АННОТАЦИЯ

ВКР содержит 91 страницу, 9 рисунков, 23 таблицы, 2 приложения, 38 источников литературы.

Целью данной выпускной работы является изучение бухгалтерского учета расчетов покупателями и заказчиками, разработка рекомендаций по его совершенствованию.

В ВКР рассмотрены теоретические аспекты бухгалтерского учета расчетов с покупателями и заказчиками в сфере оптовой торговли и его нормативное урегулирование, проанализированы основные экономические показатели деятельности предприятия и разработаны мероприятия по повышению эффективности бухгалтерского учета расчетов с покупателями и заказчиками.

ABSTRACT

WRC contains 91 pages, 9 figures, 23 tables, 2 appendices, 38 sources of literature.

The purpose of this final work is to study the accounting calculations by buyers and customers, the development of recommendations for its improvement.

In WRC theoretical aspects of accounting of calculations with buyers and customers in the sphere of wholesale trade and its normative regulation are considered, the main economic indicators of activity of the enterprise are analyzed and actions for increase of efficiency of accounting of calculations with buyers and customers are developed.

СОДЕРЖАНИЕ

ОПРЕДЕЛЕНИЯ, ОБОЗНАЧЕНИЯ И СОКРАЩЕНИЯ……...4
ВВЕДЕНИЕ…..…….5
1 ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ УЧЕТА РАСЧЕТОВ С ПОКУПАТЕЛЯМИ И ЗАКАЗЧИКАМИ..…….7
1.1 Сущность, виды и формы расчетов на предприятиях оптовой торговли…..…....7
1.2 Нормативное регулирование бухгалтерского учета расчетой с покупателями и закачиками на предприятиях оптовой торговли……..13
1.3 Бухгалтерский учет расчетов дебиторской и кредиторской задолженности с покупателями и закачиками…..…….…….....18
2 СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА РАСЧЕТОВ С ПОКУПАТЕЛЯМИ И ЗАКАЗЧИКАМИ НА ПРЕДПРИЯТИИ ООО «ПАРТНЕР»29
2.1 Характеристика ООО «ПАРТНЕР»……29
2.2 Документальное оформление и учет расчетов с покупателями и заказчиками на предприятии ООО "ПАРТНЕР"…….……..40
2.3 Анализ динамики и структуры дебиторской и кредиторской задолженности ООО «ПАРТНЕР»……..……....46
2.4 Мероприятия по совершенствованию управления дебиторской задолженностью ООО «ПАРТНЕР» и оценка их эффективности…...…….…….. 57
ЗАКЛЮЧЕНИЕ..……..73
СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ……76
ПРИЛОЖЕНИЯ……..…...81

ОПРЕДЕЛЕНИЯ, ОБОЗНАЧЕНИЯ И СОКРАЩЕНИЯ

Определения, обозначения, сокращения	Расшифровка
ООО	Общество с ограниченной ответственностью
ФЗ	Федеральный закон
ГК	Гражданский кодекс
Госкомстат	Государственный комитет статистики
ДЗ	Дебиторская задолженность
ИНН	Идентификационный номер налогоплательщика
ИП	Индивидуальный предприниматель
ИФНС	Инспекция Федеральной налоговой службы
КЗ	Кредиторская задолженность
КПП	Код причины постановки на учет
Минфин	Министерство финансов
НДС	Налог на добавленную стоимость
ОДЗ	Оборачиваемость дебиторской задолженности
ПАО	Паевое акционерное общество
ПБУ	Положение о бухгалтерском учете
ПКО	Приходный кассовый ордер
РФ	Российская Федерация
ТК	Трудовой кодекс
УФПС	Управление Федеральной почтовой службы
ФОТ	Фонд оплаты труда
ЦБ	Центральный банк

ВВЕДЕНИЕ

Современные отечественные хозяйствующие субъекты функционируют в среде жесткой конкурентной борьбы. Для поддержания своих позиций на рынке, предприятия стремятся обеспечить положительную динамику финансовых результатов деятельности на основе координирования и регулирования внутренних бизнес-процессов, которые распространяются на все сферы управленческой деятельности.

Финансовое состояние предприятия зависит от показателей динамики, оборота имущества, собственных оборотных средств, оборотных активов, величины заемных источников финансирования деятельности, дебиторской и кредиторской задолженности.

В ходе хозяйственной деятельности между предприятиями постоянно осуществляются взаиморасчеты по поводу приобретения средств и материалов, реализации товаров, выполнения работ и оказания услуг. Все расчеты на предприятии могут осуществляться как в наличной, так и в безналичной форме.

Актуальность темы не вызывает сомнения - учет расчетов с покупателями и заказчиками является важнейшим показателем хозяйственной деятельности организации, так как от него во многом зависит правильность расчета величины валового дохода от реализации, издержек обращения и суммы прибыли.

В системе управления важен блок «управление, учет дебиторской задолженности». В данной работе рассмотрены основы системы учета и управления расчетами с покупателями и заказчиками. От правильной организации учета и контроля расчетов с покупателями и заказчиками, зависит финансовый результат деятельности предприятия, для этого необходимо:

- при заключении контрактов должны четко указываться условия и сроки оплаты, которые должны регулярно подтверждаться;

- сосредоточить внимание на наибольшем числе потребителей, чтобы уменьшить риск неплатежа со стороны одного или нескольких потребителей;

- необходимо контролировать соотношение дебиторской и кредиторской задолженности. Сказанное обусловило актуальность выбранной темы исследования. Цель исследования – изучить бухгалтерский учет расчетов покупателями и заказчиками, разработать рекомендации по его совершенствованию.

В соответствии с поставленной целью необходимо решить следующие задачи:

- рассмотреть сущность, формы и нормативное регулирование бухгалтерского учета расчетов с покупателями и заказчиками на предприятиях оптовой торговли;

- рассмотреть учет расчетов с покупателями и заказчиками, провести анализ динамики и структуры дебиторской и кредиторской задолженности предприятия ООО «ПАРТНЕР»;

- предложить мероприятия по совершенствованию бухгалтерского учета расчетов с покупателями и заказчиками на предприятии;

Объект исследования – предприятие ООО «ПАРТНЕР».

Предмет исследования – бухгалтерский учет расчетов с покупателями и заказчиками на предприятии.

В качестве информационных источников использовались законодательные акты, учебная литература, профессиональная периодическая литература. Теоретической основой исследования являются труды отечественных авторов в области экономики, управления предприятием, учета: В.Н. Астахова, И.В. Бахолдиной, В.М. Богаченко, Н.Н.Кондракова и других. При выполнении данного исследования были использованы следующие методы научных исследований, как научный метод, системный, метод сравнения и сопоставления, диалектический метод, методы экономического анализа и др.

1. ТЕОРЕТИКО - МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ УЧЕТА РАСЧЕТОВ С ПОКУПАТЕЛЯМИ И ЗАКАЗЧИКАМИ

1.1 Сущность, виды и формы расчетов на предприятиях оптовой торговли

Предприятия оптовой торговли ведут деятельность по реализации товаров партиями для дальнейшей перепродажи или профессионального использования и выступают в качестве посредника между производителями и потребителями.

Одни оптовые предприятия выполняют функции по отношению к товаропроизводителям, среди них:

- предоставление информации о структуре рынка, динамики спроса, уровня цен;

- обеспечение сбыта товаров производителей;

- закупка товаров в установленных производителем объемах;

- покупка на условиях предоплаты

Другие оптовые предприятия включают функции по отношению к покупателям (розничной торговле), из них можно выделить:

. продажа товаров более мелкими партиями;

- доставка и экспедирование до места назначения;

-кредитование розничных предприятий;

- помощь в рекламе.

Основными задачами оптовых предприятий являются анализ рынка, определение группы потребителей, на которые будет ориентирована компания, выбор поставщиков, планирование запасов, формирование ассортиментного перечня товаров, ценовой и сбытовой политики, установление отношений с покупателями и заказчиками. От работы оптовой торговли во многом зависит

сбалансированность внутреннего рынка, удовлетворение растущих потребностей людей.

Торговля, включающая в себя как оптовое, так и розничное направление, является важнейшей отраслью хозяйственной деятельности. На законодательном уровне определен критерий отличия этих типов торговли и закреплен он в Федеральном законе от 28.12.2009 № 381-ФЗ «Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации» (редакция от 28.11.2018), согласно которому акту основное отличие оптовой и розничной торговли в их предпринимательском характере[1]. Оптовая торговля - это продажа товаров юридическим лицам для использования их в предпринимательских целях, на основании договоров поставки. В соответствии со ст. 420 Гражданского кодекса РФ(ГК РФ) (часть первая) (ред.от 03.08.2018) (с изменениями и дополнениями вступило в силу с 01.09.2018) договором признается соглашение двух или нескольких лиц об установлении, изменении или прекращении гражданских прав и обязанностей[2].

Исходя из нормы статьи 506 Гражданского кодекса РФ (часть вторая) (редакция от 29.07.2018) (с изм. и доп. вступ.в силу с 30.12.2018) при оптовой торговле реализуются крупные партии товаров оптовым покупателям, потребляющим товары в большом количестве или продающим впоследствии эти товары в розницу[3]. В рамках указанных договоров оптовики обеспечивают осуществление расчетов в рамках действующего законодательства.

Каждое предприятие, ведущее финансово-экономическую деятельность, в процессе своего существования осуществляет расчеты с покупателями и заказчиками за приобретенную продукцию, за выполненные работы и оказанные услуги.

[1] «Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации: федеральный закон от 28.12.2009 № 381-ФЗ (ред. от 28.11.2018) / Официальный интернет-портал правовой информации http://www.pravo.gov.ru, 30.11.2018

[2]Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 N 51-ФЗ (ред.от 03.08.2018) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.09.2018) // Консультант Плюс, 2018

[3] Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 26.01.1996 № 14-ФЗ (ред. от 27.11.2018) (с изм. и доп., вступ. в силу с 30.12.2018) / Официальный интернет-портал правовой информации http://www.pravo.gov.ru, 30.12.2018

В условиях нестабильной рыночной экономики риск несвоевременной оплаты увеличивается, что приводит к появлению дебиторской задолженности. Увеличение или снижение дебиторской задолженности приводят к изменению финансового положения предприятия.

Предприятия оптовой торговли в своей деятельности осуществляют платежи в двух формах:

1. Путем безналичных перечислений через систему банка.
2. В виде платежей наличными денежными средствами.

Понятие безналичного расчета установлено в статье 861 Гражданского кодекса (часть вторая) (редакция от 29.07.2018) (с изм. и доп. вступ.в силу с 30.12.2018), в соответствии с этой нормой, безналичным расчетом является перевод денежных средств банками или иными кредитными организациями, который может быть осуществлен с открытием либо без открытия банковских счетов [2].

Вместе с тем безналичный расчет согласно с Положением о правилах осуществления перевода денежных средств № 383-П, утвержденного ЦБ РФ 19.06.2012 (редакция от 11.10.2018) (с изменениями и доп., вступ. в силу 06.01.2019), может осуществляться при помощи одного из следующих инструментов[4]:

- платежное поручение;
- аккредитив;
- инкассовое поручение;
- чек;
- перевод электронных денежных средств.

В соответствии с пунктом 1.4 упомянутого выше Положения Центробанка, перевод физического лица без открытия счета также является безналичным расчетом.

[4] Положение о правилах осуществления перевода денежных средств (утв. Банком России 19.06.2012 № 383-П) (ред. от 11.10.2018) (с изм. и доп., вступ. в силу 06.01.2019) (Зарегистрировано в Минюсте России 22.06.2012 N 24667) / Официальный сайт Банка России http://www.cbr.ru/, 06.01.2019

Осуществление платежей в форме электронного платежа тоже входят в число безналичных расчетов это определение (электронного средства платежа), дано в законе № 161-ФЗ[5] от 27.06.2011г. (редакция от 28.11.2018). Это средства или способы, позволяющие владельцу составлять, удостоверять и передавать оператору распоряжения о переводе денежных средств по форме безналичных расчетов с использованием информационных технологий и электронных носителей информации. Электронные карты относятся к электронным средствам платежа.

Оплата наличными (наличные расчеты) производятся в сумме не более 100 тысяч рублей в рамках одного договора. При продаже товаров за наличный расчёт обязательно нужно соблюдать кассовую дисциплину и применять кассовый аппарат. Все организации независимо от их организационно-правовой формы и применяемой системы налогообложения обязаны соблюдать порядок ведения кассовых операций (п. 4ст. 346.11, п. 5ст. 346.26 НК РФ (часть вторая) (редакция от 28.11.2018) (с изменениями и доп., вступ. в силу 01.01.2019)[6].

Кассовые операции и работа с наличностью включают в себя:

- прием и выдачу наличных, для чего оформляют приходные и расходные кассовые ордера;
- хранение наличных денежных средств в кассе;
- соблюдение лимита при расчете с наличными;
- ведение кассовой книги;
- сдачу наличности в банк.

Свободные деньги хранят на банковских счетах. Непосредственно в кассе можно хранить ограниченную сумму наличных – в пределах установленного руководителем организации лимита. Такой порядок установлен абзацами 1–

[5] «О национальной платежной системе»: Федеральный закон от 27.06.2011 № 161-ФЗ (ред. от 28.11.2018) / Официальный интернет-портал правовой информации http://www.pravo.gov.ru, 30.11.2018

[6] Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 № 117-ФЗ (ред. от 25.12.2018) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2019) / Официальный интернет-портал правовой информации http://www.pravo.gov.ru, 06.01.2019

9 пункта 2 указания Банка России от 11 марта 2014 г. № 3210-У (редакция от 19.06.2017)[7].

Современная российская экономика ставит на важное место так называемые товарообменные (бартерные) операции. Под бартерной сделкой необходимо рассматривать безвалютные, но оцененные сбалансированные обмены продукцией, которые оформляются в едином договоре (контракте). Основой товарообменных операций является договор мены[8].

Регулирование договора мены осуществляется на основании главы 31 ГК РФ (часть вторая) (редакция от 29.07.2018) (с изм. и доп., вступ. в силу 30.12.2018) и заключается в соглашении, на основании которого каждой из сторон, принимающей участие в договоре, принимается обязательство по предоставлению в собственность для другой стороны одного товара в обмен на другие [2]. При использовании договора мены каждой стороной играется роль параллельно и продавца, и покупателя.

На основании законодательной базы РФ стоимость продукции, которая должна быть подвергнута процедуре обмена, будет признаваться равноценной, только если договор не будет содержать их равнозначной стоимости. В последней ситуации стороне, которая осуществляет передачу товаров, цена на которые находится ниже, чем стоимость получаемых в обмен товаров, необходимо доплатить либо предоставить большее количество продукции[9].

Практика расчетов демонстрирует наличие широко применяемых взаиморасчетов и взаимозачетов. Использование взаимозачетов необходимо для того чтобы ускорить оборот ресурсов, обеспечить исполнение бюджета[10].

Возможность погашать обязательства путем проведения зачета взаимных требований предусмотрена ст.410 ГК РФ (часть первая) (ред.от 03.08.2018) (с

[7] «О порядке ведения кассовых операций юридическими лицами и упрощенном порядке ведения кассовых операций индивидуальными предпринимателями и субъектами малого предпринимательства»: Указание Банка России от 11.03.2014 № 3210-У (ред. от 19.06.2017) / Официальный сайт Банка России http://www.cbr.ru/, 20.12.2018

[8] Блондина Н. Н., И. А. Блондин И. А, Зубкова Т. В, Павлова И. В Бухгалтерская (финансовая) отчетность Издательство: Инфра-М 2016, С.146

[9] Богаченко В.М. Основы бухгалтерского учета. – Ростов-на-Дону, 2015. С. 336

[10] Посевкина Т.Н. Учет дебиторской и кредиторской задолженности / Т.Н. Посевкина // Проблемы развития современного общества, Сборник научных трудов 2-й Международной научно-практической конференции. Издательство: Закрытое акционерное общество "Университетская книга" (Курск),2015, С.204

изм. и доп., вступ. в силу с 01.09.2018), где установлены условия, необходимые для проведения взаимозачета между контрагентами [1]:

- наличие встречной задолженности. То есть каждая сторона выступает одновременно и должником и кредитором по отношению к другой стороне;

- однородность требований. Например, денежное требование может быть зачтено только встречным денежным требованием. Если денежное требование зачтено поставкой товара, то речь идет скорее о бартерной операции, но не о взаимозачете.

- если срок исполнения требований наступил (либо не указан, либо определен моментом востребования). Если срок исполнения обязательства не указан, оно должно быть исполнено в разумный срок после возникновения.

Если же срок исполнения обязательства определен моментом востребования, оно должно быть исполнено в течение семи дней с момента предъявления требования. В некоторых случаях законом установлен запрет на осуществление зачета взаимных требований, не допускается зачет требований (ст. 411 ГК РФ, часть первая (ред.от 03.08.2018) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.09.2018) [1] :

- если по одному из требований истек срок исковой давности, и контрагент заявил об этом;

- при возмещении вреда, причиненного жизни или здоровью;

- при взыскании алиментов;

- при пожизненном содержании;

- в иных случаях, предусмотренных законом или договором.

Сумма задолженности не играет роли при проведении зачета взаимных требований: стороны могут иметь как равную задолженность, так и различную. Если суммы обязательств не совпадают, то зачет проводится на меньшую сумму. В этом случае задолженность одного участника взаимозачета прекращается полностью, а другого лишь частично.

Операции с физическими лицами не относятся к понятию «расчет». При их осуществлении кассовая техника не применяется, среди из них:

1. Выплаты физическим лицам по договорам гражданско-правового характера;

2. Расчеты сотрудникам по суммам, которые выдаются под отчет, включая прием неиспользованных средств;

3. Выплата дивидендов (пункт 1 статьи 67 ГК РФ, часть первая (ред.от 03.08.2018) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.09.2018) [1]. Дивиденды выплачиваются в рамках корпоративных имущественных правоотношений. Исключение составляет выплата дивидендов имуществом - это признается встречным представлением и с 1 июля 2019 года должно сопровождаться формированием кассового чека;

4. Возмещение ущерба (ст. 15 ГК РФ (часть первая) (ред.от 03.08.2018) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.09.2018) [1] , ст.1064 ГК РФ(часть вторая) (редакция от 29.07.2018) (с изм. и доп., вступ. в силу 30.12.2018) [2], статья 232 ТК РФ (редакция от 27.12.2018) (с изм. вступ.в силу с 08.01.2019)[11] . К этому понятию относится, в том числе возврат ошибочно полученных на расчетный счет денежных средств, расчеты с работниками по оплаченным штрафам и другие.

1.2 Нормативное регулирование бухгалтерского учета расчетов с покупателями и заказчиками на предприятиях оптовой торговли

Важное звено, обеспечивающее необходимую интенсивность и ускорение процесса товародвижения в условиях перехода к рыночным отношениям – это оптовая торговля, основной задачей которой является торговля товарами с последующей их перепродажей или профессиональным использованием. Организовав движение товаров по каналам распределения, оптовая торговля способствует синхронизации производства и потребления товаров.

[11] Трудовой кодекс Российской Федерации от 30.12.2001 № 197-ФЗ (ред. от 27.12.2018) (изм. вступ. в силу 08.01.2019) / Официальный интернет-портал правовой информации http://www.pravo.gov.ru, 10.01.2019

Система нормативного регулирования бухгалтерского учета в оптовой торговле состоит из документов четырех уровней: законодательных, нормативных, методических и организационных (рисунок 1).



Рисунок 1 – Нормативное регулирование бухгалтерского учета расчетов в оптовой торговле

Правовое регулирование отношений в области торговой деятельности осуществляется ГК РФ (часть первая) (ред. от 03.08.2018) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.09.2018) [2] , Законом РФ от 07.02.1992 № 2300-1 «О защите прав потребителей»[12], другими федеральными законами и принимаемыми в соответствии с ними иными нормативными правовыми актами Российской Федерации, законами субъектов Российской Федерации, иными нормативными правовыми актами субъектов Российской Федерации.

Один из наиболее важных документов бухгалтерского учета, который является обязательным к применению - это Федеральный закон от 06.12.2011 № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете» (редакция от 28.11.2018), согласно которому объектами бухгалтерского учета экономического субъекта являются факты хозяйственной жизни как результат, любые операции по взаимодействию с контрагентами, а также обязательства, включая дебиторскую задолженность[13].

[12] Закон РФ от 07.02.1992 N 2300-1 "О защите прав потребителей" (ред. от 29.07.2018 вступившая в силу 01.01.2019) // Консультант Плюс, 2019

[13] Федеральный закон РФ от 06.12.2011г. № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете» (редакция от 28.11.2018, с изм., вступ. в силу 28.11.2018) // Консультант плюс. 2018

Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 № 51-ФЗ (ред.от 03.08.2018) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.09.2018) определяет субъекты и объекты долговых отношений, понятие и сроки исковой давности, порядок исполнения обязательств, способы обеспечения исполнения обязательств, ответственность за нарушение обязательств [1].

Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 26.01.1996 № 14-ФЗ ((часть вторая) (редакция от 29.07.2018) (с изм. и доп., вступ. в силу 30.12.2018) определяет порядок заключения договора купли-продажи и условия по нему, условия применения договора мены, порядок ведения и прекращении я расчетов [2].

Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая) от 31.07.1998 № 146-ФЗ (редакция от 25.12.2018) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2019) Статья 23 определяет по уплате налогов[14].

Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 № 117-ФЗ (часть вторая) (редакция от 25.12.2018) (с изм. и доп., вступ. в силу 01.01.2019) Статья 266 предусматривает списание просроченной дебиторской задолженности, создание резерва по сомнительным долгам [3].

Федеральный закон от 26.10.2002 № 127-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)» (ред. от 27.12.2018) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2019) определяет проведение процедуры банкротства [15].

Приказ Минфина России от 06.05.1999 № 32н «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Доходы организации» ПБУ 9/99» (редакция от 06.04.2015) предусматривает величину поступления дебиторской задолженности.

Приказ Минфина России от 25.11.1998 №56н «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «События после отчетной даты» (редакция от 06.04.2015) определяет порядок дебиторской задолженности покупателей и заказчиков после отчетной даты[16].

[14] Налоговый кодекс РФ (часть первая) от 05.08.2000 № 146-ФЗ (ред. от 25.12.2018) (с изм. и доп. вступ., в силу 25.01.2019) // Консультант Плюс, 2019

[15] ? Федеральный закон РФ от 26.10.2002г. № 127-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве) (ред. от 27.12.2018) (с имз. и доп., вступ. в силу 01.01.2019) // Консультант плюс. 2019

[16] Приказ Минфина России от 25.11.1998 N 56н (ред. от 06.04.2015) "Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету "События после отчетной даты" (ПБУ 7/98)" (Зарегистрировано в Минюсте России

Приказ Минфина России от 06.05.1999 № 33н «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Расходы организации» ПБУ 10/99 (редакция от 06.04.2015) определяет расходы по обычным видам деятельности, прочие расходы, их признание и раскрытие в бухгалтерской отчетности, в том числе дебиторскую задолженность, по которой истек срок исковой давности.

Приказ Минфина России от 06.10.2008 № 106н «Об утверждении положений по бухгалтерскому учету» (редакция от 28.04.2017) позволяет определить величину, порядок создания и использования резерва по сомнительным долгам[17].

Приказ Минфина РФ от 06.07.1999 № 43н «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Бухгалтерская отчетность организации» (ПБУ 4/99)» (редакция от 08.11.2010, с изменениями от 29.01.2018) определяет порядок отражения дебиторской задолженности в бухгалтерской отчетности предприятия[18].

Приказ Минфина России от 02.07.2002 № 66н «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Информация по прекращаемой деятельности" ПБУ 16/02» (редакция от 06.04.2015) определяет порядок раскрытия в бухгалтерской отчетности информации о прекращаемой деятельности, в том числе сумм обязательств.

Приказ Минфина РФ от 31.10.2000 № 94н «Об утверждении Плана счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций и Инструкции по его применению» (редакция от 08.11.2010) позволяет определить схему регистрации и группировки дебиторской задолженности.

31.12.1998 N 1674) // Консультант плюс 2019

[17]Приказ Минфина России от 06.10.2008 N 106н (ред. от 28.04.2017) "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)") (Зарегистрировано в Минюсте России 27.10.2008 N 12522) // Консультант плюс 2019

[18]Приказ Минфина России от 06.07.1999 N 43н (ред. от 08.11.2010) "Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Бухгалтерская отчетность организаций» (ПБУ 4/99» [Электронный ресурс]/Консультант Плюс. – 1999 – 2018. – Электрон. Дан. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_107971/

«Положение о документах и документообороте в бухгалтерском учете» (утв. Минфином СССР 29.07.1983 №105) определяет порядок создания, принятия и отражения в бухгалтерском учете первичных документов, а также их хранение[19].

Приказ Госстроя РФ от 21.04.2003 №142 «Об утверждении Порядка инвентаризации дебиторской и кредиторской задолженности предприятий и организаций жилищно-коммунального комплекса» определяет порядок проведения и оформления результатов инвентаризации дебиторской задолженности[20].

Положение ПБУ 1/2008 «Учетная политика организации» (утв. приказом Минфина России от 06.10.2008 № 106н) (редакция от 28.04.2017), в отношении дебиторской задолженности покупателей и заказчиков в учетной политике требуется отразить порядок первичного наблюдения, порядок стоимостного измерения, порядок текущей группировки, порядок итогового обобщения, организацию документооборота по дебиторской задолженности (в общем графике документооборота), сроки и порядок проведения инвентаризации дебиторской задолженности. [16]:

Таким образом, ведение бухгалтерского учета расчетов с покупателями и заказчиками на предприятиях оптовой торговли осуществляется в соответствии с нормативными документами, имеющими разный статус. Одним из них обязательны к применению (Федеральный закон «О бухгалтерском учете», ПБУ), другие носят рекомендательный характер (План счетов, методические указания, комментарии). Бухгалтерский учет расчетов с покупателями и заказчиками должен опираться на данные нормативно-правовые документы, а также отслеживать изменения, происходящие в них, чтобы у предприятия не возникли различные нарушения, которые в дальнейшем могут грозить штрафными санкциями.

1.3 Бухгалтерский учет расчетов дебиторской и кредиторской задолженности с покупателями и заказчиками

[19] «Положение о документах и документообороте в бухгалтерском учете» (утв. Минфином СССР 29.07.1983 №105) // Консультант плюс 2019

[20] **Приказ Госстроя РФ от 21.04.2003 № 142 «Об утверждении Порядка инвентаризации дебиторской и кредиторской задолженности предприятий и организаций жилищно-коммунального комплекса»// Консультант плюс 2019**

В результате деятельности предприятие ведет расчеты с организациями, индивидуальными предпринимателями, физическими лицами и сотрудниками. В результате расчетов образуется дебиторская и кредиторская задолженность.

Под дебиторской задолженностью понимают сумму долгов, причитающихся предприятию от юридических и физических лиц за поставленные им товары, выполненные работы и оказанные услуги.

Кредиторская задолженность это - обязательства предприятия перед другими организациями, индивидуальными предпринимателями, физическими лицами, сотрудниками при расчетах, связанных с поставленными товарами, оплатой труда, платежами в бюджет.

Основными принципами учета дебиторской и кредиторской задолженности являются:

- учет производится на соответствующих счетах бухгалтерского учета с нужной степенью аналитики;

- должна соблюдаться корректная и объективная оценка размеров дебиторской и кредиторской задолженности организации, подтвержденная документально;

- производится сверка задолженности с контрагентами;

- списание дебиторской и кредиторской задолженности производится своевременно на основании документов;

- инвентаризация дебиторской задолженности производится в обязательном порядке перед составлением бухгалтерской отчетности.

Дебиторскую и кредиторскую задолженность можно классифицировать по определенным признакам (таблица 1).

Таблица 1 — Классификация дебиторской и кредиторской задолженности

Дебиторская задолженность

По срокам погашения	Сомнительная	Не погашенная в срок и не обеспеченная банковским поручительством, гарантией, залогом
По содержанию	По отгрузке товаров, работ, услуг	Задолженность покупателей по отгруженным в их адрес товарам, выполненным работам, услугам, числится до момента поступления оплаты от покупателей
	По авансам, оплаченным поставщикам в счет предстоящих поставок	Задолженность поставщиков по полученной предоплате в счет предстоящих поставок. Обязательство погашается в момент получения товаров, работ, услуг от поставщика
	По вкладам учредителей в уставной капитал	Задолженность учредителей по вкладам в уставной капитал. Разница между суммой уставного капитала, указанного в учредительных документах, и суммой, внесенной учредителем в уставной капитал, числится до полного внесения доли учредителя в уставной капитал
	По выданным сотрудникам подотчетным суммам	Задолженность подотчетных лиц по суммам, полученным на хозяйственные нужды и командировочные расходы. Погашается в момент утверждения авансового отчета
	По кредитам, выданным сотрудникам	Задолженность сотрудников по полученным от организации кредитам и займам. Погашается после полного возврата сотрудником полученного кредита и процентов по нему
Кредиторская задолженность		
По степени срочности оплаты	Срочная	Платежи в бюджет и внебюджетные фонды, выплата заработной платы, уплата процентов за кредит
	Текущая	Платежи за полученные товары (работы, услуги), погашение кредитов
По содержанию	По приобретению товаров, работ, услуг	Задолженность организации поставщикам и подрядчикам по приобретению у них товаров (работ, услуг), числится до момента оплаты
	По полученным кредитам и займам	Задолженность организации по полученным кредитам и займам, числится до момента погашения обязательства по займу и кредиту
	По выплате заработной платы	Задолженность организации по выплате начисленной заработной платы сотрудникам, числится с момента начисления заработной платы до даты выплаты
	По оплате налогов и взносов в бюджет и внебюджетные фонды	Задолженность организации по оплате причитающихся в бюджет и внебюджетные фонды налогов и взносов, возникает в момент начисления налога согласно законодательству, числится до даты оплаты в бюджет и внебюджетные фонды

	По авансам, полученным от покупателей	Задолженность организации по авансам (предоплате), поступившим от покупателей в счет предстоящих поставок. Обязательство погашается в момент отгрузки товаров покупателям

Все расчеты с покупателями, поставщиками, с сотрудниками, бюджетом и кредитными учреждениями, образующие дебиторскую или кредиторскую задолженность, отражаются на счетах бухгалтерского учета двойной записью.

Учет дебиторской и кредиторской задолженности должен быть организован так, чтобы были доступны сведения о каждом контрагенте по всем договорам, по датам образования и погашения долгов[21].

Согласно Федеральному закону №402-ФЗ «О бухгалтерском учете» (редакция от 29.07.2018, вступившая в силу 30.07.2018г.) - все хозяйственные операции подлежат своевременной регистрации на счетах бухгалтерского учета на основании первичных документов [6].

Дебиторская задолженность — это актив, в бухгалтерском балансе сумма дебиторской задолженности отражается в разделе II «Оборотные активы», по строке 1230 «Дебиторская задолженность».

Синтетический и аналитический учет дебиторской задолженности организации ведется на следующих счетах[22]:

- 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками»;
- 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками»;
- 68 «Расчеты по налогам и сборам»;
- 69 «Расчеты по социальному страхованию и обеспечению»;
- 70 «Расчеты с персоналом по оплате труда»;
- 71 «Расчеты с подотчетными лицами»;
- 73 «Расчеты с персоналом по прочим операциям»;

[21] Глушко Е.В., Сергиенко О.В.. Теоретические основы учета дебиторской задолженности// Молодой ученый.-2017.№13.-С. 263-368-URL https://moluch.ru/archive/147/41162/ (дата обращения 17.12.2018)

[22] Приказ Минфина РФ от 31.10.2000 N 94н (ред. от 08.11.2010) "Об утверждении Плана счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций и Инструкции по его применению" (ред. от 08.11.2010) // Консультант Плюс, 2018

- 75 «Расчеты с учредителями»;

- 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами»;

Приведенные счета являются активно-пассивными, это означает, что счета допускают наличие как дебетового, так и кредитового сальдо. Соответственно, дебиторская задолженность означает формирование дебетового сальдо по счетам учета расчетов.

Учет расчетов дебиторской задолженности с покупателями и заказчиками ведется на счете 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками», который предназначен для обобщения информации о расчетах с дебиторами.

Аналитический учет по счету 62 ведется по каждому покупателю и заказчику. Для этого заводят отдельные карточки или ведомости, в которых отражаются все договоры и сделки.

Такая аналитика счета должна обеспечивать возможность получения данных по покупателям и заказчикам по расчетным документам, срок оплаты которых не наступил, покупателям и заказчикам по неоплаченным в срок расчетным документам, по полученным авансам. Сальдо также необходимо выводить отдельно по каждому покупателю или заказчику[23].

Все проводки по дебету счету 62 осуществляются в корреспонденции со счетами 90, 91 на суммы выручки. Они показывают факт перехода права собственности к контрагенту и фактически формируют дебиторский оборот и задолженность.

Кредит счета 62 означает оплату или иное списание обязательств покупателя или заказчика. Он корреспондируется со счетами 50, 51, 52, 55, 60.

По счету 62 (на основании учетной политики), можно использовать субсчета:

- 62.1 — для расчетов в общем порядке;
- 62.2 — для расчета по авансам;
- 62.3 — для учета векселей;

[23] Грабская Я.И., Морозова Е.С. Управление дебиторской задолженностью как механизм развития экономических отношений в России // Иентернет-журнал «НАУКОВЕДЕНИЕ»,Том 8, №5(2016) http://naukovedenie.ru/pdf (доступ свободный).Загл.с экрана.Яз.рус., англ.

- 62.21-62.22, 62.31-62.32 — валютные операции;
- 62.Р (или 62.5) — розница;
- 62.О (или 62.6) — опт.

Если этих субсчетов не хватает, организация может использовать другие, в зависимости от специфики своей деятельности.

Оформлять все операции с покупателями и заказчиками необходимо исключительно на основе первичных документов, а факт заключенной сделки нужно подтверждать договором. Договоры могут заключаться на разные сроки, по некоторым из них может производиться пролонгация.

Отгрузку нужно подтверждать актами выполненных работ (услуг), товарными накладными, счетами-фактурами. При получении товара, покупатель обязан проверить количество и качество приобретаемого товара, При получении товара представитель покупателя должен иметь доверенность, скрепленный печатью и подписью руководителя.

Покупатель производит оплату за товар с соблюдением порядка и форм расчетов, предусмотренных в договоре. Оплата может производиться в наличной и безналичной форме, при расчетах могут применяться авансовые платежи. Оплата подтверждается платежными расчетными документами: выписками из банков, платежными поручениями, приходными кассовыми ордерами или чеками.

Как следует из главы 21 "Налог на добавленную стоимость" НК РФ (п п. 1 п. 1 ст.146 НК РФ, (часть 2) (редакция 25.12.2018, вступившая в силу 01.01.2019) - реализация товаров на территории РФ представляет собой объект налогообложения по НДС [3]. Следовательно, после отгрузки товара покупателю оптовая торговая организация обязана начислить сумму налога, подлежащую уплате в бюджет, и отразить эту операцию в бухгалтерском учете. Моментом определения налоговой базы по налогу на добавленную стоимость является наиболее ранняя из следующих дат:

- день отгрузка товаров;
- день оплаты, частичной оплаты в счет предстоящих поставок товаров.

Если товар продается на условиях предварительной оплаты, то с суммы полученной предварительной оплаты или частичной оплаты торговая организация - налогоплательщик НДС исчисляет сумму налога по ставке 10% или 20% (с 01.01.2019г.) в зависимости от вида продаваемого товара.

Согласно пункту 23 ПБУ 8/2010 Приказ Минфина России от 13.12.2010 N 167н (ред. от 06.04.2015) "Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету "Оценочные обязательства, условные обязательства и условные активы" (ПБУ 8/2010)" (Зарегистрировано в Минюсте России 03.02.2011 N 19691) - дебиторская задолженность подлежит проверке перед наступлением новых событий и в конце отчетного года[24].

Важность периодичности проведения инвентаризаций расчетов обусловлена необходимостью контроля сроков исковой давности по истребованию задолженности покупателей и заказчиков. Инвентаризация проводится на основании данных, отраженных в первичных документах и актов сверок с контрагентами[25]. В таблице 2 приведены основные записи по бухгалтерскому учету в торговых организациях.

Таблица 2 — Основные проводки при оптовой торговле

№ п/п	Вид операции	По Дебету счета	По Кредиту счета
3	Отражена выручка от продажи товаров	62.01 «Расчеты с покупателями и заказчиками»	90.01 «Продажи»- отражена выручка
4	Начислен НДС, с проданных товаров	90.03 субсчет «НДС»	68.02 «Расчеты по налогам и сборам»
5	Списана себестоимость реализованных товаров	90.02 «Себестоимость продаж»	41.01 "Товары на складах"
6	Отражены расходы, связанные с продажей товаров	44.01 «Расходы на продажу»	60, 10 «Материалы», 70 «Расчеты с персоналом по оплате труда», 69 «Расчеты по социальному страхованию и обеспечению» и др.
7	Списаны расходы, связанные с продажей товаров	90, субсчет «Расходы на продажу»	44.01 «Расходы на продажу»
8	Получена оплата от	51 «Расчетные счета»-	62 «Расчеты с покупателями и заказчиками»

[24] Приказ Минфина России от 13.12.2010 N 167н (ред. от 06.04.2015) "Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету "Оценочные обязательства, условные обязательства и условные активы" (ПБУ 8/2010)" (Зарегистрировано в Минюсте России 03.02.2011 N 19691)

[25] Кондраков Н.П., Бухгалтерский учет (финансовый и управленческий) : Учебник / Н.П. Кондраков. — 5-е изд., перераб. и доп. — М.: ИНФРА-М, 2017. — 584 с. ISBN :978-5-16-011053-0

	покупателей	безналичный расчет; 50 «Касса» - наличный расчет	
9	Выявлена прибыль от продажи товаров	90.09 «Прибыль/убыток от продаж»	99.01 «Прибыли и убытки»

Сроки проведения инвентаризации утверждает руководитель предприятия, кроме случаев ее обязательного проведения, частота проведения инвентаризации зависит от оснований для инвентаризации. Счета учета, которые подвергающиеся инвентаризации, отражены в таблице 3.

Таблица 3 — Счета учета, подлежащие проверке при инвентаризации

Контрагенты	Счета учета
Поставщики в отношении перечисленных авансов или претензий, назначенных решением суда	60, 76
Покупатели по оплатам за поставленные товары, продукцию, материалы	62
Заказчики по платежам за оказанные услуги или произведенные работы	62
Страховые компании в отношении выплат компенсаций, премий и прочих видов задолженностей	76
Распорядители бюджетных средств в отношении излишне уплаченных налогов, взносов, подлежащих возврату	68, 69
Учредители организации в части неоплаченных долей взносов в УК	75
Работники предприятия по долгам выданных под отчет сумм авансов, полученных от компании займов, непогашенных недоимках по нанесенному ущербу	70, 71, 73, 76

По окончанию проверки результаты оформляются справкой и актом №ИНВ-17, составленным в 2 экземплярах. Заполнение справки (формы установленного образца) предваряет составление акта. К форме №ИНВ-17 прилагаются копии документов первичного учета, подтверждающие наличие задолженности: накладные, сверки, договоры, решения суда, иные формы.

В процессе проведения инвентаризации уделяется внимание мероприятиям по истребованию долгов. В акте указывается перечень мер, предпринимаемых должностными лицами по взысканию сумм долга, в том числе - отправление писем с напоминанием о необходимости погашения долга; - предъявление санкций согласно условиям договора, начисляемой за каждый день просрочки; - подача иска в судебные органы для взыскания задолженности.

Принятие своевременных мер позволяет определить задолженность как истребованную для того, чтобы после наступления трех лет просрочки - списать ее. По результатам проведенной инвентаризации предприятие формирует по сомнительным долгам.

Безнадежной считается дебиторская задолженность, по которой истек установленный срок исковой давности, по которой обязательство прекращено вследствие невозможности его исполнения (ликвидация организации) [3].

Сомнительной задолженностью считается дебиторская задолженность организации, которая не погашена или с высокой степенью вероятности не будет погашена в сроки, установленные договором.

Резерв по сомнительным долгам в бухгалтерском учете формируется следующим образом:

- определяется задолженность контрагентов, которая не была погашена в сроки, определенные договорами, и не обеспечена необходимыми гарантиями (сомнительные долги);

- отдельно по каждому сомнительному долгу определяется сумма, на которую необходимо создать резерв, в зависимости от финансового состояния должника и оценки вероятности погашения долга полностью или частично.

При создании резерва используются разные способы:

- интервальный способ (размер отчислений рассчитывается ежеквартально или ежемесячно в процентах от суммы долга);

- экспертный способ (резерв создается по каждому сомнительному долгу в сумме, которая не будет погашена в срок);

- статистический способ (размер отчислений в резерв сомнительным долгам определяется согласно данным за несколько лет как доля безнадежных долгов в общей сумме дебиторской задолженности определенного вида).

Начисление или уменьшение (восстановление) резерва оформляется с использованием бухгалтерской справки-расчета. Для расчета резерва сумма долга учитывается с НДС. В бухгалтерской отчетности дебиторская задолженность (строка 1230 баланса) на отчетную дату отражается за минусом созданного резерва

по сомнительным долгам. Отчисления в резерв по сомнительным долгам отражаются по строке 2350 "Прочие расходы" отчета о финансовых результатах.

Проводки по созданию и использованию резерва по сомнительным долгам приведены в таблице 4.

Таблица 4 — Проводки по созданию и резерва по сомнительным долгам

Отражение в бухгалтерском учете	Содержание операции
На дату создания (увеличения) резерва	
Д 91-2 - К 63	Создан (доначислен) резерв по сомнительным долгам
На дату списания безнадежного долга за счет резерва	
Д 63 - К 62 (60, 76, 58-3)	Безнадежный долг списан за счет резерва по сомнительным долгам
На дату восстановления резерва в части погашенного долга	
Д 63 - К 91-1	Восстановлен резерв в части погашенной дебиторской задолженности

Моментом списания безнадежной дебиторской задолженности целесообразно считать последний день периода, в котором она была таковой признана [3]. Для списания безнадежного долга недостаточно внутренней инвентаризации и приказа руководителя. Необходимы документы, подтверждающие безнадежный характер задолженности. Кроме договора с контрагентом, накладных, актов сверки, документов оплаты необходимы выписка из ЕГРЮЛ должника и судебные решения.

Списанная сумма учитывается за балансом по Дебету счета 007 «Списанная в убыток задолженность неплатежеспособных дебиторов». Аналитический учет на счет 007 ведется в разрезе каждого должника. Документы подлежат хранению в течение пяти лет. В случае поступления оплаты в порядке взыскания ранее описанной в убыток задолженности, поступившая сумма включается в состав

прочих доходов предприятия, одновременно уменьшается сумма, отнесенная на забалансовый счет 007.

Кредиторскую задолженность предприятия можно разделить на внутреннюю и внешнюю.

Внутренняя задолженность - это задолженность предприятия сотрудникам по выплате заработной платы и задолженность сотрудников по полученным от предприятия кредитам и займам.

К внешней, относится задолженность сторонним организациям по приобретенным, но не оплаченным товарам, работам, услугам; кредитам и займам, полученным от сторонних организаций; оплате налогов и взносов в бюджет и внебюджетные фонды; авансам. полученным от покупателей в счет предстоящих поставок.

Как объект бухгалтерского учета кредиторская задолженность – это денежная оценка суммы задолженности предприятия (должника) перед другими лицами (кредиторами) [26]. Кредиторская задолженность учитывается на активно-пассивных счетах учета расчетов:

- 60 "Расчеты с поставщиками и подрядчиками;
- 62 "Расчеты с покупателями и заказчиками" (получение аванса);
- 68 "Расчеты по налогам и сборам";
- 69 "Расчеты по социальному страхованию и обеспечению"
- 70 "Расчеты с персоналом по оплате труда";
- 71 "Расчеты с подотчетными лицами";
-73 "Расчеты с персоналом по прочим операциям".

Общая схема документального оформления операций по движению товаров на предприятии представлена на рисунке 2.

[26]Бахолдина И.В.Бухгалтерский (финансовый) учет. Практикум : учебное пособие / И.В. Бахолдина, Ю.В. Щербинина. — М. : КНОРУС, 2016 — 372 с. — (Бакалавриат), ISBN 978-5-406-04161-1,DOI 10.15216/978-5-406-04161-1

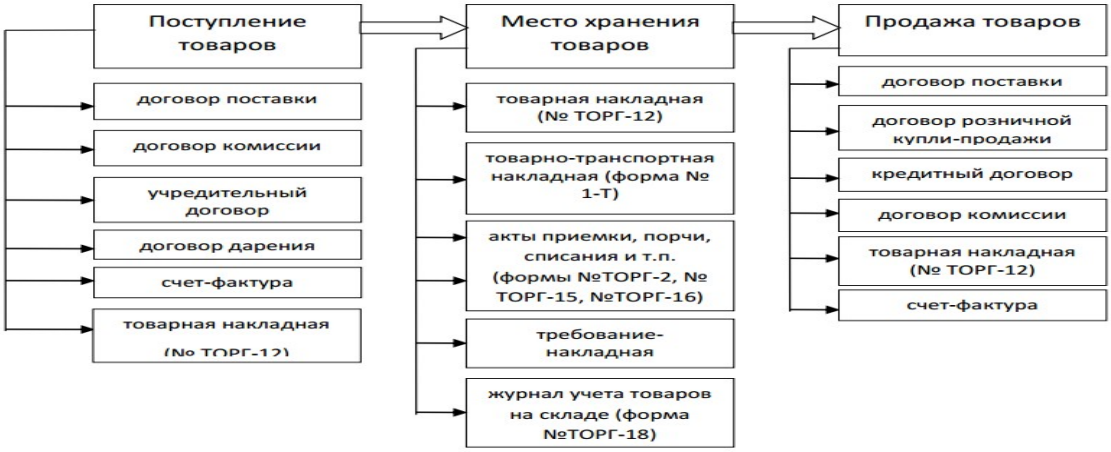

Рисунок 2 — Документальное оформление операций по движению товара

В бухгалтерском балансе кредиторская задолженность представляется как краткосрочная (V раздел баланса), если срок ее погашения составляет не более 12 месяцев после отчетной даты. В остальных случаях, кредиторская задолженность представляется как долгосрочная и отражается в разделе IV бухгалтерского баланса [19]. На величину кредиторской задолженности предприятия оказывают влияние общий объем закупок, условия отгрузки, доставки, оплаты, указанные в договорах поставки, доля полученных кредитов в общей доле собственных средств, политика погашения кредиторской задолженности[27]. В Таблице 5 отображены типовые бухгалтерские записи, связанные с возникновением кредиторской задолженности:

Таблица 5 — Типовые бухгалтерские записи по кредиторской задолженности

Вид операции	Дебет счета	Кредит счета
Приобретены товары	41 «Товары»	60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками»
Получен аванс от покупателей	51 «Расчетный счет», 50 «Касса»	62 «Расчеты с покупателями и заказчиками»
Получен долгосрочный кредит	51 «Расчетный счет»	67 «Расчеты по долгосрочным кредитам и займам»
Начислен налог на имущество	91 «Прочие доходы и расходы»	68 «Расчеты по налогам и сборам»
Начислена заработная плата сотрудникам	44 «Расходы на продажу»	70 «Расчеты с персоналом по оплате труда»
Начислены страховые взносы	44 «Расходы на	70 «Расчеты с персоналом по оплате

[27]Астахов В.П., Бухгалтерский (финансовый) учет в 2 ч.ч.1,12-е изд., пер. и доп.: Учебник для академического бакалавриата / В.П. Астахов, Научная школа:- ЮФУ(г.Ростов-на-Дону), 2018. — 536 С. ISBN: 978-5-534-03496-7, 978-5-534-03494-3

от оплаты труда	продажу»	труда»
Удержан НДФЛ из заработной платы	44 «Расходы на продажу»	68 «Расчеты по налогам и сборам»

Отражаемые в бухгалтерской отчетности суммы по расчетам с бюджетом должны быть сверены с налоговым органом. Суммы кредиторской задолженности, по которым истек срок исковой давности, списываются в прочие расходы на основании данных проведенной инвентаризации задолженности.

2. СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ БУХГАЛЕТРСКОГО УЧЕТА РАСЧЕТОВ С ПОКУПАТЕЛЯМИ И ЗАКАЗЧИКАМИ НА ПРЕЛПРИЯТИИ ООО «ПАРТНЕР»

2.1 Характеристика предприятия ООО "ПАРТНЕР"

Общество с ограниченной ответственностью «ПАРТНЕР» является юридическим лицом и осуществляет свою деятельность в соответствии с Гражданским Кодексом РФ, Федеральным законом «Об обществах с ограниченной ответственностью» от 08.02.1998 N 14-ФЗ (редакция 08.06.2018)[28], иными действующими в России нормативными актами и Уставом предприятия.

Общество имеет право от своего имени заключать договоры, приобретать имущественные права и нести обязанности. ООО «ПАРТНЕР» имеет право производить расчеты в наличной и безналичной форме, пользоваться кредитами банков, на договорной основе устанавливать цены на реализуемую продукцию.

Бухгалтерский учет и отчетность ведется в порядке, определенным в РФ Федеральным законом от 06.12.2011 N402-ФЗ[6].

[28] Федеральный закон №14- ФЗ от 08.02.1998 "Об обществах с ограниченной ответственностью" с изменениями от:08 июня 2018г. // Консультант Плюс, 2018

Финансовый год ООО «ПАРТНЕР» совпадает с календарным годом.

Предприятие находится на общей системе налогообложения и является плательщиком налога на добавленную стоимость и налога прибыль.

Компания «ПАРТНЕР» является одним из крупнейших продавцов товаров бытовой химии во Владимирской области с 2010 года. Численность персонала предприятия - 60 человек.

Стратегией компании является поиск оптимальных путей для того, чтобы предложить потребителям продукцию самого высокого качества. Организация постоянно увеличивает ассортимент предлагаемого товара и стремится развивать маркетинговую составляющую бизнеса. Основные сведения ООО «ПАРТНЕР» отражены в таблице 6.

Таблица 6 — Карточка учета основных сведений предприятия

Полное или сокращенное наименование организации	Общество с ограниченной ответственностью «ПАРТНЕР» ООО «ПАРТНЕР»
Дата регистрации	1января 2009г.
Номер свидетельства о государственной регистрации	33 № 001530131 от 27.08.2009
Налоговый орган	ИФНС по Ленинскому району г.Владимира
ИНН	332 784 4343
КПП	332701001
Отраслевая принадлежность	51.44.4, 51.45.2
Директор	Мелехин Юрий Павлович
Юридический адрес Почтовый адрес	600036, г. Владимир, ул. Мостостроевская, д. 2 600036, г. Владимир, ул. Мостостроевская, д. 2
Реквизиты	р/счет 407 028 109 100 200 035 59 во Владимирском отделении №8611 ПАО Сбербанк России к/счет 301 018 100 000 000 006 02 БИК 041 708 602
Телефон, факс	8 (4922) 44-37-22

Компания «ПАРТНЕР» ориентирована на реализацию продукции высокого качества и стремится к максимальному удовлетворению нужд потребителя.

На предприятии сложилась линейно-функциональная структура управления, а именно кроме линейных связей на предприятии организовано

функциональное взаимодействие между подразделениями и сотрудниками, которые находятся на различных управленческих уровнях.

На рисунке 3 представлена организационная структура предприятия ООО «ПАРТНЕР». Управление ООО «ПАРТНЕР», осуществляется в соответствии с законодательством Российской Федерации и Уставом на основе сочетания прав и интересов работников предприятия и его Учредителей. Сущность ее заключается в том, что основные направления производственно-хозяйственной деятельности предприятия (экономическое, техническое, социальное, коммерческое) возглавлены заместителями генерального директора. Каждое функциональное подразделение возглавляется руководителем, который несет полную ответственность за все стороны деятельности своего подразделения.

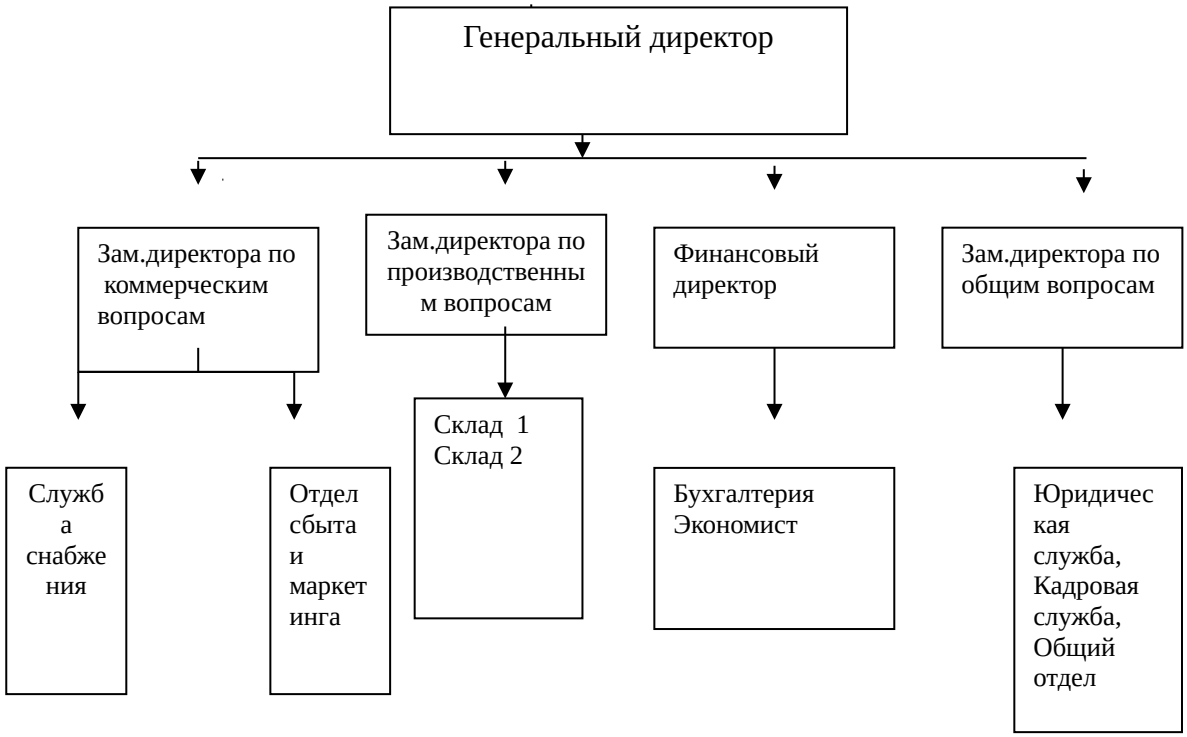

Рисунок 3 — Организационная структура предприятия ООО «ПАРТНЕР»

Управление ООО «ПАРТНЕР», осуществляется в соответствии с законодательством Российской Федерации и Уставом на основе сочетания прав и интересов работников предприятия и его Учредителей. Сущность ее заключается в том, что основные направления производственно-хозяйственной деятельности предприятия (экономическое, техническое, социальное, коммерческое)

возглавлены заместителями генерального директора. Каждое функциональное подразделение возглавляется руководителем, который несет полную ответственность за все стороны деятельности своего подразделения.

Важную роль в обеспечении повышения эффективности деятельности играет анализ основных финансовых показателей предприятия, являющийся составной частью финансового менеджмента[29].

На основании методики анализа организация получает возможности для проведения системного, комплексного исследования, измерения и обобщения воздействия факторов на итоги деятельности организации при обработке специализированными приемами системы показателей плана, учета, отчетов и прочих источников информационных данных в целях повышения уровня эффективности предприятия.

Анализ финансовой отчетности и основных технико-экономических показателей ООО «Партнер» за 2015-2017годы строится на основе бухгалтерской финансовой отчетности, главными информационными формами которой являются бухгалтерский баланс (Приложение А) и отчет о финансовых результатах (Приложение Б).

Отчет о финансовых результатах ООО «ПАРТНЕР» проанализирован в составе таблицы 7. Данные для анализа взяты из Отчета о финансовых результатах ООО «ПАРТНЕР» за 2015 - 2017 годы.

Таблица 7 — Анализ основных финансовых результатов деятельности ООО «ПАРТНЕР» за 2015-2017 годы.

Вид показателя	2015г. (тыс. руб.)	2016г. (тыс. руб.)	2017г. (тыс. руб.)	Изменение (+/-) (тыс.руб)		Темп прироста(%)	
				2016 к 2015	2017 к 2016	2016 к 2015	2017 к 2016
	a	b	c	a	b	a	b
Выручка	147 876	135 338	170 170	-12 538	34 832	-8,48	25,74
Себестоимость продаж	108 033	99 173	125 996	-8 860	26 823	-8,20	27.05

[29]Панфиль Л.А., Муртазина Е.Э. ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ // Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. – 2016. – № 6-4. – С. 753-756; URL: http://applied-research.ru/ru/article/view?id=9691

Валовая прибыль	39 843	36 165	44 174	-3 678	8 009	-9,23	22,15
Коммерческие расходы	31 748	27 024	34 313	-4 724	7289	-14.88	26,97
Прибыль от реализации	8 095	9 141	9 861	1 046	720	-12,92	7,88
Проценты к уплате	4 904	4357	3 539	-547	-818	-11,15	-18,77
Прочие доходы	73	134	151	61	17	83,56	12,69
Прочие расходы	338	438	629	100	191	29,59	43,61
Прибыль до налогообложения	2926	4480	5844	1554	539	53,11	30,45
Налог на прибыль	585	896	1 169	311	273	53,16	30,47
Чистая прибыль	2 341	3 584	4 675	1 243	1 091	53,10	30,44

На основании данных, приведенных в Таблице 7- основных экономических показателей деятельности предприятия за период с 2015 по 2017 годы, можно определить, что в 2017 году выручка от продаж увеличилась и составила 170 170 тысяч рублей, что на 34 832 тысяч рублей больше чем в 2016 году (135 338 тысяч рублей).

Выручка за 2016 год уменьшилась по сравнению 2015 годом на 12 538 тысяч рублей. Размер чистой прибыли за 2016 год выше, чем в 2015 году на 1 243 тысяч рублей.

Динамика изменения основных финансовых показателей компании представлена на рисунке 4.

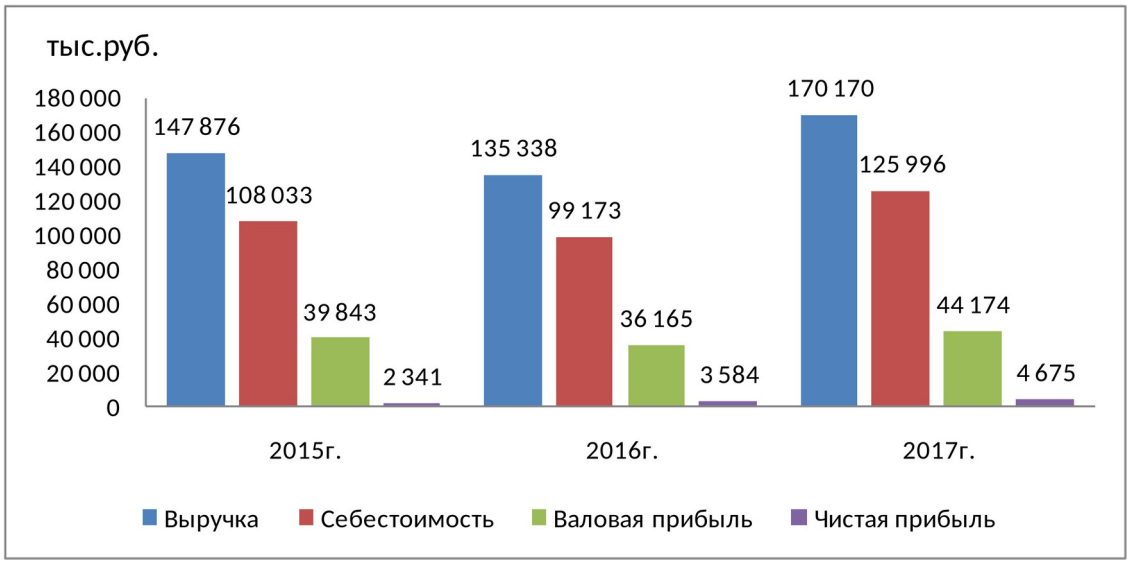

Рисунок 4 —Динамика основных финансовых показателей ООО «ПАРТНЕР» за 2015-2017годы, тыс. руб.

Данные рисунка 4 и таблицы 6 показывают, что чистая прибыль в 2017 году больше чистой прибыли предыдущего отчетного года и составила 4 675 тысяч рублей. Главным образом это связано с ростом выручки и со снижением себестоимости. Значительное увеличение коммерческих расходов не сильно отразилось на величине чистой прибыли, так как увеличилась выручка.

Структура активов предприятия ООО «ПАРТНЕР» отражена в таблице 8.

Таблица 8 — Анализ структуры активов ООО «ПАРТНЕР» за 2015-2017г.г.

Вид показателя	Отчетный период (тыс.руб.)			Изменения (+/-), (тыс.руб.)		Темп прироста(%)	
	2015г.	2016г.	2017г.	2016г./ 2015г.	2017г./ 2016г.	2016г./ 2015г.	2017г./ 2016г.
	a	b	c	a	b	a	b
Внеоборотные активы							
Основные средства	34 522	28 411	25 752	-6 111	-2 659	-17,70	-9,36
Итого	34 522	28 411	25 752	-6 111	-2 659	-17,70	-9,36
Оборотные активы							
Запасы	32 039	34 040	33 448	2 001	-592	6,25	-1,74
Дебиторская задолженность	46 998	44 091	43 228	-2 907	-863	-6,19	-1,96
Денежные средства	4 052	4 136	5 654	84	1 518	2,07	36,69
Итого оборотные активы	83 089	82 267	82 330	-822	63	-0,99	0,08
Баланс	117 611	110 678	108 082	-6 933	-2 596	-5,90	-2,35

Из Таблицы 8 видно, что значительная часть активов предприятия представлена оборотными активами.

А именно: в 2017 году удельный вес оборотных активов составляет 76,17 %, при этом значительный удельный вес оборотных активов в 2017 году обеспечивался дебиторской задолженностью, которая составила 40,00 % в общей величине активов предприятия.

К 2017 году сократилось количество запасов на 592 тысяч рублей по сравнению с 2016 годом, причиной чего является применение системы скидок к товарам с подходящим сроком годности.

Денежные средства за 2017 год увеличились по сравнению с 2016 годом на 1 518 тысяч рублей или на 36,69 %.

В таблице 9 проведен анализ структуры пассивов предприятия.

Таблица 9 — Анализ структуры пассивов организации в 2015-2017годы

Показатели	Период			Изменение (+/-) (тыс.руб.)		Темп прироста(%)	
	2015г. (тыс.руб.)	2016г. (тыс.руб.)	2017г. (тыс.руб.)	2016/ 2015	2017/ 2016	2016/ 2015	2017/ 2016
	a	b	c	a	b	a	b
Капитал и резервы							
Уставный капитал	620	620	620	0	0	0	0
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	7 030	10 614	15 289	3 584	4 675	50,98	44,05
Итого Капитал и резервы	7 650	11 234	15 909	3 584	4 675	46,85	41,61
Долгосрочные обязательства							
Заемные средства	42 624	38 244	33 864	-4 380	-4 380	-10,28	-11,45
Всего Долгосрочных обязательств	42 624	38 244	33 864	-4 380	-4 380	-10,28	-11,45
Краткосрочные обязательства							
Кредиторская задолженность	67 337	61 200	58 309	- 6 137	-2 891	-9,11	-4,72
Всего Краткосрочных обязательств	67 337	61 200	58 309	-6 137	-2 891	--9,11	-4,72
Валюта баланса	117 611	110 678	108 082	-6 933	-2 596	-5,89	-2,35

Из данных Таблицы 9 можно сделать вывод, что у предприятия ООО «ПАРТНЕР» два основных источника образования имущества предприятия:

– капитал и резервы;

– кредиторская задолженность.

Размер капитала и резервов с каждым годом увеличивается и в 2017 году составил 12,87 % от валюты баланса.

Максимальный вес имеет краткосрочная кредиторская задолженность, которая к концу 2017 года она составила 55,80 % от валюты баланса.

В ассортиментном перечне товаров предприятия более 200 наименований товаров. Для реализации покупателям представлена как отечественная продукция, так и продукция иностранного производства. На рисунке 5 представлено соотношение продаж товаров отечественного и иностранного производства.

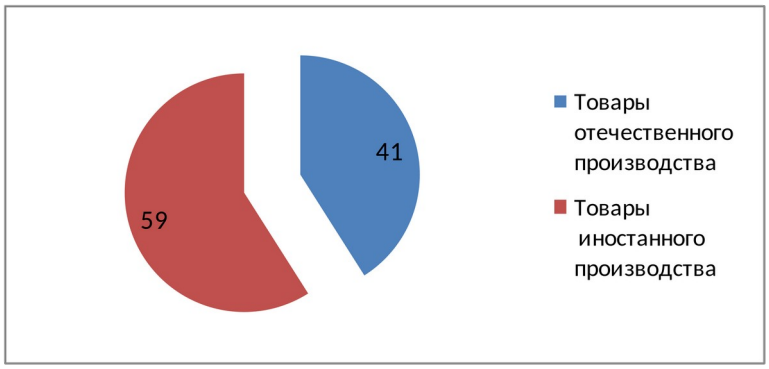

Рисунок 5 — Структура продаж товаров ООО «ПАРТНЕР» в 2017 году

В перспективе предприятие планирует увеличение доли реализации продукции отечественного производства на 15%. Предприятию необходимо расширять рынок сбыта, выходить на новые сегменты рынка, вводить в продажи новые товарные группы, что позволит обеспечить рост объема продаж.

Динамика объемов реализации за 2016-2017 годы отражена в таблице 10.

Таблица 10 — Динамика объема продаж за 2016-2017 годы

	2016 г.	2017 г.	Структура (%)		Абсолют. отклонение	Относительное отклонение
	тыс.руб.	тыс.руб.	2016 г.	2017 г.	тыс.руб.	%
Ассортиментная группа	a	b	a	b	a	b
Моющие средства	34 918	43 921	25,8	24,7	9 003	25,8
Мыло туалетное и хозяйственное	48 511	59 344	35,9	33,4	10 833	22,3

Порошки стиральные	27 415	38 599	20,2	21,7	11 184	40,8
Бытовая химия для детей	11 893	17 036	8,8	9,6	5 142	43,2
Кондиционеры и отбеливатели	12 601	18 771	9,3	10,6	6 170	49,0
Итого	135 338	177 670	100,0	100,0	42 332	31,3

Из Таблицы 10 видно, что объем продаж за 2017 год увеличился по всем основным группам товаров. Но появление на рынке крупных сетей, таких как: «Магнит», «Пятерочка», «Дикси» и других, продавцов указанных номенклатур продукции, увеличивает конкуренцию и усложняет работу в сфере оптовой торговли. Данные сети не работают с региональными поставщиками, имеют прямые контракты от производителей и лучшие коммерческие условия.

Данные таблицы 11 свидетельствуют о том, что по всем видам продукции в 2017 году наблюдается перевыполнение данных 2016 года, на 31,3%. Динамику продаж по номенклатуре продукции можно отследить на рисунке 6.

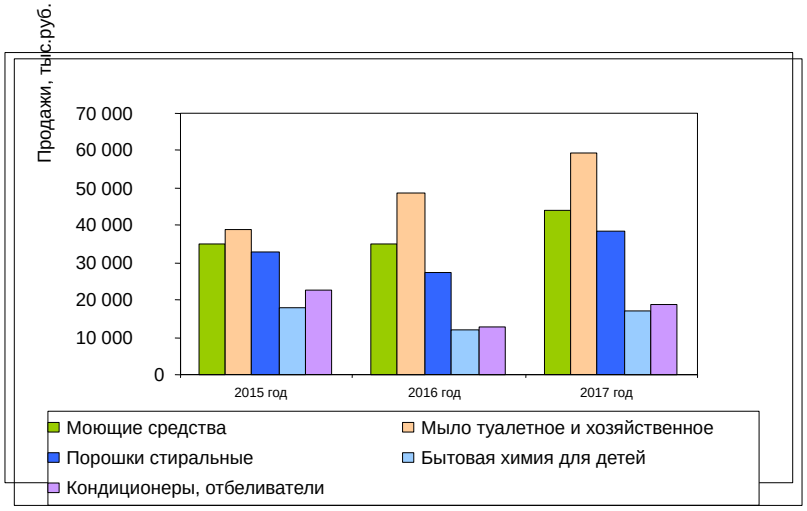

Рисунок 6 — Динамика объема продаж за 2015-2017годы

Данные рисунка 6, свидетельствует об общем увеличении объема продаж, а значит, и увеличение выручки за 2017 год в сравнении с 2016 годом, что положительно характеризует деятельность предприятия. Данные также показывают, что на протяжении 2015-2017 годов наблюдается стабильная структура всех видов продукции. Вместе с тем, следует отметить падение объема

продаж в 2016 году и рост в 2017 году. Это свидетельствует о том, что спрос на продукцию имеется у определенной группы покупателей и предприятие стабильно в своей деятельности именно в данном сегменте.

Основными конкурентами ООО «Партнер» на рынке области являются – ООО «Вектор- Групп», ООО «ЮНИТ», ООО «Норд-Владимир». Конкурентоспособность предприятия — это его преимущество по отношению к другим предприятиям данной отрасли внутри страны и за ее пределами[30]. Высокая конкурентоспособность фирмы является гарантом получения высокой прибыли в рыночных условиях. При этом фирма имеет цель достичь такого уровня конкурентоспособности, который помогал бы ей выживать на достаточно долговременном временном отрезке.

Параметры конкурентоспособности по маркетинговым преимуществам и организационным возможностям предприятия отражены в таблице 11 и оценены по шкале от 0 до +10 баллов.

Таблица 11 — Выявление сильных и слабых сторон предприятия по сравнению с конкурентами (в баллах).

Параметры	Виды факторов конкурентоспособности	ООО «ПАРТНЕР»	ООО «Вектор-Групп »	ООО «ЮНИТ»	ООО «Норд-Владимир»
		a	b	c	d
Маркетинговые преимущества		a	b	c	d
	Имидж	8	7	6	7
	Доля рынка	7	6	4	9
	Качество товара	7	6	9	8
	Уровень обслуживания	8	7	6	8
	Эффективность контактов с покупателями	8	6	4	9
	Способы распространения товара	8	7	6	8
	Географическое расположение рынка сбыта	8	6	4	9
	Потенциал лидеров	7	6	5	8
	Мотивация сотрудников	7	6	5	7

[30]Пострелова А.В., Маркин М.С.Оценка конкурентоспособности предприятия// Молодой ученый.-2013.-№6.-С,.398-402.-URL https://moluch/ru/archive/53/7077 (дата обращения: 24.11.2018).

Организационные возможности	Умение адаптироваться	5	6	7	6
	Наличие предпринимательских способностей	7	8	7	9

Рассматривая имидж предприятия «ПАРТНЕР» по маркетинговым преимуществам можно утверждать, что оценка +8 довольно высока, т.к. предприятие существует на рынке Владимирской области более 7 лет и зарекомендовало себя как надежный партнер. Качество товара довольно высокое, продажи осуществляются без задержек. Оценки данного показателя у двух основных конкурентов ООО «ПАРТНЕР» выше - от +7до +9.

Доля рынка - данный показателей у конкурента ООО «Норд- Владимир» на 2 пункта выше и составляет более 35% во Владимирской области, у предприятия ООО «ПАРТНЕР» она равна 25%, ООО «Вектор - Групп» 21%, ООО «ЮНИТ» 19%.

По организационным возможностям можно сказать, что «умение адаптироваться» на рынке у предприятия ниже, чем у конкурентов.

В связи с этим, для успешного функционирования фирмы на рынке необходимо изучать своих покупателей, поставщиков, посредников, конкурентов, что позволит определить возможности предприятия для достижения намеченных целей.

Рынок бытовой химии во Владимирской области сформирован в большей степени, появление новых конкурентов без уникального конкурентного преимущества крайне нежелательно, у такого предприятия нет перспектив на рынке. Для повышения уровня конкурентоспособности предприятию необходимо проведение маркетинговых исследований, с целью выявления спроса на рентабельные товары, что позволит ввести новую линейку товаров и обеспечит стабильный прирост продаж[31].

Предприятие на текущий момент выдерживает конкуренцию, но появление крупных сетей затрудняет ситуацию на рынке сбыта. Для улучшения ситуации

[31] Мишина Е. С., Рой Н. А. Анализ конкурентной стратегии М. Портера — абсолютное лидерство в издержках // Молодой ученый. — 2016. — №23. — С. 260-262. — URL https://moluch.ru/archive/127/35270/ (дата обращения: 17.12.2018)

необходимо вести активные переговоры с основными поставщиками предприятия (Концерн «Калина» г.Омск, холдинг «Нэфис Косметикс» г.Казань) для заключения договора дистрибуции.

Достойная репутация и неплохие экономические показатели могут убедить поставщиков в заключение такого вида договора. Это позволит увеличить реализацию товаров отечественного производства.

2.2 Документальное оформление и учет расчетов с покупателями на предприятии ООО «ПАРТНЕР»

Формы и способы ведения бухгалтерского учета установлены на основании действующего Федерального Закона РФ от 06.12.2011 г. № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете»(редакция от 28.11.2018) [6].

Совокупность способов бухгалтерского учета, используемых ООО «ПАРТНЕР» закреплена учетной политикой [16].

К способам ведения бухгалтерского учета на предприятии относятся:

- организация документооборота[32];
- инвентаризация;
- применение счетов бухгалтерского учета;
- обработка информации и др.

Основанием для отражения данных в бухгалтерском учете являются первичные документы, фиксирующие факт совершения хозяйственной операции. Основанием для формирования данных налогового учета являются первичные учетные документы, специальные расчеты налоговой базы.

Бухгалтерский учет в ООО «ПАРТНЕР» ведется в рублях, а Бухгалтерская финансовая) отчетность предоставляется в налоговые и статистические органы, и контролируется главным бухгалтером.

[32] «Положение о документах и документообороте в бухгалтерском учете» (утв. Минфином СССР 29.07.1983 ; 105// Консультант плюс 2019

Учет на предприятии механизирован и ведется с помощью программы « 1С-Бухгалтерия», версия 8.2.

Учет расчетов с покупателями и заказчиками у ООО «ПАРТНЕР» ведется непосредственно бухгалтерией, согласно Положению по бухгалтерскому учету "Доходы организации" ПБУ 9/99, утвержденное Приказом Минфина России от 6 мая 1999 №32н "Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету "Доходы организации"(редакция 06.04.2015)[33] и учетной политики предприятия.

Дебиторская задолженность отражает состояние расчетов предприятия с покупателями и заказчиками за проданную продукцию, товары, иное имущество, а также выполненные работы и оказанные услуги, она возникает в результате реализации товаров. Дебиторская задолженность в бухгалтерском учете и ее размер определяются согласно установленной учетной политике и Федерального закона № 402-ФЗ от 06.12.2011"О бухгалтерском учёте" (редакция 28.11.2018)[6].

Согласно этим документам все хозяйственные операции на предприятии ООО «ПАРТНЕР» своевременно регистрируются на счетах бухгалтерского учета на основании первичных учетных документов. Первичный учетный документ составляется в момент совершения операции или после ее окончания.

Дебиторская задолженность по покупателям и заказчикам отражается в учете после отгрузки товара. Моментом реализации товаров принимается момент его отгрузки, с этого момента происходит образование дебиторской задолженности, которая учитывается на счете 62 "Расчеты с покупателями и заказчиками".

Реализация товаров ООО «ПАРТНЕР» производится согласно договору, заключенного между предприятием (поставщиком) и другой стороной (покупателем). При заключении договора стороны обязаны предоставить друг другу заверенные подписью руководителя и подтвержденные печатью копии документов, для юридических лиц:

- копию выписки из ЕГРЮЛ;

[33]Положение по бухгалтерскому учету "Доходы организации" ПБУ 9/99, утв. Приказом Минфина России от 6 мая 1999 № 32н "Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету "Доходы организации" ПБУ 9/99"(ред.от 06.04.2015) // Консультант плюс, 2018

- копию Устава;

- копию решения о назначении директора;

- копию доверенности на лицо, которое подписало договор;

- копию свидетельства о постановке на учет в налоговом органе;

- копию свидетельства о государственной регистрации.

При заключении договора с индивидуальными предпринимателями, они должны предоставить:

- копию выписки из ЕГРИП;

- копию свидетельства о постановке на учет в налоговом органе;

- копию свидетельства о государственной регистрации;

- копию паспорта с отметкой о прописке.

Право собственности на товар переходит от Поставщика к Покупателю в момент подписания товарной накладной покупателем или его представителем по доверенности. Риск случайной гибели или повреждения товара несет Покупатель с момента перехода права собственности. Претензии по качеству товара при обнаружении скрытых дефектов принимаются в течение 10 (десяти) дней с момента поставки товара. Замена некачественного товара, либо его возврат осуществляется Поставщиком в течение 7 (семи) дней с момента получения претензии об обнаружении скрытых дефектов.

При заключении договора определяются формы оплаты, согласованные сторонами – предоплата, оплата по факту, оплата в кредит. При продаже товара в кредит покупателю предоставляется отсрочка со сроком - отсрочка на 30 дней, отсрочка на 45 дней, - отсрочка на 50 дней, отсрочка на 60 дней.

Днем оплаты считается день поступления денежных средств на расчетный счет или в кассу предприятия. При нарушении сроков оплаты покупатель уплачивает пени в размере 0,2% от суммы просроченного платежа за каждый календарный день просрочки.

Договор вступает в силу с момента подписания и действует в течение года с момента подписания, а в части финансовых взаиморасчетов - до их полного завершения. Если в течение последнего месяца действия договора ни одна из

сторон не уведомит другую сторону в письменной форме о прекращении действие договора, то он считается продленным на каждый последующий календарный год.

При возникновении споров по договору стороны принимают меры к их урегулированию путем переговоров. В случае не достижения соглашения по спорным вопросам, спор разрешается в Арбитражном суде Владимирской области.

Для целей бухгалтерского учета расчетов с покупателями и заказчиками предприятия на счете 62 открыты следующие субсчета:

- 62.01 - отражение дебиторской задолженности покупателей и заказчиков;
- 62.02 - отражение полученных авансов.

Правила, которые использует предприятие при работе со счетом 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками», указаны в плане счетов бухгалтерского учета и инструкции к нему, утвержденных приказом Минфина РФ от 31.10.2000 № 94н (редакция от 08.11.2010) [14].

Отражение полученных авансов на счете 62.02 осуществляется на основании Федерального Закона РФ от 06.12.2011 г. № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете» (редакция от 28.11.2018) [6], а также Положением по бухгалтерскому учету 9/99 «Доходы организации»- Приказ Минфина России №32н (редакция от 06.04.2015) [17].

Аванс не является доходом предприятия до тех пор, пока покупателю будет отгружен товар. В случае получения предоплаты от покупателя счет 62 будет вести себя как пассивный и рассматривается в составе кредиторской задолженности предприятия. При поступлении оплаты от покупателей и заказчиков счет 62 кредитуется, а запись по дебету делается на счетах учета денежных средств (сч.51,сч.50).

У предприятия ООО «ПАРТНЕР» имеется стандартная форма документов по учету расчетов с покупателями и заказчиками, к ним относятся:

- унифицированная форма товарной накладной ТОРГ-12 (постановление Госкомстата РФ от 25.12.1998 № 132 "Об утверждении унифицированных форм

первичной учетной документации по учету торговых операций") составляется при реализации товаров[34];

- акт выполненных работ или услуг. Стандартной формы акта нет, однако в бухгалтерских программах он составляется автоматически с учетом требований законодательства к первичным документам, к которым относятся счета-фактуры, соглашение о зачете, платежные поручения, приходные кассовые ордера.

Счета-фактуры выписываются как при реализации товаров, так и при реализации услуг и при получении авансов от покупателей и заказчиков. В счет - фактуре указываются:

- порядковый номер и дата выписки;
- наименование, адрес, ИНН, налогоплательщика и покупателя;
- наименование и количество поставляемого товара (услуги);
- цена товара или услуги;
- налоговая ставка;
- подпись руководителя и главного бухгалтера.

Товарные накладные формы ТОРГ-12 выписываются в двух экземплярах, второй экземпляр передается покупателю при получении товара, первый остается у предприятия и подшивается по дате и порядке нумерации.

Счет-фактура также составляется в двух экземплярах, первый экземпляр передается покупателю, второй остается у предприятия. Регистрация счетов-фактур производится в книге продаж в хронологическом порядке. Книга продаж ведется согласно Постановлению Правительства РФ от 26.12.2011 № 1137 (редакция от 01.02.2018) "О формах и правилах заполнения (ведения) документов, применяемых при расчетах по налогу на добавленную стоимость"[35]. Книга продаж, как и все документы, хранится полных пять лет. Правильность оформления книги продаж контролируется главным бухгалтером. В книге продаж отражаются все реализованные покупателям и заказчикам товары и услуги.

[34]Постановление Госкомстата РФ от 25.12.1998 № 132 "Об утверждении унифицированных форм первичной учетной документации по учету торговых операций") // Консультант плюс, 2019

[35]Постановление Правительства РФ от 26.12.2011 N 1137 (ред. от 01.02.2018) "Формах и правилах заполнения (ведения) документов, применяемых при расчетах по налогу на добавленную стоимость» // Консультант плюс, 2018

От правильности отражения всех доходов предприятия в книге продаж зависит правильность начисления и уплаты налога на добавленную стоимость и налога на прибыль организаций. Основная корреспонденция счетов ООО «ПАРТНЕР» при реализации товаров покупателям и заказчикам рассмотрены на примере реализации товаров бытовой химии ООО «Надежда» (таблица 12).

Таблица 12 — Корреспонденция счетов при реализации товаров

№	Содержание операции	Дебет	Кредит	Сумма (руб.)
		a	b	c
1	Реализован товар ООО "Надежда"	62.01	90.01.1	38 456,12
2	Начислен НДС по отгрузке товара	90.03	68.02	6 922,11
3	Списан товар по себестоимости	90.02	41.01	31 534,02
4	Поступили денежные средства от ООО "Надежда" на расчетный счет	51	62.01	38456,12

При работе с покупателями и заказчиками предприятие применяет не только безналичную и наличную оплату, но иногда и такие варианты погашения обязательств контрагентов, как взаимозачет или уступка права требования.

Применение договора цессии позволяет своевременно получать денежные средства в счет погашения дебиторской задолженности.

Цессия –это изменение кредитора, который получает право взыскивать с должника сумму задолженности. Согласие от должника - дебитора на передачу долга третьей стороне не требуется, но сообщить ему о смене кредитора следует. Передача права взыскивать долг закрепляется договором, где указывается сумма вознаграждения. Передача долга по договору цессии рассмотрена на примере:

ООО «ПАРНЕР» реализовал 17.09.2017 года контрагенту - ООО «Агрофирма Восход» товары бытовой химии на сумму 43 400 руб. (в.т.ч. НДС 18% - 6 620,34 руб.), себестоимость проданного товара составила 30 236,12 руб.

В назначенный договором срок 16.10.2017 года (30 дней с момента получения) ООО «Агрофирма Восход» не выполнило обязательство погашению задолженности, тогда, ООО «ПАРНЕР» уступило право требования

задолженности покупателя - ООО «Агрофирма Восход» за 43 400 рублей сторонней организации.

Сумма вознаграждения цессионарию составила 4200 рублей. В бухгалтерском учете ОООО « ПАРНЕР» сделаны записи (таблица 13).

Таблица 13 — Проводки при применении договора цессии

№ п/п	Содержание операции	Дебет	Кредит	Сумма (руб.)
		a	b	c
1	Отражение выручки от продаж ООО «Агрофирма Восход»	62.01	90.01	43 400,00
2	Отражение НДС от продаж	90.3	68.02	6 620,34
3	Отражение себестоимости за товар	90.2	41.1	30 236,00
4	Отражение передачи права требования ООО «ПАРНЕР» сторонней организации	76.09	91.1	40 000,00
5	Отражение списания стоимости переданного права требований	91.2	62.01	43 400,00
6	Отражение получения денежных средств от сторонней организации	51	76.09	40 000,00
7	Отражение оплаты вознаграждения цессионарию	92.2	51	4 200,00

В составе дебиторской задолженности в бухгалтерской отчетности, кроме расчетов с покупателями и заказчиками, рассматриваются:

- авансы, выплаченные поставщикам за работы, поставки, услуги – счет 60.02;

- задолженность подотчетных лиц предприятия - счет 71.1;

- переплата по налогам, сборам, страховым взносам в фонды - счет 68,69;

- задолженность работников по заработной плате - 70.

2.3 Анализ динамики и структуры дебиторской и кредиторской задолженности ООО "ПАРТНЕР"

Цель анализа дебиторской и кредиторской задолженности выявить суммы оправданной и неоправданной задолженности, изменения за анализируемый период, реальность сумм дебиторской и кредиторской задолженности.

Задачи анализа дебиторской и кредиторской задолженности находятся в тесной взаимосвязи с экономическим содержанием понятий дебиторской и кредиторской задолженности.

Дебиторской задолженностью в балансе называют суммы, сформировавшиеся на счетах бухгалтерского учета на конец отчетного периода. Суммы по дебету счетов показывают, какие существуют задолженности у поставщиков, покупателей, сотрудников и налоговых органов перед предприятием ООО «ПАРТНЕР».

Под кредиторской задолженностью понимается задолженность данной организации другим организациям и физическим лицам. Состояние кредиторской задолженности характеризует расчётные взаимоотношения с поставщиками, бюджетом, рабочими и служащими.

Таким образом, дебиторская задолженность фактически представляет собой компоненту собственных средств предприятия, а кредиторская задолженность фактически представляет собой компоненту заемных средств.

Состояние расчетов с покупателями и заказчиками и ее размер оказывает существенное воздействие на уровень финансового положения предприятия. Расчеты с покупателями и заказчиками, и анализ расчетов по ним рассматриваются через – «дебиторскую задолженность».

Для проведения оценки состава и перемещения дебиторской задолженности покупателей и заказчиков на основании данных, которые содержатся в бухгалтерском балансе, проведено формирование аналитической

таблицы 14 – о суммах дебиторской задолженности предприятия ООО «ПАРТНЕР» за 2015-2017 годы.

Из представленных данных Таблице 14 можно увидеть, что в структуре дебиторской задолженности предприятия основная доля состоит из счета 62.01, в сумме 39 755 тысяч рублей за 2017г., что составляет 92% к общей сумме дебиторской задолженности.

Данные счета 62.01 за 2017 год увеличились на 814 тысяч рублей или на 4,1% по сравнению с данными 2016года.

Таблица 14 — Структура и динамика ДЗ предприятия за 2016-2017годы

Вид Дебиторской задолжен-ности	2015г.		2016г.		2017г.		Изменение 2016 к 2015 (+,-)		Изменение 2017 к 2016 (+,-)	
	сумма (тыс. руб.)	% к итогу	сумма (тыс. руб.)	% к итогу	сумма (тыс. руб.).	% к итогу	сумма (тыс. руб.).	При рост, (%)	сумма (тыс. руб.)	При рост, (%)
	a	b	a	b	a	b	a	b	a	b
1.Счет.62.01 в т.ч.:	43 723	93,1	38 941	88,4	39 755	92	-4782	-5,0	814	4,1
- с отсрочкой платежа на 30 дней	*18 058*	*38,5*	*16 317*	*37,0*	*17 168*	*39,7*	*-1741*	*-3,9*	*851*	*7,3*
- с отсрочкой платежа на 45 дней	*14 307*	*30,5*	*12 029*	*27,3*	*10 699*	*24,8*	*-2278*	*-10,5*	*-1330*	*-9,2*
- с отсрочкой платежа на 50 дней	*9 669*	*20,5*	*8 815*	*20,0*	*9 994*	*23,1*	*-854*	*-2,4*	*1179*	*15,5*
- с отсрочкой платежа на 60 дней	*1 689*	*3,6*	*1 780*	*4,1*	*1 894*	*4,4*	*91*	*13,9*	*114*	*6,4*
2. Счет 60.02	2 340	5,4	3718	8,4	2 815	6,5	1378	55,5	-903	-22,6
3. Счет 76.02	935	2,0	1 432	3,2	658	1,5	-774	-53,1	497	60,0
Итого по балансу	46 998	100,0	44 091	100,00	43 228	100,0	-863	x	-2 907	x

Показатели 2016 года изменились на 4 782 тысяч рублей или на 5,0% в сторону уменьшения по сравнению с 2015 годом (рисунок 70.

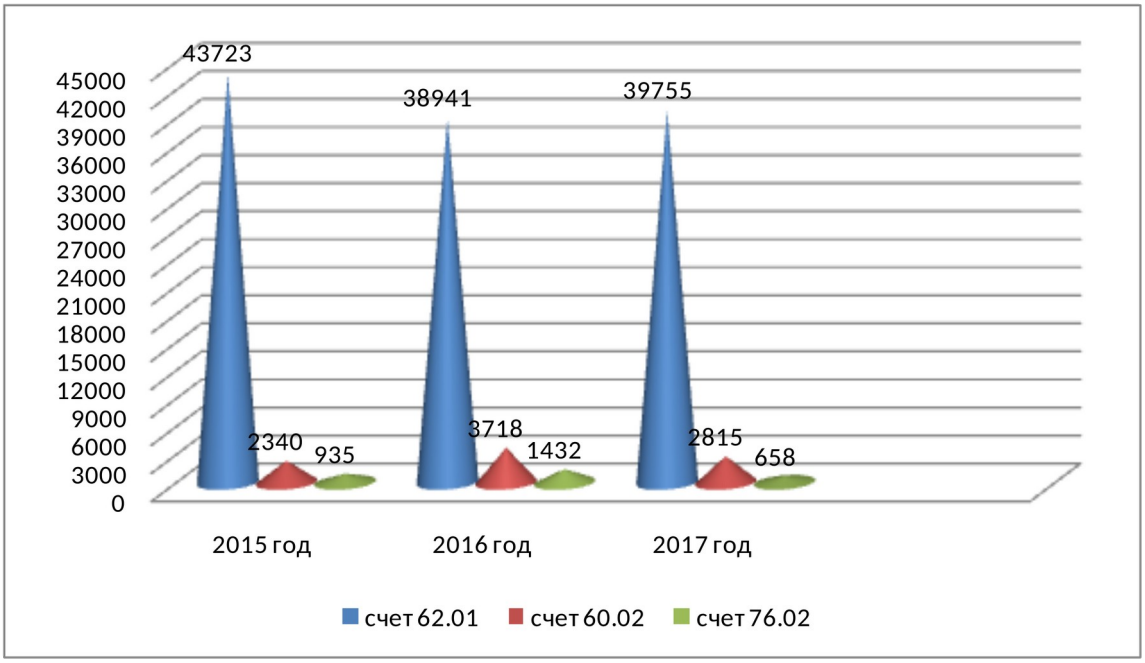

Рисунок 7 – Динамика дебиторской задолженности предприятия за 2015-2017годы.

Далее структура дебиторской задолженности с покупателями и заказчиками в разрезе отсрочки платежа представлена на рисунке 8.

Из рисунка 8 и Таблицы 14 видно, что в структуре дебиторской задолженности лидирующие позиции отводятся краткосрочной задолженности с отсрочкой платежа на 30 дней, доля которых составляет 39,7 % (17 168 тысяч рублей) по итогам 2017 года, 37 % (16 317 тысяч рублей) и 38,5% (18 058 тысяч рублей) на 31 декабря 2015года.





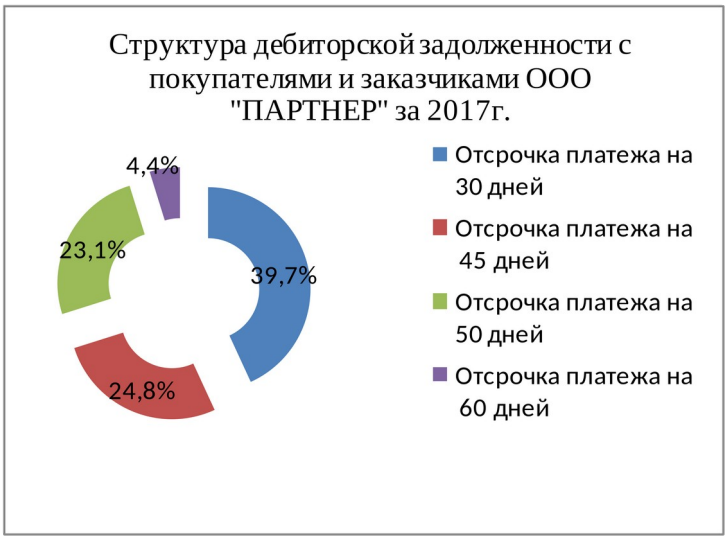

Рисунок 8 – Структура задолженности покупателей и заказчиков ООО «ПАРТНЕР» за 2015-2017 годы по отсрочке платежа,(в %)

Уменьшение суммы задолженности за 2016 год на 1 741 тысяч рублей (3,9%) к данным 2015 года говорит об активности сбора дебиторской задолженности, а увеличение показателя за 2017 год на 814 тысяч рублей (4,1%) по сравнению с данными 2016 года – наоборот, о снижении активности работы в этом направлении.

Это связано с тем, что в состав договорных отношений с отсрочкой платежа 30 дней входит большое число покупателей с наименьшим объемом реализации (открытые рынки, сельские торговые точки и т.п.) и к концу

календарного года происходит их оживление с целью получения большей прибыли в предпраздничные (новогодние) дни. Отгрузка производится с 25 по31 декабря, согласно договору срок оплаты за товар наступает уже в следующем году, поэтому происходит образование существенной дебиторской задолженности.

Состав покупателей с отсрочкой на 45 день – это в большей степени более крупные предприниматели, состоящие в долгосрочных договорных отношениях, зарекомендовавшие себя как надежные партнеры.

Сумма задолженности в этой группе по состоянию на 31 декабря 2017 года уменьшилась на 1 330 тысяч рублей (9,2%), что подтверждает их надежность и целесообразность в дальнейшей работе с ними.

В группе покупателей с отсрочкой платежа 50 дней значатся предприятия потребкооперации (районные и сельские потребительские общество и т.п.). Заключение договора купли-продажи с ними происходит на других условиях, чем с вышеуказанными группами контрагентов - уменьшенный размер пени при просрочке (0,1%) платежа, возврат товара, если даже прошел претензионный срок (10дней). Состояние дебиторской задолженности также показывает рост показателя за 2017год на 1 179 тысяч рублей (15,5%). В надежности этой группы покупателей не приходиться сомневаться, они выполняют свои обязательства, хотя иногда и с просрочкой.

Задолженность по отсрочке платежа на 60 дней по состоянию на 31 декабря 2017 года увеличилась незначительно, на 114 тысяч рублей (6,4%) по сравнению с данными 2016 года. В этой группе один контрагент - УФПС по Владимирской области (сеть почтовых отделений области).

Договор с УФПС заключен на иных условиях, чем с другими контрагентами. В договоре прописан список поставляемых товаров, дополнение списка и исключение из списка происходит на условиях дополнительного соглашения. Если контрагент заказал товар, то он должен быть в наличии на складе. Это зачастую приводит к увеличению товарных запасов.

Существует необходимость определения доли просроченной дебиторской задолженности и ее динамики в сравнении с предшествующими периодами. Анализ доли просроченной дебиторской задолженности проведен в Таблице 15.

Таблица 15 — Анализ просроченной дебиторской задолженности ООО «ПАРТНЕР» за 2015-2017 годы

№ п/п	Вид просро-ченной ДЗ	Период						Изменения 2016г. к 2015г. (+,-)		Изменения 2017г. к 2016г. (+,-)	
		2015 год		2016 год		2017 год					
		Сумма (тыс. руб)	% к итогу балан са	Сумма (тыс. руб)	% к итогу балан-са	Сумма (тыс. руб.)	% к итогу балан-са	Сумма (тыс. руб.)	При-рост, (%)	Сумма (тыс. руб.)	При-рост (%)
		a	b	a	b	a	b	a	b	a	b
1	До 30 дней	21 116	44,9	24 916	56,5	28 014	64,8	3 800	18	3 098	12,4
2	От 31 до 45 дней	7 181	15,3	7 565	17,2	8 189	18,9	384	5,3	625	8,3
3	От 46 до 60 дней	320	0,7	302	0,7	309	0,7	-18	-5,6	7	2,4
4	Сумма ДЗ по балансу	46 998	x	44 091	x	43 228	x	-2907	-6,2	-863	-1,95

По данным таблицы 15 можно определить, что сумма просроченной дебиторской задолженности покупателей и заказчиков по состоянию на 31 декабря 2017 года в разрезе просроченной задолженности по дням изменилась:

- до 30 дней увеличилась на 3 098 тысяч рублей или на 12,4% по сравнению с данными 2016 года:

- от 31 до 45 дней увеличилась на 625 тысяч рублей, что составляет 8,3%;

- от 46 до 60 дней уменьшилась на 7 тысяч рублей или на 2,4%.

Эти данные показывают, что значительная часть дебиторской задолженности просрочена до 30 дней, которая к общей сумме дебиторской задолженности по балансу предприятия составляет 64,8%. Данный показатель вносит определенную нестабильность в финансовое состояние предприятия.

Далее проведен расчет средней оборачиваемости дебиторской задолженности предприятия на основании формулы (1):

$$ОДЗ = \frac{Вр}{\frac{ДЗ1 + ДЗ2}{2}}, \quad (1)$$

где ОДЗ – показатель оборачиваемости дебиторской задолженности, оборотов;

Вр – сумма выручки от продаж, тыс. руб.;

ДЗ1, ДЗ2 – показатель дебиторской задолженности организации по итогам начала и конца исследуемого периода, тыс. руб.

Показатель средней оборачиваемости дебиторской задолженности по итогам 2016-2017 годы составляет:

2016 год = (135 338 / ((46 998+ 44 091) / 2) = 2,972 оборота

2017 год = (170 170 / ((44 091 + 43 228) / 2) = 3,898 оборота

Из расчета показателей можно отметить наличие положительной тенденции - ускоряется оборачиваемость дебиторской задолженности в 2017 году по сравнению с 2016 годом на 0,926 оборота (3,898-2,972).

Средний срок погашения дебиторской задолженности составляет:

2016 год = 365 дней / 2,972 = 122,81 дней

2017 год = 365 дней / 3,898 = 93,64 дней.

Из расчета можно определить. что за 2016 год среднее значение срока погашения дебиторской задолженности был равен 122,81 дней, а в 2017 году - 93,64 дней.

В Таблице 16 проведен анализ динамики и структуры кредиторской задолженности предприятия ООО «ПАРТНЕР».

Таблица 16 — Анализ динамики и структуры кредиторской задолженности предприятия за 2015-2017 годы

№ п/п	Структура КЗ по балансу	2015 г.		2016 г.		2017 г.		2017 к 2016		2016 к 2015	
		сумма (тыс. руб.)	% к итогу	сумма (тыс. руб.)	% к итогу	сумма (тыс. руб.)	% к итогу	сумма (тыс. руб.)	Прирост, (%)	сумма (тыс. руб.)	Прирост ,(%)
		a	b	a	b	a	b	a	b	a	b
1	КЗ по счету 60.01	65 152	98,2	58 812	96,1	55 587	95,3	-3 225	-5,5	-6 340	-9,7
2	КЗ по счету 68	769	1,2	840	1,4	930	1,6	90	10,7	71	9,2
3	КЗ по счету 69	295	0,5	368	0,6	408	0,7	40	10,9	73	24,7
4	КЗ по счету70	1 121	0,1	1 180	1,9	1 384	2,4	204	17,3	59	5,3
	Итого по балансу	67 337	100,0	61 200	100,0	58 309	100,0	-2 891	0,0	-6 137	0,0

По итогам проведенных расчетов таблицы 16 можно сказать, что на долю обязательств перед поставщиками в общей сумме кредиторской задолженности в 2016 году приходилось 96,1 %, а к концу 2017 года снизилась до 95,3 %.

Задолженность перед бюджетом к концу 2017 года увеличилась по сравнению с предыдущими отчетными периодами, увеличение незначительное и связано с ростом начисляемых налогов в связи с увеличением дохода предприятия.

Увеличение суммы по счету 70 к концу 2017 года связано с увеличением ФОТ.

Далее рассмотрена оборачиваемость кредиторской задолженности предприятия. В таблице 17 рассмотрено два подхода определения оборачиваемости кредиторской задолженности.

Таблица 17 — Расчет показателей оборачиваемости кредиторской задолженности за 2016-2017 годы (тыс. руб.)

Вид показателя	Показатель за 2016 год	Показатель за 2017 год	Изменение показателя (+,-)
	a	b	c
Выручка от реализации продукции	135 338	170 170	34 832

Себестоимость продаж	99 173	125 996	26 823
Средняя кредиторская задолженность	(67 337 + 61 200)/2 = 64 268,5	(61 200 + 58 309)/2 = 59 754,5	-4 514
Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности на базе выручки от реализации продукции			
Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности	135 338 / 64 268,5 = 2,11	170 170 / 59 754,5 = 2,85	0,74
Период погашения кредиторской задолженности, в днях	360 / 2,11 = 170,62	360 / 2,85 = 126,32	- 44,3
Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности на базе себестоимости			
Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности	99 173 / 64 268,5 = 1,54	125 996 / 59 754,5 = 2,11	0,57
Период погашения кредиторской задолженности, в днях	360 / 1,54 = 233,77	360 / 2,11 = 170,62	- 63,15
Доля кредиторской задолженности в текущих пассивах	61,54	63,26	1,72

Данные таблицы 17 показывают, что значение показателя средней кредиторской задолженности по данным за 2017 год составляет 59 754,5 тысяч рублей, что на 4 514 тысяч рублей меньше по сравнению с показателями 2016 года. Также на основании проведенных расчетов можно сделать вывод о том, что в соотношение доходом от продаж и средней стоимости краткосрочных обязательств, предприятие может говорить о наличии положительной тенденции по итогам 2017 года. Если по данным за 2016 год на каждый рубль краткосрочной задолженности приходилось 1,54 рублей доходов от продажи, то в 2017 год этот показатель уже значительно вырос и составляет 2,11 рублей.

Значение коэффициента оборачиваемости кредиторской задолженности на основании выручки от реализации за 2017 год увеличился на 0,74(2,85-2,11). На основании роста оборачиваемости кредиторской задолженности компании можно отметить увеличение скорости проведения оплаты задолженности поставщикам.

Основным следствием снижения коэффициента оборачиваемости кредиторской задолженности за 2017 год на предприятии можно назвать - снижение периода погашения кредиторской задолженности на базе себестоимости на 63,15 дней, который становится равным 170,62 дней.

Эта положительная тенденция говорит о том, что у предприятия есть возможности для своевременного регулирования оплаты краткосрочных обязательств.

Заемные средства оказывают отрицательное воздействие на финансовое состояние компании. Считается, что собственных средств должно иметься не меньше 50 процентов, их дальнейший рост не выгоден, поскольку пользоваться заемными средствами невыгодно. Рекомендуемое значение коэффициента зависимости от заемных средств - «не выше 1,5»

Коэффициент зависимости от заемного капитала определяется:

Заемный капитал / Собственный капитал

Рассчитанный коэффициент за исследуемые периоды равен:

За 2015 год = (42 624+ 67 337) / 7 650 = 14,37

За 2016 год = (38 244+61 200) / 11 234 = 8,85

За 2017 год = (33 864+58 309) / 15 909 = 5,79

Расчет показывает, что коэффициент за 2017 год равен 5,79, что значительно выше рекомендуемого значения, за 2016 и 2015 годы еще более превышен. Вероятнее всего компания должна пересмотреть кредитную политику в сторону снижения заемных ресурсов и увеличения собственных средств.

Важным показателем для анализа финансовой устойчивости предприятия является – коэффициент соотношения дебиторской и кредиторской задолженности, который позволяет оценить эффективность работы компании в целях обеспечения будущей прибыли[36]. Коэффициент показывает, в каком соотношении находится объем денежных средств, причитающихся компании за поставленные товары в ближайшем будущем, к объему заемного средства предприятия, который предстоит в перспективе вернуть.

Расчет коэффициента соотношения дебиторской и кредиторской задолженности считается по формуле (2):

$$К_{ДЗ\ и\ КЗ} = ДЗ / КЗ \qquad (2)$$

где: $К_{ДЗ\ и\ КЗ}$ — коэффициент соотношения ДЗ и КЗ;

ДЗ — совокупная величина дебиторской задолженности на дату расчета;

[36]Зотова Н.Н., Зырянова О.Т. Бухгалтерский учет и анализ: Учебное Пособие/ Курган: Изд- во КГУ-2014, 225 с., ISBN: 978-4217-0289-4

КЗ — совокупная величина кредиторской задолженности на дату расчета.

Расчет коэффициента представлен в виде таблицы 18.

Таблица 18 — Соотношение дебиторской и кредиторской задолженности ООО «ПАРТНЕР» за 2015-2017годы

№ п/п	Показатели	2015г. (тыс. руб.)	2016г. (тыс. руб.)	2017г. (тыс. руб.)	Отклонение 2016г. к 2015г.		Отклонение 2017г. к 2016г.	
					Абсолютное, (+,-) (тыс.руб)	Относительное, (%)	Абсолютное, (+,-) (тыс.руб)	Относительное. (%)
		a	b	c	a	b	a	b
1.	Дебиторская задолженность	46 998	44 091	43 228	-2 907	94	-863	98
2.	Кредиторская задолженность	67 337	61 200	58 309	-6 137	91	-2 891	95
3.	Коэффициент соотношения	0,70	0,72	0,75				

Из данных Таблицы 18 можно определить, что коэффициент соотношения дебиторской и кредиторской задолженности за все три анализируемых периода ниже приемлемого значения (около 1). На 1 рубль задолженности кредиторов за 2015 год приходилось 0,70 рублей, за 2016 год 0,72 рублей и за 2017 год 0,75 рублей дебиторской задолженности и все показатели находятся ниже рамок оптимального соотношения. Это создает угрозу финансовому положению предприятия, существует вероятность невозможности погашения своих обязательств из-за отсутствия средств.

2.4 Мероприятия по совершенствованию управления дебиторской задолженностью ООО "ПАРТНЕР"

В современных условиях от грамотно выбранного направления по улучшению финансового состояния предприятия зависит не только дальнейшее функционирование, но и возможности предприятия в будущем. Поиски путей

улучшения финансового состояния предприятия, являются одной из основных задач, которая стоит перед менеджментом любой компании.

Финансовые прогнозы и планы должны основывать на конкретных данных, производиться с использованием конкретных, научно обоснованных методов, для того чтобы получить качественные и надежные результаты. В современных условиях любой организации, чтобы оставаться прибыльной и конкурентоспособной необходимо проявлять предприимчивость и инициативу, и постоянно повышать эффективность своего производства. Проведенный в данном анализ расчетов с покупателями и заказчиками показал, что предприятия ООО «ПАРТНЕР» возникли определенные проблемы в процессе управления дебиторской задолженностью.

Руководство о предприятия должно сделать все возможное для того чтобы изыскать пути по сокращению задолженности покупателей, поскольку в иной ситуации может произойти списание просроченных долгов на снижение финансового результата организации. В качестве основных задач по управлению дебиторской задолженностью должно быть следующее:

- своевременно определять сумму просроченной задолженности по покупателям и заказчикам и принимать меры по сокращению дебиторской задолженности;

- необходимо прогнозировать поступление денежных средств от покупателей и заказчиков;

- разработать мероприятия, которые позволят улучшить состояние как дебиторской, так и кредиторской задолженности.

В целях улучшения финансового положения организации необходимо проведение четкого контролирования и управления не только суммой дебиторской, но и кредиторской задолженностью, для этого необходимо проводить анализ их качества и соотношение. Дебиторскую задолженность компания использует в качестве источника погашения кредиторской задолженности компании. Если в компании заморозят сумму в расчетах с покупателями и заказчиками, то она ощутит большой недостаток финансовых

ресурсов, что станет толчком к формированию кредиторской задолженности, просрочке платежа в бюджет, внебюджетные фонды, отчислениям по социальному страхованию и обеспечению, задолженности по заработной плате и прочим платежам. В тот же момент — это может стать началом уплаты штрафов, пеней и неустоек. Из-за нарушения договорных обязательств и несвоевременной оплаты поставщикам компания может потерять деловую репутацию и в конечном счете стать неплатежеспособной.

Из этого следует, что предприятию для того, чтобы улучшить финансовое положение не стоит упускать из вида соотношение дебиторской и кредиторской задолженности, искать пути и методы, которые позволят снизить уровень задолженности. Для предотвращения формирования необоснованной задолженности покупателей и заказчиков необходимо, главным образом, осуществлять грамотное управление дебиторской задолженностью.

Под анализом и управлением дебиторской задолженности следует понимать контролирование оборачиваемости ресурсов в расчетах. Ускорение оборачиваемости в динамике следует рассматривать в качестве положительной тенденции[37]. Современная рыночная экономика требует от каждого хозяйствующего субъекта стремления занимать устойчивые позиции на рынке. Поэтому каждый субъект должен чаще осуществлять анализ финансового положения своей компании, благодаря которому можно выявить недостатки в деятельности и разработать пути по ее улучшению.

Финансовая устойчивость компании находится в зависимости от того, как она производила построение в текущем периоде взаиморасчетов с собственными дебиторами.

Достичь снижения дебиторской задолженности можно при помощи:

- своевременного выявления недопустимого вида дебиторской задолженностей (просроченные (неоправданные) задолженности);

- контроля состояния расчетов с покупателями по просроченным долгам;

[37]Басовский, Л.Е. Прогнозирование и планирование в условиях рынка: Учебное пособие / Л.Е. Басовский. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2013. – с.31

- по возможности ориентироваться на большее количество покупателей для того, чтобы снизить риск неуплаты одного или нескольких крупных покупателей;

- осуществлять расчет за соотношением кредиторской и дебиторской задолженностей, так как значительное превышение задолженности может создать угрозу финансовой устойчивости компании и создаст условия для дополнительного привлечения новых источников финансирования;

Для повышения эффективности финансово-экономической деятельности предприятия руководству необходимо улучшить контроль финансовых потоков и внедрить систему бюджетного планирования. Благодаря внедрению данной системы можно добиться планирования потока финансовых ресурсов и налоговых выплат, принятия экономически-обоснованных инвестиционных решений, улучшения управления расчетов с покупателями и заказчиками.

По результатам проведенного анализа выявлено наличие отрицательных факторов в процессе управления расчетами с покупателями и заказчиками предприятия. Для решения этой задачи необходимо разработать этого мероприятия, направленные на их решение.

По результатам проведенного анализа предприятию можно рекомендовать следующие мероприятия по улучшению качества управления расчетов с покупателями заказчиками:

1. Необходимо провести инвентаризацию дебиторской задолженности с покупателями и заказчиками;
2. Необходимо вести активные работы по снижению задолженности покупателей.
3. Необходимо проведение рекламно-маркетинговых мероприятия для расширения ассортимента товаров и снижения себестоимости реализуемых товаров;
4. Необходимо разработать план по смене банка-кредитора.
5. Необходимо улучшение качества бухгалтерского учета расчетов с покупателями и заказчиками.

Предприятие сможет реализовать намеченные мероприятия в случае, если будут решены следующие задачи:

Мероприятие 1 – предприятию следует провести инвентаризацию задолженности по покупателям и заказчикам. Для этого в учетной политике нужно закрепить:

- проведение инвентаризации расчетов с покупателями и заказчиками не реже одного раза в год;

- порядок признания дебиторской задолженности просроченной и ее списание;

- оценки долга как сомнительного;

- признания контрагента неплатежеспособным;

- определения вероятности погашения долга;

- установления размера образуемого резерва.

Существует необходимость регулярного информирования о состоянии задолженности покупателей, чтобы покупатели выполняли свои договорные обязательства. Для этого бухгалтерская служба должна периодически представлять руководству отчет о наличии и движении дебиторской задолженности. Предприятию нужно создать резерв по сомнительным долгам, который позволит более достоверно отразить учетные данные в отчетности. Достоверность учетных и отчетных данных являются важным фактором при проведении экономического анализа и принятии основанных на нем решений экономического характера.

Мероприятие 2 – усовершенствовать работу с покупателями (разработать более эффективные методики привлечения контрагентов). Необходимо введение более жесткой системы поощрения и наказания за просрочку дебиторской задолженности.

Мероприятие 3 – для реализации данного мероприятия отделу маркетинга и сбыта необходимо провести работу по поиску новых видов продукции, по определению своих преимуществ и недостатков основных конкурентов на рынке сбыта товаров бытовой химии на территории Владимирской области, провести

анализ внутренней информации о заказах и продажах, актуальности продукции, возврате товара, по разработке и установлению гибкой ценовой политики. Также существует необходимо снижение себестоимости реализуемых товаров, путем сокращения посреднических поставщиков, что позволит снизить закупочные цены получаемых товаров, сырья и материалов.

Мероприятие 4 – необходимо найти банк, который может предоставить рефинансирование имеющихся кредитов по более низкой процентной ставке и продлить срок кредитования (желательно на долгосрочной основе). Это позволит снизить зависимость предприятия от заемных средств и снизить кредиторскую задолженность.

Мероприятие 5 – для реализации этого мероприятия необходимо изменить кредитную политику, разработать ряд отчетов, позволяющих качественно управлять задолженностью покупателей и заказчиков.

Оценка эффективности от внедрения мероприятия 1 – проведения инвентаризации задолженности с покупателями и заказчиками.

Для проведения инвентаризации необходимо издать Приказ о проведении инвентаризации формы ИНВ-12, которая позволит выявить сомнительные и безнадежные долги. В справку к акту инвентаризации расчетов необходимо внести сведения о периоде просрочки задолженности в днях с указанием, что задолженность связана с реализацией товаров - это является одним из условий отнесения задолженности к числу сомнительной. Для выявления безнадежности необходимо указать начало исчисления срока исковой давности, сведения о прерывании срока исковой давности (дата, основание), сведения об истечении срока исковой давности (с учетом прерываний), основание для признания задолженности нереальной к взысканию. Указанные сведения помогут определить сумму сомнительной дебиторской задолженности для создания резерва по сомнительным долгам и суммы безнадежной задолженности для ее дальнейшего списания.

При создании резерва по сомнительным долгам предлагается использовать экспертный способ создания резерва. Так как при этом способе резерв по

сомнительным долгам создается по каждому сомнительному долгу в сумме, которая не будет погашена в срок. По состоянию на 31 декабря 2017 года у предприятия имеется задолженность в сумме 971 956,61 рублей, которую можно отнести на счет 63 «Резервы по сомнительным долгам». Создание резерва представлено в виде таблицы 19.

Таблица 19 — Создание Резерва по сомнительным долгам ООО «ПАРТНЕР»

№ п/п	Контрагент	Задолженность на 31.12.2017г(руб.)	Просрочено 45-90 дней (руб.)	Просрочено более 90 дней (руб.)	Сумма отчислений в резерв 50% (руб.)	Сумма отчислений в резерв 100% (руб.)
1	ООО "Вика"	19 434,86		9 434,86		9 434,86
2	ИП Посадская И.А.	17 481,23		7 481,23		7 481,23
3	ИП Попов А.Г.	18 190,80		18 190,80		18 190,80
4	ООО "Эко Оку"	29 347,79		29 347,79		29 347,79
5	ООО "Агросоюз"	82 574,86	82 574,86		41 287,43	
6	ИП Дыба В.А.	60 081,14	60 081,14		30 040,57	
7	ИП Солянова Н.В.	36 007,26		36 007,26		36 007,26
8	ИП Абрамова Н.В.	21 957,38		21 957,38		21 957,38
9	ООО "Татьяна"	22 203,64		22 203,64		22 203,64
10	ИП Маркова Т.Н.	33 507,81		33 507,81		33 507,81
11	ИП Наместникова С.В.	28 921,98	28 921,98		14 460,99	
12	ООО "Дельта"	86 218,42	86 218,42		43 109,21	
13	ООО "Декор Стиль"	37 657,83		37 557,83		37 557,83
14	ИП Данилов О.Н.	28 600,00	28 600,00		14 300,00	
15	ИП Цаава Е.А.	4 702,06		4 702,06		4 702,06
16	ООО "Эксперт"	54 854,95		54 854,95		54 854,95
17	ООО "Фаворит"	14 409,15		14 409,15		14 409,15
18	ИП Демидов С.В.	31 349,86	31 349,86		15 674,93	
19	ООО "Леда"	20 211,70		20 211,70		20 211,70
20	ООО "Вершина"	21 855,85		21 855,85		21 855,85
21	ООО "Асбытхим"	302 388,04		302 388,04		302 388,04
	Итого	971 956,61	317 746,26	634 110,35	158 873,13	634 110,35

Из данных таблицы 19 можно определить, что по состоянию на 31 декабря 2017 года сумма резерва по сомнительным долгам предприятия была бы равной 792 983,65 рублей (158 873,13руб. + 634 110,35руб.).

Сумма созданного резерва включается в состав расходов, то начисленная сумма налога на прибыль уменьшается на 158 896,73руб. (792 983,65 * 20%).

Исходя из представленных данных, в таблице 20 сформирован предполагаемый отчет о финансовых результатах за 2017год без создания резерва и с учетов созданного резерва.

Таблица 20 — Сравнительный анализ финансовых показателей ООО «ПАРТНЕР» за 2017год при создании резерва по сомнительным долгам (тыс. руб.)

Вид показателя	Сумма за 2017г. (без учета резерва, тыс.руб.)	Сумма за 2017г. (с учетом резерва, тыс.руб.)	Изменение за 2017г. (+/-), (тыс.руб.)	Прирост 2017г, (%)
	a	b	a	b
Выручка	170 170	170 170	0	0
Себестоимость продаж	125 996	125 996	0	0
Валовая прибыль	44 174	44 174	0	0
Коммерческие расходы	34 313	34 313	0	0
Прибыль от продаж	9 861	9 861	0	0
Проценты к уплате	3 539	3 539	0	0
Прочие доходы	151	151	0	0
Прочие расходы	629	1422	793	126,1
Прибыль до налогообложения	5 844	5 051	-793	-13,6
Налог на прибыль	1 169	1 010	-159	-13,6
Чистая прибыль	4 675	4 041	-159	-13,6

Из Таблицы 20 видно, что состав прочих расходов увеличился на сумму созданного резерва (793 тысяч рублей). Начисление налога на прибыль снизилась на 13,6%, что повлекло снижение чистой прибыли на 159 тысяч рублей.

Максимальная экономия по налогу на прибыль достигается в 2017 году, в котором резерв по сомнительным долгам начинает создаваться, в дальнейшем эффект экономии снижается, но происходит перенесение уплаты налога на прибыль на более поздний срок.

Оценка эффективности внедрения мероприятия 2 – вести активные работы по снижению дебиторской задолженности покупателей.

В часть этого мероприятия нужно включить разработку более эффективных методик для привлечения контрагентов. Совершенствование работы с покупателями и заказчиками должно проводиться на основании заключения долгосрочных договоров с рядом более крупных покупателей.

С целью сохранения клиенткой базы покупателям, у которых существует просроченная дебиторская задолженность можно предложить скидку в размере 10% на дальнейшие поставки с условием погашения существующей

задолженности, согласно составленному графику. В графике необходимо указать общую сумму задолженности, период погашения по датам, с указанием суммы на каждую дату.

Можно рекомендовать акцию «прощаем пени». Для этого необходимо начислить пени по просроченной задолженности по каждому дебитору на текущую дату, ознакомить контрагента с суммой пени, которая согласно условиям договора составляет 0,2% за каждый день просрочки.

В таблице 21 рассчитаны пени по просроченной дебиторской задолженности по состоянию на 31 декабря 2018г.

Подобная практика позволила бы увеличить на эту сумму доходы предприятия ООО «ПАРТНЕР», производить начисление пени один раз в месяц или даже в квартал. Еще более вероятно, что покупатели значительно сократили бы свою задолженность, зная, что начисление пени приведет к увеличению их расходов.

Как видно из Таблицы 21, сумма начисленных пени составляет 198 763,12 рублей, что могло увеличить доходную часть предприятия на эту сумму.

Также можно предложить стимулирование должников, которые возвращают долги ранее оговоренного срока (графика), т.е. предоставление скидки в размере 12% на текущие поставки. Если прекращать поставки покупателям с просроченной задолженностью, то можно их потерять совсем как контрагента.

Таблица 21 — Расчет пени по просроченной дебиторской задолженности по состоянию на 31.12.2017года

№ п/п	Контрагент	Сумма задолженности (тыс.руб.)	Кол-во дней просрочки на 31.12.17г.	% пени за каждый день просрочки	Сумма начисленных процентов (тыс.руб.)
1	Арго"ООО	151 212,98	38	0,2	11 492,19
2	ИП Барыкин А.В.	54 654,98	43	0,2	4 700,33
3	ИП Богданова Н.М.	36 474,67	40	0,2	2 917,97
4	ИП Быкова Е.Е.	84 484,63	35	0,2	5 913,92
5	ООО «Весна"	92 106,56	41	0,2	7 552,74

6	ИП Гунина Л.В.	77 601,21	37	0,2	5 742,49
7	ИП Евдокимова Л.А.	84 321,79	40	0,2	6 745,74
8	ИП Зацепина А.В.	98 224,69	39	0,2	7 661,53
9	ИП Кабаровская В.А.	75 577,28	39	0,2	5 895,03
10	ИП Кривцова И.А.	82 404,91	36	0,2	5 933,15
11	ИП Ломтева С.В.	90 406,89	31	0,2	5 605,23
12	ИП Малинин К.А.	89 365,27	33	0,2	5 898,11
13	ИП Матеркина Т.В.	84 672,45	38	0,2	6 435,11
14	ИП Медведева М.Ю.	71 461,20	35	0,2	5 002,28
15	ИП Никитина А.Ю.	27 197,18	43	0,2	2 338,96
16	ИП Николаева М.В.	57 350,40	41	0,2	4 702,73
17	ИП Опарин С.Е.	73 288,75	43	0,2	6 302,83
18	ИП Орехова О.Н.	98 578,55	39	0,2	7 689,13
19	ИП Орлова Л.А.	35 415,30	36	0,2	2 549,90
20	ИП Осипова Н.Н.	74 118,39	38	0,2	5 633,00
21	ИП Пасечник А.П.	71 256,49	43	0,2	6 128,06
21	ИП Пасечник А.П.	71 256,49	43	0,2	6 128,06
22	ИП Пименова Т.И.	47 036,61	41	0,2	3 857,00
23	ИП Пичугин Е.Д.	71 391,29	40	0,2	5 711,30
24	ИП Пономаренко Т.П.	72 828,54	39	0,2	5 680,63
25	ИП Птицина М.П.	73 546,82	37	0,2	5 442,46
26	ИП Расько Г.Д.	77 673,44	36	0,2	5 592,49
27	ИП Рябов М.Н.	36 896,54	40	0,2	2 951,72
28	ИП Савельева Е.В.	99 304,45	43	0,2	8 540,18
29	ИП Салата Л.А.	74 562,13	39	0,2	5 815,85
30	ИП Семин П.Ю.	54 773,01	41	0,2	4 491,39
31	ИП Соколов Н.К.	90 203,57	37	0,2	6 675,06
32	ИП Сорокина Н.А.	75 603,11	43	0,2	6 501,87
33	ООО "Страйк-СВ"	94 563,28	41	0,2	7 754,19
34	ИП Суркова Л.А.	9 167,91	38	0,2	696,76
35	ИП Тарасов В.Г.	36 523,07	36	0,2	2 629,66
36	ИП Тимофеева .Е.В.	19 763,86	40	0,2	1 581,11
37	ИП Федина Е.В.	24 402,72	41	0,2	2 001,02
	Итого	2 568 414,91	x	x	198 763,12

Оценка эффективности внедрения мероприятия 3 – Необходимости выхода на новые рынки и поиск новых видов товаров.

Основная цель рассматриваемого предприятия - получение и увеличение количества прибыли, как следствие, для того чтобы эта цель была достигнута необходимо проводить мероприятия, которые будут способствовать непрерывному развитию.

Руководство предприятия должно направить все силы на совершенствование работы с покупателями и заказчиками, начать процесс организации работы, связанной с обновлением ассортимента товаров.

Для завоевания новых сегментов рынка необходимо разработать план маркетинговых мероприятий, реализация которых позволит добиться поставленных маркетинговых целей.

План включает сбор показателей по продаже, о доле рынка, план по затратам и перечень мероприятий. По каждому намеченному мероприятию нужно указать сроки выполнения, назначить ответственного за выполнение, определить сумму затрат, а также определиться с ожидаемыми результатами. План мероприятий представлен в виде таблицы 22.

Таблица 22 — План маркетинговых мероприятий на 2018 год

№ п/п	Наименование мероприятия	Период проведения мероприятия	Цель мероприятия	Ответственный за выполнение (отдел)	Сумма затрат (руб.)
1	Размещение информации на баннерах в районных центрах и крупных населенных пунктах	1 раз в 3 месяца	Привлечение новых покупателей	Отдел рекламы и маркетинга	50 000
2	Создание и распечатка буклетов, листовок для распространения	1 раз в месяц	Привлечение новых покупателей, информирование о предстоящих акциях	Отдел рекламы и маркетинга, отдел сбыта	100 000
3	Пополнение данных на сайте компании	Регулярно	Повышение конкурентоспособности	Отдел рекламы и маркетинга	80 000
4	Изготовление и распространение брошюр о новых видах товаров	По мере появления нового вида товара	Продвижение товара	Отдел рекламы и маркетинга, отдел сбыта	100 000
	Всего сумма				330 000

По данным таблицы 22 можно определить, что сумма расходов на реализацию мероприятия 3 составит 330 000,00 рублей в год. Благодаря рекомендованному мероприятию предприятию удастся повысить уровень конкурентоспособности, привлечь новых партнеров.

В качестве мероприятия для снижения себестоимости реализуемых товаров можно предложить максимально возможное сокращение посреднических поставщиков, что позволит удешевить получаемые товары, сырье и материалы.

Для этого необходимо вести активные переговоры с основными поставщиками предприятия (Концерн «Калина» г.Омск, холдинг «Нэфис» г.Казань) для заключения договора дистрибуции, что не потребует дополнительных финансовых затрат для предприятия. Достойная репутация предприятия, а также неплохие экономические показатели могут убедить поставщиков в заключение такого вида договора.

Проведение подобных мероприятий также позволит постоянно следить за деятельностью конкурентов и в случае необходимости, принимать необходимые меры для повышения конкурентоспособности реализуемой продукции, улучшения ее сбыта, что позволит всегда быть на один шаг впереди конкурентов. Следовательно, это приведет к снижению запасов на складе, ускорению оборачиваемости оборотных средств, увеличению выручки от реализации и к улучшению финансового состояния предприятия.

Расчет эффективности от реализации мероприятия 4 – проведения рефинансирования имеющихся кредитов.

Для этого необходимо определиться с выбором кредитной организации - банка, который смог бы предоставить рефинансирование имеющихся кредитов по более низкой процентной ставке и который смог бы продлить срок кредитования (желательно на долгосрочной основе). Это позволит снизить зависимость предприятия от заемных средств и снизить кредиторскую задолженность.За счет поиска нового банка с более выгодными условиями для кредитования организация сможет получить следующие результаты.

В ПАО «Сбербанк России» предприятие кредитовалась в сумме 43 800 000 рублей под 12,5% годовых на срок 10 лет. Выплата процентов за 10 лет кредитования составит 27 617 382,53 рублей. На 31 декабря 2017 года предприятие пользовалось кредитованием 3,7 года, остаток основного долга составляет

33 864 218 рублей, а сумма уже выплаченных процентов составило 15 930 820,37 рублей.

Сумма процентов за пользование кредитом за 2018 год в ПАО «Сбербанк России» составит 3 261 750 рублей, предприятие выплатит сумму основного долга в сумме 4 380 000 рублей.

ПАО «ВТБ Банк» предлагает рефинансирование кредита под 9,5% годовых на 8 лет, на условиях, что сумма ежемесячного платежа не будет превышать сумму, которую выплачивало предприятие Сбербанку. В случае получения рефинансирования от ПАО «ВТБ Банк» задолженность по кредиту предприятия будет выглядеть так:

- сумма ежемесячного платежа составит 354 166,67 рублей;

- сумма процентов, которую выплатит ООО «ПАРТНЕР» за 2018 год составит 3 052 921,51 рублей;

- сумма процентов, которую выплатит предприятие за весь период кредитования (8 лет) составит 20 987 490,94 рублей.

Наглядно выгодность условий банка «ВТБ» рассмотрено на рисунке 9.

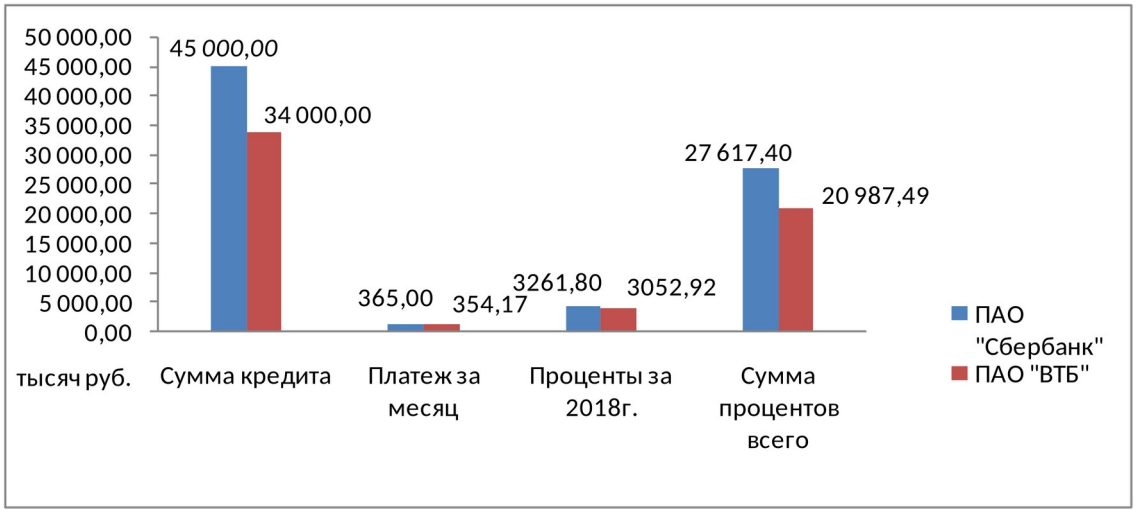

Рисунок 9 – Эффективность смены банка-кредитора

Из расчетов видно, что ежемесячного платежа существенно не изменился, но сумма ежегодных процентов меньше на 208 828,49 рублей, чем у ПАО «Сбербанк России». Данные рисунка 11доказывают эффективность предлагаемого мероприятия по смене банка-кредитора.

Эффективность от реализации мероприятия 5 – для улучшения состояния учета расчетов с покупателями и заказчиками предлагается внести изменение в кредитную политику предприятия.

Разграничить уровни управления дебиторской задолженностью. т.е. есть необходимость распределения ответственности за управление дебиторской задолженностью покупателей и заказчиков между финансовой, коммерческой и юридическими службами.

Так как за продажи и взыскание задолженности отвечают разные отделы, имеющие противоречивые задачи. Это приводит к недовольству со стороны покупателей и конфликту подразделений.

При разграничении ответственности:

- отдел сбыта – отвечает за продажи;

- бухгалтерская служба – предоставляет информацию о задолженности;

- юридическая служба – обеспечивает юридическое сопровождение.

При распределении ответственности между подразделениями необходимо описать действие всех занятых в управлении дебиторской задолженностью сотрудников.

Для эффективности работы менеджеров отдела сбыта можно предложить документ-отчет « Ожидаемые платежи», представленный в виде таблицы 23.

Документ (Таблица 23) располагает необходимыми первичными данными, где отражен маршрут доставки, наименование контрагента, номер накладной, какая отсрочка по договору, когда наступает срок оплаты по договору, количество дней просрочки, контактное лицо, номер телефона.

Ожидаемые платежи на 20 ноября 2018 года. Менеджер - Маринин									
Мар-шрут	Покупатель	Адрес торговой точки	Дата отгрузки	№ Наклад-ной	Отсрочка по дого-вору (дни)	Срок оплаты	Коли-чество дней просроч ки	Контакт-ное лицо (Ф.И.О)	№ телеф она

Петушки	ИП Шубин Л.Н.	г.Костерево, ул.Чехова, д.2	18.10. 2018г.	18191	30	16.11. 2018г.	4	Зав. маг. Орлова	4922-22-22-1
	ООО «Эгида»	г.Петушки, ул. Маяковского, д.27	27.10. 2018г.	19003	30	25.11. 2018г.		Директор Семина	4922-31-32-3
	ИП Смирнов В.Н.	Петушинский район, поселок .Вольгинский, ул. Ставровская, д.12	15.10. 2018г.	17864	30	13.11. 2018г.	7	Зав. маг. Никитина	4922-20-20-3
Судогда	ООО «Карина»	Судогодский район, д.Бараки, ул.Советская, д.14	27.11. 2018г.	21765	30	26.12. 2018г.		Ст. продавец Бражная	4922-41-42-7
	ИП Волков А.И.	Судогодский Район, п. Андреево, ул.1-майская, д.7	17.10. 2018г.	17917	30	15.11. 2018г.	6	Зав.маг. Волкова	4922-31-31-9

При выезде на маршрут менеджер может распечатать отчет и ознакомиться с существующей задолженностью на каждый день. При общении с покупателем менеджер с уверенностью может сказать – номер накладной, сумму по каждой накладной, когда наступает или ужу наступил срок оплаты, может озвучить количество дней просрочки, если таковое имеется. При необходимости отчет можно доработать.

В заключение данной главы можно сделать следующий вывод о том, что:

- учет расчетов является актуальной темой, так как взаимоотношения предприятия с другими организациями строятся в зависимости от видов реализуемой ею продукции и оказываемых услуг, а, следовательно, учет ведется не только в соответствии с условиями заключенных договоров, но и с требованиями нормативной документации;

- учет расчетов с покупателями и заказчиками характеризует эффективность применяемой расчетно-кредитной политики с контрагентами предприятия - это отгрузка по предоплате и по факту, с рассрочкой платежа или по уступке требования.

На основании анализа основных экономических показателей ООО «ПАРТНЕР» за 2015-2017 годы можно сказать, что предприятие находится в довольно неустойчивом и нестабильном финансовом состоянии.

Значительная часть активов предприятия представлена оборотными активами. А именно - в 2017 году удельный вес оборотных активов составил 76,17 %, при этом значительный удельный вес оборотных активов в 2017 году обеспечивался высоким удельным весом дебиторской задолженности, которая составила 52,51 % в общей величине активов предприятия. При этом в структуре дебиторской задолженности лидирующие позиции отводятся краткосрочной задолженности с отсрочкой на 30 дней, доля которых составляет 39.7 % по итогам 2017 года и 37 % по итогам 2016 года.

У предприятия отмечается снижение дебиторской задолженности за 2017 год на 863 тысяч рублей к данным 2016 года. Можно отметить наличие положительной тенденции в оборачиваемости дебиторской задолженности, который за 2016 год был равен 2,972, а за 2017 стал равным 3,898. Средний срок погашения дебиторской задолженности к концу 2017 года сократился на 28,77 дней по сравнению с 2016 годом.

Общая сумма кредиторской задолженности по итогам 2017 года в сравнении с данными за начало 2016 года снизилась на 9 028 тысяч рублей, либо на 13,41% и стала равной 58 309 тысяч рублей.

Анализ динамики и структуры дебиторской и кредиторской задолженности предприятия показал, что доля просроченной дебиторской задолженности с отсрочкой платежа 30 дней на 31 декабря 2017 года составляет 64,8% к общей сумме дебиторской задолженности по балансу. Оборачиваемость дебиторской задолженности за 2017 год увеличился на 0,926 оборота по сравнению с 2016 годом. Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности на базе себестоимости за 2017 год снизился на 63,15 дней по сравнению с 2016 годом. Соотношение дебиторской и кредиторской задолженности предприятия за 2017 год составил 0,75 при приемлемом значении около 1.

Проведенный анализ расчетов с покупателями и заказчиками показал, что у предприятия возникли сложности в процессе управления дебиторской задолженностью, которое привело к разработке мероприятий улучшению качества управления расчетов с покупателями и заказчиками. Предложенные мероприятия состоят из проведения инвентаризацию дебиторской задолженности с покупателями и заказчиками, ведении более активные работы по снижению задолженности покупателей и заказчиков, проведение рекламно-маркетинговых мероприятия для расширения ассортимента товаров и снижения себестоимости реализуемых товаров, разработки плана по смене банка- кредитора и улучшение качества бухгалтерского учета расчетов с покупателями и заказчиками.

Проведение данных мероприятий позволит улучшить качество бухгалтерского учета расчетов с покупателями и заказчиками.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Финансовое состояние предприятия зависит от показателей динамики, оборота имущества, собственных оборотных средств, оборотных активов, величины заемных источников финансирования деятельности, дебиторской и кредиторской задолженности.

В ходе хозяйственной деятельности между предприятиями постоянно осуществляются взаиморасчеты по поводу приобретения средств и материалов, реализации товаров, выполнения работ и оказания услуг. Все расчеты на предприятии могут осуществляться как в наличной, так и в безналичной форме. Актуальность темы не вызывает сомнения - учет расчетов с покупателями и заказчиками является важнейшим показателем хозяйственной деятельности предприятия, так как от него во многом зависит правильность расчета величины валового дохода от реализации и суммы прибыли. От правильной организации учета и контроля расчетов с покупателями и заказчиками зависит финансовый результат деятельности предприятия.

Цель данного исследования - анализ и оценка бухгалтерского учета расчетов с покупателями и заказчиками на предприятии ООО «ПАРТНЕР» (г.Владимир) и разработка рекомендаций по его совершенствованию.

Главной информационной базой для проведения анализа послужил бухгалтерский баланс ООО «ПАРТНЕР» за 2015-2017 годы.

Основой вид деятельности предприятия - оптовая торговля товарами бытовой химии (ОКВЭД 51.44.4.) Компания входит в число крупных продавцов товаров бытовой химии во Владимирской области с 2010 года. В ассортиментном перечне предприятия более 200 наименований товаров, численность работников составляет 60 человек.

Предприятие ООО «ПАРТНЕР» на данный момент выдерживает конкуренцию, но для улучшения своего положения на рынке области необходимо проведение маркетинговых исследований, с целью выявления спроса на более

рентабельные товары.

В результате решения поставленных задач удалось выяснить, что у предприятия ООО «ПАРТНЕР» возникли определенные проблемы в процессе управления дебиторской задолженностью, это отмечено тем, что сумма просроченной дебиторской задолженности покупателей и заказчиков с отсрочкой платежа на 30 календарных дней составляет 64,8% к общей сумме дебиторской задолженности по балансу. Соотношение дебиторской и кредиторской задолженности предприятия за 2017 год составил 0,75 при приемлемом значении около 1.

После проведенного анализа предприятию предложены ряд мероприятий, которые могут улучшить состояние расчетов с покупателями заказчиками.

При проведении инвентаризации дебиторской задолженности с покупателями и заказчиками, выявляется сумма безнадежной и сомнительной дебиторской задолженности и создается резерв по сомнительным долгам, что позволит уменьшить налогооблагаемую базу на 792 983,65 рублей.

Усовершенствование работы с покупателями и заказчиками для снижения задолженности покупателей подразумевает введение более жесткой системы поощрения или наказания за просрочку платежа путем начисления пени согласно условиям договора (0,2%) за каждый день просрочки, что может увеличить доходную часть предприятия на 198 763,12 рублей.

Проведение рекламно-маркетинговых мероприятий (на сумму 330 тысяч рублей) рекомендовано для расширения ассортимента товаров и снижения себестоимости реализуемых товаров, целью которого является поиск новых видов продукции, определение конкурентных преимуществ и недостатков, разработка гибкой ценовой политики. При этом снижение себестоимости реализуемых товаров достигается сокращением посреднических поставщиков путем заключения договора дистрибуции с основными поставщиками предприятия, что позволит снизить количество запасов на складе, увеличить выручку предприятия.

При смене банка-кредитора с ПАО «Сбербанк России» на Банк ВТБ (ПАО) можно снизить зависимости предприятия от заемных средств и добиться снижения

кредиторской задолженности. При реализации этого мероприятия сумма ежегодно выплачиваемых процентов уменьшится на 208 828,49 рублей, что может увеличить доходы предприятия.

Для улучшения качества бухгалтерского учета расчетов с покупателями и заказчиками предложено внести изменение в кредитную политику предприятия - разграничить уровни управления дебиторской задолженностью. При разграничении ответственности отделу сбыта предложено отвечать за выполнение плана продаж; бухгалтерской службе – своевременно предоставлять отделу продаж необходимую информацию о задолженности, юридической службе - обеспечить юридическое сопровождение. Разработка информационно-технической службой документа «Ожидаемые платежи» для каждого менеджера предполагает отражение информации и сведений о покупателе и о предстоящих поступлениях денежных средств. Предусмотренные в документе данные (маршрут доставки, наименование контрагента, номер накладной, отсрочка по договору, срок оплаты по договору, количество дней просрочки, контактное лицо, номер телефона) позволят менеджеру довести до сведения покупателя о сроках оплаты, о просрочке платежа, если таковое имеется. Это позволит своевременно принять меры по устранению и снижению просроченной дебиторской задолженности покупателей и заказчиков.

В результате проведения предложенных мероприятий ООО «ПАРТНЕР» может уменьшить налогооблагаемую базу на сумму 715 392,04 рублей. Мероприятия также позволят устранить недостатки по работе с дебиторской задолженностью покупателей и заказчиков, снизить количество времени, на протяжении которого капитал пребывает в запасах и добиться более стабильного экономического положения, улучшить свою деловую репутацию и повысить конкурентоспособность на рынке.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. "Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая)" от 30.11.1994 N 51-ФЗ (ред. от 03.08.2018) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.09.2018) // [Электронный ресурс] / /Консультант Плюс. – 1999 – 2018. – Консультант Плюс. – 1999 – 2018. – Электрон. Дан. – Режим доступа: http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=193157

2. "Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая) " от 26.01.1996 № 14-ФЗ (ред. от 09.07.2018) / Официальный интернет-портал правовой информации http://www.pravo.gov.ru, 30.07.2017

3. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 № 117-ФЗ (ред. от 27.11.2018) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.12.2018) / Официальный интернет-портал правовой информации http://www.pravo.gov.ru, 03.08.2018

4. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая)" от 31.07.1998 N 146-ФЗ (ред. от 03.08.2018) [Электронный ресурс] // Консультант Плюс. – 1999 – 2018. – Электрон. Дан. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_286608/

5. Трудовой кодекс Российской Федерации от 30.12.2001 № 197-ФЗ (ред. от 11.10.2018) / Официальный интернет-портал правовой информации http://www.pravo.gov.ru, 11.10.2018

6. Федеральный закон от 06.12.2011 N 402-ФЗ (ред. от 28.11.2018, с изменениями, вступившими в силу 28.11.2018) "О бухгалтерском учете" [Электронный ресурс] / Консультант Плюс. – 1999 – 2018. – Электрон. Дан. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_286976/

7. Федеральный закон от 28 декабря 2009 г. N 381-ФЗ "Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации" Система ГАРАНТ: http://base.garant.ru/12171992/60297e3749d6f7be48bcfd748292b699/#ixzz5ZrQlfuEH

8. Закон РФ от 07.02.1992 N 2300-1 "О защите прав потребителей" (ред. от 04.06.2018 вступившая в силу 03.09.2018) // Консультант Плюс, 2018

9. Федеральный закон №14-ФЗ от 08.02.1998 "Об обществах с ограниченной ответственностью" (с изменениями от: 08 июня 2018г.) // Консультант Плюс, 2018

10. Федеральный закон от 27.06.2011 № 161-ФЗ «О национальной платежной системе» (ред. от 28.11.2018) / Официальный интернет-портал правовой информации http://www.pravo.gov.ru, 28.11.2018

11. Федеральный закон РФ от 26.10.2002г. № 127-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве) (ред. от 27.12.2018) (с имз. и доп., вступ. в силу 01.01.2019) // Консультант плюс. 2019

12. Постановление Правительства РФ от 26.12.2011 N 1137 (ред. от 01.02.2018) "Формах и правилах заполнения (ведения) документов, применяемых при расчетах по налогу на добавленную стоимость»

13. Постановление Госкомстата РФ от 25.12.1998 № 132 "Об утверждении унифицированных форм первичной учетной документации по учету торговых операций") // Консультант плюс, 2019

14. Приказ Минфина Российской Федерации от 06.07.1999 N 43н (ред. от 08.11.2010) "Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету "Бухгалтерская отчетность организации" (ПБУ4/99)" [Электронный ресурс] / Консультант Плюс. – 1999 – 2018. – Электрон. Дан. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_107971/

15. Приказ Минфина РФ от 31.10.2000 N 94н (ред. от 08.11.2010) "Об утверждении Плана счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций и Инструкции по его применению" (ред. от 08.11.2010) // Консультант Плюс, 2018

16. Приказ Минфина России от 06.10.2008 N 106н (ред. от 28.04.2017) "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)") (Зарегистрировано в Минюсте России 27.10.2008 N 12522) // Консультант плюс 2019

17. Приказ Минфина России от 06.05.1999 N 32н (ред. от 06.04.2015) "Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету "Доходы организации" ПБУ 9/99" (Зарегистрировано в Минюсте России 31.05.1999 N 1791) // Консультант плюс, 2018 // Консультант плюс, 2018

18. Приказ Минфина России от 25.11.1998 N 56н (ред. от 06.04.2015) "Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету "События после отчетной даты" (ПБУ 7/98)" (Зарегистрировано в Минюсте России 31.12.1998 N 1674) // Консультант плюс 2019

19. Приказ Минфина России от 13.12.2010 N 167н (ред. от 06.04.2015) "Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету "Оценочные обязательства, условные обязательства и условные активы" (ПБУ 8/2010)" (Зарегистрировано в Минюсте России 03.02.2011 N 19691)

20. «Положение о документах и документообороте в бухгалтерском учете» (утв. Минфином СССР 29.07.1983 №105 // Консультант плюс 2019

21. Приказ Госстроя РФ от 21.04.2003 № 142 «Об утверждении Порядка инвентаризации дебиторской и кредиторской задолженности предприятий и организаций жилищно-коммунального комплекса»// Консультант плюс 2019

22. «Положение о документах и документообороте в бухгалтерском учете» (утв. Минфином СССР 29.07.1983 №105 // Консультант плюс 2019

23. Положение о правилах осуществления перевода денежных средств (утв. Банком России 19.06.2012 № 383-П) (ред. от 05.07.2017) (Зарегистрировано в Минюсте России 22.06.2012 N 24667) / Официальный сайт Банка России http://www.cbr.ru/, 08.08.2017

24. Указание Банка России "О порядке ведения кассовых операций юридическими лицами и упрощенном порядке ведения кассовых операций индивидуальными предпринимателями и субъектами малого предпринимательства от 11.03.2014 № 3210-У" (ред. от 19.06.2017) / Официальный сайт Банка России http://www.cbr.ru/, 20.12.2018

25. Астахов В.П., Бухгалтерский (финансовый) учет в 2 ч.ч.1,12-е изд., пер. и доп.: Учебник для академического бакалавриата / В.П. Астахов, Научная школа:-ЮФУ(г.Ростов-на-Дону), 2018. — 536 С. ISBN: 978-5-534-03496-7, 978-5-534-03494-3

26. Басовский, Л.Е., Прогнозирование и планирование в условиях рынка [Текст] :учебное пособие для студентов высших учебных заведений, обучающихся по направлению "Экономика и управление" / Л. Е. Басовский. - Москва : ИНФРА-М, 2014. - С.258, ISBN 978-5-16-004198-8

27. Бахолдина И.В.Бухгалтерский (финансовый) учет. Практикум : учебное пособие / И.В. Бахолдина, Ю.В. Щербинина. — М. : КНОРУС, 2016 — 372 с. — (Бакалавриат), ISBN 978-5-406-04161-1,DOI 10.15216/978-5-406-04161-1

28. Блондина Н. Н., И. А. Блондин И. А, Зубкова Т. В, Павлова И. В Бухгалтерская (финансовая) отчетность. Издательство: Инфра-М 2016, С -135 ISBN: 978-5-16-009625-4

29. Богаченко В.М., Основы бухгалтерского учета: Учебник / В.М. Богаченко – Ростов-на-Дону, 3-е изд., испр. - Р на Д.: 2015. — 336 с. ISBN:978-8-222-19671-7

30. Глушко Е. В., Сергиенко О. В. Теоретические основы учета дебиторской задолженности // Молодой ученый. — 2017. — №13. — С. 263-268. — URL https://moluch.ru/archive/147/41162/ (дата обращения: 17.12.2018)

31. Грабская Я.И., Морозова Е.С. Управление дебиторской задолженностью как механизм развития экономических отношений в России // Интернет-журнал «НАУКОВЕДЕНИЕ» Том 8, №5 (2016) http://naukovedenie.ru/PDF/37EVN516.pdf (доступ свободный). Загл. с экрана. Яз. рус., англ.

32. Зотова Н.Н., Зырянова О.Т. Бухгалтерский учет и анализ: Учебное Пособие/ Курган: Изд- во КГУ-2014, 225 с., ISBN: 978-4217-0289-4

33. Кондраков Н.П., Бухгалтерский учет (финансовый и управленческий) : Учебник / Н.П. Кондраков. — 5-е изд., перераб. и доп. — М.: ИНФРА-М, 2017. — 584 с. ISBN :978-5-16-011053-0

34. Мишина Е. С., Рой Н. А. Анализ конкурентной стратегии М. Портера — абсолютное лидерство в издержках // Молодой ученый. — 2016. — №23. — С. 260-262. — URL https://moluch.ru/archive/127/35270/ (дата обращения: 17.12.2018)

35. Посевкина Т.Н. Учет дебиторской и кредиторской задолженности / Т.Н. Посевкина // Проблемы развития современного общества, Сборник научных трудов 2-й Международной научно-практической конференции. Издательство: Закрытое акционерное общество "Университетская книга" (Курск),2015, С.204 ISBN: 978-5-9906799-3-1

36. Пострелова А.В., Маркин М.С.Оценка конкурентоспособности предприятия // Молодой ученый. 2013. - №6. –С.398-402.-URL https://moluch/ru/archive/53/7077 (дата обращения: 14.12.2018)

37. Панфиль Л.А., Муртазина Е.Э. ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ // Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. – 2016. – № 6-4. – С. 753-756; URL: http://applied-research.ru/ru/article/view?id=9691

ПРИЛОЖЕНИЕ А

Бухгалтерский баланс
на 31 декабря 2017 г.

		Коды		
	Форма по ОКУД	0710001		
	Дата(число, Месяц, год),	31	12	2017
Общество с ограниченной ответственностью "ПАРТНЕР"	по ОКПО	89777833		
Идентификационный номер налогоплательщика	ИНН	3327844343		
Вид экономической деятельности деятельности **Оптовая торговля чистящими средствами**	по ОКВЭД	51.44.4		
Организационно-правовая форма / Фома собственности **Общество с ограниченной ответственностью / Частная собственность**	по ОКОПФ/ОКФС	12165	16	
Единица измерения в тыс. рублей	по ОКЕИ	384		

Местонахождение(адрес) **600036 г.Владимир, ул.Мостостроевская, д.2**.

Пояснения	Наименование показателя	Код	На 31 декабря 2017 г.	На 31 декабря 2016 г.	На 31 Декабря 2015 г.
	АКТИВ				
	I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ				
	Нематериальные активы	1110	-	-	-
	Результаты исследований и разработок	1120	-	-	-
	Нематериальные поисковые активы	1130	-	-	-
	Материальные поисковые активы	1140	-	-	-
	Основные средства	1150	25 752	28 411	34 522
	Доходные вложения в материальные ценности	1160	0	0	-
	Финансовые вложения	1170	0	0	-
	Отложенные налоговые активы	1180	0	0	-
	Прочие внеоборотные активы	1190	0	0	-
	Итого по разделу I	1100	25 752	28 411	34 522
	II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ				
	Запасы	1210	33 448	34 040	32 039
	Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	1220	-	-	-
	Дебиторская задолженность	1230	43 228	44 091	46 998
	Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	1240			
	Денежные средства и денежные эквиваленты	1250	5 654	4 136	4 052
	Прочие оборотные активы	1260	-	-	-
	Итого по разделу II	1200	82 330	82 267	83 089
	БАЛАНС	1600	108 082	110 678	117 611

ПРОДОЛЖЕНИЕ ПРИЛОЖЕНИЯ А

Бухгалтерский баланс на 31 декабря 2017 года

Форма 0710001 с.2

Пояснения	Наименование показателя	Код	На 31 декабря 2017 г.	На 31 декабря 2016 г.	На 31 декабря 2015 г.
	ПАССИВ				
	III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ				
	Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	1310	620	620	620
	Собственные акции, выкупленные у акционеров	1320	0	0	0
	Переоценка внеоборотных активов	1340	0	0	0
	Добавочный капитал (без переоценки)	1350	0	0	0
	Резервный капитал	1360	0	0	0
	Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	1370	15 289	10 614	7 030
	Итого по разделу III	1300	15 909	11 234	7 650
	IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА				
	Заемные средства	1410	33 864	38 244	42 624
	Отложенные налоговые обязательства	1420	0	0	0
	Оценочные обязательства	1430	0	0	0
	Прочие обязательства	1450	0	0	0
	Итого по разделу IV	1400	33 864	38 244	42 624
	V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА				
	Заемные средства	1510	0	0	0
	Кредиторская задолженность	1520	58 309	61 200	67 337
	Доходы будущих периодов	1530	0	0	0
	Оценочные обязательства	1540	0	0	0
	Прочие обязательства	1550	0	0	0
	Итого по разделу V	1500	58 309	61 200	67 337
	БАЛАНС	1700	108 082	110 678	117 611

ПРИЛОЖЕНИЕ Б

Отчет о финансовых результатах

за Январь - Декабрь 2017 г.

		Коды		
	Форма по ОКУД	0710002		
	Дата (число, месяц, год)	31	12	2017
Организация **Общество с ограниченной ответственностью "ПАРТНЕР"**	по ОКПО	89777833		
Идентификационный номер налогоплательщика	ИНН	3327844343		
Вид экономической деятельности **Оптовая торговля чистящими средствами**	по ОКВЭД	51.44.4		
Организационно-правовая форма / форма собственности **Общества с ограниченной ответственностью** / **Частная собственность**	по ОКОПФ / ОКФС	12165	16	
Единица измерения: в тыс. рублей	по ОКЕИ	384		

Пояснения	Наименование показателя	Код	За Январь - Декабрь 2017 г.	За Январь - Декабрь 2016 г.
	Выручка	2110	170 170	135 338
	Себестоимость продаж	2120	-125 996	-99 173
	Валовая прибыль (убыток)	2100	44 174	36 165
	Коммерческие расходы	2210	-34 313	-27 024
	Управленческие расходы	2220		
	Прибыль (убыток) от продаж	2200	9 861	9 141
	Доходы от участия в других организациях	2310		
	Проценты к получению	2320		
	Проценты к уплате	2330	-3 539	-4 357
	Прочие доходы	2340	151	134
	Прочие расходы	2350	-629	-438
	Прибыль (убыток) до налогообложения	2300	5 844	4 480
	Текущий налог на прибыль	2410	-1 169	-896
	в т.ч. постоянные налоговые обязательства (активы)	2421		
	Изменение отложенных налоговых обязательств	2430		
	Изменение отложенных налоговых активов	2450		
	Прочее	2460		
	Чистая прибыль (убыток)	2400	4 675	3 584
	Результат от переоценки внеоборотных активов, не включаемых в чистую прибыль (убыток0 периода	2510		
	Результат от прочих операций, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	2520		
	Совокупный финансовый результат периода	2500	4 675	3 584
	Справочно, Базовая прибыль (убыток) периода	2900		
	Разводненная прибыль (убыток) на акцию	2910		

ПРОДОЛЖЕНИЕ ПРИЛОЖЕНИЕ Б

Отчет о финансовых результатах

за Январь - Декабрь 2016 г.

		Коды		
	Форма по ОКУД	0710002		
	Дата (число, месяц, год)	31	12	2016
Организация **Общество с ограниченной ответственностью "ПАРТНЕР"**	по ОКПО	89777833		
Идентификационный номер налогоплательщика	ИНН	3327844343		
Вид экономической деятельности **Оптовая торговля чистящими средствами**	по ОКВЭД	51.44.4		
Организационно-правовая форма / форма собственности **Общества с ограниченной ответственностью** / **Частная собственность**	по ОКОПФ / ОКФС	12165	16	
Единица измерения: в тыс. рублей	по ОКЕИ	384		

Пояснения	Наименование показателя	Код	За Январь - Декабрь 2016 г.	За Январь - Декабрь 2015 г.
	Выручка	2110	135 3358	147 876
	Себестоимость продаж	2120	-99 173	-108 033
	Валовая прибыль (убыток)	2100	36 165	39 843
	Коммерческие расходы	2210	-27 024	-31 748
	Управленческие расходы	2220		
	Прибыль (убыток) от продаж	2200	9 141	8 095
	Доходы от участия в других организациях	2310		
	Проценты к получению	2320		
	Проценты к уплате	2330	-4 357	-4 904
	Прочие доходы	2340	134	73
	Прочие расходы	2350	-438	-338
	Прибыль (убыток) до налогообложения	2300	4 480	2 926
	Текущий налог на прибыль	2410	-896	-585
	в т.ч. постоянные налоговые обязательства (активы)	2421		
	Изменение отложенных налоговых обязательств	2430		
	Изменение отложенных налоговых активов	2450		
	Прочее	2460		
	Чистая прибыль (убыток)	2400	3 584	2 341

	Результат от переоценки внеоборотных активов, не включаемых в чистую прибыль (убыток0 периода	2510		
	Результат от прочих операций, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	2520		
	Совокупный финансовый результат периода	2500	3 584	2 341
	Справочно, Базовая прибыль (убыток) периода	2900		
	Разводненная прибыль (убыток) на акцию	2910		