

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)

(наименование)

38.03.01 Экономика

(код и наименование направления подготовки, специальности)

Бухгалтерский учёт, анализ и аудит

(направленность (профиль)/специализация)

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

на тему Бухгалтерский учет и анализ расчетов с покупателями и заказчиками

Обучающийся

Е.А. Савина

(Инициалы Фамилия)

(личная подпись)

Руководитель

доктор экономических наук , профессор Д.Л. Савенков

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

Тольятти 2023

## Аннотация

Бакалаврскую работу выполнила: Е.А. Савина

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

Научный руководитель: доктор экономических наук, профессор Савенков Дмитрий Леонидович.

Цель исследования – рассмотрение теоретических вопросов и методических характеристик бухгалтерского учета расчетов с покупателями и заказчиками.

Объект исследования – Общество с ограниченной ответственностью «Ветлуга».

Предмет исследования – теоретические, методические и практические аспекты бухгалтерского учета расчетов с покупателями и заказчиками.

Методы исследования – группировка и сравнение, анализ и синтез, диалектические и комплексные методы.

Краткие итоги по бакалаврской работе: в первом разделе рассмотрены теоретические аспекты бухгалтерского учета расчетов с покупателями и заказчиками. Во втором разделе представлена организация бухгалтерского учета и анализ расчетов с покупателями и заказчиками в ООО «Ветлуга». В третьем разделе представлены мероприятия по совершенствованию системы расчетов с покупателями и заказчиками в ООО «Ветлуга».

Практическая значимость работы состоит в том, что отдельные её подразделы и приложения возможно применять специалистам, работающим на объекте исследования.

Структура и объем работы. Работа состоит из введения, 3-х разделов, заключения, списка используемой литературы из 41 источника.

Общий объем работы, без приложений, 52 страницы машинописного текста, в том числе таблиц – 9, рисунков – 1.

## Содержание

Введение.....	4
1. Теоретические аспекты бухгалтерского учета расчетов с покупателями и заказчиками.....	7
1.1 Содержание, виды и способы расчетов с покупателями и заказчиками.	7
1.2 Роль и задачи бухгалтерского учета расчетов с покупателями и заказчиками.....	12
2. Бухгалтерский учет расчетов с покупателями и заказчиками ООО «Ветлуга» .....	18
2.1 Организационно-экономическая характеристика предприятия.....	18
2.2 Анализ расчетов с покупателями и заказчиками в ООО «Ветлуга».....	28
3. Совершенствование системы расчетов с покупателями и заказчиками в ООО «Ветлуга».....	33
3.1 Разработка мероприятий по совершенствованию системы расчетов с покупателями и заказчиками в ООО «Ветлуга» .....	33
3.2 Расчет экономической эффективности предложенных мероприятий... ..	43
Заключение .....	45
Список используемой литературы .....	47
Приложение А. Бухгалтерский баланс ООО «Ветлуга» на 31 декабря 2022 г. ....	52
Приложение Б. Отчет о финансовых результатах ООО «Ветлуга» на 31 декабря 2022 г.....	53
Приложение В. Отчет о финансовых результатах ООО «Ветлуга» на 31 декабря 2021 г.....	54

## Введение

В основе любой экономической деятельности частной организации лежит непрерывный кругооборот денежных средств, необходимых для изготовления и реализации продукции. В каждом хозяйственном цикле эти денежные средства должны пополняться, то есть с прибылью возвращаться в организацию. От компании требуется не допускать необоснованного роста дебиторов и суммы их долгов, также постараться воздерживаться от дебиторской задолженности с большой степенью риска, в срок предъявлять платежные счета, отслеживать сроки их оплаты и своевременно принимать меры по ликвидации просроченной задолженности. При этом нужно предельно внимательно относиться к расчетам с кредиторами, в срок возвращать им долги, иначе организация может утратить доверие своих поставщиков, банков и иных кредиторов, и приобретёт штрафные санкции по расчетам с контрагентами.

В современном мире управление дебиторской задолженностью является довольно актуальной проблемой для большого числа российских компаний. Нехватка ликвидных средств приводит к тому, что компании не соблюдают сроки расчетов по счетам своих поставщиков, задерживают уплату налоговых платежей, прибегают к дополнительным кредитным ресурсам для пополнения оборотного капитала под высокие проценты банка. Затраты по обслуживанию кредита напрямую влияют на рост себестоимости продукции (услуг). В связи с этим любая неумышленная задержка поступления средств от контрагента приводит к серьезным проблемам у компании, поскольку взятие кредита в банке в настоящее время удается далеко не всем.

В условиях непостоянной рыночной экономики риск неоплаты или несвоевременной оплаты счетов возрастает, это ведет к образованию дебиторской задолженности. Часть этой задолженности в процессе

финансово – хозяйственной деятельности неизбежна и должна находиться в рамках допустимых значений.

При всем многообразии форм расчетов дебиторов и кредиторов для предприятия важнейшим является подобрать наиболее оптимизированные схемы движения дебиторской и кредиторской задолженности, пытаться обеспечивать кредиторскую задолженность векселями, залогами, поручениями и пр.

Актуальность выбранной темы выпускной квалификационной работы заключается в том, что изменения в расчетах с покупателями и заказчиками, их рост или снижение, их состав, структура и качество оказывают значительное влияние на оборот средств, вложенных в текущие активы, и как итог, на финансовое положение предприятия.

Целью данной выпускной квалификационной работы является рассмотрение бухгалтерского учета расчетов с покупателями и заказчиками и проведение анализа влияния дебиторской задолженности на платежеспособность предприятия на примере организации ООО «Ветлуга».

Объектом исследования выступает организация ООО «Ветлуга».

Предметом изучения являются теоретические, методические и практические аспекты бухгалтерского учета расчетов с покупателями и заказчиками.

В соответствии с целью выпускной квалификационной работы были поставлены следующие задачи:

- рассмотреть структуру расчетов, их виды и формы;
- установить значение и задачи бухгалтерского учета расчетов с покупателями и заказчиками;
- исследовать организацию и порядок ведения бухгалтерского учета расчетов с покупателями и заказчиками на предприятии;
- выполнить анализ динамики и структуры дебиторской задолженности;
- исследовать управление дебиторской задолженностью.

Главными литературными источниками для написания данной выпускной квалификационной работы выступили научные и учебные труды, посвященные вопросам учета расчетов с покупателями и заказчиками; нормативные, правовые акты; периодические издания; данные первичного учета ООО «Ветлуга». Вопросы бухгалтерского учета дебиторской задолженности достаточно широко освещены в учебной литературе. Фундаментальные исследования, направленные на рассмотрение экономического содержания и сущности учета расчетов с покупателями и заказчиками, были проведены такими учеными как Ю. А. Бабаевым Ю.А., Ивашкевич, И. М. Дмитриевой, И. В. Ерошовой, Ю. Ю. Кочинева и др.

В данной выпускной квалификационной работе использовались общенаучные методы: анализа и синтеза, сравнения, методы сбора и обработки данных и др.

Структура выпускной квалификационной работы содержит введение, основную часть, заключительную часть. Введение содержит описание цели и задач выпускной квалификационной работы. Основная часть состоит из трех разделов с соответствующими подразделами. Заключительная часть содержит выводы и предложения, раскрывающие основную цель представленной работы.

# **1. Теоретические аспекты бухгалтерского учета расчетов с покупателями и заказчиками**

## **1.1 Содержание, виды и способы расчетов с покупателями и заказчиками**

Всякий хозяйствующий субъект имеет право вести свою работу так, как он считает необходимым, единолично неся всю ответственность за непосредственные свои действия, он владеет огромным спектром возможностей вступать в различные деловые отношения с иными участниками (сторонами) хозяйственного оборота для свершения своих хозяйственно-экономических задач. Такого рода взаимоотношения определяют между участниками юридические связи (правоотношения), которые соблюдаются нормами гражданского права [41].

Юридическим последствием экономических коммерческих отношений между сторонами является возникновение субъектов гражданских прав, оборотной стороной которых является установление обязанностей. Гражданские права и обязанности образуются из предусмотренных законом оснований (сделок) согласно положениям Гражданского кодекса Российской Федерации. Согласно статье 128 Гражданского кодекса Российской Федерации отмечают следующие группы объектов гражданских прав: вещи и иное имущество, имущественные права; результаты работ и оказание услуг; результаты интеллектуальной деятельности; нематериальные блага и т.д.

Вхождение участников в хозяйственные отношения подразумевает куплю-продажу объектов гражданских прав. Реализация данных отношений, т.е. ведение всякого рода сделок по средствам заключения договоров, создает для экономического субъекта разные юридические последствия. Специальное значение для использования в действительности имеет форма договора. Договор заключается в любом виде, рассчитанном для ведения сделок, если законом для этого вида сделок не установлена какая-то

конкретная форма. Гражданским законодательством специально определено, что совершаемые операции юридическими лицами между собой, а также юридическими с физическими лицами обязательно требует заключение письменного договора [1].

Для юридического лица потребность в документальной регистрации связана с тем, что всякая хозяйственная операция, находящая отражение в бухгалтерском и налоговом учете, должна быть подтверждена документально. Помимо этого, неимение составленного в письменной форме договора ведет к неправильной формулировке той или иной хозяйственной операции [2].

Участвующие в хозяйственном обороте лица называются также контрагентами. «Контрагент - это лицо или организация, взявшая на себя те или иные обязанности по договору; контрагентом выступает любая из сторон в договоре по отношению друг к другу». [13, с.66]

Взаимоотношения экономических субъектов при исполнении какой-либо сделки приводят к возникновению дебиторской и кредиторской задолженности [3].

«Дебиторская задолженность - это денежная составляющая обязательств других юридических или физических лиц перед предприятием, образующаяся в процессе разных видов деятельности или действующих законодательных актов (с юридической точки зрения). С бухгалтерской точки зрения это суммы денежных средств и иных активов, причитающихся к получению предприятием». [13, с.66]

«Кредиторская задолженность - это денежный эквивалент обязательств предприятия перед другими лицами (физическими и юридическими лицами), образующихся в процессе различных видов отношений или действующих законов (с юридической точки зрения). С бухгалтерской точки зрения - это суммы денег или суммы денежной оценки иных активов, причитающихся к выплате (передаче) предприятию, т.е. не осуществленные им платежи по возникшим обязательствам». [13, с.66]



Согласно статье 307 Гражданского кодекса Российской Федерации «образование обязательств возникает при заключении сделок (оформлении договора), когда какая-либо из договаривающихся сторон, одно лицо (должник) должно осуществить в пользу другого лица (кредитора) конкретное действие: передать имущество, выполнить работу и т.п. либо воздержаться от какого-то действия, а кредитор может потребовать от должника процесса выполнения его краткосрочного обязательства». [12, с.98]

Процесс выполнения обязательств всеми участниками договора признает в бухгалтерском учете любого участника, принимавшего участие в договоре, в виде расчетов по этому договору. Принимая реализацию обязательств иной стороной или реализуя свои обязательства, принимает участие в расчетах по обязательствам [4].

В своей работе И. М. Дмитриева замечает, что «Обязательства и расчеты – это различные понятия, например, можно иметь обязательства, но не исполнять их, не осуществлять расчеты (например, с бюджетом по уплате налогов). Вести расчеты при отсутствии обязательств бессмысленно. Отсутствие расчетов при наличии обязательств безнравственно, неэтично, так как должник при этом распоряжается чужими средствами, которые по договору уже должны быть им переданы другой стороне». [11, с.98]

Процедура расчетов по договору отображается в бухгалтерском учете оборотами соответствующих счетов. Те обязательства, которые не были осуществлены, являются задолженностью и складываются в учете как сальдо счетов расчетов. В бухгалтерском учете невыполненные обязательства отражаются в виде дебиторской задолженности либо долга перед кредиторами [5].

На деле используют ряд понятий, устанавливающих разные формы задолженности. Так, задолженность по срокам выплаты разделяют на краткосрочную (до 1 года) и долгосрочную (более 1 года). Не выполненная задолженность в период, установленный договором, - это просроченная задолженность [7].

«Срочная – задолженность, срок выполнения которой еще не наступил. Задолженность не может отражаться в учете дольше определенного периода исковой давности, так как ее надо вовремя востребовать или погасить. Задолженность, которая не может быть востребована по закону, поскольку исчерпан срок давности, - это не реальная для взыскания, безнадежная задолженность. К ней относится дебиторская задолженность, взыскание которой признано невозможным вследствие отказа суда либо неплатежеспособности должника». [6, с.11]

В связи с большим числом признаков хозяйственных отношений, в которые вступает организация, можно наблюдать и многообразие видов расчетов по обязательствам [8].

Далее детально рассмотрим виды данных расчетов [33].

Первый вид это в зависимости от того, какие лица принимают участие в отношениях:

- «физические лица (собственные работники, индивидуальные предприниматели, иные физические лица);
- юридические лица (предприятия, кредитные организации и др.);
- государство в лице определенных органов власти и управления (федеральная налоговая служба, субъекты федеральных и муниципальных образований и др.)» [17, с.44].

Второй вид это по отношению к организации:

- внутренние расчеты (с работниками по заработной плате и по подотчетным суммам и др.);
- внешние расчеты (с потенциальными клиентами, по налогам и сборам и др.) [34].

Третий вид это в зависимости от местонахождения контрагента:

- региональные или местные (учреждения банков, обслуживающие расчеты, находятся в одном поселении);
- иногородние (учреждения банков находятся в разных поселениях) [35].

Четвертый вид — это предметная суть расчетов:

- товарные (предметом расчетов выступают товарные группы, производственные работы и услуги);
- бестоварные (налоги, штрафы и т.д.) [36].

Пятый вид — это присутствие оплаты по расчетам:

- возмездные (предполагается оплата в денежном либо не денежном виде);
- безвозмездные (не предполагается оплата, например, дарение, благотворительность и др.).

Шестой вид — это периодичность расчетов:

- разовые (выплачивается вся сумма платежа единовременно);
- периодические (подразумевает регулярное частичное выплачивание задолженности согласно договору) [9].

Седьмой вид — это зависимость от способа оплаты исполнения обязательств по договору:

- денежные средства (в национальной или иностранной валюте);
- не денежные средства (взаимозачет, товарообмен, расчет векселями, уступка права требования и др.) [37].

Восьмой вид — это зависимость от формы денежных расчетов:

- наличные денежные средства и потоки (через кассу коммерческого предприятия);
- безналичные средства (через банки, кредитные организации) [10].

Девятый вид — это способ привлечения кредитных организаций для передачи денежной наличности контрагентам:

- платежные поручения;
- аккредитив в банковских организациях;
- инкассовые поручения;
- чеки;
- в форме передачи денежных средств по требованию получателя денежных фондов (прямое дебетование);

– в форме перевода наличности электронным путем [14].

Данная классификация расчетов по обязательствам не может считаться полной. Понимание имеющейся классификации расчетов должно способствовать формированию достоверных бухгалтерских данных о состоянии расчетов и правильному отражению учетных данных на счетах бухучета [15].

А.Е Шевелев обозначил, «что любой договор имеет определенные последствия, среди которых требуется различать: правовые, экономические, бухгалтерские и налоговые. Каждый из них по-своему важен». [18, с.43]

«Правовые последствия образуются после заключения договора и определяются в виде обязанностей и прав, возникающих у сторон, а также ответственности по договору (возможном наказании в случае нарушения какой-либо сторон условий договора). Экономические последствия определяются целью договора, его экономическим смыслом. Как следствие исполнения обязанностей по договору, в бухгалтерском учете формируются финансово-производственные показатели хозяйствования организацией, раскрываемые в бухгалтерской отчетности. Налоговые последствия договора представляют собой определенные суммы налоговых платежей, которые необходимо уплатить в строго определенные сроки, а также другие налоговые последствия. Так, неприятные для организации последствия возникают, когда налоговые органы могут расценить существующие у организации расчетные отношения по сделке налоговой схемой и связать это с ее недобросовестностью как налогоплательщика». [24, с.17]

## **1.2 Роль и задачи бухгалтерского учета расчетов с покупателями и заказчиками**

Главным участком учетного процесса представляется финансовый учет расчетов, поскольку в Плане счетов бухгалтерского учета показано

наибольшее количество счетов, на которых отражается наличие и движение задолженности, связанной с дебиторами и кредиторами [16].

Недобросовестное ведение расчетов может по большей части ухудшить финансовое состояние предприятия определенным образом. А именно, не возвращенные долги дебиторов могут стать причиной недостатка в денежной наличности в кассе, требуемой для ведения оптимальной работы предприятия. «А невозврат собственных долгов может представляться для организации недоверием потенциальных покупателей и партнеров, а также стать причиной предъявленных ей штрафных санкций и даже возбуждением банкротства. Чтобы этого не случилось, необходимо своевременно принимать взвешенные решения по управлению расчетами, величиной задолженности. Это настолько важно, что по состоянию учета расчетов с контрагентами можно в общем целом оценить уровень бухгалтерского учета на предприятие» [17, с.179] .

В составе дебиторской задолженности в большей степени занимают расчеты с потенциальными покупателями и постоянными заказчиками, экономические отношения с которыми обеспечивают процесс продажи. Потенциальными покупателями и заказчиками являются коммерческие предприятия, юридические или физические лица, которым осуществляется предоставление материально-производственных запасов, выполняются разные работы и оказываются различные виды услуг. Предприятие, осуществляющее реализацию товаров, работ, услуг выступает в роли продавца (поставщика, подрядчика или исполнителя) [19].

Сложность отражения в финансовом учете расчетов с потенциальными покупателями и заказчиками заключается в том, что одновременно необходимо соблюдать гражданское, бухгалтерское и налоговое законодательство. В соответствии с требованиями Закона «О бухгалтерском учете» при заключении и выполнении договорных отношений на предприятии необходимо выполнять ряд мероприятий, а именно:

- следить за соблюдением законности проведенных бухгалтерских операций, осуществлять своевременную правовую экспертизу заключаемых договоров с контрагентами;
- обеспечивать правильность ведения делопроизводства в области бухгалтерского учета;
- осуществлять организацию и контроль над использованием финансовых ресурсов – проводить процесс инвентаризации имущества и обязательств, и также проводить сверку расчетов в денежном и количественном выражении [20].

Также необходимо вовремя различить не выгодные для предприятия последствия, понимать, не является ли договор ничтожным, недействительным, чтобы предотвратить негативные последствия таких событий. Поэтому проверка гражданско-правовых условий при заключении договора является залогом эффективного ведения бухгалтерского финансового и налогового учета проводимой хозяйственной операции [21].

«Таким образом, для корректного отражения в учете расчетов с дебиторами требуется определить следующие аспекты»:

- «смысл сделки;
- чем оформлена сделка;
- отношения, возникающие в результате ее осуществления;
- какие объекты появляются в учете при отражении отношений;
- в каком объеме (оценка);
- в какой момент возникает обязательство, и в какой момент оно считается выполненным;
- в какой момент возникает потребность отражения обязательства по сделке в учете;
- каковы условия сделки, регулирующие выполнение обязательств;
- чем обеспечивается выполнение обязательств по сделке;
- какие способы по взысканию долга и погашению задолженности есть» . [14, с.58]

«Неправильные трактовки любого из указанных пунктов приводят к возникновению бухгалтерских и налоговых ошибок со всеми вытекающими последствиями». [14, с.88]

Поэтому ключевая задача бухгалтерского учета расчетов с покупателями и заказчиками заключается в составлении проверенных данных о состоянии расчетов организации с контрагентами. Для отражения в отчетности, предназначенной для внешних пользователей и для осуществления управления задолженностью менеджерами [22].

Формируя в учете информацию о расчетах, необходимо использовать такие приемы бухгалтерского учета, как документирование, оценка, двойная запись, инвентаризация обязательств (сверка обязательств) и обобщение информации в отчетности [23].

«Кроме того, при отражении в бухгалтерском учете расчетов и обязательств требуется соблюдение допущений и требований, предусмотренных ПБУ 1/2008 «Учетная политика организации»» [4, с.16].

«Предполагается выполнение следующих допущений: имущественная обособленность, непрерывность деятельности, последовательность применения учетной политики и временная определенность фактов экономической деятельности» [21, с.15]. А также необходимо обеспечивать соблюдение следующих требований: полноты, своевременности, достоверности, приоритета содержания над формой, непротиворечивости и рациональности [24].

При отражении в бухгалтерском учете расчетов с существующими покупателями и заказчиками необходимо выполнять следующие задачи:

- отражать списания с баланса реализованных активов (товаров, работ, услуг);
- устанавливать момент перехода права собственности от продавца (исполнителя) к покупателю (заказчику);
- оценивать стоимость реализуемого актива;

- отражать факт начального образования дебиторской задолженности покупателя и постоянных заказчиков;
- отражать доходы от реализации текущего или будущего периода;
- исчислять согласно законодательству сумму налоговых платежей, являющихся следствием расчетов;
- зафиксировать факт погашения или по-иному уменьшения дебиторской задолженности, осуществленной непосредственно с условиями заключенного договора;
- перечислять дополнительные платежи (например, неустойка, штрафы) в связи с ненадлежащим исполнением покупателями договоров и принятие необходимых мер по их взысканию с должников [25].

«Главными рабочими документами организации в области расчетов с контрагентами являются:

- документ по учетной политике организации;
- утвержденные руководителем формы первичных учетных документов;
- графики документооборота (документ, который устанавливает порядок (сроки и очередность) обработки документов с учетом их количества в зависимости от потребности организации в документированной информации);
- утвержденный руководителем план счетов бухгалтерского учета;
- утвержденные руководителем формы внутренней отчетности» [21, с.44].

Для грамотного отражения расчетов с контрагентами необходимо знать нормативно-правовую базу. Так как незнание правовых актов может привести к тому, что, в конце концов, определенная операция по расчетам может быть недействительной и ничтожной [26].



К нормативной базе, регламентирующей отношения между контрагентами, относится целый спектр материальных норм, нормативов и инструктивных документов [27].

«Система нормативного регулирования бухгалтерского учета с покупателями и заказчиками представлена целостной, взаимосвязанной, иерархично выстроенной совокупностью нормативно правовых и иных актов» [3, с.42].

«Верхний уровень этой системы – это законодательный уровень с обязательными к исполнению нормами, этот уровень связан с нормативным уровнем, где более подробно раскрыты категории первого уровня, ПБУ в свою очередь конкретизируются в методических указаниях и инструкциях, и, на конец, на организационном уровне происходит непосредственное применение всех норм и рекомендаций по ведению бухгалтерского учета в конкретных ситуациях в организациях» [3, с.42].

Таким образом, при ведении и организации бухгалтерского учета расчетов с потенциальными покупателями и постоянными заказчиками важно руководствоваться правовым содержанием хозяйственного договора, который определяет этапы возникновения и погашения обязательств, а также учитывает особенности отражения расчетной дисциплины в бухгалтерском финансовом учете. Качественная организация учета самих расчетов предполагает, что необходимо в определенном порядке следит за правильностью оформления всех необходимых документов [28].

## **2. Бухгалтерский учет расчетов с покупателями и заказчиками ООО «Ветлуга»**

### **2.1 Организационно-экономическая характеристика предприятия**

Общество с ограниченной ответственностью зарегистрировано с 25 октября 1999 г. в соответствии со свидетельством о государственной регистрации юридического лица, имеет обособленное имущество, расчетные счета, круглую печать, обособленный баланс и иные реквизиты [29].

Главным видом деятельности является «Деятельность автомобильного грузового транспорта и услуги по перевозкам», дополнительные виды деятельности «Лесозаготовки», «Распиловка и строгание древесины», «Предоставление услуг по пропитке древесины», «Торговля оптовая древесным сырьем и необработанными лесоматериалами» а также «Торговля оптовая и розничная пиломатериалами». ООО присвоены ИНН/КПП 4425001336/442501001 и ОГРН 1024402035624. ООО «Ветлуга» обладает автопарком, производством по распиловке и хранению материалов, а также выставочным залом [30].

Юридический адрес предприятия Костромская обл., Пыщугский р-он, пос. Боровской, ул. Молодежная д.18А.

Цель создания ООО «Ветлуга»:

- максимизация прибыли организации;
- минимизация расходов организации;
- обеспечение рентабельной деятельности предприятия;
- прирост объемов торговой деятельности по реализации товаров и услуг;
- приемлемые темпы роста экономического потенциала организации.

Через расчетный счет ООО «Ветлуга» осуществляет расчеты с покупателями и заказчиками. Главными покупателями продукции ООО «Ветлуга» являются оптовые покупатели. Основными поставщиками

материалов в ООО «Ветлуга» являются такие предприятия как ООО «Древо», ООО «ЛесМонтаж» и др. Главными конкурентами являются ООО «Сфера», ИП Рогозин и т.д. [38].

Внутренняя политика торговой деятельности ООО «Ветлуга» включает в себя: организационные структуры; нормы, правила, распределение прав и ответственности; снабжение и ведение складского хозяйства, и осуществление исследований разработок [31].

Для наглядности организационной системы управления организации представим схему организационной структуры управления ООО «Ветлуга» рисунок 1. Система управление предприятием является простой и наиболее оптимальной. Руководство предприятия самостоятельно определяет структуру органов управления и затраты на его содержание.

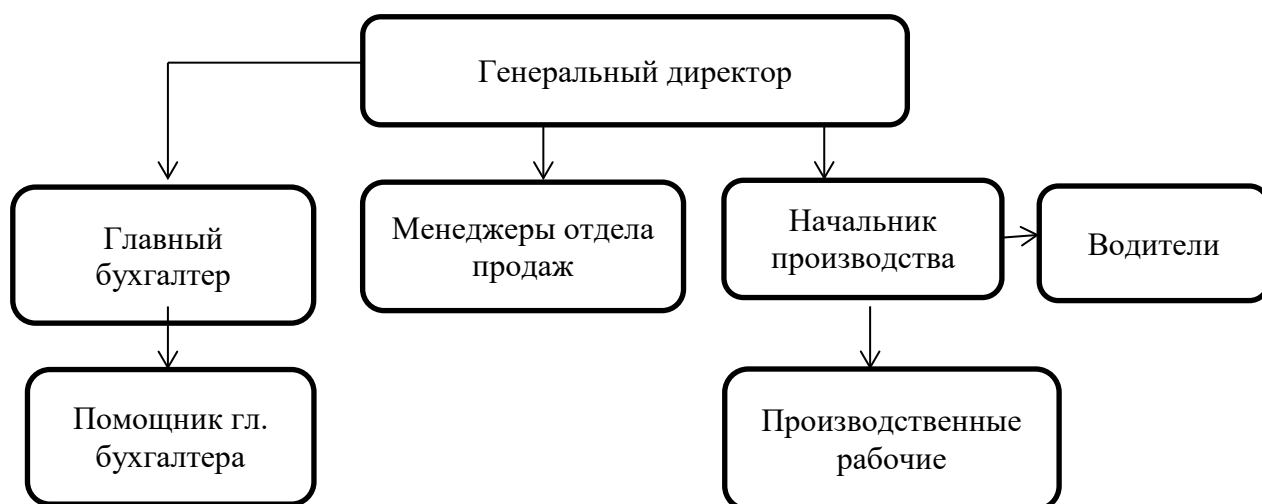


Рисунок 1 – Организационная система управления ООО «Ветлуга» [32]

На предприятии соблюдается строгая иерархия управления. Производством пиломатериалов занимаются производственные рабочие полностью подчинённые начальнику производства. Доставкой пиломатериалов занимается транспортный отдел, а именно водители, которые находятся в подчинение у начальника производства. Поиск клиентов и продажи оптовикам осуществляют менеджеры по продажам. Они также

ищут клиентов для грузоперевозок. Грузоперевозки выполняют также водители из транспортного отдела [39].

Средняя численность персонала в ООО «Ветлуга» на 01.01.2023 г. составляет 16 человек.

«Главный бухгалтер ООО «Ветлуга» непременно, руководствуется действующими нормативными документами, обеспечивает соответствие осуществляемых хозяйственных операций российскому законодательству и осуществляет контроль над движением активов и обязательств.

Раз в год до тридцатого марта подает все необходимые отчеты. Помощник главного бухгалтера ведет всю первичную документацию, графики отпусков, начисление заработной платы и больничных» [26]. Вопросы найма и увольнения, формы, системы и размера оплаты труда, а также другие виды доходов работников решаются генеральным директором организации ООО «Ветлуга» Касьянюк Н.Н. самостоятельно на основе законодательства [40].

Главными задачами деятельности ООО «Ветлуга» являются:

- организация соответствующего уровня обслуживания своих клиентов;
- удовлетворение спроса покупателей, как по ассортименту, так и по качеству товаров.

В ООО «Ветлуга» система хозяйственных связей включает следующие этапы:

- организацию хозяйственных связей с поставщиками, включая разработку и представление им заказов и заявок на материалы, заключение договоров;
- поиск новых партнеров и формирование коммерческих связей с поставщиками;
- организацию учета и контроля над соблюдением договорных обязательств и проверку качества поставляемых товаров.

Организация ООО «Ветлуга» самостоятельно формирует систему планов, включающую в себя основные направления развития, долгосрочные среднесрочные прогнозы, прогнозы и планы коммерческой деятельности юридического лица [41].

Из всего выше сказанного следует, что предпринимательская деятельность ООО «Ветлуга» осуществляется в конкретной окружающей среде, которая создается под существенным влиянием, социальных, правовых, экономических, технологических факторов.

Особенностью внешней среды деятельности ООО «Ветлуга» является взаимодействие с потенциальными заказчиками услуг и покупателями продукции, а также проведение маркетинговой, ассортиментной и сбытовой политики в отношении реализации товарных групп коммерческого предприятия и с учетом запросов самих покупателей их личных интересов и необходимых потребностей.

«Бухгалтерский учет в ООО «Ветлуга» осуществляется главным бухгалтером и его помощником. Операции по движению (поступление, перемещение, расходование) товарных запасов оформляются первичными учетными документами. Основными документами в ООО «Ветлуга», на основании которых поступают товары от поставщиков и подрядчиков, являются накладные, товарно-транспортные накладные» [17].

Изучение порядка организации первичного документооборота проведено на основе данных коммерческой деятельности ООО «Ветлуга».

Ведение бухучета в ООО «Ветлуга» состоит в следующем:

- ведется бухучет двойной записью;
- сокращено количество синтетических счетов учета;
- ведется форма бухучета с использования регистров бухучета имущества.

Учетная политика в ООО «Ветлуга» утверждается приказом руководителя каждый календарный год, в конце предыдущего года или начале текущего года.

Приказом возлагается контроль над исполнением учетной политики ООО «Ветлуга» на ответственное лицо, на главного бухгалтера Петрову В.Т. Книга учета доходов и расходов ведется автоматизировано с применением программы «1С: Предприятие 8.3».

«В налоговой учетной политике отражается вариант ведения учета в целом и книги учета доходов и расходов, в частности. В разделе по учету амортизируемого имущества, прописывается первоначальная стоимость имущества, относящегося к основным средствам и порядок их отнесения на расходы» [28].

«Согласно учетной политике первоначальная стоимость основного средства определяется как сумма фактических затрат на его приобретение, сооружение, изготовление в порядке, установленном законодательством о бухгалтерском учете. Учет материалов и товаров определяет формирование их стоимости и порядок списания их в расходы, нормирование ГСМ» [28].

«Учет расходов по продаже товаров включает затраты по хранению, обслуживанию товаров, затраты на аренду помещений и рекламу, а также порядок их включения в расходы для целей налогообложения» [17].

«Учет убытков описывает порядок отнесения убытков прошлых лет и превышения минимального налога над расчетным на прибыль текущего года. Суммы налога на добавленную стоимость, предъявленные по товарам, приобретенным для перепродажи, включаются в состав затрат по мере реализации товаров» [17].

«При этом суммы НДС отражаются в книге учета доходов и расходов отдельной строкой. Расходы, связанные с приобретением товаров, в том числе расходы по обслуживанию и транспортировке товаров, учитываются в составе затрат по мере фактической оплаты. Запись в книге учета доходов и расходов о признании материалов в составе затрат осуществляется на основании платежного поручения (или иного документа, подтверждающего оплату материалов или расходов, связанных с их приобретением)» [17].

На основе Плана счетов ООО «Ветлуга» утверждает рабочий план счетов бухгалтерского учета, содержащий определенный перечень синтетических и аналитических счетов, необходимых для ведения бухгалтерского учета.

ООО «Ветлуга» весь бухгалтерский учет ведет в автоматизированной форме с применением программы «1С: Предприятие 8.3». Данная программа разработана для ведения бухгалтерского учета и составления отчетности для юридических лиц. Программа позволяет вести Книгу учета доходов и расходов и хозяйственных операций юридическим лицам, являющимся плательщиками налога на доходы физических лиц (НДФЛ).

Налоговый учет в приложении «1С Предприятие 8.3» осуществляется в автоматическом режиме - при выполнении регламентных операций и регистрации первичных документов программой генерируются записи в Книге учета доходов и расходов.

Далее изучим экономические показатели деятельности предприятия  
таблица 1.

Таблица 1 – Экономические показатели деятельности предприятия ООО «Ветлуга»

Показатели	Исследуемый период			Абсолютное отклонение		Темп роста, %	
	2020 г.	2021 г.	2022 г.	2021/ 2020	2022 /2021	2021/ 2020	2022 /2021
1. Выручка – всего, в том числе, тыс. руб.	15230	16673	31100	1443	14427	109,47	186,53
- ФО юридических лиц	9780	12080	21760	2300	9680	123,52	180,13
- ФО физических лиц	5450	4593	9434	-857	4841	84,28	205,40
2. Фондоотдача	50,2	55	50,8	0,60	-4,20	101,20	92,36
3. Затраты, тыс. руб.	12640	13260	24680	620	11420	104,91	186,12
4. Затраты на рубль выполненных работ	0,977	0,944	0,988	0,011	0,044	101,15	104,68
5. Прибыль, тыс. руб.	2590	3413	6420	823	3007	-	-

Из представленных данных можно отметить то, что в целом деятельность предприятия оценивается положительно.

Как видно из представленной информации, выручка от реализации стабильно увеличивается, хотя в последний год видно значительное ее увеличение.

При этом себестоимость (издержки) увеличивается опережающими темпами по сравнению с ростом выручки – а именно: при снижении выручки на 0,6% себестоимость увеличилась на 4%.

Результатом совместного влияния этих двух положительных факторов стало значительное увеличение валовой прибыли более чем в три раза, что в абсолютном значении составило 3007 тыс. руб.

Соответственно и увеличилась рентабельность основной деятельности.

«Одним из главнейших участков бухгалтерского учета ООО «Ветлуга» является учет расчетных операций. В процессе выполнения своей деятельности предприятие вступает в хозяйственные связи, и осуществляет расчеты с покупателями и заказчиками, с поставщиками и подрядчиками. ООО «Ветлуга» производит расчеты с контрагентами, как в наличной, так и безналичной форме» [19].

«Вступая в хозяйственные отношения с контрагентами ООО «Ветлуга» реализует свое право и волю на осуществление сделок. Согласно со статьей 153 Гражданского кодекса Российской Федерации причиной для возникновения гражданских прав и обязанностей является договор, как начало хозяйственных отношений. Отношения между контрагентом и ООО «Ветлуга» оформляются договором купли-продажи» [17].

«При отпуске товаров ООО «Ветлуга» оформляет первичную учетную документацию, на основании, которой ведется бухгалтерский учет хозяйственных операций у контрагентов. Так, одновременно с передачей товара покупателю предприятие выдает товарную накладную, в случае если для доставки товара привлекается сторонняя транспортная организация предусмотрено оформление специальных документов: товарно-транспортная накладная, железнодорожная накладная, накладная на перевозку груза в универсальном контейнере и др.» [17].



«Когда отпуск товара происходит по месту нахождения ООО «Ветлуга», то представитель контрагента (водитель, товаровед, экспедитор) должен предъявить доверенность, которая подтверждает право на принятие товаров согласованным доверенным лицом. Бланки доверенностей являются документами строгой отчетности» [17].

«Журнал учета и книгу продаж ООО «Ветлуга» заполняет на бумажном носителе, их страницы пронумеровываются и прошнуровываются, они подписываются руководителем (уполномоченным им лицом) до 20-го числа месяца, следующего за истекшим налоговым периодом, и скрепляются печатью. Контроль над правильностью ведения журнала учета и книги покупок на бумажном носителе или в электронном виде осуществляет руководитель организации» [17].

Согласно Плану счетов бухгалтерского учета для учета задолженности покупателя, за переданные ему товары ООО «Ветлуга» применяет следующие счета:

- счет 45 «Товары отгруженные» - если договором с покупателем предусмотрен особый порядок перехода права собственности, т.е. после уменьшения долговых обязательств по дебиторам.
- счет 62 «Расчёты с покупателями и заказчиками» - если договором с покупателем предусмотрен общеустановленный порядок перехода права собственности.

Счет 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками» является активно-пассивным. Дебетовое сальдо показывает сумму неисполненного покупателем обязательства по оплате, а кредитовое сальдо – сумму полученного аванса в счет исполнения предстоящей сделки или переплаты долга. По дебету счета отражаются операции, связанные с предъявлением расчетных документов покупателю или заказчику с одновременным отражением доходов от продажи на соответствующих счетах.

По кредиту счета отражаются суммы поступивших платежей (включая суммы полученных авансов) в корреспонденции со счетами учета денежных

средств и расчетов. При этом суммы полученных авансов и предварительной оплаты учитываются обособленно на отдельном аналитическом счете, открываемом к счету 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками».

При расчетах с покупателями и заказчиками по договорам купли-продажи, с последующей оплатой, ООО «Ветлуга» формирует следующие проводки таблица 2.

Таблица 2 – Корреспонденция счетов по расчетам с покупателями ООО «Ветлуга»

Содержание операции	Корреспонденция счетов	
	Дт	Кт
Показана выручка от продажи товаров	62	90
Поступили денежные средства от покупателя	50,51	62

При расчетах с покупателями и заказчиками по договорам купли-продажи, где предусмотрена предварительная оплата (аванс), ООО «Ветлуга» формирует следующие проводки таблица 3.

Таблица 3 – Корреспонденция счетов по операциям, связанным с получением аванса (предоплаты), от покупателей и заказчиков ООО «Ветлуга»

Содержание операции	Корреспонденция счетов	
	Дт	Кт
Зачислен авансовый платеж (предоплата) от покупателя и заказчика в счет предстоящей поставки	50,51	62 аванс
Предъявлены покупателям (заказчикам) счета к оплате за проданные товары (работы, услуги)	62	90
Погашена (зачет) дебиторская задолженность покупателя (заказчика) за счет ранее полученного аванса (предоплаты)	62 аванс	62
Возврат авансового платежа (предоплаты) покупателю (заказчику) при несостоявшейся сделке	62 аванс	50,51

Аналитический учет в бухгалтерии по активно-пассивному счету 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками» ведется организацией по каждому

предъявленному потенциальным покупателям счету, а при самих расчетах прогнозными платежами – по каждому постоянному контрагенту.

В ООО «Ветлуга» учет расчетов с покупателями и заказчиками ведется на счете 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками» в разрезе открываемых субсчетов: 01 - расчеты с покупателями и заказчиками (в рублях); 02 - расчеты по авансам, полученным (в рублях).

Расчеты с покупателями и заказчиками по договору оптовой купли-продажи отражаются в бухгалтерском учете следующими записями, представленными в таблице 4.

Таблица 4 – Корреспонденция счетов по расчетам с покупателями и заказчиками по договору оптовой купли-продажи ООО «Ветлуга»

Содержание хозяйственной операции	Корреспонденция счетов	
	Дт	Кт
Отражено поступление в кассу выручки от продажи товаров (работ, услуг)	50	90
Отражена прибыль от реализации при расчетах платежными картами, когда образуется дебиторская задолженность банка по средствам, снятым с карт покупателей	76	90
Отражено поступление денежных средств от банка при осуществлении расчетов платежными картами	51	76
Начислены в пользу банка расходы по «торговой уступке»	91	76

«При расчете с покупателем менеджер отдела продаж вначале определяет общую сумму покупки и сообщает ее заказчику, затем, получив от него денежные средства, высчитывает причитающуюся ему сдачу, которую отдает вместе с товарным чеком и чеком от ККМ» [27].

«На чеке указывается название торговой организации, фамилия и инициалы ответственного лица, порядковый номер чека и номер ККМ, дата и время покупки, наименование, количество и цена покупаемого товара, высчитывается итоговая сумма покупки и заносится в товарный и кассовый чек, ниже отражаются номер фискального документа, заводской номер, регистрационный номер контрольно-кассовой машины» [27].

«Менеджер отдела продаж в течение рабочего дня составляет купюрную опись сдаваемых денег. Бухгалтер пересчитывает денежную выручку, сданную менеджером, затем выписывает приходный кассовый ордер с указанием фамилии менеджера по продажам, номера кассового аппарата и вносят в ордер суммы денежной выручки. Сдача денежной выручки в банк осуществляется через инкассаторскую организацию» [27].

## 2.2 Анализ расчетов с покупателями и заказчиками в ООО «Ветлуга»

Анализ расчетов с покупателями и заказчиками ООО «Ветлуга» проводится при помощи процедур инспектирования, пересчета и аналитических процедур.

Для выполнения анализа расчетов с покупателями и заказчиками применяются данные бухгалтерского баланса и отчета о финансовых результатах.

Также используются акты выполненных работ, договора и пр.

Дебиторская задолженность, в большинстве случаев, является третьей частью, а может и больше оборотных активов организации.

Для оценки состава, структуры и динамики дебиторской задолженности организации составим таблицу, включающую сведения о составе, структуре и динамике дебиторской задолженности.

Таблица 5 – Показатели состава дебиторской задолженности в ООО «Ветлуга» за 2020-2022 г.

Показатели	Годы			Отклонение, (+,-)		Темп изменения, %	
	2020	2021	2022	2021 к 2020	2022 к 2021	2021 к 2020	2022 к 2021
Дебиторская задолженность	152	183	255	31,0	82,0	120,4	139,3
в том числе покупатели и заказчики	145	173	204	28,0	31,0	119,3	117,9

Из представленной выше таблицы видно, что сумма дебиторской задолженности в 2022 г. составила 255 тыс. руб., а в 2021 г. - 183 тыс. руб., что на 39,3 % или на 82 тыс. руб. больше.

Задолженность покупателей и заказчиков составляет в 2022 г. сумму 204 тыс. руб., что на 17,9 % больше по сравнению с 2021 г.

Теперь проведем анализ давности образования дебиторской задолженности, определим, нет ли в ее составе сумм, нереальных для взыскания, или таких, по которым истекают сроки исковой давности, и представим в таблице 6 ниже.

Таблица 6 – Анализ состава и срока давности возникновения дебиторской задолженности ООО «Ветлуга» за 2020-2022 гг.

Показатели	Годы			Отклонение, (+,-)		Темп изменения, %	
	2020	2021	2022	2021 г. к 2020 г.	2022 г. к 2021 г.	2021 г. к 2020 г.	2022 г. к 2021
Дебиторская задолженность	152	183	255	31,0	82,0	120,4	139,3
в том числе покупатели и заказчики, из них	145	173	204	28,0	31,0	119,3	117,9
ООО «Древо»	39	10	-	-29	-	25,6	-
ООО «ЛесМонтаж»	-	-	28	-	28	-	-
ООО «Союз Строй»	-	10	-	-	10	-	-
ООО «Ладога»	-	45	65	-	20	-	144,4
ИП Белов	-	-	61	-	61	-	-
ОАО «Транзит С»	63	49	-	-	-	77,7	-
ИП Лугов	33	33	25	-	-8	-	75,7
прочие	10	28	25	28	-13	в 3,8 р.	65,7

Из таблицы 6 представленной выше видно, что сумма дебиторской задолженности в 2022 г. составила 255 тыс. руб., а в 2021 г. - 183 тыс. руб., что на 39,3 % или на 72 тыс. руб. больше.

Задолженность покупателей и заказчиков составляет в 2022 г. сумму в 204 тыс. руб., что на 17,9 % больше по сравнению с 2021 г.

Наибольшая дебиторская задолженность в 2022 г. приходится на ООО «Ладога», что составляет 65 тыс. руб., или на 44,4 %, а наименьшая на ИП Лугов -25 тыс. руб., что на 24,3 % меньше по сравнению с 2021 г.

Также большой размер дебиторской задолженности приходится на индивидуального предпринимателя Белова, порядка 61 тыс. руб., являясь по сути четвертью от всей дебиторской задолженности предприятия, а именно 23,92%.

Показатели оборачиваемости дебиторской задолженности в ООО «Ветлуга» за 2020-2022 г. представлены в таблице 7.

Таблица 7 – Показатели оборачиваемости дебиторской задолженности в ООО «Ветлуга» за 2020-2022 гг.

Показатели	Годы			Отклонение, (+,-)		Темп изменения, %	
	2020	2021	2022	2021 г. к 2020 г.	2022 г. к 2021 г.	2021 г. к 2020 г.	2022 г. к 2021 г.
Средняя стоимость дебиторской задолженности, тыс. руб.	152	167,5	219	15,5	51,5	110,2	130,7
Выручка от продаж, тыс. руб.	15230	16673	31100	1443,0	14427	109,4	186,5
Оборачиваемость дебиторской задолженности, в оборотах	100,1	99,5	142	0,6	42,5	99,4	142,7
Период погашения дебиторской задолженности в днях	3,5	3,6	2,5	-0,9	-1,0	102,8	69,4
Доля дебиторской задолженности в общем объеме активов, %	6,0	6,6	5,2	0,6	-1,4	110,0	78,8
В том числе доля дебиторской задолженности покупателей и заказчиков в общем объеме активов, %	5,7	6,6	4,2	0,9	-2,4	115,8	63,4

Из представленной таблицы 7 видно, что оборачиваемость дебиторской задолженности в оборотах в 2022 г. равна 142,0, что на 42,7 больше по сравнению с 2021 г., доля дебиторской задолженности в общем объеме активов в 2022 г. составляет 5,2 %, что 21,2 % меньше по сравнению с 2021 г.

«Для продуктивного управления оборачиваемостью средств в дебиторской задолженности разумно использовать следующий комплекс координированных мер, а именно требуется четкая работа по учету и списанию дебиторской задолженности с учетом существующей нормативно-правовой базы. На сегодняшний день применяют два способа учета и списания неоплаченной дебиторской задолженности» [29].

«Первый способ связан с истечением предельного срока выполнения обязательств по расчетам за поставленные по договору товары и продукцию. Крайний срок выполнения обязательств по расчетам, как было отмечено выше, - 3 месяца с момента фактического получения товара, приемки работ. Такая дебиторская задолженность называется просроченной (неистребованной)» [29].

«Второй способ связан с истечением срока исковой давности по исполнению обязательств между участниками договора. В обязательном порядке при истребовании дебиторской задолженности необходимо предъявление иска в арбитражный суд не позднее 4-х месяцев с момента отпуска, отгрузки товаров, выполнения работ» [29].

«Сегодня эффективное управление дебиторской задолженностью в организации означает планирование, перспективы развития и работы организации на рынке, управление долговыми обязательствами. Поэтому важной задачей финансового менеджмента является эффективное управление дебиторской задолженностью, направленное на оптимизацию общего ее размера и обеспечение своевременного сбора денежных средств (инкассации долга)» [29].

«Коэффициент соотношения дебиторской и кредиторской задолженности в организации превышает 1,0, т.е. дебиторская задолженность

покрывает кредиторскую. Краткосрочная кредиторская задолженность полностью покрывается краткосрочной дебиторской задолженностью, что является положительным фактором, который говорит о потенциальной возможности организации расплатиться со своими кредиторами без привлечения дополнительных источников финансирования» [29].

Тем не менее, на протяжении ряда лет он меньше нормативного значения 2, а это значит, что замедляется обращение в денежные средства ликвидной части оборотных активов.

По итогам второго раздела можно сделать следующие выводы:

- сумма дебиторской задолженности в 2022 г. составила 255 тыс. руб., а в 2021 г. - 183 тыс. руб., что на 39,3 % или на 82 тыс. руб. больше;
- наибольшая дебиторская задолженность в 2022 г. приходится на ООО «Ладога», что составляет 65 тыс. руб., или на 44,4 %, а наименьшая на ИП Лугов -25 тыс. руб., что на 24,3 % меньше по сравнению с 2021 г.;
- оборачиваемость дебиторской задолженности в оборотах в 2022 г. равна 142,0, что на 42,7 больше по сравнению с 2021 г., доля дебиторской задолженности в общем объеме активов в 2022 г. составляет 5,2 %, что 21,2 % меньше по сравнению с 2021 г.



### **3. Совершенствование системы расчетов с покупателями и заказчиками в ООО «Ветлуга»**

#### **3.1 Разработка мероприятий по совершенствованию системы расчетов с покупателями и заказчиками в ООО «Ветлуга»**

«Выбранный путь совершенствования бухгалтерского учета должен позитивно отражаться на экономической работе любого предприятия и улучшать его финансовое благополучие. Для достижения этого нужно жестко контролировать и управлять дебиторской и кредиторской задолженностью, наблюдать за их качеством и соотношением» [16].

«Предприятия, практикующих системы контроллинга, соответствующие службы рассматриваются обычно как обособленные единицы, в работе которых лежит решение определенных задачи, в т. ч. регулирование задолженностью. Задачи при контроллинге долгов делятся между различными структурами отдела (сектора) общего контроллинга, функции которого заключаются в анализе экономической деятельности предприятия, хозяйственном планировании и контроле за реализацией продукции» [16].

«Во время организации контроля нужно установить некоторые основные задачи:

- сокращение сумм долга по дебиторам до требуемого размера, не превышающего значение кредиторской задолженности, т.к. задолженность по кредиторам является бесплатным обязательством для предприятия;
- контролирование за движением задолженности. Так как эта задолженность приводит к иммобилизации денежных средств, которая может привести к неплатежеспособности организации;

- своевременная оплата долгов, не допуская просрочек и штрафных санкций. Главную роль здесь определяет верно, выбранная форма расчетов;
- разумное использование метода привлечения клиентов, как коммерческий кредит. При такой формы кредитования, вероятно, не только привлечь дополнительных покупателей, но и более поднять уровень продаж, а, то есть и прибыли;
- при предоставлении коммерческого кредита нужна подготовительная работа с потенциальными дебиторами на предмет их платежеспособности, а в далее постоянно контролировать своевременность оплаты ими их долгов;
- анализ степени риска появления недобросовестных покупателей путем расчета резерва по сомнительным долгам» [16].

«Так как объектом анализа служат расчеты с покупателями и заказчиками, то затем уделим внимание контролю за движением дебиторской задолженности, т.к. функции контроля за движением кредиторской задолженности в основном выполняет поставщик (продавец), для которого она будет, является дебиторской» [16].

«Ю.А. Бабаев рассмотрел процесс контроля за движением дебиторской и кредиторской задолженности, который включает следующие этапы (применительно к дебиторской задолженности)» [2]:

«Предварительный этап. Определение возможности коммерческого кредитования в целом – расчет максимального размера кредита, срока предоставления, скидок. Выявление предприятий из круга постоянных клиентов – кандидатов на получение коммерческого кредита» [2].

«Первый этап — это принятие решения о предоставлении коммерческого кредита и анализа кредитоспособности покупателя. Обсуждение с ним условий кредитования, в том числе экономические санкции за несвоевременное погашение обязательств» [2].

«Второй этап — это отгрузка продукции покупателю» [2].

«Третий этап — это контроль за своевременностью оплаты обязательств покупателей» [2].

«Четвертый этап — это составление актов взаиморасчетов с дебиторами. Проведение инвентаризации дебиторской задолженности» [2].

«Пятый этап это в случае возникновения несвоевременной оплаты покупателями:

- напомнить о необходимости оплаты;
- применить оговоренную договором санкцию;
- при необходимости ужесточить условия кредитования» [2].

«Шестой этап в случае невозможности погашения долга дебитором в связи с его неплатежеспособностью обратиться в арбитражный суд о взыскании суммы задолженности, а затем о банкротстве» [2].

«Седьмой этап в случае если этот долг невозможно взыскать, нужно компенсировать сумму задолженности за счет резерва по сомнительным долгам или, если резерв не создавался, списать как прочий расход» [2].

«В процессе выполнения этих этапов необходимо проделать развертку дебиторской задолженности по периодам ее возникновения (например, провести ранжирование с 30-дневным интервалом), а затем проанализировать полученные результаты. Методика контроля движения дебиторской задолженности характеризует, что чем больше период просрочки, тем больше возможность перехода просроченной задолженности в задолженность нереальную к взысканию. То есть нужно постоянно вести мониторинг дебиторской задолженности для того, чтобы в нужный момент предпринять действия к ее взысканию» [2].

«Также необходимо определить размер сомнительной задолженности и оценить рост этого фактора. Его повышение характеризует рост риска невозврата дебиторской задолженности и вероятность возникновения просроченных долгов. В связи с этим организация должна искать пути к уменьшения данного фактора. Решением этой проблемы является создание резерва по сомнительным долгам» [6].

Соответственно сумму резерва по сомнительным долгам можно определить по результатам проведенной инвентаризации расчетов, которая оформляется документально. Бухгалтерское законодательство предусматривает создание резерва только в отношении конкретной задолженности. При этом в налоговом учете для создания данного резерва установлены 2 ограничения: срок возникновения сомнительного долга и величина резерва.

В отличие от российских стандартов бухгалтерского учета и отчетности требования «Международных стандартов финансовой отчетности (МСФО) дают большую возможность по принятию решения о создании резервов по сомнительным долгам. Так, в МСФО нет единого правила для определения, когда дебиторская задолженность считается безнадежной. Невыплата задолженности в определенный договором период необязательно означает, что задолженность невозможно истребовать вообще» [8].

«Основные проблемы в управление дебиторской задолженностью, достаточно типичные и тривиальные:

- отсутствие оперативной достоверной информации о сроках погашения принятых обязательств компаниями-дебиторами;
- отсутствие четкого регламента работы с дебиторской задолженностью;
- не проводится оценка кредитоспособности контрагентов и эффективности коммерческого кредитования;
- функции инкассации долга, анализа дебиторской задолженности и принятия решения о предоставлении коммерческого кредита распределены между разными подразделениями, при этом не существует четких утвержденных регламентов взаимодействия различных структур, и, как следствие, отсутствует системность и персональная ответственность за каждый этап процесса, направленного на взыскание долга» [4].

«Руководство ООО «Ветлуга» имеет право само решать вопросы по созданию не только резервов по конкретной задолженности, но и общего резерва по всем группам дебиторской задолженности. Само создание резерва обусловлено с определением сумм, формирующих ожидаемые убытки, т.к. организация в своих расчетах отталкивается от практики предыдущих лет и учитывает изменения, происходящие в условиях современного рынка. Для этого применяются два метода определения суммы безнадежной задолженности:

- в процентах от нетто-реализации;
- путем учета задолженности по срокам оплаты» [16, с.58]

«Отсутствие своевременной необходимой информации о кредитоспособности контрагентов усложняет работу по созданию резервов по сомнительным долгам. Для этого ежеквартально отделу (сектор) общего контроллинга организации необходимо анализировать вероятности взыскания задолженности, которая основывается на данных о погашении контрагентом (покупателем) долга в предыдущий период, сроках задолженности, о текущем экономическом положении и отношениях с контрагентом». [21]

«В целом операции с дебиторской задолженностью требует планирования, а также анализа рисков неплатежей. Эти операции начинается с организации документооборота внутри организации и с контрагентами.» [14]

Необходимо определить круг работников в обязанности, которых входит иметь дело с дебиторами и их профессионализм. Отработать меры поощрения, заинтересовать работников на работу по уменьшению задолженности.

В процессе подготовки договора купли-продажи нужна проверка клиента, которую возможно провести через партнеров и коллег. Можно проверить контрагента, используя официальный сайт Федеральной налоговой службы РФ или Интернет, где существуют списки ненадежных

компаний. На анализе этого оценить платежеспособность будущего покупателя, проверяется его деловая репутация; рассматриваются вероятные формы поставки и оплаты, обоснованность включения в текст договора положений о санкциях за неисполнение или ненадлежащее исполнение обязательств, необходимость использования обеспечительных мер (поручительство, залог, неустойка и т.п.).

Появление большой дебиторской задолженности в основном связано с предоставлением покупателям отсрочек платежей за поставленную продукцию (кредитование продавцом покупателей). Руководство ООО «Ветлуга» должна реально понимать свои возможности и кредитовать контрагентов так, чтобы не было нехватки средств для собственных нужд. Влиять на дебиторскую задолженность возможно если стимулировать покупателей к досрочному погашению задолженностей. Вероятнее всего это предоставляются скидки с цены продажи или стоимости поставки, если оплата произведена раньше оговоренного срока. Однако предоставление скидок ведет к дополнительным расходам. Но преимущество продавца состоит в том, что, получив оплату ранее обусловленного срока и используя ее в денежном обороте, он возмещает предоставленную скидку.

Кредитная политика призвана также разграничить уровни управления задолженностью, т.е. нужно точно разделить ответственность за организацию политики по управлению задолженностью по дебиторам между коммерческой, планово-экономической и юридической службами. То есть, целесообразна форма распределения ответственности, при которой коммерческий отдел «Способы недопущения возникновения дебиторской задолженности, обеспечения возврата долгов избегать дебиторов с высоким риском неоплаты, напр., покупателей, испытывающих серьезные финансовые трудности периодически пересматривать предельную сумму отпуска товаров (услуг) в долг исходя из финансового положения покупателей при продаже большого количества товаров немедленно выставлять счета покупателям с тем, чтобы они получили их не позднее чем за день до наступления срока

платежа определять срок просроченных платежей на счета дебиторов, сравнивая этот срок со средним по отрасли, с данными у конкурентов и с показателями прошлых лет при предоставлении займа или кредита требовать залог на сумму не ниже величины дебиторской задолженности по предстоящему платежу продавать долги дебиторов банку, осуществляющему факторинговые операции, или другим организациям на основе договора цессии погасить задолженность путем зачета, новации, отступного, т.е. предоставления однородного требования, замены первоначального обязательства другим или предоставления исполнения долговых обязательств обменивать дебиторскую задолженность на акции или доли участия в уставном капитале предприятия-должника с целью усиления своего влияния в его бизнесе» [13].

«Целесообразно вести постоянный анализ дебиторской задолженности, позволяющий сделать вывод о правильности, проводимой организацией управлением политикой, конкретизировать ее недочеты и предусмотреть их при разработке новой кредитной политики» [11].

Однако сегодня специализированный программный продукт «1С: Бухгалтерия» имеет более совершенную «Версию 8.3», которая обобщает данные не только для бухгалтерского, но и налогового учета. Данная версия предусматривает формирование следующих форм отчетов:

- анализ состояния ведения бухгалтерского учета;
- справки-расчеты (например, Списание расходов будущих периодов, Распределение и списание косвенных расходов, Резервы по сомнительным долгам, Постоянные и временные разницы, Расчет налога на прибыль и др.).

«Платежеспособность контрагентов определяется на основании данных бухгалтерской финансовой отчетности, своевременности оплаты задолженности. Получить данную информацию возможно заинтересовав покупателей возможными высокими отсрочками» [5].

«Для того чтобы определить какими должны быть значения критических показателей платежеспособности менеджерам ООО «Ветлуга», нужно провести работу по оценке своевременности возврата задолженности, провести подбор контрагентов, которые постоянно задерживали оплату и рассчитать их платежеспособность. В качестве показателей платежеспособности используются текущая ликвидность и рентабельность собственного капитала» [14, с.66].

Следует вменить в обязанность менеджеров ООО «Ветлуга» определение платежеспособности новых покупателей и заказчиков, оценке допустимого уровня отсрочки. Каждый менеджер должен быть готов документально обосновать установленную отсрочку для контрагента.

Определим порядок расчета скидок для ООО «Ветлуга».

Например, рассмотрим на примере стоимости отгрузки покупателю ООО «Древо». Стоимость товара, который был продан в марте 2023 года, составляет 100500 руб. Полную оплату клиент должен произвести в течение 90 дней. Следует определить, какой размер скидки будет мотивировать клиента внести 50 процентов средств за поставку в день отгрузки. Чтобы ответить на этот вопрос, необходимо посчитать NPV двух решений. Ставку дисконтирования примем равной 15 %, норма дисконта для периода 90 дней составит 0,9643 ( $1/(1+0,15*90/365)$ ). Чистый дисконтированный доход составит:

- при внесении предоплаты – 98 706,08 руб. (50250 руб. + 50250 руб. \*0,9643);
- без предоплаты – 96 912,15 руб. (100500 руб. \* 0,9643).

Минимальный размер скидки будет 793,93 руб. (98 706,08-96 912,15). То есть в случае предоставления компанией скидки более 0,78 % клиенту будет выгоднее осуществить предоплату, чем заплатить всю сумму позднее.

«Лимиты скидок на предприятии должны пересматриваться минимум 1 раз в квартал. Кредитный рейтинг должен быть определен для каждого



контрагента, документально подтвержден и утвержден начальником отдела продаж» [6].

«Следует отметить, что на качество дебиторской задолженности оказывает положительное влияние не только система скидок, но и штрафы. По заключению договора с покупателем необходимо предусмотреть штрафы за нарушение условий оплаты. Это снижает риск просроченной задолженности. Так же необходимо разработать систему скидок для покупателя в зависимости от срока погашения задолженности за поставленные товары» [19].

«В договорах с контрагентами следует прописать следующим образом: «При предоплате в размере 50% от заказа клиент предприятия получает максимальную скидку, при отсрочке оплаты более 7 дней скидка не предоставляется». Все сотрудники компании должны быть заинтересованы на поддержание задолженности на оптимальном уровне. Следует утвердить систему мотивации менеджеров, которая предусматривает не только систему премирования, но и систему штрафов за увеличение просроченных долгов» [24].

Премирование уравнивается удержаниями за нарушение регламента и процедуры контроля. Сотрудники отдела продаж ООО «Ветлуга» обязаны своевременно принять меры и устранить риски возникновения просрочки. В борьбе с дебиторской задолженностью можно использовать такие способы по устранению долга: уведомить клиента о сроках уплаты, сверить сумму платежа, направить письменное уведомление, прекратить следующие поставки.

Одним из вариантов снижению имеющейся дебиторской задолженности является использование факторинга. Существует много определений понятия факторинг. Самое простое, законодательно закрепленное в ГК РФ, – это «финансирование под уступку денежного требования». На данный момент рынок факторинга в России растет,

появляется все больше факторинговых компаний, многие банки открывают факторинговые отделения и начинают оказывать услуги факторинга.

В настоящее время набирает популярность поручительство за покупателей, что является и актуальным для ООО «Ветлуга». Этот тип факторинга похож на страхование кредитного риска. Фактор выдает гарантии Компании-клиенту в случае неуплаты любого из должников. В этом случае финансирование выплачивается только в случае просроченной дебиторской задолженности. Для компании-клиента это удобно, потому что она может минимизировать риски неплатежей даже при работе с новыми клиентами, например, используя этот продукт, открывать свои офисы и работать с клиентами из других регионов. Для фактора эта услуга хороша, потому что она имеет высокую добавленную стоимость, и в то же время случаи, когда действительно необходимо заплатить финансирование, крайне редки.

В качестве поставщика факторинга выберем АО «Альфа-Банк». Факторинг предоставляется в следующем порядке: ООО «Ветлуга» отгружает товар и предоставляет комплект отгрузочных документов банку, банк перечисляет 90% от стоимости поставки предприятию, после оплаты покупателя, оставшаяся сумма долга перечисляется за минусом комиссии.

Таким образом, использование ООО «Ветлуга» в учетном процессе специализированного программного продукта, настроенного с учетом специфики деятельности организации, позволяет: автоматизировать составление первичной документов и делопроизводств; исключить ошибки при переносе учетной информации из первичных документов в учетные регистры; сократить количество первичной документации, что, в свою очередь, будет способствовать повышению точности и оперативности учета. А установка более новой версии данной программы призвана облегчить работу бухгалтера по ведению налогового учета хозяйственных операций.

### 3.2 Расчет экономической эффективности предложенных мероприятий

Оценим эффективность предлагаемых для ООО «Ветлуга» мероприятий.

В условиях инфляции всякая отсрочка платежа приводит к тому, что организация - продавец реально получает лишь часть стоимости проданной продукции. Срок погашения дебиторской задолженности в организации за последние три года увеличился с 17 до 91 дня. Поэтому в целях ускорения выплаты дебиторской задолженности можно предложить проведение следующих мероприятий:

- задолженность покупателей могут погашать не всю сразу, а поэтапно;
- предоставлять скидки покупателям за сокращение срок расчёта.

Оценить возможность предоставления скидки клиентам Общества имеет смысл ещё и потому, что способно привлечь большее количество покупателей.

Рассчитаем максимально допустимую скидку для контрагентов, задолженность которых числится по бухгалтерскому балансу на 31.12.2022 год как сомнительная таблица 8.

Таблица 8 – Расчет максимально допустимой скидки для контрагентов, задолженность которых числится по бухгалтерскому балансу на 31.12.2022 год как сомнительная, тыс. руб.

Контрагент	Сумма задолженности, тыс. руб.	Чистый дисконтированный доход		Отклонение
		При внесении предоплаты	Без предоплаты	
ООО «ЛесМонтаж»	28	27,5	27	0,5
ООО «Ладога»	65	63,84	62,68	1,16
ИП Белов	61	59,91	58,82	1,09
ИП Лугов	25	24,55	24,11	0,44
Итого	179	175,8	172,61	3,19

Следовательно, минимально возможная скидка по задолженности на конец 2023 года составляет 3,19 тыс. руб.

Рассчитаем результаты применения факторинга к следующей сомнительной задолженности (таблица 9):

- ООО «ЛесМонтаж» на сумму 28 000,00 руб. (в том числе НДС).
- ООО «Ладога» - на сумму 65 000,00 руб. (в том числе НДС).
- ИП Белов - на сумму 61 000,00 руб. (в том числе НДС).
- ИП Лугов - на сумму 25 000,00руб. (в том числе НДС).

Таблица 9 – Результат применения факторинга к сомнительной задолженности в ООО «Ветлуга»

Показатель	2022 г	План	Отклонение
Дебиторская задолженность, тыс. руб.	31100	30938,9	-161,1
Оплата просроченной задолженности АО «Альфа-Банк» по договору факторинга, тыс. руб.	-	161,1	161,1
Комиссия банка, тыс. руб.	-	8,95	8,95
Выручка, тыс. руб.	114231	114231	0
Прибыль до налогообложения тыс. руб.	6420	6411,05	-8,95
Налог на прибыль, тыс. руб.	1284	1282,21	-1,79

Из данных таблицы 9 видно, что использование факторинга позволит снизить сумму дебиторской задолженности на 161,1 тыс. руб., отражаемую в бухгалтерском балансе. За счет увеличения расходов на сумму уплаченной комиссии банку, налог на прибыль снизится на 1,79тыс. руб.

Можно сделать вывод, что наиболее положительный эффект ООО «Ветлуга» получит от использования факторинга, так и ликвидность и оборачиваемость дебиторской задолженности при использовании факторинга выше, чем при применении скидок. Однако компания может использовать и оба способа управления задолженностью покупателей.

## Заключение

Актуальность предоставленной темы выпускной квалификационной работы была обоснована тем, что динамика изменения расчетов с дебиторами и кредиторами, их состава, структура и качество, их увеличение или уменьшение оказывают огромное значение на оборот средств, вложенных в текущие активы, и соответственно, на финансовое состояние организации.

Руководство ООО «Ветлуга» с каждым годом планирует обеспечить более эффективную организационную и торговую деятельность на предприятии, которая должна положительно влиять на финансовые состояние предприятия, тем самым, увеличивать доходы от продажи своей продукции. Торговая деятельность ООО «Ветлуга» осуществляется в конкретной окружающей среде, которая создается под существенным влиянием, социальных, правовых, экономических, технологических факторов. Особенностью внешней среды деятельности ООО «Ветлуга» является взаимодействие с потенциальными покупателями товаров и проводя маркетинговую, ассортиментную и сбытовую политику в отношении реализации товарных групп коммерческого предприятия и с учетом запросов самих покупателей.

При ведении и организации бухгалтерского учета расчетов с потенциальными покупателями и постоянными заказчиками важно руководствоваться правовым содержанием хозяйственного договора, который определяет этапы возникновения и погашения обязательств, а также учитывает особенности отражения расчетной дисциплины в бухгалтерском финансовом учете. Качественная организация учета самих расчетов на промышленной организации предполагает, что бухгалтер по роду своей деятельности в определенном порядке следит за правильностью оформления всех необходимых документов.

Целесообразно вести постоянный анализ дебиторской задолженности, позволяющий сделать вывод о правильности, проводимой организацией

разработанной политики, конкретизировать ее недочеты и предусмотреть их при разработке новой кредитной политики.

Можно сделать следующие выводы о состоянии бухгалтерского учета расчетных операций ООО «Ветлуга»:

- общество ведет бухгалтерский учет в соответствии с Законом «О бухгалтерском учете», Положениями по бухгалтерскому учету и другими нормативными документами, а также принятой учетной политикой;
- за организацию бухгалтерского учета несет ответственность руководитель, а за ведение бухгалтерского учета отвечает бухгалтер-экономист;
- для обобщения учетной информации применяется автоматизированная форма бухгалтерского учета с использованием программы «1С: Предприниматель 8.3»;
- в виду наличия небольшого количества покупателей, проверка расчетов проводилась сплошным методом. С каждым контрагентом оформлен договор. Общество своевременно и аккуратно выполняет свои обязательства;
- хозяйственные операции по возникновению и погашению задолженности по расчетам учтены в соответствующем учетном периоде и правильно отражены в учете;
- в качестве доходов от обычных видов деятельности признаются доходы, полученные от продажи покупателям товаров;
- в первичных документах, регистрах бухгалтерского учета, бухгалтерской отчетности соблюдается соответствие данных синтетического и аналитического учета расчетов.

Целесообразно вести постоянный анализ дебиторской задолженности, позволяющий сделать вывод о правильности, проводимой организацией разработанной политики, конкретизировать ее недочеты и предусмотреть их при разработке новой кредитной политики.

## Список используемой литературы

1. Анализ организации безналичных расчетов в Российской Федерации: состояние, проблемы и перспективы развития [Электронный ресурс]/Справочник.РУ–  
URL:[https://spravochnick.ru/bankovskoe\\_delo/analiz\\_organizacii\\_beznalichnyh\\_raschetov\\_v\\_rossiyskoy\\_federacii\\_sostoyanie\\_problemy\\_i\\_perspektivy\\_razvitiya/](https://spravochnick.ru/bankovskoe_delo/analiz_organizacii_beznalichnyh_raschetov_v_rossiyskoy_federacii_sostoyanie_problemy_i_perspektivy_razvitiya/)  
(дата обращения: 21.03.2023).
2. Баскакова Я. Н., Калюгина И.В. Аудиторская Проверка организации первичного учета фактов хозяйственной жизни по расчетам с покупателями и заказчиками // Economics. 2019. No1 (39). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/auditorskaya-proverka-organizatsii-pervichnogo-ucheta-faktov-hozyaystvennoy-zhizni-po-raschetam-s-pokupatelyami-i-zakazchikami> (дата обращения: 21.03.2023).
3. Басманова, О.О. Бухгалтерский финансовый учет: учебное пособие. – М.: Юрайт, 2021. –388 с.
4. Бахтурина, Ю.И. Бухгалтерский финансовый учет: учебник. – М.: ИНФРА-М, 2020. – 505 с.
5. Бачурин, А. А. Анализ производственно-хозяйственной деятельности автотранспортных организаций: учебное пособие для среднего профессионального образования. Москва: Издательство Юрайт, 2021. 296 с.
6. Бирюков, В. А. Теория экономического анализа: учебник. Москва: ИНФРА-М, 2020. 462 с.
7. Бочкова Е. Контроль над дебиторской задолженностью: средства и последние методики // Консультант. – 2017. – No 7. – С. 28 - 30.
8. Бухгалтерский учет и отчетность: учебник / Н.Н. Хахонова, И.В. Алексеева, А.В. Бахтеев [и др.]; под ред. проф. Н.Н. Хахоновой. Москва: РИОР: ИНФРА-М, 2021. 554 с.
9. Бухарева, Л. В. Бухгалтерский финансовый учет [Текст]: учебник для среднего профессионального образования / Л. В. Бухарева [и др.]; под

редакцией И. М. Дмитриевой, В. Б. Малицкой, Ю. К. Харакоз. – 4-е изд., перераб. и доп. – М:Юрайт, 2020. – 490 с.

10. Гетьман, В.Г. Бухгалтерский учет: учебник [Текст]/ под ред. проф. В.Г. Гетьмана. – 2-е изд., перераб. и доп. – М : ИНФРА-М, 2019. – 601 с.

11. Герасимов. Б.И., Коновалова Т.М., Спиридонов С.П., Саталкина Н.И. Комплексный экономический анализ финансово-хозяйственной деятельности организации [Текст]: учебное пособие / Б.И. Герасимов, Т.М. Коновалова, С.П. Спиридонов, Н.И. Саталкина. – Т: Тамб. гос. техн. ун-та, 2019. - 160 с.

12. Гражданский кодекс Российской Федерации (Часть первая) принят 30.11.1994 г. № 51-ФЗ (в ред. от 28.04.2023 г.) [Электронный ресурс]. – М., [2022]. – Режим доступа: Информ. -правовая справ. система «КонсультантПлюс».

13. Губина, О. В. Анализ финансово-хозяйственной деятельности: учебник. Москва: ФОРУМ : ИНФРА-М, 2021. 335 с.

14. Гринавцева, Е.В., Федотова, Л.В. Понятие и бухгалтерский учет расчетов с покупателями и заказчиками [Электронный ресурс] // Ученые записки Тамбовского отделения РoCMY. – 2019. – №15. – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/ponyatie-i-buhgalterskiy-uchet-raschetov-s-rokupatelyami-i-zakazchikami> (дата обращения: 12.04.2023).

15. Дмитриева, И. М. Бухгалтерский учет и анализ: учебник для вузов. Москва: Издательство Юрайт, 2021. 358 с.

16. Дмитриева, И. М. Бухгалтерский учет с основами МСФО [Текст] : учебник и практикум для вузов / И. М. Дмитриева. – 6-е изд., перераб. и доп. – М: Юрайт, 2020. – 319 с.

17. Дьяконова О. С., Коновалова, Е., А. Экономическое понятие дебиторской задолженности [Электронный ресурс] // Достижения науки и образования. – 2019. - No2 (43). – URL:



<https://cyberleninka.ru/article/n/ekonomicheskoe-ponyatie-debitorskoj-zadolzhennosti> (дата обращения: 12.02.2023).

18. Жилкина, А. Н. Финансовый анализ: учебник и практикум для вузов. Москва: Издательство Юрайт, 2021. 285 с.

19. Инструкция по применению плана счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций [Электронный ресурс]: приказ Минфина РФ от 31.10.2000 г. № 94н (в ред. от 08.11.2010 г.). – М., [2022]. – Режим доступа: информ. - правовая справ. система «КонсультантПлюс».

20. Комплексный анализ хозяйственной деятельности: учебник и практикум для вузов / В. И. Бариленко [и др.]; под редакцией В. И. Бариленко. Москва: Издательство Юрайт, 2021. 455 с.

21. Кондраков, Н. П. Бухгалтерский учет (финансовый и управленческий) [Текст]: учебник / Н.П. Кондраков. – 5-е изд., перераб. и доп. – М: ИНФРА-М, 2020. – 584 с.

22. Мельник, М.В., Егорова, С.Е., Кулакова, Н.Г., Юданова, Л.А. Бухгалтерский учет в коммерческих организациях [Текст]: учеб. пособие /. - М. : ИНФРА-М, 2019. - 480 с.

23. Миронова Д. Д., Бурнаева Т. Б. Проблемы и перспективы развития электронных денег в России [Электронный ресурс]// Colloquium-journal. – 2020. – №11 (63). – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/problemy-i-perspektivy-razvitiya-elektronnyh-deneg-v-rossii-1> (дата обращения: 12.02.2023).

24. Молодчихина А.С., Новиков Ю.И. Бухгалтерский учет расчетов с покупателями и заказчиками [Электронный ресурс]// Электронный научно-методический журнал Омского ГАУ. – 2020. – №3 (10). – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/buhgalterskiy-uchet-raschetov-s-pokupatelyami-i-zakazchikami> (дата обращения: 12.03.2023).

25. Налоговый кодекс Российской Федерации (Часть вторая) принят 05.08.2000 г. № 117-ФЗ (в ред. от 26.03.2022 г.) [Электронный ресурс]. – М.,

[2022]. – Режим доступа: Информ. -правовая справ. система «КонсультантПлюс».

26. О бухгалтерском учете [Электронный ресурс]: федер. закон от 06.12.2011 г. No 402-ФЗ (в ред. от 05.12.2022 г.). – М., [2022]. – Режим доступа: Информ. -правовая справ. система «КонсультантПлюс».

27. Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Бухгалтерская отчетность организации» (ПБУ 4/99): приказ Минфина РФ от 06.07.1999 N 43н (ред. от 01.01.2018) [Электронный ресурс]: СПС Консультант Плюс. (Дата обращения 20.03.2023).

28. Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Учетная политика организации» (ПБУ 1/2008): приказ Минфина РФ от 06.10.2008 No 106н (ред. от 18.04.2017) (Зарегистрировано в Минюсте РФ 27.10.2008 No 12522) // СПС Консультант Плюс. (Дата обращения 20.02.2023).

29. Пандемия может ускорить глобальный переход на цифровые платежи [Электронный ресурс]// Интернет портал «Российская Газета» – 2020. - URL: <https://rg.ru/2020/07/15/kak-pandemiia-izmenila-otnoshenie-raznyh-stran-k-nalichnym.html> (дата обращения: 12.02.2023)

30. Первеева А.Н., Бердышев А.В. Общество без наличных денег [Электронный ресурс] // E-Scio. – 2019. – No12 (39). – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/obschestvo-bez-nalichnyh-deneg-1> (дата обращения: 12.02.2023).

31. Положение по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации [Электронный ресурс]: приказ Минфина РФ от 29.07.1998 No 34н (в ред. от 11.04.2018 г.). – М., [2022]. – Режим доступа: Информ. -правовая справ. система «КонсультантПлюс».

32. Приказ Минфина России от 06.05.1999 No 32н (ред. от 06.04.2015) «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Доходы организации» ПБУ 9/99» (Зарегистрировано в Минюсте России 31.05.1999 No 1791). // СПС Консультант Плюс. (Дата обращения 20.02.2023).

33. Ремизова О.Н. Формирование дебиторской задолженности и ее учет на предприятии // Современный бухгалтер. 2019. No 8. С. 3 - 12.
34. Сигидов, Ю.И., Ясменко Г.Н., Оксанич Е.А. Бухгалтерская (финансовая) отчетность [Текст]: учебник / [и др.] ; под ред. проф. Ю.И. Сигидова. – М : ИНФРА-М, 2020. – 340 с.
35. Савицкая, Г. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия [Текст] : учебник / Г.В. Савицкая. – 6-е изд., испр. и доп. – М: ИНФРА-М, 2020. – 378 с.
36. Сотченко А.В., Ткач А. Г., Чернышова Е.А. Учет и инвентаризация расчетов с покупателями и заказчиками в бухгалтерии [Электронный ресурс] / А.В. Сотченко, А. Г. Ткач, Е.А. Чернышова // Символ науки. – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/uchet-i-inventarizatsiya-raschetov-s-ropukatelyami-i-zakazchikami-v-buhgalterii> (дата обращения: 16.02.2023).
37. Фельдман, И. А. Бухгалтерский учет [Текст]: учебник для вузов / И. А. Фельдман. – М : Юрайт, 2019. – 287 с.
38. Чувикова, В. В. Бухгалтерский учет и анализ [Текст] / Чувикова В.В., Иззука Т.Б. - М : Дашков и К, 2018. – 248 с.
39. Шадрина, Г. В. Экономический анализ [Текст]: учебник и практикум для вузов / Г. В. Шадрина. – 2-е изд., перераб. и доп. – М : Юрайт, 2020. – 431 с.
40. Шалаева, М. А. Современная система организации учета и контроля дебиторской и кредиторской задолженностей [Электронный ресурс]/ М. А. Шалаева. – Текст : непосредственный // Молодой ученый. – URL: <https://moluch.ru/archive/326/73442/> (дата обращения: 27.03.2023).
41. Шеремет, А. Д. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия [Текст] : учебник / А.Д. Шеремет. – 2-е изд., доп. – М: ИНФРА-М, 2021. – 374 с.

## Приложение А

### Бухгалтерский баланс ООО «Ветлуга» на 31 декабря 2022 г

Приложение № 1  
к Приказу Министерства финансов  
Российской Федерации  
от 02.07.2010 № 66н  
(в ред. Приказов Минфина России  
от 05.10.2011 № 124н, от 06.04.2015 № 57н,  
от 06.03.2018 № 41н, от 19.04.2019 № 61н)

#### Бухгалтерский баланс на 31 декабря 2022 г.

	Дата (число, месяц, год)	Форма по ОКУД	Коды	
Организация <u>ООО «Ветлуга»</u>			0710001	
Идентификационный номер налогоплательщика _____		по ОКПО	31	12
Вид экономической деятельности <u>Деятельность автомобильного грузового транспорта и услуги по перевозкам</u>		ИНН	41648345	
Организационно-правовая форма/форма собственности <u>Общество с ограниченной ответственностью/ частная собственность</u>		по ОКВЭД 2	4425001336	
Единица измерения: тыс. руб.		по ОКЕИ	49.4	
Местонахождение (адрес) <u>157632, Костромская область, Пыщугский район, поселок Боровской, Молодежная ул, д. 18а</u>		по ОКФС/ОКФС	12300	16
		по ОКЕИ	384	

Пояснения	Наименование показателя	31		
		На <u>декабря</u> <u>2022</u> г.	На 31 декабря <u>2021</u> г.	На 31 декабря <u>2020</u> г.
	<b>АКТИВ</b>			
	<b>I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ</b>			
	Нематериальные активы	6 233	5 029	6 142
	Итого по разделу I	6 233	5 029	6 142
	<b>II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ</b>			
	Запасы	8 418	7 086	3 810
	Дебиторская задолженность	255	183	152
	Денежные средства и денежные эквиваленты	2496	2219	3418
	Прочие оборотные активы			
	Итого по разделу II	11 169	9 488	7 380
	<b>БАЛАНС</b>	17 402	14 517	13 522
	<b>ПАССИВ</b>			
	<b>III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ</b>			
	Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	10	10	10
	Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	5 487	2 967	1 703
	Итого по разделу III	5 497	2 977	1 713
	<b>V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА</b>			
	Заемные средства	1 539	475	605
	Кредиторская задолженность	10 366	11 065	11 204
	Итого по разделу V	11 905	11 540	11 809
	<b>БАЛАНС</b>	17 402	14 517	13 522

Руководитель Кочубеев Дмитрий Викторович  
(подпись) (расшифровка подписи)

“ 30 ” марта 2023 г.

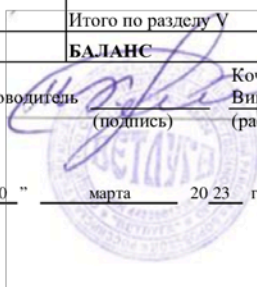


Рисунок А.1 – Бухгалтерский баланс ООО «Ветлуга» на 31 декабря 2022 г.

## Приложение Б

# Отчет о финансовых результатах ООО «Ветлуга» на 31 декабря 2022 г

(в ред. Приказов Минфина России  
от 06.04.2015 № 57н, от 06.03.2018 № 41н,  
от 19.04.2019 № 61н)

### Отчет о финансовых результатах за январь-декабрь 20 22 г.

	Форма по ОКУД	Коды		
	Дата (число, месяц, год)	0710002	31	12
Организация <u>ООО «Ветлуга»</u>	по ОКПО	41648345		
Идентификационный номер налогоплательщика	ИНН	4425001336		
Вид экономической деятельности <u>Деятельность автомобильного грузового транспорта и услуги по перевозкам</u>	по ОКВЭД 2	49,4		
Организационно-правовая форма/форма собственности <u>Общество с ограниченной ответственностью /Частная</u>	по ОКОПФ/ОКФС	12300	16	
Единица измерения: тыс. руб.	по ОКЕН	384		

Пояснения <sup>1</sup>	Наименование показателя	Код	За год 20 22 г.	За год 20 21 г.
	Выручка	2110	31 100	16 673
	Себестоимость продаж	2120	( 24680 )	( 13260 )
	Валовая прибыль (убыток)	2100	6 420	3413
	Прибыль (убыток) до налогообложения	2300	6 420	3413
	Текущий налог на прибыль	2410	( 1 284 )	( 683 )
	<b>Чистая прибыль (убыток)</b>	<b>2400</b>	<b>5 136</b>	<b>2 730</b>

Руководитель Кочубев Дмитрий Викторович  
(подпись) (расшифровка подписи)

“ 30 ” марта 20 23 г.

Примечания

Рисунок Б.1 – Отчет о финансовых результатах ООО «Ветлуга» на 31 декабря 2022 г

## Приложение В

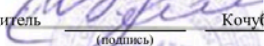
### Отчет о финансовых результатах ООО «Ветлуга» на 31 декабря 2021 г

(в ред. Приказов Минфина России  
от 06.04.2015 № 57н, от 06.03.2018 № 41н,  
от 19.04.2019 № 61н)

#### Отчет о финансовых результатах за январь-декабрь 20 21 г.

	Форма по ОКУД	Коды		
	Дата (число, месяц, год)	31	12	2022
Организация <u>ООО «Ветлуга»</u>	по ОКПО	41648345		
Идентификационный номер налогоплательщика	ИНН	4425001336		
Вид экономической деятельности <u>Деятельность автомобильного грузового транспорта и услуги по перевозкам</u>	по ОКВЭД 2	49.4		
Организационно-правовая форма/форма собственности <u>Общество с ограниченной ответственностью /Частная</u>	по ОКOPФ/OKFC	12300	16	
Единица измерения: тыс. руб.	по ОКЕИ	384		

Пояснения <sup>1</sup>	Наименование показателя	Код	За год 20 21 г.	За год 20 20 г.
	Выручка	2110	16 673	15 230
	Себестоимость продаж	2120	( 13 260 )	( 12 640 )
	Валовая прибыль (убыток)	2100	3 413	2 590
	Прибыль (убыток) до налогообложения	2300	3 413	2 590
	Текущий налог на прибыль	2410	( 683 )	( 518 )
	Чистая прибыль (убыток)	2400	2 730	2 072

Руководитель  Кочубеев Дмитрий Викторович  
(подпись) (расшифровка подписи)

“ 30 ” марта 20 22 г.

Примечания

Рисунок В.1 – Отчет о финансовых результатах ООО «Ветлуга» на 31 декабря 2021 г