограниченной ответственностью по ОКОПФ/ОКФС
Единица измерения: тыс. руб. по ОКЕИ
Местонахождение (адрес) 445057 Самарская область, г. Тольятти, ул. Спортивная, д. 22

Коды		
0710001		
31	12	2020
55913093		
6320013634		
45.20.1		
65	23	
384		

Пояснения	Наименование показателя	31	На 31 декабря	На 31 декабря
		На <u>декабря</u> 20 <u>20</u> г.	20 <u>19</u> г.	20 <u>18</u> г.
	АКТИВ			
	I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ			
	Нематериальные активы	340	340	340
	Результаты исследований и разработок			
	Нематериальные поисковые активы			
	Материальные поисковые активы			
	Основные средства	37337	38853	36307
	Доходные вложения в материальные ценности			
	Финансовые вложения			
	Отложенные налоговые активы			
	Прочие внеоборотные активы			
	Итого по разделу I	37677	39193	36647
	II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ			
	Запасы	315165	223768	94983
	Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	21568	19731	2 652
	Дебиторская задолженность	190793	174497	130445
	Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	32332	15202	15186
	Денежные средства и денежные эквиваленты	39246	36175	16221
	Прочие оборотные активы	1 268	649	845
	Итого по разделу II	600372	470022	260332
	БАЛАНС	638049	509215	296979

Продолжение приложения Б

Пояснения	Наименование показателя	На 31 На <u>декабря</u> 20 <u>20</u> г.	На 31 декабря 20 <u>19</u> г.	На 31 декабря 20 <u>18</u> г.
	ПАССИВ			
	III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ			
	Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	10	10	10
	Собственные акции, выкупленные у акционеров	()	()	()
	Переоценка внеоборотных активов			
	Добавочный капитал (без переоценки)	338	338	338
	Резервный капитал			
	Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	139942	126095	104736
	Итого по разделу III	140290	126443	105084
	IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА			
	Заемные средства	66500	59540	51700
	Отложенные налоговые обязательства			
	Оценочные обязательства			
	Прочие обязательства			
	Итого по разделу IV	66500	59540	51700
	V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА			
	Заемные средства	10383	3276	6049
	Кредиторская задолженность	420876	319956	134146
	Доходы будущих периодов			
	Оценочные обязательства			
	Прочие обязательства			
	Итого по разделу V	431259	323232	140195
	БАЛАНС	638049	509215	296979

Приложения В
Отчет о финансовых результатах ООО «Премьера»

Отчет о финансовых результатах
период с 1 января
за по 31 декабря **20 20** г.

Организация ООО «Премьера» по ОКПО
Идентификационный номер налогоплательщика _____ ИНН
Вид экономической деятельности Техническое обслуживание и ремонт легковых автомобилей и легких грузовых автотранспортных средств по ОКВЭД
Организационно-правовая форма/форма собственности Собственность иностранных юридических лиц по ОКОПФ/ОКФС
Общество с ограниченной ответственностью
Единица измерения: тыс. руб. по ОКЕИ

Коды		
0710002		
31	12	2020
55913093		
6320013634		
45.20.1		
65	23	
384		

Пояснения	Наименование показателя	Январь-декабрь	Январь - декабрь
		За <u>20 20</u> г.	За <u>20 19</u> г.
	Выручка	2935870	2467258
	Себестоимость продаж	(2825853)	(2359093)
	Валовая прибыль (убыток)	110017	108165
	Коммерческие расходы	(89933)	(65434)
	Управленческие расходы	(68427)	(79698)
	Прибыль (убыток) от продаж	(48343)	(36967)
	Доходы от участия в других организациях	-	-
	Проценты к получению	72	96
	Проценты к уплате	(30443)	(17590)
	Прочие доходы	147934	141615
	Прочие расходы	(51429)	(59972)
	Прибыль (убыток) до налогообложения	17791	27182
	Текущий налог на прибыль в т.ч. постоянные налоговые обязательства (активы)	(3558)	(5436)
	Изменение отложенных налоговых обязательств		
	Изменение отложенных налоговых активов		
	Прочее	(386)	(387)
	Чистая прибыль (убыток)	13847	21359

Продолжение приложения В

Отчет о финансовых результатах

период с 1 января

за по 31 декабря **20 19** г.

Организация _____ ООО «Премьера» _____ по ОКПО
 Идентификационный номер налогоплательщика _____ ИНН
 Вид экономической деятельности _____ Техническое обслуживание и ремонт легковых автомобилей и легких грузовых автотранспортных средств _____ по ОКВЭД
 Организационно-правовая форма/форма собственности _____ Собственность иностранных юридических лиц _____ по ОКОПФ/ОКФС
 Общество с ограниченной ответственностью _____ по ОКЕИ
 Единица измерения: тыс. руб. _____ по ОКЕИ

Коды		
0710002		
31	12	2019
55913093		
6320013634		
45.20.1		
65	23	
384		

Пояснения	Наименование показателя	Январь - декабрь	Январь - декабрь
		За <u>20 19</u> г.	За <u>20 18</u> г.
	Выручка	2467258	1905726
	Себестоимость продаж	(2359093)	(1843028)
	Валовая прибыль (убыток)	108165	62698
	Коммерческие расходы	(65434)	(34380)
	Управленческие расходы	(79698)	(58091)
	Прибыль (убыток) от продаж	(36967)	(29773)
	Доходы от участия в других организациях		
	Проценты к получению	96	170
	Проценты к уплате	(17590)	(15860)
	Прочие доходы	141615	103116
	Прочие расходы	(59972)	(34200)
	Прибыль (убыток) до налогообложения	27182	23453
	Текущий налог на прибыль в т.ч. постоянные налоговые обязательства (активы)	(5436)	(4691)
	Изменение отложенных налоговых обязательств	146	145
	Изменение отложенных налоговых активов		
	Прочее	(387)	(1 607)
	Чистая прибыль (убыток)	21359	17155