

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 ОБЯЗАТЕЛЬСТВ ОРГАНИЗАЦИИ, ОБРАЗУЮЩИХСЯ В  
РЕЗУЛЬТАТЕ ВЕДЕНИЯ РАСЧЕТОВ С ПОКУПАТЕЛЯМИ, И  
АНАЛИЗ ДЕБИТОРСКОЙ И КРЕДИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ  
(НА ПРИМЕРЕ ООО «ЮР.ОК»)**

Выпускная квалификационная работа  
обучающейся по направлению подготовки 38.03.01 Экономика  
профиль Бухгалтерский учет, анализ и аудит  
заочной формы обучения, группы 92071273  
Гусятниковой Анжелики Владимировны

Научный руководитель  
к.э.н., доцент  
Ровенских М.В.

СТАРЫЙ ОСКОЛ 2017

## ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	3
1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ УЧЕТА РАСЧЕТОВ ПОКУПАТЕЛЯМИ И АНАЛИЗА ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ НА ПРЕДПРИЯТИИ.....	6
1.1. Виды и формы расчетов с покупателями и заказчиками.....	6
1.2. Методические подходы к анализу и управлению дебиторской задолженностью .....	12
1.3. Организационно-экономическая характеристика ООО «ЮР.ОК» .....	17
2. ПОРЯДОК УЧЕТА РАСЧЕТОВ ПОКУПАТЕЛЯМИ И АНАЛИЗ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ В ООО «ЮР.ОК» .....	28
2.1. Документальное оформление учета расчётов с покупателями.....	28
2.2. Синтетический и аналитический учет расчётов с покупателями в ООО «ЮР.ОК» .....	32
2.3. Инвентаризация расчетов с покупателями ООО «ЮР.ОК» .....	37
2.4. Анализ состава динамики, и структуры дебиторской задолженности.....	41
2.5. Анализ оборачиваемости дебиторской задолженности.....	45
2.6. Анализ соотношения дебиторской и кредиторской задолженности .....	48
2.7. Пути усовершенствования учета расчётов с заказчиками и управление дебиторской задолженностью .....	50
ЗАКЛЮЧЕНИЕ .....	56
СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ .....	61
ПРИЛОЖЕНИЯ.....	65

## ВВЕДЕНИЕ

Важным показателем, характеризующим финансовую устойчивость организации, является наличие возможности осуществления расчетов с покупателями и заказчиками в процессе хозяйственной деятельности. Организация, которая не занимается продажей товаров, работ, услуг в процессе своей коммерческой деятельности, не может существовать.

Каждая организация имеет право на одновременное применение нескольких систем и форм расчетов с покупателями и заказчиками (безналичный и наличный расчет, расчеты, осуществляемые по полной предоплате и с частичной предоплатой и пр.). Ошибки в учетных операциях по расчетам с покупателями и заказчиками могут послужить последствием негативных финансовых эффектов для предприятия (задержка поступления средств способна привести к сбоям в системе финансирования деятельности) и т.д.

Работа с дебиторской задолженностью, то есть процесс управления ею, является важным моментом в деятельности любого предприятия и требует пристального внимания руководителей и менеджеров.

Управление дебиторской задолженностью является составляющей системы управления предприятием, то сам процесс управления ею можно осуществлять этапами. Кроме того, управление дебиторской задолженностью происходит во времени, и естественно, что его необходимо представлять в виде некоторой этапной системы.

Актуальность выпускной квалификационной работы заключается в том, что во всех предприятиях значительная часть расчетных операций совершается именно с покупателями и заказчиками, правильная организация системы учета позволит в случае налоговой проверки снять все вопросы контролирующих органов к обороту материальных ресурсов и денежных средств.

Целью работы является изучение бухгалтерского учета расчетов с

покупателями и заказчиками, проведение анализа дебиторской задолженности и разработка мероприятий по усовершенствованию учета расчетов с покупателями и заказчиками.

Для достижения поставленной цели определены следующие задачи:

- рассмотреть теоретические основы учета расчетов покупателями и анализа дебиторской задолженности на предприятии;
- дать организационно-экономическую характеристику ООО «ЮР.ОК»;
- изучить порядок построения бухгалтерского учета расчетов с покупателями, проанализировать дебиторскую задолженность ООО «ЮР.ОК» и разработать мероприятия по усовершенствованию учета расчетов с покупателями и заказчиками и управлению дебиторской задолженностью.

Объектом исследования выпускной квалификационной работы выступает торговое предприятие общество с ограниченной ответственностью «ЮР.ОК».

Предметом исследования выступает система расчетов с покупателями и заказчиками и кредиторская и дебиторская задолженность ООО «ЮР.ОК».

Теоретической основой работы послужили нормативные и законодательные акты, отечественная и зарубежная научная и учебная литература, периодические издания в области бухгалтерского учета. Учет расчетов с покупателями и заказчиками рассматривали такие авторы, как Ю.А. Бабаев, Н.П. Кондраков, Л.А. Мельникова, М.Л. Пятов, А.Д. Шерemet и многие другие.

Информационная база: бухгалтерская финансовая отчетность ООО «ЮР.ОК» за 2015 год и 2016 год, первичные документы по расчетам с покупателями.

Методы исследования: метод сравнений, вертикальный и горизонтальный анализ, системный подход, анализ и синтез и другие методы. В процессе сбора информации использовался метод опроса работников бухгалтерской службы предприятия.

Период исследования: 2014-2016 годы.

Практическая значимость выпускной квалификационной работы заключается в разработке мероприятий по усовершенствованию учета расчетов с покупателями и заказчиками на основе анализа дебиторской и кредиторской задолженности как для ООО «ЮР.ОК», так и других торговых предприятий.

Выпускная квалификационная работа состоит из введения, двух глав, заключения, библиографического списка использованной литературы и приложений.

Во введении сформулированы цель и задачи, определены предмет, объект, теоретические основы работы.

В первой главе рассмотрены теоретические основы учета расчетов покупателями и анализа дебиторской задолженности на предприятии, дана организационно-экономическая характеристика предприятия.

Во второй главе рассматривается порядок построения учета расчетов покупателями и анализ дебиторской задолженности в ООО «ЮР.ОК», а в частности, документальное оформление учета расчётов с покупателями, синтетический и аналитический учет расчётов с покупателями ООО «ЮР.ОК», инвентаризация расчетов с покупателями, анализ состава динамики, и структуры дебиторской задолженности, анализ оборачиваемости дебиторской задолженности, анализ соотношения дебиторской и кредиторской задолженности, и также предложены мероприятия по усовершенствованию учета расчетов с покупателями и заказчиками и управлению дебиторской задолженностью.

В заключении делаются выводы по результатам исследования.

Выпускная квалификационная работа изложена на 60 страницах компьютерного текста и включает 15 таблиц, 5 рисунков, библиография насчитывает 39 наименований, к работе приложен 21 документ.

# 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ УЧЕТА РАСЧЕТОВ ПОКУПАТЕЛЯМИ И АНАЛИЗА ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ НА ПРЕДПРИЯТИИ

## 1.1. Виды и формы расчетов с покупателями и заказчиками

В течение работы у предприятий возникают различные расчетные отношения, которые имеют свое отражение на состоянии взаимных обязательств, связанных с выполнением работ, оказанием услуг или продажей товарно-материальных ценностей [13].

Расчёт - платеж, осуществляемый по денежным требованиям и обязательствам (например, за товар, услугу и т. д.); исполнение денежных обязательств.

В расчетные отношения включаются следующие элементы:

- участники расчетов - плательщик и получатель средств, грузоотправитель и грузополучатель;
- объект расчетной операции, в качестве которого могут выступать товарно-материальные ценности, выполненные работы, услуги;
- органы, осуществляющие платежи (коммерческие банки и расчетно-кассовые центры, клиринговые учреждения);
- посредники в расчетах - факторинговые компании и фирмы, гаранты.

В зависимости от содержания операций, расчеты подразделяются на два вида:

1) по товарным операциям, когда организация выступает поставщиком своей готовой продукции, товара или выполненных работ, услуг;

2) по нетоварным операциям, которые связаны с движением денежных средств, например, с погашением задолженности бюджету, банку, внебюджетным фондам, работникам и т.д. [32].

Первостепенные задачи учета расчетов:

- своевременное и верное документальное оформление операций по движению денежных средств и расчетов;

- своевременные расчеты с персоналом, бюджетом, банком;
- соблюдение применения соответствующих форм расчетов, которые зафиксированы в договорах с покупателями и поставщиками;
- своевременное выявление просроченной задолженности и способы ее предотвращения [12].

В коммерческих компаниях применяется много видов расчетов, но самыми важными являются расчеты с покупателями и заказчиками, потому как правильная и продуманная их организация дает вероятность существовать на рынке тому или иному продукту и способствует финансовой устойчивости. В экономической теории существуют следующие определения:

1. Покупатель - физическое или юридическое лицо, которое исполняет или уже исполнил на момент покупки оплату деньгами и является приобретателем товара или услуги.

2. Заказчик - физическое или юридическое лицо, которое является заинтересованным в выполнении в срок добросовестных исполнителем работ, оказании услуг или покупке у продавца какого-либо продукта (в широком смысле). Иногда при этом планируется оформление заказа, но не обязательно [15, 36].

На основе изложенных выше определений следует отметить, что как покупатель, так и заказчик являются клиентами фирмы, а в итоге совершенных расчетов за реализованную им продукцию, товар, работы, услуги организация получает прибыль.

Расчетные операции исполняются двумя способами:

- 1) безналичным;
- 2) наличным.

Расчет наличными - способ расчета, при котором оплата производится от покупателя деньгами в момент продажи или сразу же после продажи, передачи предоставления продавцом документов на приобретение товаров, работ, услуг покупателю [23].

Безналичный способ оплаты является наиболее предпочтительным, чем наличный. Данный вид расчета за товары, работы, услуги имеет большую сферу употребления, так как на это оказывает влияние разветвленная сеть банков, заинтересованность государства в их развитии.

Безналичные расчеты имеют определенную систему, которая выступает в виде совокупности предъявляемых к организации требований, принципов организации безналичных расчетов [39].

Согласно ГК РФ ст. 862 «Формы безналичных расчетов» в организации чаще всего применяются следующие виды расчетов:

- аккредитивы;
- расчеты по инкассо;
- платежные поручения;
- чеки [1].

Аккредитив - вид расчета между контрагентами, который является наиболее безопасным и востребованным. Аккредитивная форма - способ безналичных расчетов между поставщиками и покупателями, исполнителями и заказчиками, при котором предоставляются полномочия другому банку (исполняющему банку) совершить платежи или оплатить банку плательщика (банк-эмитент) по поручению приказодателя (плательщика по аккредитиву). Банк берет на себя обязательство сделать расчет с бенефициаром (получателем средств по аккредитиву) отмеченным в аккредитиве сумму по представлении бенефициаром в банк документов в соответствии с условиями аккредитива в указанные в тексте аккредитива сроки. Аккредитив предопределен для расчетов лишь с одним получателем средств [28].

Расчеты по инкассо - представляют собой банковскую операцию, с помощью которой банк (банк-эмитент) по поручению и за счет клиента на основании расчетных документов исполняет действия по получению от плательщика уплаты. Для осуществления расчетов по инкассо банк-эмитент имеет право привлекать другой банк (исполняющий банк).

Платежные требования и инкассовые поручения предъявляет



получатель средств (взыскателем) к счету плательщика через банк, обслуживающий получателя средств (взыскателя) [33].

Инкассовое поручение - расчетный документ, на основании которого совершается списание денежных средств в непреложном порядке со счетов плательщиков.

Платежное поручение – вид расчета, в основе которого подразумевается распоряжение владельца счета (плательщика) обслуживающему его банку, оформленное расчетным документом, перевести назначенную сумму денег на счет получателя средств, открытый в одном из банков [14].

Платежное поручение проводится в течение следующего рабочего дня, при условии, что для его реализации недостаточно времени текущего рабочего дня. Способ расчета платежными поручениями имеет широкое распространение среди физических и юридических лиц в последнее время, так как модернизированные банковские программы позволяют получить и отослать платежи «день в день», инициатором такого платежа является сам плательщик.

Рассмотрим еще один способ расчета с помощью чеков.

Чек (чековая книжка) – ценная бумага, содержащая в себе право распоряжения чекодателя совершить платеж чекодержателю на указанную сумму. Чекодатель - юридическое лицо, владеющее денежными средствами в банке, которыми он вправе распоряжаться путем выставления чеков [17].

Чек должен включать:

- включенное в текст документа наименование «чек»;
- поручение плательщику выплатить назначенную денежную сумму;
- название плательщика и указание счета, с которого должен быть совершен платеж;
- указание валюты платежа;
- указание места составления и даты чека;
- подпись лица, выписавшего чек, - чекодателя.

Если в документе отсутствует какой-либо из указанных реквизитов, то это может лишить его силы чека [20].

Помимо видов расчетов с покупателями и заказчиками используются и разнообразные формы:

1. Плановые платежи – употребляются при постоянных, размеренных, односторонних поставках товаров, работ, услуг. Расчеты выполняются путем периодического перечисления денежных средств со счета покупателя на счет организации, а не по каждой отдельной отгрузке, на основе графика отпуска товаров, работ, услуг в конкретные, заранее определенные сроки в обусловленной сумме [16, 22].

Если согласно результатам выверки взаимных расчетов покупатель должен будет доплатить поставщику за отпущенные товары какую-то сумму, то момент ее уплаты и будет моментом окончательного платежа за товары, отпущенные фактически за весь период. Последний платеж заканчивает исполнение со стороны покупателя.

Предоплата – имеет место в случаях, когда организация рассчитывает заработать дополнительную финансовую гарантию в платежеспособности покупателей и в выполнении ими своих обязательств по договору. Отгрузка товара, работ, услуг покупателю осуществляется после того как была перечислена на счет организации предоплата в сумме полной оплаты за продукцию или же части от общей суммы [26, 30].

Существует несколько видов предоплаты: полная, частичная и револьверная. Полная составляет полную стоимость сделки; частичная – заранее оговоренную фиксированную сумму или процент; револьверная – исполняется при более или менее длительных операциях под регулярно (периодически) отгружаемые (предоставляемые) товары или услуги.

2. Взаимозачет требований - осуществляется между предприятиями и организациями при наличии постоянных хозяйственных операций по взаимному отпуску товарно-материальных ценностей, работ, услуг. Чтобы произвести двусторонний взаимозачет, достаточно заявления одной из

сторон, другая же сторона отступить от взаимозачета уже не может. Инициатор взаимозачета должен составить акт о проведении зачета взаимных требований, в котором обязательно указывается сумма задолженности, погашаемая взаимозачетом, и дата проведения взаимозачета [27].

3. Коммерческий кредит – употребляется в том случае, когда покупатель на данный момент не имеет необходимую сумму. Такой кредит представляет собой отсрочку или рассрочку платежа за реализованные товары, работы, услуги. Покупатель должен оплатить как стоимость самого товара, так и проценты за отсрочку платежа [38].

Отношения по такой форме расчетов оформляются векселем покупателя или записью на открытом счёте, согласно которой покупатель обязуется в определенные сроки погасить свою задолженность. Коммерческий кредит облегчает процесс реализации товаров, ускоряет их оборот [35].

4. Уступка права требования – имеет место, если у предприятия имеется дебиторская задолженность, то оно может уступить право требования к должнику третьему лицу. Исполняется уступка права требования на основании договора цессии. При этом соглашение должника не требуется, его лишь должны письменно оповестить о состоявшемся переходе прав кредитора к другому лицу. Наиболее часто сумма, приобретаемая при продаже задолженности третьему лицу, ниже суммы основного долга [18, 37].

Соглашение об отступном - употребляется, когда покупатель не имеет денежных средств и, соответственно, не имеет возможности погасить свою задолженность. Покупатель передает организации за купленные у него товары, работы, услуги [13].

Наиболее известные способы ликвидации задолженности.

1. Оплата денежными средствами – способ прекращения дебиторской задолженности в случае перечисления денежных средств со счета покупателя

на счет поставщика или другим видом расчета (наличным, аккредитивом, чеком и т.д.).

2. Зачет взаимной задолженности – способ прекращения обязательств, который имеет место, когда у организаций создаются взаимные дебиторские и кредиторские задолженности, а расчет денежными средствами по каким-либо причинам невозможен.

3. Оплата задолженности векселями – способ, который не только гарантирует векселедержателю (поставщик) получение указанной в векселе суммы по истечении определенного срока, но и позволяет самому расплачиваться данным векселем со своими контрагентами за приобретенные товары или услуги.

4. Уступка права требования – способ прекращения дебиторской задолженности, представляющий собой соглашение между организациями, при котором одна из них (первоначальный кредитор) уступает другой (новому кредитору) право требовать осуществления договорных обязательств от третьей стороны.

5. Перевод долга – способ, при котором прекращение обязательств совершается путем замены должника в появившихся ранее отношениях.

6. Прощение долга - освобождение кредитором должника от лежащих на нем обязанностей [18, 39].

Формы расчетов выбираются контрагентами самостоятельно по согласованию сторон, о чем прописывается при заключении договора о совместном сотрудничестве.

## 1.2. Методические подходы к анализу и управлению дебиторской задолженностью

Дебиторская задолженность является составной частью оборотных активов и способна оказывать влияния на финансовое состояние предприятия. Таким образом, от своевременности и точности принятия управленческих решений в отношении дебиторской задолженности зависят

финансовые результаты деятельности компании в целом, что подчеркивает актуальность исследования проблемы управления дебиторской задолженностью на современном предприятии [21].

В свою очередь, анализ представляет собой один из эффективных инструментов управления дебиторской задолженностью. Так, основываясь на данных, полученных в ходе проведения анализа, руководство компании может принять своевременное и верное решение по совершенствованию финансовой дисциплины в части расчетных операций в целях эффективного использования оборотного капитала и стабильной работы предприятия.

Независимо от наличия кредитной политики любое предприятие может самостоятельно провести анализ существующей дебиторской задолженности и на основании полученных данных принять правильное управленческое решение [34].

Отечественная практика анализа дебиторской задолженности предусматривает следующие этапы (рис. 1.1).

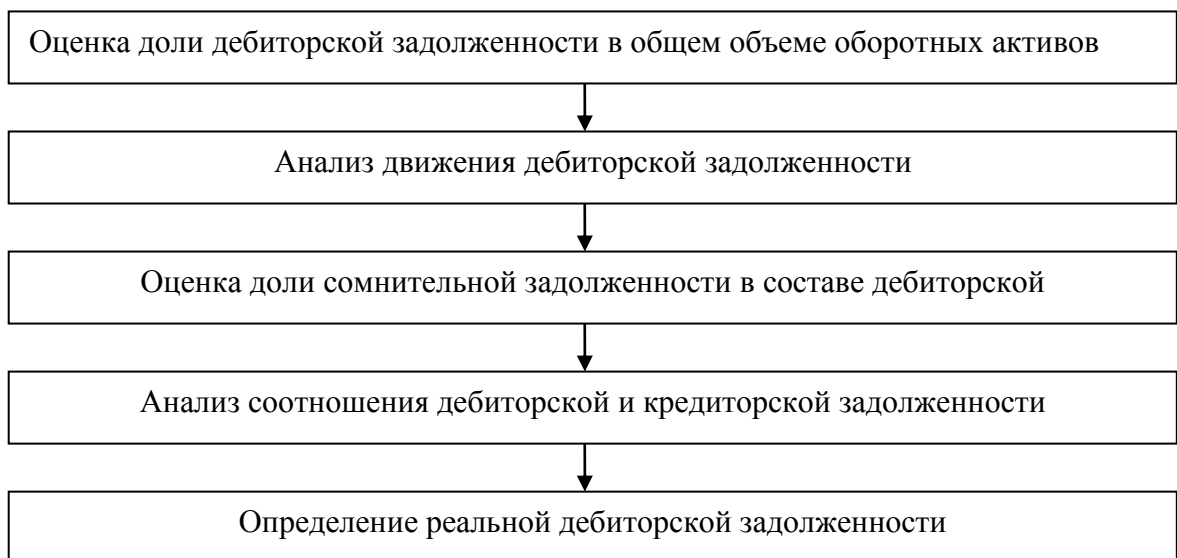


Рис. 1.1. Этапы анализа дебиторской задолженности

Информация, необходимая для проведения анализа дебиторской задолженности, отражена в бухгалтерском балансе и приложениях к нему.

В соответствии с описанными выше этапами для анализа дебиторской задолженности используют следующие показатели:

1. Доля дебиторской задолженности в общем составе оборотных средств:

$$\text{Доля дебиторской задолженности в общем составе оборотных активов} = \frac{\text{Дебиторская задолженность}}{\text{Оборотные активы}} \quad (1.1)$$

При оценке значения этого показателя следует учитывать, что увеличение доли дебиторской задолженности в динамике способствует снижению платежеспособности предприятия и уменьшению ликвидности активов.

2. Оборачиваемость дебиторской задолженности ОДЗ:

$$\text{ОДЗ (в оборотах)} = \frac{\text{Выручка от продаж}}{\text{Средняя дебиторская задолженность}} \quad (1.2)$$

$$\text{Средняя дебиторская задолженность} = \frac{\text{ДЗ н.п.} + \text{ДЗ к.п.}}{2} \quad (1.3)$$

$$\text{Период погашения (в днях)} = \frac{360 \text{ дней}}{\text{ОДЗ (в оборотах)}} \quad (1.4)$$

где ДЗ н.п. и ДЗ к.п. – величина дебиторской задолженности на начало и конец периода соответственно.

Особое значение имеет результат, полученный при расчете периода погашения дебиторской задолженности в днях. Этот показатель принято сравнивать со сроками платежей, предусмотренными в договорах, если величина данного показателя превышает контрактное значение, то платежи поступают с нарушением договорных условий [21].

3. Доля сомнительной задолженности в составе дебиторской: Доля сомнительной задолженности в составе дебиторской задолженности = (Сомнительная дебиторская задолженность) / (Общая дебиторская задолженность).

Предприятия должны стремиться минимизировать данный показатель, так как его увеличение является свидетельством высокого риска невозврата

задолженности и, как следствие, ведет к образованию просроченных обязательств контрагентов.

4. Индекс покрытия дебиторской задолженности долгами кредиторов:  
Индекс покрытия кредиторской задолженности долгами дебиторов = (Дебиторская задолженность) / (Кредиторская задолженность) [31].

Повышение этого показателя свидетельствует об улучшении финансового положения и сокращении дефицита платежных средств. Однако, значительное превышение суммы дебиторской задолженности над кредиторской указывает на то, что управление дебиторской и кредиторской задолженностями на предприятии недостаточно эффективно.

Указанные показатели позволяют сделать глубокий анализ состояния дебиторской задолженности, охарактеризовать отдельные ее элементы, выявить проблемные моменты.

Критерием оптимального соотношения дебиторской и кредиторской является следующее условие:

$$ДЗ_{\text{доп}} + \Delta \text{ОП} > \Delta \text{ОО} + \text{РПС} + КЗ_{\text{доп}}, \quad (1.5)$$

где  $ДЗ_{\text{доп}}$  - допустимая дебиторская задолженность;

$\Delta \text{ОП}$ , - изменение операционной прибыли, связанной с производством и реализацией продукции;

$\Delta \text{ОО}$  - изменение операционных затрат, связанных с производством и реализацией продукции;

РПС - размер потерь средств, инвестированных в дебиторскую задолженность, из-за неплатежей покупателей;

$КЗ_{\text{доп}}$  - допустимая кредиторская задолженность [15].

Реальная (наращенная) сумма дебиторской задолженности:

$$\text{НДБЗ} = \text{ПС} (1 + \text{СР} * \text{СП}), \quad (1.6)$$

где  $\text{НДБЗ}$  - наращенная сумма дебиторской задолженности;

ПС - величина первоначальной суммы долга;

СР - годовая ставка рефинансирования;

СП - отношение срока продолжительности задержки платежа к числу дней в году.

Расчетное значение реальной дебиторской задолженности принято сопоставлять с бухгалтерской суммой дебиторской задолженности, что позволяет определить потери предприятия в результате реализации продукции в кредит [31].

Проведение анализа по предложенной методике позволяет:

- проверить реальность и юридическую обоснованность числящейся на балансе предприятия дебиторской задолженности;
- определить уровень финансовой дисциплины;
- проконтролировать соблюдение правил расчетов;
- оценить достаточность денежных средств для осуществления расчетов с кредиторами;
- получить оперативные данные о величине сомнительной и просроченной задолженности в целях проведения претензионной работы;
- оценить существующие и возможные потери в результате несвоевременного выполнения обязательств дебиторами.

Проведение анализа дебиторской задолженности способствует оптимизации расчетных операций и предоставляет собственникам и управленцам оперативную информацию, необходимую для дальнейшего планирования деятельности предприятия.

В заключении следует отметить, что результаты, полученные в ходе анализа расчетных операций, должны быть направлены на формирование четкой финансовой стратегии компании. Они являются базой для разработки комплексных мероприятий по управлению дебиторской задолженностью в целях поддержания здорового финансового климата на предприятии и высокого уровня платежеспособности независимо от внешних



экономических условий.

### 1.3. Организационно-экономическая характеристика ООО «ЮР.ОК»

ООО «ЮР.ОК» образовано по решению учредителей (5 физических лиц) 20 марта 2013 г. регистратором Инспекция Федеральной налоговой службы по г. Белгороду. Директор организации – Тюремских Оксана Ивановна. ООО «ЮР.ОК» находится по юридическому адресу: 309501, Белгородская область, город Старый Оскол, Южная улица, 83.

Обществу с ограниченной ответственностью «ЮР.ОК.» присвоены ИНН 3128098362, ОГРН 1143128001609, ОКПО 22237748.

ООО «ЮР.ОК» осуществляет предпринимательскую деятельность, направленную на получение прибыли и для удовлетворения социальных и экономических интересов собственников имущества предприятия.

Основным видом деятельности является «Торговля розничная прочая в неспециализированных магазинах», зарегистрированы 42 дополнительных вида деятельности. Из них:

47.7 «Торговля розничная прочими товарами в специализированных магазинах».

47.11 «Торговля розничная преимущественно пищевыми продуктами, включая напитки, и табачными изделиями в неспециализированных магазинах».

47.21 «Торговля розничная фруктами и овощами в специализированных магазинах».

47.22 «Торговля розничная мясом и мясными продуктами в специализированных магазинах».

47.23 «Торговля розничная рыбой, ракообразными и моллюсками в специализированных магазинах».

47.24 «Торговля розничная хлебом и хлебобулочными изделиями и кондитерскими изделиями в специализированных магазинах».

47.25 «Торговля розничная напитками в специализированных

магазинах».

47.25.1 «Торговля розничная алкогольными напитками, включая пиво, в специализированных магазинах».

47.29 «Торговля розничная прочими пищевыми продуктами в специализированных магазинах».

47.43 «Торговля розничная аудио- и видеотехникой в специализированных магазинах».

47.52 «Торговля розничная скобяными изделиями, лакокрасочными материалами и стеклом в специализированных магазинах».

47.54 «Торговля розничная бытовыми электротоварами в специализированных магазинах».

ООО «ЮР.ОК» является субъектом малого и среднего предпринимательства, категория: микропредприятие, дата включения в реестр: 1 августа 2016 г. С 2014 -2016 годы в организации работает 26 человек.

Уставный капитал общества ООО «ЮР.ОК» составляет 120 000 (сто двадцать тысяч) рублей. Уставный капитал внесен денежными средствами (открытие накопительного счета для оплаты уставного капитала в банке).

ООО «ЮР.ОК» имеет линейно-функциональную организационную структуру. Она является эффективной, потому что отвечает необходимым показателям. В первую очередь тем, которые характеризуют эффективность системы управления: наблюдается улучшения качества услуг, увеличение прибыли, улучшение качества оказываемых услуг (рис. 1.2).

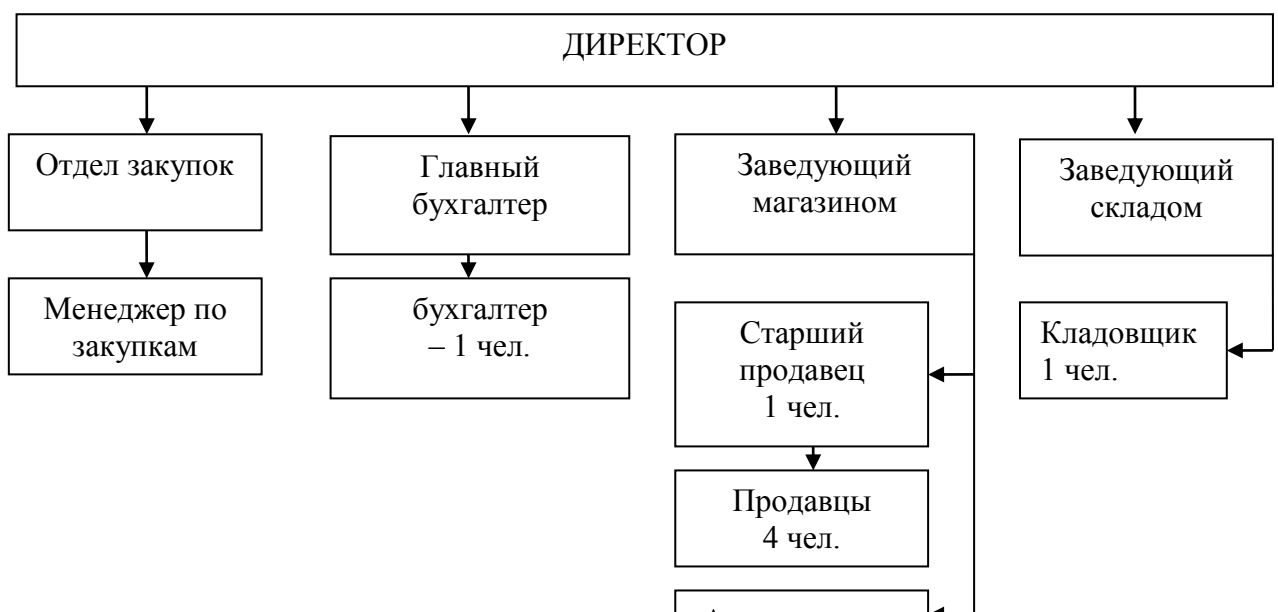


Рис. 1.2. Организационная структура управления ООО «ЮР.ОК»

Функцию управления персоналом в организации разделяют Начальник отдела закупок, главный бухгалтер, заведующий магазином и заведующий складом. В функцию управления персоналом входит осуществление учёта личного состава кадров организации, оформление приёма, перевода, увольнения работников, ведёт архив личных дел, изучает движение и причины текучести кадров. В функцию секретаря также входит сбор данных для формирования отчета для налоговых органов.

Должностные обязанности персонала прописаны в должностных инструкциях (приложение 1).

Бухгалтерский учет в ООО «ЮР.ОК» ведется в соответствии с учетной политикой предприятия (приложение 2), утвержденной директором, с применением автоматизированной формы ведения бухгалтерского учета с использованием бухгалтерской программы «1:С Бухгалтерия» версии 7.7.

Ответственность за организацию бухгалтерского учета и хранения документов бухгалтерской и финансовой отчетности предприятия несет директор.

На предприятии разработан рабочий план счетов на основании типового плана счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций, утвержденный Приказом Минфина РФ от 31 октября 2000 г. № 94н, содержит как синтетические, так и аналитические счета (приложение 3).

Хозяйственные операции оформляются с использованием первичных учетных документов согласно альбомам унифицированных форм,

утвержденным Госкомстатом России. График документооборота на предприятии отсутствует. Согласно учетной политике, учет имущества, обязательств и хозяйственных операций ведется способом двойной записи в соответствии с планом счетов бухгалтерского учета. Основные средства принимаются к бухгалтерскому учету по первоначальной стоимости. Стоимость основных средств погашается путем начисления амортизации. Амортизация по основным средствам начисляется линейным способом. Срок полезного использования объектов основных средств устанавливается при принятии объектов к учету. Чтобы реально представлять финансовое положение дел организации необходимо проводить инвентаризацию. Порядок и сроки проведения инвентаризации определяет руководитель организации, за исключением случаев, когда проведение инвентаризации обязательно.

Основным источником для анализа и оценки финансового состояния предприятия служит бухгалтерский баланс (приложения 4, 5). С помощью бухгалтерского баланса можно определить финансовое положение организации и возможности его бесперебойной работы. С точки зрения аналитиков, бухгалтерский баланс – это модель, с помощью которой в интересах пользователей представляется финансовое положение организации на определенный момент времени [7].

Проведем горизонтальный анализ бухгалтерского баланса за 2014-2016 гг., данные представим в таблице 1.1.

Таблица 1.1

Горизонтальный анализ бухгалтерского баланса ООО «ЮР.ОК»  
за 2014-2016гг.

Статьи баланса	Абсолютные величины (+, -), тыс. руб.			Отклонения			
	2014	2015	2016	2016- 2015	2015- 2014	2016/ 2015	2015/ 2014
<b>Актив</b>							
Внеоборотные активы	9538	12729	17337	4608	3191	136,20	133,46
основные средства	9538	12729	17337	4608	3191	136,20	133,46
Оборотные активы	11649	11201	10087	-1114	-448	90,05	96,15

запасы	1548	1986	1692	-294	438	85,20	128,29
налог на добавленную стоимость	207	210	67	-143	3	31,90	101,45
дебиторская задолженность	2779	1196	2687	1491	-1583	224,67	43,04
денежные средства	6951	7806	5632	-2174	855	72,15	112,30
прочие оборотные активы	164	3	9	6	-161	300,00	1,83
Баланс	21187	23930	27424	3494	2743	114,60	112,95
Пассив							
Капитал и резервы	19157	21307	24787	3480	2150	116,33	111,22
уставный капитал	10	10	120	110	0	1200,00	100,00
добавочный капитал	1699	1699	1589	-110	0	93,53	100,00
нераспределенная прибыль (убытки)	17448	19598	23078	3480	2150	117,76	112,32
Краткосрочные обязательства	2030	2623	2637	14	593	100,53	129,21
кредиторская задолженность	2030	2623	2637	14	593	100,53	129,21
Баланс	21187	23930	27424	3494	2743	114,60	112,95

Горизонтальный анализ показал, что наблюдается динамичный рост валюты баланса на протяжении всего анализируемого периода. Так в 2015 году по сравнению с 2014 годом валюта баланса увеличилась на 2743 тыс. руб., а в 2016 году по сравнению с 2015 годом на 3494 тыс.руб.

Главным образом это произошло за счет роста прочих внеоборотных активов на 3191 тыс. руб. в 2015 году по сравнению с 2014 годом и на 4608 тыс. руб. в 2016 году по сравнению с 2015 годом.

Оборотные активы планомерно снижались на 448 тыс. руб. в 2015 году по сравнению с 2014 годом и на 1114 тыс. руб. в 2016 году по сравнению с 2015 годом.

На изменение раздела «Оборотные активы» повлияли:

- рост запасов в 2015 году на 438 тыс. руб. и снижение на 294 тыс. руб. в 2016 году;
- рост величины налога на добавленную стоимость по приобретенным ценностям на 3 тыс. руб. в 2015 году и снижение на 143 тыс. руб. в 2016 году;
- снижение дебиторской задолженности в 2015 году на 1583 тыс. руб. по сравнению с 2014 годом и рост на 1491 тыс. руб. в 2016 году по сравнению с 2015 годом;

– рост остатка денежных средств на 855 тыс. руб. в 2015 году и снижение на 2174 тыс. руб. в 2016 году.

На изменение раздела «Капиталы и резервы» повлияли следующие источники формирования имущества:

– рост уставного капитала в 2016 году произошел по решению учредителей, путем внесения денежных средств на расчетный счет в размере 110 тыс. руб.;

– снижение добавочного капитала в 2016 году произошло в результате реализации основного средства, по которому была произведена переоценка по результатам инвентаризации активов предприятия;

– рост нераспределенной прибыли в 2015 году составил 2150 тыс. руб., в 2016 году – 3480 тыс. руб., что характеризует деятельность предприятия как эффективную.

Из горизонтального анализа бухгалтерского баланса видно, что произошел рост кредиторской задолженности в краткосрочном периоде. Так, в 2015 году кредиторская задолженность увеличилась на 593 тыс. руб., а в 2016 году хотя и незначительно, на 14 тыс. руб.

Таким образом, увеличение валюты баланса характеризует рост производственного потенциала предприятия. Оборотные активы увеличились за анализируемый период, а внеоборотные активы возросли, что свидетельствует о снижении оборачиваемости активов.

Для анализа изменения статей баланса по сравнению с предыдущими годами проведем вертикальный анализ. Результаты анализа отразим на рис. 1.3 и 1.4.

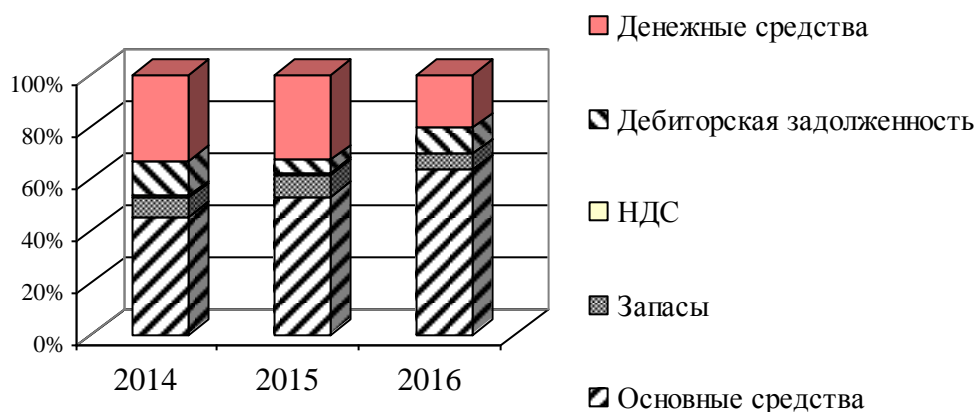


Рис. 1.3. Вертикальный анализ актива баланса ООО «ЮР.ОК»

По результатам вертикального анализа видно, что удельный вес внеоборотных активов (ВНА), представленных основными средствами за анализируемый период увеличивается, а удельный вес оборотных активов (ОА) уменьшается. Так в 2014 году данное соотношение было 45,02 % - ВНА, оборотные активы составляли 54,98 %. В 2015 году ситуация изменилась: ВНА составили 53,19 %, ОА – 46,81 %, в 2016 году доля внеоборотных активов в валюте баланса составила 63,22 %, тогда как оборотные активы снизились на 10,03 % и составили 36,78 %. Данные обстоятельства свидетельствуют о снижении мобильных средств в ООО «ЮР.ОК».

Основные средства в 2015 году по сравнению с 2014 годом увеличились на 8,17 % и на 10,03 % в 2016 году по сравнению с 2015 годом.

Запасы сократились на 2,13 % в 2016 году по сравнению с предыдущем годом, а также уменьшился налог на добавленную стоимость на 0,63 % и денежные средства на 12,08 % в 2016 году по сравнению с 2015 годом.

В структуре пассива также произошли существенные изменения (рис. 1.4).

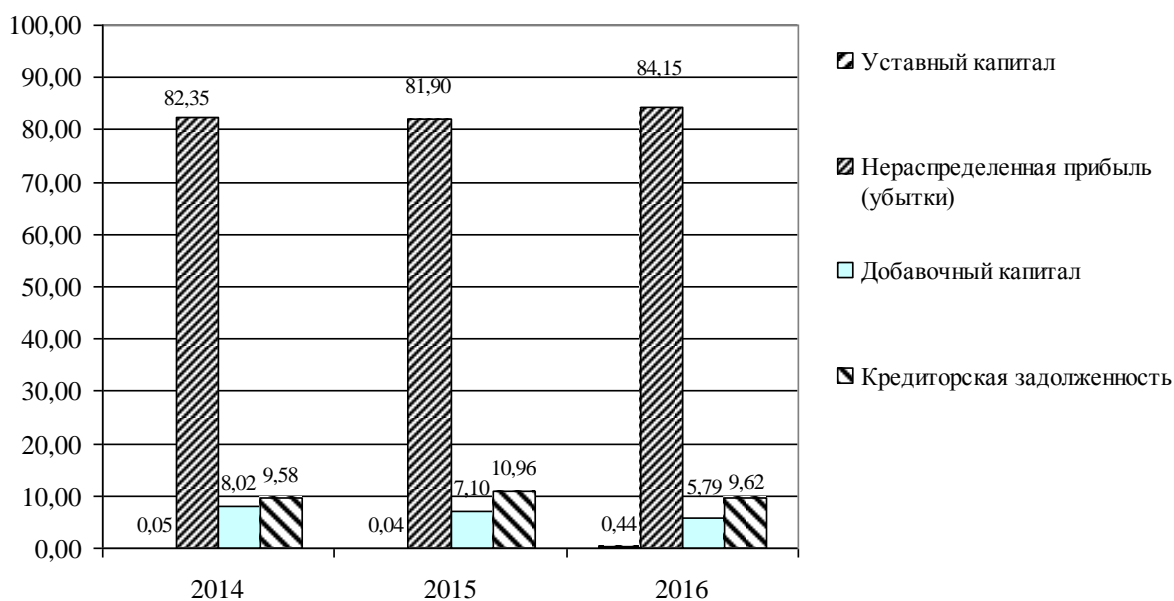


Рис. 1.4. Вертикальный анализ пассива баланса ООО «ЮР.ОК»

По результатам рис. 1.4 видно, что произошло увеличение доли нераспределенной прибыли в валюте баланса ООО «ЮР.ОК» на 2,26 % в 2016 году по сравнению с 2015 годом и на конец анализируемого периода ее доля составляет 84,15 %.

Краткосрочные обязательства увеличились за счет роста кредиторской задолженности в 2015 году по сравнению с 2014 годом на 1,38 % и составили 10,96 %, в 2016 году по сравнению с 2015 годом наблюдается снижение данного показателя на 1,35 % и на конец 2016 года доля краткосрочных обязательств составила 9,62 %.

Также на рост краткосрочных обязательств влияют оценочные обязательства, которые в 2015 году по сравнению с 2014 годом сократились на 0,0389%, а в 2016 году по сравнению с 2015 годом на 0,1595%.

Далее проведем оценку финансовой устойчивости предприятия, способности предприятия обеспечивать наличие материальных оборотных средств источниками покрытия, которые могут быть как собственными, так и заемными. Расчет показателей обеспеченности запасов источниками их формирования представим в таблице 1.2 и определим тип финансовой устойчивости ООО «ЮР.ОК» за 2014-2016 г.

Таблица 1.2



### Определение типа финансовой устойчивости ООО «ЮР.ОК»

Наименование показателя	2014 год	2015 год	2016 год	Изменения значений	
				2015 г. к 2014 г.	2016 г.к 2015 г.
Источники собственных средств, тыс. руб.	9619	8578	7450	-1041	-1128
Основные средства и прочие внеоборотные активы, тыс. руб.	9538	12729	17337	3191	4608
Наличие собственных оборотных средств, тыс. руб.	11649	11201	10087	-448	-1114
Долгосрочные кредиты и заемные средства, тыс. руб.	0	0	0	0	0
Наличие собственных и долгосрочных заемных источников формирования запасов и затрат, тыс. руб.	9619	8578	7450	-1041	-1128
Краткосрочные кредиты и заемные средства, тыс. руб.	0	0	0	0	0
Общая величина основных источников формирования запасов и затрат, тыс. руб.	9619	8578	7450	-1041	-1128
Общая величина запасов, тыс. руб.	1548	1986	1692	438	-294
Излишек (+) или недостаток (-) собственных оборотных средств, тыс. руб.	8071	6592	5758	-1479	-834
Излишек (+) или недостаток (-) собственных и долгосрочных заемных источников формирования запасов и затрат тыс. руб.	8071	6592	5758	-1479	-834
Излишек (+) или недостаток (-) общей величины основных источников формирования запасов и затрат, тыс. руб.	8071	6592	5758	-1479	-834
Трехкомпонентный показатель	1,1,1	1,1,1	1,1,1		

По данным аналитической таблицы 1.2 видно, что на протяжении всего анализируемого периода предприятие имеет абсолютную финансовую устойчивость, что свидетельствует о прибыльности и рентабельности деятельности предприятия, уровень которой гарантирует платежеспособность предприятия.

Для анализа финансовой устойчивости также используют относительные величины. Проведем расчет и анализ коэффициентов финансовой устойчивости предприятия ООО «ЮР.ОК» за период с 2014 по 2016 гг. по данным баланса организации и результаты представим в таблице

1.3.

Таблица 1.3

Анализ коэффициентов финансовой устойчивости ООО «ЮР.ОК»  
за период с 2014 по 2016 гг.

Показатели	Нормативное ограничение	годы			2015-2014	2016-2015
		2014	2015	2016		
Коэффициент финансовой независимости	>0,5-0,7	0,904	0,890	0,904	-0,014	0,013
Коэффициент финансовой устойчивости	>=0,7	0,904	0,890	0,904	-0,014	0,013
Коэффициент обеспеченности оборотных активов собственными средствами	>0,6-0,8	0,826	0,766	0,739	-0,060	-0,027
Коэффициент маневренности собственных средств	0,4-0,6	0,502	0,403	0,301	-0,100	-0,102
Коэффициент финансовой зависимости		0,096	0,110	0,096	0,014	-0,013

В результате анализа относительных коэффициентов финансовой устойчивости ООО «ЮР.ОК» за 2014-2016 гг. можно сделать следующие выводы:

Коэффициент финансовой независимости в 2014-2016 годах находится на уровне значения больше 0,8. Следовательно, большая часть имущества предприятия сформирована за счет собственных средств, а это свидетельствует о платежеспособности ООО «ЮР.ОК».

Коэффициент финансовой устойчивости равен коэффициенту финансовой независимости, так как у предприятия отсутствуют долгосрочные обязательства. Этот коэффициент показывает, что в 2014 году 90,4 % имущества финансировалась за счет устойчивых источников, в 2015 году – 89,0 %, в 2016 году – 90,4 %.

Коэффициент обеспеченности оборотных активов собственными средствами находится в пределах допустимой величины (>0,6-0,8). В 2014 году он составил 0,826, в 2015 году - 0,766, в 2016 г. - 0,739.

Коэффициент маневренности в 2014, 2015 и 2016 годах находится на уровне значения меньше- 0,5, это связано с низким уровнем оборотных

активов. Низкое значение данного коэффициента отрицательно характеризует финансовое состояние предприятия.

Коэффициент финансовой зависимости достаточно мал, что характеризует предприятие как финансово-устойчивое.

Для оценки эффективности деятельности ООО «ЮР.ОК» рассчитаем показатели рентабельности по формам годовой отчетности (приложения 4, 5, 6, 7) (табл. 1.4).

Таблица 1.4

Анализ эффективности деятельности ООО «ЮР.ОК» за 2014-2016 г..

Наименование показателей	Абсолютные величины			Абсолютные отклонения	
	2014	2015	2016	2016-2015	2015-2014
Рентабельность продаж, %	0,15	0,66	2,62	1,95	0,51
Общая рентабельность, %	0,04	0,06	0,08	0,03	0,02
Рентабельность собственного капитала, %	8,84	12,62	17,55	4,93	3,78
Фондорентабельность, %	17,75	21,12	25,09	3,97	3,37
Рентабельность основной деятельности, %	0,16	0,67	2,69	2,02	0,51
Рентабельность перманентного капитала, %	8,84	12,62	17,55	4,93	3,78

В целом ООО «ЮР.ОК» рентабельное и финансово устойчивое предприятие. По всем показателям рентабельности наблюдается рост, что говорит об осуществлении эффективной финансово-хозяйственной деятельности.

В ООО «ЮР.ОК» за анализируемый период все показатели финансовой устойчивости выше нормативных ограничений, что характеризует предприятие как финансово независимое от кредиторов.

## 2. ПОРЯДОК УЧЕТА РАСЧЕТОВ ПОКУПАТЕЛЯМИ И АНАЛИЗ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ В ООО «ЮР.ОК»

### 2.1. Документальное оформление учета расчетов с покупателями

В ООО «ЮР.ОК» учет расчетов с покупателями и заказчиками осуществляется согласно Федеральному закону от 06.12.2011 г. № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете». Все хозяйственные операции, проводимые организацией, оформляются оправдательными документами, на основании которых ведется бухгалтерский учет.

Первичные документы должны иметь обязательные реквизиты: название, код формы, содержание хозяйственной операции, измерители хозяйственной операции и правильности ее оформления, личные подписи.

Основанием для осуществления расчетов с покупателями и заказчиками является договор, в котором определяется обязанности сторон по выполнению условий договора и ответственность сторон в случае нарушения принятых обязательств.

В организации используются договор поставки и договор купли-продажи (приложение 8). В ООО «ЮР.ОК» договоры купли-продажи заключаются в том случае, если продажа товара покупателю производится однократно, и дальнейшее постоянное сотрудничество не планируется. Состав и стоимость товара определяются в приложении (спецификации) к договору (приложение 9). Договоры поставки заключаются с постоянными клиентами. Количество и ассортимент (номенклатура) поставляемых товаров определяется на основании заявки покупателя, которая представляет собой предложение заключить договор (оферту).

Договор обязывает одну сторону – кредитора – предоставить определенные виды продукции либо выполнить работы и услуги, а другую сторону – дебитора – оплатить в установленные договором сроки выполненные первой стороной обязательства.

Заявка может быть оформлена в письменной форме либо передана по

факсимильной связи. Обычно заявка поступает по электронной почте.

Кроме договора обязательным условием отражения операций в бухгалтерском учете является наличие первичных документов.

На сумму оплаты за оказанные услуги предприятия – покупатель обязан получить от ООО «ЮР.ОК» расчетные документы.

Первичные документы по расчетам с покупателями и заказчиками, используемые в ООО «ЮР.ОК»:

1. Счет считается соглашением, в котором ООО «ЮР.ОК» фиксирует цену своих товаров. Оплата (предоплата) покупателем оказанных ему услуг осуществляется на основании выставленного счета на оплату.

Данный документ важен как для продавца, так и для покупателя. Связано это с тем, что на основании счета покупатель сможет подтвердить обоснованность произведенного платежа.

В ООО «ЮР.ОК» счет выставляется на оплату на основании договора, в нём указываются реквизиты этих документов (номер и дата).

В счете указываются:

- реквизиты юридического лица (идентификационный код, название организации, ее правовая форма и юридический адрес);
- реквизиты обслуживающего банка (наименование, адрес, расчетный и корреспондентский счета, БИК);
- коды (ОКПО, ОКОНХ).

Счет составляется на основании договора и заявки покупателя.

2. После выставления счета покупателю, формируется товарная накладная ТОРГ-12 (приложение 10). Она используется для оформления продажи (отпуска) материальных ценностей сторонней организации. При этом вид накладной зависит от способа до ставки материальных ценностей и от вида самих ценностей. Одним из ее видов является товарная накладная, с помощью которой оформляется отгрузка товара со склада и его прием покупателем.

Товарная накладная является документом, подтверждающим передачу

и, соответственно, приемку товаров. Она подписывается руководителем предприятия и главным бухгалтером, либо уполномоченными на то лицами. В соответствии с договором поставки оформление накладных является обязанностью покупателя. Товарные накладные, оформленные работниками покупателя, могут быть предъявлены в качестве доказательства договора поставки. Накладная, содержащая все необходимые для первичной документации реквизиты, является надлежащим доказательством поставки товара. Следовательно, в соответствии с ч. 2 ст. 9 ФЗ «О бухгалтерском учете» от 06.12.2011 г. № 402-ФЗ накладная должна иметь следующие реквизиты: наименование документа; дату составления документа; наименование экономического субъекта, составившего документ; содержание факта хозяйственной жизни; величину натурального и (или) денежного измерения факта хозяйственной жизни с указанием единиц измерения; наименование должности лица (лиц), совершившего (совершивших) сделку, операцию и ответственного (ответственных) за ее оформление, либо наименование должности лица (лиц), ответственного (ответственных) за оформление свершившегося события; подписи этих лиц, с указанием их фамилий и инициалов либо иных реквизитов, необходимых для идентификации этих лиц (приложение 8).

3. На основании товарной накладной составляется счет-фактура на НДС (приложения 11, 12). В счете-фактуре указаны: порядковый номер счета-фактуры; наименование покупателя товаров; наименование заказчиков товаров; стоимость, цена товаров; сумма налога на добавленную стоимость; дата предоставления счета-фактуры. Счет-фактура предназначена для ведения налогового учета и формирования книги продаж.

Счет-фактура формируется в 2 экземплярах на каждую отгрузку товара или оказания услуг (приложение 6). Счет-фактура должен быть доставлен не позднее 5 дней со дня отгрузки. Подписывается счет-фактура руководителем и главным бухгалтером организации.

Если условиями договора купли-продажи предусмотрен аванс, то при

поступлении на расчетный счет аванса от покупателя бухгалтер оформляет счет-фактуру на аванс в двух экземплярах (приложение 11).

Первый экземпляр подшивается в часть 1 «Выставленные счета-фактуры» Журнала учета выданных и полученных счетов-фактур, применяемых при расчетах по налогу на добавленную стоимость.

Второй экземпляр передается покупателю. Документ составляют не позднее 5 дней с момента поступления аванса. Счет-фактуру на аванс бухгалтер регистрирует в Книге продаж.

Книга продаж ведется автоматически за каждый квартал бухгалтером.

Таким образом, у бухгалтера должен быть следующий комплект оформленных документов:

– договор поставки или договор купли-продажи со спецификацией (приложение 9);

– счет, выставленный покупателю;

– накладная ТОРГ-12 (приложение 10);

– счет-фактура выданный на отгрузку (приложение 11);

– счет-фактура на аванс (приложение 12);

– выписки банка по расчетным счетам (приложение 13);

– книга покупок;

– книга продаж;

– журнал учета выданных и полученных счетов-фактур, применяемых при расчетах по налогу на добавленную стоимость (приложение 14).

Рассмотрим документооборот расчетов с покупателями на примере 1.

Пример 1. ООО «ЮР.ОК» 19 октября 2016 года заключило договор купли-продажи с ООО «РИФТОРГ» на покупку шести пластиковых садовых шкафов по цене 7000 рублей каждый, итого на сумму 42000 рублей. После подписания, договор зарегистрирован в журнале учета договоров купли-продажи (приложение 8), и ему присвоен номер – 17-кп. Договор и спецификация представлены в приложениях 14, 15. На основании договора

выставлен счет № 445 от 19.10.2016 г. на сумму 42000 рублей. Договором предусмотрен аванс – 50% от суммы покупки, т.е. 21000 рублей. 21 октября 2016 года на расчетный счет ООО «ЮР.ОК» от ООО «РИФТОРГ» по платежно-расчетному документу № 257 от 21.10.2016 г. поступили денежные средства в размере 21000 рублей - выписка ОАО «ПРОМСВЯЗЬБАНК» от 21.10.2016 г. (приложение 13).

Изучив документальное оформление расчетов с покупателями в ООО «ЮР.ОК» мы пришли к выводу, что предприятие ведет учет в соответствии с бухгалтерским законодательством РФ.

## 2.2. Синтетический и аналитический учет расчётов с покупателями в ООО «ЮР.ОК»

Синтетический учет расчетов с покупателями и заказчиками в ООО «ЮР.ОК» ведется на активно-пассивном счете 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками».

Учет расчетов с покупателями в ООО «ЮР.ОК» бухгалтер ведет на счете 62 «Расчеты с покупателями». Дебетовый оборот по данному счету показывает задолженность покупателя, возникшая перед организацией в результате реализации товаров, выполнения услуг.

Кредитовый оборот по счету 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками» показывает фактически поступившие за выполненные услуги, денежные средства (авансовые платежи).

С помощью субсчетов в ООО «ЮР.ОК» группируют данные расчетов с покупателями и заказчиками в соответствии с нуждами финансовой и управленческой отчетности и необходимостью анализа деятельности предприятия.

Согласно рабочему плану счетов (приложение 3) счет 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками» имеет субсчета:

- 62.01 «Расчеты с покупателями»;
- 62.02 «Расчеты по авансам полученным»;



- 62.21 «Расчеты с покупателями (в валюте)»;
- 62.22 «Расчеты по авансам, полученным (в валюте)».

Структурную схему счета 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками» в ООО «ЮР.ОК» представим на рисунке 2.1.

### Счет 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками»

Дебет		Кредит	
Сальдо начальное	Задолженность покупателей и заказчиков предприятию за поставленную продукцию (выполненные работы, оказанные услуги)	Задолженность покупателей и заказчиков предприятию за поставленную продукцию (выполненные работы, оказанные услуги)	Сальдо начальное
90.01 Кредит	Предъявлены расчетные документы покупателям и заказчикам	Поступили платежи за реализованный повар	50, 51 Дебет
91.01 Кредит	Сформирована дебиторская задолженность покупателей и заказчиков по прочим доходным операциям	Зачтены суммы полученных авансов	62.02 Дебет
50, 51 Кредит	Отражено погашение задолженности перед покупателями и заказчиками (в том числе		
Сальдо конечное	Задолженность покупателей и заказчиков на конец периода	Задолженность покупателей и заказчиков на конец периода	Сальдо конечное

Рис. 2.1. Схема строения счета 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками»

На основе первичных документов, используемых в организации, проводятся хозяйственные операции по учету расчетов с покупателями и заказчиками.

На основании товарных накладных и отчетов кассира отражается выручка. Выручка - количество денежных средств или иных благ, получаемое компанией за определенный период ее деятельности, в основном за счет продажи строительного оборудования.

В момент начисления выручки одновременно происходит начисление НДС на сумму выручки (18%), НДС отражается на счете 90.03 «Налог на добавленную стоимость».

ООО «ЮР.ОК» за проданные товары получает денежные средства на основе платежных поручений покупателей на расчетный счет, или приходных кассовых ордеров в кассу. На момент после выполнения услуг и оплаты возникает дебиторская задолженность.

Рассмотрим порядок учета расчетов с покупателями и заказчиками ООО «ЮР.ОК» в корреспонденции счетов на примере 2.

Пример 2. 19 октября 2016 года ООО «ЮР.ОК» заключило с ООО «РИФТОРГ» договор купли-продажи № 33кп на покупку шести пластиковых садовых шкафов по цене 7000 рублей каждый, итого на сумму 42000 рублей, в том числе НДС 18% - 6406,78 рублей, был выставлен счет на сумму 42000 рублей. 21 октября 2016 г. на расчетный счет ООО «ЮР.ОК» от ООО «РИФТОРГ» поступил аванс в размере 21000 рублей (50% от суммы по договору). 22 октября 2016 г. товар отгружен покупателю. 23 октября 2016 г. ООО «РИФТОРГ» перечислил на расчетный счет ООО «ЮР.ОК» остальную сумму – 21000 рублей. В конце месяца товар оценен по средней себестоимости и списана стоимость реализованных товаров – 27000,00 рублей.

Проводки, сделанные бухгалтером, приведены в таблице 2.1.

Таблица 2.1

Журнал хозяйственных операций по расчетам с покупателем ООО «ЮР.ОК» по договору купли-продажи № 33кп от 19.10.2016 г.

Содержание операции	Первичный документ	Корреспонденция счетов		Сумма (руб.)
		Дебет	Кредит	
1	2	3	4	5
Получен аванс от покупателя (50% по договору)	Договор купли-продажи № 33кп от 19.10.2016 г.	51.01	62.02	21000,00

Начислен НДС с аванса	Выписка банка, платежно-расчетный документ № 257 от 21.10.2016 г. Счет-фактура на аванс № А45 от 21.10.2016 г.	62.02	68.02	3203,39
Товар доставлен и принят покупателем	ТОРГ-12 № 420 от 22.10.2016 г. ТТН по форме Т-1 от 22.10.2016г.	62.01	90.01	42000,00

Продолжение табл. 2.1

1	2	3	4	5
Начислен НДС с реализованного товара	Счет-фактура № 420 от 22.10.2016г.	90.03	68.02	6406,78
Зачтен НДС с аванса	Счет-фактура № А45 от 21.10.2016г., сделана запись в Книгу покупок	68.02	62.02	3203,39
Зачтена сумма аванса	Счет-фактура на аванс № А45 от 21.10.2016 г.	62.02	62.01	21000,00
Получена остальная сумма от покупателя	Выписка банка, платежно-расчетный документ № 262 от 23.10.2016 г.	51.01	62.01	21000,00
В конце месяца произведена оценка по средней себестоимости и списана стоимость реализованных товаров	Расчет по средней себестоимости реализованного товара	90.02	41.01	27000,00

Рассматривая приведенные выше хозяйственные операции и порядок их отражения на счетах бухгалтерского учета, можно сделать вывод, совершаемые хозяйственные операции отражаются на счетах бухгалтерского учета в соответствии с основными требованиями методических рекомендаций по применению плана счетов бухгалтерского учета.

Синтетический учет по счету 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками» совмещается с аналитическим учетом в условиях автоматизированной обработки учетной информации (приложение 15).

Такая взаимосвязь определяет удобство и наглядность учета расчетов с покупателями, где раскрывается информация о покупателе в резерве каждого выставляемого счета, поступившего аванса.

Кроме того, связь синтетического и аналитического учета расчета с покупателями способствует организации определенного управления, целью которого является выявление резервов по ускорению расчетов с покупателями за выполненные услуги.

Аналитический учет по счету 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками» в ООО «ЮР.ОК» ведется по каждому предъявленному покупателям (заказчиком) счету. При этом построение аналитического учета обеспечивает возможность получения необходимых данных по:

- покупателям и заказчикам по расчетным документам, срок оплаты которых не наступил;
- покупателям и заказчикам по не оплаченным в срок расчетным документам;
- авансам полученным.

После занесения данных первичных и сводных документов составляются регистры аналитического и синтетического учета.

Одним из регистров подобного рода в ООО «ЮР.ОК» выступает Оборотно-сальдовая ведомость по счету 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками» (приложение 15) для получения детальных данных и для просмотра движений по конкретному покупателю и заказчику.

В конце года на основании оборотно-сальдовых ведомостей за каждый месяц бухгалтер составил оборотно-сальдовую ведомость по счету 62 за год.

Согласно учетной политике ООО «ЮР.ОК» резервы по сомнительным долгам предприятие не создает.

Рассмотрев синтетический и аналитический учет расчетов с покупателями и заказчиками, необходимо провести инвентаризацию дебиторской задолженности и проанализировать ее в разрезе каждого контрагента.

### 2.3. Инвентаризация расчетов с покупателями ООО «ЮР.ОК»

Инвентаризация в ООО «ЮР.ОК» предназначена для выявления в учете тех средств и источников (или их отсутствие), которые не нашли документального отражения в текущем учете.

В ООО «ЮР.ОК» создана постоянно действующая инвентарная комиссия, которая изучает остатки сумм, учитывающихся на счетах расчетов.

До начала инвентаризации бухгалтер оформляет и рассылает контрагентам акты сверок взаиморасчетов. Для контроля за подписанием акта сверки в ООО «ЮР.ОК» иногда, указывают сроки, в течение которых

документ должен быть возвращен предприятию.

Данные акта сверки организации, являющейся инициатором сверки должны полностью сходиться с данными предприятия-контрагента. В противном случае в конце документа должна закрепляться информация, касающаяся имеющихся расхождений. Подписав акт сверки взаимных расчетов, контрагент фактически признает задолженность перед ООО «ЮР.ОК».

Перед началом инвентаризации в ООО «ЮР.ОК» директор издает приказ о проведении инвентаризации (форма № ИНВ-22) не менее чем за 10 дней до начала инвентаризации) (приложение 16).

Акт инвентаризации расчетов с покупателями и заказчиками по каждому контрагенту (ИНВ-17) представлен в приложении 17. К акту инвентаризации составляется справка (приложение 18).

Анализируя первичные документы, можно сделать выводы:

1. Наибольшую часть просроченной дебиторской задолженности на 03.10.2016 года составляет долги:

– ООО «МИЛЕНА» – возникновение задолженности 16.08.2016 г. на сумму 115130,49 руб.;

– ИП Кравцун Валерий Анатольевич – возникновение задолженности 3.08.2016 г. на сумму 16 061,03 руб.;

– ООО «Русская кухня»– возникновение задолженности 3.08.2016 г. на сумму 275 523,00 руб.;

– ООО «АТЛАНТА-ТУР»– возникновение задолженности 29.08.2016 г. на сумму 79 642,99,00 руб.;

2. Наименьшую часть занимает задолженность ООО «ТЕРРА-ФИШИНГ». Дата возникновения задолженности 154,52 руб.

С некоторыми контрагентами у ООО «ЮР.ОК» заключено два договора, где в одном случае контрагент выступать продавцом, а по другому - покупателем.

Появившиеся задолженности можно погасить удобным способом -

взаимозачетом.

Взаимозачетные операции разделяются на двусторонние и многосторонние. Двусторонние взаимозачеты могут проводиться по соглашению обеих сторон либо по заявлению одной из них. Организация представляет своему партнеру заявление о зачете встречной задолженности и, не дожидаясь его согласия, отображает в учете погашение долга. Контрагент при отсутствии аргументированных возражений также должен зачесть существующую задолженность.

Задолженность сторон, отраженная в акте, обязана сопровождаться ссылками на доказывающие документы: договоры, накладные, счета-фактуры, акты выполненных работ, платежные документы. В акте взаимозачета следует отдельно выделять сумму НДС, относящегося к каждому обязательству.

Составители акта о взаимозачете должны наблюдать за правильным отражением дат. В обязательном порядке в акте необходимо указать не только дату его составления и даты проведения сделок и возникновения задолженностей, но и дату проведения взаимозачета.

Как видим, ООО «ЮР.ОК» имеет значительные суммы дебиторской задолженности, что является отрицательным в развитии предприятия. Предприятие должно стремиться к сокращению дебиторской задолженности, что будет способствовать повышению оборачиваемости денежных средств и повышению платежеспособности.

Рассмотрев документы, необходимые для оформления реализации товаров (договор поставки, товарная накладная, счет-фактура, платежное поручение), синтетический и аналитический учет расчетов с покупателями и заказчиками на основе регистров бухгалтерского учета и журнала хозяйственных операций, проведя инвентаризацию дебиторской задолженности как в общем, так и в разрезе по каждому покупателю в ООО «ЮР.ОК», необходимо удостовериться в соответствии нормам законодательства и правильности ведения бухгалтерского учета данного

участка.

При инвентаризации расчетов с покупателями и заказчиками инвентаризационная комиссия предпринимает следующие меры по взысканию дебиторской задолженности:

- направляет должникам письма с просьбой подтвердить дебетовое сальдо по расчетам;
- предъявляет письменные претензии дебиторам, не погасившим задолженность в сроки;
- предъявляет иски по возмещению причиненного ущерба в арбитражный суд.

Инвентаризационные разницы, выявленные в ходе инвентаризации, могут быть отражены следующим образом (табл. 2.2).

Таблица 2.2

Отражение инвентаризационных разниц, выявленных в ходе инвентаризации

Содержание операции	Дебет	Кредит
Исправлена ошибка, выявленная в результате инвентаризации расчетов с покупателями, выразившаяся в неполном отражении в учете стоимости приобретенных товаров	41.01	62.01
Списана кредиторская задолженность перед покупателем, по которой истек срок исковой давности	62.01	91.01
Списана дебиторская задолженность перед покупателем, по которой истек срок исковой давности	91.02	62.01
Сумма списанной дебиторской задолженности учтена за балансом	007	

Обязательства с истекшим сроком исковой давности, а также присужденные судом, подлежат списанию на внереализационные расходы. Списание долгов производится на основании письменного обоснования и приказа генерального директора.

Сумма просроченной дебиторской задолженности списывается в дебет счета 91.02 «Прочие расходы» и учитывается на забалансовом счете 007 «Списанная в убыток задолженность неплатежеспособных дебиторов» в течение 5 лет.

Если же задолженность покупателя признается нереальной для



взыскания (организация-покупатель ликвидирована, и правопреемников установить не удалось, пропущен срок исковой давности, дебитор не признает долга), то бухгалтер составляет списки на безнадежную дебиторскую задолженность.

#### 2.4. Анализ состава динамики, и структуры дебиторской задолженности

В качестве основных источников информации для проведения анализа дебиторской задолженности используются данные бухгалтерского баланса и пояснений к нему, а также данные аналитического учета.

Для анализа состава и структуры дебиторской задолженности в 2014 году используем данные таблицы 2.3 (приложение 19).

Таблица 2.3

Состав и структура дебиторской задолженности ООО «ЮР.ОК» в 2014 году

Наименование	На начало периода		На конец периода		Отклонения	
	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%
Покупатели и заказчики	3413	100,00	2747	98,85	-666	-1,15
Авансы выданные	-	-	20	0,72	20	0,72
Прочие дебиторы	-	-	12	0,43	12	0,43
Итого дебиторская задолженность	3413	100,00	2779	100,00	-634	-

На начало 2014 года в составе дебиторской задолженности была только задолженность покупателей и заказчиков, однако к концу анализируемого периода ее доля сократилась до 98,85 %. В целом произошло уменьшение дебиторской задолженности на 666 тыс. руб. При этом возникла задолженность по авансам выданным 20 тыс. руб., ее доля в структуре дебиторской задолженности составляет 0,72 % и прочая дебиторская задолженность 12 тыс. руб. - «Расчеты по переуступке права требования» с ИП Кравцун Валерий Анатольевич.

Состав и структуру дебиторской задолженности в 2015 году представим в таблице 2.4 (приложение 19).

Таблица 2.4

Состав и структура дебиторской задолженности ООО «ЮР.ОК» в 2015 году

Наименование	На начало периода		На конец периода		Отклонения	
	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%
Покупатели и заказчики	2747	98,85	949	79,35	-1798	-19,50
Авансы выданные	20	0,72	205	17,14	185	16,42
Прочие дебиторы	12	0,43	42	3,51	30	3,08
Итого дебиторская задолженность	2779	100,00	1196	100,00	-1583	-

Как видим, в структуре дебиторской задолженности наибольший удельный вес составляет задолженность покупателей, однако к концу анализируемого периода ее доля сократилась с 98,85 до 79,35 %. Вместе с тем следует обратить внимание на рост задолженности прочих дебиторов (с 0,43 % до 3,51 %).

Анализ состава и структуры дебиторской задолженности в 2016 году представим в таблице 2.5 (приложение 20).

Таблица 2.5

## Структура дебиторской задолженности ООО «ЮР.ОК» в 2016 году

Наименование	На начало периода		На конец периода		Отклонения	
	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%
Покупатели и заказчики	949	79,35	2076	77,26	1127	12,76
Авансы выданные	205	17,14	539	20,06	-99	-12,44
Прочие дебиторы	42	3,51	72	2,68	30	-0,32
Итого дебиторская задолженность	1196	100,00	2687	100,00	1058	-

В 2016 году структура дебиторской задолженности существенно не изменилась. Наибольший удельный вес также составляет задолженность покупателей, однако к концу анализируемого периода ее доля снизилась с 79,35 % до 77,26 %. Наблюдается значительный рост по статье «Авансы выданные» с 17,14 % до 20,06 %. Это связано с тем, что с основными поставщиками были заключены договоры на оплату материальных ценностей по предоплате.

В целях управления ликвидностью полезно сгруппировать дебиторскую задолженность по срокам ее платежа. Данная группировка позволяет принимать конкретные управленческие решения в области дебиторской задолженности (как части активов) и всех расчетных операций.

Анализ дебиторской задолженности по срокам образования представим

в таблице 2.6. Так как на предприятии отсутствует долгосрочная дебиторская задолженность, поэтому в таблицу задолженность более 1 года включена не будет. Как видно из таблицы 2.6, при общей величине долгов в 2014 году, в сумме 2779 тыс. руб. нормальная задолженность (период погашения до 30 дней) составляет 2170 тыс. руб., или 78,09 %. В период 30 – 60 дней оплачено 19,9 %, с 61 по 181 день – 1,12 %. Однако вызывает опасение высокая доля долгов, срок оплаты которых превышает 181 день (0,9%). Практика показывает, что чем больше время просрочки платежа, тем крупнее могут быть суммы безнадежных долгов.

Таблица 2.6

Анализ дебиторской задолженности по срокам образования в ООО «ЮР.ОК»  
за 2014 -2016 годы

Наименование	Всего на конец периода, тыс. руб.	в том числе по срокам образования			
		до 1 мес.	от 1 мес. до 3 мес.	от 3 мес. до 6 мес.	от 6 мес. до 1 года
2014 год					
Покупатели и заказчики	2747	2149	542	31	25
Авансы выданные	20	12	8	-	-
Прочие дебиторы	12	9	3	-	-
Итого дебиторская задолженность	2779	2170	553	31	25
Доля в структуре дебиторской задолженности	100,00	78,09	19,90	1,12	0,90
2015 год					
Покупатели и заказчики	949	643	230	44	32
Авансы выданные	205	122	83	-	-
Прочие дебиторы	42	40	2	-	-
Итого дебиторская задолженность	1196	805	315	44	32
Доля в структуре дебиторской задолженности	100,00	67,31	26,34	3,68	2,68
2016 год					
Покупатели и заказчики	2076	1605	356	73	42
Авансы выданные	539	510	29	-	-
Прочие дебиторы	72	63	9	-	-
Итого дебиторская задолженность	2687	2178	394	73	42

Доля в структуре дебиторской задолженности	100,00	81,06	14,66	2,72	1,56
--	--------	-------	-------	------	------

Данные таблицы 2.6 показывают, что основную часть дебиторской задолженности в 2015 году составляет задолженность в интервале до 60 дней, в том числе доля задолженности со сроком образования до 30 дней 67,31%; от 31 до 60 дней – 26,34 %.

В 2016 общая величина дебиторской задолженности составляет 2687 тыс. руб. Задолженность, период погашения которой до 30 дней составляет 2178 тыс. руб., или 81,06 %, от 30 до 60 дней составляет 394 тыс. руб. или 14,66 %, с 61 по 181 день – 73 тыс. руб. или 2,72 %. Положительным моментом можно считать снижение задолженности, срок оплаты которой превышает 181 день в 2015 году ее доля составила 2,68 %, а в 2016 году - 1,56 %, однако в суммовом выражении наблюдается рост данного вида задолженности на 10 тыс. руб.

В анализе дебиторской задолженности следует выделять оправданную и неоправданную. К оправданной дебиторской задолженности относится задолженность, срок оплаты которой не наступил либо составляет менее месяца. Вся остальная задолженность - неоправданная. Чем больше срок отсрочки, тем выше риск неуплаты по счету. Отвлечение средств в эту задолженность снижает текущую платежеспособность хозяйствующего субъекта.

В 2014 году в ООО «ЮР.ОК» неоправданная дебиторская задолженность составляет 21,91 % , в 2015 году – 32,69 %, в 2016 году - 18,94 %.

Отметим, что проблемной в 2016 году может быть признана задолженность в сумме 42 тыс. рублей или 1,56 % от общей суммы задолженности, так как данная задолженность не обусловлена условиями договоров (отсрочки платежей более чем на 181 дней компанией не предоставляются). Это говорит о нарушении покупателями платежной дисциплины и невнимании со стороны компании к указанной ситуации.

На основании проведенного анализа состава и структуры дебиторской задолженности можно сделать выводы, что руководству предприятия ООО «ЮР.ОК» особое внимание следует обратить на сомнительную дебиторскую задолженность, т.е. безнадежные долги, часть которых не будет получена (или возвращена). Наличие сомнительной (неоправданной) задолженности является свидетельством того, что у хозяйствующего субъекта имеются проблемы в системе расчетов с покупателями и заказчиками.

## 2.5. Анализ оборачиваемости дебиторской задолженности

Управление дебиторской задолженностью предполагает, прежде всего, контроль за оборачиваемостью средств в расчётах. Проведем анализ оборачиваемости дебиторской задолженности по данным бухгалтерского и управленческого учета ООО «ЮР.ОК» за 2014-2016 годы. Расчёты показателей оборачиваемости дебиторской приведем в таблице 2.7.

Таблица 2.7

### Анализ оборачиваемости дебиторской задолженности ООО «ЮР.ОК»

Показатель	Годы			Изменение (+, -)	
	2014	2015	2016	2015 г от 2014 г.	2016 г от 2015 г.
Выручка от выполненных работ (В), тыс. руб.	45876	48191	53192	2315	5001
Сумма дебиторской задолженности (ДЗ), тыс. руб.	2779	1196	2687	-1583	1491
Средняя величина дебиторской задолженности (ДЗср.), тыс. руб.	3115	1987,5	1941,5	-1127,5	-46
Текущие (оборотные) активы (ОА), тыс. руб.	11649	11201	10087	-448	-1114
Сомнительная дебиторская задолженность (Сдз), тыс. руб.	56	76	115	20	39
Число дней в периоде (Чд), дней	365	365	365	0	0
Объем выполненных работ (оказанных услуг) (Vреал.)	44500	47709	50000	3209	2291
Валюта баланса (ВБ)	21187	23930	27424	2743	3494
Оборачиваемость дебиторской задолженности (Ко.дз)	14,73	24,25	27,40	9,52	3,15
Период погашения дебиторской задолженности (длительность оборота), в днях (До.дз)	25	15	13	-10	-2

Коэффициент мобильности дебиторской задолженности ( $K_{МОБ}$ )	0,239	0,107	0,267	-0,132	0,161
Доля сомнительной дебиторской задолженности в общем составе дебиторской задолженности ( $J_{с.дз}$ )	0,020	0,064	0,043	0,043	-0,021
Удельный вес дебиторской задолженности в объеме реализации ( $J_{дз}/V_{реал.}$ )	0,062	0,025	0,054	-0,037	0,029
Удельный вес дебиторской задолженности в структуре средств организации ( $J_{дз}/ВВ.$ )	0,131	0,050	0,098	-0,081	0,048
Темп роста (снижения) дебиторской задолженности (ТрДЗ)	0,805	0,430	2,247	-0,375	1,816
Темп роста выручки	1,045	1,050	1,104	0,005	0,053

Данные таблицы 2.7 показывают, что коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности неуклонно растет, что является положительным фактором и говорит об улучшении расчетов и организации работы с дебиторами анализируемого предприятия.

Соответственно, уменьшается длительность одного оборота дебиторской задолженности, что говорит о снижении срока погашения дебиторской задолженности и может оцениваться положительно.

Так, в 2014 г. длительность оборота дебиторской задолженности составляла 25 дней, т.е. задолженность погашалась в среднем 15 раз за период в 365 дней, в 2015 г. длительность оборота уменьшилась на 10 дней и составила 15 дней, в 2016 г. длительность оборота дебиторской задолженности также сократилась (на 2 дня) и составила 13 дней. Это является положительной тенденцией, поскольку ведет к высвобождению денежных средств из оборота.

Доля сомнительной дебиторской задолженности в общем составе дебиторской задолженности изменяется циклично. Так, в 2014 году она составила 2 % от общей суммы дебиторской задолженности, в 2015 году – 6,4 %, в 2016 году - 4,3 %. Бухгалтер должен следить за дебиторской задолженностью, чтобы не допустить просроченной задолженности и проводить определённую работу: направлять письма, проводить телефонные переговоры, персональные визиты, продажу задолженности специальным

организациям, проверять реальность суммы дебиторской задолженности.

Доля задолженности потребителей в оборотных активах (в 2016 году – 9,8 %) и срок ее погашения (в 2016 году 13 дней) свидетельствует о том, что организация ведет умеренный тип кредитной политики предприятия. Он характеризует типичные условия ее осуществления в соответствии с принятой коммерческой и финансовой практикой и ориентируется на средний уровень кредитного риска при выполнении работ с отсрочкой платежа.

Оценку соотношения темпа роста дебиторской задолженности и темпа роста выручки представим в таблице 2.8.

Таблица 2.8

Оценка соотношения темпа роста дебиторской задолженности и темпа роста выручки в ООО «ЮР.ОК»

Показатель	Годы			Изменение (+, -)	
	2014	2015	2016	2015 г от 2014 г.	2016 г от 2015 г.
Темп роста (снижения) дебиторской задолженности (ТрДЗ), %	80,53	34,66	77,86	-45,87	43,20
Темп роста выручки, %	104,51	109,78	121,17	5,27	11,39
Коэффициент соотношения темпа роста дебиторской задолженности и выручки	0,771	0,316	0,643	-8,698	3,792

По данным таблицы 2.8 можно сравнить темп роста выручки с темпом роста дебиторской задолженности. Так, в 2015 году наблюдается снижение дебиторской задолженности на 19,47 %, при этом темп роста выручки составил 4,5 %. В 2016 г. темп роста дебиторской задолженности составил по сравнению с 2015 г. 224,7 %, а темп роста выручки за тот же период составил 110,4 %.

На анализируемом предприятии значение коэффициента соотношения темпа роста дебиторской задолженности и выручки показателя возросло в 2015 году с 0,316 до 0,643, что свидетельствует о неудовлетворительном состоянии системы управления дебиторской задолженности.

Далее определим высвобождение (привлечение) средств за

анализируемый период в ООО «ЮР.ОК» (табл. 2.9).

Таблица 2.9

Высвобождение (привлечение) средств в ООО «ЮР.ОК» за 2014-2016 гг.

Показатель	Годы			Изменение (+, -)	
	2014	2015	2016	2015 г от 2014 г.	2016 г от 2014 г.
Период погашения дебиторской задолженности (длительность оборота) (До.дз), в днях	25	15	13	-10	-2
Средняя однодневная выручка, Обдн, тыс. руб.	125,69	132,03	145,73	6,34	14
Высвобождение (привлечение) средств, ДДЗ * Обдн, тыс. руб.	-	-	-	-1320,3	-291,46

Относительная экономия денежных средств за счет ускорения оборачиваемости дебиторской задолженности в 2015 г. составила 1284,69 тыс. руб.:  $(-10 * 132,03)$ , в 2016 г. – 291,46 тыс. руб.  $(-2 * 145,73)$ .

Проведенный анализ позволяет предложить следующую последовательность в формировании политики управления дебиторской задолженностью:

- анализ дебиторской задолженности предприятия за несколько периодов;
- обеспечение использования на предприятии современных форм рефинансирования дебиторской задолженности;
- построение эффективных систем контроля за движением и своевременной инкассацией дебиторской задолженности.

## 2.6. Анализ соотношения дебиторской и кредиторской задолженности

Поскольку дебиторская задолженность представляет собой, по существу, бесплатный кредит покупателям, то она должна по возможности уравновешиваться таким же бесплатным кредитом поставщиков. Поэтому дебиторскую задолженность надо рассматривать во взаимосвязи с кредиторской задолженностью.

Соотношение дебиторской и кредиторской задолженности приведено в



таблице 2.10.

Таблица 2.10

## Анализ дебиторской и кредиторской задолженности в ООО «ЮР.ОК»

Показатель	На конец 2014 г.	На конец 2015 г.	На конец 2016 г.
Дебиторская задолженность краткосрочная, всего, тыс. руб.	2 779	1 196	2 254
Кредиторская задолженность краткосрочная, всего, тыс. руб.	2 030	2 623	2 637
Разница показателей, тыс. руб.	749	-1 427	-383
Коэффициент соотношения дебиторской и кредиторской задолженности	1,37	0,46	0,85

Коэффициент соотношения дебиторской и кредиторской задолженности в ООО «ЮР.ОК» в 2014 году превышает 1, т.е. дебиторская задолженность покрывает кредиторскую. В 2015 г. и в 2016 году данный показатель меньше 1. Так, в 2015 году он составил 0,46 пункта, в 2016 году 0,85 пункта.

Таким образом, для организации необходимо соблюдать баланс, когда размеры и условия получения коммерческих кредитов и отсрочек от поставщиков были бы не хуже условий кредитования компанией своих покупателей. В данном случае наблюдается положительная тенденция, когда для компании соблюдается правильное отношение: сумма дебиторской задолженности выше кредиторской.

Анализ дебиторской задолженности ООО «ЮР.ОК» позволяет сделать следующие выводы:

- основная доля дебиторской задолженности - долги заказчиков. В 2014, 2015, 2016 гг. эта доля составляла 98,85 %, 79,35 % и 92,1 % соответственно от общей суммы дебиторской задолженности;

- дебиторская задолженность в 2015 г. снизилась по сравнению с 2014 г. на 56,96%, при этом сумма выручки выросла на 5,04 %, дебиторская задолженность в 2016 г. возросла по сравнению с 2015 г. на 88,46 %, а сумма выручки выросла на 10,38 %. Рост дебиторской задолженности не совсем оправдан, так как сопровождается незначительным ростом выручки;

- в организации ежегодно растет просроченная дебиторская задолженность, что говорит о нарушении заказчиками платежной дисциплины и невнимании со стороны организации к этой группе заказчиков;

- авансы, выданные поставщикам и подрядчикам, имеют отрицательную тенденцию к росту: так, в 2015 г. по сравнению с 2014 г. сумма авансов выросла в 10 раз и достигла 205 тыс. руб., тогда как в 2016 г. этот показатель снизился по сравнению с 2015 г. на 48,29 % и составил 106 тыс. руб.;

- длительность одного оборота дебиторской задолженности имеет положительную тенденцию к снижению. Благодаря ускорению оборачиваемости дебиторской задолженности в организации наблюдается относительная экономия средств, которая в 2015 г. составила 1320,30 тыс. руб., а в 2016 г. – 291,46 тыс. руб.;

- краткосрочная кредиторская задолженность не покрывается краткосрочной дебиторской задолженностью, что является отрицательным фактором, который говорит об отсутствии возможности ООО «ЮР.ОК» расплатиться со своими кредиторами без привлечения дополнительных источников финансирования.

Проведенный анализ дебиторской задолженности позволяет сделать вывод, что компания имеет определенные проблемы с дебиторами, в частности, наблюдается рост просроченной задолженности. Можно с уверенностью сказать, что основным инструментом повышения качества дебиторской задолженности является усиление контроля.

## 2.7. Пути усовершенствования учета расчётов с заказчиками и управление дебиторской задолженностью

В ООО «ЮР.ОК» учет расчетов с покупателями и заказчиками построен на должном уровне. Однако, учетная политика для целей бухгалтерского учета ООО «ЮР.ОК» не отражает порядок учета расчетов с

покупателями и заказчиками. В ней нет конкретизации системы документооборота, порядка отражения различных операций, ведения учета этих операций и отражения их в первичных документах, что требует ПБУ 1/2008 «Учетная политика организации». Поэтому организации рекомендуется прописать все пункты ведения бухгалтерского учета.

1. Виды первичных документов, применяемых при расчетах с покупателями и заказчиками, порядок их заполнения и принятия к учету, а также процесс документооборота по данным расчетам.

2. Порядок и момент начисления дебиторской задолженности и ее погашения.

3. Основные проводки, используемые для отражения расчетов с покупателями и заказчиками.

4. Проведение инвентаризации дебиторской и кредиторской задолженности.

5. Порядок признания дебиторской задолженности просроченной, а также ее списание.

6. Процесс погашения покупателями просроченной дебиторской задолженности и отражение в учете данной операции.

Также, предлагаем утвердить в учетной политике и использовать для расчетов универсальный передаточный документ (УПД), который разрешено использовать с октября 2015 года. Данная форма носит рекомендательный характер. УПД можно заполнить вместо счета-фактуры и первичного документа, подтверждающего факт передачи ТМЦ (товарная накладная, акт приема-передачи ОС-1, накладная на отпуск материалов на сторону М-15). Пример представлен в приложении 21.

Таким образом, если в учетной политике найдет отражение подробное описание ведения бухгалтерского учета, организация решит многие проблемы. Например, при проверке системы ведения бухгалтерского учета на предприятия, проверяющий будет иметь представление о структуре бухгалтерского учета ООО «ЮР.ОК», особенностях его ведения,

документообороте и, следовательно, сможет сразу приступить к выполнению своих обязанностей.

Задача бухгалтера заключается в том, чтобы устанавливать сроки погашения задолженности, выявлять непогашенную в срок дебиторскую задолженность, своевременно предупреждать руководство об истечении срока исковой давности по дебиторской задолженности.

Все это выявляется в результате инвентаризации задолженностей. Поэтому ООО «ЮР.ОК», как было уже сказано выше, должно обозначить в своей учетной политике дату проведения инвентаризации дебиторской задолженности (не реже 1 раза в год).

Проверка состояния дебиторской задолженности должна проводиться по каждому покупателю и заказчику отдельно, чтобы знать, с кого именно впоследствии требовать уплату долга.

Руководство должно регулярно информироваться о состоянии задолженности покупателей и заказчиков, чтобы иметь возможность не допустить невыполнения покупателями своих обязательств.

Для этого бухгалтерия должна еженедельно представлять руководству отчет о наличии и движении дебиторской задолженности.

В таблице 2.11 представлена форма такой отчетности.

Таблица 2.11

Отчет о состоянии дебиторской задолженности с «\_\_» по «\_\_»

Покупатель	Сумма задолженности (руб.)	Вид оказанной покупателю услуги	Дата возникновения задолженности
ООО «Содружество»	13 535,74	Продажа товаров от 28.12.2016, 25.12.2016, 20.12.2016	28.12.2016, 25.12.2016, 20.12.2016,
ИП Яшин Валерий Викторович	127 231,05	Продажа товаров от 25.07.2016, 15.09.2016	25.07.2016, 15.09.2016
ООО «Лилия»	14 508,54	Продажа товаров от 22.12.2016	22.12.2016
ООО «ТЕРРА-ФИШИНГ»	154,52	Продажа товаров от 26.12.2016 по 3 накладным	26.12.2016
ООО «Синяя Птица»	154 000,00	Продажа товаров от 07.11.2016	07.11.2016

ООО «Сандэй»	81 000,00	Продажа товаров от 27.09.2016 по 3 накладным, 22.09.2016	27.09.2016, 22.09.2016
ООО «Сластена»	74 123,00	Продажа товаров от 08.09.2016, 01.09.2016	08.09.2016, 01.09.2016
ООО «КЦ Чародейка»	96 050,00	Продажа товаров от 28.11.2016, 22.11.2016, 16.11.2016, 15.11.2016,	28.11.2016, 22.11.2016, 16.11.2016, 15.11.2016,

В рассмотренной форме отчета отражена вся необходимая информация для контроля дебиторской задолженности.

В рассмотренной форме отчета отражена вся необходимая информация для контроля дебиторской задолженности.

Расчеты с покупателями и заказчиками в ООО «ЮР.ОК» ведутся при помощи платежных поручений. Но такая форма расчета не дает организации никакой гарантии, что клиент оплатит отгруженную продукцию. Так как предприятие бывает ведет разовые и эпизодические расчеты с покупателями, то более выгодно производить расчеты в аккредитивной форме, при которой всегда будет гарантия, что оплата отгруженной продукции будет выполнена.

Организация должна будет отгружать продукцию только после получения уведомления об открытии аккредитива. Затем, после выполнения соответствующих работ, ООО «ЮР.ОК» должен предоставить в свой банк комплект документов, свидетельствующих о выполнении условий аккредитива (счета-фактуры, накладные, акт приемки-передачи работ). Банк поставщика должен проверить документы на соответствие инструкции покупателя, и, если недостатки не обнаружены, зачислит денежные средства на счет ООО «ЮР.ОК».

В целях предотвращения ситуации, связанной с ухудшением финансового состояния вследствие роста просроченной дебиторской задолженности, заказчикам (покупателям) с учетом категории риска их заказов ставятся в соответствие параметры коммерческого кредита (лимит суммы дебиторской задолженности и предельный срок коммерческого кредитования).

Принятие решения по превышению параметров кредитования по конкретным заказам предлагается внести в компетенцию директора ООО «ЮР.ОК». При составлении договора подряда должно быть предусмотрено в его приложениях такое соотнесение календарного графика выполнения работ с календарным графиком оплаты, чтобы сумма планируемой на каждую календарную дату дебиторской задолженности не превышала установленный заказчику критический уровень задолженности.

Предлагается формирование базы данных (досье) на покупателей (заказчиков), которое будет включать:

- (юридический и фактический) и телефон (факс), платежные реквизиты;
- данные по должностным лицам заказчика, принимающим решения по тем или иным пунктам договоров (т.е. влияющих на закупки);
- дату и результаты предварительных переговоров; данные по результатам анализа финансового состояния и надежности (деловой порядочности);
- данные по всем заключенным с заказчиком договорам и их фактическому исполнению;
- сведения о проведенной работе по инкассации просроченной дебиторской задолженности (звонки, уведомления, личные посещения, взыскания долгов через специализированные агентства, продажа долгов);
- итоги сверок дебиторской задолженности;
- информацию о спорах (в части претензионной и судебной работы); статистические данные по частоте заключения и преимущественным срокам договоров, по выполнению заказчиком договорных обязательств (платежная и договорная дисциплина).

Таким образом, ООО «ЮР.ОК» должно стремиться к более рациональной организации бухгалтерского учета и тогда его доходность возрастет.

Для оптимизации дебиторской и кредиторской задолженности и

совершенствованию организации расчетов с контрагентами ООО «ЮР.ОК» предлагаем следующие мероприятия:

- контролировать соотношение дебиторской и кредиторской задолженности и их оборачиваемость;
- проводить взаимозачеты и предоставлять коммерческие кредиты;
- создавать резервы по сомнительным долгам;
- разрабатывать модели договоров с гибкими условиями оплаты;
- поощрять контрагентов предоставлением скидок по договорам предоплаты.

Предложенные мероприятия по совершенствованию учета расчетов с заказчиками позволят эффективно управлять дебиторской задолженностью ООО «ЮР.ОК» и снизят уровень предпринимательского риска.

## ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Торговое ООО «ЮР.ОК» образовано в 2013 году, осуществляет предпринимательскую деятельность, направленную на получение прибыли и для удовлетворения потребностей учредителей. Основным видом деятельности является «Торговля розничная прочая в неспециализированных магазинах».

Бухгалтерский учет в ООО «ЮР.ОК» ведется в соответствии с учетной политикой предприятия с применением автоматизированной формы ведения бухгалтерского учета с использованием бухгалтерской программы «1:С Бухгалтерия» версии 7.7.

Оценку финансового положения организации и возможности его бесперебойной работы мы провели на основании бухгалтерской отчетности предприятия. Анализ показал, что наблюдается динамичный рост валюты баланса на протяжении всего анализируемого периода. Удельный вес внеоборотных активов, представленных основными средствами за анализируемый период увеличивается (в 2016 году их доля составляет 63,22 %), а удельный вес оборотных активов соответственно уменьшается (в 2016 году их доля составляет 36,78 %). Данные обстоятельства свидетельствуют о снижении мобильных средств в ООО «ЮР.ОК».

В структуре пассива произошли следующие изменения. Произошло увеличение доли нераспределенной прибыли в валюте баланса ООО «ЮР.ОК» на 2,26 % в 2016 году по сравнению с 2015 годом и на конец анализируемого периода ее доля составляет 84,15 %. Краткосрочные обязательства увеличились за счет роста кредиторской задолженности и на конец 2016 года доля краткосрочных обязательств составила 9,62 %.

Оценка финансовой устойчивости предприятия показала, что на протяжении всего анализируемого периода предприятие имеет абсолютную финансовую устойчивость, что свидетельствует о платежеспособности предприятия. В ООО «ЮР.ОК» за анализируемый период все показатели



финансовой устойчивости выше нормативных ограничений, что характеризует предприятие как финансово независимое от кредиторов.

В целом ООО «ЮР.ОК» рентабельное и финансово устойчивое предприятие. По всем показателям рентабельности наблюдается рост, что говорит об осуществлении эффективной финансово-хозяйственной деятельности.

Предметом исследования выступает система расчетов с покупателями и заказчиками и кредиторская и дебиторская задолженность ООО «ЮР.ОК».

Синтетический учет расчетов с покупателями и заказчиками в ООО «ЮР.ОК» ведется на активно-пассивном счете 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками».

Аналитический учет по счету 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками» в ООО «ЮР.ОК» осуществляется по каждому предъявленному покупателям (заказчиком) счету. При этом построение аналитического учета обеспечивает возможность получения необходимых данных по: покупателям и заказчикам по расчетным документам, срок оплаты которых не наступил; покупателям и заказчикам по не оплаченным в срок расчетным документам; авансам полученным.

Документальное оформление расчетов с покупателями в ООО «ЮР.ОК» соответствует требованиям законодательства по бухгалтерскому учету в РФ. С покупателями заключаются договоры, оформляются соответствующие первичные документы, ведутся соответствующие накопительные регистры. В целом бухгалтерский учет организован на основе единой методологии. Всё это позволяет поддерживать организацию бухгалтерского учета на предприятии на высоком уровне, сохранять его качество и достоверность.

Анализ дебиторской задолженности ООО «ЮР.ОК» позволяет сделать следующие выводы:

- основная доля дебиторской задолженности - долги покупателей. В 2014, 2015, 2016, гг. эта доля составляла 98,85 %, 79,35 % и 77,86 %

соответственно от общей суммы дебиторской задолженности;

- в организации ежегодно растет просроченная дебиторская задолженность, что говорит о нарушении покупателями платежной дисциплины и невнимании со стороны организации к этой группе покупателей;

- длительность одного оборота дебиторской задолженности имеет положительную тенденцию к снижению. Благодаря ускорению оборачиваемости дебиторской задолженности в организации наблюдается относительная экономия средств, которая в 2015 г. составила 1320,30 тыс. руб., а в 2016 г. – 291,46 тыс. руб.;

- краткосрочная кредиторская задолженность не покрывается краткосрочной дебиторской задолженностью, что является отрицательным фактором, который говорит об отсутствии возможности ООО «ЮР.ОК» расплатиться со своими кредиторами без привлечения дополнительных источников финансирования.

Для более рационального ведения бухгалтерского учета с покупателями и эффективного управления дебиторской задолженностью рекомендуем.

1. Прописать в учетную политику ООО «ЮР.ОК» следующие пункты ведения бухгалтерского учета расчетов с контрагентами: виды первичных документов, применяемых при расчетах с покупателями и заказчиками, порядок их заполнения и принятия к учету, а также процесс документооборота по данным расчетам; порядок и момент начисления дебиторской задолженности и ее погашения; основные проводки, используемые для отражения расчетов с покупателями и заказчиками и другие; процедуру проведения инвентаризации дебиторской и кредиторской задолженности; порядок признания дебиторской задолженности просроченной, а также ее списание; процесс погашения покупателями просроченной дебиторской задолженности и отражение в учете данной операции.

2. Также, предлагаем утвердить в учетной политике и использовать для расчетов универсальный передаточный документ (УПД), который разрешено использовать с октября 2015 года. Данная форма носит рекомендательный характер. УПД можно заполнить вместо счета-фактуры и первичного документа, подтверждающего факт передачи ТМЦ (товарная накладная, акт приема-передачи ОС-1, накладная на отпуск материалов на сторону М-15).

3. Осуществлять проверку наличия и состава дебиторской задолженности раз в год, перед составлением бухгалтерской отчетности мы считаем не достаточно. Для этого бухгалтерия должна еженедельно представлять руководству отчет о наличии и движении дебиторской задолженности.

4. Расчеты с покупателями и заказчиками в ООО «ЮР.ОК» ведутся при помощи платежных поручений. Так как предприятие иногда ведет разовые и эпизодические расчеты с покупателями, то более выгодно производить расчеты в аккредитивной форме, при которой всегда будет гарантия, что оплата отгруженной продукции будет выполнена.

5. Предлагается формирование базы данных (досье) на покупателей (заказчиков).

6. Для оптимизации дебиторской и кредиторской задолженности и совершенствованию организации расчетов с контрагентами ООО «ЮР.ОК» предлагаем следующие мероприятия:

- контролировать соотношение дебиторской и кредиторской задолженности и их оборачиваемость;
- проводить взаимозачеты и предоставлять коммерческие кредиты;
- создавать резервы по сомнительным долгам;
- разрабатывать модели договоров с гибкими условиями оплаты;
- поощрять контрагентов предоставлением скидок по договорам предоплаты.

Предложенные мероприятия по усовершенствованию учета расчетов с покупателями и управлению дебиторской задолженностью позволят снизить

уровень предпринимательского риска и увеличить финансовый результат деятельности предприятия.

## СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Гражданский кодекс Российской Федерации [Текст]: федер. закон от 30 ноября 1994 г. № 51-ФЗ (в ред. от 28 марта 2017 г. № 39-ФЗ) / Издательство: Феникс, 2017 г. - 544 с.
2. Налоговый кодекс Российской Федерации [Электронный ресурс]: федер. закон от 31 июля 1998 г. № 146-ФЗ (в ред. от 03 апреля 2017 г. № 58-ФЗ) / Издательство: Омега-Л, Рипол Классик, серия Кодексы Российской Федерации, 2017 г. – 658 с.
3. О бухгалтерском учете [Электронный ресурс]: федер. закон от 6 декабря 2011 г. № 402-ФЗ (в ред. от 23 мая 2016 г. № 149-ФЗ) // Информационно-правовой портал «Гарант».
4. Положение по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации [Электронный ресурс]: приказ Минфина РФ от 29 июля 1998 г. № 34н (в ред. от 29 марта декабря 2017 г. № 47н) // Информационно-правовой портал «Гарант».
5. Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Учетная политика организации» ПБУ 1/2008» [Электронный ресурс]: приказ Минфина РФ от 6 октября 2008 г. № 106н (в ред. от 6 апреля 2015 г. № 57н) // Информационно-правовой портал «Гарант».
6. Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Доходы организации» ПБУ 9/99» [Электронный ресурс]: приказ Минфина РФ от 6 мая 1999 г. № 32н (в ред. от 6 апреля 2015 г. № 57н) // Информационно-правовой портал «Гарант».
7. Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Расходы организации» ПБУ 10/99» [Электронный ресурс]: приказ Минфина РФ от 6 мая 1999 г. № 33н (в ред. от 6 апреля 2015 г. № 57н) // Информационно-правовой портал «Гарант».
8. Об утверждении плана счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций и инструкции по его применению

[Электронный ресурс]: приказ Минфина РФ от 31 октября 2000 г. № 94н (в ред. от 8 ноября 2010 г. № 142н) // Информационно-правовой портал «Гарант».

9. Методические указания по инвентаризации имущества и финансовых обязательств [Электронный ресурс]: приказ Минфина РФ от 13 июня 1995 г. № 49 (в ред. от 08 ноября 2010 г. № 142н) // Информационно-правовой портал «Гарант».

10. Об утверждении формы «Расшифровка дебиторской и кредиторской задолженности организации» [Электронный ресурс]: письмо Минфина РФ от 10 марта 1999 г. № 19н // Информационно-правовой портал «Гарант».

11. О списании дебиторской задолженности [Электронный ресурс]: письмо Минфина РФ от 9 июля 2004 г. № 03-03-05/2/47 // Информационно-правовой портал «Гарант».

12. Артемова, И.В. Просроченная дебиторская и кредиторская задолженность [Текст] / И.В. Артемова // Советник в сфере образования. - 2015. - № 7. - С. 19-24.

13. Астахов, В.П. Бухгалтерский (финансовый) учет [Текст]: учеб. пособие / В.П. Астахов. - 9-е изд., переработанное и доп. - М.: Юрайт, 2013. - 955 с.

14. Бабаев, Ю.А. Бухгалтерский финансовый учет: [Текст]: учеб. пособие / Ю.А. Бабаев; под ред. д.э.н., проф. Ю.А. Бабаева. - 3-е изд. - М.: РИОР, 2015. - 170 с.

15. Ботвич, А.В. Дебиторская и кредиторская задолженность предприятий: анализ и управление [Текст] / А.В. Ботвич, Н.М. Бутакова, А.В. Забурская, А.В. Пабст // Научные итоги года: достижения, проекты, гипотезы. - 2014. - № 4. - С. 128-136.

16. Выручаева, А. Учет дебиторской задолженности по МСФО [Текст] / А. Выручаева // Журнал «Актуальная бухгалтерия». - 2013. - № 3. - С.154-163.

17. Дьяконов, В. Ю. Дебиторская и кредиторская задолженность предприятий [Текст] / В. Ю. Дьяконов // Научно-образовательный потенциал молодежи в решении актуальных проблем XXI века. - 2015. - № 3. - С. 29-30.

18. Кондраков, Н.П. Бухгалтерский учет [Текст]: учебник / Н.П. Кондраков . - 4-е изд., перераб. и доп.- М. ИНФРА-М, 2013.- 681 с.
19. Лавренова, Н.Н. Доставка товаров покупателю: учет и налогообложение [Текст]/ Н.Н. Лавренова // Бухгалтерский учет.- 2015 .- № 3.- С. 32-38, № 4.- С.64-69.
20. Ларсон, К. Принципы расчетов [Текст]: учебник / К. Ларсон, П. Миллер. – М.: ЮНИТИ, 2014. – 457 с.
21. Матонин, С. Дебиторская и кредиторская задолженность: порядок использования резерва по сомнительным долгам в налоговом учете [Текст]/ С. Матонин // Налоги (газета).- 2015.- № 21.- С. 26-31.
22. Мельникова, Л.А. Организация учета расчетов с покупателями и заказчиками [Текст] / Л.А. Мельникова, Д.А. Харти // Современный бухучет.- 2014.- № 5.- С. 78-83.
23. Мельникова, Л.А. Учет и анализ дебиторской задолженности [Электронный ресурс] / Л.А. Мельникова, Ю.В. Рубцова // Современный бухучет.- 2013.- № 5.- С. 69-75.
24. Мисникович, Л.Н. Трудности при учете покупателем полученных с опозданием бумажных и электронных счетов-фактур [Текст] / Л.Н. Мисникович // Все о налогах.- 2014.- № 6.- С. 46-52.
25. Ничук, Р. Покупатель возмещает продавцу транспортные расходы: как правильно исчислять НДС [Текст] / Р. Ничук // Практический бухгалтерский учет. Официальные материалы и комментарии.- 2012.- № 11.- С.56-63.
26. Пашкина, И.Н. Работа с дебиторской задолженностью. [Текст]: практич. пособие / И.Н. Пашкина, О.И. Соснаускене, О.В. Фадеева. – М.: Омега-Л, 2013. – 157 с.
27. Плотников, В.С. Принципы учета выручки по договорам с клиентами, формируемые в МСФО (IFRS) 15 «Выручка по договорам с покупателями» [Текст] /В.С. Плотников, О.В. Плотникова // Международный бухгалтерский учет.- 2015. № 27.- С. 98-103.
28. Погорелова М.Я. Бухгалтерский (финансовый) учет: Теория и практика

- [Текст]: учеб. пособие / М.Я. Погорелова. - М.: ИЦРИОР, НИЦ ИНФРА - М, 2015. – 331 с.
29. Прудников, Ю.Н. Проблемные вопросы бухгалтерского и налогового учета НДС от предварительной оплаты от покупателей [Текст]/ Ю.Н. Прудников // Международный бухгалтерский учет.- 2014.- № 23.- С. 25-34.
30. Пятов, М.Л. Бухгалтерский учет и оформление договоров [Текст]: учеб.-практич. пособие для вузов / М.Л. Пятов. – М.: Проспект, 2014. - 528 с.
31. Савицкая, Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия [Текст]: учебник / Г.В. Савицкая // 8-е изд. М.: ИНФРА-М. – 2016. – 458 с.
32. Сапожникова Н.Г. Бухгалтерский учет [Текст]: учебник / Н.Г. Сапожникова. - М.: ИНФРА-М. – 2013. – 579 с.
33. Слуцкий, А.А. Оценка больших объемов дебиторской задолженности физических лиц [Текст] / А.А. Слуцкий // Финансы.- 2015.- № 10.- С.45-51.
34. Стародубцева, И. Налоговый учет просроченной кредиторской и дебиторской задолженности [Текст] / И. Стародубцева // Новая бухгалтерия.- 2015.- № 11.- С. 34-39.
35. Фирфарова, Н.В. Покупатель товара рассчитался собственным векселем. Особенности учета [Текст]/ Н.В. Фирфарова // Налог на прибыль: учет доходов и расходов.- 2013.- № 10.- С. 74-81.
36. Хуторов, С. Задаток в бухгалтерском учете покупателя [Текст] / С. Хуторов // Информационный бюллетень «Экспресс-бухгалтерия».- 2014.- № 37.- С. 112-117.
37. Черкай, А.Д. Новые балансовые уравнения учета по МСФО и РСБУ [Текст]/ А.Д. Черкай // Аудитор. - 2016.- № 5.- С. 65-71.
38. Черных, С. Коммерческий кредит в учете покупателя [Текст] /С.Черных// Информационный бюллетень «Экспресс-бухгалтерия».- 2014.- № 22.- С. 35-39.
39. Шеремет, А.Д. Бухгалтерский учет и анализ [Текст]: учебник / А.Д. Шеремет; под общ. ред. проф. А.Д. Шеремета. - М.: ИНФРА-М, 2015. - 618 с.



ПРИЛОЖЕНИЯ