

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации  
Федеральное государственное автономное образовательное  
учреждение высшего образования  
«Южно-Уральский государственный университет  
(Национальный исследовательский университет)»  
Институт открытого и дистанционного образования  
Кафедра «Современные образовательные технологии»

ДОПУСТИТЬ К ЗАЩИТЕ

Заведующий кафедрой

\_\_\_\_\_ А.В. Прохоров

\_\_\_\_\_ 2019 г.

Учёт и анализ расчётов с поставщиками и подрядчиками, покупателями  
и заказчиками

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА  
ЮУрГУ – 38.03.01.2019.91174. ВКР

Руководитель работы

профессор кафедры СОТ

\_\_\_\_\_ Е.А. Попова

\_\_\_\_\_ 2019 г.

Автор работы

студент группы ДО–589

\_\_\_\_\_ Е.А. Родина

\_\_\_\_\_ 2019 г.

Нормоконтролер

ст. преподаватель кафедры СОТ

\_\_\_\_\_ Е.Н. Бородина

\_\_\_\_\_ 2019 г.

Челябинск 2019

## АННОТАЦИЯ

Родина Е.А. Учёт и анализ расчётов с поставщиками и подрядчиками, покупателями и заказчиками. – Челябинск: ЮУрГУ, 2019, ДО–589, 77 с., 20 рис., 32 табл., библиогр. список – 50 наим., 2 прил. 12 л. плакатов ф. А4.

Объект выпускной квалификационной работы – ООО «ПО Титан».

Цель выпускной квалификационной работы – разработка рекомендаций по повышению эффективности управления расчётами с поставщиками и подрядчиками, покупателями и заказчиками предприятия.

В работе исследованы теоретические аспекты в области управления расчётами с поставщиками и подрядчиками, покупателями и заказчиками, изучена нормативно-правовая база регулирования расчётных операций, рассмотрена методика анализа поступления, выбытия, оборота средств субъектов хозяйствования.

Рассмотрены экономические показатели деятельности предприятия, организация ведения расчётных операций на счетах бухгалтерского учёта. Проведён анализ ликвидности предприятия, образование дебиторской и кредиторской задолженности на предприятии, расчёт показателей оборачиваемости задолженности дебиторов и кредиторов на предприятии.

Разработаны рекомендации по повышению эффективности управления расчётами с поставщиками и подрядчиками, покупателями и заказчиками, дана оценка эффективности от предложенных мероприятий.

## ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ .....	6
1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ УЧЁТА И АНАЛИЗА РАСЧЁТОВ С ПОСТАВЩИКАМИ И ПОДРЯДЧИКАМИ, ПОКУПАТЕЛЯМИ И ЗАКАЗЧИКАМИ .....	7
1.1 Основные понятия расчётных операций с поставщиками и подрядчиками, покупателями и заказчиками.....	7
1.2 Нормативно-правовое регулирование расчётов с поставщиками и подрядчиками, покупателями и заказчиками.....	11
1.3 Методика анализа расчётов с поставщиками и подрядчиками, покупателями и заказчиками .....	15
2 БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЁТ И АНАЛИЗ РАСЧЁТОВ С ПОСТАВЩИКАМИ И ПОДРЯДЧИКАМИ, ПОКУПАТЕЛЯМИ И ЗАКАЗЧИКАМИ В ООО «ПО ТИТАН» .....	20
1.1 Организационно-экономическая характеристика ООО «ПО Титан».....	20
1.2 Документальное оформление расчётов с поставщиками и подрядчиками, покупателями и заказчиками.....	28
2.3 Организация расчётных операций с поставщиками и подрядчиками, покупателями и заказчиками.....	31
2.4 Анализ динамики, состояния и управления движением дебиторской и кредиторской задолженности предприятия.....	37
3 РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ЭФФЕКТИВНОМУ УПРАВЛЕНИЮ РАСЧЁТАМИ С ПОСТАВЩИКАМИ И ПОДРЯДЧИКАМИ, ПОКУПАТЕЛЯМИ И ЗАКАЗЧИКАМИ В ООО «ПО ТИТАН».....	59
3.1 Мероприятия, направленные на эффективное управление расчётными операциями на предприятии .....	59
3.2 Оценка эффективности от предложенных мероприятий.....	63
ЗАКЛЮЧЕНИЕ .....	70
БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК .....	72
ПРИЛОЖЕНИЯ	
ПРИЛОЖЕНИЕ А. Бухгалтерский баланс за 2016–2018 гг .....	75
ПРИЛОЖЕНИЕ Б. Отчёт о финансовых результатах за 2017–2018 гг .....	77

## ВВЕДЕНИЕ

Актуальность темы исследования. В рыночной экономике субъекты хозяйствования в процессе своей экономической деятельности ежедневно сталкиваются с разными видами расчётов, в частности с организацией расчётов с поставщиками и подрядчиками, покупателями и заказчиками. Полнота, своевременность, достоверность отражения расчётов с контрагентами является одним из важнейших оценочных показателей, определяющих качество работы предприятия. Факты возникновения обязательств и их погашения представляют собой расчётные отношения. Эффективное управление процессом учёта расчётов имеет большое значение для успешной работы предприятия.

Объект выпускной квалификационной работы – ООО «ПО Титан».

Предмет выпускной квалификационной работы – социально-экономические отношения, возникающие в процессе управления расчётными операциями с поставщиками подрядчиками, покупателями и заказчиками на предприятии.

Цель выпускной квалификационной работы – разработка рекомендаций по повышению эффективности управления расчётами с поставщиками и подрядчиками, покупателями и заказчиками предприятия.

Задачи выпускной квалификационной работы:

- 1) изучить теоретические основы и нормативно-правовые аспекты регулирования расчётных операций с поставщиками и подрядчиками, покупателями и заказчиками предприятий;
- 2) рассмотреть методику анализа расчётов с покупателями и подрядчиками, покупателями и заказчиками;
- 3) дать организационно-экономическую характеристику предприятия;
- 4) изучить организацию учёта расчётов с покупателями и подрядчиками, покупателями и заказчиками на предприятии;
- 5) провести анализ динамики, состава, структуры задолженности дебиторов и кредиторов предприятия;
- 6) разработать рекомендации по эффективному управлению расчётами с поставщиками и подрядчиками, покупателями и заказчиками
- 7) оценить эффективность от предложенных мероприятий.

Результаты выпускной квалификационной работы, в частности разработанные рекомендации по эффективному управлению расчётами с поставщиками и подрядчиками, покупателями и заказчиками предприятия носят практическую значимость, могут быть использованы руководством ООО «ПО Титан» для более рациональной организации и управления расчётами.

При написании выпускной квалификационной работы в качестве информационной базы использовалась бухгалтерская финансовая отчётность предприятия ООО «ПО Титан» за период 2016–2018 года, научные труды авторов, учёных, законодательная база регулирующая порядок ведения бухгалтерского учёта в РФ.

# 1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ УЧЁТА И АНАЛИЗА РАСЧЁТОВ С ПОСТАВЩИКАМИ И ПОДРЯДЧИКАМИ, ПОКУПАТЕЛЯМИ И ЗАКАЗЧИКАМИ

## 1.1 Основные понятия расчётных операций с поставщиками и подрядчиками, покупателями и заказчиками

В процессе экономического развития субъекты хозяйствования вступают в отношения с другими хозяйствующими субъектами, как правило с коммерческими организациями, физическими лицами. При этом между такими субъектами формируются денежные расчётные отношения, которые строятся на определённых договорных соглашениях, связанных с поставкой материальных ценностей, выполнением определённых видов работ или оказанием различного рода услуг.

В свою очередь, одни выступают в роли покупателей и заказчиков, другие могут выступать в роли поставщиков и подрядчиков. Для того чтобы разобраться в данных понятиях обратимся к литературным источникам, и определим основные значения данных понятий.

В роли покупателей могут быть представлены как юридические, так и физические лица, которые используют, приобретают или заказывают услуги, товары либо работы [16, с. 46]. Покупателем будет называться такой субъект хозяйствования, который будет приобретать определённый товар не для собственного использования, а для выполнения определённых нужд самого предприятия.

В роли заказчика могут выступать как юридические, так и физические лица, которые орацаются с заказом к другим лицам, изготовителям продукции, товара, продавцам, поставщикам или подрядчикам, с целью получения определённого вида услуги.

Как правило, в качестве заказчиков могут выступать государственные органы, учреждения, правительство, предприятия и организации, а также простые граждане [17, с. 25].

При этом главным основанием, на основании чего совершаются все расчётные операции между покупателями и заказчиками, является коммерческая сделка, которая в свою очередь должна иметь юридическую силу.

Вследствии того, что коммерческая сделка заключена, у сторон возникают определённые виды обязательств. Так у поставщика или подрядчика возникает обязательство оказать определённые виды услуг, выполнить работы либо потсавить в оговоренный срок материальные ценности в необходимом объёме.

У другой же стороны, у покупателя или заказчика, формируется обязательство вовремя провести расчёт в виде оплаты за выполненные работы, оказанные услуги либо за доставку материальных ценностей [37, с. 15].

Все при этом отношения, которые относятся к коммерческой сделке должны быть оформлены договором, в котором отражаются все обязательства, возлагаемые на стороны, участников сделки.

Грамотно составленный договор вступает в силу с момента его подписания лицами, участниками сделки, должен содержать необходимые разделы, условия поставок, расчётов, наличие или отсутствие предоплат, все необходимые для сделки реквизиты, которые необходимы для заключения, оформления договоров.

В качестве поставщиков могут выступать деловые фирмы, а также отдельные физические лица, которые обеспечивают субъекты хозяйствования и их конкурентов необходимыми ресурсами, которые востребованы для производственных целей и выражаются в конкретных товарах или услугах.

К поставщикам относятся разные субъекты хозяйствования, которые обеспечивают организации и предприятия материальными, техническими, энергетическими ресурсами [23, с. 521].

Это такие компании, которые обеспечивают организацию поставок товаров, выполняют определенные виды работ с целью удовлетворения запросов своих покупателей, потребителей услуг.

Поставщиков следует разделять на категории:

#### 1. Производители.

В качестве производителей выступают компании, фирмы либо физические лица, которые изготавливают продукцию, товары, а также оказывают услуги.

Выгодные цены, интересные заказы и предложения, бывают у производителей, которые непосредственно производят конкретные товары, поэтому с ними намного выгоднее сотрудничать [40, с. 8]. Один минус при этом есть, они в большей степени предпочитают работать по крупным заказам, и начинающему бизнесмену, предпринимателю, у которого ещё небольшие обороты в бизнесе, заключить контракт с такими производителями практически нет возможности.

#### 2. Дистрибьюторы.

Также известны как оптовики, брокеры или спекулянты, дистрибьюторы закупают продукцию у нескольких производителей и складировать её для продажи в розничные магазины.

В роли дистрибьюторов могут выступать фирмы, либо индивидуальный предприниматель, которые осуществляют оптовую, мелкооптовую закупку, определённых видов ассортиментных товаров у крупных производителей с целью дальнейшего их сбыта [25, с. 40].

Такие перекупщики работают абсолютно с любыми объёмами заказов, но цены при этом на их товарную продукцию будут выше, чем у самого производителя. Главным их плюсом является близость к бизнесмену, предпринимателю, ведь производственное предприятие, выпускающее товарную продукцию, может располагаться в отдалённой местности, и не всегда у него можно заказать желаемую партию товарной продукции [44, с. 251].

#### 3. Импортёры.

Некоторые покупатели приобретают товары иностранные у отечественных импортёров, которые работают так же, как и оптовики на внутреннем рынке. В зависимости от того, как выстраиваются связи с зарубежными компаниями, покупатели могут выезжать за пределы границы, для того чтобы приобрести необходимый товар [26, с. 19].

Эксклюзивные представители от производителя для конкретного региона определяют оптимальный выбор ценовой политики. Не всегда однако можно найти подобного вида организаций, особенно если бизнес построен в небольшом или удалённом районе.

Поставщики важны также в тех случаях, когда они принимают участие в подготовке на профессиональном уровне сотрудников заказчиков, составляют программные продукты, связанные с товарами, услугами, используемых в процессе производства нового товара.

Поставщикам отводится важная роль во всём процессе, связанного с разработкой товарной продукции, начиная от проектирования её до дистрибьюции [30, с. 87]. Поставщики могут предлагать производственные, технологические процессы, которых может не быть у заказчиков, выдавать рекомендации на этапах проектирования, благодаря чему будут снижаться затраты, сокращаться время выхода товарной продукции на потребительский рынок, позволит повысить качество товарной продукции. При таком подходе поставщики будут получать перспективный и стабильный бизнес.

Разберёмся далее с понятием, что представляют собой подрядчики.

Подрядчик – это физическое лицо или организация, выполняющая для заказчика определенную работу. Подрядчик работает по договору, в соответствии с которым он сдает работу заказчику, а заказчик принимает и оплачивает ее в заранее установленном размере [38, с. 165].

В строительстве существуют такие понятия как генеральный подрядчик и субподрядчик. Генподрядчик занимается общей координацией, а остальные компании отвечают за выполнение определенных строительных работ. В этом случае генподрядчик несет ответственность за действия, выполняемые субподрядчиками, перед заказчиком, и наоборот.

Привлечение подрядчиков к реализации сделок практикуется не только в строительстве, но и во многих других сферах. В Гражданском кодексе РФ есть упоминания о бытовых подрядах, подрядах для проектных и изыскательных работ, а также для государственных потребностей [2].

Договор бытового подряда может быть связан с выполнением различных бытовых мероприятий: покраской стен, потолков, настилом паркета, перекрытием крыш. Все работы выполняются исполнителем с учётом пожеланий заказчика, который обязуется оплатить работы, если они реализованы качественно и в установленные сроки.

Договор бытового подряда обычно заключается при выполнении незначительных объёмов работ. В роли заказчиков чаще всего выступают физические лица, а в качестве исполнителей (подрядчиков) – ИП или коммерческие организации.

Ключевыми условиями подобных договоров являются объёмы работ, их стоимость и сроки выполнения. Соглашение заключается в письменном виде и скрепляется подписями сторон. Заказчик может в любой момент остановить выполнение работ, но при этом он должен выплатить подрядчику средства, соответствующие уже выполненным объёмам [2].

Договор строительного подряда является более сложным видом соглашения. Согласно такому договору, исполнитель должен выполнить строительство объекта или произвести определенные строительные работы Заказчик, в свою очередь, должен создать надлежащие условия для выполнения договорных условий. Он же принимает и оплачивает выполненные работы.

Выполнение строительных, ремонтных работ предполагает использование дорогостоящего оборудования, техники, материалов и имущества, которое может принадлежать заказчику или быть арендовано им.

В договоре подряда должно быть закреплено, кто несет ответственность за сохранность имущества, используемого при выполнении работ. Если в тексте контракта не будет прописано особых условий и оговорок, ответственность за возможную порчу материалов несет исполнитель – до того момента, как объект будет сдан (принят заказчиком) [19, с. 287].

В случае порчи материалов исполнителем работ заказчик может не оплачивать ему выполненные работы, а в определенных случаях он может потребовать и возврат авансовых средств. Но если риски относительно сохранности оборудования согласно условиям договора возложены на заказчика, он должен выполнить свои финансовые обязательства перед подрядчиком полностью и без оговорок [35, с. 82].

С развитием рыночных отношений в процессе оказания определённых видов услуг, выполнении работ или купле продажи товарных ценностей формируются механизмы расчётных операций. Именно от состояния расчётных операций с покупателями, заказчиками зависит в большей степени финансовое состояние субъектов хозяйствования, их платежеспособность.

Несвоевременность оплаты за оказанные услуги, выполненные работы либо же доставленные товарные ценности может привести к образованию штрафных санкций, пеней. Такая динамика в корне ухудшает не только финансовое положение субъектов хозяйствования, но и ухудшаются с другими организациями и предприятиями взаимоотношения [29, с. 20].

Учёт расчётных операций с покупателями и заказчиками, поставщиками и подрядчиками занимает у субъектов хозяйствования важное центральное место во всей системе учёта. Это основано на том, что в процессе ведения хозяйственной деятельности средства субъектов хозяйствования совершают значимый кругооборот, и вызвано непрерывным возобновлением многообразных форм расчётов.

Рациональная организация учёта расчётных операций с покупателями и заказчиками должна строиться на следующих основных принципах [20, с. 329]:

- своевременность заключения договорных обязательств;
- контроль за выполнением договорных обязательств;
- строгое документирование всех расчётных операций.

Для того, чтобы учётные расчётные операции с поставщиками и подрядчиками, покупателями и заказчиками были организованы должным уровнем, необходимо обращать внимание на следующие моменты.



Во-первых, важно определять выбор покупателя. Чем больше и лучше субъект хозяйствования будет знать своего покупателя, его репутацию, его способность к погашению долговых обязательств, его платежеспособность, тем их совместная деятельность будет намного надёжнее складываться [22, с. 285].

Во-вторых, следует учитывать разнообразие всех участников, которые принимают участие в расчётных операциях, какие формы при этом расчётом применяются между ними в процессе ведения деятельности [34, с. 311]. Какие предпосылки возникают при нарушениях расчётных операций, несвоевременных расчётов. Поэтому у субъектов хозяйствования должен вестись постоянный контроль за формированием задолженностей покупателей, проводится оценка, прогнозирование и анализ денежных потоков между участниками, среди которых формируются расчётные операции.

Своевременность и правильность ведения расчётных операций будет в большей степени способствовать укреплению расчётной и договорной дисциплины [32, с. 112].

В-третьих, большая роль отводится формам безналичных расчётов. С появлением новых форм безналичных расчётов, повышается эффективность производимых расчётных операций, что приводит к более оптимальным вариантам расчётов между покупателями и заказчиками, поставщиками и подрядчиками.

## 1.2 Нормативно-правовое регулирование расчётов с поставщиками и подрядчиками, покупателями и заказчиками

Необходимым фактором при организации документооборота расчётных операций с поставщиками и подрядчиками, покупателями и заказчиками является соблюдение нормативных норм и законодательных актов, постановлений, регулирующих предпринимательскую деятельность в РФ [39, с. 42].

Нормативно-правовое регулирование бухгалтерского учёта расчётных операций в Российской Федерации осуществляется согласно четырехуровневой системе.

Первый уровень – законодательные документы.

В первую очередь, основной правовой основой выступает Конституция РФ.

Конституция РФ гласит, что независимо от того какой статус имеют предприниматели, частного или государственного характера, их конституционный статус на всей территории РФ должен быть единым.

При этом именно Конституция РФ гарантирует всем участникам рыночных отношений свободное перемещение услуг, товаров и финансовых ресурсов в едином экономическом пространстве [1], предоставляя свободу, связанную с экономической торговой деятельностью, поддерживая тем самым конкурентную среду.

Гражданский кодекс РФ от 30.11.1994 № 51–ФЗ. В ст. 1 данного Кодекса устанавливается общий срок исковой давности для учёта кредиторской и дебиторской задолженности на балансе организации равный трём годам.

В ст. 200 также говорится о том, что срок исковой давности не может превышать 10 лет с того дня, когда возникает обязательство [2].

Налоговый кодекс РФ от 05.08.2000 № 117–ФЗ (ред. от 07.03.2018). В ст. 266 Налогового кодекса раскрывается понятие сомнительного и безнадежного долга. По данному кодексу сомнительным долго признается «любая задолженность перед налогоплательщиком, возникшая в связи с реализацией товаров, выполнением работ и оказанием услуг в том случае, если эта задолженность не погашена в сроки, установленные договором, не обеспечена залогом, поручительством банковской гарантией.

Безнадежным долгом признается долг, взыскание которого невозможно из-за истекшего срока исковой давности» [3].

Основным законом, регулирующим организацию ведения бухгалтерского учёта в РФ, является Федеральный закон «О бухгалтерском учёте» [4].

Объекты для целей бухгалтерского учёта, а также обязанности по ведению документооборота всех учётных документов в организациях, порядок закрепления способов ведения бухгалтерского учёта, фактов хозяйственных операций регулируются Федеральным законом «О бухгалтерском учёте» [4].

При этом данным законом определяется порядок проведения инвентаризаций в организациях, определяются общие требования к составлению бухгалтерской финансовой отчётности, её составу, также законом устанавливается обязанность осуществления внутреннего контроля за ведением документооборота в организациях, соблюдая при этом стандартов федерального уровня, отраслевых стандартов финансового и бухгалтерского учёта.

Таким образом, именно Закон «О бухгалтерском учёте» является основным документом, который с нормативной точки зрения регулирует постановку организации бухгалтерского учёта, а также порядок ведения бухгалтерской финансовой отчётности, всеми субъектами хозяйствования, в том числе и торговых организаций.

ПБУ 4/99 устанавливает, прежде всего, состав, а также содержание и методические основы формирования бухгалтерской финансовой отчётности организаций, в том числе порядок отражения выручки от продажи товаров в торговых организациях.

Данное Положение включает не только информацию о порядке и документированию всех хозяйственных операций организации, но и правила оценки статей бухгалтерской финансовой отчётности организации, в частности оценки товаров, принимаемых к учёту в торговой организации, а также их выбытия в процессе их реализации потенциальному покупателю [10].

Именно данное Положение раскрывает содержание информации о сумме запасов торговых организаций, в том числе товаров, поступающих в розничную торговлю, которые нашли своё отражение в бухгалтерском балансе торговых организаций, затратах в отчёте о финансовых результатах, включая суммы затрат, связанных с приобретением товаров для их перепродажи.

Положением предусмотрено раскрытие информации о признании доходов и расходов, а также признания выручки в Отчёте о финансовых результатах.

Положение по бухгалтерскому учёту от 6.10.2008 г. № 106н «Учётная политика организации» ПБУ 1/2008, прежде всего, определяет правила и порядок формирования всех хозяйственных учётных процессов организации, а также правила раскрытия учётной политики для каждого отдельного субъекта хозяйствования [9].

Положение по бухгалтерскому учёту от 06.05.99 г. № 32н «Доходы организации» ПБУ 9/99 содержит следующую информацию:

- 1) в гл.1 ст.1 отражаются правила формирования в бухгалтерском учёте информации о доходах коммерческих организаций, являющимися юридическими лицами по законодательству РФ;
- 2) в гл.2 ст.5 отражено, что доходом от обычного вида деятельности признается выручка от продажи продукции (товаров), поступления, связанные с выполнением работ или оказанием услуг»;
- 3) гл. 3 содержит информацию о том, какие доходы признаются прочими [12].

Положение по бухгалтерскому учёту от 06.05.99 г. № 33н «Расходы организации» ПБУ 10/99 содержит информацию следующего характера:

- 1) в гл.1 ст.1 отражаются правила формирования в учёте хозяйственных операций на счетах бухгалтерского учёта информации о расходах коммерческих организаций, являющимися юридическими лицами по законодательству РФ;
- 2) в гл.2 ст.1 содержится информация о том, что расходами от обычного вида деятельности признаются расходы, которые связаны с изготовлением и продажей продукции, приобретением и продажей товаров, а также с выполнением работ и оказанием услуг [11].

План счетов бухгалтерского учёта финансово-хозяйственной деятельности организации и Инструкция по его применению от 03.10.2000 г. № 94н составляется для каждого субъекта хозяйствования и закрепляется его учётной политикой.

Согласно Плана счетов бухгалтерского учёта для предприятий и организаций, а также инструкции по его применению от 03.10.2000 г. № 94н, для отражения в документообороте учёта товаров применяется один счёт учёта 41 «товары» и два забалансовых счёта учёта 002 «товарно-материальные ценности, принятые на ответственное хранение» и 004 «товары, принятые на комиссию» [14].

При ведении бухгалтерского учёта товаров торговые организации руководствуются Положением и Методическими указаниями по бухгалтерскому учёту материально-производственных запасов (ПБУ 5/01), а также инструкцией по использованию плана счетов, а так же других нормативных актов.

Их учёт регулирует Приложение по бухгалтерскому учёту «Учёт материально-производственных запасов» ПБУ 5/01, утвержденное приказом Минфина России от 09.06.2001 г. № 44н. [13].

Так, согласно ПБУ 5/01 товары, приобретенные, торговой организацией для продажи принимаются к учёту «по стоимости их приобретения».

Организациям, осуществляющим розничную торговлю, разрешается производить оценку приобретенных товаров по продажной стоимости с отдельным учётом наценок и скидок.

Приказ Министерства финансов Российской Федерации № 49 от 13.06.1995 г. «Методические указания по инвентаризации имущества и финансовых обязательств» устанавливает в гл.1 ст.1.1 порядок проведения инвентаризации имущества и финансовых обязательств торговых организаций [15].

Если в согласовании с учётной политикой бухгалтерский учёт товаров ведётся по себестоимости приобретения, то товары принимаются к учёту по фактической себестоимости [18, с. 317].

При этом к фактическим затратам на их приобретение будут относиться:

- покупная стоимость товара;
- уплаченные суммы за оказанные консалтинговые и информационные услуги;
- таможенные пошлины;
- льготируемые и неоплачиваемые налоговые суммы и платежи;
- гонорары, уплачиваемые посредникам;
- расходы, связанные с заготовкой, доставкой товаров до их места назначения.

При этом установлено, что не включаются в фактические затраты на приобретение групп товаров затраты общехозяйственного назначения и другие аналогичные расходы [33, с. 252].

Счёт 60 «расчёты с поставщиками и подрядчиками» является пассивным. Предназначен для учёта расчётов по хозяйственным операциям, связанным с расчётами за приобретенные товарно-материальные ценности, принятые выполненные работы или оказанные услуги [27, с. 84].

Корреспонденция счетов при расчётах с поставщиками и подрядчиками:

ДТ 60 субсчёт «выданные авансы» КТ51 – выплачен аванс с расчётного счёта;

ДТ 60 КТ 50 – оплачены наличными денежными средствами за приобретённые материальные ценности, оплата работ и оказанных услуг;

ДТ 60 КТ 51 – проведена оплата с расчётного счёта организации;

ДТ 60 КТ 52 – проведена оплата с валютного счёта организации;

ДТ 10 КТ 60 – получены материалы;

ДТ 19 КТ 60 – отражена сумма НДС, уплаченная при приобретении материалов, товаров или выполнении работ;

ДТ 20 КТ 60 – стоимость работ сторонних организаций отнесена на себестоимость производства;

ДТ 60 КТ 60 субсчёт «Авансы выданные» – учтена сумма ранее выданного аванса в момент получения товара.

Счёт 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками» является активным. Он предназначен для учёта расчётов за отгруженную товарную продукцию, выполнение работ либо оказание услуг [41, с. 77].

Корреспонденция счетов при расчётах с покупателями и заказчиками:

ДТ 62 КТ 90-1 – отражена стоимость продажи отгруженной товарной продукции, выполненные работы либо оказанные услуги, относящиеся к основным видам деятельности;

ДТ 62 КТ 91–1 – отражена стоимость продажи отгруженной товарной продукции, выполненные работы или оказанные услуги, не относящиеся к основным видам деятельности;

ДТ 50 (51, 52) КТ 62 – получена выручка за реализованную товарную продукцию, выполненные работы, оказанные услуги наличными денежными средствами (на расчётный, валютный счёт).

ДТ 76–2 КТ 60 – отражены расчеты по претензиям к поставщику.

Приказ Министерства финансов РФ от 13.06.1995 № 49 «Об утверждении Методических указаний по инвентаризации имущества и финансовых обязательств», устанавливающие в гл. 1 ст. 1.1 порядок проведения инвентаризации имущества и финансовых обязательств организации и оформления её результатов [7].

Четвертый уровень – нормативные документы конкретной организации:

- 1) учётная политика;
- 2) рабочий план счетов;
- 3) график документооборота и т. д.

Документы четвёртого уровня утверждаются руководителем организации, формируются бухгалтерскими, финансовыми и экономическими службами. Следует отметить, что составляющая часть указанных документов не должна противоречить документам, формирующим основу нормативной базы регулирования расчётных операций, рассмотренных выше.

### 1.3 Методика анализа расчётов с поставщиками и подрядчиками, покупателями и заказчиками

Анализ формирования обязательств хозяйствующего субъекта имеет важное значение, так как от изменения их объёма, состава, а также структуры зависит уровень платежеспособности и финансовой устойчивости предприятия.

Важнейшими основными документами для проведения анализа в качестве информационных источников выступают формы бухгалтерской финансовой отчётности торговых организаций, регистры учёта фактов хозяйственных операций, первичные документы учёта поступления и реализации товаров.

В качестве первичных документов по ведению товарных операций выступают денежные и товарные отчёты материально-ответственных лиц, к которым, как правило, прикладываются документы, подтверждающие факт получения выручки, а также все виды расходов, произведённые за счёт данного показателя [42, с. 181].

При этом необходимым фактором является, прежде всего, наметить основные направления детализации анализа показателей.

При этом отчётность рассматривается в двух основных аспектах: с точки зрения установления рациональной структуры имущества и его источников, обеспечивающих текущую и долгосрочную платежеспособность организации, а так же с точки зрения выявления финансового результата хозяйствующего субъекта» [31, с. 162].

Для оценки оборачиваемости этих задолженностей используют следующую группу показателей.

1. Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности.

$$K_{об.дз} = \frac{ВР}{\overline{ДЗ}},$$

где ВР – выручка от продажи продукции (выполненные работы, услуги);

$\overline{ДЗ}$  – среднее значение дебиторской задолженности.

Значение данного коэффициента показывает, сколько раз задолженность образуется и поступает в организацию за исследуемый период.

2. Коэффициент оборачиваемости долгосрочной дебиторской задолженности.

$$K_{об.ддз} = \frac{ВР}{\overline{ДДЗ}},$$

где  $\overline{ДДЗ}$  – среднее значение долгосрочной дебиторской задолженности.

Показывает количество оборотов долгосрочной задолженности дебиторов за отчётный налоговый год.

Увеличение при этом количества оборотов в размах свидетельствует, прежде всего, об ускорении оборачиваемости задолженности дебиторов [31, с. 163].

3. Коэффициент оборачиваемости краткосрочной дебиторской задолженности.

$$K_{об.кдз} = \frac{ВР}{\overline{КДЗ}},$$

где  $\overline{КДЗ}$  – среднее значение краткосрочной задолженности дебиторов.

4. Коэффициент оборачиваемости долгосрочной задолженности дебиторов днях.

$$K_{об.(дн.)ддз} = \frac{T}{K_{об.ддз}},$$

$$K_{об.(дн.)ддз} = \frac{T \cdot \overline{ДДЗ}}{ВР},$$

где  $T$  – количество дней в периоде.

5. Оборачиваемость дебиторской задолженности в днях.

$$K_{об.(дн.)дкдз} = \frac{T}{K_{об.кдз}},$$

$$K_{об.(дн.)дкдз} = \frac{T \cdot \overline{КДЗ}}{ВР}.$$

При приведении анализа целесообразно также рассчитать такие показатели.

6. Средняя дебиторская задолженность за период ( $\overline{ДЗ}$ ).

$$\overline{ДЗ} = \frac{ДЗ_{н.п.} + ДЗ_{к.п.}}{2},$$

где  $ДЗ_{н.п.}$  – дебиторская задолженность на начало отчётного периода;

$ДЗ_{к.п.}$  – дебиторская задолженность на конец отчётного периода.

7. Доля задолженности дебиторов в объёме оборотных активов [36, с. 212].

$$У_{ДЗ} = \frac{ДЗ}{А_{тек.}} \cdot 100\%,$$

где  $A_{тек.}$  – текущие активы.

8. Коэффициент инкассации дебиторской задолженности.

$$K_{инк.т.м.} = \frac{\text{оплата текущего месяца}}{\text{отгрузка текущего месяца}},$$

где  $K_{инк.т.м.}$  – коэффициент инкассации текущего месяца.

$$K_{инк.п.м.} = \frac{\text{погашение ДЗ от 0 до 30 дней}}{\text{отгрузка предыдущего месяца}},$$

где  $K_{инк.п.м.}$  – коэффициент инкассации предыдущего месяца.

Если у организации отсутствует сомнительная задолженность дебиторов, то  $K_{инк} = 1$ , или 100 %.

9. Доля сомнительной задолженности в составе дебиторской задолженности ( $У_{сДЗ}$ ) [50, с. 152].

$$У_{сДЗ} = \frac{ДЗ_{сом.}}{ДЗ_{общ.}} \cdot 100\%,$$

где  $ДЗ_{сом.}$  – сомнительная дебиторская задолженность;

$ДЗ_{общ.}$  – общая дебиторская задолженность.

10. Среднее значение кредиторской задолженности за отчётный период ( $\overline{КЗ}$ ).

$$\overline{КЗ} = \frac{КЗ_{н.п.} + КЗ_{к.п.}}{2},$$

где  $КЗ_{н.п.}$  – кредиторская задолженность на начало отчётного периода;

$КЗ_{к.п.}$  – кредиторская задолженность на конец отчётного периода.

3. Оборачиваемость кредиторской задолженности [43, с. 126]

$$K_{об.кз} = \frac{ВР}{\overline{КЗ}},$$

где  $\overline{КЗ}$  – среднее значение кредиторской задолженности.

4. Оборачиваемость долгосрочной кредиторской задолженности

$$K_{об.дкз} = \frac{ВР}{\overline{ДКЗ}},$$

где  $\overline{ДКЗ}$  – среднее значение долгосрочной задолженности дебиторов.

5. Оборачиваемость краткосрочной кредиторской задолженности

$$K_{об.ккз} = \frac{ВР}{\overline{ККЗ}},$$

где  $\overline{ККЗ}$  – средняя величина краткосрочной дебиторской задолженности.

Рост коэффициента означает увеличение скорости оплаты задолженности организации, а снижение – рост закупок в кредит [45, с. 72].

6. Период погашения в днях кредиторской задолженности ( $ПП_{кз}$ ).

$$ПП_{кз} = \frac{T}{K_{об.кз}},$$

где  $ПП_{кз}$  – период погашения в днях кредиторской задолженности.

Период погашения кредиторской задолженности отражает средний срок возврата долгов организацией, т. е. количество оборотов (количество дней), необходимое организации для оплаты выставленных ей счетов.

7. Доля кредиторской задолженности в текущих пассивах ( $У_{КЗ}$ ).

$$У_{КЗ} = \frac{КЗ}{П_{тек.}} \cdot 100\%,$$

где  $П_{тек.}$  – текущие пассивы.

8. Коэффициент текущей ликвидности.

$$К_{ТЛ} = \frac{ОА}{КО},$$

где ОА – оборотные активы;

КО – краткосрочные долговые обязательства.

Этот коэффициент показывает, насколько текущие обязательства покрываются оборотными активами.

9. Коэффициент срочной ликвидности [50, с. 155].

$$К_{СЛ} = \frac{ДС + КФВ + КДЗ}{КО},$$

где ДС – денежные средства;

КФВ – краткосрочная сумма финансовых вложений;

КДЗ – краткосрочная сумма дебиторской задолженности.

10. Коэффициент соотношения дебиторской и кредиторской задолженности.

$$К = \frac{ДЗ}{КЗ}.$$

Необходимо установить их фактическое соотношение и определить оптимальное значение, так как значительное превышение сумм задолженности дебиторов над кредиторской задолженностью может создать угрозу финансового состояния предприятия и привести к необходимости привлечения дополнительных средств в качестве источников финансирования хозяйственной деятельности [24, с. 39].

Значительное превышение кредиторской задолженности над дебиторской может привести к снижению финансовой независимости и платежеспособности организации.

Критерием оптимального соотношения дебиторской и кредиторской задолженностей выступает следующее условие:

$$ДЗ_{доп.} + \Delta ОП \geq \Delta ОЗ + РПС + КЗ_{доп.},$$

где  $ДЗ_{доп.}$  – допустимая сумма дебиторской задолженности;

$\Delta ОП$  – изменение прибыли, связанной с производственным процессом и реализацией продукции;

$\Delta ОЗ$  – изменение затрат, связанных с производственным процессом и реализацией продукции;

РПС – сумма средств, инвестированных в задолженность дебиторов из-за неплатежей покупателей;

$КЗ_{доп.}$  – допустимая сумма кредиторской задолженности.



## Выводы по разделу 1

В первом разделе выпускной квалификационной работы изучены теоретические основы учёта расчётов с поставщиками и подрядчиками, покупателями и заказчиками, исследованы основные понятия и экономическая сущность расчётных операций, возникающих между субъектами хозяйствования.

Поставщикам отводится важная роль во всём процессе, связанного с разработкой товарной продукции, начиная от проектирования её до реализации.

В роли покупателей могут быть представлены как юридические, так и физические лица, которые используют, приобретают или заказывают услуги, товары либо работы. Покупателем будет называться такой субъект хозяйствования, который будет приобретать определённый товар не для собственного использования, а для выполнения определённых нужд самого предприятия.

В роли заказчика могут выступать как юридические, так и физические лица, которые оращаются с заказом к другим лицам, изготовителям продукции, товара, продавцам, поставщикам или подрядчикам, с целью получения определённого вида услуги.

Как правило, в качестве заказчиков могут выступать государственные органы, учреждения, правительство, предприятия и организации, а также простые граждане.

При этом главным основанием, на основании чего совершаются все расчётные операции между покупателями и заказчиками, является коммерческая сделка, которая в свою очередь должна иметь юридическую силу.

Становится понятным, что любая организация сталкивается с возникновением расчётных операций.

Задолженности между контрагентами возникают, если не выполняются одной из сторон условия договора в части оплаты за поставленные товары, оказанные услуги либо выполненные работы.

В работе рассмотрена четырехуровневая система нормативно-правового регулирования бухгалтерского учёта расчётных операций, которые возникают в процессе ведения хозяйственной деятельности, в частности расчётных операций между поставщиками и подрядчиками, покупателями и заказчиками согласно законодательству Российской Федерации.

Изучена методика проведения анализа расчётов с поставщиками и подрядчиками, покупателями и заказчиками представленной в экономической литературе различными авторами, определены задачи, этапы, приёмы анализа, применяемые на практике.

Для того, чтобы вероятность возникновения дебиторской задолженности, а также кредиторской задолженности (задолженности поставщиков и подрядчиков) была минимальная, организации необходимо строго следить за соблюдением платежей. А также отслеживать соотношение дебиторской и кредиторской задолженности, потому как от этого зависит финансовая устойчивость субъекта хозяйствования в целом.

## 2 БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЁТ И АНАЛИЗ РАСЧЁТОВ С ПОСТАВЩИКАМИ И ПОДРЯДЧИКАМИ, ПОКУПАТЕЛЯМИ И ЗАКАЗЧИКАМИ В ООО «ПО «ТИТАН»

### 2.1 Организационно-экономическая характеристика ООО «ПО «Титан»

ООО «ПО «Титан» – российский производитель разборных пластинчатых теплообменников. Оборудование ООО «ПО «Титан» поставлено более чем на 400 объектов Российской Федерации и стран СНГ. Предприятие имеет сертификаты Ростехнадзора, декларации о соответствии ТР ТС 10/2011 и ТР ТС 32/2013, заключение Санэпиднадзора, сертификаты соответствия ГАЗПРОМСЕРТ, ГОСТ ISO 9001-2011.

Специалисты предприятия прошли обучение на одном из ведущих европейских заводов по производству пластинчатых теплообменников. Приобретенный опыт позволяет сотрудникам предприятия в короткие сроки качественно проводить расчет, подбор и изготовление теплообменных аппаратов. Сборка теплообменников производится в строгом соответствии с техническими условиями с использованием самых современных технологий. Материалы и изделия проходят двухступенчатый входной и выходной контроль, вся готовая продукция подвергается испытаниям, что обеспечивает надежность и безопасность выпускаемой продукции.

Общие сведения об ООО «ПО «Титан»:

- сокращенное название предприятия – ООО «ПО «Титан»;
- полное название предприятия – Общество с ограниченной ответственностью «Производственное объединение «Титан»;
- идентификационный номер (ИНН)/ КПП: 7413018287/741301001;
- юридический адрес согласно Уставу – 456780, Челябинская область, г.Озёрск, б-р Гайдара, д. 21, кв. 26;
- фактический адрес – 456780, Челябинская область, г.Озёрск, б-р Гайдара, д. 21, кв. 26;
- почтовый адрес – 456780, Челябинская область, г.Озёрск, б-р Гайдара, д. 21, кв. 26;
- ОГРН – 1137413002011;
- ОКПО – 42509157.

Генеральный директор ООО «ПО «Титан» – Миронов Игорь Геннадьевич, действует на основании Устава, главный бухгалтер – Комарова Валентина Ивановна.

ООО «ПО «Титан» является не только производителем, но и официальным представителем (дилером) таких компаний, как:

1. EBRO ARMATUREN – крупнейший немецкий концерн, выпускающий дисковые поворотные затворы с характеристиками DN 20–2000мм PN 363бара, обратные клапаны, шаровые краны, шиберные задвижки, электро и пневмопривода.

2. На сегодняшний день ООО «ПО «Титан» является официальным дилером указанного производителя на территории РФ и в Казахстане, а также имеет крупнейший в РФ склад дисковых поворотных затворов и комплектующих производства EBRO ARMATUREN.

3. Российский завод по производству энергетической арматуры ЗАО «Фирма «Союз-01», выпускающий запорные клапана, задвижки, регулирующие клапаны, обратные клапаны, предохранительные клапаны, РОУ (БРОУ), ОУ, спирально-навитые прокладки, графитовые уплотнения и др.

4. Шведская компания TRANTER, выпускающая пластинчатые теплообменники разборные и сварные, спиральные теплообменники (официальный дилер на территории России и стран СНГ).

Выпуск и реализация продукции являются основной деятельностью, главным источником дохода ООО «ПО «Титан».

Финансовые результаты от реализации готовой продукции (выполненных работ, оказанных услуг) во многом определяют финансовый результат деятельности организации в отчетном периоде. Запасы готовой продукции являются частью материально-производственных запасов в составе оборотных активов организации. Выпуск тепловых пунктов на базе пластинчатых теплообменников собственного производства является основным производственным направлением ООО «ПО «Титан». Производство стартовало в 2012 году. С тех пор реализовано немало проектов, как в ЖКХ, так и в промышленности. Конструктивно индивидуальный тепловой пункт нашего производства может быть блочным или модульным, схема теплового пункта обязательно согласовывается с заказчиком. Производство полностью сертифицировано, имеются все разрешительные документы на производство, поставку, эксплуатацию, сервис.

Рассмотрим организационную структуру предприятия (рисунок 1).

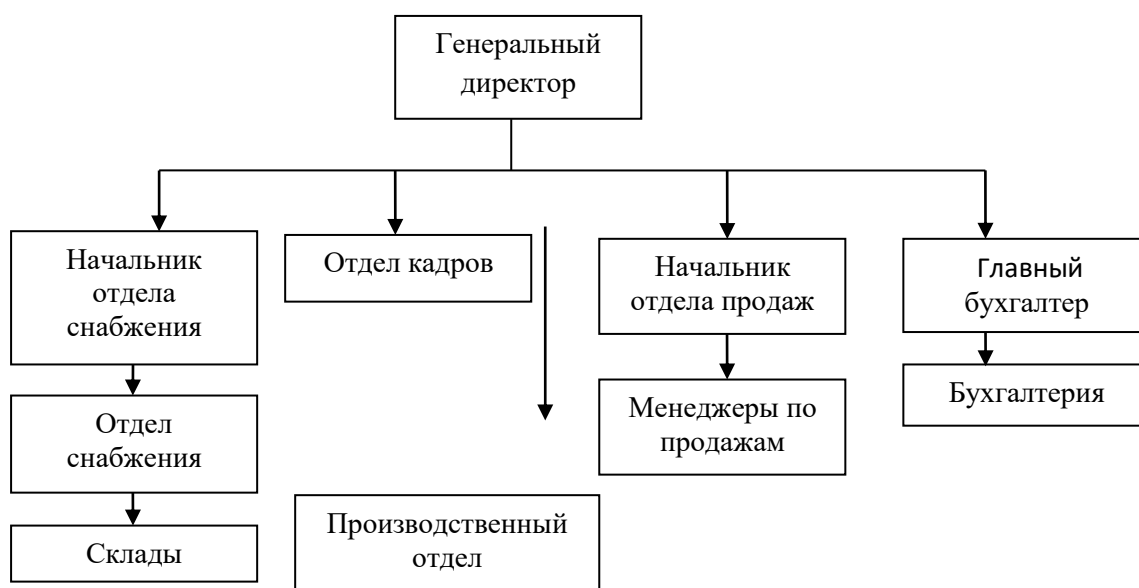


Рисунок 1 – Организационная структура ООО «ПО Титан»

Организация документооборота на предприятии возложена на главного бухгалтера, который ведёт весь процесс организации бухгалтерского учёта, проводит расчётные операции с поставщиками, банковскими, страховыми структурами, начисляет заработную плату работникам предприятия, формирует отчётность для целей налогообложения.

Проведём анализ основных экономических показателей деятельности предприятия (таблица 1).

Таблица 1 – Основные экономические показатели деятельности предприятия

Показатели	2017 год	2018 год	Отклонение, +,-	Темп изменения, %
Выручка, тыс. руб.	42 808,0	52 970,0	10 162,0	23,7
Себестоимость, тыс. руб.	33 813,0	44 117,0	10 304,0	30,5
Валовая прибыль, тыс. руб.	8995,0	8853,0	-142,0	-1,6
Коммерческие расходы, тыс. руб.	4303,0	5196,0	893,0	20,7
Управленческие расходы, тыс. руб.	4151,0	5787,0	1636,0	39,4
Прибыль от продаж, тыс. руб.	41,0	-2130,0	-2089,0	-5095,0
Прочие доходы, тыс. руб.	3561,0	1259,0	-2302,0	-64,6
Прочие расходы, тыс. руб.	2671,0	633,0	-2038,0	-76,3
Чистая прибыль, тыс. руб.	731,0	-1232,0	-501,0	-68,5
Рентабельность продаж, %	0,1	-2,3	-2,2	-2200,0

Анализируя основные показатели предприятия ООО «ПО Титан» в динамике за период 2017–2018 года видно, что показатель выручки в динамике увеличивается на сумму 10 162 тыс. руб., темп увеличения составил 23,7 %.

При этом показатель себестоимости предприятия увеличился в динамике на сумму 10 304 тыс. руб., темп увеличения составил 30,5 %.

Тот факт, что показатель себестоимости увеличился большими темпами по отношению к выручке, привело к тому, что значение валовой прибыли уменьшилось на сумму 142 тыс. руб., темп снижения составил 1,6 %.

У предприятия в динамике увеличиваются коммерческие расходы на сумму 893 тыс. руб., темп роста составил 20,7 %, в отчётном 2018 году значение показателя равно 5196 тыс. руб.

Управленческие расходы предприятия также имеет тенденцию к увеличению, ещё большими темпами увеличиваются, чем коммерческие расходы. Увеличение значения данного показателя составило на сумму 1636 тыс. руб., темп увеличения составил 39,4 %. Значение показателя по данной статье расходов составило на конец отчётного 2018 года 5787 тыс. руб.

Такая динамика привела к тому, что у предприятия ООО «ПО Титан» прибыль от продаж на конец отчётного периода 2018 года показана со знаком минус, уменьшение данного показателя составило на сумму 501 тыс. руб., убыток по предприятию составил 1232 тыс. руб.

В динамике у предприятия ООО «ПО Титан» рентабельность продаж в отчётном 2017 году составила 0,1 %, а в 2018 году снижение данного показателя на 2,2 %. Это отрицательная динамика в работе предприятия, предприятие испытывает трудности в работе.

Рассмотрим динамику основных экономических показателей (рисунок 2).

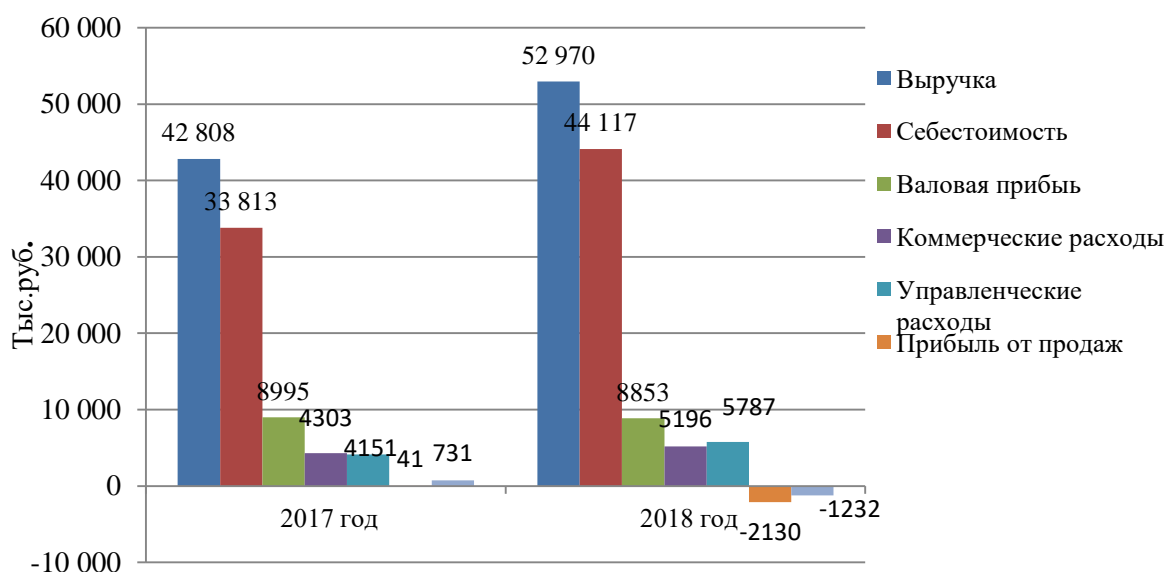


Рисунок 2 – Динамика основных показателей деятельности предприятия

Проведём расчёт показателей ликвидности и платежеспособности предприятия ООО «ПО Титан».

Все активы, сформированные у субъекта хозяйствования по степени ликвидности следует условно разделить на следующие группы.

1. Наиболее ликвидная группа активов (А1) – включает денежные средства и краткосрочные финансовые вложения по строкам в разделе «Оборотные активы» субъектов хозяйствования.

2. Группа активов (А2) «Быстрореализуемые активы» – это такая группа активов, для обращения которых в наличные денежные средства требуется определенное время. В эту группу, как правило, входит дебиторская задолженность (платежи по которой ожидаются в течение 12 месяцев после отчётной даты).

3. Группа активов (А3) «Медленнореализуемые активы» – представляет собой статьи бухгалтерского баланса в составе оборотных активов, включающие запасы, сумму налога на добавленную стоимость, долгосрочную дебиторскую задолженность и прочие оборотные активы.

4. Группа активов (А4) «Труднореализуемые активы» – данная группа активов отражает ту их часть в составе внеоборотных активов, которая предназначена для использования в деятельности хозяйствующего субъекта, как правило, в течение относительно продолжительного периода времени [34, с. 521].

Пассивы бухгалтерского баланса субъектов хозяйствования следует для анализа группировать по степени возрастания их сроков погашения обязательств.

Представим порядок группировки статей пассивов исходя из предложенной методики авторов А.Ф. Ионовой и Н.Н. Селезнёвой.

1. Группа наиболее срочных обязательств (П1) – к данной группе пассивов, как правило, следует относить кредиторскую задолженность хозяйствующего субъекта.

2. Группа краткосрочных пассивов (П2) – в данную группу при расчёте показателей включаются краткосрочные средства в виде займов и прочие краткосрочные обязательства хозяйствующего субъекта.

3. Группа долгосрочных пассивов (П3) – данная группа предусматривает отражать суммы долгосрочных средств в виде займов хозяйствующего субъекта, а также суммы резервов предстоящих платежей и доходы будущих периодов.

4. Группа постоянных активов (П4) – данная группа содержит информацию о наличии капитала и резервов хозяйствующего субъекта. Как правило, это итог раздела III бухгалтерского баланса «Капитал и резервы».

Для определения ликвидности баланса следует сопоставить итоги по каждой группе активов и пассивов.

Проведём группировку активов и пассивов баланса для проведения анализа ликвидности и платежеспособности предприятия за 2016–2018 год (таблица 2).

Таблица 2 – Активы и пассивы предприятия по группировочному признаку

Активы	2016 г. тыс. руб.	2017 г. тыс. руб.	2018г. тыс. руб.	Пассивы	2016 г. тыс. руб.	2017 г. тыс. руб.	2018 г. тыс. руб.
A1	4113	886	615	П1	5436	10 307	11 861
A2	8710	14 520	13 488	П2	3507	9350	20 126
A3	14 928	22 388	29 917	П3	21 000	17 000	17 000
A4	2954	356	5228	П4	762	1493	261
Итого активы	30 705	38 150	49 248	Итого пассивы	30 705	38 150	49 248

В результате группировки активов и пассивов баланса предприятия в динамике за 2016–2018 год видно, что по первому группировочному признаку баланс не ликвиден, так как неравенство  $A1 \geq П1$  не выполняется. Это говорит о том, что предприятие не в состоянии погасить срочные обязательства наиболее ликвидными активами, у предприятия недостаточно денежных средств и финансовых вложений для покрытия наиболее срочных обязательств.

Выполняется неравенство  $A2 \geq П2$ , из этого следует, что у предприятия достаточно в составе активов краткосрочных быстрореализуемых активов, получив которые улучшит платежеспособность субъекта хозяйствования.

Выполняется неравенство  $A3 \geq П3$  за период 2017 и 2018 года, а, следовательно, у предприятия достаточно активов для погашения долгосрочных кредитов и займов. Выполняется неравенство  $A4 \leq П4$  только за период 2016 и 2017 года, за период 2018 года данное неравенство невыполнимо, следовательно, у предприятия не достаточно собственного капитала, а значит все затраты

предприятия, связанные с формированием внеоборотных активов предприятие не сможет покрыть за счёт собственных источников средств.

Можно сделать, что баланс предприятия не является абсолютно ликвидным.

Проведём анализ ликвидности и платежеспособности предприятия в динамике за период 2016–2018 года.

Проведём расчёт показателей ликвидности предприятия за 2016 год.

1. Показатель коэффициента общей ликвидности (КОБЛ).

$$КОБЛ = \frac{A1 + (0,5 \cdot A2) + (0,3 \cdot A3)}{П1 + (0,5 \cdot П2) + (0,3 \cdot П3)}$$
$$КОБЛ = \left( \frac{4113 + 4355 + 4478,4}{5436 + 1753,5 + 6300} \right) 100 = 0,96 \%$$

2. Показатель коэффициента текущей ликвидности (КТЛ).

$$КТЛ = \frac{A1 + A2 + A3}{П1 + П2}$$
$$КТЛ = \left( \frac{4113 + 8710 + 14\,928}{5436 + 3507} \right) 100 = 3,1 \%$$

3. Показатель коэффициента быстрой текущей ликвидности (КБТЛ).

$$КБТЛ = \frac{A1 + A2}{П1 + П2}$$
$$КБТЛ = \left( \frac{4113 + 8710}{5436 + 3507} \right) 100 = 1,43 \%$$

4. Показатель коэффициента абсолютной ликвидности (КАБЛ).

$$КАБЛ = \frac{A1}{П1 + П2}$$
$$КАБЛ = \left( \frac{4113}{5436 + 3507} \right) 100 = 0,46 \%$$

Расчёт показателей ликвидности предприятия за 2017 год.

1. Показатель коэффициента общей ликвидности (КОБЛ).

$$КОБЛ = \left( \frac{886 + 7260 + 6716,4}{10\,307 + 4675 + 5100} \right) 100 = 0,74 \%$$

2. Показатель коэффициента текущей ликвидности (КТЛ).

$$КТЛ = \left( \frac{886 + 14\,520 + 22\,388}{10\,307 + 9350} \right) 100 = 1,92 \%$$

3. Показатель коэффициента быстрой текущей ликвидности (КБТЛ).

$$КБТЛ = \left( \frac{886 + 14\,520}{10\,307 + 9350} \right) 100 = 0,78 \%$$

4. Показатель коэффициента абсолютной ликвидности (КАБЛ).

$$КАБЛ = \left( \frac{886}{10\,307 + 9350} \right) 100 = 0,04 \%$$

Расчёт показателей ликвидности предприятия за 2018 год.

1. Показатель коэффициента общей ликвидности (КОБЛ).

$$КОБЛ = \left( \frac{615 + 6744 + 8975,1}{11\,861 + 10\,063 + 5100} \right) 100 = 0,60 \%$$

2. Показатель коэффициента текущей ликвидности (КТЛ).

$$\text{КТЛ} = \left( \frac{615 + 13\,488 + 29\,917}{11\,861 + 20\,126} \right) 100 = 1,38 \%$$

3. Показатель коэффициента быстрой текущей ликвидности (КБТЛ).

$$\text{КБТЛ} = \left( \frac{615 + 13\,488}{11\,861 + 20\,126} \right) 100 = 0,44 \%$$

4. Показатель коэффициента абсолютной ликвидности (КАБЛ).

$$\text{КАБЛ} = \left( \frac{615}{11\,861 + 20\,126} \right) 100 = 0,02 \%$$

Расчётные данные показатели для анализа и оценки ликвидности и платежеспособности предприятия представим ниже (таблица 3).

Таблица 3 – Показатели ликвидности и платежеспособности предприятия

Показатель	2016 год	2017 год	2018 год
Коэффициент общей платежеспособности	0,96	0,74	0,60
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,46	0,04	0,02
Коэффициент быстрой текущей ликвидности	1,43	0,78	0,44
Коэффициент текущей ликвидности	3,10	1,92	1,38

В результате расчётных показателей видно, что общий коэффициент платежеспособности предприятия в динамике снижается с 0,96 до 0,60 (практически с 96 % до 60 %). Это отрицательная динамика в работе предприятия.

При расчёте нормальным будет считаться значение, если оно будет больше или равно единице (КОБЛ.  $\geq 1$ ).

Коэффициент абсолютной ликвидности в динамике у предприятия снижается большими темпами. Значение данного коэффициент является наиболее жёстким критерием, определяющим уровень платежеспособности предприятия. Его расчётное значение показывает, какую часть краткосрочной задолженности предприятие ООО «ПО Титан» может погасить в ближайший период времени.

Нормальным считается, если расчётное значение данного коэффициента находится в пределах от 0,2 до 0,5. В нашем случае для исследуемого предприятия за период 2017 года и периода 2018 года значение показателя составило 0,04 и 0,02. Это также отрицательная динамика для предприятия, определяет недостаток денежных средств и краткосрочных финансовых вложений у субъекта хозяйствования для погашения краткосрочных обязательств.

Коэффициент быстрой текущей ликвидности является промежуточным коэффициентом покрытия. Его расчётное значение показывает, какую часть обязательств можно погасить текущими активами субъекта хозяйствования не учитывая при этом его запасы, отражённые в бухгалтерском балансе в составе оборотных активов. Нормативным принято считать значение равное 1,0 и выше. Если значение менее 1,0 то ликвидная группа активов не покрывает краткосрочные обязательства, а значит, для субъекта хозяйствования существует риск потери платежеспособности перед контрагентами.



Для исследуемого предприятия ООО «ПО Титан» в динамике за отчётные периоды 2017–2018 года значения расчётных показателей меньше 1, соответственно по годам составили 0,78 и 0,44, это ещё раз доказывает тот факт, что у предприятия снижается платежеспособность перед контрагентами.

Определяя коэффициенты быстрой ликвидности можно сделать вывод, что у предприятия значения данных показателей также снижаются. Считается, что необходимое расчётное значение данного коэффициента должно находиться в пределе 1,5, оптимальным считается, если значение данного показателя находится в пределах от 2,0 до 3,5.

Если значение данного расчётного коэффициента находится в пределах значения (2,0), то это значение характеризует запас финансовой прочности у субъекта хозяйствования, который возникает вследствие превышения доли ликвидного имущества над имеющимися обязательствами у определённого хозяйствующего субъекта.

Также данное оптимальное значение показывает то, что у субъекта хозяйствования в достаточном объёме оборотных средств, которые могут быть направлены на погашение краткосрочных обязательств перед контрагентами.

Для исследуемого предприятия расчётные значения данного показателя также минимальны, особенно это видно в динамике за период 2017–2018 года, в отчётном периоде 2017 года значение показателя равно 1,92, а в отчётном периоде 2018 года 1,38.

Даже если высвободить все запасы предприятия, реализовав их, платежеспособность предприятия будет находиться на низком уровне, значения расчётные данного коэффициента ниже нормативных значений.

Рассмотрим изменение показателей ликвидности в динамике (рисунок 3).

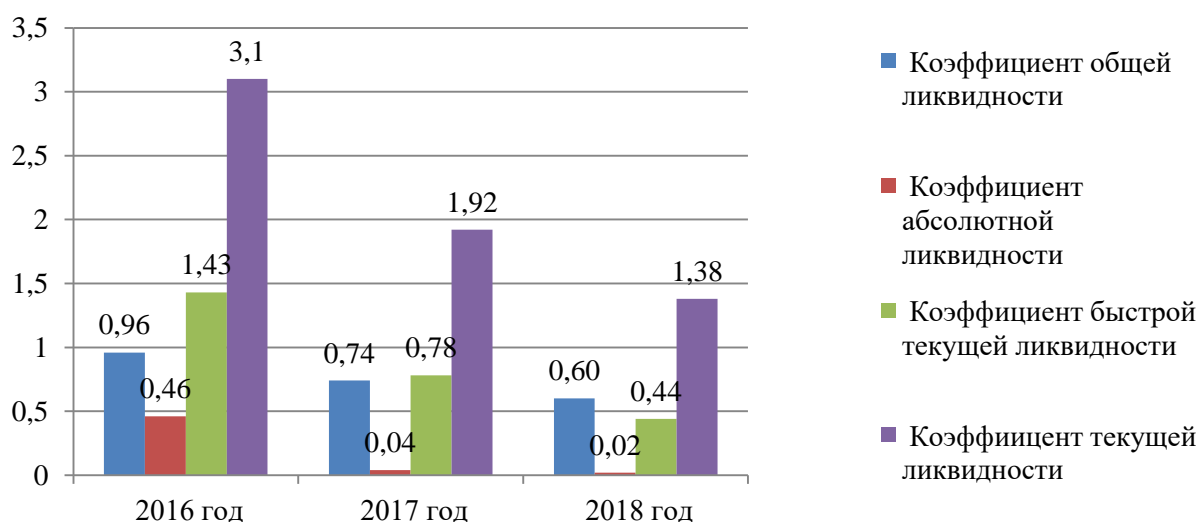


Рисунок 3 – Динамика показателей ликвидности за 2016–2018 гг

В результате расчётных показателей видно, что у предприятия существуют проблемы с платежеспособностью по выполнению своих краткосрочных обязательств.

## 2.2 Документальное оформление расчётов с поставщиками и подрядчиками, покупателями и заказчиками

Объектом выпускной квалификационной работы является исследуемое предприятие ООО «ПО «Титан», которое пять лет на рынке.

На исследуемом предприятии весь документооборот ведётся автоматизировано в системе 1С Производственное предприятие 8.3.

Бухгалтерский учёт в ООО «ПО Титан» осуществляется бухгалтерской службой, возглавляемой главным бухгалтером.

Учётная политика ООО «ПО Титан» разработана в соответствии с законами, актами, направленными на регулирование всего учётного процесса на предприятии.

Учётная политика предприятия формируется главным бухгалтером организации и утверждается генеральным директором.

В учётной политике ООО «ПО Титан» установлены следующие данные.

1. При ведении бухгалтерского учёта применяется утверждённый руководством предприятия план счетов для отражения фактов хозяйственных операций.

2. График документооборота утверждается приказом руководителя. Соблюдение графика контролирует главный бухгалтер.

3. Инвентаризация имущества и обязательств проводится раз в год перед составлением годового баланса, а также в иных случаях, предусмотренных законодательством, федеральными и отраслевыми стандартами, регулирующими ведение бухгалтерского учёта (ст. 11 Федерального закона от 06.12.2011 г. № 402–ФЗ).

4. Инвентаризация расчётов проводится ежеквартально.

5. Дебиторская задолженность определяется как авансы выданные, а также прочие начисленные суммы к получению.

6. Резерв по сомнительным долгам создаётся согласно п.70 Положения по ведению бухгалтерского учёта и бухгалтерской отчётности за № 34н.

7. Отчисления в резерв по сомнительным долгам производятся в случае признания дебиторской задолженности сомнительной (в бухучёте).

8. Просроченную дебиторскую задолженность с истёкшим сроком исковой давности переводить из разряда сомнительной в безнадежную и списывать на убытки (п.70 Положения по ведению бухгалтерского учёта и бухгалтерской отчётности в РФ, утвержденного Приказом Минфина РФ от 29.07.1998 г. № 34н).

9. Кредиторская задолженность отражается в момент признания доходов, получения работ (услуг), заёмных денежных средств и прочих активов. Кредиторская задолженность в финансовых отчётах соответствует величине отраженных расходов, работ (услуг), заемных денежных средств и прочих активов.

10. Выручка предприятия определяется по методу начисления, т. е. по мере выставления отгрузочных документов и перехода права собственности.

Все хозяйственные операции по учёту материальных ценностей от поставщиков на предприятии оформляются оправдательными документами. Эти документы служат первичными учётными документами, на основании которых ведётся бухгалтерский учёт, проводится организация расчётов с поставщиками и подрядчиками, покупателями и заказчиками.

Первичные документы должны тщательно оформляться, обязательно содержать подписи лиц, совершавших операции по учёту материальных ценностей.

Наличные расчёты осуществляются через кассу предприятия. Безналичные расчёты осуществляются через расчётный счёт, открытый в ОАО «Челябинвест».

Формы первичной учётной документации по учёту кассовых операций: приходный кассовый ордер № КО–1, расходный кассовый ордер № КО–2, журнал регистрации приходных и расходных кассовых документов № КО–3, кассовая книга № КО–4, книга учёта денежных средств № КО–5, авансовый отчёт АО–1.

Согласно Плана счетов на предприятии ООО «ПО Титан» учёт поступивших товаров от поставщиков ведётся на счёте учёта 41 «товары», к которому открыты субсчета учёта 41.1 «товары на складах», и 41.2 «товары в розничной торговле».

Поступивший товар от поставщика на основании сопроводительных документов приходится по дебету на 41 счёте учёта «товары», который предназначен для обобщения и сбора информации о наличии, а также движении товарно-материальных ценностей, которые приобретены предприятием для их дальнейшей перепродаже и применению в собственных целях.

Учёт материалов на предприятии, согласно утверждённого плана счетов организован на счёте учёта 10 «материалы».

К данному счёту планом счетов предусмотрены аналитические субсчета учёта: счет 10.1 «сырьё и материалы», 10.3 «топливо», 10.4 «тара», 10.5 «запасные части», 10.6 «прочие материалы», 10.9 «инвентарь».

В основном материальные ценности на предприятие ООО «ПО Титан» поступают путём приобретения у поставщиков. В качестве поставщиков у предприятия выступают как юридические лица, так и индивидуальные предприниматели.

Аналитический учёт материальных ценностей ведётся бухгалтерией в натурально-стоимостном выражении, учитывая при этом марку, артикул, сорт товара, материала и т. д.

Поступившие материальные ценности от поставщика принимаются к учёту по дебету 41 счёта учёта, счёту учёта 10 в корреспонденции со счётом по кредиту 60.

Данная проводка делается на счетах бухгалтерского учёта на основании товарной накладной формы ТОРГ–12.

К данному счёту открыты субсчета:

- 1) 60–1 «Расчёты с поставщиками и подрядчиками» (в рублях);
- 2) 60–2 «Расчёты по выданным авансам» (в рублях).

Представим корреспонденцию счетов при расчётах с поставщиками и подрядчиками:

- 1) дебет счёта учёта 60 субсчёт «авансы выданные» кредит счёта 51 (выплачен аванс с расчётного счёта);
- 2) дебет счёта учёта 60 кредит счёта учёта 50 (оплачены наличными денежными средствами приобретённые материальные ценности, оплата выполненных работ и оказанных услуг);
- 3) дебет счёта учёта 60 кредит счёта учёта 51 (оплачены с расчётного счёта предприятия, приобретённые материальные ценности, выполненные работы, а также оказанные услуги);
- 4) дебет счёта учёта 60 кредит счёта учёта 76 (списана сумма претензий, выявленная при приёмке продукции, на уменьшение суммы задолженности перед поставщиками);
- 5) дебет счёта учёта 10 кредит счёта учёта 60 (получены материалы);
- 6) дебет счёта учёта 19 кредит счёта учёта 60 (отражена сумма налога на добавленную стоимость, уплаченная при приобретении материалов, товаров или выполнении работ);
- 7) дебет счёта учёта 20 кредит счёта учёта 60 (стоимость работ сторонних организаций отнесена на себестоимость производства).

Счёт учёта 62 является активным. Предназначен для учёта расчётов за отгруженную товарную продукцию, выполнение работ либо оказание услуг [44].

Представим корреспонденцию счетов при расчётах с покупателями и заказчиками:

- 1) дебет счёта учёта 62 кредит счёта учёта 90–1 (отражена стоимость продажи отгруженной товарной продукции, выполненные работы либо оказанные услуги, относящиеся к основным видам деятельности);
- 2) дебет счёта учёта 62 кредит счёта учёта 91–1 (отражена стоимость продажи отгруженной товарной продукции, выполненные работы или оказанные услуги, не относящиеся к основным видам деятельности);
- 3) дебет счёта учёта 50 (51, 52) кредит счёта учёта 62 (получена выручка за реализованную товарную продукцию, выполненные работы, оказанные услуги наличными денежными средствами (на расчётный, валютный счёт) [40].

Отношения, возникающие у ООО «ПО Титан» как у покупателя, и поставщика материалов оформляются договором поставки.

В договоре поставки стороны прописывают порядок доставки материалов, порядок расчётов, а также условия получения товаров покупателем.

В договоре должна быть занесена информация о наименовании, количестве и сроке поставки материалов. При оплате поставщикам и подрядчикам за поставленные материальные ценности ООО «ПО Титан» применяет форму безналичных расчётов платёжными поручениями, представляющие собой распоряжение владельца счёта (плательщика) перевести определенную денежную сумму на счёт получателя средств. Согласно учётной политике предприятия, материальные ценности принимаются по фактически произведённым затратам на их приобретение, списываются предприятием по средней себестоимости, которая определяется по каждому виду (группе) материальных ценностей как частное от деления общей себестоимости вида (группы) материалов на их количество.

## 2.3 Организация расчётных операций с поставщиками и подрядчиками, покупателями и заказчиками,

Рассмотрим журнал хозяйственных операций в ООО «ПО Титан» по расчётам с поставщиком ООО «Верона» (таблица 4).

Таблица 4 – Журнал хозяйственных операций ООО «ПО «Титан» расчетов с поставщиками с предоплатой товара

Дата	Содержание хозяйственной операции	Основание хозяйственной операции	Сумма, руб.	Корреспонденция счетов	
				Дебет	Кредит
18.09.2018	Перечислен аванс поставщику	Договор № 75, счет № 203	118 000,00	60–1	51
08.10. 2018	Оприходованы поступившие товары	Накладная № 609	118 000,00	41	60–1
08.10. 2018	Учен НДС по оприходованным товарам	Расчет бухгалтерии	11 593,21	19–3	60–1
08.10. 2018	Принят к зачету с бюджетом НДС	Счет-фактура № 609	22 593,21	68	19–3

На основании платежного поручения № 311 от 08.07.2018 г. предприятие ООО «ПО Титан» осуществило предварительную оплату за поставку материалов по договору № 34 от 07.07.2018 г. на расчётный счёт ООО «Трейд» на сумму 119 000 руб. Таким образом, у ООО «Трейд» возникла кредиторская задолженность перед ООО «ПО Титан» на сумму перечисленного платежа, а у ООО «ПО Титан» – дебиторская задолженность по отношению к ООО «Трейд» на эту же сумму. Предварительная оплата отражается при помощи субсчёта 60–2.

11.07.2018 г. ООО «ПО Титан» получило от ООО «Трейд» материалы и оприходовало эти материалы на основании накладной № 311 от 11.07.2018 г. на сумму 117 320 руб. с учётом НДС 17 896,32 руб. и счёт-фактуры № 311 от 11.07.2018 г. Расходы по доставке составили 3304 руб., в том числе НДС 504 руб.

При поступлении материалов, за поступление которых была произведена предоплата, происходит зачёт аванса, который отражается на счёте 60 между субсчётами 60–2 «расчёты по авансам выданным» и счёту учёта 60–1 на сумму поступивших материалов по накладной. На основании накладной № 311 на склад приходятся материалы в сумме без НДС.

Также отражается сумма НДС по оприходованным материалам, с использованием субсчета 19–3.

Таким образом, дебиторская задолженность, которая возникла 08.07.2018 г. при перечислении предоплаты за материалы ООО «Трейд» в сумме 119 000 руб., сокращается на сумму поступивших от них материалов 11.07.2018 г. на сумму 117 320 руб.

Бухгалтер оформил факт хозяйственных операций на счетах бухгалтерского учета (таблица 5).

Таблица 5 – Операции по учёту расчётов с поставщиками материалов

Дата	Содержание хозяйственной операции	Дебет	Кредит	Сумма, руб.
08.07.2018	Отражена сумма предоплаты	60–2	51	119 000,00
11.07.2018	Отражено поступление материалов от поставщика на склад организации	10	60–1	99 424,00
11.07.2018	Отражена сумма налога (налога на добавленную стоимость) по поступившим материалам	19–3	60–1	17 896,32
11.07.2018	Отражены транспортные расходы по доставке материалов	10	60	2800,00
11.07.2018	Отражена сумма налога (налога на добавленную стоимость) на стоимость транспортных услуг	19–3	60	504,00
11.07.2018	Зачтен ранее полученный аванс в счет погашения задолженности за полученные материалы	60–1	60–2	117 320,00
13.07.2018	Отражена оплата материалов (оставшаяся сумма)	60–1	51	1680,00
27.07.2018	Отражена сумма налога (налога на добавленную стоимость) к возмещению из бюджета	68–2	19–3	18 400,32

Товарная накладная содержит следующие реквизиты:

- наименование продукции (товара);
- наименование и адрес покупателя (либо заказчика);
- реквизиты покупателя (либо заказчика);
- количество товарной продукции (товара);
- цена за единицу товарной продукции (товара) с учётом и без учёта НДС;
- подписи материально-ответственных лиц.

На основании товарной накладной предприятие выписывает документ (счёт-фактуру) в количестве двух экземпляров, первый из которых не позднее десяти дней с даты отгрузки продукции (товара) высылается покупателю (либо заказчику), а второй остается у организации – поставщика для отражения в книге продаж и начисления налога (на добавленную стоимость).

Приёмка поставляемой продукции (товара) по количеству и качеству осуществляется заказчиком на складе ООО «ПО Титан». С этого момента заказчику переходит право собственности на продукцию (товар).

Поставляемая продукция (товар) ООО «ПО Титан», в соответствии с договором на поставку, отпускается по отпускным ценам, действующим на момент отгрузки. ООО «ПО Титан» поставляет строительные материалы организации ООО «Домострой» на основании заключенного между ними договора поставки № 43 от 21.10.2018 г. Договор содержит пункт, в котором указывается, что ООО «Домострой» обязано оплатить материалы со дня их поставки в течение 15 дней.

Со склада ООО «ПО Титан» 23.10.2018 г. была отгружена партия товара покупателю ООО «Домострой» по товарной накладной № 320 от 23.10.2018 г. на сумму 210 000 руб., в том числе НДС 32 034 руб. На основании товарной накладной был выписан документ (счёт–фактура № 320 от 23.10.2018 г.) и счёт на оплату поставленной продукции № 320 от 23.10.2018 г. Себестоимость реализуемой продукции 171 000 руб. Документы вместе с товаром были переданы покупателю.

Списание товарной продукции со склада предприятия ООО «ПО Титан» при отгрузке покупателю отражается по дебету счёта учёта 62–1 и кредиту счёта учёта 90–1 на расчётную сумму 210 000 руб. Таким образом, на счетах у покупателя ООО «Домострой» образовалась кредиторская задолженность перед предприятием ООО «ПО Титан», а у ООО «ПО Титан», в свою очередь» возникла дебиторская задолженность на сумму отгруженной продукции на 23.10.2018 г.

На расчётный счёт ООО «ПО Титан» 03.11.2018 г. поступила от ООО «Домострой» оплата за поставленную продукцию по счёту № 320 от 23.10.2018 г. на сумму 210 000 руб. на основании банковской выписки за номером (№ 349 от 03.11.2018 г.). Зачисление денежных средств на расчётный счёт ООО «ПО Титан» отражается по дебету счёта учёта 51 (расчётный счёт) и кредиту счёта учёта 62–1 на сумму 210 000 руб. Таким образом, ООО «Домойстрой», расплатившись за продукцию, погасило свою кредиторскую задолженность перед ООО «ПО Титан».

В бухгалтерском учете отражены следующие записи (таблица 6).

Таблица 6 – Операции по учёту расчётов с покупателями

Дата	Содержание хозяйственной операции	Дебет	Кредит	Сумма, руб.
23.10.2018	Отражена задолженность покупателя за поставленные товары	62–1	90–1	210 000,00
23.10.2018	Отражена сумма налога за поставленный товар	90–3	68	32 033,89
23.10.2018	Списана себестоимость товаров	90–2	43	171 000,00
03.11.2018	Поступили денежные средства от покупателей	51	62–1	210 000,00

ООО «ПО Титан» заключило 25.02.2018 года договор купли-продажи с организацией ООО «Прогресс ресурс» на сумму 312 000 руб., включая сумму налога (налога на добавленную стоимость) 47 593,22 руб. Себестоимость продукции 249 600 руб. По условиям договора ООО «Прогресс ресурс» должно оплатить сумму долга через 90 дней после его получения. За каждый день отсрочки платежа ООО «ПО Титан» должно получить 0,1 % от стоимости продукции. Продукция была отгружена 26.02.2018, оплата от ООО «Прогресс ресурс» за продукцию поступила 26.05.2018 года.

Сумма процентов по коммерческому кредиту (Сп).

$$Сп = 312\ 000 \cdot 0,1\ \% \cdot 90 = 28\ 080\ \text{руб.}$$

НДС с суммы процентов по коммерческому кредиту.

$$\text{НДС}_{\text{к}} = 28\,080 \cdot \frac{18}{118} = 4283,39 \text{ руб.}$$

Представим расчётные операции по коммерческому кредиту (таблица 7).

Таблица 7 – Журнал хозяйственных операций по расчётным операциям

Дата	Содержание хозяйственной операции	Дебет	Кредит	Сумма, руб.
26.02.2018	Отражена выручка на сумму отгруженной продукции	62–1	90–1	312 000,00
26.02.2018	Списана себестоимость продукции	90–2	43	249 600,00
26.02.2018	Начислена сумма налога (налога на добавленную стоимость) на реализованную продукцию	90–3	68–2	5216,95
26.05.2018	Внесена оплата	51	62–1	312 000,00
26.05.2018	Отражена выручка на сумму процентов коммерческого кредита	62–1	90.1	28 080,00
26.05.2018	Начислена сумма налога на сумму коммерческого кредита	90–3	68–2	4283,39

Согласно счёт–фактуры от 22.05.2018 года за № 205 предприятие приобрело за плату пусконаладочный аппарат ПУ 5000 у ООО «Витрина» стоимость объекта 202 960 руб., включая НДС в сумме 30 960 руб.

Оплата поставщику ООО «Витрина» была проведена 08.06.2018 г.

На предприятии операции по банковским расчётам оформляются платежным поручением.

В бухгалтерском учёте бухгалтер ООО «ПО Титан» отразил записи следующим образом (таблица 8).

Таблица 8 – Отражение в учёте ООО «ПО Титан» расчётных операций

Дата	Содержание хозяйственных операций	Дебет	Кредит	Сумма, руб.
22.05.2018	Отражена стоимость приобретенного объекта основных средств согласно расчётным документам поставщика (без учета суммы налога на добавленную стоимость)	08	60–1	172 000
22.05.2018	Отражена сумма налога, предъявленная поставщиком объекта основных средств	19–1	60–1	30 960
22.05.2018	Объект основных средств принят к учёту по первоначальной стоимости	01	08	172 000
08.06.2018	Предъявлена к вычету сумма налога, уплаченная по принятому на учёт объекту основных средств	68–2	19–1	30 960
08.06.2018	Произведена оплата за объект основных средств	60–1	51	202 960



ООО «ПО Титан» 25 сентября 2018 г. приобрело у ООО «Атомспецстрой» оборудование требующее монтажа, стоимостью 860 000 руб., в т. ч. сумма налога (налога на добавленную стоимость) 131 186,44 руб.

Согласно счёт-фактуры за № 240 от 25.09.2018 г. стоимость доставки, уплаченной поставщику 12 000 руб., в т. ч. сумма налога (налога на добавленную стоимость) 1830,51 руб.

Монтаж осуществляла организация, осуществляющая доставку оборудования, требующего монтажа. Оборудование передано в монтаж 25 сентября 2018 г. Стоимость монтажа составила 48 000 руб., в т. ч. сумма налога (налога на добавленную стоимость) 7322 руб.

Монтаж оборудования закончен 02 октября 2018 г.

Оборудование введено в эксплуатацию 02 октября 2018 г.

Отразим проводки на счетах бухгалтерского учёта по расчётным операциям на предприятии ООО «ПО Титан» (таблица 9).

Таблица 9 – Отражение в учёте ООО «ПО Титан» операций по расчётам

Дата	Содержание хозяйственной операции	Дебет	Кредит	Сумма, руб.
25.09.2018	Оприходован объект основных средств, требующий монтажа	07	60	728 813,56
25.09.2018	Учтена сумма налога (налога на добавленную стоимость) по поступившему объекту основных средств	19-3	60-2	131 186,44
25.09.2018	Произведена оплата поступившего объекта основных средств	60-2	51	860 000,00
25.09.2018	Отражены услуги сторонней организации по доставке объекта основных средств	07	60-2	10 169,49
25.09.2018	Учтена сумма налога по услуге доставки объекта основных средств	19-3	60-2	1830,51
25.09.2018	Произведена оплата за доставку объекта основных средств	60-2	51	12 000,00
25.09.2018	Объект основных средств предан в монтаж сторонней организации	08	07	738 983,05
30.09.2018	Отражены затраты на монтаж объекта основных средств	08	60-2	40 678,00
30.09.2018	Учтена сумма налога по услугам монтажа	19-3	60-2	7322,00
02.10.2018	Оплачены монтажные работы	60-2	51	48 000,00
02.10.2018	Введён в эксплуатацию объект основных средств	01	08	779 661,05
02.10.2018	Принята к вычету сумма налога (налога на добавленную стоимость) по оприходованному и оплаченному объекту основных средств	68-2	19-3	140 338,95

ООО «ПО Титан» заключило договор 20.07.2018 г. с ООО «Стекландия» на доставку материалов для производства на сумму 354 000 руб., в том числе сумма налога (налога на добавленную стоимость) 54 000 руб. В договоре указано, что ООО «ПО Титан» уплачивает аванс в виде предоплаты 100 % указанной суммы в договоре. Материалы поступили на склад 22.07.2018 г.

Представим корреспонденцию счетов расчётов в бухгалтерском учёте на предприятии ООО «ПО Титан» (таблица 10)

Таблица 10 – Отражение в учёте ООО «ПО Титан» операций расчётов

Дата	Содержание хозяйственной операции	Дебет	Кредит	Сумма, руб.
20.07.2018	Перечислен аванс поставщику	60–2	51	354 000
20.07.2018	Начислена сумма налога (налога на добавленную стоимость) с аванса	68–2	76 АБ	54 000
22.07.2018	Получены материалы от поставщика	10.1	60–1	300 000
22.07.2018	Отражена сумма налога (налога на добавленную стоимость) по поступившим материалам	19–3	60–1	54 000
22.07.2018	Проведен зачёт аванса	60–1	60.2	354 000
22.07.2018	Начислена ранее возмещённая сумма налога	76АБ	68–2	54 000
22.07.2018	Выполнен зачёт по налогу (налогу на добавленную стоимость) по факту совершения сделки	68–2	19–3	54 000

Рассмотрим операции в бухгалтерском учёте предприятия ООО «ПО Титан», отражающие выбытие объектов основных средств в связи с их продажей.

В данном случае у предприятия возникают на счетах бухгалтерского учёта операции с покупателями объектов основных средств. В декабре 2018 года был продан объект основных средств за 540 000 руб., в том числе сумма налога (налога на добавленную стоимость) 82 373 руб. Первоначальная стоимость автомобиля 984 200 руб., амортизация к моменту продажи – 355 000 руб.

В бухгалтерском учёте ООО «ПО Титан» отражены проводки (таблица 11).

Таблица 11 – Учёт операций по реализации объекта основных средств

Дата	Содержание хозяйственной операции	Дебет	Кредит	Сумма, руб.
20.12.2018	Отражена продажная стоимость объекта ОС	62–1	91–1	540 000
20.12.2018	Указана сумма налога от продажной стоимости ОС	91–2	68–2	82 373
22.07.2018	Списана первоначальная стоимость объекта ОС	01-выб.	01–1	984 200
22.07.2018	Списана сумма амортизации	02	01- выб.	355 000
22.07.2018	Списана остаточная стоимость объекта основных средств	91–2	01-выб.	629 200
22.07.2018	Определен финансовый результат	91–9	99	171 573
22.07.2018	Получена оплата за объект ОС	51	62–1	540 000

Рассмотрим операции по отражению расчётов по претензии связанной с поставкой товара от поставщика.

ООО «ПО Титан» заключило с ООО «Олимп сервис» договор от 29.03.2018 г. за № 58/у о поставке 4800 кг цемента на сумму 26 880 руб., в том числе сумма налога (налога на добавленную стоимость) 4100 руб.

При разгрузке материала оказалось, что фактически получено лишь 4000 кг на сумму 22 400 руб., в том числе сумм аналога (налога на добавленную стоимость) 3417 руб. (товарная накладная № 98/15 от 10.04.2018).

При этом предприятие ООО «ПО Титан» перечислило поставщику предоплату за материалы в полном объёме от суммы сделки, что составило в сумме 26 880 руб.

В ООО «ПО Титан» был составлен акт о недостатке материала и выставлена претензия ООО «Олимп сервис» на сумму 4480 руб. Поставщик принял претензию и признал свою вину.

Данные по поставке материалов и отражению претензии указаны ниже на счетах учёта в ООО «ПО Титан» (таблица 12).

Таблица 12 – Корреспондентские связи по учёту материалов и формированию Претензии

Дата	Содержание хозяйственной операции	Дебет	Кредит	Сумма, руб.
29.03.2018	Перечислена предоплата по совершаемой сделке.	60–2	51	26 880
10.04.2018	Поступили материалы от поставщика	10	60–2	18 983
10.04.2018	Отражена сумма входного налога по поступившим материалам от поставщика	19–3	60–2	3417
10.04.2018	Предъявлена к вычету сумма налога по поставленным материалам	68–2	19–3	3417
10.04.2018	Отражена недостача материалов	76–2	60–2	4480
20.04.2018	Возмещена сумма по претензии	51	76–2	4480

Таким образом организован на предприятии учёт хозяйственных операций по расчётам с покупателями и заказчиками, поставщиками и подрядчиками.

#### 2.4 Анализ динамики, состояния и управления движением дебиторской и кредиторской задолженности предприятия

Изучив материалы по расчётным операциям в ООО «ПО Титан» с покупателями и заказчиками, поставщиками и подрядчиками пришли к выводу, что результате хозяйственных операций у предприятия возникает сумма дебиторской задолженности по расчётным операциям с контрагентами, а также кредиторская задолженность по расчётным операциям с покупателями и заказчиками, поставщиками и подрядчиками.

Деятельность предприятия ООО «ПО Титан» сопровождается расчётными отношениями с другими субъектами хозяйствования, в их роли выступают поставщики, подрядчики, покупатели, заказчики.

Должников можно разделить на два вида: дебиторы и кредиторы. В свою очередь, таким же образом, можно разделить и задолженность: дебиторская задолженность и кредиторская задолженность.

Задолженность дебиторов складывается из суммы долгов, которые должны поступить на предприятие от юрлиц, либо от физлиц в итоге хозяйственных взаимоотношений с ними.

Задолженность кредиторов (кредиторская задолженность) образуется при формировании обязательств предприятия перед юрлицами, либо физлицами за оказанные услуги, выполненные работы либо предоставленные материальные ценности.

Проанализируем структуру и динамику дебиторской и кредиторской задолженности. Для анализа данных показателей использована информация, представленная в приложении А (Бухгалтерский баланс), строка баланса 1230 – дебиторская задолженность и строка баланса 1520 – кредиторская задолженность.

Проведем анализ, используя данную информацию.

Представим расчётные данные для анализа (таблица 13).

Таблица 13 – Динамика оборотных активов в ООО «ПО «Титан»

Статьи оборотных активов	Абсолютные значения, тыс. руб.			Отклонение, +/-		Темп изменения 2018 г. к 2017 г., %	
	2016 г.	2017 г.	2018 г.	2017 г.	2018 г.	2017 г.	2018 г.
				к 2016 г.	к 2017 г.	к 2016 г.	к 2017 г.
Запасы	14 591	22 090	28 753	7499	6663	51,4	30,2
НДС	7	10	968	3	958	42,9	9580,0
Дебиторская задолженность	8710	14 520	13 488	5810	-1032	66,7	-7,1
Денежные средства	4113	886	115	-3227	-771	-78,5	-87,0
Краткосрочные финансовые вложения	-	-	500	-	500	-	100,0
Прочие оборотные активы	330	288	196	-42	-92	-12,7	-31,9
Итого	27 751	37 794	44 020	10 043	6226	36,2	16,5

Расчётные данные показывают, что у предприятия ООО «ПО Титан» оборотные активы в 2017 году увеличились на сумму 10 043 тыс. руб., и составили 37 794 тыс. руб., темп увеличения данного показателя составил 36,2 %.

При этом в отчётном периоде 2018 года показатель вырос на 6226 тыс. руб. в сравнении с отчётным периодом 2017 года, темп увеличения лишь 16,5 %.

Отметить необходимо тот факт, что у предприятия значительными темпами увеличиваются запасы на конец отчётного периода 2017 и 2018 годов.

В отчётном периоде 2017 года запасы увеличились у предприятия на сумму 7499 тыс. руб., темп увеличения показателя на 51,4 %. В 2018 отчётном периоде запасы увеличились на конец периода у предприятия на 6663 тыс. руб., темп увеличения показателя на 30,2 %, значение на конец периода на счетах учёта предприятия в бухгалтерской отчётности числится в сумме 28 753 тыс. руб. на конец 2018 года.

Следует уделить внимание динамике дебиторской задолженности предприятия. В отчётном 2017 году значение по данному показателю увеличилось на сумму 5810 тыс. руб. и составило 14 520 тыс. руб., темп увеличения составил в процентном отношении на 66,7 %. В отчётном периоде 2018 года ситуация у предприятия ООО «ПО Титан» изменилась. В динамике показатель дебиторской задолженности снизился, сумма снижения составила 1032 тыс. руб., темп снижения 7,1 %, до значения показателя в сумме 13 488 тыс. руб.

Отрицательным является в работе предприятия тот факт, что в динамике происходит снижение денежных средств, так как такая динамика отрицательно характеризует показатели платежеспособности предприятия перед контрагентами.

Если в отчётном периоде 2016 года у предприятия на балансе числилась сумма денежных средств 4113 тыс. руб., то в 2017 году значение данной суммы снизилось до 886 тыс. руб. или на сумму 3227 тыс. руб.

А за отчётный период 2018 года (к отчётному периоду 2017 года) снижение денежных средств составило на сумму 771 тыс. руб., темп снижения показателя составил 87 %. В отчётном 2018 году в составе оборотных активов предприятия сформировались краткосрочные финансовые вложения в сумме 500 тыс. руб. Руководство предприятия вложило денежные средства в деятельность других субъектов хозяйствования с целью приращения капитала.

Также у анализируемого предприятия имеются в составе оборотных активов прочие оборотные активы, в динамике значения данных показателей снижаются на 42 тыс. руб. в 2017 году (в сравнении с 2016 годом), темп снижения 12,7 %, и на сумму 92 тыс. руб. в отчётном 2018 году (в сравнении с 2017 годом), темп снижения за данный отчётный период составил 31,9 %.

Рассмотрим изменение оборотных активов предприятия в абсолютных показателях (рисунок 4).

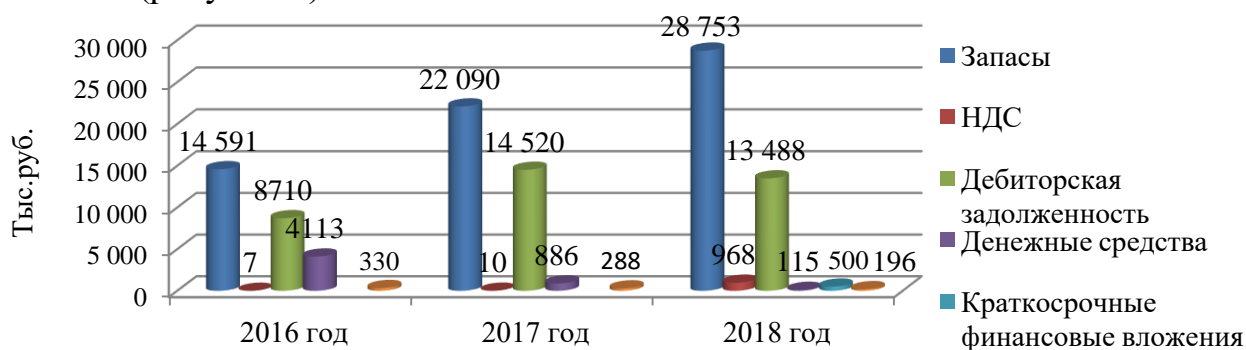


Рисунок 4 – Динамика оборотных активов предприятия

Рассмотрим показатели структуры оборотных активов исследуемого предприятия ООО «ПО Титан» в динамике за 2016–2018 год.

Представим расчётные данные для анализа (таблица 14).

Таблица 14 – Динамика структуры оборотных активов в ООО «ПО «Титан»

Статьи оборотных активов	Структура, %			Отклонение, +/-	
	2016 г.	2017 г.	2018 г.	2017 г. к 2016 г.	2018 г. к 2017 г.
Запасы	52,58	58,45	65,32	5,87	6,87
НДС	0,02	0,03	2,20	0,01	2,17
Дебиторская задолженность	31,39	38,42	30,64	7,03	-7,78
Денежные средства	14,82	2,34	0,26	-12,48	-2,08
Краткосрочные финвложения	-	-	1,14	-	1,14
Прочие оборотные активы	1,19	0,76	0,44	-0,43	-0,32
Итого	100,00	100,00	100,00	-	-

По расчётным показателям таблицы видно, что у исследуемого предприятия ООО «ПО Титан» в структуре оборотных активов наибольший удельный вес занимали материальные запасы, при этом в динамике происходит увеличение показателя структуры значительными темпами.

Так на конец отчётного периода 2016 года материальные запасы составляли у предприятия 52,58 %, уже на конец отчётного периода 2017 года увеличение показателя структуры составило на 5,87 % до значения в 58,45 %.

На конец отчётного периода 2018 года (в сравнении с 2017 годом) показатель структуры по данной группе материальных запасов увеличился на 6,87 % и составил 65,32 %.

У предприятия вложены денежные средства в большей степени в материальные запасы, поэтому в процессе анализа необходимо выяснить, насколько эффективно руководство предприятия ООО «ПО Титан» управляет денежной наличностью, вкладывая денежные средства в материальные запасы, и в какой степени материальные запасы оборачиваются у предприятия.

Возможно пересмотреть договорные обязательства с поставщиками материальных запасов по их объёмам поставок, а также по ценам за поставленные материальные ценности, сравнивая цены на конкурентном рынке.

Следует также отметить, что у предприятия в структуре дебиторская задолженность также занимает значительный удельный вес в структуре оборотных активов.

На конец отчётного 2016 года значение показателя по данной группе активов составило 31,39 %, при этом на конец отчётного 2017 года произошло увеличение в структуре на 7,03 % до значения показателя в 38,42 %.

Несмотря на тот факт, что на конец отчётного 2018 года по данной группе произошло снижение в структуре на 7,78 %, всё равно значение показателя структуры по дебиторской задолженности остаётся значительным для предприятия ООО «ПО Титан», значение показателя равно 30,64 %.

Значение показателя структуры по группе оборотных активов, как денежные средства у предприятия в динамике снижается. Если на конец отчётного периода 2016 года значение показателя структуры по данной группе оборотных активов составило 14,82 %, то уже на конец отчётного периода 2017 года снижение показателя составило на 12,48 % до значения в 2,34 %, а на конец отчётного периода 2018 года в структуре оборотных активов денежные средства составили лишь 0,26 %. Наиболее ликвидная часть оборотных активов предприятия снижается, что повлияло на платежеспособность предприятия в целом перед контрагентами. Это отрицательно в работе предприятия. В структуре оборотных активов снижается показатель по группе прочие оборотные активы на 0,43 % в 2017 году (к отчётному 2016 году), и на 0,32 % в отчётном 2018 году.

Рассмотрим динамику структуры оборотных активов предприятия (рисунок 5).

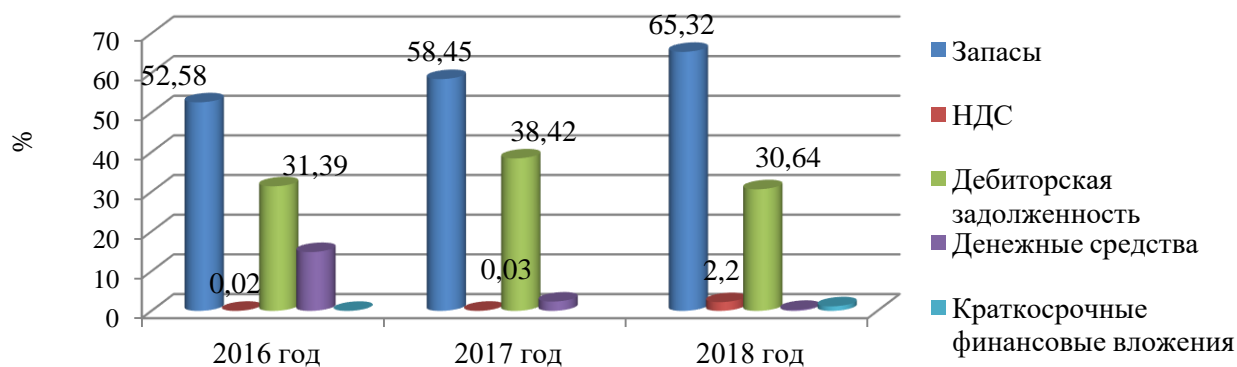


Рисунок 5 – Динамика структуры оборотных активов предприятия

Следующим этапом в процессе поведения анализа рассмотрим, из каких статей сформировалась дебиторская задолженность у анализируемого предприятия ООО «ПО Титан».

Представим расчётные данные для анализа (таблица 15).

Таблица 15 – Динамика формирования статей дебиторской задолженности

Статьи оборотных активов	Абсолютные значения, тыс. руб.			Отклонение, +/-		Темп изменения 2018 г. к 2017 г., %	
	2016 г.	2017 г.	2018 г.	2017 г.	2018 г.	2017 г.	2018 г.
				к 2016 г.	к 2017 г.	к 2016 г.	к 2017 г.
Дебиторская задолженность	8710	14 520	13 488	4778	-1032	66,7	-7,1
В том числе:							
Покупатели и заказчики	6619	6572	10 621	-47	4049	-0,7	61,6
Выданные авансы	1207	7033	1181	5826	-5852	482,7	-83,2
Прочие дебиторы	884	915	1686	31	771	3,5	84,3

Исходя из расчётных показателей видно, что у предприятия в составе дебиторской задолженности имеется три группы, из которых сформировалась сумма задолженности дебиторов. К данным группам относятся:

- покупатели и заказчики;
- авансы выданные;
- прочие дебиторы.

Исследуя динамику показателей статей, из которых сформировалась дебиторская задолженность у предприятия ООО «ПО Титан» видно, что на конец отчётного периода 2016 года задолженность покупателей и заказчиков составила на сумму 6619 тыс. руб., на конец отчётного периода 2017 году сумма задолженности снизилась на 47 тыс. руб. и составила 6572 тыс. руб., темп снижения составил 0,7 %.

При этом на конец отчётного периода 2018 года задолженность покупателей и заказчиков увеличилась на сумму 4049 тыс. руб. и составила 10 621 тыс. руб., темп увеличения показателя структуры по данной группе составил 61,6 %. Необходимо руководству предприятия ООО «ПО Титан» провести инвентаризацию расчётов с покупателями и заказчиками и выяснить, почему задолженность сформировалась на конец отчётного периода 2018 года такими темпами, присутствует ли в расчётных операциях просроченная задолженность дебиторов по статье расчётов с покупателями и заказчиками.

У предприятия ООО «ПО Титан» в составе дебиторской задолженности присутствует статья выданных авансов. У предприятия сформировалась данная статья за счёт того, что предприятие проводит отгрузку покупателям товарной продукции, выполняет работы и оказывает услуги до фактической оплаты за выполненные работы, оказанные услуги или выполненные работы. Иными словами предприятие ООО «ПО Титан» авансирует своей продукцией, оказанными услугами либо выполненными работами в счёт будущей оплаты покупателя. Именно за счёт этого фактора сформировалась у предприятия данная статья в составе дебиторской задолженности.

На конец отчётного периода 2016 года по данной статье сумма задолженности составила 1207 тыс. руб. На конец отчётного периода 2017 года сумма по данной статье долговых обязательств увеличилась на 5826 тыс. руб., темп увеличения показателя составил 482,7 %. В данный отчётный период больше всего руководство предприятия ООО «ПО Титан» авансировало покупателей. На конец отчётного 2018 года сумма выданных авансов составила на сумму 1181 тыс. руб., темп снижения показателя по данной статье составил 83,2 %.

Также у предприятия ООО «ПО Титан» в составе дебиторской задолженности имеется задолженность прочих дебиторов. Данная задолженность сформировалась за счёт следующих операций: у предприятия был возврат бракованных материалов поставщикам (в результате сформировалась прочая задолженность поставщика по возврату ранее уплаченных сумм за поставку бракованных материалов), также сформировались суммы за счёт выставленных претензий к поставщикам, подрядчикам, транспортным организациям за то, что были обнаружены несоответствия при доставке материальных ценностей.



На конец отчётного периода 2016 года по данной статье сумма задолженности составила 884 тыс. руб. На конец отчётного периода 2017 года сумма по данной статье долговых обязательств увеличилась на 31 тыс. руб., темп увеличения показателя составил 3,5 %. На конец отчётного 2018 года сумма задолженности прочих дебиторов составила на сумму 1686 тыс. руб., темп увеличения показателя по данной статье составил 84,3 %.

Рассмотрим динамику формирования статей дебиторской задолженности предприятия (рисунок 6).

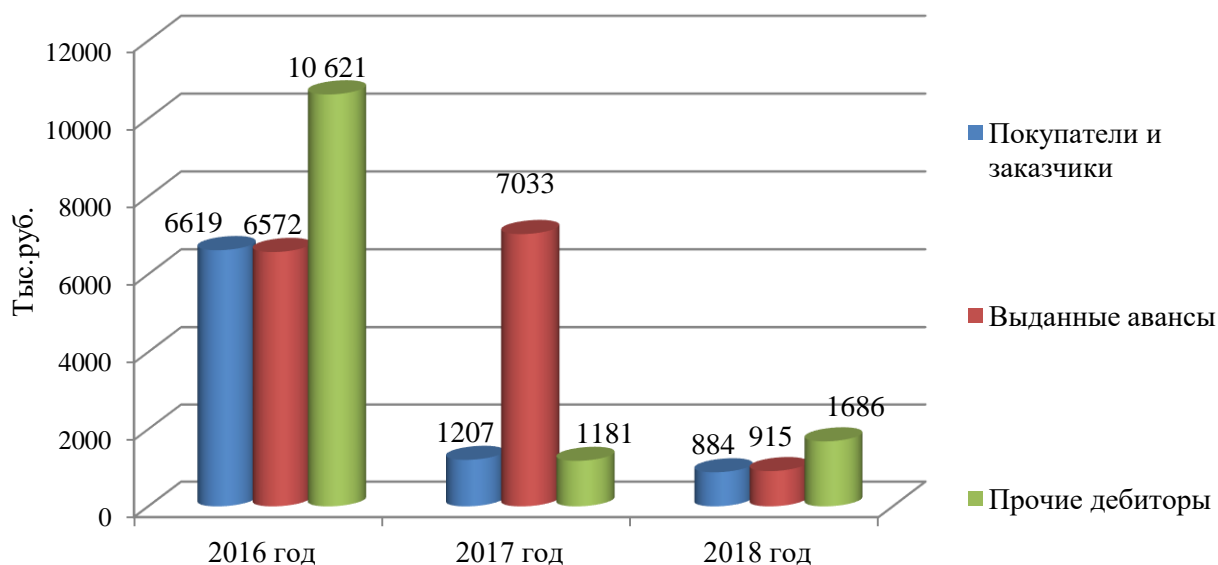


Рисунок 6 – Динамика формирования статей дебиторской задолженности предприятия

Рассмотрим показатели структуры формирования статей дебиторской задолженности предприятия ООО «ПО Титан» в динамике за 2016–2018 год.

Представим расчётные данные для анализа (таблица 16).

Таблица 16 – Динамика структуры формирования статей дебиторской задолженности предприятия ООО «ПО Титан»

Статьи оборотных активов	Структура, %			Отклонение, +/-	
	2016 г.	2017 г.	2018 г.	2017 г. к 2016 г.	2018 г. к 2017 г.
Дебиторская задолженность	100,00	100,00	100,00	-	-
В том числе задолженность:					
-покупателей и заказчиков	75,99	45,26	78,74	-30,73	33,48
- по авансам выданным	13,86	48,44	8,76	34,58	-5,1
-по прочим дебиторам	10,15	6,30	12,50	-3,85	6,2

По расчётным показателям таблицы видно, что в структуре дебиторской задолженности наибольший удельный вес занимала задолженность покупателей и заказчиков, несмотря на тот факт, что на конец отчётного периода 2017 года в структуре изменился состав задолженности, и преобладала такая статья как авансы выданные.

На конец отчётного периода 2016 года задолженность покупателей и заказчиков составила в структуре дебиторской задолженности 75,99 %, на конец отчётного периода 2017 году уменьшение в структуре произошло на 30,73 % и составило на конец отчетного периода 45,26 %.

Ситуация изменилась в 2018 году, на конец отчётного 2018 года показатель структуры по данной статье увеличился на 33,48 % и ставил на конец отчётного периода 78,74 %.

На втором месте в структуре дебиторской задолженности отражается задолженность по авансам выданным.

На конец отчётного периода 2016 года по статье авансы выданные задолженность составила в структуре дебиторской задолженности 13,86 %, на конец отчётного периода 2017 году увеличение в структуре произошло на 34,58 % и составило на конец отчетного периода 48,44 %.

В 2018 году ситуация изменилась, на конец отчётного 2018 года показатель структуры по данной статье уменьшился на 33,58 % и ставил на конец отчётного периода 8,76 %.

Рассмотрим изменение в структуре по статье прочие дебиторы. На конец отчётного периода 2016 года по данной статье задолженность составила в структуре дебиторской задолженности 10,15 %, при этом на конец отчётного периода 2017 году снижение в структуре произошло на 3,85 % и составило на конец отчетного периода 6,3 %.

В 2018 году ситуация изменилась, на конец отчётного 2018 года показатель структуры по данной статье увеличился на 6,2 % и ставил на конец отчётного периода 12,5 %.

Рассмотрим динамику структуры формирования статей дебиторской задолженности предприятия (рисунок 7).

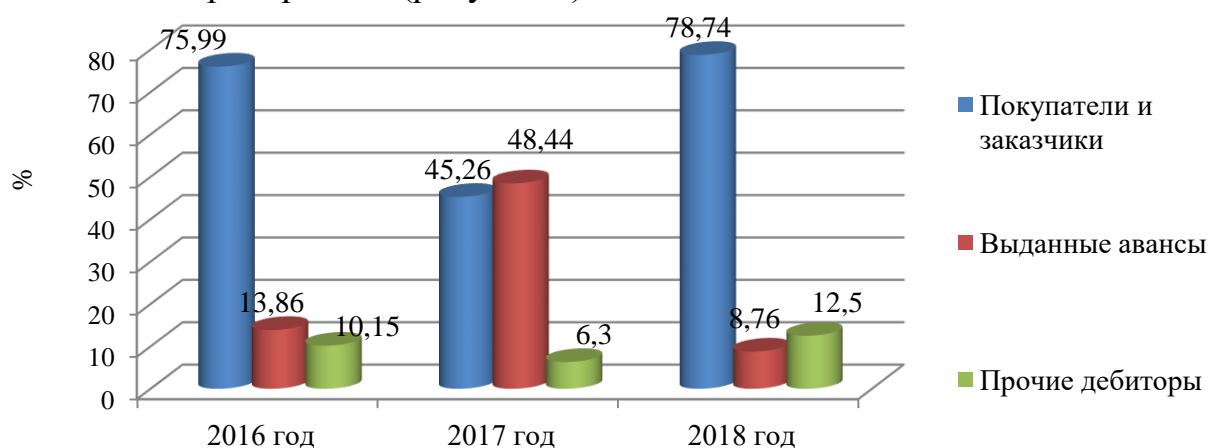


Рисунок 7 – Динамика структуры формирования статей дебиторской задолженности предприятия

Следующим этапом в процессе проведения анализа рассмотрим, как сформировалась дебиторская задолженность у исследуемого предприятия по срокам образования.

Рассмотрим информационные данные для анализа (таблица 17).

Таблица 17 – Данные для анализа дебиторской задолженности по срокам образования за 2018 год

Статьи задолженности дебиторов	Всего на конец года	По срокам образования			
		до 1 месяца	от 1 до 3 месяцев	от 3 до 6 месяцев	от 6 до 12 месяцев
Дебиторская задолженность всего, тыс. руб.	13 488	2356,0	2324,0	2758,0	6050,0
Задолженность покупателей и заказчиков, тыс. руб.	10 621	1556,0	1875,0	2005,0	5185,0
Задолженность по выданным авансам, тыс. руб.	1181	300,0	129,0	465,0	287,0
Задолженность прочих дебиторов, тыс. руб.	1686	500,0	320,0	288,0	578,0
Задолженность к общей сумме дебиторской задолженности, %	100	17,5	17,2	20,4	44,9

Исходя из информационных расчётных данных таблицы видно, что у анализируемого предприятия вся дебиторская задолженность в активе баланса представлена как краткосрочная (срок погашения которой до одного года).

При этом задолженность со сроком погашения до одного месяца составила 17,5 %, или на сумму 1356 тыс. руб., со сроком погашения от одного до трёх месяцев составила 17,2 %, сумма задолженности 2324 тыс. руб.

Задолженность дебиторов со сроком погашения от трёх до шести месяцев 20,4 %, сумма 2758 тыс. руб., и со сроком погашения от шести до двенадцати месяцев составила 44,9 %, сумма задолженности 6050 тыс. руб.

У предприятия ООО «ПО Титан» задолженность общая составляет наибольший удельный вес со сроком погашения от шести до двенадцати месяцев, значение показателя 44,9 %, значит, продолжительность возврата долгов для предприятия увеличивается, что способствовало снижению денежных средств у предприятия на конец отчётного периода 2018 года.

Сумма задолженности покупателей при этом по данному сроку образования задолженности составила на сумму 5185 тыс. руб., это наибольшее абсолютное значение по данной статье задолженности дебиторов.

Рассмотрим структуру статей дебиторской задолженности предприятия по срокам образования (рисунок 8).

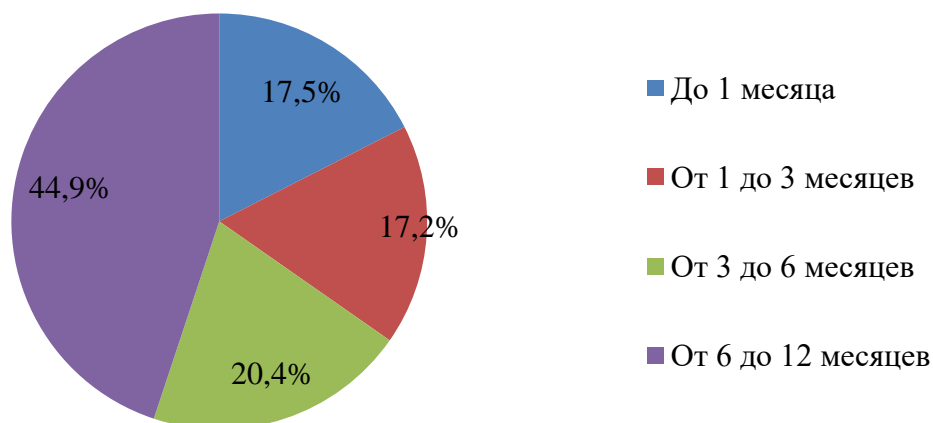


Рисунок 8 – Структура статей дебиторской задолженности по срокам образования

Рассмотрим основных дебиторов, которые вошли в состав дебиторской задолженности, сформировавшейся по статье покупателей и заказчиков.

Представим информационные данные для анализа (таблица 18).

Таблица 18 – Задолженность покупателей и заказчиков по срокам образования

Дебиторская задолженность	Сумма, тыс. руб.	По срокам образования			
		до 1 месяца	от 1 до 3 месяцев	от 3 до 6 месяцев	от 6 до 12 месяцев
ЗАО «Союз-01»	7703	-	698,0	2005,0	5000,0
ООО «Стройвест»	1070	870,0	200,0	-	-
ООО «МЕТА»	1848	686,0	977,0		185,0
Итого сумма долга	10 621	1556,0	1875,0	2005,0	5185,0
Задолженность к общей сумме дебиторской задолженности, %	100	14,6	17,6	18,9	48,8

Расчётные данные свидетельствуют о том, что задолженность наибольшая сформировалась с покупателем и заказчиком ООО «Союз-1», сумма долга составила 7703 тыс. руб., компании ООО «Стройвест» сумма долга составила 1070 тыс. руб., фирмы ООО «МЕТА» сумма долга 1848 тыс. руб.

При этом задолженность со сроком погашения до одного месяца составила 14,6 %, со сроком погашения от одного до трёх месяцев составила 17,6 %, от трёх до шести месяцев 18,9 %, со сроком погашения от шести до двенадцати месяцев составила 48,8 %.

Как видно, задолженность заказчиков и покупателей составила наибольший удельный вес в общей структуре долгов со сроком образования от шести до двенадцати месяцев, значение показателя составляет 48,8 %.

Рассмотрим структуру дебиторской задолженности покупателей и заказчиков предприятия по срокам образования (рисунок 9).

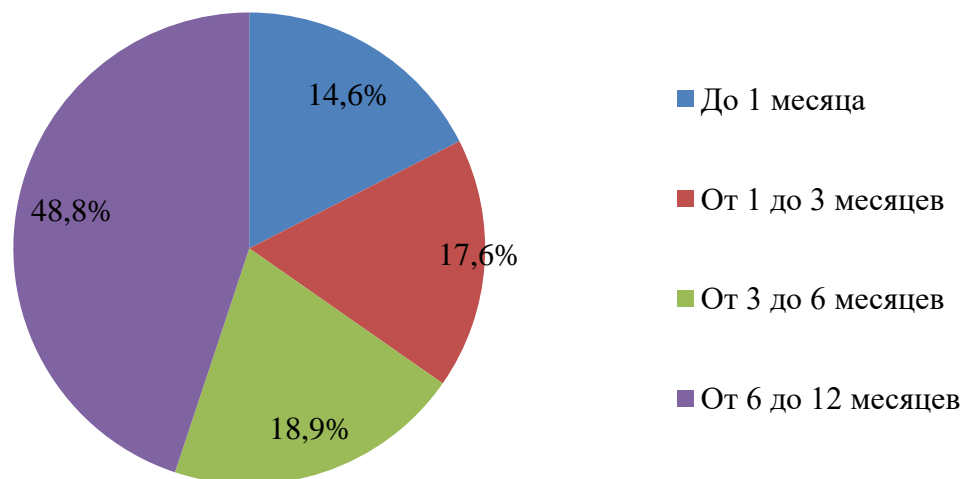


Рисунок 9 – Структура дебиторской задолженности покупателей и заказчиков по срокам образования

Следующим этапом в процессе анализа следует провести анализ формирования обязательств предприятия ООО «ПО Титан».

В первую очередь рассмотрим динамику изменения пассивов исследуемого предприятия.

Представим информационные данные для анализа (таблица 19).

Таблица 19 – Динамика пассивов в ООО «ПО «Титан»

Статьи пассива баланса	Абсолютные значения, тыс. руб.			Отклонение, +/-		Темп изменения 2018 г. к 2017 г., %	
	2016 г.	2017 г.	2018 г.	2017 г. к 2016 г.	2018 г. к 2017 г.	2017 г. к 2016 г.	2018 г. к 2017 г.
Капитал и резервы	762	1493	261	731	-1232	95,9	-82,5
Долгосрочные обязательства	21 000	17 000	17 000	-4000	-	80,9	80,9
Краткосрочные обязательства,	8943	19 657	31 987	10 714	12 330	119,8	62,7
Валюта баланса	30 705	38 150	49 248	7445	11 098	24,2	29,1

По результатам расчётных показателей видно, что по статье капитал и резервы у предприятия ООО «ПО Титан» на конец отчётного периода 2016 года значение показателя составило 762 тыс. руб. Уже на конец отчётного периода 2017 года значение показателя по данной статье увеличилось на 731 тыс. руб. и составило в сумме 1493 тыс. руб., темп увеличения данного показателя составил 95,9 %.

На конец отчётного периода 2018 года произошли резкие изменения по данной статье в сторону уменьшения показателя на сумму 1232 тыс. руб., темп снижения составил 82,5 %. Сумма на конец данного периода составила лишь 261 тыс. руб.

По разделу долгосрочных обязательств произошли изменения, в динамике сумма долгосрочных обязательств уменьшилась на 4000 тыс. руб. и составила на конец отчётного 2018 года в сумме 17 000 тыс. руб. темп снижения составил в процентном измерении 80,9 %.

Обязательства (краткосрочные) в составе пассива анализируемого предприятия ООО «ПО Титан» в динамике увеличиваются значительными темпами.

На конец отчётного периода 2016 года значение показателя составило на сумму 8943 тыс. руб., при этом на конец отчётного периода 2017 года увеличение по данной статье пассива предприятия составило уже 19 657 тыс. руб., рост составил в абсолютном измерении на сумму 10 714 тыс. руб., темп увеличения составил 119,8 %.

Это самое значительное увеличение в динамике в структуре пассива предприятия за исследуемый период.

При этом на конец отчётного периода 2018 года сумма по данной статье выросла на 12 330 тыс. руб. до значения показателя в сумме 31 987 тыс. руб., темп увеличения составил 62,7 %.

Такая динамика ещё раз доказывает, что предприятие ООО «ПО Титан» не только ведёт свою деятельность за счёт собственных средств, но и за счёт привлечённых средств в качестве источника финансирования своей хозяйственной деятельности.

Привлечение средств за счёт внешних источников приводит к тому, что у предприятия появляются обязательства по уплате процентов за привлечённые средства, обязательства по уплате возвратов сумм по кредитам, а также уплаты штрафных санкций, пеней за несвоевременное погашения долговых обязательств перед контрагентами.

Рассмотрим динамику формирования статей пассива анализируемого предприятия (рисунок 10).

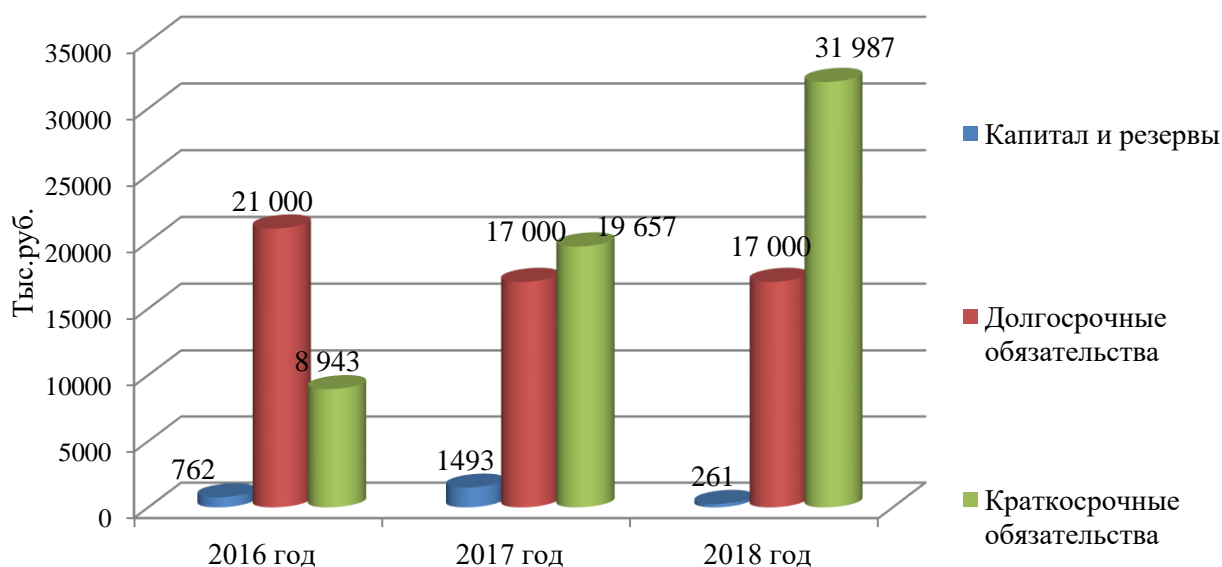


Рисунок 10 – Динамика статей пассива предприятия

Рассмотрим показатели структуры пассива предприятия ООО «ПО Титан» в динамике за 2016–2018 год.

Представим расчётные данные для анализа (таблица 20).

Таблица 20 – Динамика структуры пассива предприятия ООО «ПО Титан»

Статьи пассива	Структура, %			Отклонение, +,-	
	2016 г.	2017 г.	2018 г.	2017 г. к 2016 г.	2018 г. к 2017 г.
Капитал и резервы	2,48	3,91	0,53	1,43	-3,38
Долгосрочные обязательства	68,40	44,56	34,52	-23,84	-10,04
Краткосрочные обязательства	29,12	51,53	64,95	22,41	13,42
Итого	100,00	100,00	100,00	-	-

По расчётным показателям таблицы видно, что в структуре пассива предприятия происходили значительные изменения по статьям.

На конец отчётного периода 2016 года в структуре статей пассива предприятия наибольший удельный вес занимали долгосрочные обязательства, значение показателя на конец периода составило 68,4 %. По статье краткосрочные обязательства значение показателя 29,12 %, а по статье капитал и резервы 2,48 %.

Ситуация изменилась в структуре статей пассива на конец отчётного периода 2017 года. Долгосрочные обязательства в структуре снизились на 23,84 %, значение показателя составило 44,56 %. По статье пассива краткосрочные обязательства увеличение показателя в структуре составило на 22,41 % до значения в 51,53 %, а по статье пассива капитал и резервы значение увеличилось в процентном отношении на 1,43 %.

Тот факт, что у предприятия произошло снижения по статье долговые обязательства и увеличился в структуре показатель по статье капитал и резервы, является положительным в работе предприятия, у анализируемого субъекта хозяйствования увеличился собственный капитал и сократились долговые обязательства со сроком погашения более одного года.

Следует отметить при этом, что у предприятия увеличились значительными темпами за анализируемый период краткосрочные обязательства. Увеличение показателя структуры по данной статье составило на 22,41 % до значения показателя в 51,53 %, это говорит о том, что практически 50 % у предприятия в составе обязательств составляют долги, которые необходимо погасить в течение одного года. На конец отчётного периода 2018 года в структуре статей пассива также произошли изменения не в лучшую сторону для предприятия, капитал и резервы у предприятия в структуре снизился на 3,38 % (это отрицательная динамика для исследуемого предприятия), значение показателя составило в структуре пассива лишь 0,53 %.

По статье краткосрочные обязательства увеличение на 13,42 % в структуре до значения показателя в 64,95 %, долговые обязательства у предприятия в структуре снизились на 10,04 % и составили 34,52 %.

Рассмотрим динамику структуры статей пассива предприятия (рисунок 11).

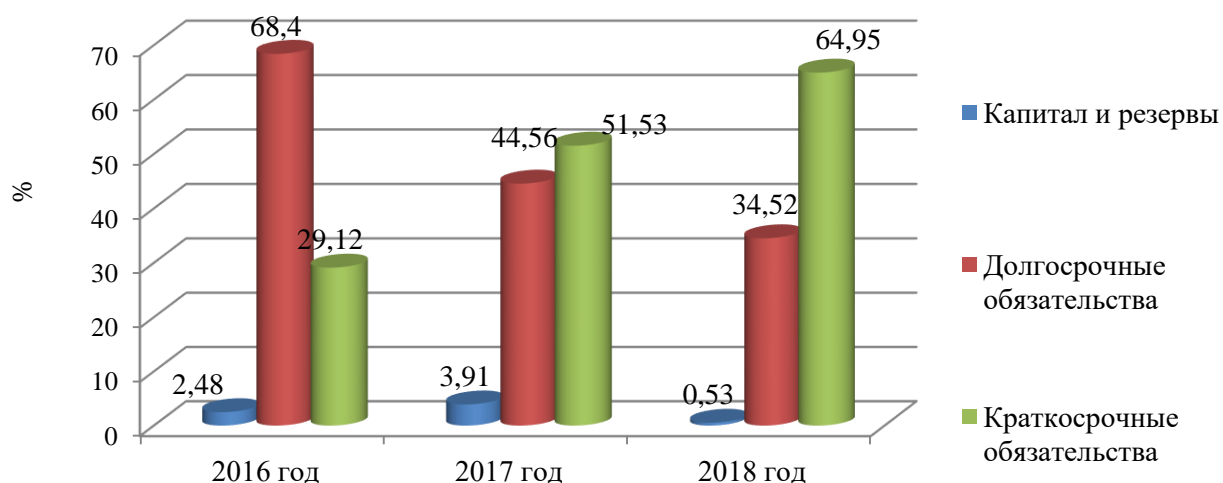


Рисунок 11 – Динамика структуры статей пассива предприятия

Следующим этапом в процессе поведения анализа рассмотрим, из каких статей сформировалась кредиторская задолженность у анализируемого предприятия ООО «ПО Титан».

Представим расчётные данные для анализа (таблица 21).

Таблица 21 – Динамика формирования статей кредиторской задолженности

Статьи кредиторской задолженности	Абсолютные значения, тыс. руб.			Отклонение, +/-		Темп изменения 2018 г. к 2017 г., %	
	2016 г.	2017 г.	2018 г.	2017 г.	2018 г.	2017 г.	2018 г.
				к 2016 г.	к 2017 г.	к 2016 г.	к 2017 г.
Кредиторская задолженность (обязательства)	5436	10 307	11 861	4871	1554	89,6	15,1
В том числе:							
Поставщикам и подрядчикам	4384	7643	7770	3259	127	74,3	1,7
По полученным авансам	948	2097	3872	1149	1775	121,2	84,6
По налогам и сборам	104	567	219	463	-348	445,2	-61,4

По расчётным значениям видно, что кредиторская задолженность предприятия ООО «ПО Титан» состоит из следующих статей:

- обязательства перед подрядчиками и поставщиками;
- обязательства по полученным авансам;
- обязательства по сборам и налогам.



Кредиторская задолженность предприятия в динамике увеличивается. Так, на конец отчётного периода сумма обязательств предприятия ООО «ПО Титан» увеличилась на 4871 тыс. руб., темп увеличения составил 89,6 %. На конец отчётного периода 2018 года увеличение составило на 1554 тыс. руб., темп увеличения 15,1 %. Обязательства перед подрядчиками и поставщиками на конец отчётного периода 2017 года выросли на 3259 тыс. руб., темп увеличения составил 74,3 %, на конец отчётного периода 2018 года сумма обязательств по данной статье выросла на 127 тыс. руб., темп увеличения 1,7 %. Обязательства предприятия по сборам и налогам в динамике увеличились на конец отчётного 2017 года на сумму 463 тыс. руб., на конец отчётного периода 2018 года снижение по данной статье обязательств составило на 348 тыс. руб., темп снижения 61,4 %.

Рассмотрим динамику обязательств предприятия (рисунок 12).

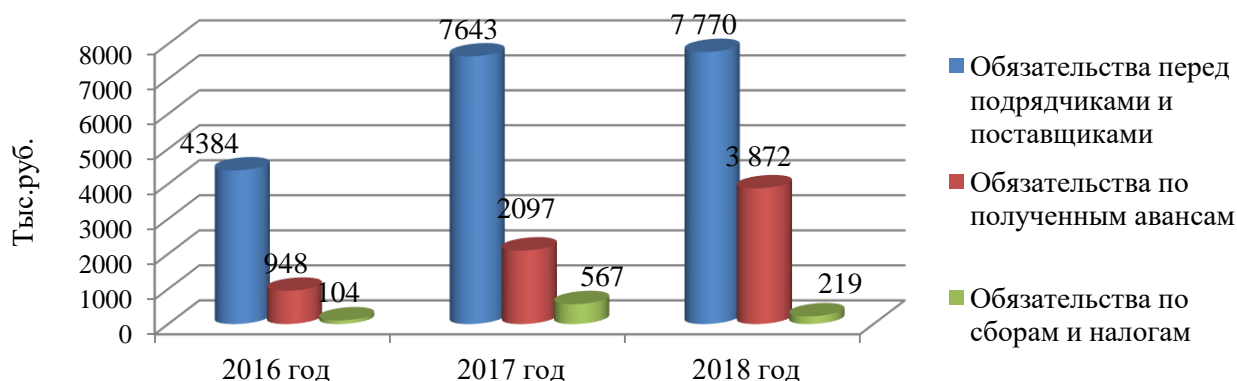


Рисунок 12 – Динамика обязательств предприятия перед контрагентами

Рассмотрим показатели структуры обязательств предприятия в динамике за 2016–2018 год.

Представим расчётные данные для анализа (таблица 22).

Таблица 22 – Динамика структуры статей кредиторской задолженности

Статьи кредиторской задолженности	Структура, %			Отклонение, +/-	
	2016 г.	2017 г.	2018 г.	2017 г. к 2016 г.	2018 г. к 2017 г.
Кредиторская задолженность	100,00	100,00	100,00	-	-
В том числе:					
Обязательства перед подрядчиками и поставщиками	80,65	74,15	65,51	-6,50	-8,64
Обязательства по полученным авансам	17,44	20,35	32,64	2,91	12,29
Обязательства по сборам и налогам	1,91	5,50	1,85	3,59	-3,65

В структуре кредиторской задолженности наибольший удельный вес занимали обязательства перед подрядчиками и поставщиками. На конец отчетного периода 2016 года по данной статье удельный вес составил в структуре 80,65 %, по обязательствам по полученным авансам значение показателя структуры составило 17,44 %, а по сборам и налогам 1,91 %. На конец отчетного периода 2017 года по задолженности перед подрядчиками и поставщиками значение показателя структуры снизилось до значения в 74,15 %, или на 6,5 %, по остальным статьям произошло увеличение показателя структуры на 2,91 % (задолженность по полученным авансам), и на 3,59 % (задолженность по сборам и налогам).

На конец отчетного периода 2018 года по задолженности перед подрядчиками и поставщиками значение показателя структуры снизилось до значения в 65,51 %, или на 8,64 %, по статье задолженность по полученным авансам увеличение в структуре составило на 12,29 %, по статье задолженность по сборам и налогам уменьшение в структуре составило на 3,65 % до значения показателя в 1,85 %.

Рассмотрим динамику структуры формирования статей кредиторской задолженности предприятия (рисунок 13).

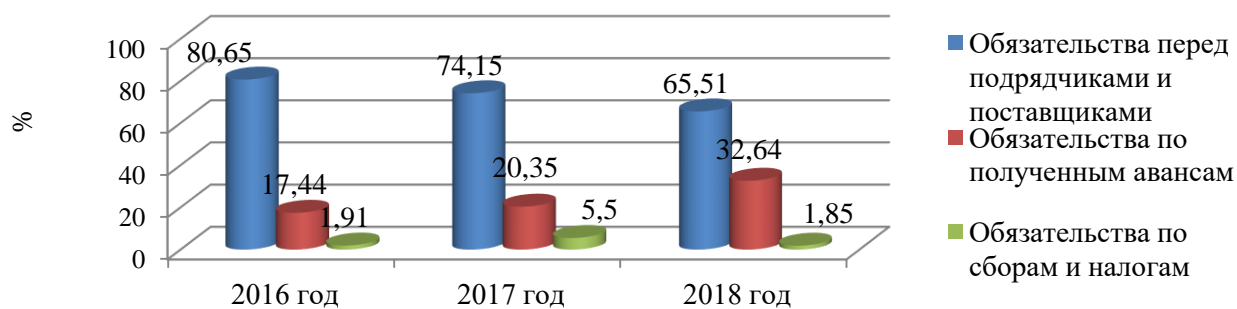


Рисунок 12 – Динамика структуры обязательств предприятия перед контрагентами

Рассмотрим, формирование обязательств предприятия перед контрагентами по срокам образования (таблица 23).

Таблица 23 – Показатели кредиторской задолженности по срокам образования за 2018 год

Статьи задолженности дебиторов	Всего	По срокам образования			
		до 1 месяца	от 1 до 3 месяцев	от 3 до 6 месяцев	от 6 до 12 месяцев
Кредиторская задолженность, тыс. руб.	11 861	1119,0	543,0	2646,0	7553,0
В том числе обязательства:					
- перед подрядчиками и поставщиками, тыс. руб.	7770	-	-	870,0	6900,0
- по полученным авансам, тыс. руб.	3872	900,0	543,0	1776,0	653,0
- по сборам и налогам, тыс. руб.	219	219,0	-	-	-
Задолженность к общей сумме обязательств, %	100	9,4	4,6	22,3	63,7

Исходя из информационных расчётных данных таблицы видно, что у анализируемого предприятия вся кредиторская задолженность в пассиве баланса представлена как краткосрочная (срок погашения которой до одного года).

При этом задолженность со сроком погашения до одного месяца составила 9,4 %, или на сумму 1119 тыс. руб., со сроком погашения от одного до трёх месяцев составила 4,6 %, сумма задолженности 543 тыс. руб.

Задолженность по обязательствам со сроком погашения от трёх до шести месяцев 22,3 %, сумма 2646 тыс. руб., и со сроком погашения от шести до двенадцати месяцев составила 63,7 %, сумма задолженности 7553 тыс. руб.

У предприятия ООО «ПО Титан» задолженность общая составляет наибольший удельный вес со сроком погашения от шести до двенадцати месяцев, значение показателя 63,7 %, значит, продолжительность возврата долгов перед контрагентами у предприятия увеличивается, денежных средств и высоколиквидных активов у предприятия недостаточно, чтобы вовремя и срок рассчитаться по своим обязательствам перед кредиторами.

Сумма задолженности по обязательствам перед подрядчиками и поставщиками при этом по данному сроку образования задолженности составила на сумму 6900 тыс. руб., это наибольшее абсолютное значение по данной статье задолженности по обязательствам.

Рассмотрим структуру статей кредиторской задолженности предприятия по срокам образования (рисунок 13).

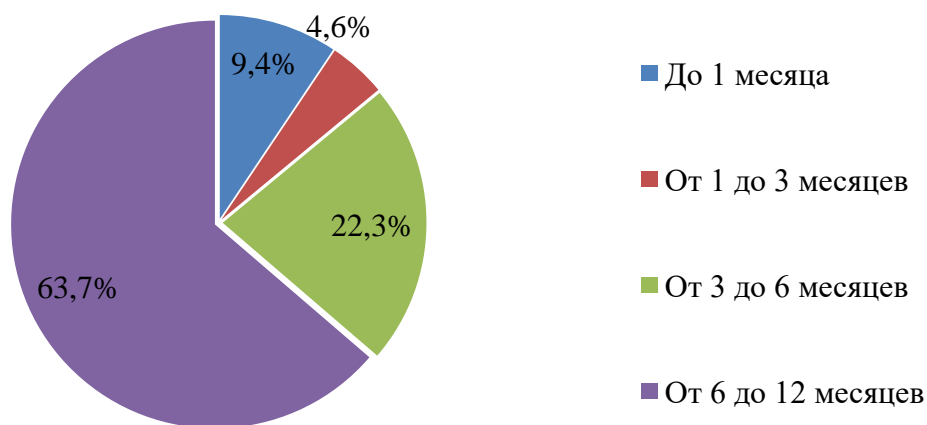


Рисунок 13 – Структура статей кредиторской задолженности по срокам образования

Рассмотрим основных кредиторов, которые вошли в состав кредиторской задолженности, сформировавшейся по статье подрядчиков и поставщиков.

Представим информационные данные для анализа (таблица 24).

Таблица 24 – Задолженность перед подрядчиками и поставщиками по срокам образования

Кредиторская задолженность	Сумма, тыс. руб.	По срокам образования			
		до 1 месяца	от 1 до 3 месяцев	от 3 до 6 месяцев	от 6 до 12 месяцев
ЗАО «Союз-01»	4967	-	-	1002,0	3965,0
ООО «Металлстрой»	1200	389,0	625,0	-	186,0
ООО «Стройвест»	733	-	520,0	-	213,0
Итого обязательств	6900	389,0	1145,0	1002,0	4364,0
Задолженность к общей сумме обязательств, %	100	5,6	16,6	14,5	63,3

Расчётные данные свидетельствуют о том, что обязательства предприятия ООО «ПО Титан» наибольшие сформировались с поставщиком ООО «Союз-1», сумма долга перед контрагентом составила 4967 тыс. руб., перед предприятием ООО «Металлстрой» сумма долга составила 1200 тыс. руб., перед организацией ООО «Стройвест» сумма долга 733 тыс. руб.

При этом задолженность по обязательствам со сроком погашения до одного месяца составила 5,6 %, со сроком погашения от одного до трёх месяцев составила 16,6 %, от трёх до шести месяцев 14,5 %, со сроком погашения от шести до двенадцати месяцев составила 63,3 %.

Как видно, задолженность по обязательствам перед подрядчиками и поставщиками составила наибольший удельный вес в общей структуре обязательств предприятия ООО «ПО Титан» со сроком образования от шести до двенадцати месяцев, значение показателя составляет 63,3 %.

Рассмотрим структуру задолженности по обязательствам предприятия перед подрядчиками и поставщиками по срокам образования (рисунок 14).

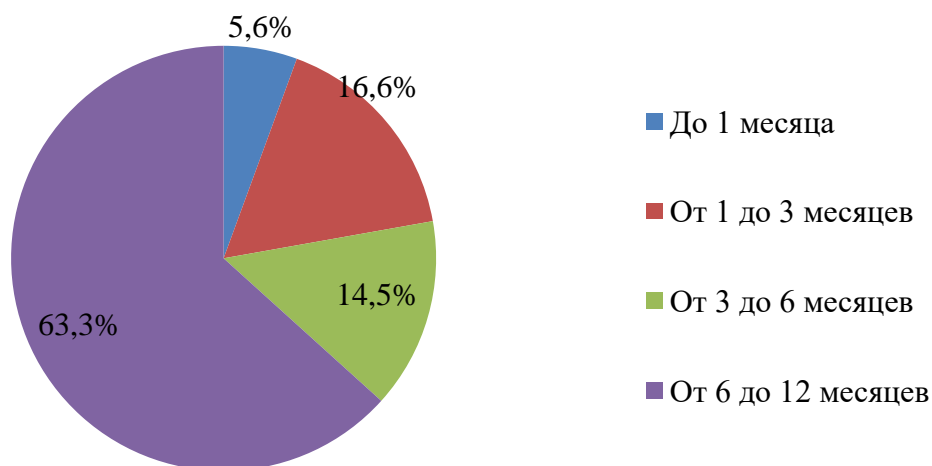


Рисунок 14 – Структура задолженности по обязательствам ООО «ПО Титан» перед подрядчиками и поставщиками по срокам образования

Далее проведём анализ оборачиваемости дебиторской и кредиторской задолженности.

Представим информационные данные для анализа (таблица 25).

Таблица 25 – Исходные данные для расчёта показателей оборачиваемости

Показатели	2017 г.	2018 г.
Выручка от продаж, тыс. руб.	42 808	52 970
Дебиторская задолженность, тыс. руб.	14 520	13 488
Кредиторская задолженность, тыс. руб.	10 307	11 861

Проведём расчёты показателей оборачиваемости за период 2017–2018 года. Расчёты показателей за 2017 год.

1. Среднее значение показателя задолженности дебиторов.

$$ДЗ_{ср} = \frac{ДЗ_{нп} + ДЗ_{кп}}{2},$$

где  $ДЗ_{ср}$  – среднее значение задолженности дебиторов;

$ДЗ_{нп}$  – показатель задолженности дебиторов (начало периода);

$ДЗ_{кп}$  – показатель задолженности дебиторов (конец периода).

$$ДЗ_{ср} = \frac{8710 + 13\,488}{2} = 11\,099 \text{ тыс. руб.}$$

2. Оборачиваемость задолженности дебиторов (количество оборотов).

$$К_{ОДЗоб} = \frac{ВР}{ДЗ_{ср}},$$

где  $К_{ОДЗоб}$  – оборачиваемость задолженности дебиторов;

$ВР$  – значение показателя выручки.

$$К_{ОДЗоб} = \frac{42\,808}{11\,099} = 3,86 \text{ оборота.}$$

3. Продолжительность оборота задолженности дебиторов (в днях).

$$П_{ОДЗдн} = \frac{Д}{К_{ОДЗоб}},$$

где  $П_{ОДЗдн}$  – продолжительность оборота задолженности дебиторов;

$Д$  – количество дней в периоде.

$$П_{ОДЗдн} = \frac{365}{3,86} = 94,5 \text{ дней.}$$

4. Среднее значение показателя задолженности (кредиторской).

$$КЗ_{ср} = \frac{КЗ_{нп} + КЗ_{кп}}{2},$$

где  $КЗ_{ср}$  – среднее значение задолженности (кредиторской);

$КЗ_{нп}$  – показатель задолженности кредиторов (начало периода);

$КЗ_{кп}$  – показатель задолженности кредиторов (конец периода).

$$КЗ_{ср} = \frac{5436 + 11\,861}{2} = 8648,5 \text{ тыс. руб.}$$

5. Оборачиваемость задолженности кредиторов (количество оборотов).

$$K_{OK3ob} = \frac{BP}{K3cp},$$

где  $K_{OK3ob}$  – оборачиваемость задолженности кредиторов.

$$K_{OK3ob} = \frac{42\,808}{8648,5} = 4,95 \text{ оборота.}$$

6. Продолжительность оборота задолженности кредиторов (в днях).

$$P_{OK3дн} = \frac{D}{K_{OK3ob}},$$

где  $P_{OK3дн}$  – продолжительность оборота задолженности кредиторов.

$$P_{OK3дн} = \frac{365}{4,95} = 73,7 \text{ дней.}$$

Расчёты показателей за 2018 год.

1. Среднее значение показателя задолженности дебиторов.

$$D3cp = \frac{14\,520 + 13\,488}{2} = 14\,004 \text{ тыс. руб.}$$

2. Оборачиваемость задолженности дебиторов (количество оборотов).

$$K_{OD3ob} = \frac{52\,970}{14\,004} = 3,78 \text{ оборота.}$$

3. Продолжительность оборота задолженности дебиторов (в днях).

$$P_{OD3дн} = \frac{365}{3,78} = 96,6 \text{ дней.}$$

4. Среднее значение показателя задолженности (кредиторской).

$$K3cp = \frac{10\,307 + 11\,861}{2} = 11\,084 \text{ тыс. руб.}$$

5. Оборачиваемость задолженности кредиторов (количество оборотов).

$$K_{OK3ob} = \frac{52\,970}{11\,084} = 4,79 \text{ оборота.}$$

6. Продолжительность оборота задолженности кредиторов (в днях).

$$P_{OK3дн} = \frac{365}{4,79} = 76,2 \text{ дней.}$$

Рассмотрим динамику показателей оборачиваемости задолженности дебиторов и кредиторов (таблица 26).

Таблица 26 – Динамика показателей оборачиваемости задолженности дебиторов и кредиторов

Показатели	2017 г.	2018 г.	Отклонение, +/-
Оборачиваемость задолженности дебиторов (обороты)	3,86	3,78	-0,08
Продолжительность оборота задолженности дебиторов (дни)	94,50	96,60	2,10
Оборачиваемость задолженности кредиторов (обороты)	4,95	4,79	-0,16
Продолжительность оборота задолженности кредиторов (дни)	73,70	76,20	2,50

Как видно из расчётных данных, оборачиваемость задолженности дебиторов в количестве оборотов составила на конец отчётного 2017 года 3,86 оборота, а на конец отчётного 2018 года данный показатель составил 3,78 оборота, т. е. уменьшение скорости оборачиваемости составило на 0,08 оборота за анализируемый период. Это отрицательная динамика в организации расчётных операций дебиторов.

В результате период оборачиваемости задолженности дебиторов в днях составил в 2017 году 94,5 дней, а в 2018 году 96,6 дней. Данный факт ещё раз свидетельствует о снижении скорости погашения дебиторами долгов.

Скорость погашения долга дебиторами снизилась на 2,1 дня, это отрицательная динамика.

Оборачиваемость задолженности кредиторов в количестве оборотов составила на конец отчётного 2017 года 4,95 оборота, а на конец отчётного 2018 года данный показатель составил 4,79 оборота, т. е. уменьшение скорости оборачиваемости составило на 0,16 оборотов за анализируемый период. Это отрицательная динамика в организации расчётных операций кредиторов.

В результате период оборачиваемости задолженности кредиторов перед контрагентами в днях составил в 2017 году 73,7 дней, а в 2018 году 76,2 дней. Данный факт ещё раз свидетельствует о снижении скорости погашения кредиторами своих обязательств (т. е. предприятием ООО «ПО Титан») перед контрагентами.

Скорость погашения обязательств предприятия ООО «ПО Титан» перед контрагентами снизилась на 2,5 дня, это отрицательная динамика.

Рассмотрим изменение скорости оборачиваемости задолженности дебиторов и кредиторов предприятия в количестве оборотов (рисунок 15).

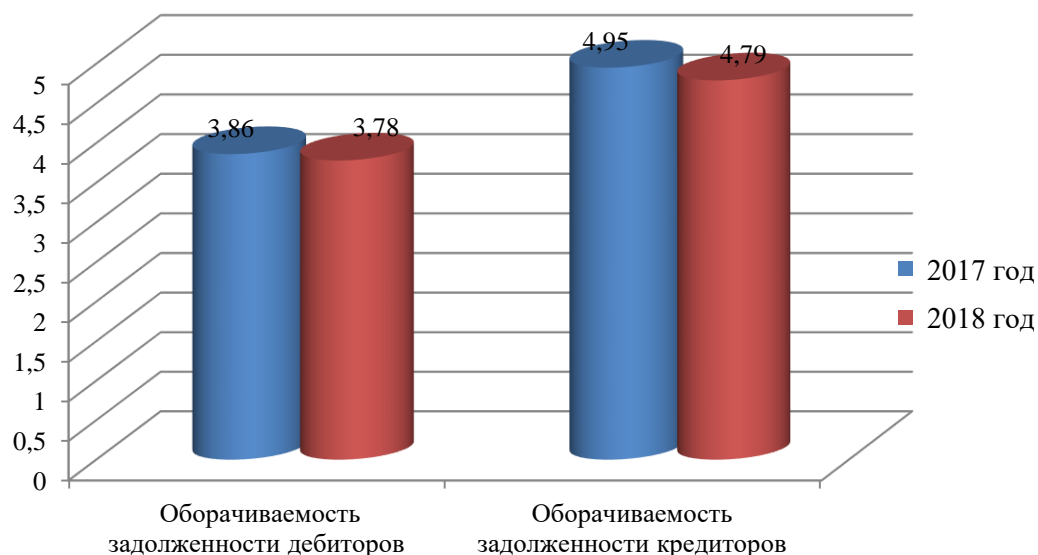


Рисунок 15 – Динамика показателей оборачиваемости задолженности дебиторов и кредиторов в количестве оборотов

Рассмотрим изменение продолжительности оборота задолженности дебиторов и кредиторов предприятия в днях (рисунок 16).

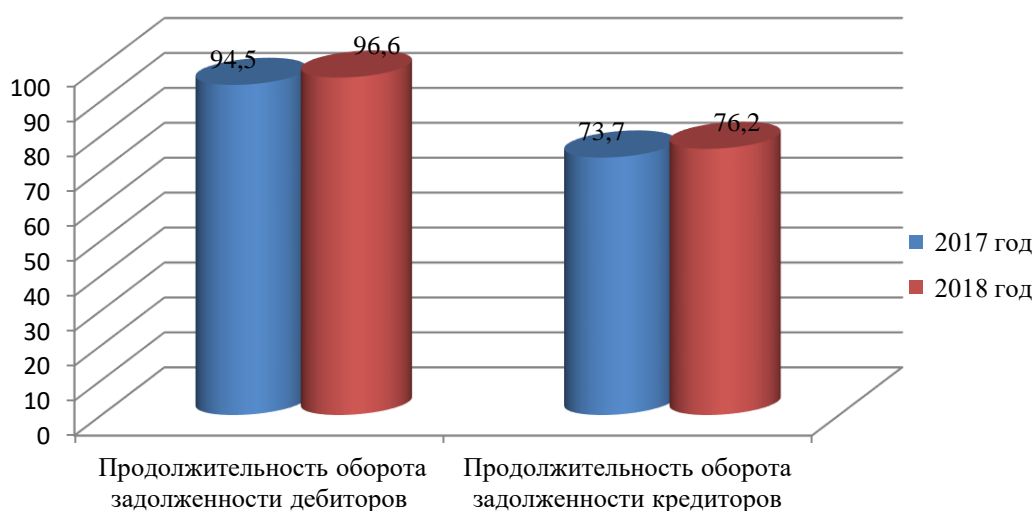


Рисунок 16 – Динамика продолжительности оборота задолженности дебиторов и кредиторов в днях

Таким образом, эффективность расчётных операций на предприятии снижается, что повлияло на его платежеспособность.

## Выводы по разделу 2

Во втором разделе выпускной квалификационной работы дана организационно-экономическая характеристика предприятия. Объектом исследования является предприятие ООО «ПО Титан», основным видом деятельности является механическая обработка металлических изделий.

Исследована организация ведения бухгалтерского учёта расчётных операций с подрядчиками, заказчиками, поставщиками, покупателями, порядок оформления на счетах бухгалтерского учёта фактов хозяйственных операций.

Проведён анализ основных экономических показателей деятельности предприятия в динамике за 2 года. По результатам анализа определено, в динамике у предприятия показатель чистой прибыли снижается, снижается показатель рентабельности продаж.

Проведён анализ ликвидности и платежеспособности предприятия. В результате расчётных показателей определили, что у предприятия существуют проблемы с платежеспособностью по выполнению своих краткосрочных обязательств. Предприятие не обладает ни абсолютной, ни текущей, ни быстрой текущей ликвидностью.

Проведён анализ формирования задолженности дебиторов и задолженности обязательств кредиторов перед контрагентами по срокам образования, определены основные группы поставщиков, подрядчиков, заказчиков и покупателей с наибольшей суммой долговых обязательств.

Определены показатели оборачиваемости задолженности дебиторов и кредиторов в количестве оборотов и продолжительность оборота расчётных операций в днях.



### 3 РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ЭФФЕКТИВНОМУ УПРАВЛЕНИЮ РАСЧЁТАМИ С ПОСТАВЩИКАМИ И ПОДРЯДЧИКАМИ, ПОКУПАТЕЛЯМИ И ЗАКАЗЧИКАМИ В ООО «ПО ТИТАН»

#### 3.1 Мероприятия, направленные на эффективное управление расчётными операциями на предприятии

В условиях рыночных отношений, которые на сегодняшний день являются более актуальными на конкурентном рынке, предприятия просто обязаны стремиться к динамичному, эффективному и рациональному развитию. А это абсолютно невозможно без эффективного управления расчётными операциями, которые возникают в процессе деятельности у субъектов хозяйствования, которые осуществляют расчётные операции с покупателями, заказчиками, подрядчиками, поставщиками материальных ценностей.

Исходя из исследований в работе мы пришли к выводу, что деловая активность предприятий более чувствительна к постоянно меняющимся условиям хозяйствования и факторов их определяющих.

Как правило, макроэкономические факторы оказывают в большей степени базовую степень влияния на деловую активность предприятия, а именно под воздействием данных факторов, как правило, может создаваться либо благоприятный климат для ведения бизнеса, либо наоборот, создавать предпосылки к сокращению, или даже к прекращению деловой активности предприятия.

В процессе исследования в работе изучена организация ведения учёта фактов хозяйственной деятельности предприятия, определено, что бухгалтерский учёт предприятие осуществляет согласно, действующего законодательства, регулирующего ведение хозяйственных операций на счетах учёта.

Предприятие действует на основании утвержденного устава, а также весь документооборот строится на разработанной и утверждённой учётной политикой предприятия.

Рабочий план счетов бухгалтерского учёта содержит синтетические и аналитические счета для отражения фактов хозяйственных операций, необходимые для ведения бухгалтерского учёта в соответствии с требованиями своевременности и полноты учёта и отчётности. Организация расчётов на предприятии осуществляется в форме наличных и безналичных расчётов.

Главным определяющим фактором при этом является применять субъектам хозяйствования более эффективные методы и механизмы в процессе управления расчётными операциями, которые возникают между контрагентами в процессе ведения деятельности. Следует отметить, что довольно высокую ценность представляют внутренние факторы, которые формируются внутри субъекта хозяйствования и являются подконтрольными руководством предприятия.

Поэтому в процессе исследования в выпускной квалификационной работе в большей степени нами уделено внимание именно тому, как при помощи

воздействия внутренних факторов можно повлиять на улучшение управления расчётными операциями на исследуемом предприятии ООО «ПО Титан».

Анализируя финансово-хозяйственную деятельность предприятия, было выявлено, что показатели деловой активности предприятия в динамике за период 2017–2018 года снижаются. Несмотря на тот факт, что у предприятия увеличивается показатель выручки, на конец отчётного периода 2018 года предприятие отработало с убытком, и не обладает ликвидностью и платежеспособностью.

Можно выделить следующие проблемы, которые были выявлены нами в процессе проведения исследования деятельности предприятия ООО «ПО Титан».

- 1) показатель валовой прибыли у предприятия снижается на 142 тыс. руб., темп снижения показателя на 1,6 %;
- 2) прибыль от продаж снижается на 2089 тыс. руб.;
- 3) показатель чистой прибыли снижается на 501 тыс. руб., темп снижения 68,5 %, в результате по итогам работы за 2018 год предприятие получило убыток, сумма убытка составила
- 4) рентабельность продаж снижается на 2,2 %;
- 5) денежные средства предприятия снижаются в составе оборотных активов на 771 тыс. руб., темп снижения показателя на 87 %; на конец отчётного периода 2018 года сумма денежных средств составила 115 тыс. руб.;
- б) предприятие не обладает ни абсолютной, ни текущей, ни быстрой текущей ликвидностью, в результате у предприятия проблемы с платежеспособность по выполнению своих краткосрочных обязательств;
- 7) показатель задолженности покупателей, заказчиков увеличивается на сумму 4049 тыс. руб., темп увеличения показателя 61,6 %, значение показателя на конец отчётного периода 2018 года составило 7770 тыс. руб.;
- б) задолженность предприятия перед подрядчиками, поставщиками увеличивается на сумму 1554 тыс. руб., темп увеличения показателя 15,1 %, значение показателя на конец отчётного периода 2018 года составило 10 621 тыс. руб.;
- 7) оборачиваемость расчётных операций дебиторов сократилась на 0,08 оборота, при этом оборачиваемость погашения обязательств предприятия перед контрагентами сократилась на 0,16 оборотов;
- 8) скорость погашения долга дебиторами снизилась на 2,1 дня, при этом скорость погашения обязательств предприятия ООО «ПО Титан» перед контрагентами снизилась на 2,5 дня.

Исходя из данных недостатков, выявленных по результатам анализа, считаем необходимым предложить мероприятия, направленные на более эффективное управление расчётными операциями на предприятии, как по своевременным расчётам дебиторов, так и по выполнению обязательств предприятия по долговым обязательствам перед кредиторами. Наше внимание будет уделено именно решению этой проблемы.

Предложим мероприятия по более эффективному управлению расчётными операциями на предприятии.

Не секрет, что успех в конкурентной борьбе может быть достигнут за счёт того, каким образом на предприятии будет построена система управления расчётами.

Фактором, влияющим на деловую активность предприятия является эффективное управление дебиторской задолженностью предприятия.

В современных условиях хозяйствования одним из важнейших факторов, обеспечивающих стабильную финансовую устойчивость предприятия является чёткая организация расчётов с партнёрами по бизнесу.

Отсутствие должного внимания к образованию задолженности покупателей и заказчиков может привести к недостатку средств для погашения своей задолженности, в виде долгосрочных и краткосрочных обязательств не только перед сотрудниками предприятия, его учредителями, поставщиками и подрядчиками, но и перед государственными бюджетными и внебюджетными фондами.

Управление дебиторской задолженностью является частью общей политики предприятия по выбору оптимальных условий реализации продукции покупателям предприятия ООО «ПО Титан» на определённый период времени, оптимизации общей суммы дебиторской задолженности по предприятию, обеспечения своевременной инкассации для достижения более высокого уровня финансовой устойчивости и деловой активности предприятия.

Управление дебиторской задолженностью предприятия предполагает решение таких задач руководству предприятия как разработка современных методик по оценке степени рисков неплатежей, установление определённых стандартов в работе с дебиторами, разработка более детальных графиков погашения дебиторской задолженности, системы поощрения и санкций для отдельных дебиторов и т. д.

Поэтому по управлению дебиторской задолженностью на предприятии следует предложить:

- структурировать дебиторскую задолженность по срокам возникновения и по перечню дебиторов;
- определить принципы кредитной политики по отношению к дебиторам предприятия;
- разработать систему предоставления кредитов и скидок;
- применять современные формы рефинансирования дебиторской задолженности;
- проводить работу с покупателями, информируя их о наступлении срока оплаты платежа.

Управлению кредиторской задолженностью также необходимо уделять должное внимание в процессе ведения хозяйственной деятельности.

Являясь внутренним источником средств, при помощи которых можно осуществлять определённые финансовые операции, не прибегая к внешнему заимствованию, должно быть также чётко структурировано по степени платёжеспособности.

Как правило, кредиторская задолженность является всегда естественной составляющей бухгалтерского баланса предприятия и возникает в том случае, когда не совпадают даты появления обязательств с датой платежей по ним.

При этом следует отметить, что на финансовое состояние хозяйствующего субъекта оказывают непосредственное влияние как размеры остатков на балансовых счетах предприятия по итогам отчётного периода, так период и скорость оборачиваемости кредиторской задолженности. По результатам проведённого анализа в работе было определено, что оборачиваемость кредиторской задолженности в динамике у предприятия снижается, а период погашения задолженности в днях увеличивается. Это можно судить с точки зрения двух позиций. С одной стороны, у предприятия возникают трудности с выплатами по выставленным и предъявленным счетам. И мы можем придерживаться данной точки зрения, так как предприятие не обладает абсолютной ликвидностью и испытывает недостаток денежных средств и краткосрочных финансовых вложений для погашения краткосрочных обязательств. С другой стороны, руководство предприятия использует кредиторскую задолженность, в качестве внутреннего источника финансирования своей хозяйственной деятельности, пользуясь отсрочками платежа, в какой то мере у предприятия возникает просрочка платежа, использует кредиторскую задолженность для функционирования своей деятельности, не прибегая к кредитам, считая этот вариант оптимальным в управлении. Но в таком случае нужно помнить, что применяя такую стратегию можно просто напросто потерять доверие партнёров, потеряв репутацию, а в итоге это может отразиться на деловой активности предприятия. Для того чтобы повысить уровень деловой активности предприятия руководству предприятия предлагаются следующие мероприятия по управлению кредиторской задолженностью:

- ранжировать кредиторскую задолженность по каждому кредитору отдельно и по срокам возникновения;
- вести реестр «старения» расчётных счетов кредиторов;
- вести контроль за сроками оплаты обязательств;
- проводить зачёт взаимных встречных требований;
- использовать при погашении обязательств финансовые инструменты виде векселей;
- заключать договорные соглашения расчётов с учётом частичной предоплаты.

Таким образом, эффективное управление расчётными операциями на предприятии – это, прежде всего, результативность его работы сравнительно с тем, в какой степени происходит его величина авансирования ресурсного потенциала предприятия в производственно-хозяйственный процесс, в какой степени потребляется в этом процессе, и какую от этого предприятие получает отдачу. В финансовом аспекте деловая активность проявляется в первую очередь в скорости оборота его средств. Для того чтобы показатели деловой активности предприятия улучшить проведём ряд расчётных мероприятий в рамках рекомендаций.

### 3.2 Оценка эффективности от предложенных мероприятий

Разработаем практические рекомендации для предприятия ООО «ПО Титан».

В качестве совершенствования организации бухгалтерского учёта предлагаем руководству предприятия разработать график документооборота (мероприятие 1), в котором усилить контроль и ответственность за выполнением расчётных операций на предприятии.

Как известно, все финансово-хозяйственные операции, проводимые бухгалтерской службой предприятия, оформляются оправдательными документами. Они служат первичными учётными документами, на основании которых ведётся бухгалтерский учёт на предприятии ООО «ПО Титан».

Если первичный документ отсутствует, у бухгалтера нет оснований для отражения хозяйственной операции в бухгалтерском учёте, ни признавать расходы при расчёте налога на прибыль.

График документооборота позволит улучшить работу бухгалтерии, ускорить обработку входящих и исходящих платёжных документов, а так же облегчить работу служб, тесно связанных как с самой бухгалтерской службой, так и с движением этих документов.

Работу по составлению графика документооборота организует главный бухгалтер. В графике за работниками закрепляется обязанность составлять документы. Каждому исполнителю вручается выписка из графика, в которой перечисляются документы, относящиеся к сфере деятельности исполнителя, и сроки их представления.

Таким образом, в графике документооборота необходимо предусмотреть:

- наименование входящего и исходящего документа;
- количество составленных экземпляров;
- ответственное лицо, оформляющее, проверяющее и обрабатывающее документ;
- сроки оформления и предоставления определённого документа в бухгалтерию;
- другие параметры, необходимые для рационального документооборота предприятия с учётом отдельных примечаний.

При составлении графика документооборота необходимо определить схему движения документов, составляемых на предприятии. При этом должна содержаться следующая информация:

- проверка правильности оформления документа;
- проверка визирования документа ответственными и должностными лицами;
- дата регистрации входящего и исходящего документа;
- отметка об исполнении документа ответственным или должностным лицом;
- отправка документа сторонней организации, подготовка копии документа для хранения;
- текущее хранение документа;
- передача документа в архив предприятия;
- уничтожение документа.

Контроль за соблюдением исполнителями графика документооборота по предприятию осуществляет главный бухгалтер.

Таким образом, предложенное мероприятие снизит объём работы бухгалтерии, позволит качественнее проверять оформление документов, ответственным лицам более быстро регистрировать и исполнять входящие и исходящие документы, даст возможность хранить все исполненные документы в одной унифицированной для этого предприятия форме.

В данной работе мы также предлагаем следующие мероприятия:

- 1) провести зачёт взаимных требований по погашению обязательств;
- 2) разработать оперативно-платёжный календарь по погашению обязательств дебиторов.

Мероприятие 2. Погашение дебиторской и кредиторской задолженности путём зачёта взаимных требований.

ООО «ПО Титан» отгрузило продукцию ООО «Стройвест», сумма по счетам учёта за отгруженную продукцию составила на сумму 733 тыс. руб. при этом ООО «Стройвест» предоставило строительные материалы ООО «ПО Титан» на сумму 1070 тыс. руб. В результате взаимозачета сумма дебиторской задолженности и кредиторской задолженности снизится на 733 тыс. руб.

Мероприятие 3. Разработать оперативно-платёжный календарь.

В процессе анализа нами было выявлено, что дебиторская и кредиторская задолженность в динамике у предприятия увеличивается, а скорость их оборачиваемости за отчётный период снижается.

Проведём инвентаризацию расчётов по образованию дебиторской задолженности на предприятии, и примем решение о механизме управления с данными контрагентами

Представим данные результаты инвентаризации, согласно инвентаризационным ведомостям по итогам отчётного налогового периода за 2018 год (таблица 27).

Таблица 27 – Инвентаризация расчётов

Покупатель	Просроченная задолженность, тыс. руб.				Итого, тыс. руб.
	до 1 мес.	от 1 до 3 мес.	от 3 до 6 мес.	от 6 до 12 мес.	
ЗАО «Союз-01»	-	520	2005	3000	5525
ООО «Стройвест»	200	200	-	-	400
ООО «МЕТА»	600	615		185	1400

По результатам инвентаризации расчётов за отчётный 2018 год можно сделать вывод, что просроченная дебиторская задолженность на конец отчётного года составила на сумму 7325 тыс. руб.

В качестве снижения дебиторской задолженности предлагаем разработать для покупателей условия погашения задолженности.

Составим оперативно-платёжный календарь по погашению дебиторской задолженности покупателей (таблица 28).

Таблица 28 – Оперативно-платежный календарь погашения долгов дебиторов

Покупатели	Сумма долга, тыс. руб.				Итого, тыс. руб.
	до 1 мес.	от 1 до 3 мес.	от 3 до 6 мес.	от 6 до 12 мес.	
	30%	40%	50%	60%	
ЗАО «Союз-01»	-	208	1002,5	1800	3010,5
ООО «Стройвест»	60	80	-	-	140,0
ООО «МЕТА»	180	246	-	111	537,0
Итого	240	534	1002,5	1911	3687,5

Таким образом, по данным расчётам можно сделать вывод, что при выполнении обязательств дебиторов по погашению долговых обязательств у предприятия ООО «ПО Титан» сумма высвободившего долга составит на сумму 3687,5 тыс. руб. Если условия, предъявленные предприятием ООО «ПО Титан» не будут выполняться, следует пересмотреть условия поставки продукции, увеличив суммы предоплаты при заключении договоров, процентов пени за просрочку платежа и т. д. Из суммы долга, высвободившейся из оборота следует направить 60 % на погашение кредиторской задолженности в сумме 2652,3 тыс. руб.

Определим сумму снижения задолженности дебиторов.

$$ДЗ = 733 + 3687,5 = 4420,5 \text{ тыс. руб.}$$

Определим сумму снижения обязательств кредиторов.

$$КЗ = 733 + (3687,5 \cdot 60 \%) = 2945,5 \text{ тыс. руб.}$$

Определим сумму увеличения денежных средств.

$$ДС = 3687,5 - 2212,5 = 1475 \text{ тыс. руб.}$$

Проведём расчёт изменения дебиторской и кредиторской задолженности после внедрения мероприятий. Представим расчётные значения для исследуемого предприятия ООО «ПО Титан» после предложенных мероприятий (таблица 29).

Таблица 29 – Состав и структура дебиторской и кредиторской задолженности до и после внедрения мероприятий

Показатели	До мероприятия		После мероприятия		Отклонение (+,-)	
	тыс. руб.	уд. вес, %	тыс. руб.	уд. вес, %	в сумме	в %
Денежные средства	115	0,26	1590,0	3,43	1475,0	3,17
Задолженность дебиторов	13488	100,00	9067,5	100,00	4420,5	-
в том числе задолженность:						
-покупателей и заказчиков	10 621	78,74	6200,5	58,38	4420,5	-20,36
Кредиторская задолженность	11 861	100,00	8915,5	100,00	2945,5	-
в том числе обязательства:						
-перед подрядчиками, поставщиками	7770	80,50	4824,5	62,10	2945,5	-18,40

После внедрения мероприятий сумма дебиторской задолженности высвободится на сумму 4420,5 тыс. руб. (в сумме 733 тыс. руб. за счёт поведения операции по взаимозачёту и в сумме 3687,5 тыс. руб. за счёт разработки оперативно-платёжного календаря для дебиторов с просроченной суммой долга. После внедрения мероприятий задолженность заказчиков и покупателей снизится на 4420,5 тыс. руб. и составит 6200,5 тыс. руб., снижение удельного веса в общей структуре задолженности составит на 20,36 % до значения показателя по предприятию в 58,38 %. Сумма обязательств (кредиторской задолженности перед подрядчиками, поставщиками) снизится на 2945 тыс. руб. и составит на сумму 4824,5 тыс. руб., снижение удельного веса составит на 18,4 %. Сумма денежных средств у предприятия ООО «ПО Титан» возрастёт на 1475 тыс. руб. Рассмотрим изменения показателей предприятия после внедрения мероприятия (рисунок 17).

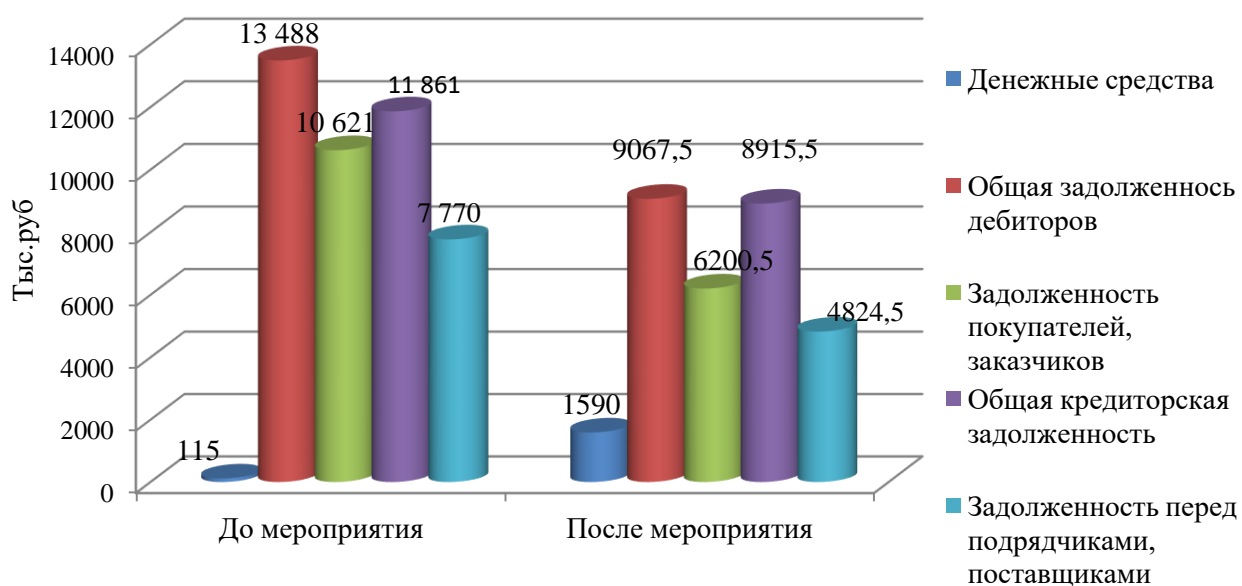


Рисунок 17 – Изменение показателей после внедрения мероприятий  
Расчёт показателей оборачиваемости после внедрения мероприятий.

1. Среднее значение показателя задолженности дебиторов.

$$ДЗ_{ср} = \frac{14\,520 + (13\,488 - 4420,5)}{2} = 11\,793,75 \text{ тыс. руб.}$$

2. Оборачиваемость задолженности дебиторов (количество оборотов).

$$К_{ОДЗоб} = \frac{52\,970}{11\,793,75} = 4,49 \text{ оборота.}$$

3. Продолжительность оборота задолженности дебиторов (в днях).

$$П_{ОДЗдн} = \frac{365}{4,49} = 81,3 \text{ дней.}$$

4. Среднее значение показателя задолженности (кредиторской).

$$КЗ_{ср} = \frac{10\,307 + (11\,861 - 2945,5)}{2} = 9611,25 \text{ тыс. руб.}$$

5. Оборачиваемость задолженности кредиторов (количество оборотов).

$$К_{ОКЗоб} = \frac{52\,970}{9611,25} = 5,51 \text{ оборота.}$$

6. Продолжительность оборота задолженности кредиторов (в днях).



$$P_{\text{OKЗдн}} = \frac{365}{5,51} = 66,2 \text{ дней.}$$

Представим изменение коэффициентов оборачиваемости после внедрения мероприятий (таблица 30).

Таблица 30 – Изменение коэффициентов оборачиваемости

Показатели	До мероприятия	После мероприятия	Отклонение (+,-)
<b>Оборачиваемость ДЗ:</b>			
- в оборотах	3,78	4,49	0,71
- в днях	96,60	81,30	-15,30
<b>Оборачиваемость КЗ:</b>			
- в оборотах	4,79	5,51	0,72
- в днях	76,20	66,20	-10,00

Рассмотрим изменение скорости оборачиваемости задолженности дебиторов и кредиторов в количестве оборотов после внедрения мероприятий (рисунок 18).

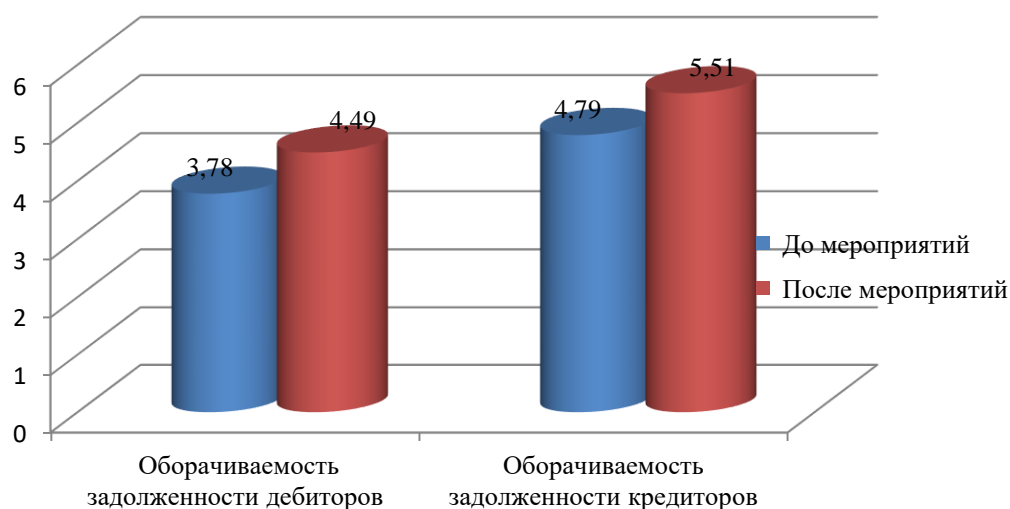


Рисунок 18 – Изменение показателей оборачиваемости задолженности дебиторов и кредиторов в количестве оборотов после мероприятий

Как видно из расчётных данных, оборачиваемость задолженности дебиторов в количестве оборотов до внедрения мероприятий составила на конец отчётного 2018 года 3,78 оборота, после внедрения мероприятий 4,49 оборота, т. е. увеличение скорости оборачиваемости составило на 0,71 оборота. Это положительная динамика в организации расчётных операций с дебиторами после внедрения мероприятий.

Оборачиваемость задолженности кредиторов в количестве оборотов до внедрения мероприятий составила на конец отчётного 2018 года 4,79 оборота, после внедрения мероприятий 5,51 оборотов, т. е. увеличение скорости оборачиваемости составило на 0,72 оборота.

Рассмотрим изменение продолжительности оборота задолженности дебиторов и кредиторов предприятия в днях после мероприятий (рисунок 19).

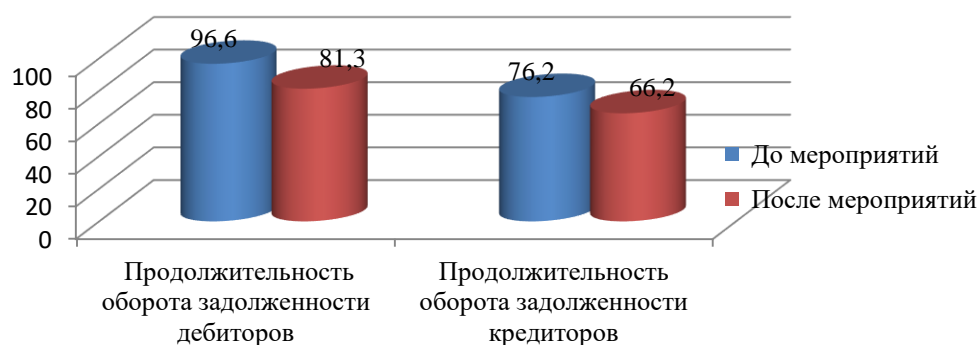


Рисунок 19 – Изменение продолжительности оборота задолженности

В результате период оборачиваемости задолженности дебиторов в днях в отчётном периоде 2018 года составил 96,6 дней, после внедрения мероприятий 81,3 день. Скорость погашения долга дебиторами увеличивается на 15,3 дней, это положительная динамика. Период оборачиваемости задолженности кредиторов перед контрагентами в днях составил в 2018 году 76,2 дней, после внедрения мероприятий 66,2 дней. Скорость погашения обязательств предприятия ООО «ПО Титан» перед контрагентами увеличится на 10 дней, это также положительная динамика для предприятия. Проведём группировку активов и пассивов для проведения анализа ликвидности и платежеспособности предприятия после внедрения мероприятий (таблица 31).

Таблица 31 – Группировка активов и пассивов после внедрения мероприятий

Активы	До мероприятий тыс. руб.	После мероприятий тыс. руб.	Пассивы	До мероприятий тыс. руб.	После мероприятий, тыс. руб.
A1	615	2090,0	П1	11 861	8915,5
A2	13 488	9067,5	П2	20 126	20 126,0
A3	29 917	29 917,0	П3	17 000	17 000,0
A4	5228	5228,0	П4	261	261,0
Итого	49 248	46302,5	Итого	49 248	46 302,5

Проведём расчёт показателей ликвидности после внедрения мероприятий.

1. Показатель коэффициента общей ликвидности (КОБЛ).

$$\text{КОБЛ} = \left( \frac{2090 + 4533,75 + 8975,1}{8915,5 + 10\,063 + 5100} \right) 100 = 0,65 \%$$

2. Показатель коэффициента текущей ликвидности (КТЛ).

$$\text{КТЛ} = \left( \frac{2090 + 9067,5 + 29\,917}{8915,5 + 20\,126} \right) 100 = 1,41 \%$$

3. Показатель коэффициента быстрой текущей ликвидности (КБТЛ).

$$\text{КБТЛ} = \left( \frac{2090 + 9067,5}{8915,5 + 20\,126} \right) 100 = 0,38 \%$$

4. Показатель коэффициента абсолютной ликвидности (КАБЛ).

$$\text{КАБЛ} = \left( \frac{2090}{8915,5 + 20\,126} \right) 100 = 0,07 \%$$

Показатели для оценки ликвидности после мероприятий (таблица 32).

Таблица 32 – Показатели ликвидности и платежеспособности предприятия после внедрения мероприятий

Показатель	До мероприятия	После мероприятия	Отклонение, +/-
Общая платежеспособности	0,60	0,65	0,05
Абсолютная ликвидность	0,02	0,07	0,05
Быстрая текущая ликвидность	0,44	0,38	-0,06
Текущая ликвидность	1,38	1,41	0,03

В результате внедрения мероприятий видно, что общий коэффициент платежеспособности предприятия в динамике увеличивается на 0,05 (практически на 5%). Коэффициент абсолютной ликвидности у предприятия увеличивается на 0,05 (практически на 5%), значение показателя после внедрения мероприятия составило 0,07. Коэффициент текущей ликвидности предприятия увеличился на 0,03 и составил 1,41.

Рассмотрим изменение показателей ликвидности после внедрения мероприятий (рисунок 20).

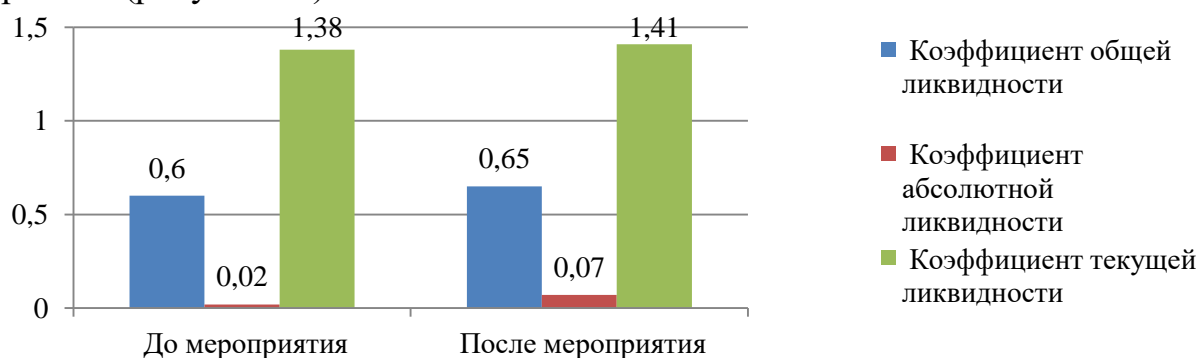


Рисунок 20 – Изменение показателей ликвидности предприятия после внедрения мероприятий

В результате расчётных показателей видно, что у предприятия улучшились показатели ликвидности и платежеспособности.

### Выводы по разделу 3

В третьем разделе выпускной квалификационной работы предложены рекомендации по эффективному управлению расчётными операциями с подрядчиками, поставщиками, заказчиками и покупателями.

Основной механизм эффективного управления расчётами основан на создании оптимальных условий для обеспечения устойчивого документооборота, в частности связанного с погашением долговых обязательств дебиторов, а также проведении своевременной оплаты кредиторской задолженности перед контрагентами.

Такой документооборот должен обеспечить субъектам хозяйствования более устойчивое развитие, а также высокую степень его платежеспособности.

## ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В выпускной квалификационной работе рассмотрены основные проблемы, связанные с повышением эффективности управления расчётными операциями на предприятии, в частности расчётами с подрядчиками, поставщиками, заказчиками и покупателями. Субъекты хозяйствования вступают в отношения с другими хозяйствующими субъектами в процессе ведения хозяйственной деятельности. При этом между такими субъектами формируются денежные расчётные отношения, которые строятся на определённых договорных соглашениях, связанных с поставкой материальных ценностей, выполнением определённых видов работ или оказанием различного рода услуг.

В первом разделе работы изучены теоретические основы учёта расчётов с подрядчиками, поставщиками, покупателями, заказчиками. Исследованы основные понятия и экономическая сущность расчётных операций. Рассмотрена четырехуровневая система нормативно-правового регулирования бухгалтерского учёта расчётных операций, которые возникают в процессе ведения хозяйственной деятельности, в частности расчётных операций между поставщиками и подрядчиками, покупателями и заказчиками согласно законодательству Российской Федерации. Изучена методика проведения анализа расчётов с поставщиками и подрядчиками, покупателями и заказчиками представленной в экономической литературе различными авторами, определены задачи, этапы, приёмы анализа, применяемые на практике.

Во втором разделе работы дана организационно-экономическая характеристика предприятия ООО «ПО Титан», основным видом деятельности является механическая обработка металлических изделий.

Исследована организация ведения бухгалтерского учёта расчётных операций с подрядчиками, заказчиками, поставщиками, покупателями, порядок оформления на счетах бухгалтерского учёта фактов хозяйственных операций.

Проведён анализ основных экономических показателей деятельности предприятия в динамике за 2 года. По результатам анализа были выявлены основные проблемы в работе исследуемого предприятия ООО «ПО Титан».

У предприятия в динамике показатель валовой прибыли снижается на сумму 142 тыс. руб., темп снижения показателя на 1,6 %, прибыль от продаж снижается на 2089 тыс. руб., а показатель чистой прибыли снижается на 501 тыс. руб.

В итоге по итогам работы за 2018 год предприятие получило убыток, сумма убытка составила 1232 тыс. руб., предприятие нерентабельно по итогам отчётного периода 2018 года. В составе оборотных активов предприятия денежные средства предприятия снижаются на 771 тыс. руб., темп снижения показателя на 87 %. На конец отчётного периода 2018 года сумма денежных средств составила лишь в сумме 115 тыс. руб., что повлияло на ликвидность и платежеспособность предприятия, по итогам отчётного 2018 года предприятие не обладало ни абсолютной, ни текущей, ни быстрой текущей ликвидностью, в результате у предприятия возникли проблемы с платежеспособностью по выполнению своих краткосрочных обязательств перед контрагентами.

Задолженности покупателей, заказчиков увеличивается на 4049 тыс. руб., темп увеличения показателя 61,6 %, значение показателя на конец отчётного периода 2018 года составило 7770 тыс. руб., при этом задолженность предприятия перед подрядчиками, поставщиками увеличивается на сумму 1554 тыс. руб., темп увеличения показателя 15,1 %, значение показателя на конец отчётного периода 2018 года составило 10 621 тыс. руб.

Оборачиваемость расчётных операций дебиторов сократилась на 0,08 оборота, оборачиваемость погашения обязательств предприятия перед контрагентами сократилась на 0,16 оборотов; скорость погашения долга дебиторами снизилась на 2,1 дня, при этом скорость погашения обязательств предприятия перед контрагентами снизилась на 2,5 дня.

Руководству предприятия ООО «ПО Титан» с целью совершенствования управления расчётными операциями предложено:

- структурировать задолженность дебиторов по срокам возникновения;
- определить принципы кредитной политики по отношению к дебиторам;
- разработать систему предоставления кредитов и скидок;
- информировать контрагентов о наступлении срока оплаты платежа;
- ранжировать обязательства кредиторов по срокам возникновения;
- вести реестр старения расчётных счетов кредиторов;
- вести контроль за сроками оплаты обязательств;
- проводить зачёт взаимных встречных требований;
- заключать договора расчётов с учётом их частичной предоплаты.

Также в качестве рекомендаций предложено:

- 1) провести зачёт взаимных требований по погашению обязательств;
- 2) разработать оперативно-платёжный календарь погашения обязательств дебиторов;
- 3) разработать график документооборота по расчётным операциям с контрагентами.

В результате внедрения мероприятий сумма дебиторской задолженности высвободится на сумму 4420,5 тыс. руб. (в сумме 733 тыс. руб. за счёт поведения операции по взаимозачёту и в сумме 3687,5 тыс. руб. за счёт разработки оперативно-платёжного календаря для дебиторов с просроченной суммой долга перед ООО «ПО Титан»). Задолженность заказчиков и покупателей снизится на 4420,5 тыс. руб. и составит 6200,5 тыс. руб., снижение удельного веса в общей структуре задолженности составит на 20,36 %. Сумма обязательств предприятия снизится на 2945 тыс. руб. и составит 4824,5 тыс. руб., сумма денежных средств возрастёт на 1475 тыс. руб. Оборачиваемость задолженности дебиторов, а также задолженности кредиторов в количестве оборотов увеличится. Это положительная динамика в организации расчётных операций с дебиторами и кредиторами после внедрения мероприятий. Общий коэффициент платежеспособности, коэффициент абсолютной, текущей ликвидности предприятия увеличатся. Мероприятия имеют практическую значимость и экономический эффект.

## БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Конституция РФ. – СПС «Гарант».
2. Гражданский кодекс РФ от 26.01.1994 г. № 14–ФЗ. – СПС «Гарант».
3. Налоговый кодекс Российской Федерации от 05.08.2000 № 117–ФЗ. – СПС «Гарант».
4. Федеральный закон от 06.12.2011г. № 402–ФЗ «О бухгалтерском учете». – СПС «Гарант».
5. Федеральный закон от 22.05.2013 г. № 54–ФЗ «О применении контрольно-кассовой техники при осуществлении наличных денежных расчётов». – СПС «Гарант».
6. Приказ Министерства Финансов от 29.07.1998 г. № 34н «Об утверждении Положения по ведению бухгалтерского учёта и бухгалтерской отчётности в РФ». – СПС «Гарант».
7. Приказ Министерства Финансов от 13.06.1995 г. № 49н «Об утверждении Методических указаний по инвентаризации имущества и финансовых обязательств». – СПС «Гарант».
8. Приказ Министерства Финансов РФ от 31.10.2000 г. № 94н «Об утверждении Плана счетов бухгалтерского учёта финансово-хозяйственной деятельности организации и Инструкции по его применению». – СПС «Гарант».
9. Положение по бухгалтерскому учёту от 06.10.2008 г. № 106н «Учётная политика организации». – СПС «Гарант».
10. Положение по бухгалтерскому учёту от 06.07.1999 № 43н «Бухгалтерская отчетность организации» (ПБУ 4/99). – СПС «Гарант».
11. Положение по бухгалтерскому учёту от 6.05.1999 г. № 33н «Расходы организации» (ПБУ 10/99). – СПС «Гарант».
12. Положение по бухгалтерскому учёту от 06.05.1999 г. № 32н «Доходы организации» (ПБУ 9/99). – СПС «Гарант».
13. Положение по бухгалтерскому учёту от 09.06.2001 г. № 44н «Учёт материально-производственных запасов» (ПБУ 5/01). – СПС «Гарант».
14. План счетов бухгалтерского учёта финансово-хозяйственной деятельности организации и Инструкция по его применению от 03.10.2000 г. № 94н. – СПС «Гарант».
15. Методические указания по инвентаризации имущества и финансовых обязательств. Приказ МФ РФ от 13.06. 2015 г. № 49. – СПС «Гарант».
16. Агеева, В.И. Дебиторская задолженность: правовые и налоговые аспекты, риски и рычаги влияния / Е.Н. Агеева // Менеджмент сегодня. – 2018 – № 1. – С. 45–51.
17. Агеева, Е.Н. Кредитная политика как инструмент управления дебиторской задолженностью / Е.Н. Агеева // Финансовый менеджмент. – 2017 – № 6. – С. 22–27.
18. Анциферова, И.В. Бухгалтерский финансовый учет: учебник / И.В. Анциферова. – М.: Дашков и К, 2017. – 556 с.
19. Бабаев, Ю.А. Теория бухгалтерского учета: учебник / Ю.А. Бабаев. – М.:

- ЮНИТИ–ДАНА, 2015. – 403 с.
20. Белов, А.А. Бухгалтерский учёт. Теория и практика: учебник / А.А. Белов, А.Н. Белов. – М.: ЭКСМО, 2016. – 624 с.
  21. Бердышев, С.Н. Первичка для бухгалтера: учебник / С.Н. Бердышев, Н.В. Цыбина. – М.: Бератор–Паблишинг, 2017. – 272 с.
  22. Богаченко, В.М. Бухгалтерский учёт: учебник / В.М. Богаченко, Н.А. Кириллова. – ЮНИТИ–ДАНА, 2015. – 510 с.
  23. Вещунова, Н.Л. Бухгалтерский и налоговый учет: учебник / Н.Л. Вещунова. – М.: ТК Вельби, Проспект, 2017. – 848 с.
  24. Войко, А.В. Оценка влияния дебиторской задолженности на формирование финансовых результатов предприятия / А.В. Войко // Финансовый менеджмент. – 2017 – № 4. – С. 37–42.
  25. Гавриков, М.И. Особенности управления дебиторской задолженностью в российских компаниях / М.И. Гавриков // Управление корпоративными финансами. – 2018 – № 3. – С. 27–34.
  26. Денисова, Л.А. Формирование и погашение кредиторской задолженности / Л.А. Денисова // Финансы. – 2018 – № 8. – С. 17–19.
  27. Горбулин, В.Д. Дебиторская и кредиторская задолженность. Особенности бухгалтерского и налогового учёта: учебное пособие / В.Д. Горбулин, О.Н. Фокин. – М.: Дашков и К, 2014. – 127 с.
  28. Гетьман, В.Г. Финансовый учет: учебник / В.Г. Гетьман. – М.: Финансы и статистика, 2015. – 816 с.
  29. Гусев, А.Н. Проверка учёта денежных средств / А.Н. Гусев // Ревизии и проверки финансово-хозяйственной деятельности. – 2017. – № 1. – С. 15–21.
  30. Ерофеева, В.А. Бухгалтерский учет: учебное пособие / В.А. Ерофеева. – М.: Юрайт, 2015. – 137 с.
  31. Ефимова, О.В. Финансовый анализ: учебное пособие / О.В. Ефимова. – М.: Омега–Л, 2014. – 351 с.
  32. Илышева, Н.Н. Бухгалтерский учет: учебное пособие / Н.Н. Илышева, Е.Р. Синянская, О.В. Савостина. – М.: Юрайт, 2016. – 156 с.
  33. Керимов, В.Э. Бухгалтерский учет: учебник / В.Э. Керимов. – М.: Дашков и К, 2017. – 584 с.
  34. Козлова, Е.П. Бухгалтерский учёт в организациях: учебник / Е.П. Козлова, Т.Н. Бабченко, Е.Н. Галанина. – М.: Финансы и статистика, 2015. – 768 с.
  35. Кондраков, Н.П. Бухгалтерский учет: учебник / Н.П. Кондраков. – М.: ИНФРА–М, 2015. – 157 с.
  36. Савицкая, Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия / Г.В. Савицкая. – М.: ИНФРА–М, 2016. – 419 с.
  37. Семенихин, В.В. Дебиторская и кредиторская задолженность: бухгалтерский учёт расчётов / В.В. Семенихин // «Учет в некоммерческих организациях». – 2016. – № 5. – С. 10–16.
  38. Синянская, Е.Р. Основы бухгалтерского учета и анализа: учебное пособие / Е.Р. Синянская, О.В. Баженов. – М.: Омега–Л, 2014. – 267 с.

39. Соколова, А.М. Бухгалтерский учет: учебное пособие / А.М. Соколова. – М.: МОСП, 2015. – 55 с.
40. Суглобова, Н.А. Учёт денежных средств и денежных документов / Н.А. Суглобова // Консультант бухгалтера. – 2016. – № 7. – С. 4–10.
41. Сулейманова, Е.В. Бухгалтерский финансовый учет: учебное пособие / Е.В. Сулейманова, В.В. Хисамудинов. – М.: Финансы, 2015. – 192 с.
42. Усикова, П.А. Финансовый анализ: учебник / П.А. Усикова. – М.: Лира, 2014. – 266 с.
43. Успенский, В.А. Основы финансового анализа: учебник / В.А. Успенский. – М.: ЮНИТИ 2015. – 201 с.
44. Феоктистов, И.А. Всё о счетах бухгалтерского учёта: учебное пособие / И.А. Феоктистов. – М.: ГроссМедиа, 2014. – 448 с.
45. Филина, Ф.Н. Дебиторская и кредиторская задолженность / Ф.Н. Филина. – М.: ГроссМедиа, РОСБУХ, 2015. – 152 с.
46. Харьков, В.П. Бухгалтерский финансовый учет: учебник / В.П. Харьков. – М.: Финансы и статистика, 2015. – 224 с.
47. Черемисина, С.В. Бухгалтерский и налоговый учёт: учебное пособие / С.В. Черемисина, Н.А. Тюленева, А.А. Земцов. – Т.: Издательский дом Томского государственного университета, 2014. – 588 с.
48. Шаляпина, Р.Г. Бухгалтерская отчётность: учебник / Р.Г. Шаляпина. – М.: Просвет, 2014. – 304 с.
49. Шеремет, А.Д. Комплексный анализ хозяйственной деятельности: учебное пособие / А.Д. Шеремет. – М.: РИОР, 2014. – 255 с.
50. Шеремет, А.Д. Методика финансового анализа: учебное пособие / А.Д. Шеремет. – М.: ИНФРА, 2014. – 247 с.



## ПРИЛОЖЕНИЯ