МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования
«Уральский государственный экономический университет»
(УрГЭУ)

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА

Тема: Бухгалтерский учет и анализ с покупателями и заказчиками

Колледж

Специальность
38.02.01 Экономика и бухгалтерский учет (по отраслям)

Дата защиты: 16.06.2022
Оценка: _____

Студент
Червякова Анастасия Евгеньевна

Группа 20-02 Б2

Руководитель
Степанова Людмила Алексеевна
ст. преподаватель

Нормоконтролер
Титова Анна Викторовна
ст. преподаватель

-

Екатеринбург
2022 г.

СОДЕРЖАНИЕ

Введение……...
3
1. Теоретические основы учёта и анализа расчётов с покупателями и заказчиками…….....
5
1.1 Теоретические аспекты бухгалтерского учёта расчётов с покупателями и заказчиками…….....
5
1.2 Порядок учёта и документальное оформление операций расчётов с покупателями и заказчиками……...11
1.3 Методические основы анализа учёта расчётов с покупателями и заказчиками……
14
2 Организация бухгалтерского учёта расчётов с покупателями и заказчиками на материалах ООО «Релюкс» ……20
2.1 Краткая характеристика финансово-хозяйственной деятельности предприятия за период 2019-2021гг……
20
2.2 Организация бухгалтерского и налогового учёта расчётов с покупателями и заказчиками……
30
2.3 Анализ действующей системы учёта и оценка её влияния на возникновение и списание задолженности по расчётам с покупателями и заказчиками……
34

3 Рекомендации по усовершенствованию бухгалтерского учёта расчётов с покупателями и заказчиками……...…40
3.1 Предложения по совершенствованию действующей системы учёта……..40
3.2 Выводы по итогам предложенных мероприятий……...47
Заключение……....50
Список использованных источников…….….52
Приложения…….....56

ВВЕДЕНИЕ

Для обеспечения эффективной работы организации, для сохранения финансового положения организации необходимо правильно и своевременно вести бухгалтерский учёт, проводить анализ финансово-хозяйственной деятельности организации.

Бухгалтерский учёт расчётов с покупателями и заказчиками является значимым элементом в системе бухгалтерского учёта, а также самым трудоёмким и сложным элементом учётной работы бухгалтерии, так как в условиях рыночной экономики, любой организации не обойтись без своих покупателей. Именно покупатели и заказчики влияют на финансовый результат организации, за счёт расчётов с покупателями и заказчиками формируются выручка организации.

Продажа товаров и оказание услуг покупателям и заказчикам является основным источником дохода, а также важным фактором в формировании главного результата деятельности организации – прибыли.

Так как от качества расчётов с покупателями и заказчиками зависит не только эффективность деятельности организации, но и его финансовая устойчивость, особенно актуально стоит вопрос выявления основных путей усовершенствования расчётов с покупателями и заказчиками.

Актуальность выпускной квалификационной работы состоит в том, что качественный и своевременный бухгалтерский учёт, и анализ с покупателями и заказчиками является одним из важной задачи в бухгалтерском учёте и одним из приоритетных факторов для уменьшения финансовых рисков, увеличение прибыли, повышение ликвидности и платёжеспособности организации. Точное ведение бухгалтерского учёта и анализа с покупателями и заказчиками даёт возможность приобрести важную и нужную информацию о нынешнем состоянии организации, что поможет принять верные решения на основе полученных данных.

Целью выпускной квалификационной работы является изучение теоретического учёта и проведение анализа расчётов с покупателями и заказчиками в организации ООО «Релюкс».

Для достижения цели необходимо решить следующие задачи:

1. изучить теоретические основы учёта и анализа расчётов с покупателями и заказчиками;
2. изучить порядок учёта и документальное оформление операций расчётов с покупателями и заказчиками;
3. изучить методические основы анализа учёта расчётов с покупателями и заказчиками;
4. изучить финансово-хозяйственную деятельность организации за период 2019-2021гг.;
5. изучить бухгалтерский и налоговый учёт расчётов с покупателями и заказчиками;
6. выявить рекомендации по усовершенствованию бухгалтерского учёта расчётов с покупателями и заказчиками.

Объектом исследования является организация: ООО «Релюкс».

Предметом исследования является учёт и анализ расчётов с покупателями и заказчиками.

Выпуская квалификационная работа состоит из введения, трёх глав, заключения, списка использованных источников, в количестве 30 и 2 приложений.

1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВНЫ УЧЁТА И АНАЛИЗА РАСЧЕТОВ С ПОКУПАТЕЛЯМИ И ЗАКАЗЧИКАМИ

1.1. Теоретические аспекты бухгалтерского учёта расчётов с покупателями и заказчиками

В процессе финансово-хозяйственной деятельности организации вступают в различные формы отношений с третьими лицами, заключают и осуществляют всевозможные соглашения и договора, выполняют обязанности, предусмотренные законодательством. В результате платёжеспособность организации, его финансовое состояние, а также дальнейшее сотрудничество с покупателями и заказчиками во многом зависит от состояния расчётов с ними.

Покупателем и заказчиком является физическое или юридическое лицо, которое имеет цель приобрести услугу или продукцию. Любая организация может стать покупателем и заказчиком.

Каждая организация заинтересована в получении прибыли, а значит произведённая продукция, товары, работы или услуги должны дойти до покупателей. В современных условиях организация никак не сможет функционировать без покупателей, так как они являются самым главным источником платёжеспособности и увеличения дохода организации.

Бухгалтерский учёт расчётов с покупателями и заказчиками обеспечивает наблюдение за состоянием и динамикой дебиторской задолженности, а также контроль за своевременным поступлением денежных средств на расчётный счёт организации.

В настоящие время, существуют различные способы и формы расчётов с покупателями и заказчиками, что позволяет организациям выбрать более удобный платёж. Расчёты с покупателями и заказчиками производятся безналичным способом. Наибольшее распространение получили расчёты с

использованием платёжных поручений, то есть денежные средства перечисляются на расчётный счёт в банке. Также используется предоплата, в форме перечисления аванса в счёт будущей поставки продукции.

Основные способы расчётов представлены на рисунке 1.



Рисунок 1 – Способы расчётов с покупателями и заказчиками

Первый способ – расчёты чеками. К расчётным чекам относятся документы, содержащие распоряжения чекодателя банка о переводе суммы денег с этого счета на счёт получателя денежных средств. Как правило, чек выдаётся плательщиком.

Второй способ расчётов – расчёты векселями. Расчёты векселями представляют собой расчёты между продавцом и покупателем за товары или услуги с отсрочкой платежа на основе специального документа - векселя.

Третий способ – погашение дебиторской задолженности. Погашение задолженности представляет собой двухсторонний взаимозачёт. Достаточно заявления с одной стороны, но другая сторона отказаться от взаимозачёта не сможет. Одной стороной составляется акт, в котором прописана сумма задолженности и дата проведения взаимозачёта.

Четвёртый способ – расчёты авансами. Аванс - это предварительная плата до выполнения отгрузки товара или услуги. К счёту, где используются авансы, относится счёт 62 «Расчёты с покупателями и заказчиками» собачит «Расчёты по авансам, полученным».

Пятый способ расчётов – платёжное поручение. Платёжное поручение - это документ, позволяющий банку перевести денежные средства с расчётные счета плательщика на расчётный счёт получателя.

Система нормативного регулирования бухгалтерского учёта в России состоит из документов четырёх уровней и представлена на рисунке 2.



Рисунок 2 – Законодательно – нормативное регулирование бухгалтерского учёта расчётов с покупателями и заказчиками

Аналитический учёт расчётов с покупателями и заказчиками должен анализировать данные таким образом, чтобы была возможность отслеживать дебиторскую задолженность. Она состоит из краткосрочной задолженности и долгосрочной задолженности.

Краткосрочная задолженность - когда платежи ожидаются в течение двенадцати месяцев.

Долгосрочная задолженность - когда платежи ожидаются в период больше двенадцати месяцев.

При анализе задолженности организаций, необходимо выделить следующие мотивы:

1. в случае с дебиторской задолженности, организация заинтересовано в более быстром возврате денежных средств, что может быть реализовано лишь при ускорении расчётов с покупателями и заказчиками;
2. в случае с кредиторской задолженности, организация заинтересовано в отсрочке платежей;
3. покупатели и заказчики зачастую заинтересованы в отсрочке платежей и увеличение срока финансовой операции, что увеличивает размер дебиторской задолженности для организации.

В случае если покупатель недоволен качеством поставленного товара, количество продукции не соответствует количеству, заявленному в документах или, была допущена просрочка в ходе поставки, то в течение десяти дней покупатель должен направить претензию.

Все суммы по расчётам с покупателями и заказчиками переносятся в главную книгу. Следует отметить, что в некоторых организациях главная книга может формироваться в виде оборотно - сальдовой ведомости за год. Все данные можно просмотреть в электронном виде и вывести на бумажный носитель при использовании современной программы 1С: «Предприятие».

Финансово-хозяйственная деятельность организации отражается в учётной политике.

Главными задачами бухгалтерского учёта расчётов с покупателями и заказчиками являются:

1. своевременный анализ и заполнение документов по движению денежных средств и расчётов;
2. контроль за наблюдением расчётов, которые установлены в договорах;
3. своевременная проверка платежей от контрагентов чтобы исключить просроченную задолженность.

Для учёта расчётов с покупателями и заказчиками предназначен счёт 62 «Расчёты с покупателями и заказчиками» рабочего плана счетов. На счёте также ведётся учёт по авансам, полученным в счёт будущей поставки товаров,

работ, услуг. Счёт 62 активно-пассивный, а это значит, что на конец период остаток будет как по дебету, так и по кредиту.

Характеристика данного счета представлена в таблице 1.

Таблица 1 – Характеристика счёта 62 «Расчёты с покупателями и заказчиками»

Счёт 62 «Расчёты с покупателями и заказчиками»	
Дебет	Кредит
Сальдо на начало периода – долги покупателей и заказчиков	Получена оплата от покупателей и заказчиков, зачтённые авансы
Суммы по счетам, выставленным контрагентам	Получены авансы от контрагентов
Сальдо на конец периода – долги покупателей и заказчиков	Полученные от покупателей и заказчиков кредиты в виде авансов

Счёт 62 «Расчёты с покупателями и заказчиками» дебетуется в корреспонденции со счетами 90 «Продажи» и счётом 91 «Прочие доходы и расходы» на суммы, на которые предъявлены расчётные документы.

Счёт 62 «Расчёты с покупателями и заказчиками» кредитуется в корреспонденции со счетами учёта денежных средств, расчётов на суммы поступивших платежей (включая суммы полученных авансов) и т. п. При этом суммы полученных авансов и предварительной оплаты учитываются обособленно.

Организации вправе открывать разные субсчета к счёту 62, но обязаны открыть хотя бы два субсчета. К счёту 62 «Расчёты с покупателями и заказчиками» могут быть открыты следующие субсчета:

1. 62-1 «Расчёты с покупателями и заказчиками»;
2. 62-2 «Расчёты по авансам, полученным».

Аналитический учёт по счету 62 «Расчёты с покупателями и заказчиками» ведётся по каждому выставленному счету от покупателя или заказчика, а при расчётах плановыми платежами ведётся по каждому покупателю и заказчику.

По совершенным сделкам, операциям и взаиморасчётов организации становятся одновременно поставщиком и покупателем.

В таблице 2 представлена корреспонденция по счету 62 «Расчёты с покупателями и заказчиками».

Таблица 2 – Корреспонденция счета 62 «Расчёты с покупателями и заказчиками»

Содержание операции	Дебет	Кредит
Получена оплата от покупателя/заказчика	50/51	62.02
Отражена выручка от реализации товаров	62.01	90.01
Арендная плата за сдачу помещения	62.01	91.01
Получен вексель от покупателя	62.03	62.01

Все операции и расчёты с покупателями и заказчиками необходимо выполнять в первичных документах бухгалтерского учёта.

Бухгалтерский учёт расчётов с покупателями и заказчиками ведётся на основании первичных документов:

1. Договор;
2. Счёт-фактура;
3. Накладная, она отражает факт отгрузки продукции;
4. Акт выполненных работ, его подписывает покупатель или заказчик после выполненных работ или услуг.

5. Платёжное поручение, добровольная оплата за оказанные услуги или выполненные работы;
6. Приходный кассовый ордер и его квитанция.

1.2. Порядок учёта и документальное оформление операций расчётов с покупателями и заказчиками

Все финансово – хозяйственные операции организации, в том числе и операции по расчётам с покупателями и заказчиками, должны быть документально оформлены и обоснованы.

Документация - это способ оформления хозяйственных операций нужными документами.

Чтобы правильно управлять деятельностью организации используются бухгалтерские документы. Они дают «толчок» движению учётной информации и обеспечивают отражение хозяйственной деятельности организации. С помощью оформленных документов проверяется правильное осуществление операций и ведётся анализ выполненной работы организации.

Основным документом в организациях для оформления расчётов с покупателями и заказчиками является договор. Договор должен быть заполнен в соответствии с требованиями по составлению и оформлению договоров и иметь все необходимые реквизиты.

Далее после договора необходимо состоять первичные документы бухгалтерского учёта расчётов с покупателями и заказчиками.

Первичные документы - документы, создающиеся в процессе осуществления хозяйственной операции или тут же после её завершения.

При получении первичных документов покупателем или заказчиком, после оказанных услуг, они должны быть обязательно правильно оформлены, то есть содержать все подписи ответственных лиц и печати.

На рисунке 3 представлены первичные документы расчётов с покупателями и заказчиками.

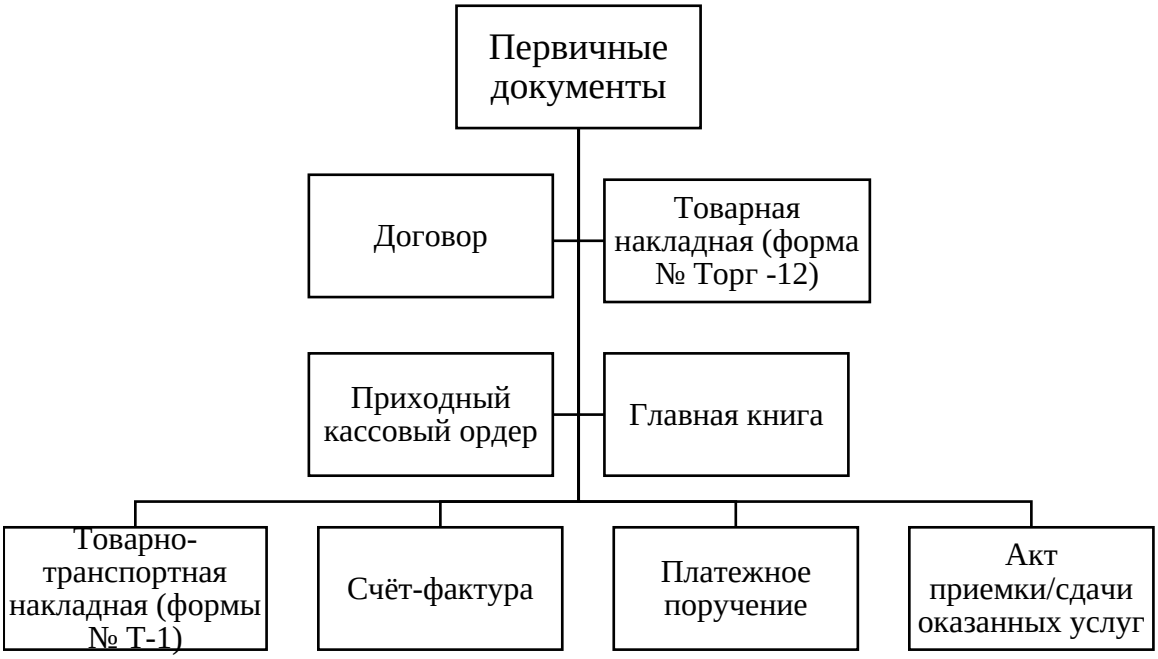

Рисунок 3 - Первичные документы расчётов с покупателями и заказчиками

Договор.

Он должен содержать наименование покупателя или заказчиками, также дату составления и место. В договоре обговариваются:

1. поставленная продукция;
2. условия заказа и поставки;
3. количество и стоимость продукции или услуг;
4. права и обязанности каждой стороны;
5. ответственность за несоблюдение условий договора;
6. реквизиты контрагентов;
7. условия расторжения договора.

Договор обязательно должен быть подписан руководителями обоих сторон и их печатью.

Товарная накладная (форма № ТОРГ-12).

Она используется для оформления продажи товаров другой организации и составляет в двух экземплярах.

Первый экземпляр остаются в организации, которая продала продукцию.

Второй экземпляр передаётся организации, которая приобрела продукцию.

Товарно-транспортная накладная (форма № Т-1).

Её выписывают если доставка производилась на транспортном средстве. Она предназначена для учёта движения продукции и расчётов за её перевозку.

Товарно-транспортная накладная выписывается в четырёх экземплярах:

1. первый остаётся у лица, которое ответственно за отгрузку продукции для списания товарно-материальных ценностей;
2. второй сдаётся водителю, который получил продукцию для оприходования товарно-материальных ценностей;
3. третий и четвёртый экземпляры сдаются организации.

Все экземпляры должны быть заверены подписями и печатями руководителей.

Счёт-фактура.

Его выписывают на основание накладных. Составляется организацией на имя покупателя или заказчика в двух экземплярах.

Первый экземпляр представляется организацией покупателю. Следует отметить, что предоставляется не позднее 10 дней со дня выполнения работы или оказания услуги.

Второй экземпляр остаётся у организации, которая выполняла поставку. Он отражается в книге продаж.

В счёте-фактуре должны быть указаны:

1. порядковый номер счёта-фактуры;
2. наименование и регистрационный номер поставщика товара;
3. наименование получателя товара;
4. наименования товара;
5. стоимость товара;

6. сумма НДС;
7. дата представления счета-фактуры.

Счёт-фактура подписывается руководителем и главным бухгалтером поставщика, а также лицом, ответственным за отпуск продукции и оформляется печатью организации.

Акт приёмки/сдачи оказанных услуг.

Они составляются ответственным лицом по результату приёмки в соответствии с фактическим наличием товаров. При приёмке товаров составляются по количеству и качеству товара, предусмотренные в договоре.

Акты оформляются отдельно по каждому поставщику на каждый приём товаров.

Приходный кассовый ордер.

На его основании зачисляются денежные средства в кассу организации.

Платёжное поручение.

Документ, который позволяет банку зачислить денежные средства с расчётные счета плательщика на расчётный счёт покупателя.

Главная книга.

В главную книгу заносятся все итоги по расчётам с покупателями и заказчиками.

1.3. Методические основы анализа учёта расчётов с покупателями и заказчиками

Организации всегда стремятся произвести продажу товаров и предоставить свои услуги покупателем и заказчикам.

В анализе расчётов с покупателями и заказчиками возникает дебиторская задолженность.

Дебиторская задолженность - это задолженность от поставщиков и не только. А ещё кредиты, займы, расчёты с бюджетом и прочие пассивы.

Увеличение и уменьшение дебиторской задолженности значительно влияет на финансовое состояние организации.

При помощи анализа дебиторской задолженности можно выявить какую платёжеспособность имеет организация и факторы, которые влияют на ее динамику.

На уровень дебиторской задолженности организации могут повлиять различные факторы, которые представлены на рисунке 4.

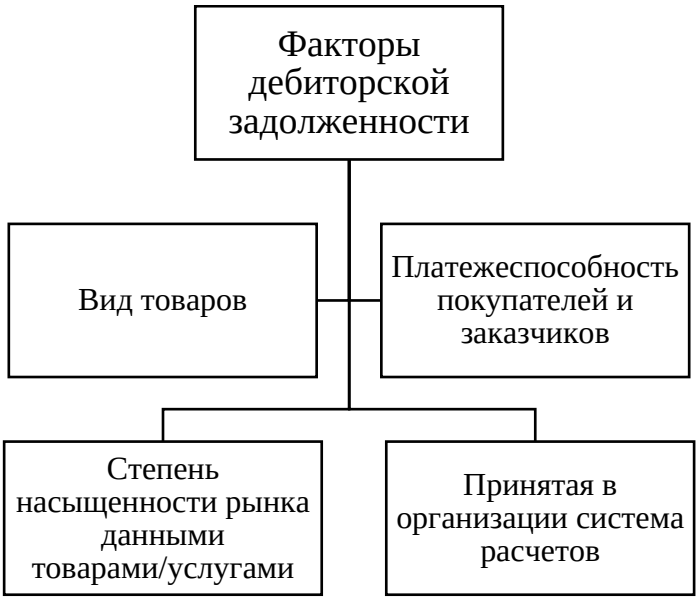

Рисунок 4 – Факторы, влияющие на дебиторскую задолженность

Если есть непогашенный долг, то организации убирают средства из оборота. Из-за непогашенного долга организации вынуждены брать кредиты в банках. Следует отметить, что это приводит к дополнительным затратам в виде уплаты процентов. Поэтому наблюдается снижение доходности организации из-за чего может произойти банкротство организации.

Из-за того, что дебиторская задолженность увеличивается происходит снижение доходов организации и снижение ликвидности активов, что может привести к банкротству.

Дебиторскую задолженность лучше всего анализировать по срокам ее образования. Они бывают:

Все сроки образования делятся на следующие группы:

1. срок оплаты не наступил;
2. просрочка от 1 до 30 дней (до 1 месяца);
3. просрочка от 31 до 90 дней (от 1 до 3 месяцев);
4. просрочка от 91 до 180 дней (от 3 до 6 месяцев);
5. просрочка от 181 до 360 дней (от 6 месяцев до 1 года);
6. просрочка от 360 дней и более (более 1 года).

Основные виды долгов представлены на рисунке 5.



Рисунок 5 – Виды долгов с покупателями и заказчиками

Следует отметить, что сомнительная дебиторская задолженность выступает показателем того, что политика предоставления отсрочки в расчётах с покупателями организация неэффективная.

Следующим этапом анализа дебиторской задолженности является определение структуры и динамики изменения каждой статьи дебиторской задолженности.

Основные группы показателей, которые рассчитываются в процессе анализа дебиторской задолженности, представлены в таблице 3.

Таблица 3 – Показатели, рассчитываемые при анализе дебиторской задолженности

Показатель	Формула для расчёта
Средняя дебиторская задолженность	Сдз=(ДЗнач.пер.+ДЗкон.пер.)/2 (1) Где Сдз - средняя дебиторская задолженность, ДЗнач.пер. - дебиторская задолженность на начало периода, ДЗкон.пер - дебиторская задолженность на конец периода.
Оборачиваемость дебиторской задолженности	Одз=Вр/Сдз (2) Где Одз - оборачиваемость дебиторской задолженности, Вр - выручка от реализации продукции; Сдз - средняя дебиторская задолженность.
Период погашения дебиторской задолженности	Ппдз=360/Одз (3) Где Ппдз - период погашения дебиторской задолженности.
Доля дебиторской задолженности в общем объёме текущих активов	ДЗакт=ДЗ/Та (4) Где ДЗакт - доля дебиторской задолженности в текущих активах, ДЗ - дебиторская задолженность, Та - текущие активы.

Продолжение таблицы 3.

Показатель	Формула для расчёта
Доля сомнительной дебиторской задолженности в общем объёме текущих активов	ДДЗсомн=ДЗсомн/ДЗ (5) Где ДДЗсомн - доля сомнительной дебиторской задолженности, ДЗсомн - сомнительная дебиторская задолженность.

Таким образом, ключевыми показателями, которые рассчитываются при анализе дебиторской задолженности, выступают средняя дебиторская задолженность, оборачиваемость дебиторской задолженности, период погашения дебиторской задолженности, доля дебиторской задолженности в общем объёме текущих активов, а также доля сомнительной дебиторской задолженности в общем объёме текущих активов.

Доля сомнительной дебиторской задолженности в общем объёме текущих активов выступает характеристикой «качества» дебиторской задолженности.

Увеличение величины сомнительной дебиторской задолженности указывает на снижение ликвидности.

Основные группы показателей, которые рассчитываются в процессе анализа кредиторской задолженности, представлены в таблице 4.

Таблица 4 – Показатели, рассчитываемые при анализе кредиторской задолженности

Показатель	Формула для расчёта
Средняя кредиторская задолженность	Скз=(КЗнач.пер.+КЗкон.пер.)/2 (6) Где Скз - средняя кредиторская задолженность, КЗнач.пер. – кредиторская задолженность на начало периода, КЗкон.пер. – кредиторская задолженность на конец периода.

Продолжение таблицы 4.

Оборачиваемость кредиторской задолженности	Окз=Вр/Скз (7) Где Окз - оборачиваемость кредиторской задолженности, Вр-выручка от реализации продукции, Скз - средняя кредиторская задолженность.
Период погашения кредиторской задолженности	Ппкз=360/Одз (8) Где Ппдз - период погашения кредиторской задолженности.

Таким образом, ключевыми показателями, которые рассчитываются при анализе кредиторской задолженности, выступают средняя кредиторская задолженность, оборачиваемость кредиторской задолженности, период погашения кредиторской задолженности.

В первом разделе выпускной квалификационной работы были рассмотрены теоретические и методические аспекты учёта и анализа расчётов с покупателями и заказчиками. Были описаны основные способы расчётов: расчёты чеками, расчёты векселями, погашение дебиторской задолженностью путём взаимозачётов, расчёты авансами и платёжным поручением. В данном разделе рассмотрен нормативное регулирование бухгалтерского учёта с покупателями и заказчиками. Был также рассмотрен бухгалтерский учёт расчётов с покупателями и заказчиками: первичные документы и счёт 62 «Расчёты с покупателями и заказчиками».

Далее будут раскрыты особенности бухгалтерского учёта, а также проведён анализ расчётов с покупателями и заказчиками в ООО «Релюкс».

2. ОРГАНИЗАЦИЯ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЁТА РАСЧЁТОВ С ПОКУПАТЛЕЯМИ И ЗАКАЗЧИКАМИ НА МАТЕРИАЛАХ ООО «РЕЛЮКС»

2.1 Краткая характеристика финансово-хозяйственной деятельности предприятия за период 2019-2021гг

Общество с ограниченной ответственностью «Релюкс» (сокращённое название ООО «Релюкс»).

Юридический адрес: 623281, Свердловская область, г. Ревда, ул. Металлистов, д.126.

ИНН 6684016871.

КПП 668401001.

E-mail: Focus82@bk.ru

Официальный сайт: https://xn--e1akcsi0f.xn--p1ai/

Телефон: +7 (922) 188-59-98, +7 (912) 623-54-23

ООО «Релюкс» зарегистрировано 14 октября 2014 года межрайонной инспекцией Федеральной налоговой службы №30 по Свердловской области. Также 14.10.2014 организация внесена в сведения об учете в налоговом органе.

В 25.10.2014 организация внесена сведения о регистрации в ФСС РФ. В 24.12.2020 организация внесла изменения в сведения, содержащиеся в Едином государственном реестре юридических лиц, в связи с переименованием (переподчинением) адресных объектов. В 22.10.2021 организация внесла изменения сведений о юридическом лице, содержащихся в Едином государственном реестре юридических лиц.

Основными видами деятельности Общества в соответствии с Уставом являются: торговля оптовая автомобильными деталями, узлами и принадлежностями, кроме деятельности агентов (45.31.1).

Кроме того, Общество осуществляет иные виды деятельности, не запрещённые законодательством РФ, в частности:

1. Техническое обслуживание и ремонт легковых автомобилей и лёгких грузовых автотранспортных средств;
2. Техническое обслуживание и ремонт прочих автотранспортных средств;
3. Деятельность агентов по оптовой торговле автомобильными деталями, узлами и принадлежностями;
4. Торговля розничная автомобильными деталями, узлами и принадлежностями.

Генеральный директор организации ООО «Релюкс» - Сингатулин Ринат Минсабирович.

Согласно данным ЕГРЮЛ учредителями организации являются 2 физических лица. Сингатулин Ринат Минсабирович с 14 октября 2014 г. и Сайфуллин Давид Рафаилович с 22 октября 2021 г.

Уставный капитал ООО "Релюкс" составляет 10 тыс. руб. Это минимальный уставный капитал для организаций, созданных в форме ООО.

Организация относится к «субъекту малого предпринимательства» и входит в реестр как малое предприятие.

Предельная численность рабочих для малых предприятий установлена до 100 человек. Выручка от деятельности не превышает 150 млн рублей. Стоимость основных средства не превышает 150 млн. рублей. Доля участия других организаций не превышает 25 процентов.

Численность персонала организации по состоянию на 31 декабря 2021 года составило 10 человек.

В процессе анализа организационной структуры управления приведём графическое изображение структуры ООО «Релюкс».

Организационная структура управления представлена на рисунке 6.

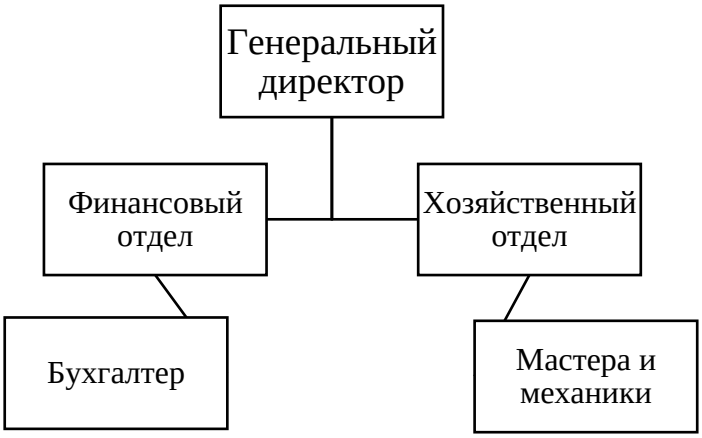

Рисунок 6 – Организационная структура управления организации

Для того чтобы охарактеризовать экономическое состояние ООО «Релюкс», необходимо обратиться к данным, указанным в его отчётности, а именно бухгалтерскому балансу (см. Приложение А1) и отчёту о финансовых результатах (см. Приложение А2).

Проведём горизонтальный и вертикальный анализ актива бухгалтерского баланса представлен он в таблице 5.

Таблица 5 - Горизонтальный и вертикальный анализ бухгалтерского баланса ООО «Релюкс» за 2019-2021гг

АКТИВ	2021		2020		2019		Изменение		Темп роста
	сумма	у.в.	сумма	у.в.	сумма	у.в.	сумма	у.в.	
1. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ	298 244	18,032	298 772	22,014	286 083	26,015	-528	-3,982	99,823
Основные средства	297 937	18,013	296 372	21,837	283 674	25,796	1 565	-3,824	100,528
Отложенные налоговые активы	3 307	0,200	2 401	0,177	2 409	0,219	906	0,023	137,734
2. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ	1 355 722	81,968	1 058 417	77,986	813 620	73,985	297 305	3,982	128,090
Запасы	215 461	13,027	588 598	43,369	211 423	19,225	-373 137	-30,342	36,606
НДС по приобретённым ценностям	1 579	0,095	9 969	0,735	1 223	0,111	-8 390	-0,639	15,839
Дебиторская задолженность	209 330	12,656	206 624	15,224	246 654	22,429	2 706	-2,568	101,310
Краткосрочные финансовые вложения	408 039	24,670	375 616	27,676	240 473	21,867	32 423	-3,006	108,632

Продолжение таблицы 5.

АКТИВ	2021		2020		2019		Изменение		Темп роста
	сумма	у.в.	сумма	у.в.	сумма	у.в.	сумма	у.в.	
Денежные средства	518 242	31,333	174 803	12,880	110 526	10,051	343 439	18,454	296,472
Прочие оборотные активы	3 071	0,186	2 807	0,207	3 321	0,302	264	-0,021	109,405
БАЛАНС АКТИВА	1 653 966	100,000	1 357 189	100,000	1 099 703	100,000	296 777	0,000	121,867
ПАССИВ									
3. СОБСТВЕННЫЙ КАПИТАЛ	1 358 855	82,157	1 055 658	77,783	924 793	84,095	303 197	4,375	128,721
Уставный капитал	10 000	0,605	10 000	0,737	10 000	0,909	0	0	100,000
Переоценка внеоборотных активов	33 019	1,996	33 019	2,433	33 019	3,003	0	-0,437	100,000
Нераспределённая прибыль (непокрытый убыток)	1 263 658	76,402	960 461	70,768	829 593	75,438	303 197	5,633	131,568
4. ДОЛГОСРОЧНЫЙ ЗАЕМНЫЙ КАПИТАЛ	19 054	1,152	23 286	1,716	22 325	2,030	-4 232	-0,564	81,826
Отложенные налоговые обязательства	19 054	1,152	23 286	1,716	22 325	2,030	-4 232	-0,564	81,826
5. КРАТКОСРОЧНЫЙ ЗАЕМНЫЙ КАПИТАЛ	276 057	16,691	278 245	20,502	152 585	13,875	-2 188	-3,811	99,214
Кредиторская задолженность	241 952	14,629	221 306	16,306	127 728	11,615	20 646	-1,678	109,329
Резервы предстоящих расходов	34 105	2,062	56 939	4,195	24 857	2,260	-22 834	-2,133	59,897
БАЛАНС ПАССИВА	1 653 966	100,000	1 357 189	100,000	1 099 703	100,000	296 777	0,000	121,867

Анализ основных показателей, характеризующих деятельность предприятия показал следующее.

Стоимость основных средств по состоянию на 31.12.2021г. составляла 297 937 тыс. рублей, что на 1 565 тыс. рублей больше, чем на 31.12.2020г. Относительно аналогичного периода года, предшествующего имело место увеличение стоимости на 16 698 тыс. руб. Таким образом, мы видим, что в организации имеет место устойчивая тенденция к росту стоимость основных средств. Действительно, основная деятельность компании - это техническое

обслуживание, ремонт легковых автомобилей и лёгких грузовых автотранспортных средств. А это к своей очереди требуют действия определённых дорогостоящих инструментов и соответствующего оборудования. Всё оборудование в организации является его собственностью, приобретено как, за собственные, так и на заёмные средства. Здание, в котором непосредственно осуществляется процесс производства, предприятием арендуется.

Анализ дебиторской задолженности показал следующее. По итогам 2019 года сумма дебиторской задолженности составила 246 тыс. руб., по итогам 2020г. размер дебиторской задолженности снизился до 206 тыс.руб., а по итогам 2021г. размер дебиторской задолженности увеличился на 2 706 тыс. рублей. Мы видим разнонаправленную динамику по годам в анализируемом периоде.

Анализ источников предприятия показал следующее. За весь анализируемый период размер уставного капитала на предприятии не изменялся и составлял 10 тыс. рублей.

Анализ собственных источников - нераспределённой прибыли показал следующее. По итогам 2019 года сумма нераспределённой прибыли составила 829 593 тыс. руб., по итогам 2020 года произошёл незначительный рост на 130 тыс. руб., который связан с повышением цен с учётом корректировки на инфляцию. По итогам 2021 года нераспределённая прибыль составила 1 263 658 тыс. рублей, увеличилась по сравнению с 2020 годом на 303 тыс. рублей. Такой рост скорее всего из-за того, что организация вышла в промышленность после пандемии covid 19.

Заёмные средства достаточно широко используются предприятием для решения своих производственных задач. Так в 2019 году сумма долгосрочных кредитов составляла 22 325 тыс. руб., а краткосрочных 152 585 тыс. рублей. В 2020 году сумма долгосрочных займов составила 23 286 тыс. руб., а краткосрочных 278 245 тыс. рублей. Увеличение суммы долгосрочного кредита также обосновано сложной ситуацией спровоцированной пандемией. В 2021

сумма долгосрочных займов составила 19 054 тыс. руб., что на 4 232 тыс. руб., меньше чем займы предшествующего 2020 года. Также уменьшились и краткосрочные займы на 2 188 тыс. рублей.

Общий итог анализа основных показателей баланса следующий.

Положительным является увеличение стоимости основных средств и производственных запасов, основная часть которых приходится на сырье и материалы в виде комплектующих для производства основных изделий.

Отрицательным в пассив баланса является показатель, формирующий краткосрочную кредиторскую задолженность. Неконтролируемая кредиторская задолженность может привести к несостоятельности или даже к банкротству.

Анализ движения и динамики показателей баланса не позволяет в полной мере утверждать однозначно о финансовом состоянии предприятия. Требуется оценить показатели с учётов требований по нормативам ликвидности, платёжеспособности и финансовой устойчивости.

Как известно из теории, платёжеспособность любой организации во многом зависит от степени ликвидности её баланса. В то же время ликвидность определяет не только нынешнее состояние организации, но и ближайшую перспективу. Организация может быть, с одной стороны, платёжеспособной сегодня, имея при этом неблагоприятный прогноз платёжеспособности на ближайшее будущее. Возможен и противоположный вариант.

Под ликвидностью баланса принято понимать возможность обращения организацией своих активов в наличные деньги для того, чтобы погашать свои обязательства перед контрагентами. Зависит ликвидность баланса от уровня соответствия платёжных средств организации суммам краткосрочных долговых обязательств.

Для анализа ликвидности баланса применяется следующая процедура: активы организации группируют по степени их ликвидности, а обязательства – по срокам их погашения (по порядку возрастания сроков), затем происходит сравнение групп.

Проведём анализ абсолютных показателей ликвидности ООО «Релюкс». Результаты представлены в таблице 6.

Таблица 6 - Анализ абсолютных показателей ликвидности баланса ООО «Релюкс» за период 2019-2021гг.

Актив/Пассив	2021	2020	2019	Изменение 2021/2020 Тыс. руб.	Изменение 2021/2020 %
А1 наиболее ликвидные активы	926281	550419	350999	375862	168,3
А2 быстро реализуемые активы	209 330	206 624	246 653	2706	101,3
А3 медленно реализуемые активы	220111	301374	215967	-81263	73,0
А4 трудно реализуемые активы	298 244	298 772	286 083	-528	99,8
Баланс:	1 653 966	1 357 189	1 099 702	296777	121,9
П1 наиболее срочные обязательства	241 952	221 306	127 730	20646	109,3
П2 краткосрочные пассивы	0	0	0	0	0,0
П3 долгосрочные пассивы	19 054	23 286	22 325	-4232	81,8
П4 постоянные пассивы	1392960	1112597	949647	280363	125,2
Баланс:	1 653 966	1 357 189	1 099 702	296777	121,9
Условие:					
А1≥П1	+	+	+	+	+
А2≥П2	+	+	+	+	+
А3≥П3	+	+	+	+	-
А4≤П4	+	+	+	+	+
Анализ ликвидности баланса	ликвиден	ликвиден	ликвиден	ликвиден	неликвиден

На основе полученных расчётов можно сделать вывод, что баланс организации ООО «Релюкс» не является абсолютно ликвидным.

Оценку ликвидности и платёжеспособности, кроме анализа баланса, принято дополнять расчётами финансовых коэффициентов, приведём расчёты в таблице 7.

Таблица 7 - Анализ коэффициентов ликвидности ООО «Релюкс» за период 2019-2021гг.

Наименование коэффициента	2021	2020	2019	Отклонение 2020г от 2019г	Отклонение 2021г от 2020г
Коэффициент абсолютной ликвидности	3,8	2,4	2,7	-0,3	1,4
Коэффициент критической	3,8	2,5	2,8	-0,3	1,3

ликвидности					
Коэффициент текущей ликвидности	5,6	4,5	6,4	-1,9	1,1

Дадим краткую характеристику полученным результатам.

Коэффициент абсолютной ликвидности – показывает часть краткосрочных обязательств организации, которую она может погасить в ближайшее время. В норме значение данного показателя должно находиться в границах от 0,2 до 0,5. Полученные при расчётах значения показывают, что коэффициент находится гораздо ниже, а в 2021 году гораздо выше установленных пределов, то есть организация за весь анализируемый период не имело достаточно средств для незамедлительных расчётов.

Коэффициент критической ликвидности – отражает платёжеспособность организации на ближайшую перспективу, значения должны быть в пределах от 0,7 до 1 (т.е. не менее 70% краткосрочной задолженности должно быть погашено). Расчёты показали, что данный коэффициент находится гораздо ниже установленных пределов, т.е. у предприятия отрицательный прогноз по возвращению задолженности в перспективе.

Коэффициент текущей ликвидности - отражает соотношение стоимости оборотных активов организации, которые можно превратить в наличные деньги в будущем году и задолженности организации, которую необходимо будет погасить в будущем году. Рекомендовано придерживаться значения от 1,5 до 2,5. Как видно из расчётов, у предприятия данный коэффициент также ниже нормы, т.е. организация не в состоянии обеспечить себе оплату долгов в будущем финансовом году в полном объёме.

На рисунке 7 наглядно представлены данные об изменениях коэффициентов ликвидности ООО «Релюкс» за период 2019-2021гг.

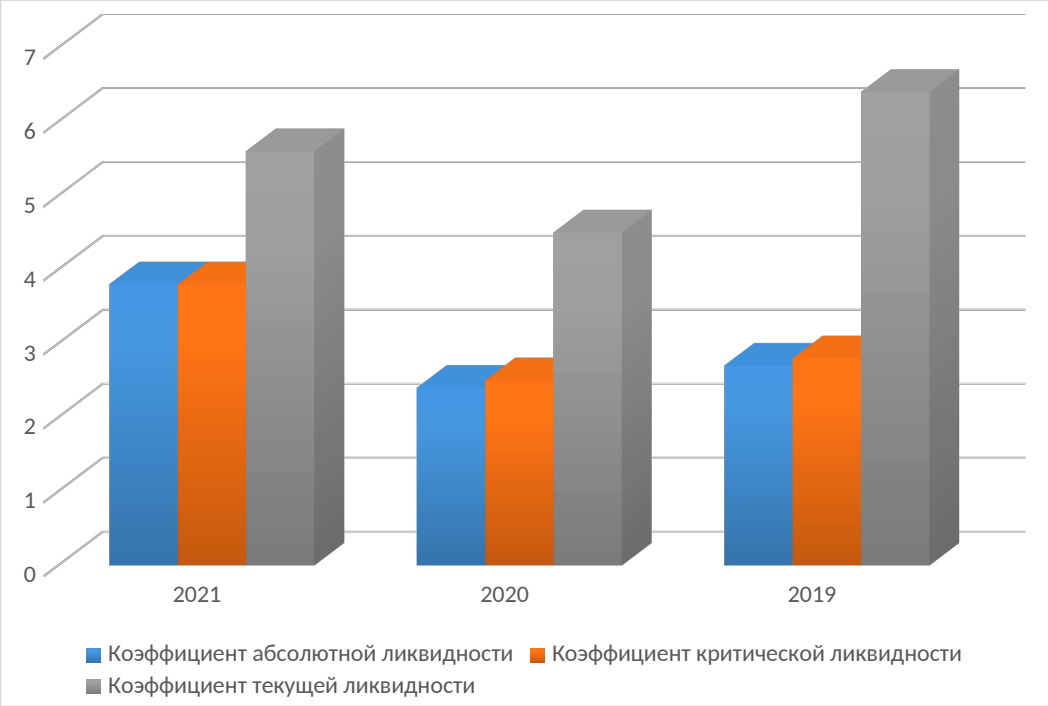

Рисунок 7 - Динамика коэффициентов ликвидности по годам ООО «Релюкс» за период 2019-2021гг

Целями любого предприятия является получение прибыли. Согласно нормам действующего законодательства, существуют различные правила для исчисления бухгалтерской прибыли, прибыли для налогообложения и чистой прибыли. Итоги размера финансового результата отражаются в приложении к балансу «Отчёт о финансовых результатах». Данный отчёт предназначен, прежде всего, для анализа доходов и расходов за текущий и предшествующий год.

В таблице 8 представлен анализ изменения основных показателей, на основании которых формируется финансовый результат.

Таблица 8 - Анализ основных показателей «Отчёта о финансовых результатах» ООО «Релюкс» за период 2019-2021гг.

Показатели	2021	2020	2019	Отклонение 2021/2020	
	тыс. руб.	тыс.руб.	тыс.руб.	Абс., тыс.руб.	Относит.
Выручка	1 253 788	986 908	883 547	266 880	127,0
Себестоимость продаж	884 807	798 187	757 149	86 620	110,9
Валовая прибыль	368 981	188 721	126 398	180 260	195,5
Проценты к уплате	0	0	0	0	0,0

Продолжение таблицы 8.

Показатели	2021 тыс. руб.	2020 тыс. руб.	2019 тыс. руб.	Отклонение 2021/2020 Абс., тыс. руб.	Относит.
Прибыль от продаж	368 227	186 515	124 821	181 712	197,4
Прочие доходы	665 939	419 030	476 969	246 909	158,9
Прочие расходы	663 762	448 739	456 873	215 023	147,9
Прибыль до налогообложения	382 590	166 065	151 384	216 525	230,4
Текущий налог на прибыль	84 530	34 217	31 741	50 313	247,0
Чистая прибыль	303 196	130 867	119 049	172 329	231,7

На основании представленных данных установлено, что несмотря на неблагоприятные факторы, вызванные пандемией covid 19 предприятию удалось в течении анализируемого периода постоянно увеличивать выручку. Так по итогам 2021 года выручка составила 1 253 788 тыс. рублей. Себестоимость, затраты на производство основного вида продукции также росли, как выручка.

Несмотря на постоянный рост выручки в анализируемом периоде конечный результат чистая прибыль по итогам 2021 года составила 303 196 тыс. рублей, и она значительно увеличилась относительно 2020 года на целых 172 тыс. рублей. Тогда как прибыль от продаж, которая фиксирует результат непосредственно производственной деятельности увеличилась в 2021 году относительно 2020 года на 181 тыс. рублей, что как раз связано с увеличением выручки от продажи основного вида продукции.

На основании проведённых расчётов можно сделать общий вывод о том, что у ООО «Релюкс» существуют определённые проблемы с текущей платёжеспособностью, а именно - с погашением краткосрочных обязательств в сжатые сроки, кроме того, прогноз платёжеспособности на будущее – также отрицательный. Такой уровень платёжеспособности может привести организацию к банкротству.

2.2 Организация бухгалтерского и налогового учёта расчётов с покупателями и заказчиками

Для осуществления хозяйственной деятельности и ведения бухгалтерского учёта организации необходимо следовать статьёй 6 Федерального закона от 6 декабря 2011года № 402/ФЗ «О бухгалтерском учёте».

Ведением бухгалтерского и налогового учёта в организации занимается бухгалтерский отдел (бухгалтерия) и руководитель этого отдела является главный бухгалтер.

Бухгалтерский учёт в организации ведётся в соответствии с утверждённой учётной политикой, которая составляет главным бухгалтером и утверждается руководителем. На основе ПБУ 1/2008 «Учётная политика организации» формируется учётная политика, для целей бухгалтерского учёта.

Бухгалтерский учёт в организации ведётся с использованием специализированной бухгалтерской компьютерной программы «1С: Предприятие».

Основой в ведении бухгалтерского учёта является утверждённый план счетов.

Бухгалтерский учёт расчётов с покупателями и заказчиками ведётся на основании первичных документов, которые представлены на рисунке 8.

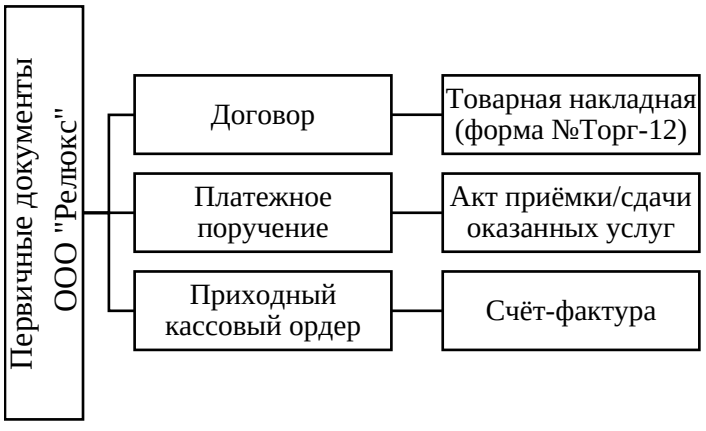

Рисунок 8 - Первичные документы расчётов с покупателями и заказчиками ООО «Релюкс»

Первичные документы в организации составляются на бумажном носителе или в виде электронных документов, подписанных электронной подписью.

Годовая бухгалтерская отчётность формируется на основании бухгалтерских документов:

1. приказ об утверждении учётной политики и учётная политика;
2. рабочий план счетов;
3. бухгалтерский баланс;
4. отчёт о финансовых результатах.

И предоставляет в ИФНС по месту нахождения организации до 31 марта года, следующего за отчётным.

Для учёта расчёта с покупателями и заказчиками используется счёт 62 «Расчёт с покупателями и заказчиками».

В организации ООО «Релюкс» открыты такие субсчета:

1. 62.01 — для учёта расчётов с покупателями в общем режиме;
2. 62.02 — для учёта полученных от покупателей авансов.

Основные проводки со счётом 62 «Расчёты с покупателями и заказчиками» в организации ООО «Релюкс» представлены в таблице 9.

Таблица 9 – Корреспонденция по расчётам с покупателями и заказчиками ООО «Релюкс»

Корреспонденция	Наименование
Д 50/51 К 62	получена оплата от покупателя и заказчика
Д 50/51 К 62.02	в кассу/на расчётный счёт поступил аванс от покупателя
Д 62.01 К 90	отражена выручка от реализации продукции покупателю
Д 62 К 90.1	продажа товаров

Рассмотрим, какие первичные документы являются основой для отражения дебиторской задолженности и соответствующей выручки проводкой: Дт 62 Кт 90.1.

Чаще всего в ООО «Релюкс» при продаже товаров используется унифицированная форма товарной накладной ТОРГ-12.

При выполнении работ или услуг составляется акт. Так как стандартной формы акта нет, в бухгалтерских программах он составляется автоматически с учётом правовых требований к первичным документам. Рассмотрим таблице 10 бухгалтерский учёт расчётов с покупателями и заказчиками на примере, включая отражение авансов и проведение взаимозачёта с контрагентом. Взаимозачёт является один из видов погашения обязательства должника.

ООО «Релюкс» получила аванс за насосы ГУР (гидроусилителя руля) от компании в размере 218 000 рублей.

Через 12 дней была совершена поставка насосов ГУР на сумму 436 000 рублей.

Себестоимость продаж составила 350 200 рублей. На момент продажи ООО «Релюкс» имело кредиторскую задолженность в размере 310 000 руб.

Стороны подписали акт о взаимозачёте однородных требований на сумму 218 000 руб.

Таблица 10 – Записи в учёте ООО «Релюкс»

Описание операции	Дт	Кт	Сумма, руб.
Отражены затраты насосов ГУР	26	60.1	262 712
Отражён НДС по принятым услугам	19	60.1	47 288
Получен аванс от контрагента	51	62.2	218 000
Начислен НДС с аванса	76, субсчёт «НДС с авансов, полученных»	68	33 254

Продолжение таблицы 10.

Отражена выручка от продажи	62.1	90.1	436 000
Отражена себестоимость	90.2	43	350 200
Отражён НДС с продажи	90.3	68	66 508
НДС с аванса принят к вычету	68	76, субсчёт «НДС с авансов, полученных»	33 254
Зачтён аванс	62.2	62.1	218 000
Произведён взаимозачёт с компанией	60.1	62.1	218 000
Оплачена оставшаяся часть долга компании	60.1	51	92 000

В соответствии с таблицей 8 сделаем вывод, что выручка от поставки насосов ГУР составит 436 000 рублей, себестоимость составила 350 200 руб.

ООО «Релюкс» имело кредиторскую задолженность в размере 310 000 руб.

Стороны подписали акт о взаимозачёте однородных требований на сумму 218 000 руб.

ООО «Релюкс» оплатила оставшуюся часть долга в размере 92 000 руб.

Строительная компания оплатила 218 000 руб. за поставленный товар ООО «Релюкс».

Таким образом, были погашены все обязательства.

Расчёты по претензиям могут возникать в отношениях с покупателями и заказчиками. Эти претензии возникают в том случае, если условия договоров и обязательства по расчётам не выполняются. К счёту для расчётов по претензиям относится 76 «Расчёты с разными дебиторами и кредиторами», субсчёт «Расчёты по претензиям».

В январе 2021 году ООО «Релюкс» заключил договор с компанией на поставку продукции. Компания через несколько дней отказалась от поставки продукции. ООО «Релюкс» к этому времени уже сделал упаковку данной продукции в сумме 8000 рублей. К этой сумме продавец предъявил претензию покупателю. Компания признала данную претензию и оплатила.

В учёте ООО «Релюкс» делаются следующие записи:

Дт 76 Кт 91 - 8000 руб. – это сумма неустойки, которая включается в состав внереализованных активов.

Дт 51 «Кт 76 - 8000 руб. – это поступление денежных средств от строительной компании в погашении задолженности.

Нарушение сроков оплаты приводит к образованию просроченной дебиторской задолженности у предприятия. В будущем предприятие столкнётся с убытками. Просроченная задолженность покупателей и заказчиков подлежит списанию на убытки.

2.3 Анализ действующей системы учёта и оценка её влияния на возникновение и списание задолженности по расчётам с покупателями и заказчиками

Организация всегда стремится произвести продажу товаров и предоставить свои услуги покупателем и заказчикам, в связи с этим возникает дебиторская задолженность.

По дебету счета 62 у организации возникает дебиторская задолженность за отгруженную и неоплаченную покупателями и заказчиками продукцию.

Дебиторская задолженность – это долги перед организацией со стороны других предприятий. Простыми словами, дебиторская задолженность – это когда нам должны.

Должников можно классифицировать на две категории:

1. покупатели, имеющие возможность заплатить, но не сразу, а с рассрочкой платежа;
2. потребители, не имеющие возможность заплатить ничего.

Анализ расчётов с дебиторами и кредиторами проводится на основании данных бухгалтерской (финансовой) отчётности ООО «Релюкс».

Оценка дебиторской и кредиторской задолженности начинается с изучения её состава и структуры. Рассмотрим таблицу 11.

Таблица 11 – Состав и структура дебиторской задолженности ООО «Релюкс» за период 2019 – 2022гг

Состав дебиторской задолженности	2021		2020		2019		Изменение 2021/2020	
	сумма	уд.в.	сумма	уд.в.	сумма	уд.в.	сумма	уд.в.
Покупатели и заказчики	104 665	50	103 312	50	123 327	50	1 353	0
Авансы выданные	52 333	25	51 656	25	61 663	25	677	0
Прочие дебиторы	52 333	25	51 656	25	61 663	25	677	0
Итого ДЗ	209 330	100	206 624	100	246 653	100	2 706	0

Из приведённых данных и результатов видно, что дебиторская задолженность организации увеличилась на 2 706 тыс. рублей, что отрицательно связывается на деятельности организации. В наибольшей степени это произошло из-за повышения процента задолженности по прочим дебиторам. Так же значительно увеличилась дебиторская задолженность по авансам, выданным на 677 тыс. рублей, это является отрицательным фактом. Качество дебиторской задолженности нельзя сказать, что критическое, так как имеются обеспечения по крупным контрактам, что свидетельствует о снижении риска потерь при невозврате долгов.

Далее рассмотрим состав и структуру кредиторской задолженности, она представлена в таблицу 12.

Таблица 12 – Состав и структура кредиторской задолженности ООО «Релюкс» за период 2019 – 2021гг

Состав кредиторской задолженности	2021		2020		2019		Изменение 2021/2020	
	сумма	уд.в.	сумма	уд.в.	сумма	уд.в.	сумма	уд.в.
Поставщики и подрядчики	120 976	50	110653	50	63865	50	10 323	0
Авансы полученные	60 488	25	55327	25	31933	25	5 162	0
Задолженность перед персоналом	30 244	12,5	27663	12,5	15966	12,5	2 581	0
Прочие кредиторы	30 244	12,5	27663	12,5	15966	12,5	2 581	0
Итого КЗ	241 952	100	221 306	100	127 730	100	20 646	0

По данным таблицы можно сказать, что наибольшую долю в общей сумме обязательств перед кредиторами составляет задолженность перед поставщиками и подрядчиками увеличилась на 10 323 тыс. рублей, и задолженность по полученным авансам увеличилась на 5 162 тыс. рублей, что является негативным моментом. В целом можно сделать вывод, что испытывает определённые финансовые затруднения, связанные с дефицитом денежных средств.

Далее рассмотрим соотношения дебиторской и кредиторской задолженности в таблице 13.

Таблица 13 – Анализ соотношения дебиторской и кредиторской задолженности ООО «Релюкс» за период 2019-2021гг

Показатели	2021	2020	2019	Изменение 2021/2020	Изменение 2020/2019
Общая сумма дебиторской	209 330	206 624	246 653	2 706	-40 029

задолженности					
Общая сумма кредиторской задолженности	241 952	221 306	127 730	20 646	93 576

Продолжение таблицы 13.

Показатели	2021	2020	2019	Изменение 2021/2020	Изменение 2020/2019
Соотношение кредиторской и дебиторской задолженности, %	0,87	0,93	1,93	0	-1

На основании полученных данных можно увидеть, что в 2019 году коэффициент соотношения дебиторской и кредиторской задолженности говорит о превышении кредиторской задолженности над дебиторской задолженностью на 1,93%, в 2020 и 2021 годы данный показать составил 0,93% и 0,87%.

Данное соотношение по годам является рациональным, потому что кредиторская задолженность должна превышать дебиторскую не более, чем на 10%. В данном случае, стоит внимательно отслеживать соотношение дебиторской и кредиторской задолженности и принимать все меры для их снижения.

Обобщённым показателем качества дебиторской задолженности является оборачиваемость.

Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности - показывает, сколько раз задолженность образуется в течение изучаемого периода, и характеризует скорость, с которой дебиторская задолженность будет превращена в денежные средства.

Анализ оборачиваемости дебиторской задолженности показан в таблице 14.

Таблица 14 – Анализ оборачиваемости дебиторской задолженности ООО «Релюкс» за период 2019-2021гг

Показатели	2021	2020	2019	Изменение 2021/2020	Изменение 2020/2019
Выручка	1 253 788	986 908	883 547	266 880	103 361
Дебиторская задолженность	209 330	206 624	246 653	2 706	-40 029
Средняя дебиторская задолженность, тыс. руб.	104 665	51 656	123 327	53 009	-71 671
Оборачиваемость (в разах)	11,97	1,91	7,16	10,06	-5,25
Период погашения дебиторской задолженности, дни	30	188	50	-158	138

Как видно из таблицы 14 дебиторская задолженность в 2021 году увеличилась на 2 706 тыс. рублей. Срок погашения в 2021 году дебиторской задолженности уменьшился на 158 дней, а оборачиваемость увеличилась на 10,06 раз, что выступает благоприятным фактором.

В 2020 году по сравнению с 2017 годом наблюдается уменьшение оборачиваемости в 5.25 раз, но увеличивается срок погашения на 138 дней, что является отрицательным фактом.

Анализ оборачиваемости кредиторской задолженности в ООО «Релюкс» за 2019-2021гг. представлен в таблице 15.

Таблица 15 – Анализ оборачиваемости кредиторской задолженности в ООО «Релюкс» за период 2019-2021гг

Показатели	2021	2020	2019	Изменение 2021/2020	Изменение 2020/2019
Выручка	1 253 788	986 908	883 547	266 880	103 361
Кредиторская задолженность	241 952	221 306	127 730	20 646	93 576
Средняя дебиторская задолженность, тыс. руб.	120 976	110 653	63 865	10 323	46 788
Оборачиваемость (в разах)	10,36	8,91	13,83	1,45	-4,92
Период погашения дебиторской задолженности, дни	35	40	26	-5	14

На основании данных таблицы следует отметить, что в 2021 г. оборачиваемость увеличилась в 1,45 раз по сравнению с 2020 г., в периодах погашение кредиторская задолженность сократилось.

В 2020 г. по сравнению с 2019 г., наблюдается уменьшение оборачиваемости в 4,92 раз и увеличиваются сроки погашения задолженности в 14 дней, что является отрицательным фактором.

3. РЕКОМЕНДАЦИИ ПО УСОВЕРШЕНСТВОВАНИЮ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЁТА РАСЧЁТОВ С ПОКУПАТЕЛЯМИ И ЗАКАЗЧИКАМИ

3.1 Предложения по совершенствованию действующей системы учёта

Проведённый анализ деятельности ООО «Релюкс» за период 2019-2021гг позволяет сформулировать перечень первоочередных мероприятий, которые должны быть проведены хозяйствующим субъектом для улучшения своей деятельности.

При проведении анализа расчётов с покупателями и заказчиками анализировались и были рассмотрены составные части анализа, такие как: анализ дебиторской задолженности, анализ кредиторской задолженности и анализ показателей платёжеспособности.

Расчёт показателей платёжеспособности на предприятии ООО «Релюкс» за период 2019-2021гг показал, что были установлены негативные явления, связанные в частности с наличием дебиторской и кредиторской задолженностью, недостаточной платёжеспособностью.

Платёжеспособность является внешним проявлением финансовой устойчивости организации и показывает способность организации погашать свои долги и обязательства в течении определённого периода времени.

Для того, чтобы повысить коэффициент платёжеспособности необходимо:

1. увеличить объёмы продаж и прибыли;
2. усовершенствовать ассортимент политики и ценовую политику;
3. любые изменения не должны ухудшать действующую систему финансирования.

Предложим конкретные мероприятия, представлены в таблице 16.

Таблица 16 - Мероприятия по повышению финансовой устойчивости ООО «Релюкс»

Мероприятие	Ф.И.О./ должность ответственного	Сроки	Затраты тыс. руб
Снижение дебиторской задолженности	Сингатулин Р.М. (ген.директор.)	До 01.06.2022	Без затрат, в рамках должностных обязанностей
Снижение кредиторской задолженности	Сингатулин Р.М. (ген.директор.)	До 01.06.2022	Без затрат, в рамках должностных обязанностей

Первое мероприятие «Снижение дебиторской задолженности».

Первое мероприятие направлено на снижение дебиторской задолженности, которая по результатам проведённого анализа имеет тенденцию к увеличению, росту. Так как дебиторская задолженность это по сути упущенная выгода необходимо разработать мероприятия по её снижению.

Дебиторская задолженность частично входит в состав быстро реализуемых активов и медленно реализуемых активов и оказывает непосредственное влияние на ликвидность баланса. Она возникает в случаях, когда товары отгружены, а денежные средства не получены. Дебиторская задолженность относится к оборотным активам вне зависимости от срока её погашения.

Мероприятия, которые могут быть предложены предприятию для снижения дебиторской задолженности:

1. обзвон должников организации;
2. отправка уведомлений;
3. начисления штрафов;
4. подача исковых заявлений и судебных исков;
5. добавления партнёра в «чёрный список»;
6. наложения ареста на расчётный счёт дебитора.

Главной целью управления дебиторской задолженностью является контроль её качества и сроки возникновения. На предприятии ООО «Релюкс» сроки возникновения задолженности в основном «от 3 до 12 месяцев». В таблице 17 отражена структура дебиторской задолженности юридических лиц по срокам возникновения на 31.12.21г в организации ООО «Релюкс».

Таблица 17 - Структура дебиторской задолженности по срокам возникновения на 31.12.21г

Статьи дебиторской задолженности	Всего на конец 2021 года, тыс. руб.	Сроки возникновения дебиторской задолженности				
		до 1 мес.	от 1 до 3 мес.	от 3 до 6 мес.	от 6 до 12 мес.	свыше года
Расчёты с поставщиками и подрядчиками	75	-	75	-	-	-
Расчёты с покупателями и заказчиками	20	-	20	-	-	-
Расчёты по налогам и сборам	56	-	-	56	-	-
Расчёты с персоналом по оплате труда	59	-	59	-	-	-
Общая сумма дебиторской задолженности	209	-	186	23	-	-

Чтобы уменьшить сроки возникновения и в дальнейшем не увеличивать их, предприятию необходимо усилить развитие контрольной функции, таких как:

1. регулярно проводить инвентаризации и анализ долгов. При проведении анализа нужно обратить внимание на счета клиентов, которые имеют увеличенную просроченную задолженность или имеют наибольший объем задолженности;

2. при заключении договора с покупателем или заказчиком более тщательно прорабатывать соответствующие пункты: сроки оплаты, штрафы, судебные иски и т.д.;
3. проверять покупателей и заказчиков на степень надёжности и платёжеспособности. Этот анализ проводится путём анализа финансовых показателей в соответствии с финансовой отчётностью покупателя, и анализа информации банка и др. Также компания обязана иметь максимальный объем информации о покупателях или заказчиках;
4. организовать в компании отдел по выявлению и ликвидации просроченной дебиторской задолженности;
5. обратиться за помощью в организации, специализирующиеся на взыскании долгов.

Для эффективного контроля возврата долгов дебиторами необходимо проводить:

1. ежемесячную оценку работы персонала, занимающегося соответствующей работой;
2. оставлять рейтинг платёжеспособности контрагентов;
3. контролировать эффективность оперативных и стратегических мероприятий по снижению дебиторской задолженности;
4. сравнивать текущие финансовые показатели организации по дебиторской задолженности с данными за прошедшие периоды.

Это поможет эффективно оценить сложившуюся ситуацию по работе с возвратом долгов и предотвратить ухудшения финансового состояния предприятия.

Второе мероприятие «Снижение кредиторской задолженности».

Второе мероприятие направлено на снижение кредиторской задолженности, которая по результатам проведённого анализа имеет тенденцию к увеличению, росту.

Для принятия решения каким способом произвести модернизацию кредиторской задолженности следует подробно изучить кредиторов и определить долю кредиторской задолженности по каждому кредитору в соответствии со сроками возникновения.

Возможные причины возникновения кредиторской задолженности:

1. Несвоевременная уплата налогов – налоговые декларации заполняются в определённые законом сроки, поэтому даже минимальная задержка подачи отчётности служит основанием для перевода причитающейся выплаты в статус долга, на сумму которого налоговики тотчас начислят пени. Даже если сразу же уплатить всю сумму налога, пеня не спишется – её придётся перечислять дополнительно.
2. Некорректный расчёт базы налогообложения – предприниматель может неправильно рассчитать сумму налогового платежа в силу собственной некомпетентности вначале бизнес-пути либо, когда им одновременно ведётся несколько видов хозяйственной деятельности, находящихся на разных режимах налогообложения. Соответственно, ошибка в расчётах потянет за собой уменьшение или увеличение налоговой базы, а это – дополнительные финансовые издержки.
3. Ошибки в отчётах – некорректно заполненная налоговая декларация может привести к тому, что уплаченная сумма налога попросту не поступит на расчётные счета ФНС, а это, соответственно, послужит основанием для образования долга.

В таблице 18 отражена структура кредиторской задолженности по срокам возникновения на 31.12.21г.

Таблица 18 - Структура кредиторской задолженности ООО «Релюкс» по срокам возникновения на 31.12.2021г

Статьи кредиторской задолженности	Всего на конец 2021 года, тыс. руб.	Сроки возникновения кредиторской задолженности				
		до 1 мес.	от 1 до 3 мес.	от 3 до 6 мес.	от 6 до 12 мес.	свыше года
Расчёты с поставщиками и подрядчиками	20	-	20	-	-	-
Расчёты с покупателями и заказчиками	78	-	78	-	-	-
Расчёты по налогам и сборам	36	-	-	36	-	-
Расчёты с персоналом по оплате труда	107	-	107	-	-	-
Общая сумма кредиторской задолженности	241	-	35	206	-	-

Предлагаются следующие варианты для снижения кредиторской задолженности:

1. Провести переговоры со своими кредиторами с целью достижения определённой договорённости с ними (например, обсудите отсрочку платежей);
2. Определить имущество, которое вы сможете реализовать, для погашения долга;
3. Использовать все возможности для привлечения новых инвесторов;
4. Создать систему резервов по сомнительным долгам;
5. Для задолженности, формируемой поставщиками и покупателями предлагается установить нормы по срокам погашения;

В целях предотвращения образования просроченной кредиторской задолженности, рекомендуется не менее чем 1 раз в квартал проводить инвентаризацию обязательств. По возможности оформлять Акт взаимозачёта.

При оформлении взаимозачёта задолженности обеспечивается отражение различных операций:

1. взаимозачёт между двумя клиентами в рамках одной организации − используется для зачёта задолженности между двумя различными контрагентами (клиентами или поставщиками) по операциям, которые оформлены на одну организацию;

2. взаимозачёт по операциям одного клиента − используется для зачёта задолженностей одного контрагента по разным объектам расчётов в рамках одной организации;

3. взаимозачёт с участием двух организаций для одного клиента − контрагент произвёл оплату одной организации, а отгрузка товара произведена от имени другой организации;

4. зачёт встречных обязательств (бартер) − используется для зачёта задолженности контрагента как клиента и как поставщика.

С целью оценки эффективности мероприятий по оптимизации кредиторской задолженности выполним её инвентаризацию.

Таблица 19 - Состав и структура кредиторской задолженности ООО «Релюкс» по срокам образования

Показатель	31.12.2021 г.	
	Тыс. руб.	%
Всего, в т.ч. по срокам образования	241 952	100
От 0 до 30 дней	9375	49
От 31 до 360 дней	7790	40
От 360 до 1080 дней	285	11
Свыше 181 дня	0	0

В целом, можно сделать вывод, что кредиторская задолженность в основном состоит из задолженности со сроком погашения до 360 дней (более 89% в последнем отчёт ном периоде).

3.2 Выводы по итогам предложенных мероприятий

По итогам предложенных мероприятий можно сделать ряд вывод и обобщений. Учёт расчётов с покупателями и заказчиками в бухгалтерии ООО «Релюкс» ведётся автоматизировано, что положительно сказывается на производительности труда работников бухгалтерии и скорости обработки данных.

Положительно можно оценить тот факт, что в организации осуществляется оперативный контроль над своевременностью расчётов.

Одним из основных путей совершенствования в использовании дебиторской и кредиторской задолженностей является рациональное управление данными видами задолженностей. Нерациональное управление как дебиторской, так и кредиторской задолженностями приводят к дефициту денежных средств организации, что, в свою очередь, негативно сказывается на платёжеспособности организации и порождает кризисные явления.

В связи с этим в обществе необходимо:

1. вовремя проводить оплату труда персоналу;
2. снизить кредиторскую задолженность, как перед поставщиками, так и перед государством; производить своевременную оплату кредитов банков;
3. ускорить оборачиваемость;
4. увеличить ликвидность активов;
5. осуществлять контроль состояния расчётов с покупателями и поставщиками;

6. предоставлять свою продукцию и оказывать услуги при невозможности погашения кредиторской задолженности;
7. разработать план погашения уже имеющихся и своевременной оплаты новых возникающих обязательств;
8. прослеживать платёжные возможности новых покупателей прошлом и прогнозировать их финансовые возможности в будущем;
9. сформировать широкий круг потребителей, что позволит уменьшить риск неуплаты одним или несколькими крупными покупателями;
10. следить за соотношением дебиторской и кредиторской задолженностями, так как значительное превышение дебиторской задолженности создаёт угрозу финансовой устойчивости общества и вызывает потребность в привлечении дополнительных источников финансирования;
11. предоставление скидок покупателям товаров;
12. при управлении дебиторской задолженностью необходимо особое внимание уделять старым долгам и крупным суммам задолженности;
13. контролировать состояние расчётов по просроченным задолженностям;
14. наказывать в виде штрафов недобросовестных дебиторов;
15. расширить систему авансовых платежей;
16. необходимо проводить анализ состава и структуры дебиторской и
17. кредиторской задолженности по конкретным поставщикам, а также по срокам образования задолженности или сроках их возможного погашения, что позволит своевременно выявлять просроченную задолженность и принимать меры по её взысканию;
18. следует использовать опыт успешных организаций по предоставлению скидок в случае досрочной оплаты товаров (работ,

услуг), начисления кредитных процентов в случае задержки оплаты;

Все вышеизложенные предложения способствуют совершенствованию организации учёта расчётов с поставщиками и покупателями, правильному использованию дебиторской и кредиторской задолженностями и укреплению финансового состояния исследуемого общества.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Объектом исследования является организация: ООО «Релюкс». Основными видами деятельности Общества в соответствии с Уставом являются: торговля оптовая автомобильными деталями, узлами и принадлежностями, кроме деятельности агентов. Организация работает с 2014 года на российском рынке в области оптовых и розничных поставок рулевых механизмов для иномарок с левым рулём, восстановление рулевых редукторов, рулевых реек. Гибкость организации позволяет спокойно представлять свои товары и услуги покупателями и заказчикам.

В первом разделе выпускной квалификационной работы были рассмотрены теоретические и методические аспекты учёта и анализа расчётов с покупателями и заказчиками. Так, раскрыта сущность и способы расчётов с покупателями и заказчиками. Были описаны основные способы расчётов: расчёты векселями, расчёты чеками, расчёты авансами, платёжное требование и погашение дебиторской задолженностью путём взаимозачётов. В данном разделе рассмотрен нормативное регулирование бухгалтерского учёта с покупателями и заказчиками. Был также рассмотрен бухгалтерский учёт расчётов с покупателями и заказчиками.

Во втором разделе выпускной квалификационной работы рассмотрели учёт расчётов с покупателями и заказчиками на примере предприятия ООО «Релюкс». Была представлена технико – экономическая характеристика организации на основании бухгалтерского баланса и отчёта о финансовых результатах.

Данные показывают, что 2020 г. по сравнению с 2019 г. выручка увеличилась на 103 361 тысяч рублей. А в 2021 г. по сравнению с 2020 г. выручка в абсолютном значении увеличилась на 266 8800 т. р.

Чистая прибыль на конец анализируемого периода составила 303 196 тысяч рублей.

На основании расчётов было выявлено, что организации нужно вести свою деятельность более эффективно.

В третьем разделе выпускной квалификационной работы были даны рекомендации по усовершенствованию бухгалтерского учёта расчётов с покупателями и заказчиками.

Мероприятия, которые могут быть предложены предприятию для снижения дебиторской задолженности: обзвон должников организации; отправка уведомлений; начисления штрафов; подача исковых заявлений и судебных исков; добавления партнёра в «чёрный список».

Для эффективного контроля возврата долгов дебиторами необходимо проводить: ежемесячную оценку работы персонала, занимающегося соответствующей работой; составлять рейтинг платёжеспособности контрагентов; контролировать эффективность оперативных и стратегических мероприятий по снижению дебиторской задолженности; сравнивать текущие финансовые показатели организации по дебиторской задолженности с данными за прошедшие периоды.

При изучении кредиторской задолженности было выявлено, что организация ООО «Релюкс» сокращает темпы периода погашения задолженности. Для большего их сокращения предложены следующие мероприятия: предприятию нужно выбирать и вести работу с поставщиками, которые предлагают более выгодные условия; предприятию следует вести переговоры с поставщиками, увеличивая срок предоставления коммерческих кредитов.

Финансово-хозяйственная деятельность организации ООО «Релюкс» говорит о том, что у предприятия существуют определённые проблемы с текущей платёжеспособностью, а именно - с погашением краткосрочных обязательств в сжатые сроки, кроме того, прогноз платёжеспособности на будущее – также отрицательный. Такой уровень платёжеспособности может привести организацию к банкротству.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Гражданский кодекс Российской Федерации, часть первая от 30.11.1994 № 51-ФЗ, часть вторая от 26.01.1996 № 14-ФЗ [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http://www.consultant.ru;
2. «Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая)» от 05.08.2000 N 117-ФЗ (ред. от 06.06.2019) [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http://www.consultant.ru;
3. Федеральный закон от 06.12.2011 N 402-ФЗ (ред. от 26.07.2019) «О бухгалтерском учёте» (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2020) [Электронный ресурс] // Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_122855/ (дата обращения 01.03.2022 г.);
4. Приказ Минфина России от 29.07.1998 N 34н (ред. от 11.04.2018) «Об утверждении Положения по ведению бухгалтерского учёта и бухгалтерской отчётности в Российской Федерации» (Зарегистрировано в Минюсте России 27.08.1998 N 1598) [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http://www.consultant.ru;
5. Приказ Минфина РФ «Об утверждении Плана счетов бухгалтерского учёта финансово-хозяйственной деятельности организаций и Инструкции по его применению» от 31.10.2000 г., № 94н (ред. от 11.2010 г.) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: http://base.consultant.ru/;
6. Положение по бухгалтерскому учёту «Доходы организации». ПБУ9/99 (утверждено приказом Минфина РФ от 06.05.199 9г. №32н) – Режим доступа: http://www.consultant.ru;
7. Положение по бухгалтерскому учёту «Расходы организации». ПБУ10/99 (утверждено приказом Минфина РФ от 06.05.1999 г. №33н) – Режим доступа: http://www.consultant.ru;

8. Приказ Минфина РФ «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учёту «Бухгалтерская отчётность организации» (ПБУ 4/99)» от 06.07.1999 г., № 43н (ред. от 08.11.2010 г.) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: http://base.consultant.ru/;
9. План счетов бухгалтерского учёта финансово – хозяйственной деятельности организации и Инструкция по его применению, [Текст] утв. приказом Минфина РФ №94н от 31.10.2000г. (ред. от 08.11.2010 г.) - (Нормативные акты России);
10. Акатьева, М. Бухгалтерский учет и анализ. Учебник / М. Акатьева, В. Бирюков. – Инфра М, 2020;
11. Богаченко, В. Бухгалтерский учет. Учебник / Богаченко В. – М.: Феникс, 2020;
12. Богатая, И.Н. Бухгалтерский финансовый учет / И.Н. Богатая, Хахонова Н.Н. – М.: КноРус, 2018. – 584 с.;
13. Вахрушина, М.А. Международные стандарты финансовой отчетности: учебник / М.А. Вахрушина. — М.: Рид Групп, 2019. — 654 с.;
14. Воронцова Е.А. Развитие бухгалтерского учета расчетов современными инструментами: автореф. дис. канд. эконом. наук. – Йошкар-Ола, 2019. – 26 с.;
15. Варапаева, И.А. Инвентаризация обязательств [Электронный ресурс] / И.А.Варапаева // Все для бухгалтера. – 2019 – № 2. – Режим доступа: http:// base.consultant.ru;
16. Игонина, Т.В. Бухгалтерский учет обязательств организаций в системах российских и международных стандартов: теоретический аспект / Т.В. Игонина, Т.Ю. Дружиловская //Международный бухгалтерский учет. – 2019. –№ 45. – С.2-13;
17. Кондраков, Н. Бухгалтерский (финансовый, управленческий) учет: Учебник / Н. Кондраков. - М.: Проспект, 2019;
18. Ковалев, В.В. Анализ баланса / В.В. Ковалев, Вит. В. Ковалев. М.: Проспект, 2019. – 784 с.;

19. Мельникова, Л.А. Учет и анализ дебиторской задолженности [Электронный ресурс] /Л.А.Мельникова, Ю.В.Рубцова //Современный бухучет. – 2019, № 5.;
20. Чернов В.А. Организация учета расчетов [Электронный ресурс] /Чернов В.А.//Бухгалтерский учет в издательстве и полиграфии. – 2019. — № 3:
21. Савирова, И.П. Особенности инвентаризации расчетов — счет 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками» и счет 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками» / И.П. Савирова // Консультант бухгалтера. – 2019. – № 2. – С. 34-37.;
22. Новиков, Л. М. Основные аспекты формирования дебиторской и кредиторской задолженности / Л. М. Новиков // Учет и статистика. – 2018. – № 11. – С. 64-70;
23. Евдокимова, А.В. Внутренний аудит и контроль финансово-хозяйственной деятельности организации / А.В. Евдокимова, И.Н. Пашкина. – М.: Дашков и К, 2020. – 208 с.;
24. Кракова, Ю.М. Счет 76 бухгалтерского учета «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами» / Ю.М. Кракова // Электронный журнал «Народный советник». – 2018. [Электронный ресурс] // https://nsovetnik.ru/buhgalterskij-uchet/schet-76-buhgalterskogo-ucheta-raschety-s-raznymi-debitorami-i-kreditorami/;
25. Медведская, Т.К. Методические особенности учета расчетов с поставщиками и подрядчиками [Текст] / Т.К. Медведская // Лучшая научная статья 2018. Сборник статей XXI Международного научно-исследовательского конкурса. МЦНС «Наука и Просвещение» - №1. – С. 147-151;
26. Пасечник, Л.Д. Синтетический и аналитический учет расчетов с покупателями и заказчиками [Текст] / Л.Д. Пасечник // Учет и аудит: проблемы теории и практики. – 2018. – №8. – С. 137-138;

27. Островская, О.Л. Бухгалтерский финансовый учет: учебник и практикум для среднего профессионального образования / О.Л. Островская, Л.Л. Покровская, М.А. Осипов. – 2-е изд., испр. и доп. – Москва: Издательство Юрайт, 2020 – 438 с. – Текст: электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. – URL: https://www.biblio-online.ru/bcode/448552;
28. Качкова, О.Е. Экономический анализ хозяйственной деятельности: учебник / О.Е. Качкова, М.В. Косолапова, В.А. Свободин. – Москва: КноРус, 2020 – 360 с. – URL: https://book.ru/book/934236. – Текст: электронный;
29. Жаринов, В.В. Документирование хозяйственных операций и ведение бухгалтерского учета имущества организации: учебное пособие / В.В. Жаринов, И.А. Варпаева, Л.И. Кельдина, Н.П. Любушин, под ред. и др. – Москва: КноРус, 2019 – 345 с. – (СПО). – URL: https://book.ru/book/931370 –Текст: электронный.
30. http://www.consultant.ru

ПРИЛОЖЕНИЯ

ПРИЛОЖЕНИЕ А1

Бухгалтерский баланс
на 31 декабря 2021 г.

		Коды		
	Форма по ОКУД	0710001		
	Дата (число, месяц, год)	31	12	2021
Организация Общество с Ограниченной Ответственностью «Релюкс»	по ОКПО	44137384		
Идентификационный номер налогоплательщика	ИНН	6684016871		
Вид экономической деятельности: Торговля оптовая автомобильными деталями, узлами и принадлежностями, кроме деятельности агентов	по ОКВЭД 2	45.31.1		
Организационно-правовая форма/форма собственности: Общество с Ограниченной Ответственностью	по ОКОПФ/ОКФС	12300	16	
Единица измерения: тыс. руб.	по ОКЕИ	384		

Местонахождение (адрес) 623281, Свердловская обл., г. Ревда, ул. Металлистов, 126

Бухгалтерская отчетность подлежит обязательному аудиту ☐ ДА ☒ НЕТ

Наименование аудиторской организации/фамилия, имя, отчество (при наличии) индивидуального аудитора

Идентификационный номер налогоплательщика аудиторской организации/индивидуального аудитора	ИНН	6684016871
Основной государственный регистрационный номер аудиторской организации/индивидуального аудитора	ОГРН/ ОГРНИП	1146684004477

Наименование показателя	Код	31.12.21	31.12.20	31.12.19
Основные средства	1150	294 937	296 371*	283 674
Отложенные налоговые активы	1180	3 307	2 401	2 409
Итого по разделу I	1100	298 244	298 772	286 083
Запасы	1210	215 461	288 598	211 423
Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	1220	1 579	9 969	1 223
Дебиторская задолженность	1230	209 330	206 624	246 653*
Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	1240	408 039	375 616*	240 473
Денежные средства и денежные эквиваленты	1250	518 242*	174 803	110 526
Прочие оборотные активы	1260	3 071	2 807	3 321
Итого по разделу II	1200	1 355 722	1 058 417	813 619*
БАЛАНС	1600	1 653 966	1 357 189	1 099 702
Уставный капитал	1310	62 178	62 178	62 178
Переоценка внеоборотных активов	1340	33 019	33 019	33 019

Продолжение бухгалтерского баланса.

Наименование показателя	Код	31.12.21	31.12.20	31.12.19
Нераспределённая прибыль (непокрытый убыток)	1370	1 263 658	960 461	829 593
Итого по разделу III	1300	1 358 855	1 055 658	924 790
Заемные средства	1410	-	-	-
Отложенные налоговые обязательства	1420	19 054	23 286	22 325
Итого по разделу IV	1400	19 054	23 286	22 325
Кредиторская задолженность	1520	241 952*	221 306	127 730*
Доходы будущих периодов	1530	34 105	56 939	24 857
Итого по разделу V	1500	276 057	278 245	152 587
БАЛАНС	1700	1 653 966	1 357 189	1 099 702

ПРИЛОЖЕНИЕ А2

Отчёт о финансовых результатах
за год 2021 г.

		Коды		
	Форма по ОКУД	0710002		
	Дата (число, месяц, год)	31	12	2021
Организация Общество с Ограниченной Ответственностью «Релюкс»	по ОКПО	44137384		
Идентификационный номер налогоплательщика	ИНН	6684016871		
Вид экономической деятельности: Торговля оптовая автомобильными деталями, узлами и принадлежностями, кроме деятельности агентов	по ОКВЭД 2	45.31.1		
Организационно-правовая форма/форма собственности: Общество с Ограниченной Ответственностью	по ОКОПФ/ОКФС	12300	16	
Единица измерения: тыс. руб.	по ОКЕИ	384		

Наименование показателя	Код	2021	2020	2019
Выручка	2110	1 253 788	986 908	883 547
Себестоимость продаж	2120	(884 807)	(798 187)	(757 149)
Валовая прибыль (убыток)	2100	368 981	188 721	126 398
Коммерческие расходы	2210	(754)	(2 206)	(1 577)
Прибыль (убыток) от продаж	2200	368 227	186 515	124 821
Проценты к получению	2320	12 186	9 259	6 467
Проценты к уплате	2330	-	-	-
Прочие доходы	2340	665 939	419 030	476 969
Прочие расходы	2350	(663 762)	(448 739)	(456 873)
Прибыль (убыток) до налогообложения	2300	382 590	166 065	151 384
Налог на прибыль	2410	(79 392)	(35 186)	(31 741)*
текущий налог на прибыль (до 2020 г. это стр. 2410)	2411	(84 530)	(34 217)	(31 741)
отложенный налог на прибыль	2412	5 138	(969)	-
Изменение отложенных налоговых обязательств	2430	-	-	(34)
Изменение отложенных налоговых активов	2450	-	-	(542)
Прочее	2460	(2)	(12)	(18)
Чистая прибыль (убыток)	2400	303 196	130 867	119 049
Результат от переоценки внеоборотных активов, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	2510	-	-	-
Совокупный финансовый результат периода	2500	303 196	130 867	119 049