

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

Институт финансов, экономики и управления

(наименование института полностью)

38.03.01 Экономика

(код и наименование направления подготовки, специальности)

Бухгалтерский учёт, анализ и аудит

(направленность (профиль)/специализация)

## **ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА (БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА)**

на тему Бухгалтерский учёт и анализ дебиторской задолженности (на примере ООО «Дипломат»)

Студент

Е. Г. Короткова

(И.О. Фамилия)

(личная подпись)

Руководитель

канд. экон. наук, доцент А. П. Данилов

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

Тольятти 2022

## Аннотация

Бакалаврскую работу выполнил студент: Короткова Елена Геннадьевна

Тема работы: Бухгалтерский учет и анализ дебиторской задолженности (на примере ООО «Дипломат»)

Научный руководитель: к.э.н. доцент Данилов Александр Павлович

Актуальность темы исследования. В рамках ведения финансово-хозяйственной деятельности компании заключают разнообразные договора с многочисленными иными участниками рынка. Поэтому, все организации подвержены влиянию факторов, оказывающих непосредственное воздействие как изнутри, которыми организация способна оперировать, так и извне – являющимися стихийными.

Целью выпускной квалификационной работы является разработка конкретных рекомендаций по совершенствованию управления и бухгалтерского учета дебиторской задолженности в ООО «Дипломат».

Указанная цель обуславливает необходимость решения следующих задач:

- рассмотреть нормативное регулирование и методические подходы к бухгалтерскому учету и анализу дебиторской задолженности в российских организациях;
- произвести анализ организации бухгалтерского учета и оценку дебиторской задолженности в ООО «Дипломат» и выявить проблемные места;
- разработать рекомендации по совершенствованию учета и контролю за дебиторской задолженности для предприятия ООО «Дипломат».

Структура и объем работы. Работа состоит из введения, 3-х разделов, заключения, списка использованных источников из 34 источников и \_\_ приложений. Общий объем работы, без приложений, 78 страниц машинописного текста, в том числе 27 таблицы и 7 рисунков.

## Содержание

Введение.....	4
1 Теоретико-методологические аспекты бухгалтерского учета и анализа дебиторской задолженности .....	7
1.1 Понятие, экономическая сущность и состав дебиторской задолженности ....	7
1.2 Основы нормативного регулирования и организации бухгалтерского учета дебиторской задолженности .....	12
1.3 Основные методы проведения анализа расчетов с дебиторами.....	17
2 Бухгалтерский учет дебиторской задолженности в ООО «Дипломат».....	23
2.1 Техничко-экономическая характеристика предприятия ООО «Дипломат» ...	23
2.2 Бухгалтерский учет дебиторской задолженности в организации ООО «Дипломат».....	27
2.3 Порядок отражения дебиторской задолженности в бухгалтерской отчетности предприятия ООО «Дипломат» .....	36
3 Анализ дебиторской задолженности ООО «Дипломат».....	44
3.1 Анализ динамики и структуры дебиторской задолженности.....	44
3.2 Рекомендации по совершенствованию контроля и повышению эффективности использования дебиторской задолженности в ООО «Дипломат» .....	54
3.3 Оценка эффективности предложенных мероприятий по управлению дебиторской задолженностью организации .....	65
Заключение .....	71
Список используемых источников.....	75
Приложение А Бухгалтерский баланс ООО «Дипломат» за 2021 год .....	78
Приложение Б Отчет о финансовых результатах ООО «Дипломат» за 2021 год	80
Приложение В Отчет о финансовых результатах ООО «Дипломат» за 2020 год	81
Приложение Г Авансовый отчет .....	82

## Введение

Актуальность темы исследования. В рамках ведения финансово-хозяйственной деятельности компании заключают разнообразные договора с многочисленными иными участниками рынка. Поэтому, все организации подвержены влиянию факторов, оказывающих непосредственное воздействие как изнутри, которыми организация способна оперировать, так и извне – являющимися стихийными.

Внутренние факторы, за счет своей частоты возникновения, оказывают максимальный эффект на деятельность предприятия. Из их числа особую роль играет показатель дебиторской задолженности предприятия. Внушительные размеры дебиторской задолженности, в некоторых случаях уже просроченной, оказывают негативное влияние на финансовое состояние компаний. В текущих реалиях нехватка именно оборотного капитала и дефицит средств платежа в национальной экономике, которым сопутствует несостоятельность большого количества организаций, вывели на первый план вопрос анализа, оценки, управления и разработки новых современных подходов контроля дебиторской задолженности.

Дебиторская задолженность является неотъемлемым фактором существования любой организации.

Для того чтобы предприятие оставалось платежеспособным и не зависело от дополнительного финансирования, оно должно быть в состоянии гасить большую часть своих долгов за счет средств, поступающих от реализации товаров или оказании услуг, то есть за счет средств, поступающих от дебиторов. В связи с этим, финансовая служба должна тщательно контролировать своевременность и размеры расчетных операций со своими контрагентами, а также способствовать ускорению темпов перехода дебиторской задолженности в денежные средства.

Так как состояние и размеры дебиторской задолженности оказывают серьезное влияние на статус финансового состояния организации, то вопрос

разработки актуальных и эффективных мероприятий по контролю за ее состоянием остается открытым. Именно потребность предприятий в действенных мероприятиях по учету и контролю за дебиторской задолженностью определяют актуальность темы исследования.

Вопросы управления дебиторской задолженностью интересуют как российских, так и зарубежных ученых. Среди них можно выделить таких ученых экономистов как Д. Ван Хорн, Этрилл П., МакЛейни Э., Бланк И.А., Стоянова Е.С., Трофимов Е.В., Ковалев И.В., Романовский М.В. Следует отметить, что данная тема приобрела особую актуальность, в связи с ужесточением конкуренции и необходимостью поиска новых путей совершенствования хозяйственной деятельности.

Целью выпускной квалификационной работы является разработка конкретных рекомендаций по совершенствованию управления и бухгалтерского учета дебиторской задолженности в ООО «Дипломат».

Указанная цель обуславливает необходимость решения следующих задач:

- рассмотреть нормативное регулирование и методические подходы к бухгалтерскому учету и анализу дебиторской задолженности в российских организациях;
- произвести анализ организации бухгалтерского учета и оценку дебиторской задолженности в ООО «Дипломат» и выявить проблемные места;
- разработать рекомендации по совершенствованию учета и контролю за дебиторской задолженности для предприятия ООО «Дипломат».

Методологической базой исследования выступили методы вертикального и горизонтального анализа бухгалтерской отчетности предприятия, метод коэффициентного анализа, методы сравнения, группировки и обобщения, а также логический и сравнительный методы, применение которых позволило сделать выводы по результатам расчетов.

Информационной базой исследования выступила финансовая отчетность ООО «Дипломат» за 2019–2021 гг., научная и учебная литература по финансовой тематике.

Практическая значимость проведенного исследования заключается в применении разработанных мероприятия по совершенствованию бухгалтерского учета и внутреннего контроля за дебиторской задолженностью в реальной деятельности предприятия ООО «Дипломат», которые способствуют становлению новой политики кредитования своих покупателей. Как следствие, у предприятия произойдет ускорение оборачиваемости дебиторской задолженности в денежные средства, что повысит платежеспособность, финансовое положение и инвестиционную привлекательность рассматриваемой организации.

Также полученные мероприятия и рекомендации на практике могут быть использованы другими российскими организациями схожими по роду деятельности с ООО «Дипломат».

# **1 Теоретико-методологические аспекты бухгалтерского учета и анализа дебиторской задолженности**

## **1.1 Понятие, экономическая сущность и состав дебиторской задолженности**

В современных условиях хозяйствования каждая организация, будь то крупное промышленное предприятие или субъект малого бизнеса, ведет учёт своих доходов и затрат. В завершении каждого отчетного периода проводится их анализ, чтобы сделать выводы об эффективности деятельности предприятия, направлениях повышения финансовой устойчивости, структуре активов и пассивов, источниках формирования денежных потоков.

Одним из таких источников является дебиторская задолженность, которая учитывается как оборотный актив организации, принадлежащий ей, но находящийся у других организаций.

Дебиторская задолженность оказывает влияние на положительную величину изменения объема продаж, поскольку в случае преобладания деловых отношений, основанных на предварительной оплате и отсутствии возможности работать в кредит, увеличение количества продаж будет незначительным либо будет отсутствовать.

Сущность и содержание дебиторской задолженности изучается многими финансистами. Ими сформулированы различные трактовки понятия «дебиторская задолженность».

Профессор А.А. Володин указывает на двойственную природу дебиторской задолженности, нормальный рост которой с одной стороны увеличивает потенциальные доходы организации, а с другой стороны при неоправданном росте приводит к снижению ликвидности [4, с. 87].

В.Ю. Сутягин считает, что под дебиторской задолженностью подразумевается задолженность перед компанией другой компании и ее сотрудников [28, с. 42].

По мнению кандидата юридических наук Е.В. Унковской, дебиторская задолженность является сформированной в ходе хозяйственных контактов совокупностью долгов перед организацией от юридических и физических лиц [30, с. 116].

Н.С. Колондаева в своем определении дебиторской задолженности обозначает её как итог во всех счетах, предназначенный к получению, характер периодического извлечения финансов из оборота хозяйствующего субъекта, получающийся вследствие поступления товаров в кредит [14, с. 55].

В статье О.С. Дьяконовой приводится определение дебиторской задолженности как финансов предприятия, извлеченных из оборота в ходе товарных отношений, т.е., это финансовые средства, но не в буквальном значении, а в форме обязательств должников данного предприятия, которыми могут выступать как юридические, так и физические лица [8, с. 43].

В законодательстве трактовка понятия «дебиторская задолженность» содержится в ст. 128 Гражданского кодекса РФ и понимается как один из объектов гражданских прав (а именно имущественного права).

На основании вышеприведенных трактовок дебиторской задолженности можно сделать вывод, что дебиторской задолженностью организации можно считать ее активы, которыми в данный момент временно располагают юридические и физические лица на условиях должника рассматриваемой организации. Такие взаимоотношения основаны на наличии договора между сторонами.

В учебном пособии А.Д. Шеремета в определении слова «дебитор» говорится о том, что им является субъект экономики, у которого существуют имущественная или финансовая задолженность [33, с. 43].

Дебиторская задолженность имеет непосредственное отношение к финансовым результатам предприятия и хозяйственной деятельности в целом. Предоставление товарного кредита клиенту выгодно тогда, размер расхода потребителя на товарооборот больше его же расхода в составление дебиторской задолженности.



Дебиторская задолженность выступает важной составляющей деятельности любого предприятия.

Между предприятиями возникают различные условия покупки товаров, оказания услуг.

В течение производственного цикла предприятие стремится как можно быстрее реализовать свою продукцию, однако у контрагентов в это время может не быть свободных средств в обороте.

Таким образом, возникает дебиторская задолженность. Значительное влияние дебиторской задолженности на деятельность и финансовые результаты предприятия требует постоянного исследования и принятия оптимальных решений.

Дебиторская задолженность – это сумма задолженности, которая связана с необходимостью функционирования предприятий, установлением ими хозяйственных отношений с поставщиками, покупателями и другими организациями.

Такие связи обеспечивают непрерывное снабжение производства, ритмичность отгрузки и реализации продукции покупателя.

С целью составления финансовой отчетности дебиторская задолженность предприятия классифицируют по следующим признакам:

- по связи с нормальным операционным циклом;
- по срокам погашения;
- своевременностью погашения дебиторской задолженности [34].

Увеличение и уменьшение дебиторской задолженности оказывает существенное влияние на оборачиваемость капитала предприятия и, как следствие, на стабильное состояние предприятия. Грамотный контроль дебиторской задолженности подразумевает мониторинг ее общей величины, а также организацию получения денежных средств от дебиторов в заданные сроки.

Существует две основные причины, приводящие к появлению дебиторской задолженности.

Осуществление нормальной деятельности предприятия, во время которой долг образуется из-за несвоевременной оплаты выполненной работы, оказанных услуг или приобретенной продукции.

Неудовлетворительное состояние платежной дисциплины (несвоевременное выставление счетов на оплату, нарушения при составлении договорных документов) [27].

Типы дебиторской задолженности наглядно представлены на рисунке 1.

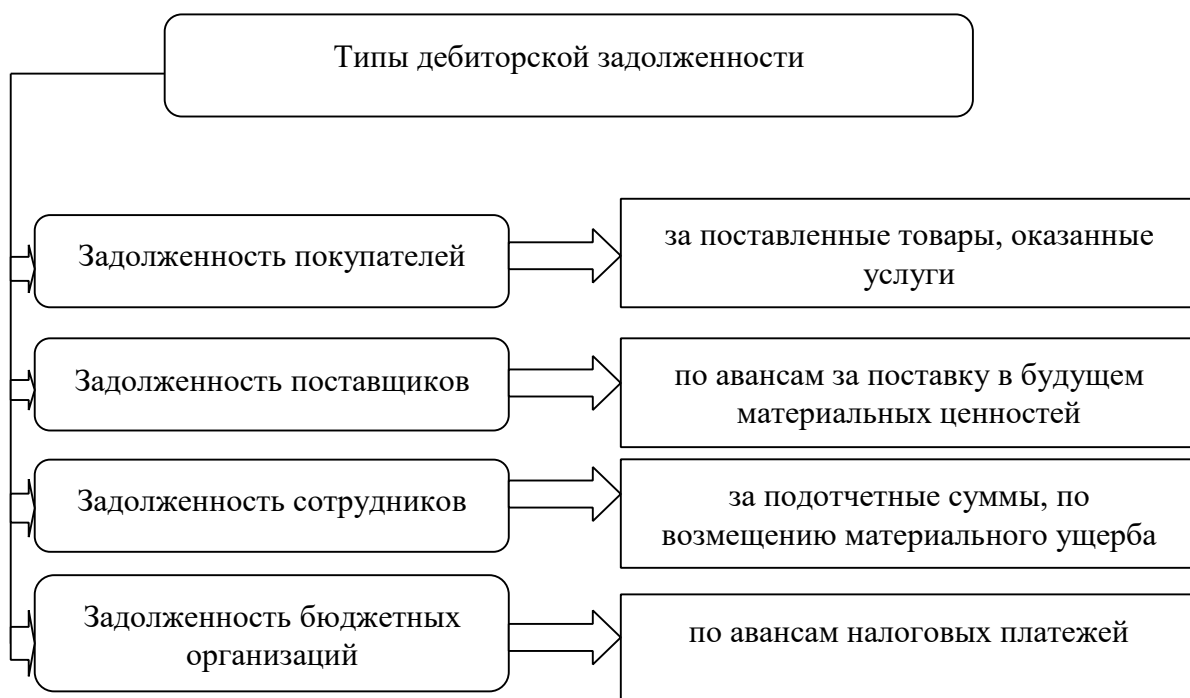


Рисунок 1 – Типы дебиторской задолженности [33]

На практике выработано множество критериев классификации дебиторской задолженности на виды.

Основными критериями классификации дебиторской задолженности являются: «срок погашения», «факт поступления оплаты», «объект долга».

По критерию «срок погашения» выделяют следующие виды дебиторской задолженности:

- краткосрочная, или текущая – время оплаты всего долга ограничено одним годом;
- долгосрочная – время оплаты долга выходит за пределы года [12].

По классификации, основанной на событии «оплата долга», дебиторскую задолженность можно рассматривать с двух позиций:

- нормальная задолженность, т. е., такая, по которой срок оплаты находится в будущем;
- просроченная задолженность – срок оплаты уже наступил, а средства еще не возвращены кредитору, такая задолженность, в свою очередь, подразделяется на два вида:
  - сомнительная – финансовая состоятельность дебитора под вопросом,
  - безнадежная – у дебитора отсутствуют средства и в его отношении возбужден процесс банкротства [1].

По объекту долга выделяют дебиторскую задолженность по:

- товарам, услугам в соответствии с договором;
- обязательствам по полученным векселям;
- расчетным операциям с бюджетом;
- финансовым отношениям с персоналом [16].

Можно сделать вывод о том, что на создание дебиторской задолженности предприятий влияет множество разнообразных параметров. Кроме того, имеющаяся в наличии просроченная дебиторская задолженность может стать причиной убытков предприятия или, как минимум, снижения доходов. Следовательно, дебиторская задолженность представляет собой общую сумму, которую должны организации другие лица, с которыми данная организация вступила в деловые отношения.

На основании сказанного выше, необходимо рассматривать дебиторскую задолженность как один из факторов, обеспечивающих непрерывность деятельности организации. Предприятия, работающие в рыночных условиях, фундаментально зависят от непрерывного движения денежных средств. Поэтому заморозка денег в дебиторской задолженности может привести к тяжелым последствиям, вплоть до неспособности организации вести свою хозяйственную деятельность. То есть, чрезмерное увеличение дебиторской задолженности, теоретически, может привести к финансовому краху организации. Наличие

просроченной дебиторской задолженности входит в состав событий, или условий, вызывающих значительные сомнения в способности предприятия непрерывно продолжать свою деятельность.

## **1.2 Основы нормативного регулирования и организации бухгалтерского учета дебиторской задолженности**

Нормативное регулирование бухгалтерского учета дебиторской задолженности в России происходит по системе, которая состоит из четырех уровней:

- федеральные стандарты;
- отраслевые стандарты;
- рекомендации в области бухгалтерского учета;
- организационные стандарты.

Следует отдельно рассмотреть и проанализировать каждый из вышеперечисленных уровней для более полного представления о системе нормативно-правового регулирования бухгалтерского учета в области дебиторской задолженности.

К первому уровню (федеральные стандарты) относятся Гражданский и Налоговый кодексы РФ, Федеральный закон от 06.12.2011 № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете».

В ГК РФ ч.1 от 21 30.11.1994 № 51-ФЗ установлен предельный срок взыскания дебиторской задолженности и срок исковой давности. В главе 46 ГК РФ приводятся общие положения о расчетах, формы безналичных расчетов.

В Налоговом кодексе Российской Федерации (часть вторая) от 15 05.08.2000 № 117-ФЗ (дается определение сомнительным и безнадежным долгам.

Федеральный закон от 06.12.2011 № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете» дают общие положения: организация, принципы и содержание ведения

бухгалтерского учета, порядок составления и представления бухгалтерской отчетности, хранение бухгалтерских документов.

Нормативно-правовые акты и соответствующие документы, касающиеся бухгалтерского учета и стандартов ведения данного типа учета, входят в состав отраслевых стандартов, то есть составляют второй уровень системы нормативно-правового регулирования бухгалтерского учета в области дебиторской задолженности.

Приказ Минфина РФ от 29.07.1998 84 №34н (ред. 24 от 24.12.2010) «Об утверждении Положения по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации» устанавливает порядок организации, ведения бухгалтерского учета, документирование хозяйственных операций, обязательств и инвентаризации, правила оценки статей в части бухгалтерского учета дебиторской и кредиторской задолженности:

Приказ Минфина РФ от 6.10.2008 г. 84 № 106н «57 Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Учетная политика организации» (ПБУ 1/2008).

Приказ Минфина РФ от 06.07.1999 84 № 43н «19 Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Бухгалтерская отчетность организации» (ПБУ 4/99)».

Приказ Минфина России от 06.05.1999 №32н «57 Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Доходы организации» ПБУ 9/99» разъясняет как формируется сумма дебиторской задолженности.

К рекомендациям в области бухгалтерского учета (третий уровень) относятся методические документы (рекомендации, методические указания, инструкции).

Приказ Минфина РФ от 31.10.2000 84 № 94н «Об утверждении Плана счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций и Инструкции по его применению».

Письмо Минфина РФ от 31.10.1994 84 № 142 «О порядке отражения в 75 бух. 62 учете и отчетности операций с векселями, применяемыми при расчетах организациями за поставку товаров, выполненные работы и оказанные услуги»;

Приказ Минфина РФ от 13.06.1995 84 №49 «Об утверждении Методических указаний по инвентаризации имущества и финансовых обязательств» [15].

Рассмотрим последний по нумерации, но не по значению уровень системы нормативно-правового регулирования бухгалтерского учета в области дебиторской задолженности.

Четвертый уровень системы нормативно-правового регулирования бухгалтерского учета в области дебиторской задолженности включает в себе организационные стандарты, т.е. нормативно-правовые акты и соответствующие документы, которые были рассмотрены и утверждены непосредственно внутри данного предприятия. Данные стандарты содержат главные основы и общие принципы ведения бухгалтерского учета различного рода экономических и хозяйственных операций, а также формированием и представлением бухгалтерской отчетности в указанные сроки.

В результате вышеуказанных действий в области финансового регулирования экономики происходит формирование учетной политики организации, главной особенностью которой является то, что она должна полностью соответствовать нормативно-правовым актам и соответствующим документам вышеуказанных первых 3 уровней системы нормативно-правового регулирования бухгалтерского учета в области дебиторской задолженности.

К основным задачам бухгалтерского учета дебиторской задолженности относятся:

- своевременный и полный учет движения денежных средств и операций по ним;
- контроль над соблюдением кассовой и платежно-расчетной дисциплины;

- выявление ошибок при перечислении и получении платежей по операциям;
- правильности расчетов с подотчетными лицами, по оплате труда, с поставщиками и подрядчиками, с другими дебиторами, а также выявление возможностей по взысканию дебиторской задолженности [18].

С точки зрения бухгалтерского учета дебиторская задолженность возникает в момент отгрузки продукции покупателям. Синтетический учет расчетов с покупателями и заказчиками ведется на балансовом счете 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками». Данный счет является активно-пассивным, по дебету счета отражаются суммы, на которые предъявлены расчетные документы. Кредит данного счета служит для отображения информации о поступивших платежах.

Аналитический учет по счету 62 ведется по каждому предъявленному покупателям счету. При расчетах плановыми платежами аналитический учет ведется по каждому покупателю и заказчику [9]. Особенное внимание должно уделяться доступности данных. Таких как:

- ожидающиеся платежи (расчетные документы, срок оплаты по которым еще не наступил);
- просроченные платежи;
- полученные авансовые платежи;
- векселя, срок поступления денежных средств по которым не наступил;
- дисконтированные (учтенные в банках) векселя.

К счету 62 могут открываться следующие субсчета:

- 62-1 «Расчеты с покупателями» – отражаются суммы, предъявленные покупателям и заказчикам за отгруженную продукцию, оказанные услуги, выполненные работы. Также отражаются суммы принятых банком к оплате расчетных документов;
- 62-2 «Расчеты по авансам» – отражаются суммы авансовых платежей за продукцию к поставке, предстоящие работы и услуги;

– 62-3 «Векселя полученные» – отражается задолженность покупателей и заказчиков, обеспеченная выданными векселями.

В таблице 1 приведена корреспонденция счета 62 с другими счетами.

Таблица 1 – Корреспонденция счета 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками»

По дебету	По кредиту
46 «Выполненные этапы по незавершенным работам»	50 «Касса»
50 «Касса»	51 «Расчетные счета»
51 «Расчетные счета»	52 «Валютные счета»
52 «Валютные счета»	55 «Специальные счета в банках»
55 «Специальные счета в банках»	57 «Переводы в пути»
57 «Переводы в пути»	60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками»
62 «Расчеты с покупателями и заказчиками»	62 «Расчеты с покупателями и заказчиками»
76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами»	63 «Резервы по сомнительным долгам»
79 «Внутрихозяйственные расчеты»	66 «Расчеты по краткосрочным кредитам и займам»
90 «Продажи»	67 «Расчеты по долгосрочным кредитам и займам»
91 «Прочие доходы и расходы»	73 «Расчеты с персоналом по прочим операциям»
–	75 «Расчеты с учредителями»
–	76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами»
–	79 «Внутрихозяйственные расчеты»

При учете расчетов с покупателями и заказчиками счет 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками» корреспондирует с кредитом счета 90 «Продажи» в части продаж товаров, продукции (работ, услуг), осуществляемых в рамках обычных видов деятельности организации, а также с кредитом счета 91 «Прочие доходы и расходы» – в части продаж отдельных объектов основных средств и иных активов.



По кредиту счета 62 отображаются оплата задолженности покупателями и заказчиками. Счет 62 корреспондирует по кредиту со счетами 50 «Касса» на сумму платежей наличными денежными средствами. При безналичных расчетах корреспонденция проходит со счетами 51 «Расчетные счета» и 52 «Валютные счета» на сумму платежей за продукцию, услуги, работы.

Для оформления инвентаризации могут применяться формы первичной учетной документации по инвентаризации имущества и финансовых обязательств, установленные Постановлением Госкомстата России от 18 августа 1998 г. № 88 «Об утверждении унифицированных форм первичной учетной документации по учету кассовых операций, по учету результатов инвентаризации» [7].

В силу того, что каждая организация отражает суммы дебиторской задолженности самостоятельно, на основании имеющихся у нее документов, возможно возникновение расхождения в данных о взаиморасчетах между предприятиями-контрагентами. Для выявления таких расхождений и выяснения их причин проводится сверка взаимных задолженностей, которая оформляется соответствующим актом сверки. Сверки с контрагентами производятся в обязательном порядке в конце отчетного периода.

### **1.3 Основные методы проведения анализа расчетов с дебиторами**

Оценка дебиторской задолженности основывается на сведениях, содержащихся в финансовой отчетности, в частности, в сведениях об оборотных активах. В целях более детального изучения качества дебиторской задолженности используют данные журналов-ордеров либо ведомостей учета расчета с заказчиками и покупателями, подотчетными лицами и т. д.

Основная задача оценки дебиторской задолженности – это создание процедур для формирования кредитной политики хозяйствующего субъекта, которая способствует росту доходов, увеличению скорости проведения расчетов и уменьшению рисков в связи с несостоятельностью контрагентов.

Задачи анализа дебиторской задолженности наглядно представлены на рисунке 2.

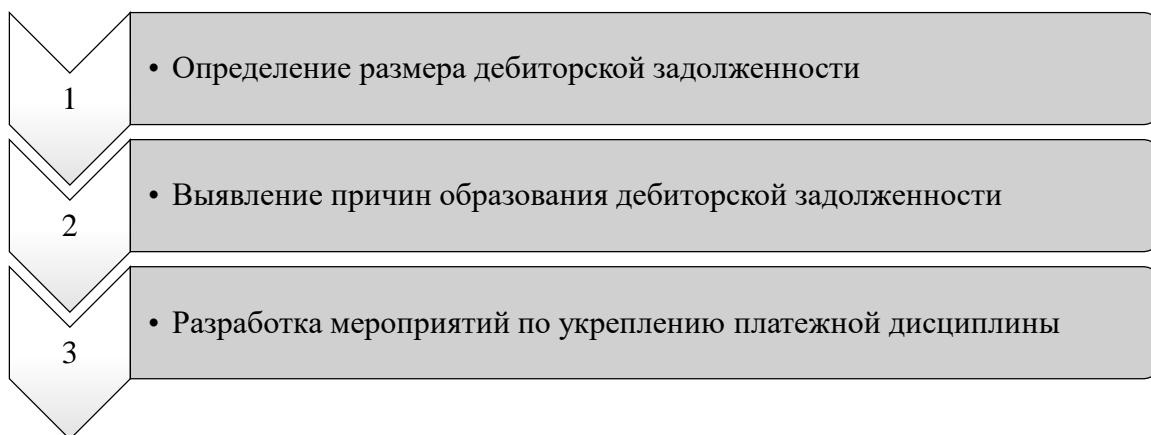


Рисунок 2 – Задачи анализа дебиторской задолженности [20, с. 49]

Информационной базой анализа дебиторской задолженности организации выступают: бухгалтерский баланс и приложение к нему; отчет о финансовых результатах.

Анализ дебиторской задолженности включает следующие этапы:

- оценка составляющих элементов, а также её динамики посредством рассмотрения бухгалтерского баланса;
- сравнительная оценка задолженности дебиторов и задолженности перед кредиторами;
- оценка результативности политики управления задолженностью.

Главные способы оценки задолженности дебиторов – это способы горизонтального и вертикального анализа бухгалтерской отчетности [21].

В ходе горизонтального анализа бухгалтерского баланса каждая его статья сопоставляется с данными предыдущего периода. Для того чтобы провести горизонтальный анализ осуществляется построение аналитических таблиц, в которых рассчитываются абсолютные показатели и темпы их изменения. Возможно составление либо одной, либо большего количества таблиц, в которых абсолютные значения приводятся наряду с относительными темпами изменения.

В результате такого анализа формируются сведения о переменных в основных компонентах задолженности, после получения этой информации руководители организации принимают решения о корректировке каких-либо операций в её функционировании.

В ходе горизонтального анализа сравниваются относительные и абсолютные показатели, характеризующие долги за два предыдущих временных интервала, на основе этих сведений формируется краткое резюме.

При правильно проведенном анализе возможно получение следующей информации:

- как изменялись общая сумма долгов и общая сумма активов;
- из-за каких факторов увеличилась общая сумма дебиторской задолженности и ее составляющие компоненты [15].

Вертикальный анализ задолженности дебиторов проводится путем распределения объединенных сведений об образовании коэффициентов задолженностей предприятия. В ходе расчетов принимается система удельных весов для отдельных компонентов задолженности.

При анализе эффективности управления долгами дебиторов рассматриваются разные критерии:

- операционный цикл;
- период оборачиваемости задолженности дебиторов;
- финансовый цикл;
- скорость увеличения задолженности дебиторов сравнительно со скоростью увеличения задолженности перед кредиторами и сравнительно со скоростью увеличения выручки от продаж;
- время уплаты задолженности дебиторами [22].

Доля дебиторской задолженности в оборотных активах рассчитывается по формуле (1) [28]:

$$\text{Доля ДЗ} = \frac{\text{ДЗ}}{\text{ОА}} \times 100, \quad (1)$$

Также необходимо по формуле 2 рассчитать среднюю величину дебиторской задолженности ( $ДЗ_{ср}$ ), зная информацию о дебиторской задолженности на начало отчетного года и на конец этого же года [28]:

$$ДЗ_{ср} = \frac{ДЗН+ДЗК}{2}, \quad (2)$$

где  $ДЗН$  – дебиторская задолженность на начало отчетного года;

$ДЗК$  – дебиторская задолженность на конец этого же года.

Оборачиваемость дебиторской задолженности – это скорость, с которой предприятию перечисляются платежи от дебиторов. Коэффициент оборачиваемости характеризует результативность способов, применяемых для уменьшения задолженности дебиторов. Данный коэффициент выражается в числовой форме и показывает количество полученных выплат в сумме среднего остатка существующей задолженности.

Для определения коэффициента оборачиваемости дебиторской задолженности необходима дополнительная информация о выручке от продаж за отчетные периоды, которая приводится в отчете о финансовых результатах.

Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности ( $О_{дз}$ ) рассчитывается по формуле 3:

$$О_{дз} = \frac{\text{Выручка}}{ДЗ_{ср}}, \quad (3)$$

Т.к. разные секторы рынка используют разнообразные критерии, не существует определенной формы для коэффициента оборачиваемости. Единственная общая идея: высокий коэффициент означает, что дебиторы не задерживают оплату долга, что положительно влияет на развитие хозяйствующего субъекта.

Период оборота дебиторской задолженности ( $ПО_{дз}$ ) рассчитывается по формуле 4 как отношение периода времени (квартал, год) к сроку оборачиваемости дебиторской задолженности [24]:

$$ПО_{дз} = \frac{T}{O_{дз}}, \quad (4)$$

где T –длительность временного периода;

ОДЗ –срок оборачиваемости дебиторской задолженности.

Темп роста задолженности дебиторов определяются по формуле 5 [28]:

$$ТР_з = \frac{ДЗ_{\text{отчетного периода}}}{ДЗ_{\text{предыдущего периода}}}, \quad (5)$$

Благоприятна ситуация, когда темп роста выручки выше темпа роста дебиторской задолженности, а тем роста дебиторской задолженности выше темпа роста кредиторской. В данном случае организация более активно финансирует клиентов, чем получает кредиты от поставщиков.

Операционный цикл (ОЦ) – временной интервал, в котором в запасах и дебиторской задолженности мобилизованы финансовые ресурсы, вычисляется по формуле 6 [24]:

$$ОЦ = \text{Период одного оборота запасов} + \text{Период погашения ДЗ}, \quad (6)$$

Финансовый цикл (ФЦ) представляет собой разрыв между сроком получением денег от клиентов и платежом поставщикам, определяется по формуле 7 [24]:

$$ФЦ = \text{Период операционного цикла} + \text{Период погашения КЗ}, \quad (7)$$

При анализе оборачиваемости дебиторской задолженности необходимо изучить факторы, оказывающие влияние на её размер.

Факторная модель имеет следующий вид (формула 8) [45, с. 21]:

$$ПО_{дз} = \frac{ДЗ_{\text{ср}} \times 360}{\text{Выручка}}, \quad (8)$$

Наглядно все этапы методики оценки задолженности дебиторов можно увидеть на рисунке 3.

Таким образом, основная задача оценки дебиторской задолженности – это создание процедур для формирования кредитной политики хозяйствующего

субъекта, которая способствует росту доходов, увеличению скорости проведения расчетов и уменьшению рисков в связи с несостоятельностью контрагентов.

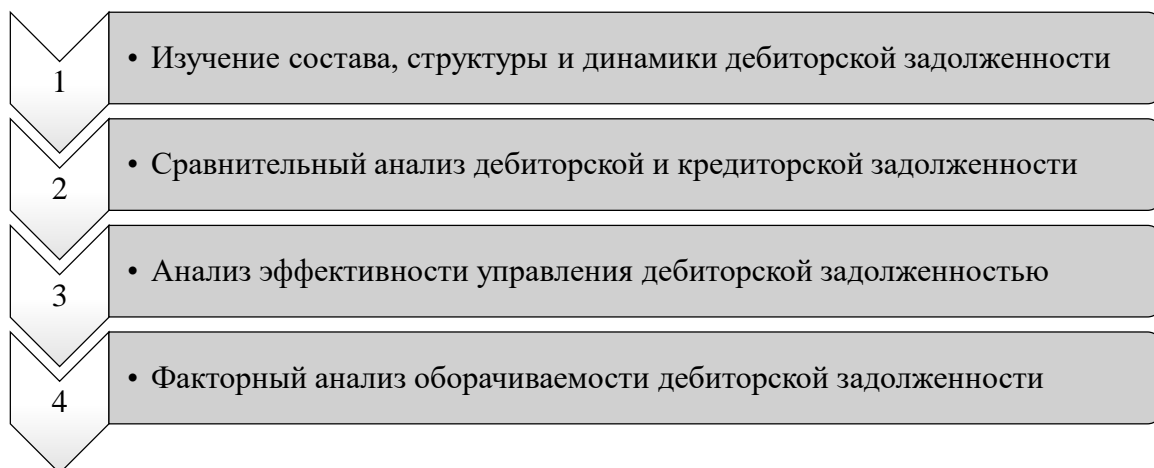


Рисунок 3 – Этапы методики оценки задолженности дебиторов [17, с. 78]

По результатам первой главы можно сделать следующие выводы.

Дебиторская задолженность представляет собой совокупность долгов сторонних фирм перед рассматриваемым предприятием. Наличие просроченной дебиторской задолженности может стать причиной значительных проблем для успешного развития хозяйствующего субъекта, поскольку определенная сумма средств не используется в его обороте. На формирование и размер долгов дебиторов оказывают влияние различные факторы.

Проведение оценки дебиторской задолженности включает четыре этапа: оценка компонентов, из которых состоит дебиторская задолженность, сопоставление долгов дебиторов и долгов перед кредиторами, анализ эффективности управления задолженностью, анализ общего воздействия факторов, влияющих на оборачиваемость.

Проведение анализа в соответствии с рассмотренной в разделе методикой позволяет оптимизировать величину дебиторской задолженности, сократить сроки её погашения, снизить риск невозврата долгов, выявить угрозы платежеспособности.

## **2 Бухгалтерский учет дебиторской задолженности в ООО «Дипломат»**

### **2.1 Техничко-экономическая характеристика предприятия ООО «Дипломат»**

Компания «Дипломат» — динамично развивающаяся компания в сфере дистрибуции товаров для офиса и школы.

ООО «Дипломат» существует с 2009 г. и зарегистрирована по адресу: г. Тольятти, ул. 40 лет Победы, д.15в, кв.12.

Руководитель организации: директор Потапов Алексей Викторович.

Основным видом деятельности ООО «Дипломат» является «Торговля оптовая непродовольственными потребительскими товарами».

Компания ООО «Дипломат» существует уже более 13 лет на рынке г. Тольятти и осуществляет оптовые и мелкооптовые поставки товаров по всей территории Самарской области следующих товаров:

- Бумага и бумажная продукция.
- Товары для офиса, канцтовары.
- Товары для школы.
- Сувениры, товары для праздника.
- Хозяйственные товары.
- Бытовая и офисная техника.
- Компьютерные аксессуары.
- Мебель для офиса и дома.

Миссия ООО «Дипломат» - обеспечивать бесперебойную работу современного российского офиса путем предложения качественного и широкого ассортимента товаров для офиса ведущих российских и мировых производителей, объединенных на страницах нашего каталога.

Стратегия компании ООО «Дипломат» строится на комплексном обслуживании партнеров по всей территории Самарской области и развитии в форме единой корпорации.

Ежедневно изучая запросы и потребности покупателей, ООО «Дипломат» формирует ассортимент с целью максимального удовлетворения потребительского спроса. Именно поэтому ассортимент компании тщательно подобран и соответствует самым популярным запросам. В его основе качественные товары ведущих российских и мировых производителей, которые ежедневно требуются в работе современного офиса. Компания ООО «Дипломат» не ограничивается одними канцелярскими товарами и бумагой, в нашем ассортименте представлены продукты питания, хозяйственные товары, бытовая и офисная техника, а также мебель для офисов и гостиниц.

ООО «Дипломат» является официальными дистрибьюторами 3M, Esselte, Pentel, работает с большинством крупных компаний-производителей канцтоваров, офисного оборудования и мебели, такими как Pilot, Trodat, Color, СТАММ, «Славянская мебель», Мебельным комбинатом «Сторосс», компанией «Pointex»; в ассортименте только оригинальная продукция HP, Canon, Epson, Xerox, Brother, Panasonic, Samsung, LG, Dell, Acer, Asus, Casio, Profi Office, Magner, Defender, Tefal и пр.

Компания ООО «Дипломат» постоянно развивается и оперативно реагирует на все изменения рынка, что позволяет нам не только обеспечивать, но и предвосхищать потребности наших клиентов в актуальных товарах и услугах.

Компания ООО «Дипломат» предлагает гибкую систему скидок и отсрочку платежа нашим постоянным клиентам. Основное условие — заключение договора на поставку товара и своевременная оплата заказа. Размер предоставляемой скидки индивидуален и обсуждается с директором компании либо с доверенным лицом и зависит от ежемесячного объема приобретаемого товара, и условий оплаты. Максимальная скидка предоставляется при условии 100% предоплаты и заказе основных товарных единиц.

В ООО «Дипломат» структура управления имеет линейно-функциональный вид, которая характерна для малых предприятий в условиях



ведения бизнеса в России. Линейное управление подкреплено вспомогательными службами (рисунок 4).

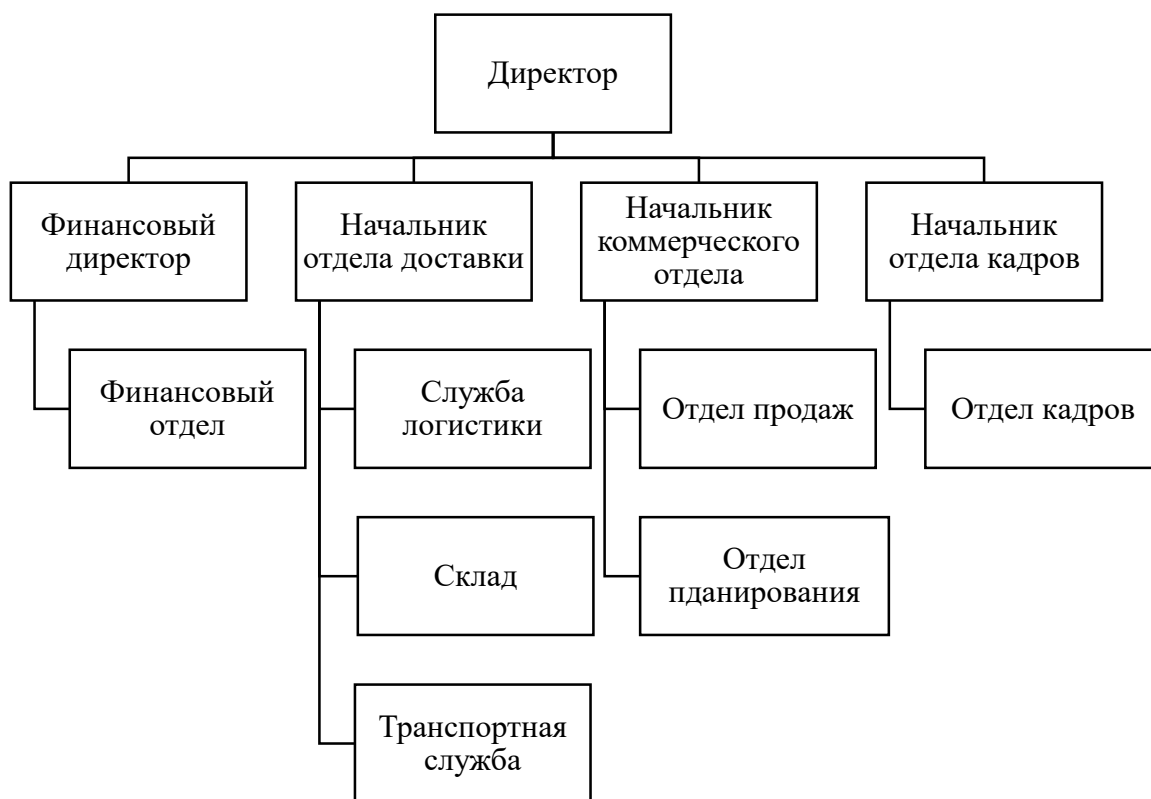


Рисунок 4 – Организационная схема ООО «Дипломат»

Для подробного анализа деятельности и развития необходимо провести оценку основных экономических показателей. В таблице 2 представлены основные экономические показатели деятельности ООО «Дипломат» за 2019–2021 гг. по данным Приложений А-В.

Анализ основных экономических показателей деятельности предприятия говорит о том, что в 2021 году наблюдается увеличение выручки на 6 738 тыс. руб. по сравнению с 2020 г., что свидетельствует о востребованности компании, однако, чистая прибыль в 2021 году сократилась на 132 тыс. руб., что свидетельствует о некорректной системе сбыта и реализации товаров и услуг.

Таблица 2 – Основные экономические показатели деятельности ООО «Дипломат» за 2019-2021 гг., тыс. руб.

Показатель	2019	2020	2021	Абсолютное изменение 2020/2019	Темп роста, % 2020/2019	Абсолютное изменение 2021/2020	Темп роста, % 2021/2020
Выручка	60 898	69 682	76 420	8 784,0	114,4	6 738,0	109,7
Себестоимость продаж	14 455	16 937	16 641	2 482,0	117,2	-296,0	98,3
Валовая прибыль (убыток)	46 443	52 745	59 779	6 302,0	113,6	7 034,0	113,3
Коммерческие расходы	43 418	46 083	52 762	2 665,0	106,1	6 679,0	114,5
Прибыль (убыток) от продаж	3 025	6 662	7 017	3 637,0	220,2	355,0	105,3
Проценты к получению	116	219	152	103,0	188,8	-67,0	69,4
Прочие доходы	0	0	50	0,0	-	50,0	-
Прочие расходы	1 228	1 008	1 420	-220,0	82,1	412,0	140,9
Прибыль (убыток) до налогообложения	1 913	5 873	5 799	3 960,0	307,0	-74,0	98,7
Налог на прибыль	639	347	374	-292,0	54,3	27,0	107,8
Прочее	0	0	31	0,0	-	31,0	-
Чистая прибыль (убыток)	1 274	5 526	5 394	4 252,0	433,8	-132,0	97,6
Рентабельность активов	0,000	0,000	0,001	0,000	-	0,001	-
Рентабельность продаж	0,050	0,096	0,092	0,046	-	-0,004	-
Рентабельность оборотных активов	0,011	0,041	0,037	0,030	-	-0,004	-
Рентабельность собственного капитала	0,457	0,520	0,192	0,062	-	-0,327	-

Наблюдается сокращение себестоимости в 2021 году на 296 тыс. руб., что, безусловно, является положительным моментом.

Анализ показателей рентабельности показал, что в 2021 году рентабельность продаж, рентабельность оборотных средств и рентабельность собственного капитала сократилась по сравнению с 2020 годом, что свидетельствует о сокращении результативности работы, сокращении объема продаж продукции.

Таким образом, анализ основных экономических показателей показал, что в 2021 году наблюдается сокращение чистой прибыли. Анализ показателей рентабельности показал, что в 2021 году рентабельность продаж, рентабельность оборотных средств и рентабельность собственного капитала сократилась по сравнению с 2020 годом, что свидетельствует о сокращении результативности работы, уменьшении объема продаж продукции. В целом проведенный анализ ООО «Дипломат» показал, что деятельность компании является эффективной, но требует пересмотра методов и способов управления, в том числе и задолженностью.

## **2.2 Бухгалтерский учет дебиторской задолженности в организации ООО «Дипломат»**

Учетная политика ООО «Дипломат» для целей бухгалтерского учета на 2021 и последующие годы была утверждена приказом Генерального директора Мустафина Р.Н. №31 от 30.12.2020 года.

Согласно утвержденной учетной политике, бухгалтерский учет ООО «Дипломат» ведется отдельным структурным подразделением в составе финансового отдела. Бухгалтерию возглавляет главный бухгалтер Гаврилова А.В., она же несет ответственность за соблюдение принципов учетной политики.

Структура финансового отдела компании представлена на рисунке 5.

Обязанности в финансовом отделе распределяются следующим образом (согласно должностным инструкциям).

Финансовый директор – отвечает за бесперебойное обеспечение денежными средствами деятельности компании, несет представительские функции, а также участвует в совете директоров компании при разработке стратегических и тактических планов компании.



Рисунок 5 – Структура финансового отдела ООО «Дипломат»

Главный бухгалтер – отвечает за составление и представление бухгалтерской отчетности, работу с налоговыми и прочими государственными органами, деятельность каждого сотрудника бухгалтерии, а также соблюдение графика документооборота и сохранности документации.

Заместитель главного бухгалтера – отвечает за начисление и выплату заработной платы работникам, отчетность в фонды, кассовые операции, а также за работу с кредитными и лизинговыми компаниями и документальное обеспечение кредитного портфеля компании.

Бухгалтер участка МПЗ и Платежи – отвечает за отражение в учете движения материально-производственных запасов (поступление, перемещение, выбытие и т.д.), сохранность основных средств, а также за проведение платежей в системе «Интернет-Клиент», выгрузку данных в программу «1С: Предприятие» и контроль правильности разнесения платежей по счетам бухгалтерского учета, контрагентам, договорам и счетам.

Бухгалтер участка Взаиморасчеты – отвечает за выставление счетов заказчикам, за оприходование услуг, общехозяйственных затрат, начисление процентов по кредитам и займам, выписку документов отгрузки (Реализация товаров и услуг, Акты выполненных работ) и контроль возврата первичной документации с подписью и печатью заказчика, а также проведение актов сверки с поставщиками и заказчиками в установленные учетной политикой сроки.

Бухгалтерский учет на предприятии ведется с применением двойной записи. Кроме этого, учет ведется автоматизированным способом в программе «1С: Предприятие» (версия 8.3) с использованием рабочего Плана счетов.

В качестве форм первичных учетных документов используются унифицированные формы, утвержденные федеральными органами исполнительной власти РФ. Кроме этого, при необходимости сотрудники предприятия могут использовать собственно разработанные формы внутренней документации, имеющие меньшее количество обязательных реквизитов и, как следствие, более легкие в заполнении.

Кроме генерального директора право подписи первичных учетных документов предоставлено должностным лицам, согласно приложению, к Учетной политике и выданным срочным доверенностям.

Перечень должностных лиц, имеющих право на получение денежных средств под отчет, также утвержден учетной политикой. График документооборота утвержден отдельным приказом руководителя, таким образом, приложения к учетной политике ООО «Дипломат», отражающего схему документооборота компании, нет. В приказе об учетной политике указано лишь, что соблюдение графика контролируется главным бухгалтером.

График документооборота компании «Дипломат» представлен в таблице 3.

Таблица 3 – Действующий график документооборота ООО «Дипломат»

Вид операции	Первичный документ	График предоставления	Ответственный
1	2	3	4
Движение денежных средств (безналичные средства)	Выписка банка с приложениями	До 10.00 часов следующего дня	Бухгалтер
Движение денежных средств (наличные средства)	Расходный кассовый ордер Приходный кассовый ордер	В момент совершения операции	Заместитель главного бухгалтера

Продолжение таблицы 3

1	2	3	4
Движение МПЗ	Товарно-транспортная накладная Накладная на перемещение Требование-накладная	Ежедневно	Начальник склада Бухгалтер
Оприходование товаров и услуг от поставщиков	Товарная накладная Акт выполненных работ Счет-фактура	До 10 числа месяца, следующего за отчетным	Начальник склада Бухгалтер
Реализация товаров и услуг заказчикам	Реализация товаров и услуг Акт выполненных работ Счет-фактура	До 10 числа месяца, следующего за отчетным	Бухгалтер Менеджеры проектов
Направление в служебную поездку	Командировочное удостоверение	За 3 рабочих дня по начала командировки	Сотрудник, направляемый в служебную поездку
Расчеты с подотчетными лицами	Авансовый отчет и приложения к нему	В течение 30 календарных дней после получения средств под отчет. В течение 3 рабочих дней по окончании служебной поездки	Подотчетное лицо

Инвентаризация имущества и обязательств проводится бухгалтерией предприятия один раз в год перед составлением годовой отчетности, а также в случаях, предусмотренных законодательством, например, при смене материально-ответственных лиц либо при подозрении на хищения.

В целом основные положения учетной политики ООО «Дипломат» для целей бухгалтерского и налогового учета включают в себя следующие правила учета.

Выручка от реализации, а также расходы предприятия признаются в учете методом начисления, то есть по факту совершения сделки без учета факта оплаты.

Организация применяет общий режим налогообложения и является плательщиком налога на добавленную стоимость и иных налогов, и сборов, предусмотренных законодательством. Налог на прибыль к уплате в бюджет определяется, согласно положениям ПБУ 18/02.

Имущество признается основным средством, если его стоимость превышает 40000 руб. (для целей бухгалтерского учета) и 100000 руб. (для целей налогового учета).

Если первоначальная стоимость имущества не превышает 40000 руб., то данные объекты списываются на затраты по мере их передачи в эксплуатацию.

Амортизация основных средств и нематериальных активов начисляется линейным способом, переоценка не производится.

Все виды материально-производственных запасов отражаются в учете по ценам их приобретения у поставщиков без использования счета 16 «Отклонения в стоимости материальных ценностей», фактическая себестоимость товаров формируется с учетом транспортно-заготовительных расходов при их приобретении.

Для обобщения информации о затратах, связанных с производством и продажей продукции (работ, услуг), используется счет 20 «Основное производство». Счета 23 «Вспомогательные производства» и 25 «Общепроизводственные расходы» не применяются.

Для обобщения информации о затратах, не связанных с производством и продажей продукции (работ, услуг), используется счет 26 «Общехозяйственные расходы», счет 44 «Расходы на продажу» не применяется. В конце каждого отчетного периода затраты, накопленные на счете 26 «Общехозяйственные расходы» списываются в затраты предприятия в полном объеме.

Отчисления в резерв по сомнительным долгам производятся ежеквартально (при наличии сомнительной дебиторской задолженности). Остальные виды резервов не создаются.

Кроме этого, основная деятельность предприятия регламентируется Положением по бухгалтерскому учету «Учет договоров строительного подряда» (ПБУ 2/2008), поскольку компания является подрядчиком в договорах строительного подряда, например, в части признания выручки, если договором подряда предусмотрена поэтапная сдача работ.

Так же следует отметить, что учетная политика ООО «Дипломат» освобождает предприятие от применения следующих ПБУ:

– Положение по бухгалтерскому учету «Информация о связанных сторонах» (ПБУ 11/2008). Приказ Минфина РФ от 29.04.2008 №48н.

– Положение по бухгалтерскому учету «Информация по прекращаемой деятельности» (ПБУ 16/02). Приказ Минфина РФ от 02.07.2002 №66н.

Отчетным периодом для составления промежуточной бухгалтерской отчетности является квартал, годовой бухгалтерской отчетности – календарный год, при этом применяются формы бухгалтерской отчетности согласно приказу Минфина России от 02.07.2010 № 66н.

Таким образом, учетная политика ООО «Дипломат» регламентирует основные правила организации учетной работы на предприятии в соответствии с действующим законодательством в области бухучета, а также разделяет зоны ответственности и устанавливает сроки предоставления тех или иных документов и отчетности, а также формы признания в учете тех или иных результатов произведенных хозяйственных операций.

В ходе осуществления своей хозяйственной деятельности ООО «Дипломат» взаимодействует со многими дебиторами компании.

Дебиторами ООО «Дипломат» являются:

- Сторонние коммерческие и некоммерческие организации (задолженность покупателей и заказчиков, авансы, выплаченные поставщикам и подрядчикам, средства, выданные сторонним заемщикам).
- Сотрудники компании (расчеты по выплате авансов по заработной плате, расчеты по начисленной заработной плате, выданным подотчетным суммам, по прочим операциям, по выданным займам, расчеты по задолженности по взносам в капитал организации).
- Государственные органы (задолженность налоговых органов и внебюджетных фондов по возмещению налогов и сборов).
- Прочие дебиторы.



Необходимо подробнее рассмотреть процесс бухгалтерского учета по всем видам дебиторской задолженности в части документального оформления и отражения результатов операций на счетах бухгалтерского учета.

Для удобства предполагается объединить группы дебиторов по схожим признакам в несколько блоков, а именно:

- расчеты с поставщиками и покупателями (включают в себя расчеты с поставщиками и подрядчиками и расчеты с покупателями и заказчиками);
- расчеты с персоналом по оплате труда и прочим операциям (включают в себя расчеты с персоналом по заработной плате, подотчетным суммам и прочим операциям);
- расчеты с бюджетом и внебюджетными фондами (включают в себя расчеты с бюджетом по налогам и сборам, а также расчеты с внебюджетными фондами по социальному страхованию и обеспечению);
- расчеты с прочими дебиторами (расчеты по финансовым вложениям, расчеты с учредителями и разными дебиторами и кредиторами).

Данная группировка позволит структурировать обширный объем учетной информации по предприятию и поспособствует более четкому изложению материала.

Наибольший удельный вес в составе дебиторской задолженности ООО «Дипломат» имеет коммерческая ее часть, то есть задолженность покупателей за реализованные материалы и выполненные работы. Меньшую долю в обязательствах занимают авансы, полученные от покупателей и произведенные в адрес поставщиков, в счет будущих поставок материалов, продукции, работ и услуг.

Согласно рабочему плану счетов ООО «Дипломат» учет расчетов с поставщиками и подрядчиками осуществляется на счете 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками», причем учет ведется на разных субсчетах:

- 60.01 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками» за уже выполненные и оприходованные ТМЦ, работы и услуги;
- 60.02 «Расчеты по авансам, выданным» по авансам, выплаченным поставщикам в счет будущих поставок ТМЦ, работ и услуг.

Расчеты с персоналом помимо оплаты труда возникают так же при выдаче подотчетных сумм и прочих операциях. Перечень должностных лиц, имеющих право на получение средств под отчет, закреплён учетной политикой предприятия ООО «Дипломат».

Срок предоставления авансовых отчетов по суммам, выданным под отчет, составляет 30 календарных дней, кроме сумм, выданных для направления в служебную поездку. Если же сотрудник был направлен в служебную поездку, то срок предоставления авансового отчета в бухгалтерию организации ограничен тремя рабочими днями по возвращении из командировки.

Первичными документами по расчетам с подотчетными лицами в ООО «Дипломат» являются: расходный кассовый ордер, платежное поручение, командировочное удостоверение, служебная записка, смета представительских расходов, авансовый отчет с приложением оправдательных документов (билеты, счет-фактуры гостиниц, кассовые и товарные чеки и т.д.). При возврате неиспользованной подотчетной суммы в кассу предприятия используется приходный кассовый ордер. Для возмещения перерасхода дополнительных документов не требуется, бухгалтерия возмещает перерасход из кассы или с расчетного счета по данным авансового отчета.

Необходимо отметить, что командировочные расходы для налогового учета принимаются в рамках утвержденных норм (например, суточные на территории РФ 700 рублей в день), для бухгалтерского учета по распоряжению генерального директора могут быть начислены иные суммы суточных и других в составе прочих расходов.

Бухгалтерский учет расчетов с персоналом по подотчетным суммам ведется на счете 71 «Расчеты с подотчетными лицами» по каждому подотчетному лицу в отдельности.

Бухгалтерский учет расчетов с сотрудниками компании ООО «Дипломат» по прочим операциям осуществляется на счете 73 «Расчеты с персоналом по прочим операциям» на следующих субсчетах:

- 73.01 «Расчеты по предоставленным займам» (в 2020 году не было данных операций);
- 73.02 «Расчеты по возмещению материального ущерба» (так же в 2020 году не было данных операций);
- 73.03 «Расчеты по прочим операциям» (на данном субсчете учитываются суммы компенсаций сотрудникам за питание, аренду личного автомобиля в служебных целях и компенсацию сотовой связи).

Прочие дебиторы, являющиеся деловыми партнерами организации, но не попадающие под определение «поставщик», «покупатель» или «сотрудник», включают в себя организации, обслуживающие счета (в том числе депозитные) организации и предоставляющие во временное пользование денежные средства за плату, участников (учредителей), участвующих в капитале организации и несущих солидарную ответственность, а также прочие сторонние организации, получающие заемные средства под определенный процент.

Так же компания владеет финансовыми вложениями в виде векселей, полученных от заказчиков в счет расчетов за выполненные работы. Бухгалтерия предприятия отражает полученные активы на счете 58 «Финансовые вложения» субсчет 58.02 «Долговые ценные бумаги». Срок предъявления векселей 31.05.2021 года, дисконт по векселям не предусмотрен.

Выданных сторонним организациям займов в отчетном году, как и в предыдущем, предприятие не имеет. Отраженные в отчете о финансовых результатах суммы в графе «Проценты к получению» представляют собой доход, выплачиваемый банком в пользу предприятия за временное размещение средств на депозитных счетах и на неснижаемом остатке (далее – НСО).

Расчеты с разными дебиторами и кредиторами осуществляются на счете 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами», причем бухгалтерия

предприятия использует аналитические субсчета для следующих видов расчетов:

- 76.02 «Расчеты по претензиям»;
- 76.03 «Расчеты по причитающимся дивидендам и другим доходам» (для отражения процентов к получению по выданным займам);
- 76.04 «Расчеты по депонированной заработной плате»;
- 76.05 «Расчеты с прочими поставщиками и подрядчиками» (для отражения услуг банка, не связанных с обслуживанием счета);
- 76.41 «Расчеты по исполнительным листам».

Таким образом, учет дебиторской задолженности ООО «Дипломат» ведется в соответствии с действующим законодательством и положениями утвержденной учетной политики организации.

### **2.3 Порядок отражения дебиторской задолженности в бухгалтерской отчетности предприятия ООО «Дипломат»**

Первичной документацией для расчетов с поставщиками и подрядчиками являются: договоры поставки, счета на оплату, товарные накладные, товарно-транспортные накладные, счета-фактуры полученные, акты приема-передачи объектов основных средств, акты выполненных работ (по форме поставщика), акты о приемке и справки о стоимости строительно-монтажных работ (формы КС-2 и КС-3).

Учет расчетов с покупателями и заказчиками осуществляется на счете 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками». Учет также ведется на отдельных субсчетах: расчеты за реализованные ТМЦ, работы и услуги – 62.01 «Расчеты с покупателями и заказчиками», по полученным от покупателей авансам – 62.02 «Расчеты по авансам, полученным». Так же предусмотрен субсчет 62.03 «Векселя полученные» для учета ценных бумаг, которые предоставляют заказчики в качестве оплаты за товары ООО «Дипломат». Так, в 2021 году векселем за товары рассчитался заказчик по объекту «БЦ Президент» в размере

8000 тыс. руб. (вексель простой, без дисконта, срок погашения – не ранее чем через 6 месяцев с момента передачи).

Первичной документацией для расчета с покупателями и заказчиками в ООО «Дипломат» являются: счета на оплату покупателям, товарные накладные, счета-фактуры выданные, акты приема-передачи объектов основных средств, акты выполненных работ, акты о приемке и справки о стоимости строительно-монтажных работ (формы КС-2 и КС-3).

Анализ счета 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками», а также анализ счета 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками» за 2020 год в ООО «Дипломат», бухгалтерские проводки по учету расчетов с покупателями и заказчиками, поставщиками и подрядчиками представлены в таблице 4.

Таблица 4 – Бухгалтерские проводки по счетам 60 и 62 в ООО «Дипломат» за 2021 год

Содержание проводки	Сумма, тыс. руб.	Корр. счетов	
		Дебет	Кредит
1	2	3	4
Отражена реализация товаров, материалов и готовой продукции покупателям (с НДС)	862001	62	90.01
Отражен НДС от реализации товаров покупателям	143667	90.03	68.02
Списана себестоимость реализованных товаров	1072	90.02	41
Списана себестоимость реализованных материалов	6197	90.02	10
Списана себестоимость реализованных работ, услуг	579601	90.02	20
Поступила оплата от покупателя за поставленный товар	842413	51	62
Покупатель расплатился за выполненные работы векселем	8000	58.02	62
Отражено поступление товаров от поставщиков	1072	41	60
Отражено поступление материалов от поставщиков	210430	10	60
Отражен НДС на поступившие товары, материалы, основные средства, работы и услуги от поставщиков	66578	19	60
Отражено поступление общехозяйственных затрат от поставщиков	44010	26	60
Поступили объекты основных средств от поставщиков	81	08	60
Оприходованы услуги субподрядчиков, транспортные и прочие расходы основного производства	59382	20	60

Продолжение таблицы 4

1	2	3	4
Поступили от поставщика прочие расходы (корпоративные мероприятия)	1084	91	60
Произведена оплата поставщикам за поставленные ТМЦ, работы и услуги с расчетного счета	387834	60	51
Возвращен на расчетный счет аванс, ранее перечисленный поставщику в счет будущих поставок ТМЦ, работ и услуг	608	51	60
Списана кредиторская задолженность поставщиков с истекшим сроком исковой давности	200	60	91.01
Списана дебиторская задолженность покупателей с истекшим сроком исковой давности	10561	91.02	62

Таким образом, учет расчетов с покупателями и заказчиками, а также поставщиками и подрядчиками ООО «Дипломат» ведется с применением стандартных форм первичной документации (что обусловлено особенностями деятельности компании, связанной с выполнением ряда строительных норм и норм безопасности). Учет ведется в непрерывном режиме, с отражением всех хозяйственных операций на счетах учета в сроки, прописанные внутренними нормативными актами компании.

Первичной документацией по расчетам с персоналом по прочим операциям являются платежные документы (расходный кассовый ордер, платежное поручение) и документы-основания, в качестве которых, чаще всего, выступают распоряжения генерального директора либо служебная записка от работника за подписью непосредственного руководителя и генерального директора.

Анализ счета 71 «Расчеты с подотчетными лицами», а также анализ счета 73 «Расчеты с персоналом по прочим операциям» за 2020 год в ООО «Дипломат», бухгалтерские проводки по учету расчетов с персоналом по подотчетным суммам, а также по прочим операциям, представлены в таблице 5.

Таблица 5 – Бухгалтерские проводки по счетам 71 и 73 в ООО «Дипломат» за 2021 год

Содержание проводки	Сумма, тыс. руб.	Корр. счетов	
		Дебет	Кредит
Выдана сотруднику подотчетная сумма из кассы предприятия	117	71	50
Перечислена сотруднику подотчетная сумма с расчетного счета предприятия	1067	71	51
Подотчетным лицом приобретены ТМЦ	108	10	71
Отражен НДС при приобретении подотчетным лицом ТМЦ, оплате услуг	132	19	71
Отражены командировочные, представительские и прочие расходы, относящиеся к основному производству	334	20	71
Отражены командировочные, представительские и прочие расходы администрации	446	26	71
Возвращена в кассу предприятия неизрасходованная сумма подотчетных средств	9	50	71
Удержана из заработной платы неизрасходованная сумма подотчетных средств (по заявлению сотрудника)	78	70	71
Начислена сотрудникам основного производства компенсация	165	20	73.03
Начислена сотрудникам администрации компенсация	14	26	73.03
Выданы сотрудникам суммы компенсаций из кассы предприятия	91	73.03	50
Перечислены сотрудникам суммы компенсаций с расчетного счета	85	73.03	51

Таким образом, бухгалтерский учет расчетов с персоналом в части расчетов по заработной плате полностью автоматизирован и ведется в полном соответствии с внутренними положениями компании. Усилия руководства ООО «Дипломат» направлены на создание комфортных условий работы и поддержание защищенности сотрудников и высокой мотивации.

В части расчетов с персоналом по прочим операциям и подотчетным суммам, существуют различия между отнесением сумм в затраты в бухгалтерском и налоговом учете, при этом особое внимание уделяется своевременному и правильному документированию операций с персоналом в части подотчетных сумм для корректного формирования затратной части себестоимости работ, осуществляемых ООО «Дипломат».

Первичной документацией по расчетам с разными дебиторами являются: платежные требования, инкассо, расходные кассовые ордера, счета-факторы банка, реестр депонированных сумм, расчет процентов к получению, судебные решения о взыскании пеней, неустоек и штрафов по хозяйственным договорам.

Анализ счета 58 «Финансовые вложения», бухгалтерские проводки по учету полученных финансовых вложений представлены в таблице 6.

Таблица 6 – Бухгалтерские проводки по счетам 58, и 76 в ООО «Дипломат» за 2021 год

Содержание проводки	Сумма, тыс. руб.	Корр. счетов	
		Дебет	Кредит
Получен вексель от покупателя в счет расчета за выполненные работы	8000	58.02	62.01
Получена сумма на расчетный счет в погашение векселя	5900	51	58.02
Задепонирована не выданная вовремя заработная плата	18	70	76.04
Выдана депонированная заработная плата из кассы предприятия	18	76.04	50
Удержаны суммы по исполнительным листам из заработной платы сотрудников	967	70	76.41
Перечислены с расчетного счета суммы по исполнительным листам	967	76.41	51

Отдельной категорией прочих дебиторов можно считать учредителей компании.

Уставный капитал ООО «Дипломат» составляет 700 тыс. руб., вклад внесен полностью в момент регистрации компании (2011 год), и с тех пор сумма уставного капитала не менялась. В бухгалтерском учете уставный капитал учитывается на счете 80 «Уставный капитал», расчеты с акционерами – на счете 75 «Расчеты с учредителями».

По итогам деятельности компании за 2020 год было принято решение о начислении дивидендов в размере 15% от суммы полученной чистой прибыли (начисление дивидендов, как и их выплата была осуществлена в 1 квартале 2021 года одновременно с НДФЛ 13%), тогда как 85% прибыли должно быть направлено на развитие компании.



Бухгалтерские проводки по учету расчетов с акционерами по выплате доходов от участия в капитале организации представлены в таблице 7.

Таблица 7 – Бухгалтерские проводки по счету 75 в ООО «Дипломат»

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

Налоговый учет расчетов с покупателями и заказчиками, а также поставщиками и подрядчиками совпадает с бухгалтерским учетом, поскольку бухгалтерия предприятия внимательно отслеживает подобные моменты, то есть следит за тем, чтобы в первичных документах присутствовали все необходимые реквизиты, чтобы наименование ТМЦ или услуг указывалось таким образом, чтобы данную позицию можно было принять к налоговому учету.

В большинстве случаев проблем не возникает, поскольку поставщики и покупатели так же зачастую являются плательщиками НДС, следовательно, внимание первичной документации уделяется с обеих сторон.

Важно обратить внимание на тот факт, что, согласно учетной политике, ООО «Дипломат» в целях бухгалтерского и налогового учета обязано ежеквартально создавать резерв по сомнительным долгам (при наличии долгов, возврат которых находится под сомнением). Поскольку по состоянию на 31.12.2021 года сальдо на счете 63 «Резервы по сомнительным долгам» нет, можно сделать вывод, что на конец отчетного периода сомнительной дебиторской задолженности нет.

Тем не менее, из таблицы 4 настоящей выпускной квалификационной работы видно, что н 31.12.2021 года бухгалтерией ООО «Дипломат» были списаны дебиторская и кредиторская задолженности с истекшим сроком исковой давности (то есть срок возврата задолженности наступил 3 и более года назад

либо предприятие-дебитор или кредитор было ликвидировано и исключено из ЕГРЮЛ).

Списание обязательств и истекшим сроком исковой давности стал результатом инвентаризации расчетов с поставщиками и покупателями, выявлении данных сумм задолженностей и списанию их по приказу руководителя. Списанные суммы нашли свое отражение на бухгалтерском счете 91 «Прочие доходы и расходы» и были приняты к налоговому учету в составе прочих доходов и расходов в полном объеме.

Что касается учета дебиторской задолженностей в рамках расчетов с подотчетными лицами, то бухгалтеру предприятия необходимо использовать весь свой опыт и знание законодательства в части принятия к налоговому учету подотчетных сумм.

Так, непосредственно на расчеты с сотрудниками ООО «Дипломат», получившими подотчетные суммы, различия между налоговым и бухгалтерским учетом влияния не имеют, однако, те расходы, которые несет предприятие через расчеты с подотчетными лицами, либо могут быть приняты к налоговому учету в полном объеме, либо частично, либо не могут быть приняты в принципе.

На примере Авансового отчета № 71 от 12.05.2021 года начальника отдела ООО «Дипломат» Айвазова Э.Д. можно увидеть, что не все расходы, понесенные подотчетным лицом, предприятие может принять для зачета по налогу на прибыль. В Приложении Г представлена оборотная сторона указанного Авансового отчета, содержащая сведения о суммах и счетах учета затрат.

Так, из рисунка видно, что часть расходов, а именно суточные в размере 700 руб. и услуги такси в размере 209 руб. бухгалтер предприятия может отнести на расходы предприятия, тогда как расходы на деловой ужин с представителями заказчика бухгалтер относит на счет 91.02 «Прочие расходы» как «Расходы, не принимаемые для целей налогообложения».

Таким образом, необходимо отметить очень важный момент: среди регистров бухгалтерского учета наиболее применяемыми сотрудниками бухгалтерии являются «Оборотно-сальдовая ведомость» и «Анализ счета», то

есть регистры, предназначенные для контроля операций и сальдо по счетам учета и составления отчетности. И если для расчетов с подотчетными лицами и прочим операциям с персоналом аналитических данных хватает, а по расчетам с персоналом по заработной плате и налогам и сборам существуют свои бухгалтерские и налоговые регистры, аккумулирующие учетную информацию, то для расчетов с поставщиками и подрядчиками и покупателями, и заказчиками аналитической информации из ОСВ недостаточно для детальной оценки состояния расчетов.

Итак, видно, что сальдо расчетов с поставщиками и покупателями можно увидеть в разрезе общей суммы задолженности по договору, при этом нет разделения, например, просроченная это задолженность или нет, или же задолженность по договору в рамках гарантийного срока обслуживания и иные причины.

Таким образом, учет дебиторской задолженности ООО «Дипломат» ведется в соответствии с действующим законодательством и положениями утвержденной учетной политики организации.

Обязательства по договорам поставки и подряда с поставщиками и покупателями занимает большую часть дебиторской задолженности предприятия, при этом расчеты ведутся в полном соответствии с условиями договоров хозяйственной деятельности.

Расчеты с разными дебиторами так же осуществляются в соответствии с заключенными договорами, тогда как основанием для расчетов с учредителями является решение общего собрания учредителей Общества с ограниченной ответственностью ООО «Дипломат».

### 3 Анализ дебиторской задолженности ООО «Дипломат»

#### 3.1 Анализ динамики и структуры дебиторской задолженности

В процессе хозяйственной деятельности у ООО «Дипломат» возникают договорные взаимоотношения с разными юридическими и физическими лицами при осуществлении товарных операций, выполнении работ и оказании услуг. Расчеты с дебиторами отражаются каждой стороной договора в бухгалтерской отчетности в суммах, которые получаются в результате суммирования из бухгалтерских записей и признаваемых ею правильными.

Величина, состояние и качество дебиторской задолженности значительно воздействуют на финансовое состояние компании.

Для начала проведем анализ динамики и структуры внеоборотных и оборотных активов предприятия (таблица 8).

Таблица 8 – Динамика и структура внеоборотных и оборотных активов предприятия за 2019-2021 гг., тыс. руб.

Показатель	2019	2020	2021	Абсолютное изменение 2020/2019	Темп роста, % 2020/2019	Абсолютное изменение 2021/2020	Темп роста, % 2021/2020
1	2	3	4	5	6	7	8
Основные средства	137	189	139	52	138,0	-50	73,5
Внеоборотные активы всего	137	189	139	52	138,0	-50	73,5
Запасы	1 223	1 528	2 682	305	124,9	1 154	175,5
Дебиторская задолженность	26 848	26 291	28 538	-557	97,9	2 247	108,5
Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	4 722	6 392	7 022	1 670	135,4	630	109,9
Денежные средства и денежные эквиваленты	459	268	372	-191	58,4	104	138,8

Продолжение таблицы 8

1	2	3	4	5	6	7	8
Прочие оборотные активы	1	0	0	-1	0,0	0	-
Оборотные активы всего	33 253	34 479	38 614	1 226	103,7	4 135	112,0
Баланс	33 390	34 668	38 753	1 278	103,8	4 085	111,8

Анализ внеоборотных и оборотных активов показал, что в 2021 году общая сумма активов предприятия увеличилась на 4 085 тыс. руб. (11,8%), что объясняется ростом оборотных активов компании в 2021 году на 4 135 тыс. руб. по сравнению с 2020 годом. На увеличение баланса активов предприятия также оказало влияние увеличение денежных средств и эквивалентов, финансовых вложений, дебиторской задолженности, запасов.

Вычислим показатели оборачиваемости ООО «Дипломат» (таблица 9).

Таблица 1 – Анализ показателей оборачиваемости и периода оборачиваемости ООО «Дипломат» в 2019-2021 гг.

Наименование показателя	2019	2020	2021	Абс. откл., тыс.руб. (2020/2019)	Абс. откл., тыс.руб. (2021/2020)
Оборачиваемость оборотных активов	0,50	0,51	0,52	0,01	0,01
Период оборачиваемости оборотных активов, дни	720,00	705,88	692,31	-14,12	-13,57
Оборачиваемость активов	13,47	12,66	9,08	-0,81	-3,58
Период оборачиваемости активов, дни	26,73	28,44	39,65	1,71	11,21
Оборачиваемость дебиторской задолженности	0,62	0,66	0,70	0,04	0,04
Период оборачиваемости дебиторской задолженности, дни	580,65	545,45	514,29	-35,19	-31,17
Оборачиваемость кредиторской задолженности	0,58	0,63	0,69	0,05	0,06
Период оборачиваемости кредиторской задолженности, дни	620,69	571,43	521,74	-49,26	-49,69

Анализ показателей оборачиваемости ООО «Дипломат» показал, что оборачиваемость оборотных активов в 2021 г. по сравнению с 2020 г.

увеличилась на 0,1. Оборачиваемость активов в динамике в 2021 году снизилась на 3,6 по сравнению с 2020 годом. Оборачиваемость дебиторской задолженности в 2021 году увеличилась на 0,04. Оборачиваемость кредиторской задолженности увеличилась в 2021 году на 0,06.

Анализ периода оборачиваемости ООО «Дипломат» в 2019–2021 гг. показал, что период оборачиваемости основных средств в компании сокращается, что является положительной динамикой. В 2021 году наблюдается сокращение периода оборачиваемости оборотных активов на 13 дней. Период оборачиваемости активов организации удлиняется и в 2021 г. составляет 39 дней против 28 дней в 2020 г. В деятельности организации такая динамика свидетельствует о неэффективном применении активов. Период оборачиваемости дебиторской задолженности в компании в 2021 г. сократился на 31 день по сравнению с 2020 годом. Период оборота кредиторской задолженности также сократился на 49 дней, подобная ситуация говорит о негативном влиянии на деятельность компании.

Проведем анализ дебиторской и кредиторской задолженностей и их соотношение (таблица 140).

Таблица 10 – Анализ дебиторской и кредиторской задолженностей предприятия за 2019–2021 гг., тыс. руб.

Показатели	2019	2020	2021	Абсолют. изменение	Темп роста, %	Абсолют. изменение	Темп роста, %
				2021/2020	2021/2020	2020/2019	2020/2019
Кредиторская задолженность	28 771	26 559	28 550	1 991	107,5	-2 212	92,3
Дебиторская задолженность	26 848	26 291	28 538	2 247	108,5	-557	97,9
Соотношение кредиторской над дебиторской задолженностью	1,071625	1,010194	1,00042	0	99,0	0	94,3

Анализ кредиторской и дебиторской задолженностей показал, что в

компании финансирование осуществляется за счет заемных средств, что является отрицательным моментом.

Рассмотрим структуру и состав оборотных средств ООО «Дипломат», а также долю дебиторской задолженности в общей структуре оборотных активов предприятия (таблица 11).

Таблица 11 – Доля дебиторской задолженности в оборотных средствах ООО «Дипломат» за 2019–2021 гг.

Показатели	2019	2020	2021	Абсолютное изменение 2020/ 2019	Темп роста, % 2020/ 2019	Абсолютное изменение 2021/ 2020	Темп роста, % 2021/ 2020
Оборотные средства, в том числе (тыс. руб.)	33253	34479	38614	1226,0	103,7	4135,0	112,0
Дебиторская задолженность (тыс. руб.)	26848	26291	28539	-557,0	97,9	2248,0	108,6
Доля дебиторской задолженности в оборотных активах (%)	80,7	76,3	73,9	-4,5	94,4	-2,3	96,9

Анализ структуры и доли дебиторской задолженности в оборотных средствах предприятия показал, что наблюдается динамика сокращения доли дебиторской задолженности в оборотных активах компании на 2,3%. В то же время наблюдается увеличение оборотных средств на 4 135 тыс. руб. и дебиторской задолженности на 2 248 тыс. руб.

Дебиторская задолженность в доли оборотных средств представлена на рисунке 6.

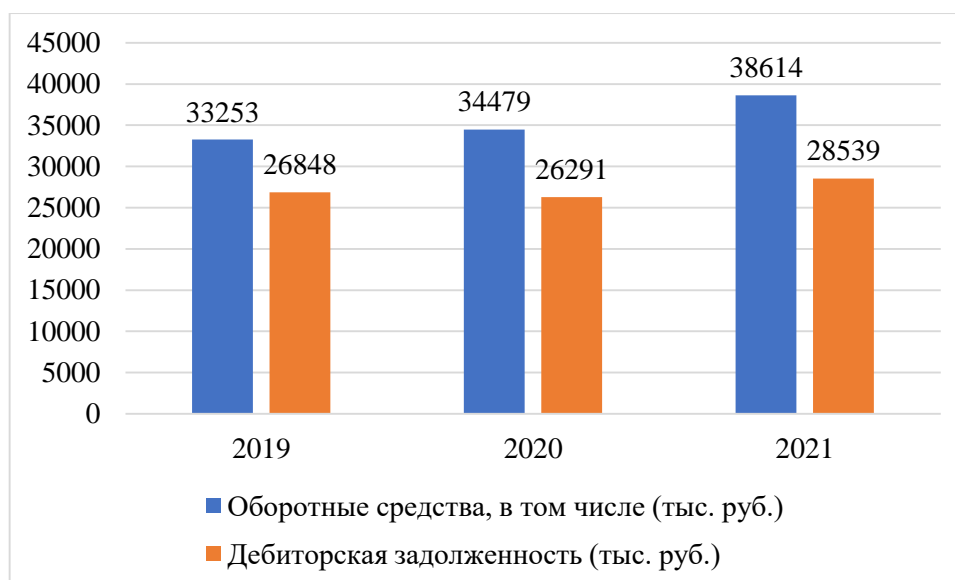


Рисунок 6 – Дебиторская задолженность в структуре оборотных средств ООО «Дипломат» за 2019-2021 гг.

Рассмотрим состав и структуру дебиторской задолженности ООО «Дипломат» (таблица 12).

Таблица 12 – Состав и структура дебиторской задолженности ООО «Дипломат» за 2019–2021 гг., тыс. руб.

Показатели	2019	2020	2021	Абсолютное изменение 2020/2019	Темп роста, % 2020/2019	Абсолютное изменение 2021/2020	Темп роста, % 2021/2020
Задолженность покупателей	16 956	17 652	19 502	696	104,1	1 850	110,5
Авансы поставщикам	5 964	5 963	6 694	-1	100,0	731	112,3
Переплата по налогам и сборам	2 021	1 985	1 236	-36	98,2	-749	62,3
Прочая дебиторская задолженность	1 907	691	1 106	-1 216	36,2	415	160,1
Дебиторская задолженность всего	26 848	26 291	28 538	-557	97,9	2 247	108,5

Согласно анализу таблицы 12, в рассматриваемом периоде наибольшую долю в общей структуре дебиторской задолженности занимает задолженность



покупателей. Так, в 2021 году задолженность покупателей выросла на 1 850 тыс. руб. по сравнению с данными 2020 года. Кроме того, большую часть структуры дебиторской задолженности занимают авансы поставщикам, в 2021 году они увеличились на 731 тыс. руб. по сравнению с данными 2020 года. Наблюдается увеличение прочей дебиторской задолженности компании в 2021 году на 415 тыс. руб., задолженность покупателей также возросла в 2021 году на 1 850 тыс. руб. (10,5%).

Рассмотрим состав и структуру дебиторской задолженности ООО «Дипломат» в виде графика (рисунок 7).

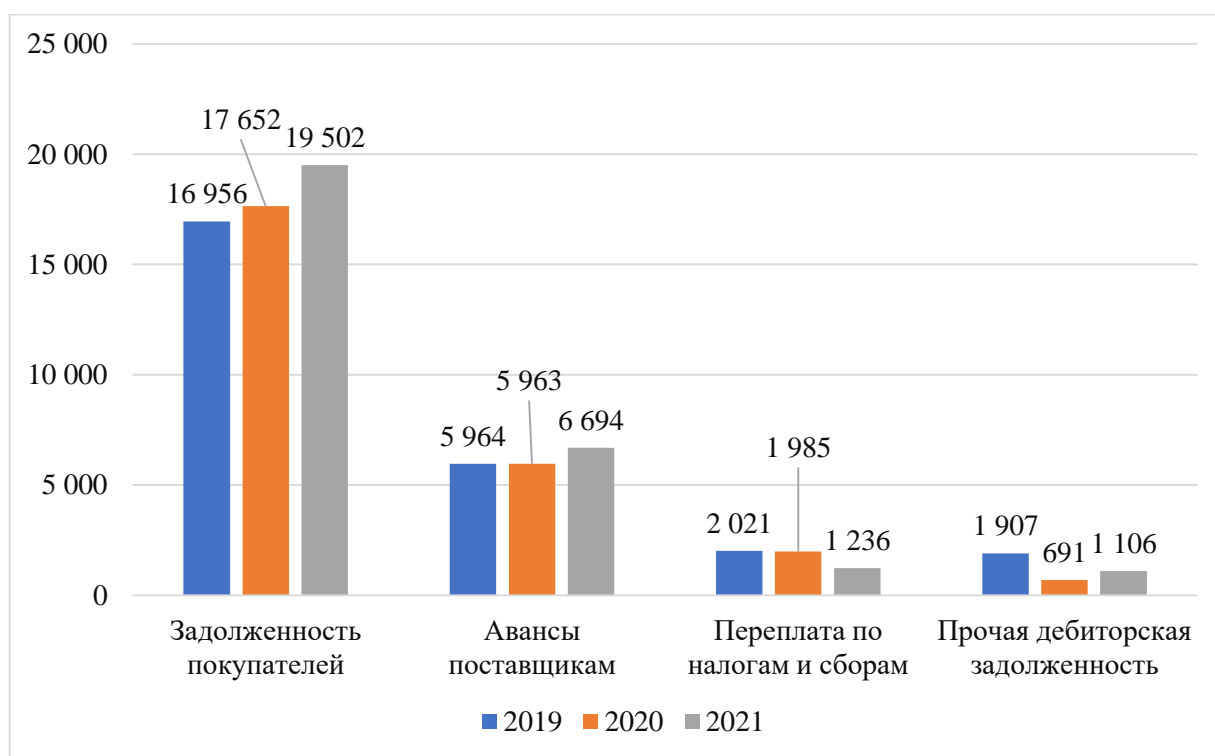


Рисунок 7 – Состав и структура дебиторской задолженности ООО «Дипломат» за 2019-2021 гг., тыс. руб.

Рассмотрим дебиторскую задолженность по срокам ее появления (таблица 13). Анализ дебиторской задолженности ООО «Дипломат» по срокам ее возникновения предоставляет возможность оценить реальную величину задолженности.

Таблица 2 – Анализ состояния и динамики дебиторской задолженности ООО «Дипломат» за 2019–2021 гг.

Показатели	2021		2020		2019		Темп роста, %	Темп роста, %
	тыс. руб	уд.вес, %	тыс. руб	уд.вес, %	тыс. руб	уд.вес, %	2021/2020	2020/2019
Дебиторская задолженность всего, в том числе:	28 539	100	26 291	100	26 848	100	108,6	97,9
Задолженность со сроком возврата до 1 месяца	5632	19,7	6023	22,9	6102	22,7	93,5	98,7
Задолженность со сроком возврата до 2 месяцев	1456	5,1	523	2,0	523	1,9	278,4	100,0
Задолженность со сроком возврата до 3 месяцев	423	1,5	56	0,2	203	0,8	755,4	27,6
Задолженность со сроком возврата до 6 месяцев	896	3,1	301	1,1	100	0,4	297,7	301,0
Задолженность со сроком возврата до 1 года	100	0,4	156	0,6	25	0,1	64,1	624,0
Задолженность со сроком возврата больше года	20032	70,2	19232	73,2	19895	74,1	104,2	96,7

Анализ состояния и динамики дебиторской задолженности показал, что существенная доля дебиторской задолженности ООО «Дипломат» имеет срок возврата больше года. Так, в 2021 году задолженность со сроком возврата больше года составляла 70,2%, в 2020 году – 73,2%, в 2019 году – 74,1%. В рассматриваемом периоде наблюдается рост удельного веса задолженности со сроком возврата до 2 месяцев – в 2021 году она составила 1 456 тыс. руб., увеличение является положительным моментом, так как вероятность возврата такой задолженности в срок высокая. Прослеживается рост доли задолженности со сроком возврата до 3 месяцев – 423 тыс. руб., со сроком до 6 месяцев – 896 тыс. руб., со сроком возврата до года – 100 тыс. руб.

Согласно условиям договора, поставка товара и программного обеспечения ООО «Дипломат» осуществляется после внесения предоплата. В

2019 году поставка производилась, чаще всего, по 100% предоплате. В 2021 году из-за изменения объема заказов многие договорные отношения и условия были пересмотрены: с некоторыми контрагентами поставка товаров осуществлялась по 30% предоплате, 70% вносили на протяжении 30 дней после отгрузки; с некоторыми контрагентами предоплата составляла 50%, затем оставшаяся часть вносилась в течение 14 дней с момента отгрузки товара.

Так как согласно анализу состава и структуры дебиторской задолженности, в таблице 12 существенная доля дебиторской задолженности приходится на расчеты с покупателями, то рассмотрим договорные условия возврата дебиторской задолженности.

Согласно договорам и соглашениям, условия оплаты для большого количества дебиторов имеют отсрочку не более 30 дней. Для VIP-клиентов действуют условия оплаты не более 60 дней. Тем не менее, достаточно часто выполнение договорных обязательств осуществляется несвоевременно, а на протяжении года. Для этого составляется график и порядок оплаты на основании данного графика. Таким образом, срок исполнения и погашения задолженности с момента подписания договора и до подписания акта-приема может быть равен 30, 60, 90, 180 дням. Предоставление бонусов и скидок не предусмотрено. Сумма авансовых платежей формируется индивидуально по каждому договору, как правило, составляет сумму, которая требуется для закупки программного обеспечения и оборудования.

В ООО «Дипломат» отсутствуют четко регламентированные условия оплаты для разных статусов клиентов.

Работу с дебиторской задолженностью осуществляют менеджеры подразделений компании. Проведем анализ дебиторской задолженности по реальным срокам погашения дебиторской задолженности (таблицы 14-17).

Оценка реального срока погашения счетов дебиторами в 2019 г. показала, что доля дебиторов со сроком погашения более 365 дней составляет 0,74. Средний реальный срок оплаты счетов составляет 242 дня.

Таблица 14 – Оценка реального срока погашения счетов дебиторами в 2019 г

Классификация дебиторов по срокам появления задолженности, в днях	Сумма дебиторской задолженности	Удельный вес	Реальный срок оплаты, дней
От 0 до 30	6102	0,2273	-
От 31 до 60	523	0,0195	2
От 61 до 90	203	0,0076	4
От 91 до 180	100	0,0037	1
От 181 до 365	25	0,0009	2
Свыше 365	19895	0,7410	234
Всего	26 848	1	242

Второе место по удельному весу занимает задолженность со сроком погашения до 30 дней – 0,23.

Таблица 15 – Оценка реального срока погашения счетов дебиторами в 2020 г.

Классификация дебиторов по срокам появления задолженности, в днях	Сумма дебиторской задолженности	Удельный вес	Реальный срок оплаты, дней
От 0 до 30	6023	0,2290898	-
От 31 до 60	523	0,01989274	4
От 61 до 90	56	0,00213001	9
От 91 до 180	301	0,01144878	3
От 181 до 365	156	0,00593359	2
Свыше 365	19232	0,73150508	150
Всего	26 291	1	168

Оценка реального срока погашения счетов дебиторами в 2020 году показала, что задолженность свыше 365 составляет 0,73, задолженность до 30 дней составляет 0,23.

Таблица 16 – Оценка реального срока погашения счетов дебиторами в 2021 г.

Классификация дебиторов по срокам появления задолженности, в днях	Сумма дебиторской задолженности	Удельный вес	Реальный срок оплаты, дней
1	2	3	4
От 0 до 30	5632	0,19734399	-
От 31 до 60	1456	0,05101791	2
От 61 до 90	423	0,01482182	2
От 91 до 180	896	0,03139563	2

Продолжение таблицы 16

1	2	3	4
От 181 до 365	100	0,00350398	2
Свыше 365	20032	0,70191668	193
Всего	28 539	1	201

Средние реальный срок платы счетов дебиторами составляет 168 дней.

Оценка реального срока погашения счетов дебиторами в 2021 году показала, что задолженность свыше 365 составляет 0,70, задолженность до 30 дней составляет 0,20. Средние реальный срок платы счетов дебиторами составляет 201 дней.

Таблица 17 – Сводный анализ реального срока погашения счетов дебиторами за 2019-2021 гг.

Классификация дебиторов по срокам появления задолженности, в днях	Реальный срок оплаты, в днях			Темп роста (снижения), в %	
	2019	2020	2021	2021/2020	2020/2019
От 0 до 30	-	-	-	-	-
От 31 до 60	2	4	2	50,0	200,0
От 61 до 90	4	9	2	22,2	225,0
От 91 до 180	1	3	2	66,7	300,0
От 181 до 365	2	2	2	100,0	100,0
Свыше 365	234	150	193	128,7	64,1
Всего	242	168	201	119,6	69,4

В 2021 году наблюдается увеличение реального срока оплаты на 19,6%. Прослеживается рост задолженности со сроком свыше 28,7%. Увеличение задолженности, срок которой составляет свыше 365 дней, связано с неуплатой задолженности 70% vip-клиентами, 30% – клиентами, не имеющими статус ВИП.

Таким образом, анализ и оценка управления дебиторской задолженностью ООО «Дипломат» показал следующие проблемы:

- в структуре дебиторской задолженности большой вес имеет просроченная задолженность;

- большую долю просроченной задолженности формируют vip-клиенты;
- отсутствие четко регламентированных правил оплаты в зависимости от статуса клиента;
- отсутствие сотрудника, отвечающего за размер дебиторской задолженности, работу с дебиторами, формирование отчетности по дебиторам.

### **3.2 Рекомендации по совершенствованию контроля и повышению эффективности использования дебиторской задолженности в ООО «Дипломат»**

Анализ и оценка управления дебиторской задолженностью ООО «Дипломат» показал следующие проблемы:

- в структуре дебиторской задолженности большой вес имеет просроченная задолженность (причиной выступает несоблюдение дебиторами договорных условий по оплате отгруженных товаров и оказанных услуг);
- большую долю просроченной задолженности формируют vip-клиенты;
- отсутствие четко регламентированных правил оплаты в зависимости от статуса клиента;
- отсутствие сотрудника, отвечающего за размер дебиторской задолженности, работу с дебиторами, формирование отчетности по дебиторам.

Для устранения проблем управления дебиторской задолженностью компании предлагаются следующие рекомендации (таблица 18).

Проблему большого веса просроченной задолженности в структуре дебиторской задолженности ООО «Дипломат» рекомендуется решать при помощи внедрения специализированных форм отчетности, разработки системы отчетности, в которой будут отражаться контрольные точки дебиторской задолженности и система наказаний и поощрений, внедрения услуг факторинга.

Таблица 18 – Мероприятия по совершенствованию управления дебиторской задолженностью организации ООО «Дипломат»

Проблема	Мероприятия	Результат
В структуре дебиторской задолженности большой вес имеет просроченная задолженность	<ul style="list-style-type: none"> <li>– внедрение специализированных форм отчетности;</li> <li>– разработка системы отчетности, в которой будут отражаться контрольные точки дебиторской задолженности и система наказаний и поощрений;</li> <li>– внедрение услуг факторинга</li> </ul>	Сокращение дебиторской задолженности
Большую долю просроченной задолженности формируют vip-клиенты	<ul style="list-style-type: none"> <li>– разработка реестра старения дебиторской задолженности;</li> <li>– внедрение специализированных форм отчетности;</li> <li>– разработка системы отчетности, в которой будут отражаться контрольные точки дебиторской задолженности и система наказаний и поощрений</li> </ul>	Сокращение дебиторской задолженности
Отсутствие четко регламентированных правил оплаты в зависимости от статуса клиента	<ul style="list-style-type: none"> <li>– разработка реестра старения дебиторской задолженности;</li> <li>– внедрение специализированных форм отчетности;</li> <li>– разработка системы отчетности, в которой будут отражаться контрольные точки дебиторской задолженности и система наказаний и поощрений</li> </ul>	Сокращение дебиторской задолженности, регламентация правил оплаты в зависимости от статуса клиента
Отсутствие сотрудника, отвечающего за размер дебиторской задолженности, работу с дебиторами, формирование отчетности по дебиторам	<ul style="list-style-type: none"> <li>– определение зоны ответственности каждого руководителя и сотрудников подразделений, которые будут отвечать за работу с дебиторской задолженностью</li> </ul>	Сокращение дебиторской задолженности

Проблему формирования VIP-клиентами просроченной задолженности необходимо решать посредством: разработки реестра старения дебиторской задолженности, внедрения специализированных форм отчетности, разработки системы отчетности, в которой будут отражаться контрольные точки дебиторской задолженности и система наказаний и поощрений.

Проблему отсутствия четко регламентированных правил оплаты в зависимости от статуса клиента можно устранить разработкой реестра старения дебиторской задолженности, внедрением специализированных форм

отчетности, разработки системы отчетности, в которой будут отражаться контрольные точки дебиторской задолженности и система наказаний и поощрений.

Проблему отсутствия сотрудника, отвечающего за размер дебиторской задолженности, работу с дебиторами, формирование отчетности по дебиторам можно решить посредством определения зоны ответственности каждого руководителей и сотрудников подразделений, которые будут отвечать за работу с дебиторской задолженностью.

Таким образом, для устранения имеющихся проблем ООО «Дипломат» рекомендуется: внедрить специализированные формы отчетности; разработать систему отчетности, в которой будут отражаться контрольные точки дебиторской задолженности и система наказаний и поощрений; внедрить услуги факторинга; разработать реестр старения дебиторской задолженности; определить зоны ответственности каждого руководителей и сотрудников подразделений, которые будут отвечать за работу с дебиторской задолженностью.

Для контроля над платежной дисциплиной дебиторов в ООО «Дипломат» можно применять разные отчеты. Отчет по расчетам с дебиторами будет способствовать контролю оперативности погашения задолженности на основании договорных условий.

Данный вид отчета рекомендуется формировать раз в неделю. В отчете будет отражаться динамика платежной дисциплины всех клиентов в разрезе выставленных счетов (таблица 19).

Таблица 19 – Отчет по расчетам с дебиторами (предлагаемая автором форма)

№	Группа	Клиент	Счет	Дата отгрузки	Сумма к оплате	Нормативная дата оплаты	Период просрочки	Дата факта платежа
1	ООО	ООО «Иванец»	-	02.06.2022	169500	03.06.2022	10	13.02.2021



Оптимально отчет по расчетам с дебиторами пополнять реестром старения дебиторской задолженности, отражающим распределение задолженности по срокам по каждому дебитору, а также процентную долю, которая приходится на каждый из периодов просрочки в разрезе клиентов и в целом по общей сумме дебиторской задолженности.

Данный вид отчета оптимально формировать не реже одного раза в месяц, а также подводить итог за квартал и за год (таблица 20).

Таблица 20 – Наличие и движение дебиторской задолженности (предлагаемая форма)

Наименование показателя	Период	Изменения за период										На конец года	
		На начало года		поступление		выбыло				Перевод из краткосрочную задолженность	Создание (изменение) резерва	Учетная по условиям договора	Величина резерва по сомнительным долгам
		Учетная по условиям договора	Величина резерва по сомнительным долгам	Результат хозяйственных операций (сумма долга по сделке, операции)	Причитающиеся проценты, штрафы и иные начисления	Погашение	Списание на финансовый результат	Восстановление резерва	Списание за счет сумм резерва				
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14
Долгосрочная дебиторская задолженность, всего:	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
по расчетам с поставщиками и подрядчиками	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
По расчетам с покупателями и заказчиками	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-

Продолжение таблицы 24

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14
Краткосрочная дебиторская задолженность, всего	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
В том числе: по расчетам с поставщиками и подрядчиками	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
По расчетам с покупателями и заказчиками	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
По расчетам с работниками по оплате труда	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
По расчетам с различными дебиторами и кредиторами	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Итого	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-

Контроль соблюдения срока погашения дебиторской задолженности производится руководителями подразделений, отделов и служб и ответственными исполнителями в текущем режиме.

Руководители подразделений и исполнители по договорам обязаны принимать меры к взысканию дебиторской задолженности.

Рекомендуется следующая система контроля за дебиторской задолженностью. Распределение ответственности по видам задолженности показана в таблице 21.

О каждом отдельном случае нарушения сроков выплаты дебиторской задолженности ответственный за контроль формирования дебиторской задолженности по ее видам информирует в письменной форме директора компании, руководителя подразделения.

Таблица 21 – Распределение ответственности по видам задолженности

Вид дебиторской задолженности	Ответственный (за сроки дебиторской задолженности)	Осуществляет контроль за формированием дебиторской задолженности и информации	Ответственный распорядитель
Выполнение работ	Ответственный менеджер	Ответственный менеджер	Руководитель отдела сопровождения или директор
Внедрение	Ответственный менеджер	Ответственный менеджер	Руководитель отдела сопровождения или директор
Сервисы	Ответственный менеджер	Ответственный менеджер	Руководитель отдела сопровождения или директор
Продажа программного обеспечения	Ответственный менеджер	Ответственный менеджер	Руководитель отдела продаж или директор

Письменное уведомление должно содержать:

- наименование, ИНН организации-должника, адрес;
- сумму задолженности;
- основание, по которому образовалась дебиторская задолженность;
- дату образования задолженности;
- первичные документы, которые подтверждают факт появления задолженности, их реквизиты;
- документы, которые свидетельствуют об истребовании задолженности, их реквизиты;
- предложения по дальнейшей работе с дебиторами и дебиторской задолженностью;
- фамилия, имя, отчество ответственного менеджера.

В компании используется информационная система «1С: Предприятие» конфигурация «1С: ЭСТИ Управление фирмой-франчайзи», в ней каждый менеджер имеет возможность сформировать отчет по дебиторской задолженности и направить его на почту руководителю. Следовательно, отсутствует необходимость формировать информацию о должниках вручную.

Распределение ответственности, в случае установления нарушения сроков погашения дебиторской задолженности, изображено в таблице 22.

Таблица 22 – Распределение ответственности за выявление случаев нарушения сроков погашения дебиторской задолженности

Вид дебиторской задолженности	Ответственные	Срок предоставления информации
Выполнение работ	Руководитель подразделения	По истечении определенного срока погашения задолженности
Внедрение	Руководитель подразделения	15-е число месяца, следующего за отчетным периодом
Сервисы	Руководитель подразделения	15-е число месяца, следующего за отчетным периодом
Продажа программного обеспечения	Руководитель подразделения	15-е число месяца, следующего за отчетным периодом

Дополнительно на усмотрение вышестоящих руководителей может быть введен обязательный порядок их информирования.

Срок проведения полной инвентаризации дебиторской задолженности не реже одного раза в год. Дебиторская задолженность, которая призвана безнадежным долгом, сокращает финансовый результат периода признания задолженности безнадежной.

Ответственность за своевременное информирование директора и юриста возлагается на руководителей подразделений. Ответственность за контроль и погашение дебиторской задолженности возлагается также на руководителей подразделений.

Ежегодно главному бухгалтеру требуется формировать отчет на 30 ноября о состоянии дебиторской задолженности по срокам долга. Отчет предоставляется руководителям подразделений, которые должны в срок не более

30 календарных дней рассмотреть все случаи зависшей дебиторской задолженности и своевременно принять решение по всем случаям. Итоговая информация предоставляется главному бухгалтеру и директору.

По истечении 30 календарных дней, в случае не устранения зависших задолженностей на 31 декабря, данные предоставляются директору компании.

Сведения предоставляются в форме служебной записки, копия ее предоставляется директору.

Автор разработал схему ответственности сотрудников за каждый этап управления дебиторской задолженностью (таблица 23).

Таблица 23 – Ответственность специалистов ООО «Дипломат» за этапы управления дебиторской задолженностью

Этапы управления дебиторской задолженностью	Процедура	Ответственно лицо (подразделение)
1	2	3
Критический срок оплаты не наступил	Заключение договора	Менеджер отдела продаж
	Контроль отгрузки	Менеджер отдела продаж
	Выставление счетов	Менеджер отдела продаж
	Уведомление об отгрузке, отправке лицензии	Менеджер отдела сопровождения
	За 2-3 дня до наступления критического срока оплаты – напоминание об окончании периода отсрочки, при необходимости – сверка сумм	Менеджер отдела сопровождения
Просрочка до 10 дней	При неоплате в срок – звонок с установлением причин, формирование графика платежа	Менеджер отдела сопровождения
	Прекращение услуг по сопровождению и внедрению	Руководитель отдела сопровождения
	Направление контрагенту напоминания в виде письма о пророченной дебиторской задолженности. Передача в юридический отдел для подготовки претензии копий документов, на основании которых возникла задолженность (счет, ТТН, акт или справка о выполненных работах, счет-фактура)	Менеджер отдела сопровождения

Продолжение таблицы 23

1	2	3
Просрочка от 10 до 30 дней	Подготовка предарбитражной претензии с начислением штрафных санкций	Юридический отдел
	Предарбитражное письменное предупреждение контрагента	Юридический отдел
	Ежедневные звонки с напоминанием	Менеджер отдела сопровождения
	Переговоры с ответственными лицами	Руководитель отдела сопровождения, директор компании
Просрочка от 30 до 60 дней	Встреча с контрагентом с целью принятия мер по досудебному урегулированию	Руководитель отдела сопровождения, директор компании
	Официальная претензия (направление заказным письмом контрагенту)	Юридический отдел
Просрочка более 60 дней	Подача иска в арбитражный суд	Юридический отдел

Сроки, которые установлены в данном стандарте, функционируют и распространяются при отсутствии регламентирующих документов, закрепляющих срок погашения дебиторской задолженности, а также при отсутствии у клиента статуса vip.

При наличии у клиента статуса vip формируется индивидуальный график оплаты (эксклюзивные правила работы), с указанием процедур, ответственных за управление дебиторской задолженностью лиц.

С целью осуществления контроля платежной дисциплины дебиторов в ООО «Дипломат» можно применять разные отчеты, которые будут помогать специалистам контролировать погашение задолженности на основании договорных условий. Данный вид отчета может формироваться в системе раз в неделю и будет отражать динамику платежной дисциплины всех клиентов в разрезе выставленных счетов.

Оптимально отчет по расчетам с дебиторами дополнять реестром старения дебиторской задолженности, который показывает распределение задолженности по срокам по отдельным дебиторам, а также процентную долю, которая

приходится на каждый из периодов просрочки в разрезе контрагентов и в целом по общей сумме задолженности.

Данный вид отчета оптимально формировать не реже одного раза в месяц, а также подводить итог по кварталу и по году (таблица 24).

Разработанный реестр старения позволит проводить рейтинг основных дебиторов компании. Установление стандартов кредитоспособности дебиторов является одной из ключевых задач кредитной политики компании.

Таблица 24 – Реестр старения дебиторской задолженности в ООО «Дипломат» (предлагаемая форма)

Месяц/квартал	Выручка от реализации, тыс. руб.	Дебиторская задолженность, которая возникла в данном месяце	
		Тыс. руб.	%
Январь	370	89	24,05
Февраль	390	67	17,18
Март	290	59	20,34
За квартал I	1050	215	20,47

В ходе оценки кредитоспособности (риска неплатежа) потенциальных клиентов имеется возможность применять ряд критериев:

- суммарное время работы с данным клиентом;
- объем операций с клиентом и стабильность их осуществления в предшествующие периоды;
- показатель оборачиваемости дебиторской задолженности по данной клиенту;
- объемы и сроки просроченной дебиторской задолженности;
- финансовые показатели деятельности клиента;
- конъюктура товарного рынка;
- неформальная оценка важности контрагента взаимодействующим с ним менеджером.

Для установления числового значения кредитного рейтинга клиента все вышерассмотренные критерии должны быть переведены в 100-балльную шкалу.

Наивысший балл в данной шкале присваивается более предпочтительному значению. Далее каждому критерию присваивается вес важности и формируется сводный рейтинг клиента.

Веса важности могут быть представлены экспертно или установлены при помощи коэффициента корреляции на основании статистики за прошлые периоды посредством установления воздействия каждого из критериев на погашение дебиторской задолженности.

По итогам оценки все контрагенты могут быть распределены в группы:

- А – при 70 баллов и выше – покупатели, получающие кредит на стандартных условиях, а также вероятны эксклюзивные условия в случае стратегической важности определенного клиента либо предполагаемых экономических выгод в будущем;
- В – от 50 до 70 баллов – клиенты, получающие кредит в ограниченном объеме, ограничения могут накладываться на сумму кредита либо на отсрочку платежа с дальнейшим контролем срока оплаты;
- С – менее 50 баллов – кредит клиентам не предоставляется.

Таким образом, для устранения имеющихся проблем ООО «Дипломат» рекомендуется: внедрить специализированные формы отчетности; разработать систему отчетности, в которой будут отражаться контрольные точки дебиторской задолженности и система наказаний и поощрений; внедрить услуги факторинга; разработать реестр старения дебиторской задолженности; определить зоны ответственности каждого руководителей и сотрудников подразделений, которые будут отвечать за работу с дебиторской задолженностью.

Так как в компании используется информационная система, то рекомендовано формирование большинства отчетов, а в дальнейшем и реестра, осуществлять в ней.



### 3.3 Оценка эффективности предложенных мероприятий по управлению дебиторской задолженностью организации

Для устранения имеющихся проблем ООО «Дипломат» рекомендуется:

- внедрить услуги факторинга;
- внедрить специализированные формы отчетности;
- разработать систему отчетности, в которой будут отражаться контрольные точки дебиторской задолженности и система наказаний и поощрений;
- разработать реестр старения дебиторской задолженности;
- определить зоны ответственности каждого руководителя и сотрудников подразделений, которые будут отвечать за работу с дебиторской задолженностью.

Результативным направлением управления дебиторской задолженностью является использование услуг факторинга банков.

Рассчитаем экономическую эффективность и увеличение денежных средств при помощи периода долгосрочной дебиторской задолженности посредством применения факторинга (таблица 25).

Таблица 25 – Данные для вычисления эффективности использования факторинга

Показатель	Условия банка «ВТБ»	Условия банка «Альфа банк»	Условия банка «Открытие»
Сумма долга, тыс. руб.	28 539	28 539	28 539
Доля кредита от суммы долга, %	80	87	84
Ставка рефинансирования, %	20	13	16
Ставка платы за обслуживание, %	5	4	6
Ссудная ставка за кредит, %	25	23	30
Период времени с момента продажи долга до момента предъявления обратного требования поставщику, месяцев	2	1,5	3

Установим величину страхового резерва по формуле:

$$R = D \cdot Sp_r, \quad (1)$$

где  $D$  – сумма долга, тыс. руб.;

$S_{пр}$  – ставка рефинансирования, %.

Сумма страхового резерва составит:

$$R_{втб} = 28539 \cdot \frac{20}{100} = 5\,707,8 \text{ тыс. руб.}$$

$$R_{альфа} = 28539 \cdot \frac{13}{100} = 3\,710,07 \text{ тыс. руб.}$$

$$R_{открытие} = 28539 \cdot \frac{16}{100} = 4\,566,24 \text{ тыс. руб.}$$

Сумма комиссионного вознаграждения рассчитывается по формуле:

$$Q = D \cdot Q\%, \quad (2)$$

где  $Q\%$  – процент комиссионного вознаграждения, %.

Получаем:

$$Q_{втб} = 28539 \cdot \frac{5}{100} = 1\,426,95 \text{ тыс. руб.}$$

$$Q_{альфа} = 28539 \cdot \frac{4}{100} = 1\,141,56 \text{ тыс. руб.}$$

$$Q_{открытие} = 28539 \cdot \frac{6}{100} = 1\,712,34 \text{ тыс. руб.}$$

Процент от применения кредита устанавливается по формуле:

$$P = (D - R - Q) \cdot \frac{S_{пк}}{100} \cdot \frac{T}{12}, \quad (3)$$

где  $S_{пк}$  – ставка процента за факторинговый кредит, %;

$T$  – срок договора факторинга.

Вычислим процент от применения факторингового кредита:

$$P_{втб} = (28539 - 5\,707,8 - 1\,426,95) \cdot \frac{25}{100} \cdot \frac{2}{12} = 891,844 \text{ тыс. руб.}$$

$$\text{Ральфа} = (28539 - 3\,710,07 - 1\,141,56) \cdot \frac{23}{100} \cdot \frac{1,5}{12} = 81,721 \text{ тыс. руб.}$$

$$\text{Роткрытие} = (28539 - 4\,566,24 - 1\,712,34) \cdot \frac{30}{100} \cdot \frac{3}{12} = 1,855 \text{ тыс. руб.}$$

Соответственно, ООО «Дипломат» получит следующий прирост денежной наличности при применении услуг банка:

$$\Delta \text{втб} = 28539 - 5\,707,8 - 1\,426,95 - 891,844 = 20\,512,406 \text{ тыс. руб.}$$

$$\Delta \text{альфа} = 28539 - 3\,710,07 - 1\,141,56 - 81,721 = 23\,605,65 \text{ тыс. руб.}$$

$$\Delta \text{открытие} = 28539 - 4\,566,24 - 1\,712,34 - 1,855 = 22\,258,565 \text{ тыс. руб.}$$

Таким образом, более оптимальным является привлечение банка «Альфа банк», так как его деятельность способствует наибольшему росту высоколиквидных активов (денежных средств) по сравнению с иными банками. Худшим вариантов можно назвать банк «ВТБ».

Рассмотрим эффективность мероприятий для сокращения дебиторской задолженности, в частности мероприятий по внедрению специализированных форм отчетности, разработке системы отчетности, разработке реестра старения дебиторской задолженности, определению зон ответственности каждого руководителей и сотрудников подразделений, которые будут отвечать за работу с дебиторской задолженностью.

Проанализируем и оценим удобство использования предлагаемых формы отчетности, реестра, а также целесообразность распределения зон ответственности каждого руководителей и сотрудников подразделений, которые будут отвечать за работу с дебиторской задолженностью. Для этого применим метод экспертных оценок, который предусматривает количественную оценку эффективности мероприятий при помощи коэффициента адекватности. Данный коэффициент устанавливает степень соответствия разрабатываемых мероприятий реальным возможностям и условиям внешней среды. Коэффициент адекватности применения предлагаемых мероприятий представлен в виде среднестатистической количественной оценки:

$$K_a = \frac{\sum_{i=1}^N P_i}{N \cdot A}, \quad (4)$$

где  $P_i$  – фактическая оценка мероприятий в баллах, выставленная одним экспертом;

$A$  – максимальная оценка мероприятий в баллах ( $A=5$ );

$N$  – количество экспертов;

$K_a$  – коэффициент адекватности мероприятий.

В ООО «Дипломат» значение коэффициента было вычислено на основе экспертных оценок руководителей нескольких компаний (таблица 26).

Таблица 26 – Экспертные оценки существующего управления дебиторской задолженностью

Должность	Трудоемкость	Актуальность	Простота
Руководитель «IC-Регион»	3	5	2
Руководитель ООО «Дипломат»	5	2	4
Руководитель ООО «Эксперт»	4	2	5
Руководитель ООО «Гарант»	4	4	4
Руководитель ООО «Парус»	3	2	4
Итого	19	4	3
Вес	0,3	0,5	0,2
С учетом веса	5,7	2	0,6
Итого	8,3	-	-

Экспертные оценки управления дебиторской задолженностью с учетом мероприятий представлены в таблице 27.

Таблица 27 – Экспертные оценки управления дебиторской задолженностью с учетом мероприятий

Должность	Трудоемкость	Актуальность	Простота
Руководитель «IC-Регион»	4	5	5
Руководитель ООО «Дипломат»	5	5	5
Руководитель ООО «Эксперт»	4	5	5
Руководитель ООО «Гарант»	4	3	5
Руководитель ООО «Парус»	5	4	5
Итого	22	22	25
Вес	0,3	0,5	0,2
С учетом веса	6,6	11	5
Итого	22,6	-	-

Для существующей системы управления дебиторской задолженностью значение коэффициента адекватности было следующим:

$$K_a = \frac{8,3}{25} = 0,33,$$

что означает, что эксперты довольны действующей системой управления дебиторской задолженностью на 33% из ста возможных.

Коэффициент удобства управления дебиторской задолженностью с учетом рекомендованных изменений:

$$K_a = \frac{22,6}{25} = 0,90,$$

что говорит о том, что удовлетворение от управления дебиторской задолженностью опрошенных экспертов увеличится до 90%, то есть рекомендованные изменения повысят уровень адекватности и удобства управления дебиторской задолженностью на 57%.

Таким образом, подводя итог, можно сказать, что выработанные рекомендации по совершенствованию управления дебиторской задолженностью в ООО «Дипломат» нашли отклик у экспертов, что доказывает целесообразность и эффективность предложенных изменений.

Анализ и оценка управления дебиторской задолженностью ООО «Дипломат» в третьей главе показали следующие проблемы:

- в структуре дебиторской задолженности большой вес в структуре имеет просроченная задолженность (причиной выступает несоблюдение дебиторами договорных условий по оплате отгруженных товаров и оказанных услуг);
- большую долю просроченной задолженности формируют ВИП-клиенты;
- отсутствие четко регламентированных правил оплаты в зависимости от статуса клиента;

- отсутствие сотрудника, отвечающего за размер дебиторской задолженности, работу с дебиторами, формирование отчетности по дебиторам.

В третьей главе работы предложены рекомендации по совершенствованию управления дебиторской задолженностью ООО «Дипломат»: мероприятия по совершенствованию управления дебиторской задолженностью организации и проведена оценка предложенных мероприятий по управлению дебиторской задолженностью организации.

Для устранения имеющихся проблем ООО «Дипломат» рекомендуется:

- внедрить специализированные формы отчетности;
- разработать систему отчетности, в которой будут отражаться контрольные точки дебиторской задолженности и система наказаний и поощрений;
- внедрить услуги факторинга;
- разработать реестр старения дебиторской задолженности;
- определить зоны ответственности каждого руководителя и сотрудников подразделений, которые будут отвечать за работу с дебиторской задолженностью.

Была рассчитана эффективность от реализации мероприятия по внедрению услуг факторинга, согласно анализу, данное мероприятие принесет компании 26 605,65 тыс. руб.

Оценка мероприятий по внедрению форм отчетности, реестра осуществлялась при помощи метода экспертных оценок. Согласно исследованию, рекомендованные изменения повысят уровень адекватности и удобства управления дебиторской задолженностью на 57%.

Таким образом, подводя итог, можно сказать, что выработанные рекомендации по совершенствованию управления дебиторской задолженностью в ООО «Дипломат» нашли отклик у экспертов, что доказывает целесообразность и эффективность предложенных изменений.

## Заключение

Дебиторская задолженность представляет собой совокупность долгов сторонних фирм перед рассматриваемым предприятием. Наличие просроченной дебиторской задолженности может стать причиной значительных проблем для успешного развития хозяйствующего субъекта, поскольку определенная сумма средств не используется в его обороте. На формирование и размер долгов дебиторов оказывают влияние различные факторы.

Проведение оценки дебиторской задолженности включает четыре этапа: оценка компонентов, из которых состоит дебиторская задолженность, сопоставление долгов дебиторов и долгов перед кредиторами, анализ эффективности управления задолженностью, анализ общего воздействия факторов, влияющих на оборачиваемость.

Проведение анализа в соответствии с рассмотренной в разделе методикой позволяет оптимизировать величину дебиторской задолженности, сократить сроки её погашения, снизить риск невозврата долгов, выявить угрозы платежеспособности.

Вторая глава выпускной квалификационной работы посвящена вопросам изучения бухгалтерского учета дебиторской задолженностей инженерно-строительного предприятия ООО «Дипломат», оказывающего не только весь комплекс строительно-монтажных работ по автоматизации систем и комплексов зданий, но сервисные услуги по обслуживанию указанных систем и комплексов, а также поставка оригинальных немецких запасных частей под заказ.

Оценка организации бухгалтерского учета расчетов с дебиторами на предприятии показала, что учет ведется в непрерывном режиме с отражением хозяйственных операций на счетах учета в сроки, указанные во внутренних нормативных актах.

Учет расчетов с покупателями и заказчиками, а также с поставщиками и подрядчиками, составляющими большую часть дебиторской задолженности ООО «Дипломат», ведется с применением стандартных форм первичной

документации (что обусловлено особенностями деятельности компании, связанной с выполнением ряда строительных норм и норм безопасности).

Расчеты с персоналом находятся под особым вниманием руководства компании, поскольку профессиональные кадры ООО «Дипломат» высоко ценятся руководством и считаются высококлассными специалистами. Выплата заработной платы, как и прочих компенсационных выплат осуществляется в установленные сроки в предусмотренных договорами и соглашениями размерах выплат.

Применяя общую систему налогообложения, предприятие является плательщиком налога на добавленную стоимость, налога на прибыль и прочих налогов, установленных законодательством РФ. Расчеты с бюджетом и внебюджетными фондами по налогам, сборам и отчислениям на социальное страхование производятся в установленные законодательством сроки и объемах. Расчеты с разными дебиторами так же осуществляются в соответствии с условиями, указанными в хозяйственных договорах.

Налоговый учет по расчетам с дебиторами по большей части совпадает с бухгалтерским, поскольку финансовая служба ООО «Дипломат», как и финансовые службы поставщиков и подрядчиков, покупателей и заказчиков уделяют значительное внимание оформлению первичной документации для целей учета расчетов по налогу на добавленную стоимость и налогу на прибыль. Отличия бухгалтерского и налогового учета отмечаются только по расчетам с подотчетными лицами в части оприходования затрат и отнесения их на себестоимость работ, услуги либо прочие расходы предприятия. Так, различия касаются размера суточных при осуществлении командировок по территории России и за рубеж, представительских и консультационных услуг, организации корпоративных мероприятий.

Оценка автоматизации бухгалтерского и налогового учета ООО «Дипломат» выявила значимый момент: наиболее используемыми регистрами учета при расчетах с дебиторами являются оборотно-сальдовая ведомость и анализ счета. При этом по заработной плате и расчетам с бюджетом и



внебюджетными фондами имеются отдельные регистры бухгалтерского и налогового учета, а для расчетов с подотчетными лицами, кредитными учреждениями и прочими дебиторами аналитики, имеющейся в ОСВ и анализах счетов вполне достаточно.

Однако, данных регистров недостаточно для работы с задолженностью покупателей и заказчиков и перед поставщиками и подрядчиками, а именно: аналитика в разрезе контрагентов и договоров не позволяет оценить сроки гашения задолженностей и управлять взаиморасчетами. Следовательно, для решения данной проблемы рекомендуется направить внимание на введение дополнительных аналитических субконто с поставщиками и покупателями и разработку дополнительного отчета, позволяющего выявить дебиторскую задолженность с истекшим сроком гашения и принять соответствующие меры по возврату средств.

Анализ и оценка управления дебиторской задолженностью ООО «Дипломат» в третьем разделе показали следующие проблемы:

- в структуре дебиторской задолженности большой вес в структуре имеет просроченная задолженность (причиной выступает несоблюдение дебиторами договорных условий по оплате отгруженных товаров и оказанных услуг);
- большую долю просроченной задолженности формируют VIP-клиенты;
- отсутствие четко регламентированных правил оплаты в зависимости от статуса клиента;
- отсутствие сотрудника, отвечающего за размер дебиторской задолженности, работу с дебиторами, формирование отчетности по дебиторам.

В третьем разделе работы предложены рекомендации по совершенствованию управления дебиторской задолженностью ООО «Дипломат»: мероприятия по совершенствованию управления дебиторской

задолженностью организации и проведена оценка предложенных мероприятий по управлению дебиторской задолженностью организации.

Для устранения имеющихся проблем ООО «Дипломат» рекомендуется:

- внедрить специализированные формы отчетности;
- разработать систему отчетности, в которой будут отражаться контрольные точки дебиторской задолженности и система наказаний и поощрений;
- внедрить услуги факторинга;
- разработать реестр старения дебиторской задолженности;
- определить зоны ответственности каждого руководителя и сотрудников подразделений, которые будут отвечать за работу с дебиторской задолженностью.

Была рассчитана эффективность от реализации мероприятия по внедрению услуг факторинга, согласно анализу, данное мероприятие принесет компании 26 605,65 тыс. руб.

Оценка мероприятий по внедрению форм отчетности, реестра осуществлялась при помощи метода экспертных оценок. Согласно исследованию, рекомендованные изменения повысят уровень адекватности и удобства управления дебиторской задолженностью на 57%.

Таким образом, подводя итог, можно сказать, что выработанные рекомендации по совершенствованию управления дебиторской задолженностью в ООО «Дипломат» нашли отклик у экспертов, что доказывает целесообразность и эффективность предложенных изменений.

## Список используемых источников

1. Безверхова Ю.В. Эффективная кредитная политика в инновационной экономике России // Биржа интеллектуальной собственности. 2019. № 9. С. 38–42.
2. Белякова Е.И. Вопросы управления дебиторской задолженностью // Петербургский экономический журнал. 2018. № 2. С. 203–207.
3. Бланк И.А. Управление формированием капитала. М.: Машиностроение, 2018. 512 с.
4. Володин А.А. Управление финансами. Финансы предприятия: учебник. М.: ИНФРА-М, 2019. 364 с.
5. Дербичева А.А. Анализ состояния дебиторской и кредиторской задолженности и направления их оптимизации // Калужский экономический вестник. 2018. № 3. С. 24–27.
6. Дибеева М.Р. Дебиторская задолженность компании: сущность, виды, значение // Вестник науки и образования. 2020. № 2. С. 132–138.
7. Донцова Л.В. Анализ бухгалтерской (финансовой) отчетности: практикум. М.: Дело и сервис, 2020. 160 с.
8. Дьяконова О.С. Экономическая сущность дебиторской задолженности // Достижения науки и образования. 2020. № 2. С. 45–49.
9. Ендовицкий Д.А. Анализ кредиторской задолженности и связанных с ней финансовых рисков. М.: LAP, 2018. 204 с.
10. Карпович А.И. Анализ дебиторской задолженности // Труды БГТУ. Серия 5: Экономика и управление. 2019. № 5. С. 77–81.
11. Кирченко Т.В. Финансовый менеджмент: учебник. М.: Дашков и К, 2019. 484 с.
12. Кнауб М.А. Бухгалтерский учет и аудит расчетов с покупателями и заказчиками // Научно-методический журнал Омского ГАУ. 2018. № 3. С. 12.
13. Колодкина А.В. Дебиторская задолженность: понятие, методы анализа и управление // Проблемы науки. 2018. № 5. С. 48–51.

14. Колондаева, Н.С. Дебиторская и кредиторская задолженность: оценки и пути снижения // Актуальные проблемы финансирования и налогообложения АПК в условиях глобализации экономики. Сборник статей IV Всероссийской научно-практической конференции. М.: Высшая школа, 2018. 655 с.
15. Королева А.А. Отражение дебиторской задолженности в системе бюджетирования предприятия. М.: Синергия, 2018. 190 с.
16. Макарова О.В. Направления внутреннего контроля дебиторской и кредиторской задолженности // Финансы и кредит. 2018. № 7. С. 89–103.
17. Молдован А.А. Комплексное управление дебиторской и кредиторской задолженностями предприятия // Стратегии развития предпринимательства в современных условиях. Сборник научных трудов I международной научно-практической конференции. 2018. С. 304–306.
18. Молчанова Е.Б. Особенности управления дебиторской задолженностью // Экономика и социум. 2019. № 1. С. 89–92.
19. Муканова Л.К. Управление оборачиваемостью дебиторской и кредиторской задолженности // Вестник Казахского гуманитарно-юридического инновационного университета. 2018. № 1(33). С. 121–123.
20. Науменко Т.С. Основные этапы комплексного анализа дебиторской задолженности // Научный вестник Южного института менеджмента. 2019. № 1. С. 102–107.
21. Неведрова Р.В. Оценка состояния и движения дебиторской и кредиторской задолженности организации // Политика, экономика и инновации. 2018. № 7(17). С. 5–9.
22. Подгайнова К.С. Ключевые аспекты анализа дебиторской и кредиторской задолженности: механизм и оценка результатов // Синергия Наук. 2019. № 20. С. 44–50.
23. Подсумкова Л.А. К вопросу о необходимости управления дебиторской и кредиторской задолженностями производственного предприятия

// Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. 2018. № 4. С. 64–67.

24. Покудов А.В. Как управлять дебиторской задолженностью / А.В. Покудов. М.: Эксмо, 2018. 234 с.

25. Попова Л.А. Совершенствование учета расчетов с покупателями и заказчиками в коммерческой организации // Актуальные направления научных исследований XXI века: теория и практика. 2018. № 3. С. 197–202.

26. Пушкин А.В. Стратегии взыскания долгов. Управление задолженностью. М.: Эксмо, 2018. 240 с.

27. Сабиллин М.Т. Взыскание долгов от профилактики до принуждения: практическое руководство по управлению дебиторской задолженностью. М.: ВолтерсКлувер, 2018. 378 с.

28. Сутягин В.Ю. Дебиторская задолженность. Учет, анализ, оценка и управление. Учебное пособие. М.: ИНФРА-М, 2018. 222 с.

29. Тычинина Н.А. Учетно-аналитическое обеспечение управления дебиторской и кредиторской задолженностью как фактор устойчивого развития организации // Теория и практика современной науки. 2020. № 4. С. 80–90.

30. Унковская Е.В. Роль анализа в управлении дебиторской задолженностью // Статистика и экономика. 2019. № 4. С. 115–119.

31. Федеральный закон от 06.12.2011 г. № 402–ФЗ «О бухгалтерском учете». – [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_122855/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_122855/) (дата обращения 23.04.2022 г.).

32. Хапилина С.И. Пути повышения платежеспособности предприятия на основе факторного анализа оборачиваемости кредиторской задолженности // Международный студенческий научный вестник. 2018. №1. С. 21.

33. Шеремет А.Д. Финансовый анализ. М.: Спектр, 2017. 700 с.

34. Экономика предприятия: учебник для вузов / под ред. В.Я. Горфинкеля. М.: ЮНИТИ-Дана, 2017. 845 с.

Приложение А

**Бухгалтерский баланс ООО «Дипломат» за 2021 год**

Таблица А 1 – Бухгалтерский баланс ООО «Дипломат» за 2021 год

**Бухгалтерский баланс**

на 31 декабря 2021 г.

Организация	ООО «Дипломат»	по ОКПО	21192883
Идентификационный номер налогоплательщика		ИНН	6321311721
Вид экономической деятельности	Торговля оптовая непродовольственными потребительскими товарами	по ОКВЭД	46.4
Организационно-правовая форма/форма собственности	Общество с ограниченной ответственностью / Частная собственность	по ОКОПФ/ОКФС	65 16
Единица измерения: тыс. руб.		по ОКЕИ	384

Коды		
0710001		
21	03	2022

Местонахождение (адрес) 445030, Самарская область, город Тольятти, улица 40 лет Победы, 15в, 12.

Наименование показателя	На 31 декабря 2021 г.	На 31 декабря 2020 г.	На 31 декабря 2019 г.
<b>АКТИВ</b>			
<b>I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ</b>			
Нематериальные активы			
Результаты исследований и разработок			
Нематериальные поисковые активы			
Материальные поисковые активы			
Основные средства	139	189	137
Доходные вложения в материальные ценности			
Финансовые вложения			
Отложенные налоговые активы			
Прочие внеоборотные активы			
Итого по разделу I	139	189	137
<b>II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ</b>			
Запасы	2682	1528	1223
Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям			
Дебиторская задолженность	28538	26291	26848
Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	7022	6392	4722
Денежные средства и денежные эквиваленты	372	268	459
Прочие оборотные активы	0	0	1
Итого по разделу II	38614	34479	33253
<b>БАЛАНС</b>	<b>38753</b>	<b>34668</b>	<b>33390</b>

Продолжение Приложения А

Продолжение таблицы А 1

Наименование показателя <sup>2</sup>	На 31 декабря 20 21 г. <sup>3</sup>	На 31 декабря 20 20 г. <sup>4</sup>	На 31 декабря 20 19 г. <sup>5</sup>
<b>ПАССИВ</b>			
<b>III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ <sup>6</sup></b>			
Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	10	10	10
Собственные акции, выкупленные у акционеров	(            )	(            )	(            )
Переоценка внеоборотных активов			
Добавочный капитал (без переоценки)			
Резервный капитал			
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	9193	4799	499
Итого по разделу III	9203	4809	509
<b>IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА</b>			
Заемные средства			
Отложенные налоговые обязательства			
Оценочные обязательства			
Прочие обязательства			
Итого по разделу IV			
<b>V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА</b>			
Заемные средства	1 000	3 300	4 110
Кредиторская задолженность	28550	26559	28771
Доходы будущих периодов			
Оценочные обязательства			
Прочие обязательства			
Итого по разделу V	29 550	29 859	32 881
<b>БАЛАНС</b>	<b>38753</b>	<b>34668</b>	<b>33390</b>

Руководитель \_\_\_\_\_ (подпись) \_\_\_\_\_ (расшифровка подписи)

“ \_\_\_\_ ” \_\_\_\_\_ 20\_\_ г.

Приложение Б

**Отчет о финансовых результатах ООО «Дипломат» за 2021 год**

Таблица Б1 – Отчет о финансовых результатах ООО «Дипломат» за 2021 г.

**Отчет о финансовых результатах**

за 12 месяцев 20 21 г.

		Коды		
		0710002		
	Дата (число, месяц, год)	21	03	2022
Организац ия	ООО «Дипломат»	21192883		
Идентификационный номер налогоплательщика		6321311721		
Вид экономической деятельности	Торговля оптовая непродовольственными потребительскими товарами	46.4		
Организационно-правовая форма/форма собственности	Общество с ограниченной ответственностью / Частная собственность	65	16	
Единица измерения: тыс. руб.		384		

Пояснени я	Наименование показателя	За <u>12 месяцев</u>	За <u>12 месяцев</u>
		<u>20 21</u> г.	<u>20 20</u> г.
	Выручка	76420	69682
	Себестоимость продаж	( 16641 )	( 16937 )
	Валовая прибыль (убыток)	59779	52745
	Коммерческие расходы	( 52762 )	( 46083 )
	Управленческие расходы	( 0 )	( 0 )
	Прибыль (убыток) от продаж	7017	6662
	Доходы от участия в других организациях	0	0
	Проценты к получению	152	219
	Проценты к уплате	( 0 )	( 0 )
	Прочие доходы	50	0
	Прочие расходы	( 1420 )	( 1008 )
	Прибыль (убыток) до налогообложения	5799	5873
	Налог на прибыль	374	347
	в т.ч. текущий налог на прибыль	( 0 )	( 0 )
	отложенный налог на прибыль	0	0
	Прочее	0	0
	Чистая прибыль (убыток)	5394	5526

Руководитель \_\_\_\_\_  
(подпись) (расшифровка подписи)

“ \_\_\_ ” \_\_\_\_\_ 20 \_\_\_ г.



Приложение В

**Отчет о финансовых результатах ООО «Дипломат» за 2020 год**

Таблица В1 – Отчет о финансовых результатах ООО «Дипломат» за 2020 г.

**Отчет о финансовых результатах**

за 12 месяцев 20 20 г.

		Дата (число, месяц, год)	Коды		
		Форма по ОКУД	0710002		
		по ОКПО	15	03	2021
Организация	ООО «Дипломат»	по ОКПО	21192883		
Идентификационный номер налогоплательщика		ИНН	6321311721		
Вид экономической деятельности	Торговля оптовая непродовольственными потребительскими товарами	по ОКВЭД	46.4		
Организационно-правовая форма/форма собственности	Общество с ограниченной ответственностью / Частная собственность	по ОКОПФ/ОКФС	65	16	
Единица измерения: тыс. руб.		по ОКЕИ	384		

Пояснение	Наименование показателя	За <u>12 месяцев</u>	За <u>12 месяцев</u>
		<u>20 20</u> г.	<u>20 19</u> г.
	Выручка	69682	60898
	Себестоимость продаж	( 16937 )	( 14455 )
	Валовая прибыль (убыток)	52745	46443
	Коммерческие расходы	( 46083 )	( 43418 )
	Управленческие расходы	( 0 )	( 0 )
	Прибыль (убыток) от продаж	6662	3025
	Доходы от участия в других организациях	0	0
	Проценты к получению	219	116
	Проценты к уплате	( 0 )	( 0 )
	Прочие доходы	0	0
	Прочие расходы	( 1008 )	( 1228 )
	Прибыль (убыток) до налогообложения	5873	1913
	Налог на прибыль	347	639
	в т.ч. текущий налог на прибыль	( 0 )	( 0 )
	отложенный налог на прибыль	0	0
	Прочее	0	0
	Чистая прибыль (убыток)	5526	1274

Руководитель \_\_\_\_\_  
 (подпись) (расшифровка подписи)

“ \_\_\_ ” \_\_\_\_\_ 20 \_\_\_ г.

Приложение Г  
**Авансовый отчет**

Авансовый отчет подотчетного лица Айвазова Э.Д. (оборотная сторона)

.....  
линия отреза

Расписка. Принят к проверке от Айвазов Эмир Дамирович авансовый отчет № 71 от 12.05.2021 на сумму Девять тысяч шестьсот двадцать восемь рублей (9628 руб.00 коп.), количество документов 3 на 3 листах.

Бухгалтер \_\_\_\_\_ " " \_\_\_\_\_ 20 г.  
подпись расшифровка подписи

Оборотная сторона формы № АО-1

Номер по порядку	Документ, подтверждающий производственные расходы		Наименование документа (расхода)	Сумма расхода				Дебет счета, субсчета
	Дата	Номер		по отчету		принятая к учету		
				в руб. коп	в валюте	в руб. коп	в валюте	
1	2	3	4	5	6	7	8	9
1	11.05.2021	11	Командировочное удостоверение	700,00		700,00		20
2	11.05.2021	80319	Бланк строгой отчетности	209,00		209,00		20
3	11.05.2021	12704	Кассовый, товарный чек	8 719,00		8 719,00		91.02
Итого				9 628,00		9 628,00		

Подотчетное лицо \_\_\_\_\_ Айвазов Э.Д.  
подпись расшифровка подписи

Рисунок Г 1 – Авансовый отчет