

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

Институт финансов, экономики и управления

(наименование института полностью)

38.03.01 Экономика

(код и наименование направления подготовки / специальности)

Бухгалтерский учет, анализ и аудит

(направленность (профиль) / специализация)

## ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА ( БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА )

на тему Бухгалтерский учет и анализ расчетов с покупателями и заказчиками (на примере  
ООО «Автоград 56»)

Обучающийся

Л.А. Долинина

(Инициалы Фамилия)

(личная подпись)

Руководитель

канд. экон. наук, доцент Е.Б. Вокина

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

Тольятти 2023

## Аннотация

Корректный учет и анализ расчетов с покупателями и заказчиками позволяют более точно определить финансовое положение организации, ее ликвидность, платежеспособность. Бухгалтерский учет и анализ расчетов с покупателями и заказчиками также являются неотъемлемой частью финансовой отчетности.

Актуальность темы исследования: учет и анализ расчетов с покупателями и заказчиками являются важными аспектами бухгалтерии, которые помогают организациям эффективно управлять своими финансами, контролировать задолженности и повышать качество своих финансовых отчетов.

Цель выпускной квалификационной работы – исследование методики учета и анализа расчётов с покупателями и заказчиками и установление путей их оптимизации.

Для достижения поставленной цели необходимо решить следующие задачи:

- раскрыть теоретические основы бухгалтерского учета и анализа расчетов с покупателями и заказчиками;
- рассмотреть бухгалтерский учет расчетов с покупателями и заказчиками в ООО «Автоград 56»;
- провести анализ расчетов с покупателями и заказчиками в ООО «Автоград 56» и установить пути их оптимизации.

Структурно работа состоит из введения, трех разделов, заключения, списка используемых источников и приложений.

## Содержание

Введение.....	4
1 Теоретические основы бухгалтерского учета и анализа расчетов с покупателями и заказчиками .....	7
1.1 Экономическая сущность и значение расчетов с покупателями и заказчиками.....	7
1.2 Цель, задачи бухгалтерского учета расчетов с покупателями и заказчиками, их нормативно-правовое регулирование в Российской Федерации.....	15
1.3 Методические подходы к анализу расчетов с покупателями и заказчиками.....	19
2 Бухгалтерский учет расчетов с покупателями и заказчиками в ООО «Автоград 56».....	26
2.1 Организационно-экономическая характеристика ООО «Автоград 56».	26
2.2 Документальное оформление и организация синтетического и аналитического учета расчетов с покупателями и заказчиками в организации .....	33
2.3 Совершенствование учета расчетов с покупателями и заказчиками в ООО «Автоград 56».....	40
3 Анализ расчетов с покупателями и заказчиками в ООО «Автоград 56» и пути их оптимизации .....	45
3.1 Анализ задолженности покупателей и заказчиков ООО «Автоград56»	45
3.2 Пути оптимизации расчетов покупателей и заказчиков в организации	52
Заключение .....	59
Список используемых источников.....	63
Приложение А Бухгалтерская отчетность ООО «Автоград56».....	68

## Введение

Каждый субъект хозяйствования в своей деятельности сталкивается с необходимостью реализовывать произведенную продукцию, выполненные работы и оказанные услуги. Посредством таких хозяйственных процессов образуются взаимоотношения между организациями, физическими лицами и другими контрагентами. Указанные взаимосвязи осуществляются с помощью проведения расчетов, основанием которых служит процесс реализации продукции, работ, услуг либо приобретение сырья и материалов, оборудования, строительно-монтажных работ и других работ и услуг в целях осуществления непрерывного производственного процесса и функционирования деятельности организации.

Учет и анализ расчетов с покупателями и заказчиками являются важными аспектами бухгалтерии, которые помогают организациям эффективно управлять своими финансами, контролировать задолженности и повышать качество своих финансовых отчетов. Корректный учет и анализ расчетов с покупателями и заказчиками позволяют более точно определить финансовое положение организации, ее ликвидность, платежеспособность.

Анализ расчетов с покупателями и заказчиками также может выявить тенденции в поведении клиентов, проблемы в соблюдении условий договоров, задержки в оплате, споры и оспаривания. Это дает возможность принимать меры по улучшению отношений с клиентами, оптимизации процессов взаимодействия с ними и уменьшению рисков задолженности. В настоящее время большинство субъектов хозяйствования не обладают достаточным объемом финансовых ресурсов, необходимых для своевременного обеспечения уплаты по своим обязательствам. В результате, в связи с отсутствием денежных средств в организации в момент оплаты, образуется долг дебитора, который принято называть дебиторской задолженностью. Наличие данного вида задолженности в приемлемом размере допустимо и способствует росту ликвидности организации, однако при наличии

просроченной задолженности или при ее высоком удельном весе в структуре оборотных средств свидетельствует об ухудшении финансовой ситуации в организации.

Проблемные стороны бухгалтерского учета и анализа расчетов с покупателями и заказчиками включают в себя отражение в учете сомнительной дебиторской задолженности, организацию учета, документальное оформление расчетов, анализ расчетов и совершенствование учета.

Бухгалтерский учет и анализ расчетов с покупателями и заказчиками также являются неотъемлемой частью финансовой отчетности, такой как бухгалтерский баланс и отчет о финансовых результатах. Эти отчеты используются руководством компании, инвесторами и другими заинтересованными сторонами для оценки финансовой устойчивости и результативности работы организации. В связи с этим, выбранная тема исследования остается важной и актуальной для бизнеса, помогая компаниям оптимизировать свои финансовые процессы, минимизировать риски и принимать информированные управленческие решения.

Цель выпускной квалификационной работы – исследование методики учета и анализа расчётов с покупателями и заказчиками и установление путей их оптимизации.

Для достижения поставленной цели в работе необходимо решить следующие задачи:

- раскрыть теоретические основы бухгалтерского учета и анализа расчетов с покупателями и заказчиками;
- рассмотреть бухгалтерский учет расчетов с покупателями и заказчиками в ООО «Автоград 56»;
- провести анализ расчетов с покупателями и заказчиками в ООО «Автоград 56» и установить пути их оптимизации.

Объект исследования – ООО «Автоград 56».

Предмет исследования – расчеты с покупателями и заказчиками в организации.

В основу проведения исследования положен диалектический подход к основе учёта расчётов с покупателями и заказчиками. Методы научной абстракции, индукции и дедукции применены для определения сути и содержания ряда понятий, имеющих непосредственное отношение к выбранной теме. Кроме того, в работе были использованы методы исследования, такие, как анализ, синтез, системность, а также специальные методы бухгалтерского учёта, методы сравнения.

Для написания выпускной квалификационной работы были использованы данные отечественной и зарубежной литературы в области бухгалтерского учёта, анализа и других экономических дисциплин, а также практические данные исследования, предоставленные в пользование ООО «Автоград 56».

Теоретической базой для выполнения выпускной квалификационной работы послужили нормативные правовые акты Российской Федерации по исследуемым вопросам, учебники и учебные пособия отечественных и зарубежных авторов по теме исследования, таких как Агеева О. А., Бороненкова С. А., Бочаров В. В., Губина О. В., Девяткин О. В., Кондраков Н. П., Лупикова Е. В., Мельник М. В., Поленова С. Н., Савицкая Г. В. и другие.

Теоретическая значимость данного исследования состоит в том, что был проведен сравнительный анализ определений «расчеты» и «дебиторская задолженность», представлена их классификация, приведены особенности, отражены методические подходы к анализу расчетов с покупателями и заказчиками, а также дебиторской задолженности.

Практическая значимость исследования отражается в возможности использования полученных результатов в деятельности ООО «Автоград 56», а также деятельности других субъектов хозяйствования.

# **1 Теоретические основы бухгалтерского учета и анализа расчетов с покупателями и заказчиками**

## **1.1 Экономическая сущность и значение расчетов с покупателями и заказчиками**

Расчеты, проводимые между субъектами хозяйствования, осуществляются посредством денежных средств. В результате совершения хозяйственных операций, их расход направлен на приобретение сырья и материалов, получение доходов от реализации продукции, работ и услуг.

Экономическая сущность расчетов в организации заключается в обмене денежными средствами между организацией и ее покупателями или заказчиками в результате продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг. Расчеты могут быть наличными или безналичными, при этом безналичные расчеты осуществляются посредством записей согласно счетам плательщиков и получателей средств, либо путем зачета взаимных требований.

Организация расчетов включает в себя бухгалтерский учет расчетов с покупателями и заказчиками, анализ дебиторской и кредиторской задолженности, а также меры по управлению дебиторской задолженностью. В процессе хозяйственной деятельности у организаций возникают расчеты с поставщиками и подрядчиками, которые являются важной составляющей в деятельности любой организации [11, с. 198].

Следует отметить, что среди авторов используются различные определения к понятию «расчеты». В частности, наиболее распространенным выступает следующая трактовка: обмен денежными средствами между организацией и ее покупателями или заказчиками в результате продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг. Однако, целесообразно представить все распространённые определения и сформировать более общее понятие. Полемика авторов по данному вопросу отражена в таблице 1.

Таблица 1 – Сравнительный анализ определений «расчеты» с точки зрения разных авторов

Автор	Интерпретация
Лупкиова Е. В.	«это обмен информацией между плательщиком и получателем денег, а также финансовыми посредниками (банками) о порядке и способах погашения обязательств; процесс урегулирования взаимных расчетных претензий» [18, с. 198].
Сысоева Г. Ф.	«Урегулированные нормами права денежные отношения по организации и осуществлению безналичных денежных платежей через банки или иные кредитные учреждения» [38, с. 219].
Кондраков Н. П.	«Такие правоотношения, которые возникают между субъектами хозяйствования и кредитной организацией с осуществлением платежей за переданное имущество (выполненные работы, оказанные услуги) или по другим основаниям» [15, с. 427].
Шадрина Г. В.	«Действия, производимые сторонами самостоятельно, связанные с исполнением обязательств между ними (речь идет о денежных обязательствах), которые регулируются общими положениями обязательственного права» [41, с. 256].

На основании проведенного исследования понятий среди разных авторов, сформируем собственное определение. В организации расчеты образуются в том случае, когда происходит совершение хозяйственных операций по поводу купли-продажи основных средств, товарно-материальных ценностей и т.д.

Платежный оборот призван регулировать расчеты, поскольку их процесс возможен при условии обмена: деньги – товар – деньги. В данном случае, денежные средства выступают в качестве средств платежа, поскольку применяются в ходе расчетных отношений. Например, организации получают денежные средства от своих покупателей и заказчиков в результате продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг. Расчет возможен как в наличной, так и в безналичной формах. Наличные деньги (купюры и монеты) имеют много технических недостатков и неудобств, неприемлемых в современных условиях хозяйствования. Таким образом, основная часть расчетов между контрагентами осуществляется в безналичной форме [2, с. 96].

Для получения необходимой и детализированной информации о расчетных операциях их следует классифицировать по признакам,



приведенным на рисунке 1. В качестве субъектов расчетных взаимоотношений выступают физические и юридические лица [12, с. 519].

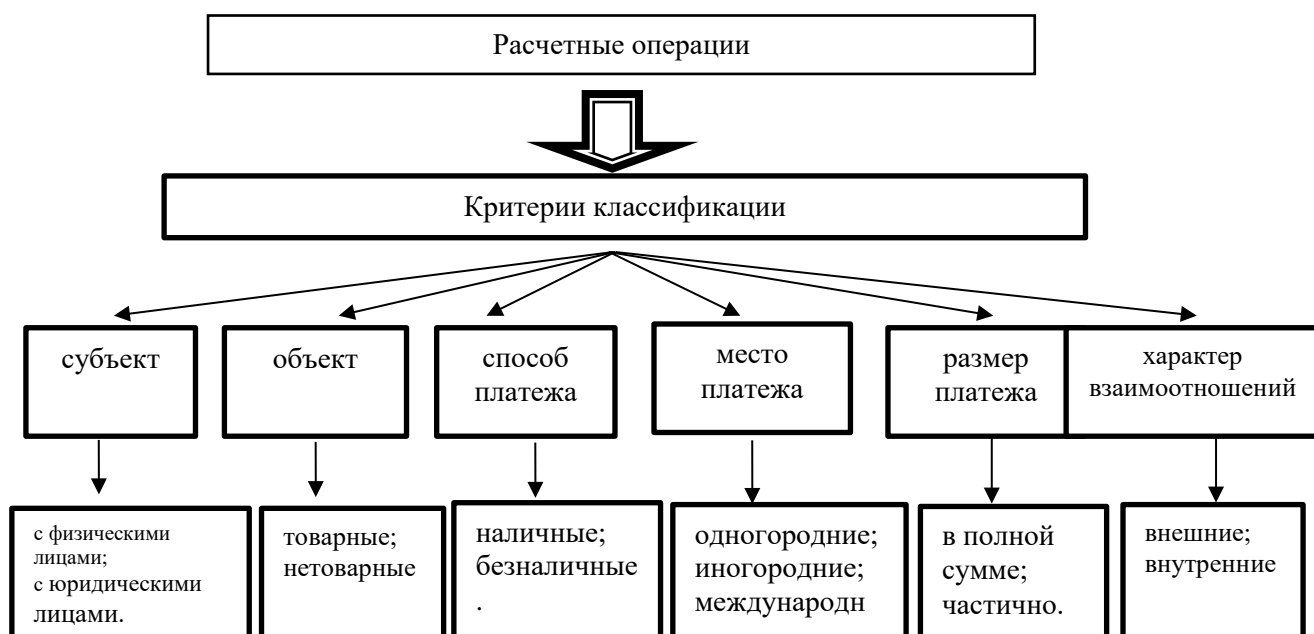


Рисунок 1 – Классификация расчетных операций

В процессе финансово-хозяйственной деятельности у предприятия постоянно возникают расчетные отношения. Однако большинство субъектов хозяйствования не располагает достаточным количеством финансовых ресурсов, необходимых для своевременного обеспечения уплаты по своим обязательствам. В результате, в связи с отсутствием денежных средств в организации в момент оплаты, образуется долг дебитора, который принято называть дебиторской задолженностью. Наличие данного вида задолженности в приемлемом размере допустимо и способствует росту ликвидности организации, однако при наличии просроченной задолженности или при ее высоком удельном весе в структуре оборотных средств свидетельствует об ухудшении финансовой ситуации в организации.

Следует отметить, что среди авторов используются различные определения к понятию «дебиторская задолженность». Полемика авторов по данному вопросу отражена в таблице 2.

Таблица 2 – Трактовки различных авторов к определению понятия «дебиторская задолженность»

Автор	Определение
Бочаров В. В.	«неполученная часть выручки предприятия от реализации, образующаяся из договора как отдельный вид обязательств между предприятиями» [7, с. 106].
Котерова Н. П.	«дебиторская задолженность представляет собой часть оборотных активов, называемую статьями дебиторов (счета к получению)» [17, с. 62].
Соколова С. В.	дебиторская задолженность – «это сумма задолженности в пользу предприятия, представленную финансовыми обязательствами юридических и физических лиц по расчетам за товары, работы и услуги» [36, с. 75].
Фридман А. М.	определяет дебиторскую задолженность, как «результат с одной стороны предоплаты за приобретаемые ресурсы, а с другой стороны товарный (коммерческий кредит), то есть предоставление покупателям отсрочки платежа за проданную им продукцию» [40, с. 130].
Растова Ю. И.	дебиторская задолженность – «это сумма долгов, т.е. элемент оборотного капитала, причитающихся организации от юридических или физических лиц» [33, с. 198].

Таким образом, исходя из выше рассмотренных определений, можно сформулировать следующее: дебиторская задолженность – это долги и обязательства, которые юридические или физические лица имеют перед организацией за товары, работы или услуги, которые были предоставлены, но еще не оплачены. Дебиторская задолженность отражается в бухгалтерском учете на счете 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками». Дебиторская задолженность может возникать по различным причинам, таким как отсутствие денежных средств у покупателей, просрочка платежей, неправильное оформление документов и другие.

Дебиторская задолженность представляет собой денежные средства, которые должны быть получены организацией от своих покупателей или заказчиков в результате продажи товаров или предоставления услуг. Экономическая сущность дебиторской задолженности заключается в том, что это актив организации, образовавшийся в результате кредитования

покупателям или заказчикам и обещания оплаты за товары или услуги в будущем.

Основные особенности дебиторской задолженности включают:

- временной характер: дебиторская задолженность возникает в результате реализации продукции, выполнения работ или оказания услуг, но ее оплата происходит позднее. Она имеет временной характер, и организация ожидает получения денежных средств в определенный срок после совершения сделки;
- риски неоплаты: существует риск того, что покупатели или заказчики не смогут погасить задолженность. Это может быть вызвано финансовыми проблемами у контрагента, неудовлетворительным качеством товаров или услуг, спорами или по другим причинам. Организации должны оценивать и управлять этими рисками, принимая меры по контролю задолженности и применению стратегий взыскания долгов;
- финансовые затраты: дебиторская задолженность может привести к непредвиденным расходам для организации в виде упущенной выгоды от немедленного получения денежных средств, управления кредиторскими отношениями, учета и анализа задолженности. Кроме того, организации могут потребоваться дополнительные ресурсы и затраты для контроля и взыскания задолженности в случае просрочек или неоплаты;
- планирование и управление: дебиторская задолженность требует планирования и управления со стороны организации. Важно отслеживать и контролировать ее объем, сроки погашения, состояние каждого покупателя или заказчика, а также принимать решения по предоставлению кредита, установлению условий платежей и оптимизации задолженности в целях повышения ликвидности и минимизации рисков [3, с. 154].

Дебиторская задолженность является неотъемлемой частью финансового учета и управления организацией. Эффективный контроль и управление данным видом задолженности имеют большое значение для финансовой устойчивости и результативности бизнеса.

Дебиторская задолженность оказывает существенное влияние на следующие показатели деятельности предприятия, которые представлены на рисунке 2 [39, с. 166].



Рисунок 2 – Влияние дебиторской задолженности на деятельность организации

Дебиторская задолженность в своей сути имеет следующие существенные признаки:

- «с одной стороны (для дебитора) – она источник бесплатных средств;
- с другой стороны (для кредитора) – это возможность увеличения ареала распространения его продукции, увеличение рынка распространения работ и услуг» [4, с. 112].

Величина дебиторской задолженности определяется многими разнонаправленными факторами. Условно эти факторы можно разделить на внешние и внутренние [4, с. 113].

Для оптимизации структуры дебиторской задолженности используется классификация по следующим критериям, представленным на рисунке 3 [7, с. 130].



Рисунок 3 – Классификация дебиторской задолженности

По видам деятельности предприятия дебиторскую задолженность можно разделить на коммерческую и некоммерческую. «Коммерческой

считается задолженность, обусловленная основной деятельностью предприятия, т.е. производством и реализацией продукции (работ, услуг):

- предоплата и авансы поставщикам;
- отсрочка оплаты покупателям по отгруженной продукции;
- переплата по коммерческим закупкам» [14, с. 66].

Некоммерческой считается задолженность, связанная с административно-хозяйственной деятельностью предприятия:

- «переплата по налогам и сборам, социальному страхованию, а также задолженность по зарплате персоналу;
- задолженность учредителей по взносам;
- авансы, выданные работникам предприятия для выполнения управленческих функций;
- кредиты и займы, выданные сотрудникам;
- авансы по арендным платежам» [20, с. 137].

Таким образом, дебиторская задолженность представляет собой денежные средства, которые должны быть получены организацией от своих покупателей или заказчиков в результате продажи товаров или предоставления услуг. Экономическая сущность дебиторской задолженности заключается в том, что это актив организации, образовавшийся в результате кредитования покупателям или заказчикам и обещания оплаты за товары или услуги в будущем. Различают данный вид задолженности по следующим признакам: экономическому содержанию, срокам погашения, своевременности возврата, возможности взыскания и т.д.

## **1.2 Цель, задачи бухгалтерского учета расчетов с покупателями и заказчиками, их нормативно-правовое регулирование в Российской Федерации**

Цель бухгалтерского учета расчетов с покупателями и заказчиками заключается в систематическом и точном отражении всех операций, связанных с продажей товаров или предоставлением услуг [32, с. 216].

Задачи бухгалтерского учета расчетов с покупателями и заказчиками включают:

- бухгалтерский учет должен фиксировать все операции по продажам и обеспечивать правильное и своевременное отражение в учетных записях. Это включает учет выставленных счетов, а также учет договоров и сделок с покупателями и заказчиками;
- бухгалтерский учет должен отслеживать задолженность покупателей и заказчиков, а именно сроки оплаты, контролировать просрочки платежей и проводить расчеты с клиентами;
- все полученные платежи от покупателей и заказчиков должны быть отражены в учете. Это включает учет наличных платежей, платежей по банковским переводам, чекам и другим формам оплаты;
- бухгалтерский учет отвечает за расчеты с покупателями и заказчиками, включая определение суммы задолженности, проведение расчетов и отражение этих операций в соответствующих учетных записях;
- учет должен предоставлять информацию о текущей задолженности каждого покупателя или заказчика, а также о просрочках платежей. Это помогает организации контролировать и управлять дебиторской задолженностью;
- формирование отчетности: бухгалтерия должна составлять отчеты о расчетах с покупателями и заказчиками. Это включает составление

счетов-фактур, справок о задолженности, отчетов о дебиторской задолженности и другой финансовой отчетности, связанной с расчетами с клиентами [14, с. 206].

Задачи бухгалтерского учета расчетов с покупателями и заказчиками направлены на обеспечение точности, надежности и своевременности информации о финансовом положении организации, связанной с расчетами контрагентов.

Основными нормативными актами, регламентирующими бухгалтерский учет и анализ расчетов с покупателями и заказчиками, выступают следующие.

Гражданский кодекс Российской Федерации от 30.11.1994 г. № 51-ФЗ (в ред. 24.07.2023 г. № 339-ФЗ) определяет правовое положение участников гражданского оборота, основания возникновения и порядок осуществления права собственности и других вещных прав, прав на результаты интеллектуальной деятельности и приравненные к ним средства индивидуализации, регулирует отношения, связанные с участием в корпоративных организациях или с управлением ими, договорные и иные обязательства, а также другие имущественные и личные неимущественные отношения, основанные на равенстве, автономии воли и имущественной самостоятельности участников и т.д. [10].

Налоговый кодекс Российской Федерации. Вторая часть от 05.08.2000 г. № 117-ФЗ (с изм. и доп. от 04.08.2023 г. № 305-ФЗ) устанавливает порядок и правила начисления и уплаты налогов по расчетам с поставщиками и заказчиками [21].

Федеральный закон Российской Федерации от 06.12.2011 г. № 402 «О Бухгалтерском учёте» (в ред. от 30.12.2021 г. № 435-ФЗ) устанавливает единые требования к ведению бухгалтерского учёта расчетов, в целом к финансовому учёту, а также порядку оформления бухгалтерской (финансовой отчетности). Кроме того, данный Федеральный закон отвечает за создание правового регулирования бухгалтерского учёта расчетов [22].



Федеральный закон Российской Федерации от 02.10.2007 г. № 229-ФЗ «Об исполнительном производстве» (в ред. от 30.12.2020 г. № 495-ФЗ) определяет условия и порядок принудительного исполнения судебных актов, актов других органов и должностных лиц [23].

Приказ Министерства финансов Российской Федерации от 31.10.2000 г. № 94н «Об утверждении Плана счетов бухгалтерского учёта финансово-хозяйственной деятельности организаций и Инструкции по его применению» (в ред. от 08.11.2010 г. № 142-н). Устанавливает единый подход к использованию плана счетов бухгалтерского учета для учета финансово-хозяйственной деятельности организации и отражения фактов хозяйственной деятельности на счетах бухгалтерского учета [24].

Приказ Минфина России от 29.07.1998 N 34н (в ред. от 11.04.2018) «Об утверждении Положения по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации» определяет порядок организации и ведения бухгалтерского учета, составления и представления бухгалтерской отчетности юридическими лицами по законодательству Российской Федерации, независимо от их организационно-правовой формы, а также взаимоотношения организации с внешними потребителями бухгалтерской информации [25].

Приказ Минфина РФ от 06.07.1999 N 43н (в ред. 29.01.2018) «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Бухгалтерская отчетность организации» (ПБУ 4/99)» устанавливает состав, содержание и методические основы формирования бухгалтерской отчетности организаций, являющихся юридическими лицами по законодательству Российской Федерации [26].

Приказ Минфина РФ от 13.06.1995 N 49 (ред. от 08.11.2010) «Об утверждении Методических указаний по инвентаризации имущества и финансовых обязательств» указания устанавливают порядок проведения инвентаризации имущества и финансовых обязательств организации и оформления ее результатов [27].

Приказ Министерства финансов Российской Федерации от 06.10.2008 г. № 106-н «Об утверждении положений по бухгалтерскому учету» (вместе с «Положением по бухгалтерскому учету «Учетная политика организации» (ПБУ 1/2008)», «Положением по бухгалтерскому учету «Изменения оценочных значений» (ПБУ 21/2008) устанавливает правила формирования (выбора или разработки) и раскрытия учетной политики организаций, являющихся юридическими лицами по законодательству Российской Федерации [28].

Приказ Минфина России от 06.05.1999 N 32н (ред. от 27.11.2020) «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Доходы организации» ПБУ 9/99» устанавливает правила формирования в бухгалтерском учете информации о доходах коммерческих организаций [29].

Приказ Минфина России от 06.05.1999 N 33н (ред. от 06.04.2015) «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Расходы организации» ПБУ 10/99» устанавливает правила формирования в бухгалтерском учете информации о расходах коммерческих организаций [30].

Приказ Министерства финансов Российской Федерации от 10.03.1999 г. № 19н «Об утверждении формы «Расшифровка дебиторской и кредиторской задолженности организации» устанавливает правила по заполнению формы отчетности и содержит показатели дебиторской задолженности, в частности, показатели филиалов и иных подразделений обособленного порядка вне зависимости от их местонахождения [31].

Таким образом, современная организация и ведение учета и анализа расчетов с покупателями и заказчиками оснащены нормативно-правовой базой, однако непрерывное развитие экономики требует постоянного изменения применяемых подходов с дальнейшим отражением изменений в нормативно-правовых актах Российской Федерации.

### **1.3 Методические подходы к анализу расчетов с покупателями и заказчиками**

Управление дебиторской задолженностью – это процесс управления денежными средствами, которые должны быть получены от покупателей и заказчиков. Он включает в себя различные методы и стратегии, направленные на уменьшение объема дебиторской задолженности и ускорение получения денежных средств. Ниже приведены некоторые методы управления дебиторской задолженностью [33, с. 207]:

- оценка кредитоспособности покупателей: перед предоставлением кредита покупателю необходимо провести анализ его кредитоспособности. Это позволит уменьшить риски по невозврату долга и снизить объем дебиторской задолженности;
- установление сроков оплаты: установление жестких сроков оплаты помогает ускорить получение денежных средств и уменьшить объем дебиторской задолженности;
- мониторинг дебиторской задолженности: регулярный мониторинг дебиторской задолженности позволяет оперативно реагировать на просрочки платежей и принимать меры по их устранению;
- применение штрафных санкций: введение штрафных санкций за просрочку платежей может стимулировать покупателей к своевременной оплате и уменьшить объем дебиторской задолженности;
- автоматизация процессов: автоматизация процессов управления дебиторской задолженностью позволяет ускорить получение денежных средств и снизить объем дебиторской задолженности.

Таким образом, управление дебиторской задолженностью включает в себя оценку кредитоспособности покупателей, установление сроков оплаты,

мониторинг дебиторской задолженности, применение штрафных санкций и автоматизацию процессов.

В состав дебиторской задолженности относятся:

- авансы, выплаченные поставщикам за работы, поставки, услуги;
- долги покупателей, подрядчиков за полученные, но не оплаченные услуги (товары, работы);
- задолженность подотчетных лиц, то есть сотрудников предприятия;
- переплата по налогам, сборам, страховым взносам в фонды;
- прочие виды дебиторской задолженности.

Как правило, расчеты с покупателями и заказчиками занимают основной удельный вес в структуре дебиторской задолженности. В настоящее время существует большое количество различных методик анализа расчетов с покупателями и заказчиком. Рассмотрим некоторые из них.

Методика анализа долгов покупателей и заказчиков А.М. Фридман. «Общая оценка динамики объема дебиторской задолженности в целом и по отдельным статьям. Коэффициентный анализ (доля дебиторской задолженности в оборотных активах, анализ ее структуры, анализ качественного состояния дебиторской задолженности, оценка динамики сомнительной задолженности). Анализ кредиторской задолженности по приведенному выше алгоритму. Сопоставление результатов анализа дебиторской и кредиторской задолженности» [40, с. 128].

К несомненным достоинствам методики можно отнести ее доступность (для проведения анализа достаточно стандартных форм бухгалтерской отчетности, формы №1-5) и простоту ее применения.

Но при этом стоит отметить что, сама методика недостаточно прописана, некоторые этапы не раскрыты или не детализированы. Рекомендации, предлагаемые автором, носят общий характер. Методика основана на анализе данных отчетности, т.е. прошлых тенденций.

По методике В. В. Бочарова анализ проводится в пять этапов:

- «на первом этапе оценивается уровень дебиторской и кредиторской задолженности предприятия и его динамика;
- на втором этапе определяются средний период инкассации задолженности и количество ее оборотов;
- на третьем этапе оценивается состав задолженности предприятия по отдельным ее «возрастным группам», т.е. по предусмотренным срокам ее инкассации;
- на четвертом этапе подробно рассматривается состав просроченной задолженности, выделяются сомнительная и безнадежная задолженность.
- на пятом этапе определяют сумму эффекта полученного от инвестирования средств в дебиторскую и кредиторскую задолженность» [8, с. 127].

Методика анализа дебиторской и кредиторской задолженности Г. В. Савицкая. В предложенной автором методике рассматривается коэффициентный анализ (доля дебиторской задолженности в оборотных активах, анализ ее структуры, анализ качественного состояния дебиторской задолженности, оценка динамики сомнительной задолженности). Анализ кредиторской задолженности по приведенному выше алгоритму. Сопоставление результатов анализа дебиторской и кредиторской задолженности.

Анализ дебиторской задолженности можно провести в следующей последовательности:

- «анализ абсолютных и относительных показателей состояния, структуры и движения дебиторской задолженности;
- анализ состояния дебиторской задолженности по срокам образования;
- расчет показателей оборачиваемости, доли дебиторской задолженности в общем объеме текущих активов, оценка

соотношения темпов роста дебиторской задолженности с темпами выручки от продаж;

- анализ соотношения дебиторской и кредиторской задолженности» [34, с. 52].

С помощью анализа можно выявить размер суммы долга, причитающегося организации, причины возникновения просрочки и ее динамику.

Чтобы проанализировать, насколько эффективна политика предприятия в области управления расчетами с поставщиками и покупателями, необходимо ввести систему показателей оценки эффективности.

Доля задолженности покупателей и заказчиков в краткосрочных активах предприятия определяется по формуле [16, с. 234]:

$$Д_{\text{Пиз}} = \frac{З_{\text{Пиз}}}{\text{КА}}, \quad (1)$$

где  $З_{\text{Пиз}}$  – задолженность покупателей и заказчиков, тыс. руб.;

КА – краткосрочные активы, тыс. руб.

Показатель определяет часть задолженности покупателей и заказчиков в структуре краткосрочных активов предприятия. Чем выше значение данного показателя, тем большая часть краткосрочных активов отвлечено из оборота.

Доля задолженности покупателей и заказчиков в структуре общей дебиторской задолженности определяется по формуле [16, с. 234]:

$$Д_{\text{Пиз}} = \frac{З_{\text{Пиз}}}{\text{ДЗ}}, \quad (2)$$

где ДЗ – дебиторская задолженность, тыс. руб.

Доля задолженности покупателей и заказчиков в выручке предприятия определяется по формуле [1, с. 139]:

$$Д_{\text{Пиз/В}} = \frac{З_{\text{Пиз}}}{В}, \quad (3)$$

где В – выручка от реализации продукции, товаров, работ, услуг, тыс. руб.

Рассчитывая долю задолженности покупателей и заказчиков в выручке от реализации предприятия, можно узнать, какая часть выручки от реализации продукции приходится на продукцию, купленную в кредит у предприятия.

Оборачиваемость дебиторской задолженности определяется по формуле [7, с. 199]:

$$\text{Кодз} = \frac{ДЗ_{\text{ср}}}{В}, \quad (4)$$

где  $ДЗ_{\text{ср}}$  – средняя величина дебиторской задолженности, тыс. руб.;

В – выручка от реализации продукции, товаров, работ, услуг, тыс. руб.

Данный показатель определяет, сколько единиц выручки предприятия получено с 1 руб. дебиторской задолженности.

Период погашения дебиторской задолженности рассчитывается по формуле [9, с. 61]:

$$\text{Ппдз} = \frac{T}{\text{Кодз}}, \quad (5)$$

где Т – длительность периода, дни;

Кодз – коэффициент оборачиваемости.

Период погашения рассчитывается для определения срока, за который кредиторы расплачиваются с дебиторами. Чем выше этот показатель, тем выше риск неуплаты по счетам.

Коэффициент инкассации рассчитывается по формуле [4, с. 129]:

$$КИ = \frac{ДЗ_{ср}}{В}, \quad (6)$$

где  $ДЗ$  – средняя величина дебиторской задолженности, тыс. руб.;

$В$  – выручка от реализации продукции, товаров, работ, услуг, тыс. руб.

Коэффициент инкассации позволяет установить, когда и в какой сумме ожидается поступление денежных средств от продаж данного периода.

Оборачиваемость задолженности покупателей и заказчиков определяется по формуле [7, с. 199]:

$$Ко_{Пиз} = \frac{В}{\overline{З_{Пиз}}}, \quad (7)$$

где  $\overline{З_{Пиз}}$  – средняя величина задолженности покупателей и заказчиков, тыс. руб.;

Данный показатель определяет, сколько единиц выручки предприятия получено с 1 руб. задолженности покупателей и заказчиков.

Период погашения задолженности покупателей и заказчиков рассчитывается по формуле [9, с. 61]:

$$Ппдз = \frac{T}{Ко_{Пиз}}, \quad (8)$$

где  $T$  – длительность периода, дни;



Кодз – коэффициент оборачиваемости задолженности покупателей и заказчиков.

Период погашения рассчитывается для определения срока, за который покупатели и заказчики расплачиваются по своим обязательствам перед организацией. Чем выше этот показатель, тем выше риск неуплаты по счетам.

Для полноты анализа дебиторскую задолженность необходимо сопоставить с кредиторской. Положительным результатом считается, если первая не превышает вторую. То есть организация больше привлекает финансов, чем тратит. Но слишком большая разница может означать неспособность организации платить по своим счетам.

Таким образом, одной из важнейших процедур для осуществления глубокого анализа текущего положения имеющихся оборотных финансов организации является проведение оценки ее дебиторской задолженности, а именно задолженности с покупателями и заказчиками. Исходными данными для анализа выступают: годовые балансы предприятия с приложениями, подтвержденные аудиторской проверкой, бухгалтерский баланс, расшифровка дебиторской и кредиторской задолженности и другая аналитическая информация, отражающая состояние и движение дебиторской задолженности. Основными показателями, характеризующими оборачиваемость задолженности с покупателями и заказчиками, являются коэффициент оборачиваемости, коэффициент инкассации, а также период погашения дебиторской и кредиторской задолженности.

## 2 Бухгалтерский учет расчетов с покупателями и заказчиками в ООО «Автоград 56»

### 2.1 Организационно-экономическая характеристика ООО «Автоград 56»

Организация ООО «Автоград56» создано в соответствии с решением учредителя Общества №1 и зарегистрирована в едином государственном реестре юридических лиц 12 лет назад 29 марта 2011 г. В своей деятельности организация руководствуется Гражданским кодексом Российской Федерации, Федеральным законом «Об обществах с ограниченной ответственностью», а также уставом. Основные сведения об анализируемой организации представлены в таблице 3.

Таблица 3 – Общие сведения об ООО «Автоград56»

Наименование	Сведения
Полное наименование организации	Общество с ограниченной ответственностью «Автоград56»
Вид деятельности	Торговля автомобильными деталями, узлами и принадлежностями (код по ОКВЭД 45.3)
Статус организации	коммерческая, действующая
Уставный капитал	10 тыс. руб.

Так, исходя из данных таблицы 3 выяснено, что основным видом деятельности, который предприятие осуществляет в соответствии с действующим законодательством Российской Федерации и Уставом общества, является торговля автомобильными деталями, узлами и принадлежностями, а так же подбор, покупка, продажа новых и поддержанных автомобилей в Оренбурге. Для удобства клиентов компания предлагает кредитование и страхование автомобилей по доступным ценам.

Дополнительные виды деятельности организации представлены на рисунке 4.

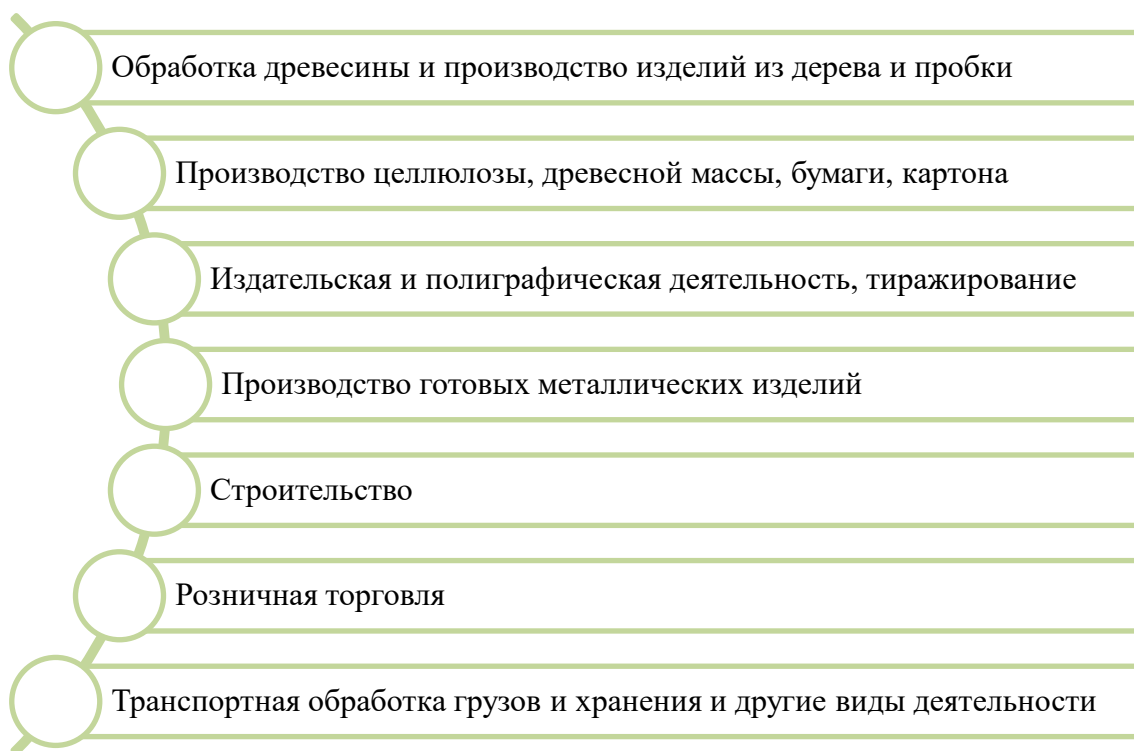


Рисунок 4 – Дополнительные виды деятельности ООО «Автоград56»

Целью деятельности общества является получение прибыли за счет ведения коммерческой и хозяйственной деятельности.

Стратегической задачей ООО «Автоград56» является динамическое развитие предприятия путем постоянного улучшения ассортимента реализуемых товаров, в соответствии с требованиями заказчиков, для удовлетворения их запросов и обеспечения устойчивой прибыли.

Основные достоинства работы с ООО «Автоград56» заключаются в наличии больших площадей для стоянки авто на продажу, весь необходимый комплекс услуг по доступным ценам не выезжая за территорию рынка, большой выбор автомобилей всех марок отечественного и иностранного производства в наличии и под заказ, круглосуточная, охраняемая стоянка.

Далее на рисунке 5 следует представить организационную структуру управления ООО «Автоград56».

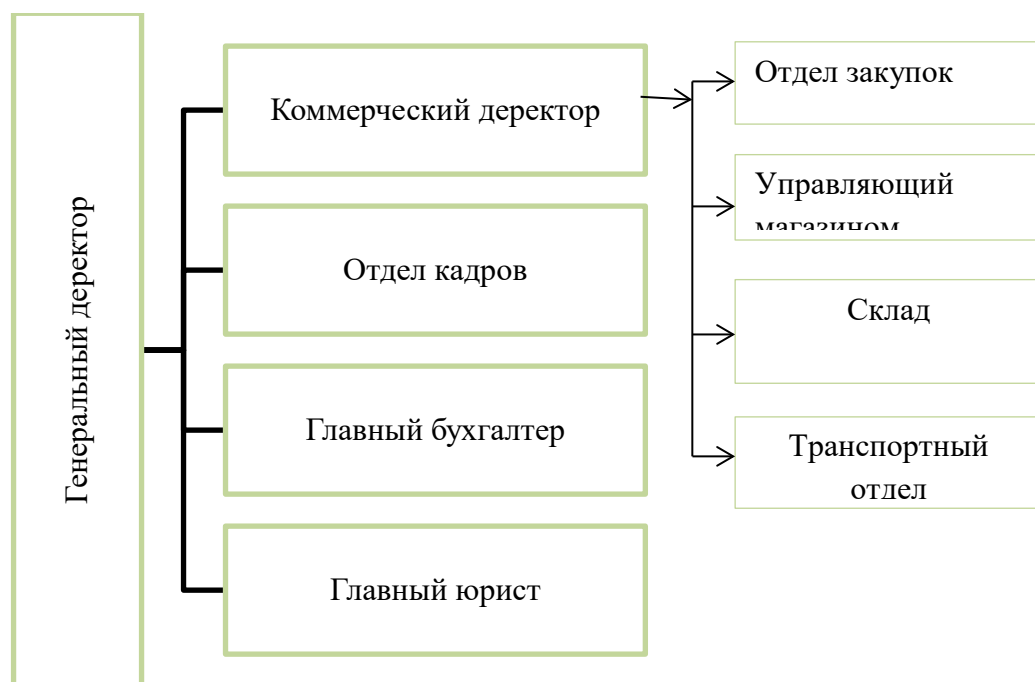


Рисунок 5 – Организационная структура управления ООО «Автоград56»

Исходя из представленной схемы процесса управления ООО «Автоград56» определено, что она имеет особенности линейно-функционального типа. Данная форма структуры управления ООО «Автоград56» представляет собой традиционное организационное устройство, где власть и ответственность распределены по принципу вертикальной иерархии. В такой структуре присутствуют линейные отношения между руководителями и подчиненными, а также четко определены функциональные области деятельности каждого отдела.

Согласно действующей системе управления организации, установлены основные характеристики линейно-функциональной структуры ООО «Автоград56», которые представлены ниже:

- управление в ООО «Автоград56» осуществляется по иерархической схеме, при этом в установленном порядке определены уровни руководства. В организации присутствуют руководители на разных уровнях, такие как генеральный директор, коммерческий директор,

главный бухгалтер, главный юрист и другие, а также сотрудники на исполнительских позициях;

- в данной структуре принятие решений и распределение ресурсов осуществляются на верхних уровнях иерархии. Генеральный директор и начальники отделов контролируют ключевые решения и указания с последующей их передачей нижестоящим подразделениям или сотрудникам;
- трудовая деятельность в ООО «Автоград56» организована в различных функциональных областях, такие как производство, продажи, маркетинг, финансы и т.д. Каждая сфера деятельности имеет своего руководителя, ответственного за выполнение соответствующих задач и достижение поставленных целей;
- коммуникация и информационный обмен в ООО «Автоград56» протекают по вертикальным линиям. Например, подчиненные информируют своих непосредственных руководителей о своей работе и получают инструкции от них. Это способствует четкому и организованному распределению задач и согласованию деятельности подразделений;
- структура управления в ООО «Автоград56» акцентирует внимание на специализации и разделении труда. Каждое подразделение специализируется в своей функциональной области и работает над своей частью задач. Это способствует повышению производительности и качества работы в определенных сферах.

Бухгалтерский учет в ООО «Автоград56» осуществляет бухгалтерия, являющаяся самостоятельным структурным подразделением, действующим в соответствии с положением об отделе. Бухгалтерия возглавляется главным бухгалтером, который назначается на должность и освобождается от должности приказом директора организации.

Бухгалтерский учет в ООО «Автоград56» организован в соответствии с принципами и требованиями бухгалтерского законодательства и стандартов учета. ООО «Автоград56» разрабатывает и применяет учетную политику, которая определяет методы и принципы финансового учета и отчетности. Учетная политика устанавливает правила по учету операций, оценке активов и обязательств, отражению доходов и расходов, а также составлению финансовых отчетов.

Учетной политикой обеспечивается:

- формирование полной и достоверной информации о деятельности организации, его имущественном положении, полученных доходах и понесенных расходах;
- обеспечение при совершении предприятием хозяйственных операций внутренних и внешних пользователей своевременной информацией о наличии и движении активов и обязательств, а также об использовании материальных, трудовых и финансовых ресурсов в соответствии с утвержденными нормами, нормативами и сметами;
- правильность отнесения доходов и расходов к отчетным периодам;
- тождественность данных аналитического учета данным синтетического учета на первое число каждого месяца.

Учет хозяйственных операций ведется с использованием регистров, предназначенных для систематизации и накопления информации, содержащейся в принятых к учету первичных документах, для отражения на счетах бухгалтерского учета и в бухгалтерской отчетности. Бухгалтерия получает, обрабатывает и регистрирует первичные документы.

Организация использует рабочий план счетов, который является системой классификации учетных счетов и обеспечивает структурированную систему учета. Он включает разделы для различных типов операций и учетных категорий, таких как активы, обязательства, капитал, доходы и расходы.

Аналитические и синтетические регистры бухгалтерского учета ведутся с использованием специализированной бухгалтерской программы «1С: Предприятие».

Далее необходимо определить эффективность деятельности ООО «Автоград56» на основании финансовой отчетности организации посредством проведения анализа основных финансово-экономических показателей за 2021-2022 гг. в таблице 4 (приложение А).

Таблица 4 – Основные экономические показатели хозяйственно-финансовой деятельности ООО «Автоград56» за 2021-2022 гг.

Показатели	2021 г.	2022 г.	Абсолютное отклонение, +/-	Темп прироста, %
Выручка, тыс. руб.	31571	30101	-1470	-4,66
Расходы по обычной деятельности, тыс. руб.	31456	30027	-1429	-4,54
Прибыль от продаж, тыс. руб.	115	74	-41	-35,65
Прочие расходы, тыс. руб.	24	24	0	0,00
Налог на прибыль, тыс. руб.	21	10	-11	-52,38
Чистая прибыль, тыс. руб.	70	40	-30	-42,86
Рентабельность продукции, работ, услуг, %	0,37	0,25	-0,12	–
Рентабельность продаж, %	0,36	0,25	-0,11	–
Среднесписочная численность работников, чел.	46	43	-3	-6,52
Среднегодовая выработка одного работника, тыс. руб.	686,33	700,02	13,69	1,99
Среднегодовая стоимость активов, тыс. руб.	7951,5	9556	1604,5	20,18
Рентабельность активов, %	0,88	0,42	-0,46	–
Коэффициент текущей ликвидности	1,09	1,11	0,02	–
Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	0,08	0,10	0,02	–
Коэффициент обеспеченности финансовых обязательств активами	0,92	0,92	0	–

В таблице 4 отражены данные в динамике за 2021-2022 г., которые свидетельствует о снижении прибыльности деятельности ООО «Автоград56» в 2022 г. Установлено снижение выручки на 4,66% до 30101 тыс. руб. Также

отмечается уменьшение расходов по обычной деятельности на 1429 тыс. руб., что в результате составило 30027 тыс. руб. Прибыль от продаж составила 74 тыс. руб., данный размер прибыли значительно ниже показателя 2021 г., поскольку составлял 115 тыс. руб. Это повлекло снижение рентабельности продукции, работ, услуг на 0,12 п.п. до 0,25% и рентабельности продаж на 0,11 п.п. до 0,25%. После уплаты налога на прибыль и понесенных организацией расходов, чистая прибыль образовалась в размере 40 тыс. руб., что ниже на 42,86%.

В 2022 г. замечено снижение численности работников в среднем за период на 3 чел. до 43 чел., что обусловило увеличение производительности труда на 1,99% до 700,02 тыс. руб., что характеризует проведение эффективной системы управления персоналом и рациональное использование трудового потенциала в ООО «Автоград56».

При росте средней стоимости совокупных активов организации на 20,18% до 9556 тыс. руб. намечена тенденция к ухудшению эффективности их использования в организации, поскольку рентабельность активов снизилась на 0,46 п.п., составив 0,42% в 2022 г.

Финансовое состояние ООО «Автоград56» установлено на неудовлетворительном уровне, поскольку коэффициент текущей ликвидности при его положительной динамике (прирост на 0,02), составив в 2022 г. 1,11, не достиг нормативно установленного уровня (не менее 1,5) и это указывает на нехватку достаточной части имущества организации, при реализации которого могла бы быть обеспечена уплата долгов в требуемые сроки. Кроме того, в организации недостаточно собственных средств, на что указывает уровень коэффициента обеспеченности собственными оборотными средствами (0,10). Коэффициент обеспеченности финансовых обязательств активами составляет 0,92, что выше норматива (0,85) и это говорит о высокой необходимости организации заемных средств для ее дальнейшего существования.



## 2.2 Документальное оформление и организация синтетического и аналитического учета расчетов с покупателями и заказчиками в организации

В ООО «Автоград56» при осуществлении основной и иной деятельности проводятся различные расчеты с покупателями и заказчиками по поводу реализации товаров, работ, услуг. Представим основные виды документов, применяемых в ООО «Автоград56» для осуществления расчетных операций с покупателями и заказчиками в таблице 5.

Таблица 5 – Виды документов, применяемых в ООО «Автоград56» для осуществления расчетных операций

Номер формы унифицированной		Наименование форм
типовой	отраслевой	
КО-1		Приходный кассовый ордер
	КО-2	Расходный кассовый ордер
Бланки строгой отчетности		
ТТН		Товарно-транспортная накладная
ТН		Товарная накладная на отпуск и оприходование товарно-материальных ценностей
		Счет-фактура
		Договор
	ОКУД 0402001	Квитанция

В ООО «Автоград56» применяются следующие расчетные документы: платежное поручение; платежное требование; платежное требование-поручение. Расчетные документы служат основанием для документирования операций по продаже товаров или предоставлению услуг. Они подтверждают факт заключения сделки и указывают на сумму, условия и детали оплаты. Данная информация в ООО «Автоград56» также используется для учета выручки, поскольку помогает определить общую сумму продаж, распределить ее по различным категориям товаров или услуг и отразить ее в бухгалтерской отчетности. Расчетные документы также служат для контроля задолженности

покупателей перед организацией. Они указывают на сумму долга, сроки оплаты и условия, и могут использоваться для управления задолженностью и принятия мер по взысканию платежей.

Основным документом, на основе которого осуществляется взаимодействие между ООО «Автоград56» и покупателями, заказчиками является договор. Договор на реализацию товаров представляет собой юридический документ, который заключается между ООО «Автоград56» и покупателем и определяет условия и обязательства, связанные с продажей товаров. Он регулирует отношения сторон и является основой для осуществления торгово-экономической деятельности. К договору прилагаются счет-фактуры.

Также в ООО «Автоград56» формируются товарно-транспортная накладная и товарная накладная, которые служат основанием для оформления соответствующих банковских платёжных документов на перечисление задолженности: платёжных требований, аккредитивов, платёжных поручений, расчётных чеков; товарные накладные (ф. ТН-2); приёмные акты о выполнении работ и услуг и др.

Товарно-транспортная накладная ООО «Автоград56» представляет документ, который используется для оформления и регистрации продажи товаров от отправителя (поставщика) к получателю (покупателю). Основные цели использования товарно-транспортной накладной включают: оформление и подтверждение поставки, то есть служит доказательством поставки товаров от поставщика к покупателю. Она содержит информацию о количестве, виде и состоянии товаров, а также детали организации и контактные данные отправителя и получателя. Это позволяет обеим сторонам иметь однозначное подтверждение о выполненной поставке, а также избежать ошибок в учете и недостачи товаров. Товарно-транспортная накладная также используется для финансового контроля и согласования платежей между поставщиком и покупателем. Она может служить основанием для выставления счетов, расчета стоимости поставленных товаров и определения уплаченных сумм.

ООО «Автоград56» реализовало товарно-материальные ценности покупателю ООО «Уралспецкомплект» на общую сумму 4694,98 руб. В таблице 6 рассмотрим хозяйственные операции ООО «Автоград56» по предоставленной счет-фактуре №292 от 26 декабря 2022 г. и товарной накладной №292 от 26 декабря 2022 г.

Таблица 6 – Хозяйственные операции ООО «Автоград56» по расчетам с покупателями и заказчиками по счет-фактуре №292 от 26 декабря 2022 г. и товарной накладной №292 от 26 декабря 2022 г.

Наименование товаров	Ед. измерения и количество	Цена за ед., руб.	Стоимость товаров, всего, руб.	Ставка НДС, %	Сумма НДС, руб.	Стоимость всего с НДС, руб.
Sintec Platinum 1л 801985	1 шт.	435,24	435,24	20	87,05	552,29
Акция 4+1L Sintec Platinum 324703	1 шт.	1512,22	1512,22	20	302,45	1814,67
Акция 4+1L Sintec Platinum 324705	1 шт.	1512,22	1512,22	20	302,45	1814,67
Масляный фильтр	1 шт.	452,79	452,79	20	90,56	543,35
Всего	х	х	3912,47	х	782,51	4694,98

28 декабря 2022 г. ООО «Автоград56» реализовало товарно-материальные ценности покупателю ООО «Автогарант» на общую сумму 7101,27 руб. В таблице 7 рассмотрим хозяйственные операции ООО «Автоград56» по предоставленной счет-фактуре №294 от 28 декабря 2022 г. и товарной накладной №294 от 28 декабря 2022 г.

Также в ООО «Автоград56» оформляется акт о приемке выполненных работ в процессе осуществления работ или оказания услуг и используется для подтверждения факта выполнения работ и их приемки заказчиком или получателем услуг.

Таблица 7 – Хозяйственные операции ООО «Автоград56» по расчетам с покупателями и заказчиками по счет-фактуре №294 от 28 декабря 2022 г. и товарной накладной №294 от 28 декабря 2022 г.

Наименование товаров	Ед. измерения и количество	Цена за ед., руб.	Стоимость товаров, всего, руб.	Ставка НДС, %	Сумма НДС, руб.	Стоимость всего с НДС, руб.
Втулка переднего стабилизатора	2 шт.	394,14	788,28	20	157,66	945,94
Клипса	1 шт.	111,67	111,67	20	22,33	134,00
Накладка заднего бампера	1 шт.	2928,45	2928,45	20	585,69	3514,14
Решетка в бампер	1 шт.	948,15	948,15	20	189,63	1137,78
Ручка внутренняя	1 шт.	233,62	233,62	20	46,73	280,35
Саморез	1 шт.	87,50	87,50	20	17,50	105,00
02R42020	1 шт.	719,77	719,77	20	143,96	863,73
Крышка	1 шт.	100,27	100,27	20	20,06	120,33
Всего	х	х	5917,71	х	1183,56	7101,27

В ООО «Автоград56» доверенность применяется для оформления права лица выступать в качестве доверенного лица организации при получении материальных ценностей, отпускаемых поставщиком по наряду, счету, договору, заказу, соглашению. Выдачу этих доверенностей регистрируют в заранее пронумерованном и прошнурованном журнале учета выданных доверенностей.

Используемая система учёта по расчётам с покупателями и заказчиками в ООО «Автоград56» формирует следующие виды отчётов:

- оборотно-сальдовая ведомость по счету 62 «Расчёты с покупателями и заказчиками». Документ отражает остатки по обороту за различные периоды, а также состояние расчётов с покупателями товаров и продукции в зависимости от выбранной даты;
- карточка по счету 62 «Расчёты с покупателями и заказчиками». Приводится информация по остаткам и оборотам за определенный временной период (дни, недели, месяцы);

- анализ счета 62 «Расчёты с покупателями и заказчиками». Дает данные о состоянии расчётов с покупателями в различных бухгалтерских счетах, а также предоставляет полную корреспонденцию счетов бухгалтерского учёта.

Для расчетных операций с покупателями и заказчиками в ООО «Автоград56» использует счет 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками», который предназначен для обобщения информации о расчетах с покупателями и заказчиками. В рабочем плане счетов ООО «Автоград56» к счету 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками» субсчета не открыты

Синтетический учет представляет обобщенную информацию о расчетах с покупателями и заказчиками, группируя финансовые операции по определенным категориям, таким как выручка от продаж, скидки, возвраты и прочие. Синтетический учет помогает получить общую картину о финансовых потоках с покупателями и осуществлять сводный анализ.

Аналитический учет, в свою очередь, предоставляет детальную информацию о расчетах с каждым конкретным покупателем. Он отслеживает каждую финансовую операцию отдельно, устанавливая данные о дате, сумме, виде операции, номере документа и других сопутствующих сведениях. Аналитический учет позволяет проводить детальный анализ и контроль за расчетами с покупателями, выявлять задолженности, определять платежеспособность клиентов и принимать управленческие решения.

Корреспонденция счетов по учету реализации продукции покупателям ООО «Автоград56» за март 2022 г. отражена в таблице 8.

Таблица 8 – Корреспонденция счетов по учету готовой продукции ООО «Автоград56» за март 2022 год

Содержание операции	Корреспонденция счетов		Сумма, р.
	Дебет	Кредит	
Списана стоимость товаров, изготовленной для реализации по фактической себестоимости	43	20	208193,19
Отражена фактическая себестоимость реализованных товаров	90-4	43	18933,74
Отражена оплата за прочую продукцию, поступившая от покупателей в кассу организации	50	62	8996,47
Отражена выручка от реализации товаров	62	90-1	26130,53
Начислен налог на добавленную стоимость от выручки от реализации кондитерских изделий	90-2	68-2	5226,11
Списаны управленческие расходы	90-5	26	1058,91
Списаны расходы на реализацию продукции	90-6	44	1638,23
Отражена прибыль от реализации кондитерских изделий	90-9	99	4499,65

В таблице 9 представлены хозяйственные операции в соответствии с данными оборотно-сальдовой ведомости по счету.

Таблица 9 – Журнал операций по учету расчетов с покупателями и заказчиками в ООО «Автоград56» за 2022 г.

Содержание хозяйственной операции	Дебет	Кредит	Сумма, руб.
Отражена выручка от реализации товарно-материальных ценностей ООО «Автогарант»	62	91-1	768333,27
Отражена оплата ООО «Автогарант» за поставленные товары	51	62	806000,00
Отражена выручка от реализации товарно-материальных ценностей ООО «Базис-ИТГ»	62	91-1	12929,00
Отражена оплата ООО «Базис-ИТГ» за поставленные товары	51	62	12929,00
Отражена выручка от реализации товарно-материальных ценностей ООО «Базис-ИТГ»	62	91-1	25964,00
Отражена оплата ООО «Базис-ИТГ» за поставленные товары	51	62	25964,00

Используя данные анализа счета 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками» за 2022 г., в таблице 10 представлены хозяйственные операции по учету расчетов с покупателями и заказчиками ООО «Автоград56».

Таблица 10 – Журнал операций по учету расчетов с покупателями и заказчиками в ООО «Автоград56» за ноябрь 2022 г.

Содержание хозяйственной операции	Дебет	Кредит	Сумма, руб.
Произведено начисление расходов на транспортировку за счет уменьшения долга покупателя	44	62	887,93
Поступила оплата от покупателя в кассу организации	50	62	682,55
Поступила оплата от покупателя на расчётные счета	51	62	15438,87
Поступила оплата от покупателя на валютные счета	52	62	9875,67
Осуществлено поступление еще не зачисленного на расчётный счёт денежного перевода от разных дебиторов и кредиторов	57	62	1377,34
Списана сомнительная задолженность покупателя на убытки прошлых лет	63	62	315,81
Поступила оплата по краткосрочному кредиту от поставщика	66	62	770,00
Отражена выручка от реализации продукции покупателю	62	90	14040,30
Отражена выручка от реализации основных средств покупателю	62	91	2800,62

Аналитический учет по счету 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками» ведут по каждому предъявленному покупателям расчетному документу (счету), а при расчетах плановыми платежами – по каждому покупателю и заказчику.

Таким образом, можно сделать следующие выводы. Основными документами по расчетным взаимоотношениям с покупателями и заказчиками в ООО «Автоград56» являются договор, товарная накладная, счет-фактура на согласование цен на товар. Товарная накладная служит основанием для оформления соответствующих банковских платежных документов на перечисление задолженности. В счет фактура расчеты с покупателями совершаются при помощи платежных поручений. Для расчетных операций с покупателями и заказчиками в ООО «Автоград56» используется активно-пассивный счет 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками», который

предназначен для обобщения информации о расчетах с покупателями и заказчиками. Основными регистрами бухгалтерского учета расчетов с покупателями и заказчиками в ООО «Автоград56» выступают оборотно-сальдовая ведомость, карточка счета и анализ по счету 62 «Расчёты с покупателями и заказчиками».

### **2.3 Совершенствование учета расчетов с покупателями и заказчиками в ООО «Автоград 56»**

Задолженность покупателей, как часть дебиторской задолженности, всегда отвлекает средства из оборота, препятствует их эффективному использованию, следствием чего является напряженное финансовое состояние предприятия. Важное место при совершении расчетных операций имеют качество, достоверность и своевременность предоставления информации. В условиях высокой конкуренции коммерческие организации заинтересованы в долгосрочном сотрудничестве со своими поставщиками и заказчиками.

«Среди задач информационного обеспечения управленческого учета следует выделить инвентаризацию. Для оформления результатов инвентаризации, подтверждения сумм задолженности по расчетам с поставщиками и покупателями организация должна составлять соответствующий акт (ф. №ИНВ-17), доработанный нами в соответствии с современными требованиями учета» [37, с. 263].

Данный акт отражен в таблице 11.

«Если по итогам инвентаризации расчетов с дебиторами и кредиторами выявлены расхождения, организации следует принять меры по урегулированию задолженности. С помощью методов экономического анализа нами проведено исследование состояния задолженности в организации, на основании которого оценено ее реальное состояние» [37, с. 263].



Таблица 11 – Акт инвентаризации расчетов с покупателями, поставщиками и другими дебиторами и кредиторами (ф. № ИНВ-17) (доработанная автором)

Наименование счета бухгалтерского учета и дебитора	Номер счета	Сумма, тыс. руб.					
		Всего	В том числе задолженность				
			Подтвержденная дебиторами (кредиторами)	Не подтвержденная	Сомнительная	С истекшим сроком исковой давности	Нереальная для взыскания
Дебиторы (покупатели)							
...	...	...	...	...	...	...	...
Кредиторы (поставщики)							
...	...	...	...	...	...	...	...

В таблице 12 отражено распределение задолженности покупателей ООО «Автоград».

Таблица 12 – Состояния задолженности покупателей и заказчиков в ООО «Автоград 5б» для аналитического учета

Классификация дебиторов по срокам возникновения задолженности	Дебет 62, тыс. руб.	Уд. вес, %	Конт. 63 тыс. руб.	Причина списания долга	Списание долга, нереального для взыскания (Кт62), тыс. руб.		Задолженность, учитываемая за балансом (Дт007)		Погашение дебиторской задолженности	
					За счет резерва	Сверх резервы	Дата	Сумма, тыс. руб.	Дата	Сумма, тыс. руб.
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
1 Дебиторская задолженность в пределах срока отсрочки платежа, установленного договором поставки										
ООО «Вектор-запчасти»	429	10,83	-	-	-	-	-	-	-	-
ООО «Автокаскад»	214	5,40	-	-	-	-	-	-	-	-
2 Просроченная дебиторская задолженность, но не свыше 30 календарных дней										
АО «Дарс»	378	9,54	-	-	-	-	-	-	-	-
ООО «ПРО ТКС»	481	12,14	-	-	-	-	-	-	-	-
3 Дебиторская задолженность, просроченная свыше месяца:										

Продолжение таблицы 11

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
А) до 45 календарных дней										
ООО «Автопартнер»	623	15,72	-	-	-	-	-	-	-	-
ООО «Альпиндустрия»	207	5,22	-	-	-	-	-	-	-	-
ООО «Аст-Моторс»	355	8,96	-	-	-	-	-	-	-	-
Б) от 45 до 90 календарных дней (включительно)										
АО «Авто-Евро»	449	11,33	-	-	-	-	-	-	-	-
ООО «Автогарант»	185	4,67	-	-	-	-	-	-	-	-
В) свыше 90 календарных дней										
ООО «ДЦАвтосалон-2000»	348	8,78	-	-	-	-	-	-	-	-
Другие дебиторы	294	7,42	-	-	-	-	-	-	-	-
Итого	3963	100	-	-	-	-	-	-	-	-

Система бухгалтерского учета ООО «Автоград 56» должна соответствовать требованию осмотрительности, частным случаем реализации которого является формирование резервов по сомнительным долгам. «Важным моментом в управлении задолженностью покупателей являются условия договора: например, возможность применения расчетов по инкассо. Также следует рассматривать методы инкассации (письма, телефонные разговоры, и др.), факторинг» [37, с. 263].

Также, для ООО «Автоград 56» рекомендовано контролировать состояние расчетов с покупателями и заказчиками, в том числе по просроченным задолженностям. «При этом своевременно выявлять такие виды дебиторской задолженности, которые являются недопустимыми для предприятия (например, просроченная задолженность контрагентов свыше трех месяцев). Для организации контроля возможно использование рабочего документа контроллера «Результаты проверки данных о реализации продукции в разрезе покупателей», который служит управленческой формой» [37, с. 263]. Документ отражен в таблице 13.



Таким образом, предложенный комплекс мероприятий по организации учета расчетов с покупателями и заказчиками в части их управления способствует совершенствованию организации учета расчетов, укреплению финансового состояния организации. Рекомендовано контролировать состояние расчетов с дебиторами, в том числе по просроченным задолженностям. При этом своевременно выявлять такие виды дебиторской задолженности, которые являются недопустимыми для предприятия (например, просроченная задолженность контрагентов свыше трех месяцев). Для организации контроля возможно использование рабочего документа контроллера «Результаты проверки данных о реализации продукции в разрезе покупателей», форма которого разработана выше.

### 3 Анализ расчетов с покупателями и заказчиками в ООО «Автоград 56» и пути их оптимизации

#### 3.1 Анализ задолженности покупателей и заказчиков ООО «Автоград56»

В ООО «Автоград56» совокупная дебиторская задолженность, в том числе с покупателями и заказчиком отражена в бухгалтерском балансе во втором разделе, который представлен оборотными активами общества. В таблице 14 следует определить состав и динамику задолженности покупателей и заказчиков в ООО «Автоград56» за 2021-2022 гг.

Таблица 14 – Состав и динамика задолженности покупателей и заказчиков ООО «Автоград56» за 2021-2022 гг., тыс. руб.

Показатели	2021	2022	Отклонение, +/-	Темп прироста, %
Оборотные активы, в т.ч.:	9358	9754	396	104,23
Запасы	4051	4853	802	119,80
Денежные средств и денежные эквиваленты	125	122	-3	97,60
Дебиторская задолженность, в т.ч.:	5183	4779	-404	92,21
- задолженность покупателей и заказчиков	4389	4563	174	103,96
Валюта баланса	9358	9754	396	104,23

Исходя из данным таблицы 14 можно отметить, что оборотные активы организации полностью формируют ее имущество, то есть на балансе ООО «Автоград56» отсутствуют внеоборотные активы. Так, стоимость активов в 2022 г. возросла на 4,23% до 9754 тыс. руб., что было связано с увеличением стоимости запасов. Дебиторская задолженность организации в 2021 г. увеличилась до 5183 тыс. руб., однако в 2022 г. отмечается ее снижение на 404 тыс. руб. или на 7,79%. В состав дебиторской задолженности входит задолженность покупателей и заказчиков, которая ежегодно увеличилась в

2021 г. на 37,72%, а в 2022 г. – на 3,96%, в итоге показатель составил 4563 тыс. руб. Рост долгов покупателей ООО «Автоград56» указывает о недостаточном контроле и оценке кредитного риска. Это может означать, что ООО «Автоград56» дает кредит неплатежеспособным клиентам и не проводит достаточно строгую проверку контрагента перед предоставлением кредита, кроме того, действует неправильная организация процессов взыскания задолженности. Рост задолженности данной задолженности может быть признаком того, что покупатели или заказчики испытывают финансовые трудности и не в состоянии своевременно оплатить свои обязательства. Это может быть вызвано экономическими проблемами, плохой деловой средой или финансовыми трудностями в самой компании клиента. Рост задолженности покупателей и заказчиков требует тщательного внимания и управления со стороны ООО «Автоград56».

Далее в таблице 15 необходимо оценить удельный вес задолженности покупателей и заказчиков в структуре оборотных активов ООО «Автоград56» за 2021-2022 гг.

Таблица 15 – Оценка удельного веса задолженности покупателей и заказчиков в структуре оборотных активов ООО «Автоград56» за 2021-2022 гг.

Показатели	2021	2022	Отклонение,+/-
Оборотные активы, в т.ч.:	100,00	100,00	0,00
Запасы	43,29	49,75	6,46
Денежные средств и денежные эквиваленты	1,34	1,25	-0,08
Дебиторская задолженность, в т.ч.:	55,39	49,00	-6,39
- задолженность покупателей и заказчиков	46,90	40,63	-6,27
Валюта баланса	100,00	100,00	0,00

По данным таблицы 15 выяснено, что в 2020-2021 гг. дебиторская задолженность занимала основную долю оборотных и совокупных активов, которая увеличилась в 2022 г. на 3,36 п.п. до 55,39%. В 2022 г. отмечается снижение ее удельного веса до 6,39 п.п. до 49%, в связи с чем, наибольший удельный вес стали занимать запасы – 49,75%. На протяжении

анализируемого периода отмечается сохранение высокого уровня задолженности покупателей и заказчиков – 40,63%, что ниже 2020 г. на 8,06 п.п. и 2021 г. на 6,27 п.п. Не смотря на такую динамику, отмечается значительная доля дебиторской задолженности, которая свидетельствует о извлечении финансовых ресурсов из оборота и недостаточном финансировании деятельности ООО «Автоград56» в целом, в результате чего в обществе растет кредиторская задолженность. В связи с этим, целесообразно произвести расчет соотношения дебиторской и кредиторской задолженности ООО «Автоград56» за 2021-2022 гг. в таблице 16.

Таблица 16 – Анализ соотношения кредиторской и дебиторской задолженности ООО «Автоград56» за 2021-2022 гг.

Показатели	2021	2022	Отклонение,+/-
Общая сумма дебиторской задолженности, тыс. р.	5183	4779	-404
Общая сумма кредиторской задолженности, тыс. р.	4774	4954	180
Соотношение кредиторской и дебиторской задолженности	1,09	0,96	-0,13

Согласно данным таблицы 16 можно отметить, что на протяжении 2020-2021 гг. коэффициент соотношения дебиторской и кредиторской задолженности был выше 1 и ежегодно сокращался, в результате чего показатель в 2022 г. составил 0,96, что, соответственно, меньше 1. Данный показатель близок к 1 и это указывает на пропорциональное соотношение между указанными видами задолженности ООО «Автоград56». Динамика данного показателя указывает на недостаток средств, необходимых для финансирования своей деятельности, причиной чего является рост задолженности покупателей и заказчиков, в результате чего ООО «Автоград56» прибегает к привлечению заемных средств.

В таблице 17 сделают отразить информацию о наличии просроченной дебиторской задолженности, в том числе по покупателям и заказчикам ООО «Автоград56» за 2021-2022 гг.

Таблица 17 – Динамика просроченной дебиторской задолженности, в том числе по покупателям и заказчикам ООО «Автоград56» за 2021-2022 гг.

Показатели	2021	2022	Отклонение, +/-	Темп прироста, %
Дебиторская задолженность, тыс. руб., в т.ч.:	5183	4779	-404	92,21
- просроченная дебиторская задолженность, тыс. руб.	612	652	40	106,54
Удельный вес в дебиторской задолженности, %	11,81	13,64	1,83	–
Задолженность покупателей и заказчиков, тыс. руб., в т.ч.:	4389	4563	174	103,96
- просроченная дебиторская задолженность, тыс. руб.	612	652	40	106,54
Удельный вес в задолженности покупателей и заказчиков, %	13,94	14,29	0,35	–

По данным таблицы 17 можно отметить увеличение просроченной дебиторской задолженности до 652 тыс. руб. в 2022 г., также видно увеличение по ее удельному весу на 1,83% в структуре задолженности организации. Следует отметить, что просроченную дебиторскую задолженность полностью составляют долги покупателей и заказчиков.

В таблице 18 отражена оценка оборачиваемости задолженности покупателей и заказчиков, а также дебиторской задолженности в целом по ООО «Автоград56» за 2021-2022 гг.

Данные таблицы 18 позволяют сделать вывод о том, что деловая активность ООО «Автоград56» за 2021-2022 гг. ухудшилась, поскольку показатель оборачиваемости дебиторской задолженности сократился к 2022 г. до 6,04 оборотов, что вызвало замедление периода обращения на 10,62 дня по отношению к 2021 г.



Таблица 18 – Оценка оборачиваемости задолженности покупателей и заказчиков, а также дебиторской задолженности в целом по ООО «Автоград56» за 2021-2022 гг.

Показатели	2021	2022	Отклонение, +/-	Темп прироста, %
Выручка, тыс. руб.	31571	30101	-1470	95,34
Задолженность покупателей и заказчиков, тыс. руб.	4389	4563	174	103,96
Доля задолженности покупателей и заказчиков в выручке, %	13,90	15,16	1,26	109,06
Среднегодовая стоимость дебиторской задолженности, тыс. руб., в т.ч.	4294	4981	687	116,00
- задолженности покупателей и заказчиков	3788	4476	688	118,16
Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности	7,35	6,04	-1,31	–
Период обращения дебиторской задолженности	48,98	59,60	10,62	121,68
Коэффициент инкассации	0,14	0,17	0,03	–
Коэффициент оборачиваемости задолженности покупателей и заказчиков	8,33	6,72	-1,61	–
Период обращения задолженности покупателей и заказчиков	43,22	53,57	10,35	123,95

Коэффициент инкассации с каждым годом показывал рост с 0,10 до 0,17 и это указывает на то, что срок и сумма возврата средств ожидания увеличились, динамика отрицательная. Кроме того, видно снижение коэффициента оборачиваемости задолженности покупателей и заказчиков до 6,72 раза, в результате чего обращение такой задолженности увеличилось до 53,57 дней, что свидетельствует о росте риска неуплаты покупателей и заказчиков по счетам ООО «Автоград56». Отдельно следует выделить увеличение доли такой задолженности в структуре выручки. Это говорит о том, что 15,16% выручки приходится на товары, работы, услуг, купленные в кредит у ООО «Автоград56».

Далее необходимо провести факторный анализ периода обращения задолженности покупателей и заказчиков с целью установления факторов, отрицательно повлиявших на динамику данного показателя в 2022 г. (таблица 19).

Таблица 19 – Факторный анализ периода обращения задолженности покупателей и заказчиков ООО «Автоград56» в 2022 гг.

Показатели	Формула	Расчет	Значение
Расчет условных показателей			
$D_{Зик0}$	$\frac{\bar{Z}_{Пиз0} \cdot T}{B_0}$	$\frac{3788 \cdot 360}{31571}$	43,19
$D_{Зпиз усл}$	$\frac{\bar{Z}_{Пиз1} \cdot T}{B_0}$	$\frac{4476 \cdot 360}{31571}$	51,04
$D_{Зик1}$	$\frac{\bar{Z}_{Пиз1} \cdot T}{B_1}$	$\frac{4476 \cdot 360}{30101}$	53,53
Расчет влияния факторов			
$\Delta D_{Зпиз}^{\bar{Z}}$	$D_{Зпиз усл} - D_{Зпиз0}$	51,04 – 43,19	7,85
$\Delta D_{Зпиз}^B$	$D_{Зпиз1} - D_{Зпиз усл}$	53,53 – 51,04	2,49
$\Delta D_{Зпиз}$	$\Delta D_{Зпиз}^{\bar{Z}} + \Delta D_{Зпиз}^B$	7,85 + 2,49	10,34

Результаты факторного анализа в таблице 19 свидетельствует о росте периода оборачиваемости задолженности покупателей и заказчиков ООО «Автоград56» в 2022 гг. Отрицательное влияние на данное увеличение было связано с ростом среднегодовой задолженности покупателей и заказчиков, что привело у замедлению результативного показателя на 7,85 дней, а также связано с уменьшение выручки, которая также привело к росту периода обращения на 2,49 дней.

Таким образом, не смотря на снижение совокупной дебиторской задолженности на 7,79%, в 2022 г. отмечается рост задолженности покупателей и заказчиков на 3,96%, в итоге показатель составил 4563 тыс. руб. Рост долгов покупателей ООО «Автоград56» указывает о недостаточном контроле и оценке кредитного риска. На протяжении анализируемого периода отмечается сохранение высокого уровня задолженности покупателей и заказчиков – 40,63%. Коэффициент соотношения дебиторской и кредиторской

задолженности был выше 1 и ежегодно сокращался, в результате чего показатель в 2022 г. составил 0,96, что, соответственно, меньше 1, это указывает на пропорциональное соотношение между указанными видами задолженности ООО «Автоград56». Динамика данного показателя указывает на недостаток средств, необходимых для финансирования своей деятельности, причиной чего является рост задолженности покупателей и заказчиков, в результате чего ООО «Автоград56» прибегает к привлечению заемных средств.

Деловая активность ООО «Автоград56» за 2020-2022 гг. ухудшилась, поскольку показатель оборачиваемости дебиторской задолженности сократился к 2022 г., что вызвало замедление периода обращения. Коэффициент инкассации с каждым годом показывал рост до 0,17 и это указывает на то, что срок и сумма возврата средств ожидания увеличились, динамика отрицательная. Кроме того, видно снижение коэффициента оборачиваемости задолженности покупателей и заказчиков до 6,72 раза, в результате чего обращение такой задолженности увеличилось до 53,57 дней, что свидетельствует о росте риска неуплаты покупателей и заказчиков по счетам ООО «Автоград56». Отрицательное влияние было связано с ростом среднегодовой задолженности покупателей и заказчиков, что привело к замедлению результативного показателя на 7,85 дней, а также связано с уменьшением выручки, которая также привело к росту периода обращения на 2,49 дней. Отдельно следует выделить увеличение доли такой задолженности в структуре выручки. Это говорит о том, что 15,16% выручки приходится на товары, работы, услуг, купленные в кредит у ООО «Автоград56».

### **3.2 Пути оптимизации расчетов покупателей и заказчиков в организации**

Оптимизация расчетов с покупателями и заказчиками в ООО «Автоград56» может быть достигнута через реализацию следующих мероприятий:

- внедрение систем управления отношениями с клиентами (CRM) и программ управления заказами помогает автоматизировать процессы обработки заказов, контроля кредитования и управления платежами;
- предоставление различных способов оплаты, таких как онлайн-платежи, кредитные карты, электронные переводы и т.д., может сделать оплату более удобной для клиентов;
- реализация факторинга представляет собой взыскание дебиторской задолженности у покупателя или заказчика, а также разновидность краткосрочного кредитования, которые освобождают продавца от кредитных рисков по операциям;
- предоставление ясной информации о ценообразовании, условиях оплаты, скидках и акциях позволяет клиентам более осознанно планировать свои расходы;
- оптимизация логистических процессов позволяет снизить затраты на доставку и ускорить процесс поставки, что может положительно сказаться на финансовых расчетах и удовлетворенности клиентов;
- эффективная система контроля задолженностей и взыскания дебиторской задолженности может улучшить финансовые показатели компании.

Комбинация этих подходов позволяет оптимизировать процессы расчетов с покупателями и заказчиками, что способствует улучшению финансовых результатов ООО «Автоград56».

В ходе анализа дебиторской задолженности было установлено, что в структуре имущества ООО «Автоград56» высокий удельный вес занимает задолженность покупателей и заказчиков, причем отмечается ее ежегодное увеличение. Это свидетельствует о том, что в организации не предпринимаются конкретные меры по своевременному возвращению обязательств должников, в связи с чем можно предложить реализацию факторинга в ООО «Автоград56».

Факторинг – это финансовый инструмент, при котором организация продает свои дебиторские требования (неоплаченные счета) фактору (финансовой организации) за сумму, меньшую их номинальной стоимости. Фактор предоставляет организации сразу же определенный процент от суммы дебиторской задолженности и занимается ее взысканием с клиентов. Это позволяет организации получить средства в кратчайшие сроки и избежать задержек в платежах [3, с. 164].

Факторинг решает следующие организационно-экономические проблемы, которые отражены на рисунке 6.

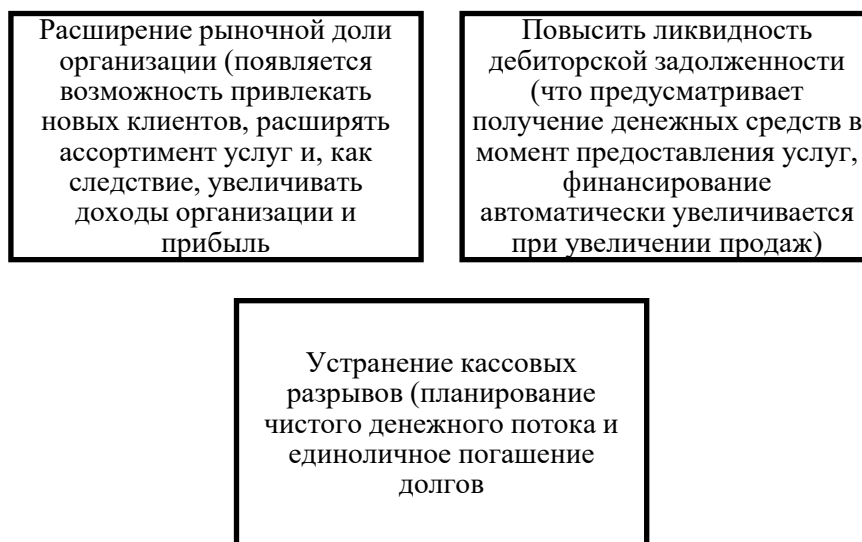


Рисунок 6 – Решение организационно-экономических проблем посредством факторинга

Преимущества применения факторинга для оптимизации задолженности покупателей и заказчиков:

- улучшение ликвидности: факторинг позволяет организации получить средства в кратчайшие сроки, что способствует повышению ее ликвидности и позволяет использовать эти средства для финансирования текущей деятельности;
- сокращение риска неоплаты: фактор предоставляет гарантию платежей по дебиторской задолженности, что снижает риски связанные с неоплатой со стороны клиентов. Он также занимается взысканием долгов, освобождая организацию от административной работы и связанных с нею затрат;
- улучшение финансовых показателей: применение факторинга позволяет сократить сумму неоплаченных счетов в бухгалтерии организации, что может положительно отразиться на ее финансовых показателях, таких как оборачиваемость дебиторской задолженности и показателях ликвидности;
- концентрация на основной деятельности: фактор берет на себя роль взыскания долгов, что освобождает организацию от необходимости отслеживать и взыскивать свои дебиторские требования. Это позволяет организации сосредоточиться на своей основной деятельности и повысить эффективность работы.

Однако, несмотря на все достоинства применения факторинга необходимо учитывать следующие нюансы и потенциальные недостатки:

- стоимость факторинговых услуг, которая может варьироваться в зависимости от соглашения с фактором и рисков, связанных с дебиторской задолженностью;
- потеря контроля над контактами с клиентами, так как фактор обычно вступает в прямые отношения с дебиторами;

- ограничения в выборе клиентов, поскольку фактор может иметь определенные критерии при выборе дебиторов, с которыми он согласен работать [13, с. 127].

Порядок проведения факторинга в Российской Федерации регулирует проведение факторинга банками или иными кредитными организациями как в белорусских рублях, так и в иностранной валюте в рамках действующих правил валютного регулирования.

Рассмотрим практическую реализацию факторинга для ООО «Автоград56». За осуществление финансирования под уступку денежного требования или факторинга фактор получает вознаграждение (плату) в виде дисконта. Размер дисконта, способ его расчета и порядок уплаты определяются в договоре факторинга. В среднем ставка дисконта по факторингу с регрессом по банкам колеблется в пределах 10-12% по уступке денежного требования в национальной валюте. Продажа задолженности покупателей и заказчиков будет осуществлена ООО «Автоград56» при ставке дисконта 10%. Сумма уступаемого денежного требования определялась исходя из расшифровки задолженности покупателей и заказчиков на 01.01.2023 по ООО «Автоград56», которая составила 4563 тыс. руб. Договор факторинга между ООО «Автоград56» и ОАО «Альфа-банк» будет включать следующие существенные условия, представленные в таблице 20.

Таблица 20 – Существенные условия договора факторинга между ООО «Автоград56» и ОАО «Альфа-банк»

Условия	Значения
Сумма уступаемого денежного требования	4563 тыс. руб.
Валюта факторинга	Российский рубль
Количество дней с момента покупки счета банком до его оплаты	5 дней
Предмет договора факторинга	Уступка денежного требования
Форма факторинга	Открытый
Размер дисконта	10%
Сумма финансирования	80%
Процентная ставка банка по факторингу	10%
Размер комиссионных вознаграждений	1,2%

Таким образом, применение факторинга является одним из эффективных способов оптимизации задолженности покупателей и заказчиков, однако перед его использованием необходимо тщательно изучить условия, затраты и возможные ограничения, чтобы принять взвешенное решение. Данное мероприятие очень актуально для анализируемого предприятия, так как оно позволит за счет уменьшения задолженности покупателей и заказчиков увеличить ликвидность и финансовую устойчивость предприятия, а также снизить риск финансовых потерь.

Представим оценку экономической эффективности реализации факторинга для ООО «Автоград56». Согласно условиям договора, представленным в таблице 20, сумма финансирования ООО «Автоград56» банком равна 80%. Произведем соответствующие расчеты в таблице 21.

Таблица 21 – Расчет факторинга для ООО «Автоград56»

Показатели	Расчеты	Значения, тыс. руб.
Сумма финансирования 80 %	4563 тыс. руб. x 80% / 100%	3650,4
Сумма дисконта	4563 тыс. руб. – 3650,4 тыс. руб.	912,6
Процент за кредит	4563 тыс. руб. x 5 дней x 0,10 / 360	6,34
Комиссионное вознаграждение	4563 тыс. руб. x 1,2 % / 100%	54,76
Доход банка	6,34 тыс. руб. + 54,76 тыс. руб.	61,1
Возврат средств	3650,4 тыс. руб. – 61,1 тыс. руб.	3589,3

Рассчитаем возможное ускорение оборачиваемости задолженности покупателей и заказчиков ООО «Автоград56» в случае использования инструмента факторинга с учетом, что ему удастся своевременно снизить величину дебиторской задолженности до 3589,3 тыс. руб.

Планируемый коэффициент оборачиваемости составляет:

$$30101 / 3589,3 = 8,39 \text{ оборота.}$$

Период оборачиваемости при данном коэффициенте составит:



$$3589,3 \times 360 / 30101 = 42,93 \text{ дня.}$$

Отклонение фактического значения коэффициент оборачиваемости анализируемых показателей от планируемых:

$$Коб_{Зпиз}^{\text{План}} = 8,39 - 6,72 = 1,67 \text{ оборота.}$$

Отклонение фактического значения периода оборачиваемости анализируемых показателей от планируемых:

$$П_{Зпиз}^{\text{План}} = 42,93 - 53,53 = -10,6 \text{ дней.}$$

Размер дополнительной выручки, которую получит организация ООО «Автоград56» в результате сокращения длительности одного оборота дебиторской задолженности на 10,6 дней, составит:

$$30101 \times (-10,6) / 360 = - 886,31 \text{ тыс. руб.}$$

Исходя из представленных данных, условное высвобождение выручки составит 886,31 тыс. руб. Использование инструмента факторинга позволит повысить деловую активность ООО «Автоград56» за счет ускорения оборачиваемости задолженности покупателей и заказчиков.

В таблице 22 представим информацию об экономической эффективности реализации факторинга в ООО «Автоград56» в 2023 г.

Так, по данным таблицы 22 можно отметить, что реализация факторинга в целях оптимизации задолженности покупателей и заказчиков положительно скажется не только на ускорении оборачиваемости дебиторской задолженности, но и на финансовых результатах деятельности ООО «Автоград56».

Таблица 22 – Экономическая эффективность от внедрения факторинга в ООО «Автоград56»

Показатели	Расчеты	Значения	2022 г.
Выручка, тыс. руб.	$30101 \times (-10,6) / 360 = 886,31 + 30101$	30987,31 тыс. руб.	30101
НДС, тыс. руб.	$886,31 \cdot 20\% / 100\%$	177,26 тыс. руб.	–
Расходы по обычной деятельности, тыс. руб.	$30027 + 177,26$	30204,26 тыс. руб.	30027
Прибыль от продаж, тыс. руб.	$30978,31 - 30204,26$	783,05	74
Рентабельность продукции, работ, услуг, %	$783,05 / 30204,26$	2,59	0,25
Рентабельность продаж, %	$783,05 / 30987,31$	2,53	0,25
Коэффициент оборачиваемости задолженности покупателей и заказчиков	$30101 / 3589,3$	8,39 оборота	6,72 оборота
Период оборачиваемости	$3589,3 \times 360 / 30101$	42,93 дня	53,53 дня

Таким образом, в ходе анализа было установлено, что в структуре имущества ООО «Автоград56» высокий удельный вес занимает задолженность покупателей и заказчиков, причем отмечается ее ежегодное увеличение. Это свидетельствует о том, что в организации не предпринимаются конкретные меры по своевременному возвращению обязательств должников, в связи с чем предложена реализацию факторинга в ООО «Автоград56». Применение факторинга является одним из эффективных способов оптимизации дебиторской задолженности, однако перед его использованием необходимо тщательно изучить условия, затраты и возможные ограничения, чтобы принять взвешенное решение. Условное высвобождение выручки составит 886,31 тыс. руб. Использование инструмента факторинга позволит повысить деловую активность ООО «Автоград56» за счет ускорения оборачиваемости задолженности покупателей и заказчиков. Кроме того, реализация факторинга положительно скажется на финансовых результатах деятельности ООО «Автоград56».

## Заключение

Дебиторская задолженность представляет собой денежные средства, которые должны быть получены организацией от своих покупателей или заказчиков в результате продажи товаров или предоставления услуг. Экономическая сущность дебиторской задолженности заключается в том, что это актив организации, образовавшийся в результате кредитования покупателям или заказчикам и обещания оплаты за товары или услуги в будущем. Различают данный вид задолженности по следующим признакам: экономическому содержанию, срокам погашения, своевременности возврата, возможности взыскания и т.д.

Современная организация и ведение учета и анализа расчетов с покупателями и заказчиками оснащены нормативно-правовой базой, однако непрерывное развитие экономики требует постоянного изменения применяемых подходов с дальнейшим отражением изменений в нормативно-правовых актах Российской Федерации. Одной из важнейших процедур для осуществления глубокого анализа текущего положения имеющихся оборотных финансов организации является проведение оценки ее дебиторской задолженности, а именно задолженности с покупателями и заказчиками.

Организация ООО «Автоград56» создано и зарегистрирована в едином государственном реестре юридических лиц 12 лет назад 29 марта 2011. Основным видом деятельности, который предприятие осуществляет в соответствии с действующим законодательством Российской Федерации и Уставом общества, является торговля автомобильными деталями, узлами и принадлежностями, а так же подбор, покупка, продажа новых и поддержанных автомобилей в Оренбурге. Целью деятельности общества является получение прибыли за счет ведения коммерческой и хозяйственной деятельности.

Бухгалтерский учет в ООО «Автоград56» организован в соответствии с принципами и требованиями бухгалтерского законодательства и стандартов учета. ООО «Автоград56» разрабатывает и применяет учетную политику,

которая определяет методы и принципы финансового учета и отчетности. Отмечается ухудшение эффективности деятельности ООО «Автоград56», поскольку основные финансовые результаты имели негативную динамику. Финансовое состояние ООО «Автоград56» установлено на неудовлетворительном уровне, поскольку соответствующие показатели не достигли нормативно установленного уровня. Это говорит о высокой необходимости организации заемных средств для ее дальнейшего существования.

Основными документами по расчетным взаимоотношениям с покупателями и заказчиками в ООО «Автоград56» являются договор, товарная накладная, счет-фактура на согласование цен на товар. Товарная накладная служит основанием для оформления соответствующих банковских платежных документов на перечисление задолженности. В счет фактура расчеты с покупателями совершаются при помощи платежных поручений. Для расчетных операций с покупателями и заказчиками в ООО «Автоград56» используется активно-пассивный счет 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками», который предназначен для обобщения информации о расчетах с покупателями и заказчиками. Основными регистрами бухгалтерского учета расчетов с покупателями и заказчиками в ООО «Автоград56» выступают оборотно-сальдовая ведомость, карточка счета и анализ по счету 62 «Расчёты с покупателями и заказчиками».

Не смотря на снижение совокупной дебиторской задолженности на 7,79%, в 2022 г. отмечается рост задолженности покупателей и заказчиков на 3,96%, в итоге показатель составил 4563 тыс. руб. Рост долгов покупателей ООО «Автоград56» указывает о недостаточном контроле и оценке кредитного риска. На протяжении анализируемого периода отмечается сохранение высокого уровня задолженности покупателей и заказчиков – 40,63%. Коэффициент соотношения дебиторской и кредиторской задолженности был выше 1 и ежегодно сокращался, в результате чего показатель в 2022 г. составил 0,96, что, соответственно, меньше 1, это указывает на пропорциональное

соотношение между указанными видами задолженности ООО «Автоград56». Динамика данного показателя указывает на недостаток средств, необходимых для финансирования своей деятельности, причиной чего является рост задолженности покупателей и заказчиков, в результате чего ООО «Автоград56» прибегает к привлечению заемных средств.

Деловая активность ООО «Автоград56» за 2021-2022 гг. ухудшилась, поскольку показатель оборачиваемости дебиторской задолженности сократился к 2022 г., что вызвало замедление периода обращения. Коэффициент инкассации с каждым годом показывал рост до 0,17 и это указывает на то, что срок и сумма возврата средств ожидания увеличились, динамика отрицательная. Кроме того, видно снижение коэффициент оборачиваемости задолженности покупателей и заказчиков до 6,72 раза, в результате чего обращение такой задолженности увеличилось до 53,57 дней, что свидетельствует о росте риска неуплаты покупателей и заказчиков по счетам ООО «Автоград56». Отрицательное влияние было связано с ростом среднегодовой задолженности покупателей и заказчиков, что привело к замедлению результативного показателя на 7,85 дней, а также связано с уменьшением выручки, которая также привело к росту периода обращения на 2,49 дней. Отдельно следует выделить увеличение доли такой задолженности в структуре выручки. Это говорит о том, что 15,16% выручки приходится на товары, работы, услуг, купленные в кредит у ООО «Автоград56».

В целях совершенствования учета расчетов с покупателями и заказчиками в ООО «Автоград56» рекомендовано контролировать состояние расчетов с дебиторами, в том числе по просроченным задолженностям. При этом своевременно выявлять такие виды дебиторской задолженности, которые являются недопустимыми для предприятия (например, просроченная задолженность контрагентов свыше трех месяцев). Для организации контроля возможно использование рабочего документа контроллера «Результаты проверки данных о реализации продукции в разрезе покупателей».

В ходе анализа было установлено, что в структуре имущества ООО «Автоград56» высокий удельный вес занимает задолженность покупателей и заказчиков, причем отмечается ее ежегодное увеличение. Это свидетельствует о том, что в организации не предпринимаются конкретные меры по своевременному возвращению обязательств должников, в связи с чем предложена реализацию факторинга в ООО «Автоград56». Применение факторинга является одним из эффективных способов оптимизации дебиторской задолженности, однако перед его использованием необходимо тщательно изучить условия, затраты и возможные ограничения, чтобы принять взвешенное решение. Условное высвобождение выручки составит 886,31 тыс. руб. Использование инструмента факторинга позволит повысить деловую активность ООО «Автоград56» за счет ускорения оборачиваемости задолженности покупателей и заказчиков. Кроме того, реализация факторинга положительно скажется на финансовых результатах деятельности ООО «Автоград56».

## Список используемых источников

- 1 Абдукаримов И.Т. Анализ финансового состояния и финансовых результатов предпринимательских структур: учеб. пособие. – М.: ИНФРА-М, 2019. – 214 с.
- 2 Агеева, О. А. Бухгалтерский учет и анализ в 2 ч. Часть 1. Бухгалтерский учет: учебник для вузов / О. А. Агеева, Л. С. Шахматова. – М.: Издательство Юрайт, 2021. – 273 с.
- 3 Агеева, О. А. Бухгалтерский учет и анализ в 2 ч. Часть 2. Экономический анализ: учебник для вузов / О. А. Агеева, Л. С. Шахматова. – М.: Издательство Юрайт, 2021. – 240 с.
- 4 Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учебник. – М. : ИНФРА-М, 2020. – 366 с.
- 5 Анализ финансовой отчетности: учебник. – М.: Вузовский учебник, 2019. – 367 с.
- 6 Бороненкова С.А. Комплексный финансовый анализ в управлении предприятием: учеб. пособие. – М. : ФОРУМ: ИНФРА-М, 2021. – 335 с.  
Басовский Л.Е. Экономический анализ: учебное пособие. – М.: Инфра-М, 2019. – 479 с.
- 7 Бочаров В. В. Финансовый анализ: учеб. пособие. – М: КНОРУС, 2019. – 281 с.
- 8 Гиляровская Л.Т. Анализ и оценка финансовой устойчивости коммерческих организаций: учебное пособие. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2019. – 159 с.
- 9 Губина О.В. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: практикум. – М.: ФОРУМ : ИНФРА-М, 2020. – 192 с.
- 10 Гражданский кодекс Российской Федерации от 30.11.1994 г. № 51-ФЗ (в ред. 24.07.2023 г. № 339-ФЗ). URL:

[https://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_5142/](https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_5142/) (дата обращения: 27.09.2023).

11 Грибов В.Д. Экономика организации (предприятия): учебник. М.: КноРус, 2019. – 368 с.

12 Девяткин О.В. Экономика предприятия (организации, фирмы): учебник. – М.: Инфра-М, 2020. – 848 с.

13 Дмитриева, И. М. Бухгалтерский учет с основами МСФО: учебник и практикум для вузов / И. М. Дмитриева. – 6-е изд., перераб. и доп. – М.: Издательство Юрайт, 2021. – 319 с.

14 Карпова, Т. П. Бухгалтерский учет: упражнения, тесты, решения и ответы: учебное пособие / Т.П. Карпова, В.В. Карпова. – 2-е изд., испр. и доп. – М.: Вузовский учебник: ИНФРА-М, 2020. – 328 с.

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

16 Кобелева И.В. Анализ финансово-хозяйственной деятельности коммерческих организаций: учеб. пособие. – М.: ИНФРА-М, 2019. – 292 с.

17 Котерова Н.П. Экономика организации: учебник. – М.: Academia, 2021. – 240 с.

18 Лупкиова, Е. В. Бухгалтерский учет. Теория бухгалтерского учета: учебное пособие для вузов / Е. В. Лупкиова. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Издательство Юрайт, 2020. – 245 с.

19 Международные стандарты финансовой отчетности: учебник / под ред. В.Г. Гетьмана. – 3-е изд., перераб. и доп. – Москва: ИНФРА-М, 2018. – 624 с.

20 Мельник М.В. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учеб. пособие. – М.: ИД «ФОРУМ»: ИНФРА-М, 2019. – 208 с.

21 Налоговый кодекс Российской Федерации. Вторая часть от 05.08.2000 г. № 117-ФЗ (с изм. и доп. от 04.08.2023 г. № 305-ФЗ). URL:



[https://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_28165/](https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_28165/) (дата обращения: 27.09.2023).

22 О бухгалтерском учёте: Федеральный закон Российской Федерации от 06.12.2011 г. № 402 «О Бухгалтерском учёте» (в ред. от 30.12.2021 г. № 435-ФЗ). URL: [https://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_122855/](https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_122855/) (дата обращения: 27.09.2023).

23 Об исполнительном производстве: Федеральный закон Российской Федерации от 02.10.2007 г. № 229-ФЗ «О Бухгалтерском учёте» (в ред. от 30.12.2020 г. № 495-ФЗ). URL: [https://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_71450/](https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_71450/) (дата обращения: 27.09.2023).

24 Об утверждении Плана счетов бухгалтерского учёта финансово-хозяйственной деятельности организаций и Инструкции по его применению: Приказ Министерства финансов Российской Федерации от 31.10.2000 г. № 94н (в ред. от 08.11.2010 г. № 142-н). URL: [https://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_29165/](https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_29165/) (дата обращения: 27.09.2023).

25 Об утверждении Положения по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации: Приказ Минфина России от 29.07.1998 N 34н (в ред. от 11.04.2018). URL: [https://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_20081/](https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_20081/) (дата обращения: 27.09.2023).

26 Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Бухгалтерская отчетность организации» (ПБУ 4/99)): Приказ Минфина РФ от 06.07.1999 N 43н (в ред. 29.01.2018). URL: [https://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_18609/](https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_18609/) (дата обращения: 27.09.2023).

27 Об утверждении Методических указаний по инвентаризации имущества и финансовых обязательств: Приказ Минфина РФ от 13.06.1995 N 49 (ред. от 08.11.2010). URL:

[https://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_7152/](https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_7152/) (дата обращения: 27.09.2023).

28 Об утверждении положений по бухгалтерскому учету» (вместе с «Положением по бухгалтерскому учету «Учетная политика организации» (ПБУ 1/2008)», «Положением по бухгалтерскому учету «Изменения оценочных значений» (ПБУ 21/2008): Приказ Министерства финансов Российской Федерации от 06.10.2008 г. № 106-н. URL: [https://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_81164/](https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_81164/) (дата обращения: 27.09.2023).

29 Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Доходы организации» ПБУ 9/99: Приказ Минфина России от 06.05.1999 № 32н (ред. от 27.11.2020). URL: [https://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_6208/](https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_6208/) (дата обращения: 27.09.2023).

30 Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Расходы организации» ПБУ 10/99: Приказ Минфина России от 06.05.1999 N 33н (ред. от 06.04.2015). URL: [https://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_12508/](https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_12508/) (дата обращения: 27.09.2023).

31 Об утверждении формы «Расшифровка дебиторской и кредиторской задолженности организации: Приказ Министерства финансов Российской Федерации от 10.03.1999 г. № 19н. URL: [https://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_22681/](https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_22681/) (дата обращения: 27.09.2023).

32 Поленова, С. Н. Бухгалтерский учет и отчетность: учебник для бакалавров / С. Н. Поленова. – 2-е изд. – М.: Дашков и К, 2021. – 402 с.

33 Растова Ю.И. Экономика организации (предприятия): учеб. пособие. – М.: КноРус, 2020. – 352 с.

34 Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности: учебное пособие. – М.: Инфра-М, 2019. – 164 с.

35 Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учеб. пособие. – М.: Юрайт, 2020. – 504 с.

36 Соколова С.В. Экономика организации: учебник. – М.: Academia, 2019. – 154 с.

37 Сунгатуллина, Л. Б. Бухгалтерский управленческий учет: учеб. пособие / Сунгатуллина Л.Б. – М.: Магистр, НИЦ ИНФРА-М, 2019. – 400 с.

38 Сысоева, Г. Ф. Бухгалтерский учет, налогообложение и анализ внешнеэкономической деятельности: учебник для вузов / Г. Ф. Сысоева, И. П. Малецкая, Е. Б. Абдалова; под редакцией Г. Ф. Сысоевой. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Издательство Юрайт, 2021. – 308 с.

39 Фельдман, И. А. Бухгалтерский учет: учебник для вузов / И. А. Фельдман. – М.: Издательство Юрайт, 2019. – 287 с.

40 Фридман А.М. Анализ финансово-хозяйственной деятельности: учебник. – М.: РИОР : ИНФРА-М, 2019. – 264 с.

41 Шадрина, Г. В. Бухгалтерский учет и анализ: учебник и практикум для вузов / Г. В. Шадрина, Л. И. Егорова. – М.: Издательство Юрайт, 2021. – 429 с.

Приложение А  
Бухгалтерская отчетность ООО «Автоград56»

**Бухгалтерский баланс**

на 31 декабря 2022 г.

		<b>Коды</b>		
		<b>0710001</b>		
		<b>31</b>	<b>12</b>	<b>2022</b>
Организация	<b>Общество с ограниченной ответственностью "АВТОГРАД56"</b>	по ОКПО <b>90486762</b>		
Идентификационный номер налогоплательщика		ИНН <b>5609080322</b>		
Вид экономической деятельности	<b>Торговля автомобильными деталями, узлами и принадлежностями</b>	по ОКВЭД 2 <b>45.3</b>		
Организационно-правовая форма / форма собственности	<b>Общества с ограниченной ответственностью / Частная собственность</b>	<b>12300</b>	<b>16</b>	
Единица измерения:	в тыс. рублей	по ОКЕИ <b>384</b>		
Местонахождение (адрес)	<b>460044, Оренбургская обл, Оренбург г, Березка ул, д. № 6/1, кв. 7</b>			

Наименование показателя	Код	На 31 декабря 2022 г.	На 31 декабря 2021 г.	На 31 декабря 2020 г.
<b>АКТИВ</b>				
Запасы	1210	4 853	4 051	3 073
Денежные средства и денежные эквиваленты	1250	122	125	66
Финансовые и другие оборотные активы	1230	4 779	5 183	3 405
<b>БАЛАНС</b>	<b>1600</b>	<b>9 754</b>	<b>9 358</b>	<b>6 545</b>
<b>ПАССИВ</b>				
Капитал и резервы	1370	782	742	673
Долгосрочные заемные средства	1410	177	-	-
Краткосрочные заемные средства	1510	3 842	3 842	3 345
Кредиторская задолженность	1520	4 954	4 774	2 527
<b>БАЛАНС</b>	<b>1700</b>	<b>9 754</b>	<b>9 358</b>	<b>6 545</b>

Руководитель \_\_\_\_\_ **Федоровский Игорь Геннадьевич**  
(подпись) (расшифровка подписи)

21 февраля 2023 г.

 <p><b>ДОКУМЕНТ ПОДПИСАН ЭЛЕКТРОННОЙ ПОДПИСЬЮ</b></p> <p>22.03.2023 14:03:28</p> <p>Сертификат: 06 CF 83 F5 00 07 AE D8 AE 40 AF 9E 7C 8B 5C 58 85</p> <p>Владелец: Федоровский Игорь Геннадьевич, ООО "АВТОГРАД56", директор</p> <p>Действителен: с 23.12.2021 по 23.03.2023</p>	 <p><b>ДОКУМЕНТ ПОДПИСАН ЭЛЕКТРОННОЙ ПОДПИСЬЮ</b></p> <p>22.03.2023 17:17:42</p> <p>Сертификат: 00 94 07 2D F3 97 7A 4B CC 5D E8 E2 52 0E 9B E0 31</p> <p>Владелец: Потеряевский Владимир Александрович, МЕЖРАЙОННАЯ ИНСПЕКЦИЯ ФЕДЕРАЛЬНОЙ НАЛОГОВОЙ СЛУЖБЫ № 12 ПО ОРЕНБУРГСКОЙ ОБЛАСТИ, Начальник</p> <p>Действителен: с 09.03.2023 по 01.06.2024</p>
--	--

Рисунок А.1-Бухгалтерский баланс

