

ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ АВТОНОМНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
**«БЕЛГОРОДСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ
ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»**
СТАРООСКОЛЬСКИЙ ФИЛИАЛ
(СОФ НИУ «БелГУ»)

ФАКУЛЬТЕТ ЭКОНОМИКИ И УПРАВЛЕНИЯ
КАФЕДРА ЭКОНОМИКИ, ИНФОРМАТИКИ И МАТЕМАТИКИ

**УЧЕТ РАСЧЕТОВ С ПОКУПАТЕЛЯМИ И АНАЛИЗ ДЕБИТОРСКОЙ
И КРЕДИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ ООО «КОМТРЕЙД»**

Выпускная квалификационная работа
обучающейся по направлению подготовки 38.03.01 Экономика
профиль Бухгалтерский учет, анализ и аудит
очной формы обучения, группы 92071310
Горбачевой Виктории Алексеевны

Научный руководитель
к.э.н., доцент
Удoviкова А.А.

СТАРЫЙ ОСКОЛ 2017

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	3
1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ УЧЕТА РАСЧЕТОВ С ПОКУПАТЕЛЯМИ И АНАЛИЗА ДЕБИТОРСКОЙ И КРЕДИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ.....	6
1.1. Понятие и сущность учета и анализа расчетов с покупателями и заказчиками.....	6
1.2. Нормативное регулирование расчетов с покупателями и заказчиками...	12
1.3. Организационно-экономическая характеристика ООО «Комтрейд».....	17
2. ОСОБЕННОСТИ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА РАСЧЕТОВ С ПОКУПАТЕЛЯМИ И АНАЛИЗ ДЕБИТОРСКОЙ И КРЕДИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ В ООО «КОМТРЕЙД».....	27
2.1. Документальное оформление учета расчетов с покупателями.....	27
2.2. Синтетический и аналитический учет расчетов с покупателями в ООО Комтрейд».....	30
2.3. Инвентаризация расчетов с покупателями.....	34
2.4. Анализ дебиторской и кредиторской задолженности.....	38
2.5. Пути совершенствования учета и анализа расчетов с покупателями.....	47
ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....	52
СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ.....	54
ПРИЛОЖЕНИЯ.....	57

ВВЕДЕНИЕ

На сегодняшний день расчеты между покупателями и поставщиками имеют большое значение для предприятий, которые работают в современных условиях рыночной экономики. А четкая и своевременная организация расчетов с покупателями и заказчиками оказывает влияние на ускорение оборачиваемости оборотных средств организации и поступление в срок денежных средств.

Для правильного выстраивания взаимоотношений с покупателями, необходимо и отслеживать тенденции изменения взаиморасчетов в долгосрочной и среднесрочной перспективе. Данный контроль должен быть дифференцирован по отношению к различным каналам сбыта, группам покупателей, регионам и формам договорных отношений.

Устойчивость финансового состояния предприятия во многом зависит от соотношения дебиторской и кредиторской задолженности, превышение дебиторской задолженности над кредиторской создает угрозу положения предприятия, тем самым требуя привлечения (частенько дорогостоящих) источников финансирования.

Учет расчетов с покупателями и заказчиками имеет большое значение для любого предприятия, которое активно работает в условиях рыночной экономики, поскольку каждое предприятие, ведущее финансово-экономическую деятельность, в процессе своего существования осуществляет расчеты с покупателями и заказчиками – за приобретенную покупателями продукцию.

Актуальность темы проявляется в том, что успех предприятия, его финансовое положение, а также показатели ликвидности и платежеспособности напрямую зависят от того, как быстро средства в расчетах превращаются в реальные деньги, и насколько эффективно производится управление долгами компании.

Целью данной выпускной квалификационной работы является закреп-

ление знаний по бухгалтерскому учету и анализу финансово-хозяйственной деятельности предприятия и подбор информации по расчетам с покупателями и анализу дебиторской и кредиторской задолженности для написания выпускной квалификационной работы.

Для достижения данной цели были поставлены следующие задачи:

- рассмотреть организационную характеристику ООО «Комтрейд»;
- провести анализ финансово-хозяйственной деятельности ООО «Комтрейд»;
- изучить особенности построения учета расчетов с покупателями и проанализировать состав, структуру и оборачиваемость дебиторской и кредиторской задолженности.

Предметом исследования выступает система учета расчетов с покупателями.

Объектом исследования: ООО «Комтрейд».

Теоретической основой для написания выпускной квалификационной работы являются учебные пособия, Интернет - ресурсы, законодательные и нормативные документы, публикации российских ученых, таких как Николаенко Н.Г., Лёвина А.А., Рожкова В.В., В.В. Ковалева, Н.П. Кондракова и др.

В качестве методической основы исследования были использованы такие методы общенаучного исследования: эмпирический, индуктивный, дедуктивный, табличный, описание, анализ.

Период исследования 2013-2015 гг.

Выпускная квалификационная работа содержит введение, две главы, заключение, список использованной литературы и приложения.

В введении обоснована актуальность темы исследования, поставлена цель работы, сформулированы задачи, рассмотрены теоретические основы написания работы, определен период исследования и информационная база.

В первой главе описываются теоретические и методологические основы расчетов с покупателями и анализ дебиторской и кредиторской задолженности.

Во второй главе рассматриваются особенности бухгалтерского учета расчетов с покупателями и анализ дебиторской и кредиторской задолженности в ООО «Комтрейд».

В заключении даются выводы по проведению учета расчетов с покупателями.

Выпускная квалификационная работа изложена на 56 страницах компьютерного текста, включает 12 таблиц, библиографический список насчитывает 27 наименований, к работе приложено 15 документов.

1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ УЧЕТА РАСЧЕТОВ С ПОКУПАТЕЛЯМИ И АНАЛИЗА ДЕБИТОРСКОЙ И КРЕДИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ

1.1. Понятие и сущность учета и анализа расчетов с покупателями и заказчиками

Покупатели и заказчики - это организации, физические лица, которые приобретают товары, произведенную продукцию, сырье и другие материальные ценности, потребляющие оказываемые им услуги и выполненные работы. Любое предприятие может выступать как в роли покупателя, так и в роли продавца.

Поэтому для каждого предприятия одним из важнейших моментов в деятельности является момент получения сумм за поставленный им товар и оплату за оказание услуг. В условиях развития рыночных отношений существует риск неоплаты за поставленную продукцию или задержка оплаты. Такие действия приводят к возникновению дебиторской задолженности. Для подытоживания информации о расчетах за продукцию, товары, работы и услуги предназначен счет 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками».

Расчеты с покупателями могут производиться как наличными средствами, так и с помощью безналичной формы расчетов.

Расчеты наличными денежными средствами производятся в пределах 100 000 рублей по одной сделке. Расчеты с гражданами, не связанными с деятельностью предпринимателей, могут производиться наличными деньгами без ограничения суммы.

Безналичные расчеты производятся через банки и другие кредитные организации, в которых организациям открыты соответствующие счета, если иное не установлено законом. Это предполагает то, что денежные средства будут перечислены с расчетного счета, расчетные документы отправлены в другой банк для завершения соответствующих видов связи, предусмотренных договором и законодательством.

Расчеты с поставщиками и покупателями осуществляются платежными требованиями-поручениями или платежными поручениями, в виде бартерных сделок, в порядке уступки права требования, инкассовыми поручениями, аккредитивами, договорами мены, векселями, чеками.

Порядок учета расчетов с покупателями зависит от выбранного метода учета реализации продукции [17].

Дебиторская задолженность учитывается по производственной себестоимости по дебету счета 45 «Товары отгруженные» (с кредита счета 43 «Готовая продукция») тогда, когда за момент реализации продукции принимается момент оплаты ранее отгруженной продукции. По мере оплаты отгруженной продукции (дебет 51 «Расчетные счета», 52 «Валютные счета» и других счетов, кредит 90 «Продажи») ее списывают с кредита 45 «Товары отгруженные» в дебет 90 «Продажи». Одновременно начисляется НДС по реализованной продукции (дебет 90 «Продажи» кредит 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами») [20].

Дебиторская задолженность отражается по цене реализации продукции на счете 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками» тогда, когда за момент реализации продукции принимается момент ее отгрузки.

Следующие субсчета могут быть открыты к счету 62:

- 62-1 «Расчеты в порядке инкассо»;
- 62-2 «Расчеты плановыми платежами»;
- 62-3 «Векселя полученные»;
- 62-4 «Авансы полученные» и др.

На субсчете 62-1 учитываются отгрузка товаров и выполнение работ и услуг.

На субсчете 62-2 отражаются суммы, оплаченные покупателем за товары и услуги, но еще не отгруженные ему.

На субсчете 62-3 учитывается задолженность по расчетам с покупателями и заказчиками, которая обеспечена векселями.

На субсчете 62-4 учитываются расчеты по авансам полученным.

Предприятие предъявляет расчетные документы покупателю или заказчику на суммы оплаты за отгруженную продукцию, выполненные работы и оказанные услуги и производит следующую бухгалтерскую запись:

1. Дебет 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками».
2. Кредит 90 «Продажи».

Так как отгруженный товар считается реализованным, то с его стоимости начисляется НДС (дебет 90 «Продажи» кредит 68 «Расчеты по налогам и сборам») при погашении покупателями и заказчиками своей задолженности, она списывается с кредита счета 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками» в дебет счетов денежных средств.

Предприятие может получать авансы на поставку материальных ценностей под выполнение работ или при оплате продукции и работ по частичной их готовности в соответствии с заключенными договорами.

Для учета полученных от покупателя авансов (предварительной оплаты) используется субсчет счета 62-2.

Те суммы, которые получены предприятием авансом, отражаются на счете 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками» отдельно, в виде кредиторской задолженности в корреспонденции со счетами учета денежных средств:

1. Дебет 51 «Расчетные счета».
2. Кредит 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками».

Параллельно производится начисление налога на добавленную стоимость, подлежащего взносу в бюджет с суммы полученного аванса ставке. На сумму начисленного налога уменьшается сумма аванса на счете 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками» и увеличивается задолженность бюджету:

1. Дебет 62-2 «Расчеты с покупателями и заказчиками по авансам полученным» - получен аванс от покупателя.
2. Кредит 68 «Расчеты по налогам и сборам» - НДС.

При дальнейшей отгрузке продукции, выполнении работ (услуг), сумма начисленного налога на добавленную стоимость по авансу сторнируется:

1. Дебет 62-2 «Расчеты с покупателями и заказчиками по авансам полученным».

2. Кредит 68 «Расчеты по налогам и сборам».

После этого все операции, связанные с реализацией продукции в установленном порядке с использованием счета 90 «Продажи» отражаются.

Зачет авансов полученных производится внутренней записью по субсчетам счета 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками»:

1. Дебет 62-2 «Расчеты с покупателями и заказчиками по авансам полученным».

2. Кредит 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками» [21].

Обычно покупатели погашают свою задолженность перечислением денежных средств.

Также применяются и другие способы прекращения обязательств, такие как, прекращение обязательств зачетом взаимных требований, отступным:

1. Зачет взаимных требований (договор мены).

Договор мены – это вид гражданско-правового договора, при котором одна сторона берёт на себя обязательство передать другой стороне некоторое имущество против обязательства другой стороны передать первой имущество равной стоимости.

К договору мены применяются соответственно правила о купле-продаже, если это не противоречит правилам настоящей главы и существу мены. При этом каждая из сторон признается продавцом товара, который она обязуется передать, и покупателем товара, который она обязуется принять в обмен [16].

По договору мены каждая из сторон обязуется передать в собственность другой стороны один товар в обмен на другой.

В основе каждого взаимозачета лежат долговые обязательства сторон, возникшие из ранее заключенных между ними договоров, причем в момент подписания этих договоров между организациями, как правило, нет взаимной

задолженности и стороны предполагают исполнение своих обязательств в денежной форме. В дальнейшем в силу разных причин стороны осуществить оплату по договорам не смогли и проводят взаимозачет.

Согласно ст. 411 ГК РФ нельзя проводить взаимозачет, если срок исковой давности истек [1].

Достаточно заявления одной из сторон, чтобы провести двусторонний взаимозачет, а другая сторона отказаться от взаимозачета уже не может.

Акт о проведении зачета взаимных требований должен составить инициатор взаимозачета. В данном акте обязательно указываются:

- полное наименование и реквизиты сторон;
- сведения о договорах, на основании которых возникла погашаемая задолженность и размеры сумм задолженностей по данным договорам;
- сумма задолженности, погашаемая взаимозачетом;
- дата проведения взаимозачета.

В акте высказывается беспелляционное решение погасить обязательства зачетом.

Многосторонние взаимозачеты нужно оформлять отдельным договором, который должна подписать каждая сторона.

В день проведения взаимозачета каждая организация делает проводку:

1. Дебет 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками».
2. Кредит 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками» - зачтены взаимные обязательства.

Согласно ст. 168 НК РФ сумма НДС должна быть перечислена отдельным платежным поручением [2].

2. Уступка права требования (договор цессии).

Договор цессии – это уступка прав требования или иного имущества, права собственности на которое подтверждаются некими документами.

Основанием и порядком перехода прав кредитора к другому лицу являются:

- право (требование), которое принадлежит кредитору на основании обязательства, может быть передано им другому лицу по сделке (уступка требования) или перейти к другому лицу на основании закона. Правила о переходе прав кредитора к другому лицу не применяются к регрессным требованиям;

- если должник не был письменно уведомлен о состоявшемся переходе прав кредитора к другому лицу, новый кредитор несет риск вызванных этим для него неблагоприятных последствий. В этом случае исполнение обязательства первоначальному кредитору признается исполнением надлежащему кредитору;

- для перехода к другому лицу прав кредитора не требуется согласие должника, если иное не предусмотрено законом или договором.

Во время сделки купли-продажи покупатель выступает должником, а продавец - первоначальным кредитором. Первоначальный кредитор может уступить право требования к должнику новому кредитору на основании договора уступки права требования, при этом согласие должника не требуется. Должник должен быть лишь письменно уведомлен о состоявшемся переходе прав кредитора к другому лицу.

Право первоначального кредитора переходит к новому кредитору в том объеме и на тех условиях, которые существовали к моменту перехода права.

Прежде всего, счет 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками» нужен для отражения задолженности покупателей за реализованные ценности (работы, услуги).

Основной вариант предполагает сразу же после отгрузки ценностей или оказания услуг составление следующей записи:

1. Дебет 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками».
2. Кредит 90-1 «Выручка».

Анализ - это метод исследования, характеризующийся выделением и изучением отдельных частей объектов исследования.

Анализ состояния расчетов предприятия с покупателями очень важен, в связи с тем, что большое влияние на оборачиваемость капитала, вложенного в текущие активы, оказывает увеличение или уменьшение их задолженности.

Задачи анализа расчетов с покупателями:

- определить на сколько увеличилась или уменьшилась величина долговых обязательств по сравнению с началом года или другим анализируемым периодом;
- оценить необходимость увеличения отпуска продукции и товаров в кредит;
- оценить, на сколько оптимально соотношение дебиторской и кредиторской задолженности, если не – оптимально, то необходимо определить, как добиться его оптимальности и что для этого нужно сделать;
- оценить риск дебиторской задолженности, как она влияет на финансовое состояние предприятия, установить возможные границы этого риска и меры по его снижению;
- определить пределы ценовых скидок для ускорения оплаты выставленных счетов;
- прогнозировать состояние задолженности покупателей и заказчиков в пределах текущего года, что позволит улучшить финансовые результаты ее деятельности [13].

Таким образом, для анализа расчетов с покупателями источниками информации являются: оперативные планы – графики, бизнес – план предприятия; регистры синтетического и аналитического учета; бухгалтерская и статистическая отчетность; договора на поставку продукции.

1.2. Нормативное регулирование расчетов с покупателями и заказчиками

Для эффективного управления расчетами с покупателями в нашей стране создана множество нормативно правовых и иных актов, призванных упорядочить данные расчеты.

В Российской Федерации действует четырехуровневая система нормативного регулирования бухгалтерского учета в области расчетов с покупателями и заказчиками.

Правовые акты, регулирующие постановку учета в России относятся к первому уровню законодательного регулирования.

Рассмотрим более подробно данные документы.

Гражданский кодекс Российской Федерации – это кодифицированный федеральный закон Российской Федерации, который упорядочивает договорные обязательства и различные имущественные и неимущественные личные отношения, связанные с ними [1].

Согласно статье 506 ГК РФ следует, что продавец, который осуществляет предпринимательскую деятельность по договору поставки, должен передать в надлежащий срок произведенные или закупленные им товары покупателю, для использования их в производственной деятельности или в иных целях, которые не связаны с личным, семейным и иным похожим использованием.

Так в статье 516 ГК РФ говорится о том, что покупатель обязуется вносить плату за поставляемый товар с соблюдением порядка и формы расчетов, которые предусмотрены в договоре поставки.

Если порядок и форма расчетов не обговорены через соглашение сторон, то расчеты осуществляются с помощью платежных поручений. Если в договоре поставки установлено, что оплата товаров должна осуществляться получателем, а он без оснований отказался от оплаты, либо вообще не оплатил товар в обозначенный в договоре срок, поставщик имеет право потребовать оплаты поставленных товаров от покупателя.

В случае, в котором договор поставки предусматривает поставку товаров отдельными частями, которые входят в комплект, оплата товаров покупателем должна производиться после отгрузки последней части товаров, которая состоит в комплекте, если иное не обозначено договором.

По статье 500 ГК РФ, покупатель должен внести плату за товар по цене, которая объявлена продавцом в момент заключения с ним договора розничной купли-продажи, если другое не предусматривается законом, иными правовыми актами или не следует из существа обязательства.

В статье 487 отражено следующее: если в договоре розничной купли-продажи имеется предварительная оплата товара, а покупатель в установленный договором срок ее не совершил, это признают отказом покупателя от исполнения договора, если другое не предусматривается соглашением сторон [1].

Первая и вторая часть Налогового кодекса Российской Федерации (НК РФ) обозначают обязательства участников расчетов в области налогов, а также устанавливает сумму резерва по сомнительным долгам и конкретизирует использование этого резерва [2].

Согласно статье 266 п. 1. НК РФ к сомнительным долгам относят задолженность перед налогоплательщиком, возникшую в связи с реализацией товаров, в том случае, если эту задолженность нельзя погасить в сроки, которые установлены договором.

При наличии у налогоплательщика перед контрагентом встречного обязательства (кредиторской задолженности) сомнительным долгом признается соответствующая задолженность перед налогоплательщиком в той части, которая превышает указанную кредиторскую задолженность налогоплательщика перед этим контрагентом [2].

Целью Федерального закона «О валютном регулировании и валютном контроле» от 10.12.2003 г. № 173-ФЗ считается обеспечение реализации единой государственной валютной политики, устойчивости валюты Российской Федерации и стабильного внутреннего валютного рынка, как факторов прогрессирующего развития национальной экономики и международного экономического сотрудничества [4].

В Федеральном законе от 22.05.2003 г. № 54-ФЗ «О применении контрольно-кассовой техники при осуществлении наличных денежных расчетов

и (или) расчетов с использованием платежных карт» представлена следующая информация о том, что законодательство Российской Федерации о применении контрольно-кассовой техники состоит из настоящего Федерального закона и принятых в соответствии с ним нормативных правовых актов [5].

Федеральным законом определяются правила применения контрольно-кассовой техники при осуществлении расчетов на территории Российской Федерации в целях обеспечения интересов граждан и организаций, защиты прав потребителей, а также обеспечения установленного порядка осуществления расчетов, полноты учета выручки в организациях и у индивидуальных предпринимателей.

У покупателей есть возможность осуществлять наличные или безналичные расчеты без применения контрольно-кассовой техники в случае, когда оказываются услуги населению, при наличии соответствующих бланков строгой отчетности. Порядок утверждения формы бланков строгой отчетности, приравненных к кассовым чекам, а также порядок их учета, хранения и уничтожения устанавливается Правительством Российской Федерации.

При применении единого налога на вмененный доход или патентной системы налогообложения, организациям и индивидуальным предпринимателям можно осуществлять наличные или безналичные денежные расчеты без применения контрольно-кассовой техники при условии выдачи по требованию покупателя (клиента) документа, который подтверждает прием денежных средств за соответствующий товар [5].

Федеральный закон от 06.12.2011 г. № 402 - ФЗ «О бухгалтерском учете» устанавливает одинаковые требования к бухгалтерскому учету и бухгалтерской отчетности. В соответствии с этим законом показатель дебиторской задолженности следует отразить в учете, после выполнения организацией-кредитором товарной части сделки, то есть после отгрузки товара [3].

Вторым уровнем является нормативный уровень. К нему относятся положения по бухгалтерскому учету, которые являются национальными российскими бухгалтерскими стандартами.

Приказ Минфина Российской Федерации от 29.07.1998 г. №34н «Об утверждении Положения по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в РФ» устанавливает порядок ведения бухгалтерского учета, составления и представления бухгалтерской отчетности юридическими лицами в соответствии с законодательством Российской Федерации. Расчеты с дебиторами каждая сторона отражает в своей бухгалтерской отчетности в суммах, которые признаются ею правильными [6].

Положение по бухгалтерскому учету «Учетная политика организации» (ПБУ 1/2008) используют для обозначения правил разработки и раскрытия учетной политики организации, а также учета дебиторской задолженности.

Для определения признания дохода, выручки и дебиторской задолженности при расчетах с покупателями используют положение по бухгалтерскому учету «Доходы организации» ПБУ 9/99. В соответствии с ним доходами организации признают увеличение экономической выгоды в результате поступления активов и погашения обязательств, которые приводят к увеличению капитала этой организации (за исключением вкладов участников (собственников имущества)). Величину дебиторской задолженности определяют отталкиваясь от цены, которая установлена договором между организацией и покупателем или пользователем активов организации.

Методические указания и инструкции по ведению бухгалтерского учета составляют третий уровень нормативного регулирования.

Положение Центрального банка РФ от 19.06.2012 г. № 383-П «Положение о правилах осуществления перевода денежных средств» обозначает форму безналичных расчетов по требованию лица, которое хочет получить эти средства. Формы безналичных расчетов выбирает плательщик (получатель средств) самостоятельно, формы могут предусматриваться в соответствии с договором, который заключает плательщик с контрагентами.

План счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций (приказ Минфина России от 31 декабря 2000 г. № 94н) утверждает систему бухгалтерских счетов в целом и дебиторской задолженно-

сти в частности. План счетов включает в себя, как синтетические, так аналитические счета, которые с ними связаны. Построение плана счетов обеспечивает согласованность учётных показателей с показателями действующей на данный момент отчётности.

Приказ Минфина РФ от 13.06.1995 г. № 49 «Об утверждении Методических указаний по инвентаризации имущества и финансовых обязательств» регулирует порядок проведения инвентаризации расчетов с покупателями и заказчиками, а также оформление ее результатов. Согласно этому документу, инвентаризацию проходит все имущество организации в независимости от его местонахождения, а также все виды финансовых обязательств.

Инвентаризация расчетов с покупателями заключается в проверке обоснованности сумм, которые числятся на счетах бухгалтерского учета. Инвентаризационная комиссия с помощью документальной проверки устанавливает правильность расчетов с другими предприятиями, правильность и обоснованность сумм дебиторской и кредиторской задолженности, включая суммы дебиторской и кредиторской задолженности с закончившимся сроком исковой давности [7].

Четвертым уровнем считается организационный. К нему относят внутренние документы организации, например, учетную политику организации, рабочий план счетов, график документооборота, должностные инструкции и т.д.

Таким образом, порядок осуществления расчетов с покупателями и заказчиками предоставляется множеством различных нормативно-правовых актов, однако раскрытие порядка ведения бухгалтерского учета расчетов с покупателями и заказчиками не достаточно разработано и не существует отдельного положения по ведению бухгалтерского учета или методических указаний.

1.3. Организационно-экономическая характеристика ООО «Комтрейд»

Общество с ограниченной ответственностью «Комтрейд», именуемое в дальнейшем «Общество», создано на основании Гражданского кодекса РФ, действует в соответствии с Федеральным Законом РФ «Об обществах с ограниченной ответственностью» от 08.02.1998 г. № 14-ФЗ.

Полное официальное наименование Общества на русском языке: Общество с ограниченной ответственностью «Комтрейд».

Сокращенное наименование Общества на русском языке - ООО «Комтрейд». Место нахождения и почтовый адрес Общества: Россия, 309530, Белгородская область, г. Старый Оскол, м-н Ольминского, д.7а.

Общество действует на основании Устава ([приложение 1](#)).

Общество создается без ограничения срока деятельности со следующими видами деятельности:

- торгово-закупочная и посредническая деятельность;
- информационно-консультативные услуги;
- услуги по обслуживанию компьютерной и оргтехники.

ООО может осуществлять любые виды деятельности, не запрещенные законодательством РФ, если это не противоречит предмету и целям деятельности, указанным в Уставе Общества и зарегистрированным в установленном порядке.

Некоторыми видами деятельности, перечень которых определяется законодательством РФ, общество может заниматься только на лицензии.

ООО «Комтрейд» создается без ограничения срока деятельности и приобретает права юридического лица с момента его государственной регистрации. Общие данные организации содержатся в Уставе организации.

Главным бухгалтером разработана учетная политика и создан рабочий план счетов, на ее основе ведется бухгалтерский учет на предприятии.

Главной целью организации является удовлетворение потребности населения в компьютерной технике. Кроме того, можно выделить маркетинго-

вую цель - увеличение доли рынка в объеме продаж. Фирма ориентирована на реализацию компьютерной и дополнительной оргтехники.

Высокое качество реализуемой продукции, уровень квалифицированного персонала позволили обеспечить высокий уровень известности и хороший сбыт продукции.

Уставный капитал Общества определяет минимальный размер имущества, который гарантирует интересы его кредиторов. Он составляет 50 000 (пятьдесят тысяч) рублей и вносится денежными средствами.

Для эффективности хозяйственной деятельности все отделы и уровни любой организации должны быть сформированы в организационную структуру и подчинены между собой.

Организационная структура – это состав и соподчиненность взаимосвязанных звеньев управления. От того, какой будет организационная структура управления, во многом зависит успешность бизнеса.

Организационная структура ООО «Комтрейд» является линейной (приложение 2). Состоит из директора, главного бухгалтера, главного менеджера по продажам, заведующего складом, бухгалтера, менеджера в розничной торговле, водителя-экспедитора.

В линейной структуре управления каждый руководитель обеспечивает руководство нижестоящими подразделениями по всем видам деятельности. Данная структура построена так, что право отдавать распоряжения имеет только вышестоящее руководство.

Соблюдение такого принципа обеспечивает единство управления. В результате построения аппарата управления из взаимоподчинённых органов в виде иерархической лестницы образуется данная организационная структура. Таким образом, каждый подчинённый имеет одного руководителя, а руководитель имеет несколько подчинённых. Два руководителя не могут связываться друг с другом, они должны это сделать через ближайшую вышестоящую инстанцию. Такую структуру часто называют однолинейной.

Линейная структура управления используется мелкими и средними организациями, осуществляющими несложное производство, при отсутствии широких кооперационных связей между предприятиями.

Преимуществами данной структуры являются:

- простое построение;
- динамичность;
- концентрация внимания на конкретном рынке с конкретным ассортиментом товаров и услуг.

Недостатками данной структуры являются:

- концентрация власти в управляющей верхушке;
- затруднительные связи между инстанциями;
- руководитель несет за все ответственность;
- сильная загрузка средних уровней управления.

Для малочисленного предприятия данная структура является наиболее оптимальной.

Бухгалтерский учет в организации ведется в соответствии с учетной политикой предприятия (**приложение 3**), утвержденной генеральным директором предприятия.

Учетная политика - это внутренний документ организации, который раскрывает особенности бухгалтерского и налогового учета этой организации в конкретном отчетном периоде всем заинтересованным лицам.

Изменение учетной политики – это изменение способа ведения бухгалтерского учета. Это изменение может производиться в следующих случаях:

- разработки предприятием новых способов ведения бухгалтерского учета;
- изменения законодательства Российской Федерации и (или) нормативных правовых актов по бухгалтерскому учету;
- существенного изменения условий хозяйствования.

Согласно учетной политике, учет обязательств, имущества и хозяйственных операций ведется способом двойной записи в соответствии с планом счетов бухгалтерского учета.

Для учета расчетов с поставщиками и подрядчиками в рабочем плане счетов ООО «Комтрейд» предназначен счет 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками».

Отдельными распорядительными документами устанавливаются:

- график документооборота (**приложение 4**) и порядок архивирования бухгалтерской базы данных;
- порядок, периодичность и сроки проведения инвентаризации;
- перечень должностных лиц организации, имеющих доступ к данным бухгалтерского учета, и объемы предоставленных им прав.

В современных условиях стабильность и процветание торговой организации во многом зависит от использования передовых технологий учета и анализа информации, полного контроля товарных и финансовых потоков. Поэтому для наиболее полной и точной обработки учетной информации необходима автоматизированная форма учета.

На предприятии оптовой торговли используется автоматизированная обработка документов, что упрощает работу не только бухгалтерам, но и всему составу коллектива.

На предприятии используется две программы: разработана программа «1С: Предприятие» для менеджеров и работников на складе, которая позволяет своевременно просматривать остаток товара на складе, формировать первоначальные счета от покупателя. Эта программа позволяет проводить анализ реализованной продукции, анализ дебиторов и кредиторов, выявлять неплатежеспособных покупателей.

Так же на предприятии ООО «Комтрейд» используется программа «1С: Бухгалтерия», предназначенная для бухгалтерского учета, которая позволяет формировать разной сложности операции и вести учет.

В ООО «Комтрейд» используются типовые формы первичных учетных документов согласно утвержденным Унифицированным формам государственного статистического наблюдения, а так же формы первичных учетных документов по которым не предусмотрены типовые формы. Основными учетными регистрами являются: Журнал-ордер по счетам, Главная книга.

Бухгалтерский учет хозяйственных операций, имущества и обязательств ведется в рублях и копейках.

Бухгалтерская информация формируется и хранится в течение года на машинных носителях, а в конце года оформляется на бумажных носителях и хранится в течение 5 лет.

Финансовое состояние предприятия отражает способность субъекта хозяйствования финансировать свою деятельность, постоянно поддерживать свою платежеспособность и инвестиционную привлекательность.

Финансовая работа в ООО «Комтрейд» осуществляется работниками бухгалтерии. Финансовое состояние ООО «Комтрейд» за 2013-2015 гг. характеризуется рядом показателей, значение которых представлено в таблицах 1.1 и 1.2. Для расчётов использовались бухгалтерская отчетность 2013-2015 гг. (приложения 5,6,7).

Таблица 1.1

Основные показатели финансово-хозяйственной деятельности
коммерческого предприятия

Показатели	Годы			Отклонение			
	2013	2014	2015	Абсолютное (+,-)		Относительное (%)	
				2014 г от 2013 г	2015 г от 2014 г	2014 г к 2013 г	2015 г к 2014 г
Производительность труда, тыс.руб.	2580,8	3394,78	4408,33	813,98	1013,55	131,54	129,86
Материалоотдача, тыс.руб.	1,18	1,15	1,18	-0,03	0,03	97,46	102,61
Материалоёмкость, тыс.руб.	0,85	0,87	0,85	0,02	-0,02	102,35	97,7
Фондоотдача, руб.	19,85	16,91	22,93	-2,94	6,02	85,19	135,6
Фондоёмкость, руб.	1300,15	1806,8	1730,27	506,65	-76,53	138,97	95,76
Уровень рентабельности, %	1,17	1,15	1,18	-0,02	0,03	98,29	102,61
Рентабельность продаж, %	0,036	0,029	0,028	-0,007	-0,001	80,56	100

Анализируя финансово-хозяйственную деятельность предприятия ООО «Комтрейд» можно сказать, что производительность труда в 2014 году увеличилась на 2 тыс. руб. или 100,26%, вследствие увеличилась выручка от продаж, в 2015 году также наблюдается увеличение производительности труда на 165 тыс. руб. или 121,07%.

Материалоотдача в 2014 году снизилась на 0,03 тыс. руб. или 97,46%, в 2015 году увеличилась на 0,03 тыс. руб. Фондоотдача в 2014 году снижается на 2,94 руб. или 85,19%, в 2015 году увеличилась на 6,02 тыс. руб.

Фондоемкость в 2014 году выросла на 506,65 руб. или 138,97%. Что свидетельствует о росте эффективности функционирования капитала, его производительности. Однако в 2015 году снизилась на 76,53 тыс.руб. или 95,76 тыс.руб.

Рентабельность продаж за в 2014 г. по сравнению с 2013г. уменьшилась на 0,007 и составила 80,56 %, что связано с уменьшением спроса на товары компании. В 2015 она уменьшилась по сравнению с 2014 г. на 0,001% и составила почти 100%.

Также проведем анализ показателей финансового состояния организации за 2013 – 2015 годы и результаты представим в таблице 1.2.

Таблица 1.2

Показатели финансового состояния организации

Показатели	Нормативное значение	Годы			Отклонение (+;-)	
		2013	2014	2015	2015 к 2013	2015 к 2014
Коэффициент финансовой независимости (автономии)	$\geq 0,4-0,6$	0,67	0,63	0,52	-0,15	-0,52
Коэффициент финансовой устойчивости	$\geq 0,6$	0,76	0,63	0,76	0	0,13
Коэффициент финансирования	$\geq 0,7$	2	1,73	1,09	-0,91	-0,64
Коэффициент соотношения заёмного и собственного капитала	$< 1,0$	0,5	0,58	0,92	0,42	0,34
Коэффициент маневренности	$\geq 0,5$	0,45	0,41	0,53	0,08	0,12
Индекс постоянного актива	-	0,55	0,59	0,47	-0,08	-0,12

Анализ показал, что коэффициент финансовой независимости в 2013 году снижается на 0,15 тыс. руб., в 2014 году на 0,52 тыс. руб., что ниже нормативного значения.

Коэффициенты финансовой устойчивости по всем представленным коэффициентам ниже нормативного значения, 0 и 0,13 соответственно, что свидетельствует о финансово неустойчивом состоянии предприятия.

Коэффициент соотношения заёмного и собственного капитала входит в нормативное значение. В 2014 году 0,42 тыс. руб., в 2015 году 0,34 тыс. руб. Рекомендуемое значение коэффициента меньше 1.

Чем ниже значение показателя тем выше финансовая устойчивость и независимость предприятия от заемного капитала и обязательств. Коэффициент финансирования меньше нормативного значения, это может свидетельствовать об опасности неплатежеспособности и затруднить возможность получения кредита.

Коэффициент маневренности ниже нормативного значения, в 2014 году 0,08 тыс.руб., в 2015 году 0,12 тыс.руб., это означает низкую финансовую устойчивость в сочетании с тем, что средства вложены в медленно реализуемые активы (основные средства), а оборотный капитал формировался за счет заемных средств.

Таким образом, в данной главе была рассмотрена краткая характеристика ООО «Комтрейд», изучена деятельность предприятия, структура управления.

Далее перейдем к рассмотрению организации бухгалтерского учета и документооборота на предприятии.

2. ОСОБЕННОСТИ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА РАСЧЕТОВ С ПОКУПАТЕЛЯМИ И АНАЛИЗ ДЕБИТОРСКОЙ И КРЕДИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ В ООО «КОМТРЕЙД».

2.1. Документальное оформление учета расчетов с покупателями

Движение товара от продавца к покупателю оформляется товаросопроводительными документами, предусмотренными условиями поставки товаров и правилами перевозки грузов (накладной, товаротранспортной накладной, счетом или счетом-фактурой).

Согласно пункту 1 учетной политики ООО «Комтрейд» на 2016 год для оформления фактов хозяйственной жизни используются унифицированные формы первичных учетных документов.

Для того, чтобы возникли обязательства между продавцом и покупателем нужно заключить договор. В договоре необходимо указать комплектность, наименование, количество, ассортимент, качество поставляемой продукции, цена, порядок расчетов, почтовые и платежные реквизиты поставщика и покупателя, отгрузочные документы, последствия нарушения условий договора и т.д. Согласно договору оплата продукции может производиться как до отгрузки, так и после ее передачи получателю. При предварительной оплате в договоре указывается размер перечисляемого аванса.

На основании договора менеджер выставляет счет на оплату товара, который оформляется в двух экземплярах. Затем счет подписывает директор и главный бухгалтер. Один из экземпляров передается покупателю, второй - подшивается в папку с выставленными счетами.

Потом менеджер оформляет счет-фактуру и товарную накладную ТОРГ-12 в двух экземплярах каждую. В ООО «Комтрейд» накладная и счет-фактура представлены в одном документе – УПД. На документы ставится печать, подписи директора и главного бухгалтера. При отпуске товара УПД подписывает заведующий складом.

Далее производится оплата по сделке. Подтверждают оплату:

- выписка с расчетного счета, если оплата была безналичной или путем эквайринга, или через платежные системы, где деньги перечисляются с расчетного счета покупателя;

- кассовые чеки, квитанции к приходным кассовым ордерам, бланки строгой отчетности – если оплата производилась наличными денежными средствами.

На примерах 1 и 2 рассмотрим порядок документального оформления расчетов с покупателями. В примере 1 предоставлен весь документооборот при заключении договора поставки с покупателем при оплате по факту отгрузки.

Пример 1. 25 ноября 2016 года ООО «Комтрейд» заключило договор на поставку товаров для муниципальных нужд с муниципальным дошкольным образовательным учреждением центр развития ребенка – детский сад № 73 «Мишутка». После подписания, договор зарегистрирован в журнале учета договоров купли-продажи, и ему присвоен номер – 73ТВ (приложение 8). На основании договора выставлен счет № 245 от 28.11.2016 г. на сумму 28375 рублей.

Менеджер оформил универсальный передаточный документ №451 (приложение 9) на сумму 28375 рублей. Бухгалтер внес счет-фактуру на отгрузку в часть 1 «Выставленные счета-фактуры» Журнала учета полученных и выставленных счетов-фактур. ООО «Комтрейд» обязался поставить товар стоимостью 28375 рублей, в том числе НДС 18% - 4328,39 рублей в количестве 3 штук: печь Samsung CLP-310/315/CLX-3170/3175, стоимостью 5754,24 рублей, фотобарабан Samsung CLP-310/315/CLX-3170/3175, стоимостью 9978,81 рублей, набор картриджей Samsung CLP-310/5/CLX-3175, стоимостью 8313,56 рублей. 27 ноября 2016 года товар отгружен покупателю. 28 ноября 2016 года детский сад № 73 «Мишутка» перечислил на расчетный счет ООО «Комтрейд» полную стоимость товаров по договору – 28375 рублей.

По выписке ПАО «СБЕРБАНК» на основании платежно-расчетного документа № 386 от 29.11.2016 г. бухгалтер зафиксировал факт оплаты в программе «1С Предприятие».

В примере 2 представлен весь документооборот, по которому предусмотрен аванс 50% от суммы сделки при заключении договора.

Пример 2. ООО «Комтрейд» 31 января 2016 года заключило договор продажи № 196 с ООО «Русь-Телеком» на покупку принтера по цене 18635 рублей. Договор под номером 19ТВ был подписан и зарегистрирован в журнале учета договоров купли-продажи. На основании договора выставлен счет № 500 от 20.10.2015 г. на сумму 18635 рублей.

В договоре предусмотрена предоплата – 50% от суммы покупки, что составляет 9317 рублей 50 копеек. 21 февраля 2016 года на расчетный счет ООО «Комтрейд» от ООО «Русь-Телеком» поступили денежные средства в размере 9317 рублей 50 копеек по платежно-расчетному документу № 256 от 21.02.2016 г. в соответствии с выпиской ПАО «СБЕРБАНК» от 21.02.2016 г.

Бухгалтер оформил в двух экземплярах авансовый счет-фактуру № А39 от 21.02.2016 г. и зафиксировал факт оплаты в программе. Один экземпляр бухгалтер вписал в часть 1 «Выставленные счета-фактуры» Журнала учета выданных и полученных счетов-фактур, а второй – отдал менеджеру. 22 февраля 2016 г. товар был доставлен клиенту.

Менеджер предоставил счет № 446 на сумму 18635 рублей, универсальный передаточный документ № 413 на сумму 18635 руб. Товар принял директор ООО «Русь-Телеком», поставил подпись и печать на УПД № 413 и получил свои экземпляры документов.

2 февраля 2015 года поступили денежные средства на расчетный счет от ООО «Русь-Телеком» (выписка ПАО «СБЕРБАНК» от 05.02.2016 г.). В программе была зафиксирована оплата по расчетно-платежному документу № 365 от 02.02.2016 г. Бухгалтер в конце квартала распечатал Книгу продаж.

Таким образом, документы первичного учета – это бухгалтерские документы, которые составляются в момент осуществления хозяйственных операций, и свидетельствует об их совершенствовании.

2.2. Синтетический и аналитический учет расчетов с покупателями в ООО «Комтрейд»

Учет расчетов с покупателями в ООО «Комтрейд» ведется на счете 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками». Согласно рабочему плану счетов этот счет имеет несколько субсчетов:

- 62-1-1 «Расчеты с покупателями и заказчиками по исполненным организацией договорам (в рублях)»;
- 62-1-2 «Расчеты с покупателями и заказчиками (в валюте)»;
- 62-1-3 «Расчеты с покупателями и заказчиками (в у.е.)»;
- 62-2-1 «Расчеты по авансам полученным (в рублях)» ;
- 62-2-2 «Расчеты по авансам полученным (в валюте и у.е.)»;
- 62-3 «Векселя полученные» [16].

Синтетический учет расчетов с покупателями за продаваемые ценности ведут на счете 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками».

По дебету 62 счета на основании документов на продажу в корреспонденции со счетом 90 «Продажи» записывают суммы, которые причитаются с покупателей.

По кредиту счета 62 на основании документов на получение денежных средств в корреспонденции со счетами учета денежных средств отражают погашение задолженности покупателей.

Суммы предварительной оплаты и авансов, полученные от покупателей, учитывают на счете 62 отдельно. Долги покупателей, обеспеченные выданными ими векселями, также учитывают отдельно.

Аналитический учет по счету 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками» ведут по каждому предъявленному покупателям расчетному до-

кументу (счету). Построение аналитического учета должно обеспечивать возможность получения информации о покупателях:

- авансам полученным;
- по документам, срок оплаты которых не наступил;
- неоплаченным в срок документам;
- векселям дисконтированным (учтенным) в банках;
- векселям, срок оплаты которых не наступил;
- векселям, не оплаченным в срок [19].

В основном, покупатели перечисляют денежные средства, чтобы погасить задолженность. Также применяются и другие способы прекращения обязательств, например, зачет взаимных требований, отступные.

Поступление денежных средств на расчетный счет от покупателя при обработке выписки банка фиксируется в программе «1: С Бухгалтерия» одновременно по каждому выставленному счету и счету-фактуре на отгрузку. Напротив каждого оплаченного счета проставляется поступившая на расчетный счет сумма, дата платежа и номер платежного документа. Те же реквизиты ставятся и напротив каждого выданного счета-фактуры, это необходимо для полного и грамотного ведения книги продаж в автоматическом режиме. В программе предусмотрена сортировка по оплаченным и неоплаченным документам. Это обеспечивает менеджеров и бухгалтера данными о задолженности по расчетам с каждым покупателем по каждому счету.

По дебету счета 62 «Расчеты с покупателями» отражается увеличение дебиторской задолженности, а по кредиту поступление от покупателей авансов или погашение ими дебиторской задолженности.

При реализации товара по полученным документам делаются проводки:

Дт 62-1 «Расчеты с покупателями» Кт 90-1 «Выручка от реализации» - начислена выручка от реализации товаров;

Дт 90-3 «Налог на добавленную стоимость» Кт 68-2 «Расчет по НДС» – начислена сумма НДС с реализации, подлежащая уплате в бюджет.

Структурная схема счета 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками» в ООО «Комтрейд» представим на рис. 2.1.

Таблица 2.1

Схема строения счета 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками»

Дебет счета		Кредит счета	
Сальдо начальное	1319470,53	1319470,53	
С кредита счетов		В дебет счетов	
50	102 472,81	50	1 985 025,00
51	28 000,00	51	9 023 464,01
60		60	13 776,00
62	3 016 145,17	62	3 016 145,17
90	10 752 381,24	90	

За момент реализации товаров в ООО «Комтрейд» принят факт отгрузки и получения товаров покупателем.

При получении денежных средств на расчетный счет от покупателя на основании выписки банка делается проводка: Кт 51 «Расчетные счета» Дт 62-1 «Расчеты с покупателями и заказчиками».

Учет поступивших авансов ведут на субсчетах 62-2 «Расчеты по авансам полученным». Таким образом, на субсчетах предусмотрен обособленный учет по авансам, полученным в российских рублях и иностранных валюте, хотя за анализируемый период (2013- 2015 года) расчетов валюте с покупателями не было.

Поступление авансов отражают проводкой: Дт 51 «Расчетные счета» (52 «Валютные счета») Кт 62-2 «Расчеты по авансам полученным».

При получении аванса с него начисляют в бюджет налог на добавленную стоимость: Дт 62-2 «Расчеты по авансам полученным» Кт 68-2 «Расчет по НДС». После того как произошла отгрузка, в счет оплаты засчитывается сумма полученного аванса: Дт 62-2 «Расчеты по авансам полученным» Кт 62-1 «Расчеты с покупателями». При этом восстанавливается сумма НДС,

начисленная ранее в бюджет: Кт 68-2 «Расчет по НДС» Дт 62-2 «Расчеты по авансам полученным».

Пример 3. 25 ноября 2016 года ООО «Комтрейд» заключило договор на поставку товаров для муниципальных нужд с муниципальным дошкольным образовательным учреждением центр развития ребенка – детский сад № 73 «Мишутка». ООО «Комтрейд» обязался поставить товар стоимостью 28375 рублей, в том числе НДС 18% - 4328,39 рублей в количестве 3 штук: печь Samsung CLP-310/315/CLX-3170/3175, стоимостью 5754,24 рублей, фотобарабан Samsung CLP-310/315/CLX-3170/3175, стоимостью 9978,81 рублей, набор картриджей Samsung CLP-310/5/CLX-3175, стоимостью 8313,56 рублей. 27 ноября 2016 года товар отгружен покупателю. 28 ноября 2016 года детский сад № 73 «Мишутка» перечислил на расчетный счет ООО «Комтрейд» полную стоимость товаров по договору – 28375 рублей.

Проводки, сделанные бухгалтером, приведены в таблице 2.2.

Таблица 2.2

Журнал хозяйственных операций по учету расчетов с покупателями

Содержание хозяйственной операции	Дебет счета	Кредит счета	Сумма в рублях	Основание
Товар отгружен покупателю	62-1-1	90-1	28375,00	Универсальный передаточный документ №451
Поступили деньги от покупателя	51	62-1-1	28375,00	Выписка банка, платежно-расчетный документ № 386 от 29.11.2016 г
Начислена сумма НДС с реализации, подлежащая уплате в бюджет	90-3	68-2	4328,39	Универсальный передаточный документ №451

Бухгалтер внес суммы по сделке в оборотно-сальдовую ведомость по счету 62 с детализацией по каждому покупателю за октябрь 2016 г на основании данных проводок (приложение 10).

Итоговые обороты и сальдо по дебету и кредиту по счету 62 переносятся в оборотно-сальдовую ведомость за октябрь 2016 г. В конце года на осно-

вании оборотно-сальдовых ведомостей за каждый месяц бухгалтер составляет оборотно-сальдовую ведомость по счету 62 за 2016 год (приложение 11).

Ведение аналитического учета показано на примере 3. Бухгалтером зафиксировано возникновение дебиторской задолженности на основании первичных документов и сделаны соответствующие проводки, на основании выписки банка зафиксирована оплата покупателя по счету и счету-фактуре и погашение дебиторской задолженности, данные внесены в оборотно-сальдовую ведомость по счету 62 «Расчеты с покупателями» с детализацией по каждому контрагенту и синтетического учета (данные перенесены в итоговую оборотно-сальдовую по счету 62 за год и оборотно-сальдовую ведомость за год).

Бухгалтер составляет оборотно-сальдовую ведомость по счету 62 «Расчеты с покупателями» на основании корреспонденции счетов в разрезе каждого контрагента в программе «Microsoft Office Excel». После этого сальдо по дебету и кредиту счета 62 и итоговые обороты переносятся в оборотно-сальдовую ведомость за месяц. По оборотно-сальдовым ведомостям за месяц составляются оборотно-сальдовые ведомости за квартал и за год. По оборотно-сальдовым ведомостям по счету 62 за каждый месяц составляется оборотно-сальдовая ведомость по счету 62 «Расчеты с покупателями» за год.

Пример 4. 31 января 2016 года ООО «Комтрейд» заключило договор продажи № 19ТВ с ООО «Русь-Телеком» на покупку принтера по цене 18635 рублей, в том числе НДС 18% - 2842,63.

На основании договора выставлен счет № 500 от 20.10.2015 г. на сумму 18635 рублей.

21 февраля 2016 года на расчетный счет ООО «Комтрейд» от ООО «Русь-Телеком» поступил аванс в размере 9317 рублей 50 копеек. В этот же день товар был отгружен покупателю.

23 февраля 2016 года поступили оставшиеся денежные средства на расчетный счет от ООО «Русь-Телеком» в размере 9317 рублей 50 копеек.

Проводки, которые оформил бухгалтер представлены в таблице 2.3.

Таблица 2.3

Журнал хозяйственных операций по учету расчетов с покупателями по авансу

Содержание хозяйственной операции	Дебет счета	Кредит счета	Сумма в рублях	Основание
Получен аванс от покупателя	51	62-02	9317,50	Договор продажи № 19ТВ
Начислен НДС с аванса	62-2	68-2	1421,23	Платежно-расчетный документ № 256, выписка банка, авансовый счет-фактура № А39
Товар отгружен покупателю	62-1-1	90-1	42000,00	Универсальный передаточный документ №451
Зачтен НДС с аванса	68-2-1	62-2-1	1421,23	Счет-фактура на аванс № А39
Зачтена сумма аванса	62-2-1	62-1-1	9317,50	Счет-фактура на аванс № А39
Поступили оставшиеся деньги от покупателя	51	62-1-1	9317,50	Выписка банка, платежно-расчетный документ № 386 от 29.11.2016 г
Начислена сумма НДС с реализации, подлежащая уплате в бюджет	90-3	68-2	2842,63	Универсальный передаточный документ №451

Бухгалтер внес суммы по сделке с ООО «Русь-Телеком» в оборотно - сальдовую ведомость за 2016 год. На примере 4 показано ведение аналитического и синтетического учета расчетов с покупателями.

2.3. Инвентаризация расчетов с покупателями

Инвентаризация расчетов с покупателями заключается в проверки правильности и обоснованности сумм задолженности по оплате или переплате (предоплате) за отгруженные товары, отраженные на счетах 62 «Расчеты с покупателями» или 76 «Расчеты с различными дебиторами и кредиторами».

В соответствии с Законом «О бухгалтерском учете» (402 - ФЗ от 6 декабря 2011 г. № 402-ФЗ) организации обязаны проводить инвентаризацию

имущества и обязательств не реже одного раза в год при подготовке годовой отчетности.

По итогам инвентаризации сверяются остатки по счетам бухгалтерского учета с данными контрагентов и закрепляются документально двусторонними или односторонними актами сверки расчетов.

Сроки и порядок проведения инвентаризации устанавливается руководителем организации и закрепляется приказом по учетной политике предприятия, за исключением обязательной инвентаризации по итогам года.

Это обязательное мероприятие позволяет уточнить:

- дебиторскую задолженность за реализованные, но не оплаченные товары;
- кредиторскую задолженность за товары, принятые к учету, но не оплаченные;
- дебиторскую и кредиторскую задолженность по авансам полученным и выданным;
- остатки прочей дебиторской и кредиторской задолженности на дату проведения инвентаризации.
- определить по срокам исковой давности по каждому контрагенту в разрезе договоров.

Инвентаризация резерва проводится ежегодно по состоянию на последнее число налогового периода.

Резерв уменьшается на излишне начисленную сумму, если накопленная сумма превышает фактические обязательства организации по оплате отпусков, не использованных на конец года.

Данная сумма подлежит учету в составе внереализационных доходов текущего налогового периода.

Если в результате инвентаризации выявлено, что накопленная сумма меньше обязательств организации по оплате отпусков, не использованных на конец года, производится дополнительное начисление в резерв. Соответствующая сумма включается в расходы на оплату труда текущего налогового

периода. В качестве инвентарного объекта учитывается объект ОС со всеми его приспособлениями и принадлежностями [11].

При наличии у одного объекта нескольких частей, сроки полезного использования которых сильно отличаются, каждая часть учитывается как самостоятельный инвентарный объект.

Два срока полезного использования считаются существенно отличающимися, если разница между ними составляет не менее 10% от величины большего срока. Организация формирует резерв по сомнительным долгам.

С этой целью на последнее число последнего месяца каждого квартала проводится инвентаризация задолженности перед организацией, возникшей в связи с реализацией товаров, выполнением работ, оказанием услуг.

По результатам инвентаризации на конец каждого квартала производятся:

1) отчисления в резерв, которые учитываются в составе внереализационных расходов текущего отчетного (налогового) периода. Размер резерва (отчислений в него) не может превышать 10% от выручки отчетного (налогового) периода, определяемой в соответствии со ст. 249 НК РФ;

2) списание резерва на покрытие безнадежных долгов (за исключением долгов, образовавшихся в связи с невыплатой процентов).

Лица, которые создали и подписали документы несут ответственность за соблюдение графика документооборота, а также ответственность за своевременное и доброкачественное создание документов, своевременную передачу их для отражения в бухгалтерском учете и отчетности, за достоверность содержащихся в документах данных.

Отчетным годом считается период с 1 января по 31 декабря [12].

В ООО «Комтрейд» инвентаризация расчетов с покупателями по дебиторской и кредиторской задолженности заключается в проверке числящихся долговых сумм. Создается инвентаризационная комиссия состоящая из председателя – директора, а также членов комиссии – бухгалтера и заведующего складом.

Комиссия в присутствии менеджеров приступает к проверке учета расчетов с покупателями. Для начала совершают проверку договоров поставки и купли-продажи, товарных накладных, счетов-фактур, банковских выписок, сверяют фактическое наличие документов с данными программы «1: С Бухгалтерия», уточняют наличие отметок об оплате в данной программе согласно банковской выписке. Далее сверяют данные первичных документов с оборотно-сальдовой ведомостью по счету 62 «Расчеты с покупателями» и журналом-ордером по счету 51 «Расчетные счета» по каждому банковскому счету. Инспектируют книгу покупок, книгу продаж, журнал учета выданных и полученных счетов-фактур, декларации по НДС.

Пример 4. 3 октября 2016 года издан приказ о проведении инвентаризации, тем же днем приказ подписан генеральным директором. Через 10 дней после издания приказа начинается инвентаризация. Бухгалтер подготовил и разослал по почте акты сверок взаиморасчетов контрагентам, большинство оформленных покупателями актов было возвращено до начала проведения инвентаризации. 13 октября 2016 года начата инвентаризация.

Таблица 2.4

Результаты инвентаризации расчетов с дебиторами

Наименование счета бухгалтерского учета и дебитора	Номер счета	Сумма по балансу всего	Подтвержденная дебиторами
ООО "Акцион Компьютер"	60.2	520	520
Общество с ограниченной ответственностью "АРВ Сервис"	60.2	462,72	462,72
ЗАО "Армадилло Бизнес Посылка"	60.2	1820,64	1820,64
ООО "Асбис "	60.2	4521,12	4521,12
АСМАП	60.2	2061,80	2061,80
ООО "АСМАП-Сервис"	60.2	32896,52	32896,52
ООО "Аттента-21"	60.2	670,20	670,20

По итогам проверки никаких отклонений выявлено не было.

По итогам инвентаризации оформляются проводки, которые представлены в таблице 2.1 (приложение 12).

Комиссией составлена справка о дебиторах. На основании справки составлен акт инвентаризации по форме №ИНВ-17 (приложение 13).

2.4. Анализ дебиторской и кредиторской задолженности

Состояние дебиторской задолженности, его размеры и качество оказывают сильное влияние на финансовое состояние организации.

Для улучшения финансового положения любой организации необходимо:

- контролировать состояние расчетов по просроченным задолженностям;
- ориентироваться на увеличение количества заказчиков с целью уменьшения риска неуплаты монопольным заказчикам;
- следить за соотношением дебиторской и кредиторской задолженности.

Значительное превышение дебиторской задолженности над кредиторской создает угрозу финансовой устойчивости организации, приводит к необходимости привлечения дополнительных источников финансирования;

Для анализа предприятия используют такие показатели, как абсолютные и относительные.

Они помогают выявить пути решения в сложной ситуации для организации.

Абсолютные показатели нужны для того, чтобы определить тип финансового состояния организации, относительные же показатели выявляют взаимосвязь финансового состояния в сторону увеличения эффективной деятельности организации.

Далее рассмотрим анализ дебиторской и кредиторской задолженности на примере предприятия ООО «Комтрейд».

Для проведения анализа будем использовать оборотно-сальдовую ведомость за 2013-2015 года (приложения 14,15).

Проведенный анализ состава и динамики дебиторской задолженности за 2013—2015 гг. представлен в таблице 2.3.

Таблица 2.5

Оценка состава и динамики дебиторской задолженности
ООО «Комтрейд» за 2013—2015 гг.

Состав дебиторской задолженности	сумма, тыс.руб.			Изменения 2013-2015 гг.		Изменения 2014-2015 гг.	
	2013 г.	2014 г.	2015 г.	Абсолютные, тыс.руб.	Относительные, %	Абсолютные, тыс.руб.	Относительные, %
Дебиторская задолженность	461	100	1941	1480	421,04	1841	1941
Расчеты с покупателями и заказчиками	423	66	1319	896	311,82	1254	2029,2
Авансы выданные	26	14	201	175	786,63	187	144
Прочие дебиторы	121	20	421	408	348,83	401	3487,83

Анализ состава и динамики дебиторской задолженности показал, за 2015 год сопоставляя с 2013 годом, что сумма дебиторской задолженности увеличилось на 1480 тыс.руб. (или на 421,04%) в основном за счет увеличения расчетов с покупателями и заказчиками на 896 тыс.руб. (или на 311,82%).

Авансы выданные увеличилась на 175 тыс.руб. (или на 786,63%). Прочие дебиторы на 408 тыс.руб. (или на 348,83%).

Анализируя 2015 год сопоставляя с 2014 годом можно сказать, что дебиторская задолженность увеличилась на 1841 тыс.руб. (или на 1941 %).

Это значительное увеличение по сравнению с прошлым анализируемым периодом.

Увеличение произошло в основном из-за роста расчетов с покупателями на 1254 тыс.руб. (или на 2029,2%).

Авансы выданные не намного выросли по сравнению с предыдущим анализируемым периодом. Рост произошел на 187 тыс.руб. (или на 144%). Расчеты с прочими дебиторами увеличились на 401 тыс. руб.

Далее рассмотрим оценку состава и структуры дебиторской задолженности.

Таблица 2.6

Структура дебиторской задолженности
ООО «Комтрейд» за 2013—2015 гг.

Состав дебиторской задолженности	доля, %			Изменения 2013—2015 гг.		Изменения 2014—2015 гг.	
	2013 г.	2014 г.	2015 г.	Абсолютные (+,-)	Относительные, %	Абсолютные (+,-)	Относительные, %
Дебиторская задолженность	100	100	100	100	100	100	100
Расчеты с покупателями заказчиками	91,76	65,99	67,98	-23,81	74,05	1,99	103
Авансы выданные	5,5	14	10,35	4,81	186,8	-3,65	73,9
Прочие дебиторы	2,61	20	0,62	-1,99	23,75	-19,38	3,1

Анализ структуры показал, что сравнивая 2015 год с 2013 годом можно сказать, что доля расчетов с покупателями в общей дебиторской задолженности в абсолютном отношении уменьшилась на 23,81 % , в относительном на 74,05 %.

Прочие дебиторы так же уменьшились на 1,99 % и 23,75 % соответственно. Авансы выданные наоборот растут 4,81 % и 186,8 % соответственно.

Сравнивая 2015 год с 2014 годом можно сказать, что доля расчетов с покупателями в общей дебиторской задолженности в абсолютном отношении увеличилась на 1,99 % , а в относительном на 103 %. Прочие дебиторы уменьшились на 19,38 % , а в относительном на 3,1 %.

Авансы выданные так же уменьшились на 3,65 % и 73,9 % соответственно.

Далее проведем оценку состава и структуры кредиторской задолженности, которая приведена в таблице 2.7.

Таблица 2.7

Оценка состава и динамики кредиторской задолженности
ООО «Комтрейд» за 2013—2015 гг.

Состав кредиторской задолженности	сумма, тыс.руб.			Изменения 2013—2015 гг.		Изменения 2014—2015 гг.	
	2013 г.	2014 г.	2015 г.	Абсолютные, тыс.руб.	Относительные, %	Абсолютные, тыс.руб.	Относительные, %
Кредиторская задолженность	779	1045	1476	697	189,47	431	141,24
Поставщики и подрядчики	639	882	275	-364	43,08	-607	31,19
Авансы полученные	44	24	624	579	1431	599	2557,7
Задолженность перед персоналом	26	7	77	51	291,04	70	1100
Задолженность перед государственными фондами	48	23	64	156	132,58	406	2133,33
Задолженность по налогам и сборам	972	677	20	11	208,2	135	2,95
Прочие кредиторы	13	102	417	404	3252	315	408,82

По расчетным данным таблицы 2.5. можно сделать следующие выводы, что за 2013 г. по сравнению с 2015 г. величина кредиторской задолженности возросла на 697 тыс. руб. (или на 189,47 %).

В основном это произошло за счет увеличения таких статей как авансы полученные на 579 тыс. руб. (или на 1431 %), задолженность перед государственными внебюджетными фондами, которая составляет 156 тыс. руб. (или на 132,58 %), прочие дебиторы - 404 тыс. руб. (или на 3252 %).

За 2014 по сравнению с 2015 г. величина кредиторской задолженности увеличилась на 431 тыс. руб. (или на 141,24%).

В результате изменений условий на покупку товара или увеличения цен, возможны изменения статьи в сторону увеличения, авансы полученные на 599 тыс. руб. (или на 2557,7 %), задолженность перед государственными внебюджетными фондами, которая составляет 406 тыс. руб. (или на 2133,33 %), прочие дебиторы - 315 тыс. руб. (или на 408,8 %).

Далее рассмотрим оценку состава и структуры кредиторской задолженности.

Таблица 2.8

Структура кредиторской задолженности
ООО «Комтрейд» за 2013—2015 гг.

Состав кредиторской задолженности	доля, %			Изменения 2013—2015 гг.		Изменения 2014—2015 гг.	
	2013 г.	2014 г.	2015 г.	Абсолютные (+,-)	Относительные, %	Абсолютные (+,-)	Относительные, %
Кредиторская задолженность	100	100	100	100	100	100	100
поставщики и подрядчики	82	84,4	18,6	-63,4	22,7	-65,8	22
Авансы полученные	5,6	84,41	18,63	13,03	332,6	-65,76	22
Задолженность перед персоналом	3,4	2,33	42,24	38,84	1242,3	39,91	18,13
Задолженность перед государственными внебюджетными фондами	1,24	2,19	4,3	3,06	346,7	2,11	196,3
Задолженность по налогам и сборам	6,15	0,64	5,21	-0,94	84,7	4,57	814,06
Прочие кредиторы	1,64	9,76	28,2	26,56	1719,5	18,44	288,9

По расчетным данным таблицы 2.6., в которой анализировали состав и структуру кредиторской задолженности, можно сделать следующие выводы, что за 2015 г. по сравнению с 2013 г. увеличились такие статьи как: расчеты с поставщиками и подрядчиками и задолженность перед персоналом соответственно на 22,7% и на 46,9%.

За 2014 по сравнению с 2015 г. величина кредиторской задолженности увеличилась на 431 тыс. руб. (или на 141,24%).

В результате изменений условий на покупку товара или увеличения цен, возможны изменения статьи в сторону увеличения, задолженность перед персоналом на 52 тыс. руб. (или на 1140%), задолженность по налогам и сборам на 13 тыс. руб. (или на 285,7%) и увеличение статьи прочие кредиторы на 315 тыс. руб. (или на 408,8%).

Сравнивая 2015 год с 2014 годом можно сказать, что сумма задолженности перед персоналом увеличилась на 7,92 %, расчеты с поставщиками на 22 %, задолженность по налогам и сборам и прочие кредиторы – на 19,4% и 291,2 % соответственно.

Показатели дебиторской задолженности ООО «Комтрейд» в динамике за период 2013-2015 годы, представлены в таблицах.

Для расчетов воспользуемся бухгалтерским балансом и отчетом о финансовых результатах.

Таблица 2.9

Сравнительный анализ оборачиваемости дебиторской и кредиторской задолженности за 2013 год

Показатели	Кредиторская задолженность		Дебиторская задолженность	
	Прошлый год	Отчетный год	Прошлый год	Отчетный год
Темпы изменения, %	113,06		922	
Оборачиваемость, в оборотах	3,74	35,16	155,22	101,01
Период погашения, в днях	96	11	3	4

Сравнительный анализ дебиторской и кредиторской задолженности показал, что существенно растет дебиторская задолженность на 922%, а кредиторская на 113,06.

Ускоряется оборачиваемость кредиторской задолженности в прошлом году 3,74 оборота, а в отчетном 35,16 оборота, оборачиваемость дебиторской

задолженности замедляется: в прошлом году 155,22 оборота, а в отчетном 101,01 оборот.

Что повлияло на период погашения: период погашения в кредиторской задолженности в прошлом году 96 дней, в отчетном году 11 дней, период погашения дебиторской задолженности в прошлом году 3 дня, в отчетном году 4 дня.

Анализ оборачиваемости дебиторской и кредиторской задолженности за 2014 год представлен в таблице 2.8.

Таблица 2.10

Сравнительный анализ оборачиваемости дебиторской и кредиторской задолженности за 2014 год

Показатели	Кредиторская задолженность		Дебиторская задолженность	
	Прошлый год	Отчетный год	Прошлый год	Отчетный год
Темпы изменения, %	134,15		21,69	
Оборачиваемость, в оборотах	35,16	33,5	101,01	108,92
Период погашения, в днях	10	11	4	3

Сравнительный анализ дебиторской и кредиторской задолженности показал, что существенно снижается дебиторская задолженность на 21,69%, по сравнению с прошлым годом – 134,15%

Замедляется оборачиваемость кредиторской задолженности в прошлом году 35,16 оборота, а в отчетном 33,5 оборота, оборачиваемость дебиторской задолженности ускоряется: в прошлом году 101,01 оборот, а в отчетном 108,92 оборота.

Что повлияло на период погашения: период погашения в кредиторской задолженности в прошлом году 10 дней, в отчетном году 11 дней, период погашения дебиторской задолженности в прошлом году 4 дня, в отчетном году 3 дня.

Далее рассмотрим сравнительный анализ оборачиваемости дебиторской и кредиторской задолженности за 2015 год.

Таблица 2.11

Сравнительный анализ оборачиваемости дебиторской и кредиторской задолженности за 2015 год

Показатели	Кредиторская задолженность		Дебиторская задолженность	
	Прошлый год	Отчетный год	Прошлый год	Отчетный год
Темпы изменения, %	141,24		1941	
Оборачиваемость, в оборотах	33,5	31,47	108,92	38,88
Период погашения, в днях	11	12	4	9

Сравнительный анализ дебиторской и кредиторской задолженности показал, что существенно растет дебиторская задолженность на 1941% по сравнению с прошлым годом – 141,24%.

Замедляется оборачиваемость: оборачиваемость кредиторской задолженности в прошлом году 33,5 оборота, а в отчетном 31,47 оборота, оборачиваемость дебиторской задолженности в прошлом году 108,92 оборота, а в отчетном 38,88 оборота.

Что повлияло на период погашения: период погашения в кредиторской задолженности в прошлом году 11 дней, в отчетном году 12 дней, период погашения дебиторской задолженности в прошлом году 4 дня, в отчетном году 9 дней.

В завершение необходимо подчеркнуть, что управление дебиторской и кредиторской задолженностью позволяет повысить ликвидность баланса, увеличить показатели рентабельности, а также повысить его финансовую устойчивость в целом.

Чтобы определить оптимальное соотношение дебиторской и кредиторской задолженностей необходимо произвести расчет коэффициента, который позволяет определить сколько приходится дебиторской задолженности на один рубль кредиторской, причём оптимальное значение данного коэффициента варьируется от 0,9 до 1,0. Необходимо, чтобы кредиторская задолжен-

ность превышала дебиторскую задолженность не более чем на десять процентов.

Рассмотрим соотношение дебиторской и кредиторской задолженности на примере ООО «Комтрейд».

Таблица 2.12

Анализ соотношения дебиторской и кредиторской задолженности в
ООО «Комтрейд»

Показатели	2013	2014	2015
Общая сумма дебиторской задолженности, тыс.руб.	461	100	1941
Общая сумма кредиторской задолженности, тыс.руб.	779	1045	1476
Соотношение дебиторской и кредиторской задолженности	0,591784	0,0956938	1,31504

Из данных таблицы 2.2. видно, что в 2014 году по сравнению с 2013 годом соотношение дебиторской задолженности с кредиторской снизилось и составило 0,0956938.

Соотношение является нерациональным, так как кредиторская задолженность должна не более чем на 10% превышать дебиторскую.

Поэтому необходимо следить за соотношением дебиторской и кредиторской задолженности и прилагать все усилия для снижения последней.

Значительное преобладание дебиторской задолженности создает угрозу финансовой устойчивости предприятия и делает необходимым привлечение дополнительных источников финансирования, а превышение кредиторской задолженности над дебиторской может привести к неплатежеспособности предприятия.

2.6. Пути совершенствования учета и анализа расчетов с покупателями

Чтобы определить пути совершенствования учета расчетов с покупателями, необходимо выявить и свести к минимуму недостатки учета организации. Главным недостатком системы учета на экономическом субъекте является недостаточный контроль над работой бухгалтерии со стороны руководителей организации. В этой ситуации руководитель не получает бухгалтерской информации в нужном количестве. Достаточно усилий по контролю руководитель хозяйствующего субъекта не применяет, хотя нормативные требования соблюдаются им с наибольшей точностью. Недостаточность контроля со стороны, как главного бухгалтера организации, так и руководителя приводит к ошибкам зачисления поступивших средств и беспорядку при платежах третьих лиц.

В добавок, большинство экономических субъектов не учитывают то, что счет-фактура должна быть выставлена покупателю в течение 5 дней с момента отгрузки товара, в противном случае, он будет считаться недействительным согласно действующему законодательству. На самом деле в организации часто происходит выставление счетов-фактур спустя неделю, а иногда и больше. А в некоторых экономических субъектах невовремя проводится или не проводится совсем инвентаризация расчетов, хотя это и предусмотрено учетной политикой организации, что не способствует своевременному выявлению просроченной задолженности и принятию мер к ее погашению.

Руководству хозяйствующего субъекта, не следует забывать о возможности перегруженности работников бухгалтерии, на которых возлагается ведение различных видов учета, правила по которым не всегда совпадают, нестабильность и неоднозначность правил учета и составления отчетности, постоянные изменения, вносимые в руководящие документы, и др. В любой организации работники бухгалтерии должны проводить проверку подготавливаемых ими документов, но, данная проверка «во вторую руку» отсутствует, это означает что после составления документов одним работником бухгалтерии другой не проверяет полностью этот документ, расписыва-

ется за проведенную проверку и не несет ответственность за правильность данных наряду с сотрудником, составившим документ. Несвоевременность подачи в бухгалтерию документов со стороны отдела продаж, что не способствует сокращению ошибок в учете [8].

В современных отечественных условиях взаимодействие и взаимоотношения предприятия с контрагентами усложняются нестабильностью экономической ситуации в стране, нестабильностью собственного финансового состояния и многими другими внутренними и внешними факторами. В результате взаимодействия с поставщиками и потребителями у предприятия формируется дебиторская и кредиторская задолженность, которая в свою очередь является составным элементом оборотного капитала.

В качестве одной из главных причин напряженного финансового состояния предприятия выступает дебиторская задолженность, отвлекающая средства из оборота, мешая их эффективному использованию. Оптимальное управление дебиторской задолженностью позволяет высвободить эти средства из оборота и использовать их для других целей без привлечения дополнительных источников финансирования.

Главными факторами риска и неопределенности, влияющими на общество, являются:

- неплатежеспособность потребителей;
- появление новых предприятий-конкурентов;
- непредвиденные риски расходов;
- штрафные санкции, пени, аварийные ситуации.

Чтобы улучшить финансовое состояние предприятия можно применить следующие меры по регулированию дебиторской и кредиторской задолженности:

- проверять соотношение дебиторской и кредиторской задолженности.

Большое превышение дебиторской задолженности создает угрозу финансовому состоянию предприятия и производит привлечение дополнительных ис-

точников финансирования. В мировой учетно-аналитической практике показано сопоставление дебиторской и кредиторской задолженности, это и есть один из этапов анализа дебиторской задолженности, позволяющий выявить причины ее образования ;

- можно акцентировать внимание на увеличение количества заказчиков с целью уменьшения рисков неуплаты продукции одного или некоторого количества плательщиков;

- контролировать состояние расчетов по просроченным задолженностям. В условиях инфляции любая отсрочка платежа может привести к тому, что предприятие в действительности получает лишь часть стоимости за выполненные работы. Поэтому нужно расширять систему авансовых платежей;

- вовремя выявлять недопустимые виды дебиторской и кредиторской задолженности, к которым сначала относят просроченную задолженность поставщиками и просроченную задолженность покупателей превышающую три месяца, просроченная задолженность по оплате труда и по платежам в бюджет, внебюджетные фонды;

- хорошо , когда используют опыт успешных предприятий по предоставлению скидок в случае досрочной оплаты товаров (работ, услуг),и также начисления кредитных процентов в случае несвоевременной оплате.

Анализ дебиторской и кредиторской задолженности ООО «Комтрейд» показал, что за 2014 год кредиторская задолженность превышает дебиторскую задолженность. Это значит высокую степень риска и, возможно, низкую ликвидность.

В 2013 и 2015 годах ситуация противоположная. Если дебиторская задолженность значительно превышает кредиторскую, это означает дефицит средств, необходимость привлечения дополнительных источников финансирования , возможные потери для организации.

Для того, чтобы снизить дебиторскую задолженность ООО «Комтрейд» можно воспользоваться следующими экономическими инструментами:

- факторинг. Общество может заключить договор факторинга с банком, по которому банк выкупает у общества ее дебиторскую задолженность с дисконтом. Организация получает деньги и уменьшает дебиторскую задолженность;

- вексель. Когда дебитор выписывает компании вексель. Продав вексель третьей стороне, можно получить деньги и таким образом уменьшить задолженность.

Для уменьшения кредиторской задолженности ООО «Комтрейд» может воспользоваться следующими инструментами:

- реструктуриция. Реструктуризация кредиторской задолженности подразумевает получение от кредитора различных уступок, направленных на сокращение размера задолженности.

Результатом реструктуризации долга может быть:

- увеличение действующего срока появившейся задолженности по кредиту и возможное исчисление периода, в котором предусмотрено льготное погашение долга

- документально оформленное соглашение, показывающее снятие какой-то части долга, если клиент досрочно погашает задолженность;

- уменьшение процентной ставки и неустойки;

- рефинансирование долгового обязательства (означает осуществление замены действующего долга на другое обязательство или возникновение новых обязательств);

- выкуп долга со скидкой;

- погашение долга путем продажи активов.

- взаимозачет встречных однородных требований между контрагентами.

Таким образом, в результате взаимодействия с поставщиками и потребителями у предприятия формируется дебиторская и кредиторская задолженность, которая в свою очередь является составным элементом

оборотного капитала. Для того чтобы предприятие хорошо функционировало необходимо использовать предложенные методы для уменьшения задолженностей.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Общество с ограниченной ответственностью «Комтрейд» ориентировано на реализацию компьютерной и дополнительной оргтехники. Высокое качество реализуемой продукции, уровень квалифицированного персонала позволили обеспечить высокий уровень известности и хороший сбыт продукции.

В ходе прохождения преддипломной практики в организации, были получены сведения о деятельности организации и закреплены знания, полученные за время обучения в СОФ НИУ БелГУ.

Основываясь на корреспонденции счетов, бухгалтер составляет оборотно-сальдовую ведомость по счету 62 «Расчеты с покупателями» в разрезе каждого контрагента. После этого итоговые обороты и сальдо по дебету и кредиту счета 62 переносятся в оборотно-сальдовую ведомость за месяц. По оборотно-сальдовым ведомостям за месяц составляются оборотно-сальдовые ведомости за квартал и за год.

Путем анализа выявлено, что за интересующий период у данного предприятия за 2015 год сопоставляя с 2013 годом, сумма долгосрочной дебиторской задолженности возросла на 869 тыс.руб. (или на 311,82%). За 2015 год сопоставляя с 2014 годом долгосрочная дебиторская задолженность возросла на 1254 тыс.руб. (или на 2029,2%).

Удельный вес дебиторской задолженности в общей сумме актива баланса увеличился за 2015 год с 74 % до 104,54%.

Краткосрочный характер носит кредиторская задолженность общества. За 2013 г. по сравнению с 2015 г. величина кредиторской задолженности увеличилась на 697 тыс. руб. (или на 189,47 %).

Здесь важно отметить увеличение задолженности перед внебюджетными фондами государства, составляющие 64 тыс. руб., задолженность по налогам и сборам – 20 тыс. руб., прочие дебиторы - 417 тыс. руб.

В 2014 г. кредиторская задолженность превышает дебиторскую задолженность. Данный факт свидетельствует о том, что часть оборотных средств предприятия были изъяты из оборота, не превышающие оборотные средства полученные от кредиторов и находящиеся в обороте ООО «Комтрейд».

Это значит, что если все дебиторы погасят свои обязательства, то ООО «Комтрейд» не сможет погасить свои обязательств перед кредиторами.

Значительное превышение кредиторской задолженности над дебиторской создает угрозу финансовой устойчивости предприятия (предприятие попадает в зависимость от своих кредиторов т.к. они могут одновременно истребовать задолженность).

В работе были проанализированы показатели, показывающие оборачиваемость задолженностей, на основе этих показателей выявлено:

- состояние расчетов с кредиторами по сравнению с прошлым ухудшилось, снизилась оборачиваемость кредиторской задолженности с 33,5 оборотов до 31,47 . Оборачиваемость кредиторской задолженности составила 12 дней.

Состояние расчетов с дебиторами по сравнению с прошлым годом также ухудшилось, снизилась оборачиваемость кредиторской задолженности с 108,92 до 38,88 оборотов. Оборачиваемость дебиторской задолженности составила 9 дней.

В результате взаимодействия с поставщиками и потребителями у предприятия формируется дебиторская и кредиторская задолженность, которая в свою очередь является составным элементом оборотного капитала. Для того чтобы предприятие хорошо функционировало необходимо использовать предложенные методы для уменьшения задолженностей.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Гражданский кодекс Российской Федерации [Электронный ресурс]// Справочная правовая система «Консультант Плюс». Разд. «Законодательство». Информ. банк «Версия Проф».
2. Налоговый кодекс Российской Федерации [Электронный ресурс]: федеральный закон от 31.07.1998 г. № 146-ФЗ (в ред. от 28.12.2016 №475-ФЗ) // Справочная правовая система «Консультант Плюс». Разд. «Законодательство». Информ. банк «Версия Проф».
3. О бухгалтерском учете [Электронный ресурс]: федеральный закон от 06.12.2011 г. № 402 -ФЗ// Справочная правовая система «Консультант Плюс». Разд. «Законодательство». Информ. банк «Версия Проф».
4. О валютном регулировании и валютном контроле [Электронный ресурс]: федеральный закон от 10.12.2003 № 173-ФЗ // Справочная правовая система «Консультант Плюс». Разд. «Законодательство». Информ. банк «Версия Проф».
5. О применении контрольно-кассовой техники при осуществлении наличных денежных расчетов и (или) расчетов с использованием платежных карт [Электронный ресурс]: федеральный закон от 22.05.2003 г. № 54-ФЗ// Справочная правовая система «Консультант Плюс». Разд. «Законодательство». Информ. банк «Версия Проф».
6. Об утверждении Положения по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в РФ [Электронный ресурс]: приказ Минфина Российской Федерации от 29.07.1998 г. №34н // Справочная правовая система «Консультант Плюс». Разд. «Законодательство». Информ. банк «Версия Проф».
7. Об утверждении Положения по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в РФ [Электронный ресурс]: приказ Минфина Российской Федерации от 29.07.1998 г. №34н // Справочная правовая система «Консультант Плюс». Разд. «Законодательство». Информ. банк «Версия Проф».

8. Абашенкова А.В., Демина А.М. Основные направления оптимизации учета и анализа дебиторской задолженности [Текст]: международный студенческий научный вестник / А.В. Абашенкова – М.: Проспект., 2015. - 501 с.
9. Алексеева, Г.И. Бухгалтерский Финансовый Учет. Отдельные Виды Обязательств [Текст]: Учебное пособие / Г.И. Алексеева - Люберцы: Юрайт, 2015. - 268 с.
10. Асеев, Д. В. Новые технологии работы с дебиторской задолженностью / Д. В. Асеев // Налоговая политика и практика. – 2013. – 50 с.
11. Батурина, Н. А. Аналитическое обоснование реальной величины дебиторской задолженности [Текст]: учебник / Н. А. Батурина // Автомобильная промышленность. – 2015. – 46 с.
12. Девяева К.В. Анализ понятия «дебиторская задолженность» [Текст]: учебник / К.В. Девяева // Учет, анализ и аудит: проблемы теории и практики. - 2015. – 462 с.
13. Ефимова, О. В. Финансовый анализ: современный инструментарий для принятия экономических решений [Текст]: учебник для подготовки магистров/ О. В. Ефимова. - М.: Омега-Л, 2013. - 351 с.
14. Ивашкевич, В.Б. Анализ дебиторской задолженности / В.Б. Ивашкевич // Бухгалтерский учет. – 2003. - 223 с.
15. Кобелева, С.В. Дебиторская задолженность: возникновение, анализ и управление / С.В. Кобелева // Территория науки, 2015. -109 с.
16. Ковалев, В. В. Курс финансового менеджмента [Текст]: учебник / В.В. Ковалев. - 2-е изд. – М.: Проспект, 2013. - 478 с.
17. Малафеева, М.В. Методика комплексной оценки покупателей-дебиторов [Текст]: учебник / М.В. Малафеева, О.Е. Стулова // Экономический анализ: теория и практика. – 2015. – 313 с.
18. Низамутдинова, Н. М. О сближении российских правил оценки дебиторской и кредиторской задолженности с требованиями МСФО.[Текст]: учебник / Н. М. Низамутдинова // Бухгалтерский учет. – 2013. – 72 с.
19. Опарина, Н.И. Управление оборотным капиталом и анализ оборачиваемо-

сти предприятия-заемщика.[Текст]: учебник / Н.И. Опарина // Банковское кредитование. - 2015. - 69 с.

20. Пашкина, И. Н. Работа с дебиторской задолженностью.[Текст]: практическое пособие. – М.: Омега-Л, 2014. – 157 с.

21. Рубцова, Е.А. Антикризисные меры: управление дебиторской задолженностью [Текст]: учебник / Е.А. Рубцова, Л.П. Фомичева // Налоговый вестник. – 2014. – 19 с.

22. Савицкая, Г. В. Комплексный анализ хозяйственной деятельности предприятия [Текст]: учебное пособие / Г.В. Савицкая. - 7-е. изд., испр. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2016. - 520 с.

23. Толмачев, О. М. Теоретические и методологические основы формирования дебиторской и кредиторской задолженности современного российского предприятия [Текст]: учебник / О. М. Толмачев // Промышленная политика в Российской Федерации. – 2015. – 92 с.

24. Чеглакова, С.Г. Бухгалтерский учет и анализ [Текст]: Учеб. пособие / С.Г. Чеглакова. - М.: ДиС, 2015. - 238 с.

25. Ширяева Н.В. Современный уровень состояния кредиторской задолженности предприятия [Текст]: учебник/ Н.В. Ширяева // Глобальный научный потенциал. - 2013. – 91 с.

26. Колачева, Н.В., Быкова, Н.Н., финансовый результат предприятия как объект оценки и анализа. [Электронный ресурс] / Н.В. Колачева, Н.Н. Быкова / Вестник: электронный журнал. – Вестник НГИЭИ, 2015. – № 1. - Режим доступа: <http://cyberleninka.ru/article/n/finansovyy-rezultat-predpriyatiya-kak-obekt-otsenki-i-analiza>

27. Лысов, И.А., Колачева, Н.В., Информационная база анализа финансовых результатов предприятия. [Электронный ресурс] / И.А. Лысов, Н. В. Колачева / Вестник: электронный журнал. – Вестник НГИЭИ, 2015. – № 1. - Режим доступа: <http://cyberleninka.ru/article/n/informatsionnaya-baza-analiza-finansovykh-rezultatov-predpriyatiya>

ПРИЛОЖЕНИЯ

