

Министерство образования и науки Российской Федерации
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
АМУРСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
(ФГБОУ ВПО «АмГУ»)

Факультет экономический
Кафедра экономической безопасности и экспертизы
Специальность 38.05.01 Экономическая безопасность
Специализация: Судебная экономическая экспертиза

ДОПУСТИТЬ К ЗАЩИТЕ

Зав. кафедрой

_____ Е.С. Рычкова
«__» _____ 2017 г.

ДИПЛОМНАЯ РАБОТА

на тему: Анализ дебиторской задолженности и разработка политики
коммерческого кредитования покупателей на примере ООО «Дера-Владивосток»

Исполнитель

студент группы 278 - ос

(подпись, дата)

Д.М. Сергеев

Руководитель

ст. преподаватель

(подпись, дата)

Н.Г. Шульгина

Нормоконтроль

(подпись, дата)

Н.Г. Шульгина

Рецензент

(подпись, дата)

В.С. Истомин

Благовещенск 2017

Министерство образования и науки Российской Федерации
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
АМУРСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
(ФГБОУ ВО «АмГУ»)

Факультет экономический

Кафедра экономической безопасности и экспертизы

УТВЕРЖДАЮ

Зав.кафедрой _____

«_____» _____ 2017

З А Д А Н И Е

К выпускной дипломной работе (проекту) студента Сергеева Дмитрия Михайловича

1. Тема выпускной дипломной работы

Анализ дебиторской задолженности и разработка политики

коммерческого кредитования покупателей на примере ООО «Дера-Владивосток»
(утверждено приказом от 01.06.2017 № 249 – уч.)

2. Срок сдачи студентом законченной работы (проекта) 20.06.2017

3. Исходные данные к выпускной квалификационной работе: учебная и методическая литература, данные отчетности предприятия.

4. Содержание выпускной дипломной работы (проекта) (перечень подлежащих разработке вопросов:

1. Теоретические и методические основы проведения анализа дебиторской задолженности

2. Действующая практика учета расчетов с дебиторами ООО «ДЕРА-Владивосток»

3. Анализ дебиторской задолженности и разработка политики коммерческого кредитования

5. Перечень материалов приложения (наличие чертежей, таблиц, графиков, схем, программных продуктов, иллюстративного материала и т.п.)

Бухгалтерский баланс

Отчет о финансовых результатах

6. Консультанты по выпускной дипломной работе (проекту) (с указанием относящихся к ним разделов) _____

7. Дата выдачи задания 08.02.2017

Руководитель выпускной дипломной работы (проекта)

Шульгина Наталья Геннадьевна, ст. преподаватель

Задание принял к исполнению (дата) _____

(подпись студента)

РЕФЕРАТ

Дипломная работа содержит 111 с., 3 рисунка, 22 таблицы, 2 приложения, 53 источника.

ДЕБИТОРСКАЯ ЗАДОЛЖЕННОСТЬ, БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ, РАСЧЕТЫ, ДЕБИТОРЫ, ПОЛИТИКА КРЕДИТОВАНИЯ

Предметом исследования является дебиторская задолженность в ООО «Дера-Владивосток».

Объектом исследования является хозяйственная деятельность ООО «Дера-Владивосток».

Цель выпускной квалификационной работы состоит в анализе дебиторской задолженности и разработке политики коммерческого кредитования покупателей на примере ООО «Дера-Владивосток».

В соответствии с целью выпускной квалификационной работы поставлены следующие задачи:

- раскрыть теоретические и методические основы проведения анализа дебиторской задолженности;
- изучить современные направления политики коммерческого кредитования;
- изучить основные экономические показатели деятельности предприятия ООО «Дера-Владивосток»;
- рассмотреть действующую практику учета расчетов с дебиторами на ООО «Дера-Владивосток»;
- провести анализ дебиторской задолженности в ООО «Дера-Владивосток»;
- разработать предложения по политике кредитования предприятия.

В работе были использованы общенаучные, общеэкономические, а также специальные приемы и методы экономического анализа.

В первой главе выпускной квалификационной работы раскрыты теоретические и методические основы проведения анализа дебиторской задолженности.

Во второй главе рассмотрена действующая практика расчетов с дебиторами ООО «Дера-Владивосток».

В третьей главе проанализирована дебиторскую задолженность и разработана политика коммерческого кредитования.

СОДЕРЖАНИЕ

Введение	9
1 Теоретические и методические основы проведения анализа дебиторской задолженности	12
1.1 Сущность и классификация дебиторской задолженности, задачи учета и анализа расчетов с дебиторами	12
1.2 Нормативное регулирование учета расчетов с дебиторами	23
1.3 Современные направления политики коммерческого кредитования	25
2 Действующая практика учета расчетов с дебиторами ООО «ДЕРА-Владивосток»	36
2.1 Организационно-экономическая характеристика ООО «ДЕРА-Владивосток»	36
2.2 Учет и документальное оформление расчетов с покупателями и заказчиками	44
2.3 Учет и документальное оформление расчетов с прочими дебиторами	52
3 Анализ дебиторской задолженности и разработка политики коммерческого кредитования	69
3.1 Анализ состава и структуры дебиторской задолженности	69
3.2 Анализ оборачиваемости дебиторской задолженности	75
3.3 Предложения по политике кредитования и оценка эффективности данных предложений	89
Заключение	100
Библиографический список	105
Приложение А Бухгалтерский баланс	111
Приложение Б Отчет о финансовых результатах	112

ВВЕДЕНИЕ

Рыночные отношения в Российской Федерации сопровождается для многих хозяйствующих субъектов попаданием в зону хозяйственной неопределенности и повышенного риска. Это требует объективной оценки финансового состояния, платежеспособности и надежности своих партнеров по бизнесу. Состояние дебиторской задолженности, ее размеры и качество оказывают сильное влияние на финансовое состояние хозяйствующих субъектов.

В реальной практике, нередко возникают ситуации, когда по тем или иным причинам предприятие не может взыскать долги с контрагентов. Дебиторская задолженность «зависает» на долгие месяцы, а иногда даже и годы. Рост дебиторской задолженности ухудшает финансовое состояние предприятия, а иногда может привести и к банкротству.

Актуальность выбранной темы заключается в том, что платежно-расчетная сфера исключительно важна для обеспечения нормального функционирования всего народного хозяйства и определяет практически все виды экономических отношений в условиях рынка. Проблема расчетов остается на сегодняшний день одной из важнейших проблем, которая напрямую затрагивает интересы всех участников рыночных отношений - от крупного предприятия до индивидуального предпринимателя. Данная тема актуальна еще и потому, что постоянное изменение законодательства поднимает перед различными организациями ряд общих вопросов: в какой момент списывается задолженность, нужно ли начислять при этом налоги, как учесть убытки или прибыль от списания задолженности и т.д.

Цель выпускной квалификационной работы состоит в анализе дебиторской задолженности и разработке политики коммерческого кредитования покупателей на примере ООО «Дера-Владивосток».

Достижение поставленной цели обусловило постановку и необходимость решения следующих задач:

- раскрыть теоретические и методические основы проведения анализа дебиторской задолженности;
- изучить современные направления политики коммерческого кредитования;
- изучить основные экономические показатели деятельности предприятия ООО «Дера-Владивосток»;
- рассмотреть действующую практику учета расчетов с дебиторами на ООО «Дера-Владивосток»;
- провести анализ дебиторской задолженности в ООО «Дера-Владивосток»
- разработать предложения по политике кредитования предприятия.

Объектом исследования является хозяйственная деятельность ООО «Дера-Владивосток». Предметом исследования является дебиторская задолженность в ООО «Дера-Владивосток».

Информационная база научно-исследовательской работы представлена нормативно-правовыми актами Российской Федерации по вопросам расчетов с дебиторами, специальной экономической литературой, периодическими изданиями по бухгалтерскому учету и экономическому анализу дебиторской задолженности, а так же финансовой отчетности ООО «ДЕРА-Владивосток»

При проведении анализа использованы следующие приемы: абсолютных, относительных и средних величин, прием группировок, детализация, прием обобщения, цепных подстановок, вертикальный, горизонтальный, метод коэффициентов и др.

В работе были использованы общенаучные, общеэкономические, а также специальные приемы и методы экономического анализа.

Во введении обосновывается актуальность темы, определена цель исследования и сформулированы основные задачи, выделены предмет и объект исследования.

В первой главе выпускной квалификационной работы были раскрыты теоретические и методические основы проведения анализа дебиторской задолженности.

Во второй главе рассматривается действующая практика расчетов с дебиторами ООО «Дера-Владивосток».

В третьей главе проанализирована дебиторскую задолженность и разработана политика коммерческого кредитования.

1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ПРОВЕДЕНИЯ АНАЛИЗА ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ

1.1 Сущность и классификация дебиторской задолженности, задачи учета и анализа расчетов с дебиторами

С точки зрения бухгалтерского баланса, дебиторская задолженность - это задолженность покупателей, заказчиков, заемщиков, подотчетных лиц и так далее, которую организация планирует получить в течение определенного периода времени¹.

Изучение публикаций отечественных и зарубежных ученых и практиков позволило установить, что, несмотря на множество различных формулировок определения понятия дебиторской задолженности, авторы достаточно единодушны в определении данного понятия. Рассмотренные подходы к определению дебиторской задолженности являются не взаимоисключающими, а дополняющими друг друга. Подтверждением данной точки зрения в научной литературе является то, что многие авторы используют в своих определениях не один, а несколько подходов. Дебиторская задолженность - это право требования организации на поступление финансовых и нефинансовых активов, возникающее из обязательств юридических и физических лиц в ходе хозяйственной деятельности.

С позиции Вахрина П.И. организации дебиторскую задолженность можно рассматривать как инструмент стимулирования спроса. Для обеспечения лояльности клиентов производитель часто предоставляет клиенту право оплатить купленный товар (работы, услуги) с определенной отсрочкой либо по фиксированной цене, либо с уплатой некоторых дополнительных начислений, то есть по существу предоставляет ему товарный кредит².

Образование дебиторской задолженности, ее формирование в условиях

¹ Гаджиев Н.Г., Казакаева А.М. Дебиторская задолженность в бухгалтерской (финансовой) отчетности в условиях реформирования учета // «Все для бухгалтера». 2013. - № 21.-С.33

²Вахрин П. И. Финансовый анализ в коммерческих и некоммерческих организациях: Учебное пособие/ П.И.Вахрин – М.: Издательско – книготорговый центрмаркетинг, 2015. – 80 с.

рыночной экономики как экономической категории объективно и объясняется необходимостью дополнительного привлечения финансовых ресурсов:

- для организации-дебитора — это бесплатный источник дополнительных оборотных средств;
- для организации-кредитора — это возможность сохранения и расширения рынка распространения товаров, работ, услуг, то есть фактор роста объема продаж (выручки).

Ряд экономистов как Ковалев Н. Н., Савицкая Г.В. рассматривают дебиторскую задолженность как форму инвестирования. Организации, предоставляя дебиторскую задолженность в виде отсрочки платежа за реализованную продукцию (работы, услуги) практически кредитуют своих контрагентов, формируют рисковую среду невозвратных товарных кредитов при достаточно длительных сроках расчета. При этом финансирование собственной деятельности такие организации осуществляют за счет заемных средств, трансформируя свои долги в долги клиентов. Поэтому возникает жесткая необходимость контроля за дебиторской задолженностью, как формой инвестирования³.

Иногда дебиторская задолженность рассматривается как инструмент управления оборотным капиталом организации, как вложение средств с целью увеличения объема реализации и собственного капитала. Одна группа ученых таких как Е.В Барышникова, С.М. Бычкова, М.Ш. Галева предусматривает рассмотрение дебиторской задолженности как суммы долгов третьих лиц перед 12 предприятием (юридический подход к определению понятия «дебиторская задолженность»)⁴. Другая группа авторов В.Б Ивашкевич, Н.П. Кондраков, рассматривает ее как часть имущества, активов хозяйствующего субъекта (экономико-правовой подход

³ Савицкая Г.В. Экономический анализ: Учебное пособие. – М.: ИНФРА-М, 2012. - 102 с.

⁴ Барышникова Е.В. Учет дебиторской и кредиторской задолженностей в «1С: Бухгалтерии 7.7» // «БУХ.1С». 2014. - № 12.-С.58

к определению понятия «дебиторская задолженность»⁵. Третья группа экономистов О.В.Ефимова, Дуброва Т.А., Гиляровская Л.Т., предлагает ее рассматривать как кредит, предоставляемый хозяйствующим субъектом своим дебиторам (экономический подход к определению понятия «дебиторская задолженность»)⁶.

По мнению автора Рожнова О.В., дебиторская задолженность – это задолженность других организаций, работников и физических лиц данной организации («долги нам»). Дебиторская задолженность - относительно самостоятельная категория. Даже если она резервирована, нельзя быть уверенным в получении долга вовремя и в полном размере. Кроме того, денежное требование по взысканию дебиторской задолженности может быть уступлено третьему лицу посредством факторинговой операции⁷.

Рост дебиторской задолженности нельзя во всех случаях считать отрицательным явлением в экономике предприятия. Если дебиторы надежны, аккуратны в платежах и выгодны по условиям поставок и ценам продаж, увеличение их долговых обязательств приводит к росту объемов продаж продукции, работ, услуг, к повышению доходов и прибыли предприятия в ближайшие периоды времени.

К тому же нормальная дебиторская задолженность относится к наиболее ликвидным активам, ее можно оформить векселем, продать, уступить банку или другой организации.

Дебиторская задолженность может быть погашена как денежными, так и неденежными способами. Денежные способы погашения задолженности предполагают, что обязательства между партнерами будут погашены в предусмотренные договором сроки путем перечисления соответствующих

⁵ Ивашкевич В.Б., Семенова И.М. Учет и анализ дебиторской и кредиторской задолженности. - М.: Из-во «Бухгалтерский учет», 2012. - 70 с.

⁶ Ефимова О.В. Финансовый анализ. / О.В. Ефимова. – 3-е изд., доп. и перераб. – М.: Бухгалтерский учет, 2015. – 152с.

⁷ Рожнова О.В. Международные стандарты бухгалтерского учета и финансовой отчетности: Учебное пособие для вузов. 2-е изд., перераб. и доп. - М.: Издательство «Экзамен», 2012 - 130 с.

денежных средств на расчетные счета контрагентов или выплаты наличных денег через кассу, т. е. расчеты могут быть безналичными и наличными.

Безналичные расчеты производятся через банки и другие кредитно-расчетные организации, имеющие лицензию Центрального Банка РФ на производство данных операций. Безналичные расчеты могут проводиться в различных формах. Под формой расчетов понимают способ совершения безналичных расчетов с применением установленного правительством документа.

ГК РФ предусмотрены следующие основные формы расчетов: платежными поручениями, аккредитивная, по инкассо, чеками⁸. Формы расчетов, предусмотренные законом, соответствуют банковским правилам и применяются в банковской практике в соответствии с обычаями делового оборота. По ГК РФ стороны вправе установить в договоре любую из указанных форм.

Предприятия могут осуществлять расчеты между собой в наличной денежной форме. Данный вид расчетов предусматривается в ГК РФ ст. 861., а также регламентируется Указанием Банка России от 11.03.2014 № 3210-У (ред. от 03.02.2015) «О порядке ведения кассовых операций юридическими лицами и упрощенном порядке ведения кассовых операций индивидуальными предпринимателями и субъектами малого предпринимательства» (Зарегистрировано в Минюсте России 23.05.2014 № 32404)⁹.

К неденежным формам расчетов относятся расчеты векселями, бартерные сделки и зачет взаимных требований.

Дебиторская задолженность возникает при следующих обстоятельствах: коммерческое кредитование поставщиком покупателя, несвоевременная оплата, недостачи, растраты, хищения, поставки

⁸Гражданский кодекс: Закон Российской Федерации № 51-ФЗ от 30.11.1994 (ред. от 28.03.2017). Часть первая

⁹Положение ЦБ РФ «О безналичных расчетах в РФ» №373-П от 12.10.2011 Положение о порядке ведения кассовых операций с банкнотами и монетой Банка РФ. [Электронный ресурс]

недоброкачественной продукции и другое. Дебиторская задолженность представляет собой элемент оборотного капитала, являющегося частью капитала предприятия, вложенного в его текущие активы. Как актив дебиторская задолженность имеет следующие характеристики:

- представляет собой будущую экономическую выгоду, при условии, что существует уверенность в том, что счета дебиторов будут оплачены. В противном случае дебиторская задолженность считается расходом;

- дебиторская задолженность – это ресурсы, которыми управляет предприятие;

- права на экономическую выгоду должны быть юридически закреплены (например, договором купли-продажи).

На величину дебиторской задолженности предприятия влияют:

- общий объем продаж и доля в нем реализации на условиях последующей оплаты. С ростом объема продаж, как правило, растут и остатки дебиторской задолженности;

- условия расчетов с покупателями и заказчиками - чем более льготные условия расчетов предоставляются покупателям (увеличение сроков, снижение требований к оценке надежности дебиторов и др.), тем выше остатки дебиторской задолженности;

- политика взыскания дебиторской задолженности - чем большую активность проявляет предприятие во взыскании дебиторской задолженности, тем меньше её остатки и тем выше качество дебиторской задолженности;

- платежная дисциплина покупателей;

- состояние бухгалтерского учета, обосновать проведения инвентаризации, наличие эффективной системы внутреннего контроля;

- качество анализа дебиторской задолженности и последовательность использования его результатов.

Дебиторскую задолженность можно классифицировать по следующим критериям.

По продолжительности задолженность подразделяется на краткосрочную и долгосрочную. Дебиторская задолженность представляется как краткосрочная если срок ее погашения не более 12 месяцев после отчетной даты. Остальная дебиторская задолженность представляется как долгосрочная.

По причинам образования дебиторская задолженность делится на оправданную и неоправданную. К оправданной относится дебиторская задолженность, срок погашения которой еще не наступил или составляет менее одного месяца и которая связана с нормальными сроками документооборота. Неоправданная представляет собой просроченную задолженность, а также задолженность, связанная с ошибками в оформлении расчетных документов, с нарушением условий хозяйственных договоров и т.д.;

По сроку платежа (своевременности оплаты) дебиторская задолженность делится на нормальную и просроченную (срок исполнения обязательств по которой уже наступил). Нормальной считается задолженность в случае, если продукция находится у покупателя, и он внес за неё аванс, либо не наступил конечный срок оплаты. Если же стоимость товаров или услуг не оплачена вовремя, то дебиторская задолженность является просроченной. Взаимоотношения кредитора и должника в отношении срока исполнения обязательства определены в законодательстве. Так, в ст. 314 ГК РФ сказано, что обязательство должной быть исполнено в пределах предусмотренного договором периода времени, либо в разумный срок, если этот период не оговорен. Обязательство, не исполненное в разумный срок, а равно обязательство, срок исполнения которого определен моментом востребования, должник обязан исполнить в семидневный срок со дня предъявления кредитором требования о его исполнении¹⁰.

Просроченная задолженность бывает сомнительная и безнадежная. Ст. 266 НК РФ сказано, что сомнительным долгом считается любая

¹⁰ Гражданский кодекс: Закон Российской Федерации № 51-ФЗ от 30.11.1994 (ред. от 28.03.2017). Часть первая

задолженность перед налогоплательщиком, которая возникла в связи с выполнением работ, реализацией товаров, оказанием услуг, если данная задолженность не погашена в установленные договором сроки и не обеспечена поручительством, залогом, банковской гарантией. Если сомнительная задолженность не погашается после окончания срока исковой давности, то она переходит в категорию безнадежной. Согласно ст. 266 НК РФ¹¹ безнадежными долгами (долгами, нереальными к взысканию) признаются те долги перед налогоплательщиком, по которым истек установленный срок исковой давности, а также те долги, по которым в соответствии с гражданским законодательством обязательство прекращено вследствие невозможности его исполнения, на основании акта государственного органа или ликвидации организации. Срок исковой давности составляет три года. Срок исковой давности не может превышать десять лет со дня нарушения права, для защиты которого этот срок установлен.

По содержанию обязательств дебиторская задолженность может быть связана с реализацией продукции, товаров, работ, услуг (задолженность за продукцию, товары, работы и услуги, в том числе обеспеченная векселями) и не связана с ней (задолженность по расчетам с бюджетом, по аренде, по авансам выданным, по начисленным доходам, по внутренним расчетам, прочая задолженность).

Основными способами погашения дебиторской задолженности является погашение за наличные деньги и в виде безналичных платежей. В стабильной экономике доминируют безналичные расчеты, осуществляемые с помощью чеков, векселей, безналичных перечислений по расчетным и текущим счетам, системы корреспондентских счетов между различными банками, а также клиринговых зачетов взаимных требования через расчетные

¹¹ Налоговый кодекс: Российской Федерации: Закон Российской Федерации № 117-ФЗ от 05.08.2000 (в ред. от 07.03.2017 г) [Электронный ресурс]

палаты. В условиях нестабильной экономики преобладающей формой расчетов становится предоплата¹².

Оплата за наличный расчет может быть выполнена рублями, с помощью кредитной карточки либо дебетовой карточки. Кредитная карточка представляет собой пластиковую карточку с указанием имени владельца, присвоенного ему кода и срока действия карточки. Владелец карточки может совершать покупки в пределах некоторой суммы, оговоренной при выдаче карточки, даже в том случае, если в момент покупки она превышает остаток на его счете. В отличие от кредитной дебетовая карточка не позволяет оплачивать покупки при отсутствии средств на счете покупателя.

Формы безналичных расчетов избираются плательщиками, получателями средств самостоятельно и могут предусматриваться договорами, заключаемыми ими со своими контрагентами.

Управление дебиторской задолженностью предполагает, прежде всего, контроль за оборачиваемостью средств в расчетах. Большое значение имеет отбор потенциальных покупателей и определение условий оплаты товаров, предусматриваемых в контрактах. Отбор осуществляется с помощью неформальных критериев: соблюдение платежной дисциплины в прошлом, прогнозные финансовые возможности покупателя по оплате запрашиваемого им объема товаров, уровень текущей платежеспособности и финансовой устойчивости, экономические и финансовые условия предприятия-продавца (затоваренность, степень нуждаемости в денежной наличности и т.п.).

Оплата товаров постоянными клиентами обычно производится в кредит, причем условия кредита зависят от многих факторов. Например:

сроков предоставления кредита – чаще всего применяются стандартизированные по условиям оплаты и продолжительности кредитования. Определяя договором максимально допустимый срок оплаты поставленной продукции, следует принимать во внимание как правовые

¹² Кокурин Д.И. Оценка дебиторской задолженности / Д.И. Кокурин // Финансы, - 2007 - № 3 - с. 50

аспекты заключения договора, так и экономические последствия того или иного варианта (в частности, учет влияния инфляции);

- стандарты кредитоспособности. Заключая договор на поставку продукции, и определяя в нем условия оплаты, предприятие может придерживаться установленных им критериев финансовой устойчивости в отношении покупателей; в зависимости от того, насколько кредитоспособен и надежен покупатель, условия договора, в том числе в отношении предоставляемой скидки, размера партии продукции, форм оплаты и другие, могут изменяться;

- система создания резервов по сомнительным долгам. При заключении договоров предприятие рассчитывает на своевременное поступление денежных платежей. Однако не исключены варианты с появлением просроченной дебиторской задолженности, и полной неспособностью покупателя рассчитаться по своим обязательствам. В этом случае возникает сомнительная и безнадежная дебиторская задолженность. Исходя из принципа осмотрительности, для подобной задолженности создают резерв за счет прибыли до налогообложения и в балансе показывают дебиторскую задолженность за вычетом резерва. Согласно отечественным бухгалтерским нормативным документам резерв по сомнительным долгам создается по результатам инвентаризации на последний день отчетного периода, то есть по факту. В международной практике, помимо прямого списания просроченного долга на результаты отчетного периода (в течение отчетного периода подобные долги обособляются, накапливаются на отдельном счете и на дату составления отчета списываются), предусматриваются и другие варианты расчетов с дебиторами, а именно формирование резерва по сомнительным долгам в процентах от объема реализации или дебиторской задолженности (иными словами, акцент делается не на ретроспективу, а на перспективу).

Обосновывая целесообразность создания резерва по сомнительным долгам в качестве альтернативы списанию фактически просроченного долга,

обычно приводят следующие аргументы. Подобный вариант позволяет, во-первых, в рамках отчетного периода более строго следовать принципу сопоставления доходов с расходами, эти доходы обусловившими; во-вторых избежать фактического завышения отчетной суммы дебиторской задолженности, то есть приукрашивания текущего финансового положения предприятия.

Согласно ст. 266 НК РФ сумма резерва по сомнительным долгам определяется по результатам проведенной на последнее число отчетного (налогового) периода инвентаризации дебиторской задолженности и исчисляется следующим образом¹³:

- по сомнительной задолженности со сроком возникновения свыше 90 календарных дней - в сумму создаваемого резерва включается полная сумма выявленной на основании инвентаризации задолженности;

- по сомнительной задолженности со сроком возникновения от 45 до 90 календарных дней (включительно) - в сумму резерва включается 50 процентов от суммы, выявленной на основании инвентаризации задолженности;

- по сомнительной задолженности со сроком возникновения до 45 дней - не увеличивает сумму создаваемого резерва.

При этом сумма создаваемого резерва по сомнительным долгам не может превышать 10 процентов от выручки отчетного (налогового) периода.

4. Система сбора платежей – это раздел работы с дебиторами предполагает процедуры взаимодействия с ними в случае нарушения условий оплаты; критериальных показателей, свидетельствующих о существенности нарушений; системы наказания недобросовестных контрагентов.

5. Система предоставляемых скидок – большой эффект имеют поощрения, к которым относится предоставление покупателям опциона на получение скидки с цены. Предоставление скидки выгодно как покупателю,

¹³Налоговый кодекс: Российской Федерации: Закон Российской Федерации № 117-ФЗ от 05.08.2000 (в ред. от 07.03.2017 г) [Электронный ресурс]

так и продавцу. Первый имеет прямую выгоду от снижения затрат на покупку товаров, второй получает косвенную выгоду в связи с ускорением оборачиваемости средств, вложенных в дебиторскую задолженность.

Система управления дебиторской задолженностью требует постоянного контроля по ряду параметров. К ним относятся время обращения средств, вложенных с дебиторскую задолженность; структура дебиторов по различным признакам; применяемые схемы расчетов с покупателями и возможность их унификации; схема контроля и принципы резервирования сомнительных долгов; система принятия мер к недобросовестным и неисполнительным покупателям и др.

В этой связи целью бухгалтерского учета расчетов с дебиторами является обеспечение полной, достоверной и своевременной информацией о состоянии данных расчетов всех заинтересованных пользователей - внутренних и внешних. В соответствии с этой целью задачами учета расчетов с дебиторами являются:

- рациональное формирование учетной политики в области расчетов с дебиторами;
- правильное и своевременное документальное оформление расчетных документов;
- организация аналитического учета по каждому дебитору, а также по каждой сделке;
- достоверное отражение расчетов с дебиторами на счетах синтетического учета и в бухгалтерской отчетности¹⁴.

Задачами аналитической работы над дебиторской задолженностью являются:

- анализ состава и структуры дебиторской задолженности;
- формирование информации о возрастной структуре дебиторской задолженности,

¹⁴Налоговый кодекс: Российской Федерации: Закон Российской Федерации № 117-ФЗ от 05.08.2000 (в ред. от 07.03.2017 г) [Электронный ресурс]

- анализ наличия и объемов просроченной задолженности, а также конкретных дебиторах, задержка расчетов с которыми создает проблемы с текущей платежеспособностью предприятия;

- анализ оборачиваемости дебиторской задолженности, сопоставление дебиторской задолженности с кредиторской;

- выявление путей снижения дебиторской задолженности.

Таким образом, дебиторская задолженность - сумма долгов, причитающихся предприятию, от юридических или физических лиц в итоге хозяйственных взаимоотношений с ними. Данный вид задолженности отражается в бухгалтерской отчетности в составе активов организации. Дебиторская задолженность классифицируется по продолжительности, причинам образования, по сроку платежа (своевременности оплаты), по содержанию обязательств. Основными способами погашения дебиторской задолженности являются погашение за наличные деньги и в виде безналичных платежей.

1.2 Нормативное регулирование учета расчетов с дебиторами

Для правильного отражения фактов хозяйственной жизни необходимо знанием нормативного регулирования формирования учетной информации в организациях. Субъекты хозяйствования, наряду с соблюдением норм законодательства в части бухгалтерского учета, должны исполнять требования правовых актов, которые регулируют их хозяйственную деятельность.

Гражданский Кодекс РФ от 30.11.1994 г. № 51-ФЗ определяет правовое положение участников гражданского оборота, основания возникновения и порядок осуществления права собственности и других вещных прав, исключительных прав на результаты интеллектуальной деятельности (интеллектуальной собственности), регулирующий договорные и иные обязательства¹⁵.

Общие основания прекращения обязательств с точки зрения

¹⁵Гражданский кодекс: Закон Российской Федерации № 51-ФЗ от 30.11.1994 (ред. от 28.03.2017). Часть первая

государственного законодательства следующие: надлежащее исполнение (статья 408 ГК РФ); зачет (статья 410 ГК РФ); новация (статья 414 ГК РФ); прощение долга (статья 415 ГК РФ); ликвидация организации, являющейся должником или кредитором в обязательстве (статья 419 КГ РФ).

В соответствии с Налоговым кодексом Российской Федерации Часть 2 (п.3 ст. 266), если дебиторская задолженность не погашена в сроки, установленные договором, и не обеспечена соответствующими гарантиями, то данная дебиторская задолженность признается сомнительным долгом¹⁶. На основе их инвентаризации организация может создавать резервы сомнительных долгов.

Величина резерва определяется отдельно по каждому сомнительному долгу в зависимости от оценки платежеспособности должника и оценки вероятности получения долга полностью или частично. Отражение всех налогов, порядок их начисления, сроки и порядок уплаты, особенности налогообложения товарных операций, а также операции, подлежащие и не подлежащие налогообложению, раскрывает Налоговый Кодекс РФ.

В соответствии с Федеральным законом «О бухгалтерском учете» от 06.12.2011 г. № 402-ФЗ все хозяйственные операции подлежат своевременной регистрации на счетах бухгалтерского учета на основании первичных учетных документов. Первичный учетный документ составляется в момент совершения операции или непосредственно по ее окончании. Следовательно, показатель дебиторской задолженности должен быть отражен в учете, после выполнения организацией-кредитором товарной части сделки - после отгрузки продукции¹⁷.

В соответствии с Положением по бухгалтерскому учету «Доходы организации» ПБУ 9/99 (утв. Приказом Минфина РФ от 6.05.99 г. № 32н) величина поступления и (или) дебиторской задолженности определяется исходя из цены, установленной договором между организацией и

¹⁶Налоговый кодекс: Российской Федерации: Закон Российской Федерации № 117-ФЗ от 05.08.2000 (в ред. от 07.03.2017 г)

¹⁷Федеральный закон«О бухгалтерском учете» № 402-ФЗ от 06.12.2011г. (ред. от 23.05.2016 г).

покупателем (заказчиком) или пользователем активов организации¹⁸.

В соответствии с Положением по бухгалтерскому учету «Расходы организации» ПБУ 10/99, (утв. Приказом Минфина РФ от 6.05.99 г. № 33н) дебиторская задолженность, по которой срок исковой давности истек, другие долги, нереальные для взыскания, включаются в расходы организации в сумме, в которой задолженность была отражена в бухгалтерском учете организации. Если в отношении любых расходов, осуществленных организацией, не исполнено хотя бы одно из названных условий, то в бухгалтерском учете организации признается дебиторская задолженность¹⁹.

В приказе №66 н от 02.07.2010 «О формах бухгалтерской отчетности», разделе Пояснений представляется информация о наличии на начало и конец отчетного года дебиторской и кредиторской задолженности (абз. 6, 10 п. 27 ПБУ 4/99)²⁰.

Таким образом, дебиторская задолженность возникает при совершении организацией финансово-хозяйственных операций, которые связаны с движением товарно-материальных ценностей, денежных средств или принятием на себя определенных обязательств.

1.3 Современные направления политики коммерческого кредитования

Кредитная политика предприятия - это политика по привлечению средств для финансирования текущей деятельности и размещению временно свободных средств, ее основные цели:

- повышение рентабельности собственного капитала за счет использования заемных средств и размещения собственных временно свободных средств;
- минимизация стоимости привлеченных заемных средств;
- снижение кредитных рисков (риска заемщика и риска кредитора).

¹⁸ Доходы организаций: Положение по бухгалтерскому учёту 9/99 приказ МФ РФ от 06.05.1999 г. № 32н (в ред. от 06.04.2015)

¹⁹ Расходы организации: Положение по бухгалтерскому учёту 10/99 приказ МФ РФ от 06.05.1999 г. № 33н (в ред. от 06.04.2015)

²⁰ Приказ Минфина РФ от 02.07.2010 года № 66н (ред. от 05.10.2011 г.) « О формах бухгалтерской отчетности организации

Наиболее актуальной проблемой предприятий является разработка политики краткосрочных заимствований для обеспечения гибкого финансирования текущей деятельности.

В экономической теории фирмы вопрос о соотношении между собственными и заемными источниками рассматривается, прежде всего, с точки зрения долгосрочных заимствований.

Однако если фирма взяла курс на постоянное использование заемных средств в своем обороте, основная часть рассуждений будет справедлива и для краткосрочных заимствований. Как известно, привлечение заемных средств на принципах возвратности, срочности и платности имеет свои преимущества перед увеличением собственных средств за счет выпуска дополнительных акций²¹.

Крупные заимствования увеличивают риск потери ликвидности заемщиком, выплата процентов за кредит относится к первоочередным платежам по сравнению с выплатой дивидендов и увеличивает постоянные издержки предприятия, а соответственно, возрастает и риск заемщика.

При краткосрочных заимствованиях, если они имеют разовый, нерегулярный характер, возможное негативное влияние на финансовое состояние ограничено коротким периодом, обозримым будущим²².

В процессе управления оборотным капиталом с использованием заемных источников финансовому менеджеру необходимо решать множество разнообразных задач, которые можно ранжировать по степени конкретизации, по временному признаку.

Условно эти задачи можно разделить на политические, стратегические и тактические. Трехуровневая модель кредитования представлена в таблице 1.

²¹ Кокурин Д.И. Оценка дебиторской задолженности/ Д.И.Кокурин //Финансы, - 2012 - № 3-с.42

²² Кокурин Д.И. Оценка дебиторской задолженности/ Д.И.Кокурин //Финансы, - 2012 - № 3-с.50

Таблица 1 - Трехуровневая модель управления кредитованием на предприятии

Уровень	Задачи
Политика	Выработка общей линии поведения при использовании заемных средств: определение размера участия заемного капитала, допустимой степени зависимости от кредиторов; выбор модели управления оборотным капиталом.
Стратегия	Создание условий для гибкого текущего финансирования: определение круга стратегических кредиторов; определение форм заимствований с учетом особенностей производственно-финансового цикла предприятия, цены заемных средств и налогового аспекта заимствований.
Тактика	Оперативное обеспечение гибкости текущего финансирования: увеличение или уменьшение объемов заимствований в соответствии с изменяющимися потребностями предприятия; переключение на альтернативные источники заимствований по мере возникновения необходимости; контроль за своевременным погашением долга и выплаты процентов; поддержание баланса между требованиями и обязательствами по суммам и срокам (ликвидности); выбор форм реструктуризации долга.

Такое ранжирование по уровням финансового менеджмента в направлении от общего - к частному, от долгосрочных задач к оперативным, способствует улучшению организации финансового менеджмента, позволяет более четко увидеть ориентиры деятельности, упорядочить приемы и инструментарий кредитной политики.

Общая линия поведения фирмы в отношении привлечения заемного капитала, то есть, в сущности, модель управления оборотным капиталом, определяется ее политикой заимствований и зависит от ряда объективных причин:

- масштабы деятельности: кредиторы по-разному относятся к крупным и мелким заемщикам, мелкий бизнес менее устойчив, крупные предприятия более инертны, но у них более весомый собственный капитал;
- этап жизненного цикла фирмы: как правило, на этапе становления трудно найти кредиторов, при налаженном стабильном бизнесе - проще;
- отраслевые особенности структуры издержек, определяющие силу операционного рычага и риск заемщика;

- длительность производственно-финансового цикла и скорость оборота капитала: наиболее привлекательны для кредиторов предприятия с быстрым оборотом капитала и равномерным поступлением выручки;

- сезонность, дискреционность расходов (одномоментные или постоянно осуществляемые).

Выбор модели управления оборотным капиталом, то есть степени участия кредитных источников в финансировании текущей деятельности фирмы зависит также от вида и формы кредитования на предприятии.

Финансовый менеджер при разработке политики заимствований может выбирать альтернативные формы кредитного финансирования текущей деятельности предприятия в наибольшей степени соответствующие особенностям его производственно-коммерческого цикла²³.

Различают следующие формы кредитования предприятия: финансовый кредит, полученный от банковских и небанковских финансово-кредитных учреждений, коммерческий кредит от поставщиков, кредиторская задолженность предприятия, задолженность по эмиссии долговых ценных бумаг и др.

Наличие продуманной кредитной политики - залог успешности и стабильности предприятия, предоставляющего товары и услуги на условиях отложенного платежа. Грамотно проводимая кредитная политика помогает поднять на качественно новый уровень платежную дисциплину клиентов, значительно улучшить качество денежного потока и, как результат, повысить показатели эффективности деятельности предприятия.

Самый главный результат - улучшение качества денежного потока. Это связано с тем, что дебиторы начинают более ответственно относиться к своим денежным обязательствам, увеличивается объем своевременно поступающих платежей и уменьшаются сроки и суммы платежей, поступающих с

²³ Ефимова О.В. Финансовый анализ. / О.В. Ефимова. – 3-е изд., доп. и перераб. – М.: Бухгалтерский учет, 2015. – 52с.

опозданием. Оборот ускоряется, прибыль растет, позиция компании на рынке становится более стабильной.

Кроме того, предприятие получает следующие дополнительные преимущества:

- дебиторская задолженность находится под контролем, существует возможность прогнозировать суммы и сроки поступления средств;
- у персонала имеется четко прописанные процедуры по взаимодействию с клиентами и взысканию дебиторской задолженности;
- планирование становится более эффективным, так как повышается точность прогнозирования поступления и расходования денежных средств и необходимости привлечения заемных средств, в частности, кредитов.

Кредитная политика должна учитывать:

- стратегические цели предприятия - увеличение объема реализации, максимизация прибыли от каждой единицы товара при существующем объеме реализации, ускорение оборачиваемости активов;
- сложившуюся рыночную ситуацию - является ли предоставление кредитов обычной практикой для предприятий-конкурентов;
- конкурентное положение предприятия на рынке - является ли предприятие монополистом или находится в поиске новых эффективных средств в борьбе с конкурентами;
- особенности каналов распределения товаров и услуг - ориентировано ли предприятие на осуществление разовых сделок, работу с предприятиями розничной торговли или с ограниченным числом дистрибьюторов, осуществляющих закупки регулярно.

Разберем этапы разработки кредитной политики. Во-первых, необходимо определение условий предоставления товарного кредита по типам или сегментам покупателей. Для некоторых компаний формирование так называемой матрицы цен - документа, регламентирующего уровень цен на товар или услугу в зависимости от сроков его оплаты и выполнения

других условий. Во-вторых, требуется расчет максимального срока предоставления товарного кредита.

Далее необходима разработка регламента выполнения кредитной политики. Кредитная политика призвана устанавливать правила игры по следующим направлениям:

- кому предоставлять кредит - стандарты оценки покупателей;
- на каких условиях - зависимость стоимости товара от объемов продаж, сроков оплаты, выполнения других установленных покупателю задач;
- как много - определение кредитного лимита;
- как наказывать нарушителей - какова процедура погашения просроченной дебиторской задолженности.

Важным направлением является кредитная селекция клиентов. Предоставление коммерческих кредитов всем желающим приведет не к увеличению прибыли, а напротив, ее сокращению - за счет роста безнадежной дебиторской задолженности с последующим ее списанием и дефициту денежных средств для расчетов с поставщиками - за счет затягивания сроков оплаты.

Один из наиболее распространенных инструментов для решения этой задачи применительно к покупателям, с которыми предприятие уже имеет опыт работы, - метод оценки кредитной истории. Он основан на ранжировании покупателей по ряду показателей и установлении критериев для принятия решения о предоставлении кредита²⁴.

Также важно учитывать тот факт, что предоставление кредита посредникам призвано предоставить возможность участникам каналов распределения продавать больше продукции поставщика, не ограничиваясь

²⁴ Ефимова О.В. Финансовый анализ. / О.В. Ефимова. – 3-е изд., доп. и перераб. – М.: Бухгалтерский учет, 2015. – 52с.

суммой собственных свободных средств. Кредит не должен выступать бесплатным кредитным ресурсом для покупателя.

Длительность кредита должна учитывать период операционного цикла покупателя, и, к примеру, отсрочка платежа для точки на открытом рынке должна быть значительно меньше длительности товарного кредита для дистрибутора. При определении кредитного лимита можно руководствоваться плановым объемом продаж периода. При этом подразумевается, что срок кредитования определен заранее.

Можно принять за отправную точку объем продаж (объем дебиторской задолженности) предыдущего периода и процент роста, который предприятие планирует достичь в текущем периоде, или применить любой другой имеющий логическое обоснование подход. Содержание коммерческой политики каждой компании будет очень сильно различаться в зависимости от целей компании, стратегии, рынка, ресурсов.

После того, как компания определилась с коммерческой политикой, остается только обеспечить оценку ее действенности и механизм выполнения.

Контроль состояния дебиторской задолженности включает:

- формирование бюджета дебиторской задолженности;
- формирование реестра «старения» дебиторской задолженности;
- мониторинг динамики основных показателей, характеризующих дебиторскую задолженность.

Бюджет дебиторской задолженности формируется в разрезе контрагентов-покупателей и/или бизнес-направлений. Составление такого бюджета позволяет прогнозировать уровень дебиторской задолженности на будущий период и вовремя его корректировать.

Важным моментом в управлении дебиторской задолженностью является формирование базы информации о дебиторской задолженности и возможность ее анализа.

Реестр старения дебиторской задолженности формируется в разрезе дебиторов и в разрезе бизнес-направлений и позволяет оценивать дебиторскую задолженность по различным «возрастным группам», определять уровень и состав «неблагополучной» и/или просроченной задолженности.

Как и для других видов оборотных активов, оценку дебиторской задолженности обычно проводят по оборачиваемости²⁵.

Исполнение кредитной политики должно регламентироваться процедурами и инструкциями, которые описывают:

- собственно регламент взаимодействия подразделений, участвующих в процессе управления дебиторской задолженностью;
- действия персонала этих подразделений и его полномочия.

Такое разделение дает возможность взаимоотношения подразделений и действия персонала отрегулировать адресным доведением соответствующих процедур и инструкций непосредственно до исполнителя.

Одной из форм регламентации процедуры управления дебиторской задолженностью может быть описание и регламентация в форме бизнес-процесса контроля возврата задолженностей клиентов. Ниже приведен пример карты процесса возврата дебиторской задолженности:

В большинстве регламентов по управлению дебиторской задолженностью указано, что при неоплате в срок первым шагом должно быть выяснение тех причин, по которым покупатель не платит.

Знание этих обстоятельств позволяет правильно расставить акценты при определении дальнейших действий с тем, чтобы в некоторых случаях, когда предприятие не хочет потерять клиента, остановиться на

²⁵ Николаева Г.А., Блицау Л.П. Бухгалтерский учет в торговле. М.: «При-ор-издат», 2012. - 58 с.

формировании графика платежа или приостановке поставок, чтобы в дальнейшем выровнять отношения²⁶.

Среди основных факторов, определяющих, почему покупатели не платят по своим долгам, можно выделить следующие группы.

Первая группа - причины экономического характера - наиболее актуальные в современных условиях. Покупатель является добросовестным, но временно испытывает дефицит оборотных средств по причине кризисных процессов на рынке.

Вторая группа - причины «политического» характера. Должник имеет средства, не отказывается платить, но не платит вовремя. Задержка в оплате может быть «нормальной» для данной компании, например, в силу монопольного положения на рынке или в силу значительного перевеса в экономическом потенциале, который позволяет компании навязывать свой «стиль» работы. Это также может быть связано с особенностью финансовой стратегии должника, который предпочитает постоянно «жить в долг» и за счет этого расширять свой бизнес.

Третья группа - форс-мажорные обстоятельства или действие непреодолимых сил. В качестве таких факторов могут выступать не только природные катаклизмы и стихийные бедствия, аварии и другие техногенные катастрофы, но и вмешательство компетентных органов.

Четвертая группа - причины недобросовестного характера. Например, должник изначально не собирался рассчитываться. С дебиторами такого сорта чаще всего приходится иметь дело тем компаниям, которые, в силу особенностей своей продукции, вынуждены работать с мелкими заказчиками или физическими лицами. Крупного должника также может «осенить» идея неоплаты в процессе развития взаимных отношений, либо он создает ее искусственно.

²⁶Петров А.М. Учет дебиторской задолженности/ А.М. Петров// Современный бухгалтер- 2014-№ 9-С243

Следует отметить, что банкротство не может быть отнесено к какой-то одной группе, так как оно хотя и возникает в большой степени по экономическим причинам, но может быть вызвано и теми же формальными обстоятельствами и другими неэкономическими причинами. Банкротство может также носить и недобросовестный характер, которое называется фиктивное банкротство.

Работа по возврату долгов - это одна из самых неприятных функций, которую необходимо кому-то поручить. Выбор ответственных за возврат просроченной, но еще не безнадежной задолженности для компаний имеет несколько альтернатив:

- финансовая служба. Бухгалтеры и другие финансовые работники как никто лучше знают о том, кто, в каком размере и, что очень важно, сколько времени должен, поэтому всегда существует «соблазн» сбросить всю черную работу на финансистов, которые, как предполагается, должны также знать, и каким образом возвращать эти долги. При этом финансовый работник, который, по обыкновению, знаком с клиентом только «на бумаге», будет относиться ко всем должникам одинаково: все телефонные переговоры или переписка такого работника не смогут содержать дифференцированные аргументы и увещевания. В то время, как в одном случае стоило бы потребовать, а в другом - только попросить и так далее;

- юридическая служба. Юристы лучше других разбираются в правах и обязанностях своих и клиента. Они могут очень грамотно, с юридической точки зрения, вести переписку с должниками и предъявлять им самые обоснованные претензии. Но при этом опять-таки теряется столь важный индивидуальный подход;

- служба продаж. Это те люди, которые нашли клиента, вели с ним переговоры и пришли к какому-то соглашению. Коммерческие работники (менеджеры и продавцы) не просто знают своих покупателей в лицо, но имеют представление об их характере, потенциальных возможностях, об их

«ценности», об истории отношений с контрагентом и многих других нюансах.

Вывод:

- дебиторская задолженность - сумма долгов, причитающихся предприятию, от юридических или физических лиц в итоге хозяйственных взаимоотношений с ними. Данный вид задолженности отражается в бухгалтерской отчетности в составе активов организации. Дебиторская задолженность классифицируется по продолжительности, причинам образования, по сроку платежа (своевременности оплаты), по содержанию обязательств. Основными способами погашения дебиторской задолженности являются погашение за наличные деньги и в виде безналичных платежей.

- дебиторская задолженность возникает при совершении организацией финансово-хозяйственных операций, которые связаны с движением товарно-материальных ценностей, денежных средств или принятием на себя определенных обязательств.

- грамотно проводимая кредитная политика помогает поднять на качественно новый уровень платежную дисциплину клиентов, значительно улучшить качество денежного потока и, как результат, повысить показатели эффективности деятельности предприятия.

2. ДЕЙСТВУЮЩАЯ ПРАКТИКА УЧЕТА РАСЧЕТОВ С ДЕБИТОРАМИ ООО «ДЕРА-ВЛАДИВОСТОК»

2.1 Организационно-экономическая характеристика ООО «ДЕРА-Владивосток»

Общество с ограниченной ответственностью «ДЕРА-Владивосток» создано решением учредителя – физического лица Криковцова Юрия Евгеньевич в соответствии с Гражданским кодексом Российской Федерации и действующим законодательством Российской Федерации.

Юридический и фактический адрес ООО «ДЕРА-Владивосток»: 690003, Приморский край, город Владивосток, улица Бестужева, 24 к. 5.

ООО «ДЕРА-Владивосток» является юридическим лицом, имеет самостоятельный баланс, расчетный счет в банке, печать со своим наименованием. ООО «ДЕРА-Владивосток» отвечает по своим обязательствам всем своим имуществом. Основным видом деятельности исследуемой организации является оптовая торговля ювелирными изделиями.

Имущество общества составляют основные и оборотные средства, а также иные ценности, стоимость которых отражается в самостоятельном балансе.

Источниками формирования имущества ООО «ДЕРА-Владивосток» являются:

- вклады учредителя;
- средства, полученные от хозяйственной деятельности;
- кредиты банков и других кредиторов.

Управление деятельностью ООО «ДЕРА-Владивосток» заключается в выполнении отдельных функций по поддержанию и регулированию взаимосвязей в ходе реализации продукции.

Рассмотрим отдельные элементы учетной политики исследуемой организации, применяющей общую систему налогообложения.

При осуществлении торговой деятельности затраты по заготовке и доставке товаров, производимые до момента их передачи в продажу (транспортные расходы) в бухгалтерском учете учитываются на счете 44 «Расходы на продажу». В целях налогового учета транспортные расходы относятся на счет 44 «Расходы на продажу» и учитываются на отдельном субсчете «Транспортные расходы»; если по условиям договора купли-продажи транспортные расходы входят в цену приобретения, то учитываются на счете 41 «Товары». Расходы на продажу собираются на счет 44 «Расходы на продажу» и включаются в расходы в том отчетном периоде, в котором они были фактически произведены, независимо от времени их оплаты. В расходы на продажу без всяких ограничений включаются все произведенные организацией фактические затраты, связанные с извлечением дохода. Порядок формирования расходов на продажу (издержек обращения) для целей налогообложения определяется статьей 320 Главы 25 «Налог на прибыль организаций» части 2 НК РФ «Порядок определения расходов по торговым операциям»²⁷

В целях налогообложения прибыли применяется метод начислений, при котором доходы признаются в том отчетном периоде, в котором они имели место, независимо от фактического поступления денежных средств, иного имущества (работ, услуг) и (или) имущественных прав; расходы признаются таковыми в том отчетном периоде, к которому они относятся, независимо от времени фактической выплаты денежных средств или иной формы их оплаты.

В целом учетная политика ООО «ДЕРА-Владивосток» раскрывает основные моменты бухгалтерского учета в организации, в том числе и в части расчетов с контрагентами.

Общество считается созданным как юридическое лицо с момента его государственной регистрации в установленном законодательством порядке. Имеет круглую печать, содержащую его полное фирменное наименование на

²⁷ Налоговый кодекс: Российской Федерации: Закон Российской Федерации № 117-ФЗ от 05.08.2000 (в ред. от 07.03.2017 г)

русском языке и указание на место его нахождения. Также вправе иметь штампы и бланки со своим наименованием, собственную эмблему, а также зарегистрированный в установленном порядке товарный знак и другие средства индивидуализации.

Структура ООО «ДЕРА-Владивосток» представлена на рисунке 1.



Рисунок 1 - Структура ООО «ДЕРА-Владивосток»

К компетенции Генерального директора относятся все вопросы руководства текущей деятельностью ООО «ДЕРА-Владивосток», за исключением вопросов, отнесенных к компетенции учредителей.

Генеральный директор действует от имени общества, издает приказы, определяет права и обязанности своих подчиненных, несет персональную ответственность за деятельностью предприятия.

Коммерческий директор осуществляет работу по организации договорных взаимоотношений с клиентами компании.

Основной функцией отдела снабжения является бесперебойное и своевременное обеспечение предприятия необходимыми товарами, расчет и осуществление закупки и перевозки контейнеров.

Отдел продаж проводит активную работу, направленную на увеличение рынков сбыта, делает прогнозы рынка сбыта, решает проблему сбыта продукции. Основными задачами деятельности менеджеров продаж являются: формирование спроса на товары, развитие товаропроводящей цепи (оптовое звено, магазины), создание гибких финансовых схем работы с потребителями (продажа в рассрочку, применение взаимозачета). Менеджер по продажам заключает договоры по поставку продукции по своей товарной группе.

Бухгалтерия предприятия управляет основными финансовыми потоками. Основными задачами деятельности бухгалтерии являются:

- формирование полной и достоверной информации о деятельности организации и ее имущественном положении;
- обеспечение информацией, необходимой внутренним и внешним пользователям бухгалтерской отчетности для контроля за соблюдением законодательства Российской Федерации;
- предотвращение отрицательных результатов хозяйственной деятельности организации и выявление внутрихозяйственных резервов обеспечения ее финансовой устойчивости.

Бухгалтерия предприятия представлена главным бухгалтером, бухгалтером кассиром и бухгалтером-расчетчиком.

ООО «ДЕРА-Владивосток» применяет общую (традиционную) систему налогообложения, которая предполагает уплату таких налогов, как налог на добавленную стоимость, налог на прибыль организаций, налог на имущество организаций.

Организационная структура ООО «ДЕРА-Владивосток» является линейно-функциональной, т.е. при сохранении принципа единоначалия

данная структура обеспечивает разделение функций управления путем создания функциональных подразделений.

Бухгалтерский баланс ООО «ДЕРА-Владивосток» представлен в приложении А, Отчет о финансовых результатах – в приложении Б.

В работе проанализирована динамика экономических показателей ООО «ДЕРА-Владивосток» за 2014 – 2016 гг. (таблица 2).

Таблица 2 - Основные экономические показатели деятельности ООО «ДЕРА-Владивосток» за 2014 – 2016 гг.

Показатель	2014 г.	2015 г.	2016 г.	Темпы роста к 2014г. (% , раз)	
				2015 г.	2016 г.
1. Выручка от продаж, тыс. руб.	26500	30196	34634	113,9	130,7
2. Численность работающих, чел.	11	12	12	109,1	109,1
3. Среднегодовая стоимость основных средств по первоначальной стоимости, тыс. руб.	1214	1394	1445	114,8	119,0
4. Фонд оплаты труда, тыс. руб.	1875	2105	2304	112,3	122,9
5. Среднегодовая з/плата 1 работающего, тыс. руб.	170,5	175,4	192,0	102,9	112,6
6. Выручка на 1 работающего, тыс. руб.	2409	2516	2886	104,4	119,8
7. Фондоотдача, руб.	21,8	21,7	24,0	99,5	110,1
8. Полная себестоимость продаж, тыс. руб.	24115	25667	28400	106,4	117,8
9. Прибыль от продаж, тыс. руб.	2385	4529	6234	В 1,9 р.	В 2,6 р.
10. Затраты на 1 рубль продаж, руб.	0,91	0,85	0,82	93,4	90,1
11. Рентабельность продаж, %	9,0	15,0	18,0	в 1,7 р	в 2 р

Анализ таблицы 2 показывает, что выручка от продаж неуклонно повышается. Так, в 2015 г. она выросла на 13,9 %, в 2016 г. ее прирост увеличился и составил 30,7 %. Увеличение выручки обусловлено ростом объемов продаж товаров и ростом цен на них.

Проанализировано влияние численности работников и выручки на 1 работника на изменение выручки ООО «ДЕРА-Владивосток» в 2015 г. и в 2016 г. по сравнению с 2014 г.

В 2015 г. численность работающих в ООО «ДЕРА-Владивосток» повысилась на 1 чел или 9,1 % и продолжала оставаться на том же уровне и в 2016 г.

Выручка на 1 работающего в 2015 г. по сравнению с 2014 г. увеличилась на 4,4 %, а в 2016 г. по сравнению с 2014 г. – на 19,8 %.

В 2015 г. за счет увеличения среднесписочной численности работников выручка от продаж возросла на 2409 тыс. руб. $[(12 - 11) \times 2409]$. Прирост производительности труда привел к повышению выручки на 1287 тыс. руб. $[12 \times (2516 - 2409)]$. Суммарное влияние факторов: $2409 + 1287 = 3696$ тыс. руб., что соответствует увеличению выручки от продаж в 2015 г. по отношению к 2014 г.

В 2016 г. за счет увеличения среднесписочной численности работников выручка от продаж возросла на 2409 тыс. руб. $[(12 - 11) \times 2409]$. Прирост производительности труда привел к повышению выручки на 5725 тыс. руб. $[12 \times (2886 - 2409)]$. Суммарное влияние факторов: $2409 + 5725 = 8134$ тыс. руб., что соответствует увеличению выручки от продаж в 2016 г. по отношению к 2014 г.

Проанализировано влияние среднегодовой стоимости основных средств и фондоотдачи на изменение выручки ООО «ДЕРА-Владивосток» в 2015 г. и в 2016 г. по сравнению с 2014 г.

В 2015 г. по отношению к базовому году среднегодовая стоимость основных средств исследуемой организации повысилась на 14,8 %, а в 2016 г. – на 19 %. Фондоотдача в 2015 г. по сравнению с 2014 г. незначительно уменьшилась - на 0,5 %, а в 2016 г. – возросла на 10,1 %.

В 2015 г. за счет увеличения среднегодовой стоимости основных средств выручка от продаж возросла на 3835 тыс. руб. $[(1394 - 1214) \times 21,8]$. Уменьшение фондоотдачи привело к снижению выручки на 139 тыс. руб.

$[(21,7 - 21,8) \times 1394]$. Суммарное влияние факторов: $3835 - 139 = 3696$ тыс. руб.

В 2016 г. за счет увеличения среднегодовой стоимости основных средств выручка от продаж возросла на 4955 тыс. руб. $[(1445 - 1214) \times 21,8]$. Увеличение фондоотдачи привело к повышению выручки на 3179 тыс. руб. $[(24 - 21,8) \times 1445]$. Суммарное влияние факторов: $4955 + 3179 = 8134$ тыс. руб.

Одновременно с выручкой растет и себестоимость товаров, однако темпы ее роста ниже роста выручки. Так, в 2015 г. и в 2016 г. по отношению к 2014 г. прирост полной себестоимости продаж составил соответственно 6,4 % и 17,8 %.

Прибыль от продаж в анализируемом периоде увеличивалась значительно – в 2015 г. по сравнению с 2014 г. – в 1,9 раз, а в 2016 г. по сравнению с базовым годом – уже в 2,6 раза.

Затраты на 1 руб. продаж неуклонно снижались. Так, в 2015 г. они составили 0,85 руб., что ниже, чем в предыдущем году на 6,6 %. В 2016 г. они уменьшились до уровня 0,82 руб., что меньше, чем в 2014 г. на 9,9 %.

Проанализировано влияние себестоимости товаров и выручки от продаж на изменение затрат на 1 руб. продаж ООО «ДЕРА-Владивосток» в 2015 г. и в 2016 г. по сравнению с 2014 г.

В 2015 г. за счет увеличения себестоимости продаж затраты на 1 руб. продаж повысились на 0,06 руб. $[25667 : 26500 - 0,91]$. Увеличение выручки привело к снижению затрат на 1 руб. продукции на 0,12 руб. $[0,85 - 0,97]$. Суммарное влияние факторов: $0,06 - 0,12 = - 0,06$ руб., что соответствует фактическому снижению затрат на 1 руб. продаж в 2015 г. по отношению к 2014 г.

В 2016 г. за счет увеличения себестоимости продаж затраты на 1 руб. продаж повысились на 0,16 руб. $[28400 : 26500 - 0,91]$. Увеличение выручки привело к снижению затрат на 1 руб. продукции на 0,25 руб. $[0,82 - 1,07]$. Суммарное влияние факторов: $0,16 - 0,25 = - 0,09$ руб., что соответствует

фактическому снижению затрат на 1 руб. продаж в 2016 г. по отношению к 2014 г.

Фонд оплаты труда на предприятии в 2015 г. возрос на 12,3 % и составил 2105 тыс. руб. Это произошло за счет увеличения численности работников и среднегодовой заработной платы. Так, среднегодовая зарплата возросла на 2,9 % и составила 175,4 тыс. руб.

В 2016 г. по отношению к 2014 г. фонд оплаты труда ООО «ДЕРА-Владивосток» возрос на 22,9 и составил 2304 тыс. руб. Это произошло за счет увеличения численности работников и среднегодовой заработной платы. Так, среднегодовая зарплата возросла на 12,6 % и составила 192 тыс. руб.

На протяжении анализируемого периода рентабельность продаж ООО «ДЕРА-Владивосток» неуклонно повышалась: в 2015 г. по сравнению с 2014 г. прирост составил 1,7 раз, а в 2016 г. она выросла уже в 2 раза.

Проведен анализ влияния прибыли от продаж и выручки от продаж на рентабельность продаж ООО «ДЕРА-Владивосток» в 2015 г. и в 2016 г. по сравнению с 2014 г.

В 2015 г. за счет роста прибыли от продаж рентабельность продаж возросла на 8,1 % $[4529 : 26500 \times 100 - 9,0]$. Увеличение выручки привело к снижению рентабельности на 2,1 % $[15,0 - 17,1]$. Суммарное влияние факторов: $8,1 - 2,1 = 6$ %, что соответствует фактическому увеличению рентабельности продаж в 2015 г. по сравнению с 2014 г. В 2016 г. за счет роста прибыли от продаж рентабельность продаж возросла на 14,5 % $[6234 : 26500 \times 100 - 9,0]$. Увеличение выручки привело к снижению рентабельности на 5,5 % $[18,0 - 23,5]$. Суммарное влияние факторов: $14,5 - 5,5 = 9$ %, что соответствует фактическому увеличению рентабельности продаж в 2016 г. по сравнению с 2014 г.

Таким образом, проанализировав основные показатели деятельности ООО «ДЕРА-Владивосток», можно сделать вывод, что деятельность организации прибыльна, продажи рентабельны. При этом наблюдается тенденция роста данных показателей. Фондоотдача и выручка на одного работающего растут, затраты на 1 руб. продаж уменьшаются, что можно оценить как положительную

тенденцию.

В целом, можно сделать вывод, что при расчетах может применяться наличная и безналичная форма расчетов. В безналичном порядке расчеты должны производиться только через банки и иные кредитные организации, в которых открыты соответствующие расчетные счета. Формы безналичных расчетов: платежные поручения; инкассо; аккредитив; чеки, прямое дебетование, перевода электронных денежных средств. Для организации учета расчетов с дебиторами за товарно-материальные ценности, работы, услуги коммерческого предприятия, необходимо знание и практическое применение нормативных и законодательных актов.

2.2 Учет и документальное оформление расчетов с покупателями и заказчиками

ООО «ДЕРА-Владивосток» основным видом деятельности относится к организациям оптовой торговли товарами теплотехнического назначения. Дебиторами ООО «ДЕРА-Владивосток» являются юридические лица, не оплатившие к оговоренному сроку или просрочившие срок оплаты сумм за поставленные товары.

Основными покупателями ООО «ДЕРА-Владивосток» являются коммерческие организации Приморского края, преимущественно г. Спасск-Дальний: ООО «Никас», ООО «Омега», ООО «ПромТех», ООО «Практика» и др. По данным бухгалтерской отчетности ООО «ДЕРА-Владивосток» на 31.12.2013 г. дебиторская задолженность в целом составляет 2214 тыс. руб., в том числе покупателей и заказчиков – 2028 тыс. руб.

Расчеты с покупателями и заказчиками в ООО «ДЕРА-Владивосток» осуществляются на основании договора купли-продажи (поставки). Договором признается соглашение двух или нескольких лиц об установлении, изменении или прекращении гражданских прав и обязанностей.

Отгрузку покупателям товаров ООО «ДЕРА-Владивосток» осуществляет самовывозом покупателя и автомобильным транспортом сторонних организаций. На отпуск товара оформляются следующие

документы: накладные (по форме № ТОРГ-12), транспортные накладные (по форме № 1-Т), которые являются приходным документом покупателя. Отметим, что контрагенты ООО «ДЕРА-Владивосток» (покупатели) применяют аналогичные формы первичных учетных документов.

При расчетах с покупателями и заказчиками ООО «ДЕРА-Владивосток» выставляет контрагенту соответствующий пакет документов: счет-фактуру, счет, акт о выполненных работах. Данный пакет документов выставляется не позднее пяти дней, считая со дня отгрузки товара.

Реализация товаров ООО «ДЕРА-Владивосток» на территории РФ признается объектом налогообложения НДС²⁸. Моментом определения налоговой базы является наиболее ранняя из следующих дат:

- а) день отгрузки (передачи) товаров (работ, услуг), имущественных прав;
- б) день оплаты, частичной оплаты в счет предстоящих поставок товаров (выполнения работ, оказания услуг), передачи имущественных прав.

Налоговая база при реализации товаров (работ, услуг) определяется ООО «ДЕРА-Владивосток» как стоимость этих товаров (работ, услуг), без включения в них НДС (п. 1 ст. 154 НК РФ).

Счет-фактура является документом, служащим основанием для принятия покупателем предъявленных продавцом (ООО «ДЕРА-Владивосток») товаров (работ, услуг), сумм налога к вычету или возмещению. Кроме того, счет-фактура составляется поставщиком также по фактам поступления любых денежных средств, связанных с расчетами по оплате товаров, выполненных работ, оказанных услуг, а также денежных средств, поступивших в качестве предоплаты. Счет-фактура, составленный по факту предоплаты, регистрируется в книге продаж, но не предъявляется покупателям для регистрации в книге покупок. Счета-фактуры, составленные

²⁸ Налоговый кодекс: Российской Федерации: Закон Российской Федерации № 117-ФЗ от 05.08.2000 (в ред. от 07.03.2017 г)

по фактам полученной предоплаты, являются основанием для начисления налога на добавленную стоимость.

Счета-фактуры составляются в двух экземплярах: первый экземпляр этого счета выдается покупателю, второй - ООО «ДЕРА-Владивосток» оставляет у себя и затем регистрирует в журнале учета полученных и выставленных счетов-фактур, книге продаж.

Корректировочный счет-фактура, выставленный продавцом покупателю товаров (работ, услуг), имущественных прав при изменении стоимости отгруженных товаров (выполненных работ, оказанных услуг), переданных имущественных прав в сторону уменьшения, в том числе в случае уменьшения цены (тарифа) и (или) уменьшения количества (объема) отгруженных товаров (выполненных работ, оказанных услуг), переданных имущественных прав, является документом, служащим основанием для принятия продавцом товаров (работ, услуг), имущественных прав сумм налога к вычету.

Для учета расчетов с покупателями в ООО «ДЕРА-Владивосток» предназначен балансовый счет 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками». Счет 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками» дебетуется в корреспонденции со счетами: 90 «Продажи», 91 «Прочие доходы и расходы» на суммы, на которые предъявлены расчетные документы.

Счет 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками» кредитуется в корреспонденции со счетами учета денежных средств, расчетов на сумму поступивших платежей, включая суммы полученных авансов, и т.п.

К счету 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками» в ООО «ДЕРА-Владивосток» в соответствии с рабочим планом счетов открыты следующие субсчета:

- 62-1 «Расчеты с покупателями и заказчиками»;
- 62-2 «Расчеты по авансам полученным»;
- 62-3 «Расчеты по векселям полученным».

На субсчете 62-1 «Расчеты с покупателями и заказчиками» отражается выручка от продажи товаров, выполнения работ, оказания услуг по видам деятельности ООО «ДЕРА-Владивосток» в корреспонденции с кредитом счета 90 «Продажи», субсчет 1 «Выручка». По дебету субсчета 62-1 «Расчеты с покупателями и заказчиками» отражается также выручка от продажи основных средств, материалов и прочих активов в корреспонденции с кредитом счета 91 «Прочие доходы и расходы», субсчет 1 «Прочие доходы».

Начисление штрафов, пеней, неустоек за нарушение покупателями условий договоров отражается по дебету субсчета 62-1 «Расчеты с покупателями и заказчиками» в корреспонденции с кредитом счета 91 «Прочие доходы и расходы» субсчет «Прочие доходы». В практике деятельности ООО «ДЕРА-Владивосток» для отражения данных операций не используется счет 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами».

Получение денежных средств от покупателей и заказчиков в счет погашения их задолженности отражается по кредиту субсчета 62-1 «Расчеты с покупателями и заказчиками» в корреспонденции со счетами учета денежных средств. Кроме того, по кредиту субсчета 62-1 «Расчеты с покупателями и заказчиками» отражается зачет аванса в оплату поставленных товаров, выполненных работ, услуг.

Выручка от продажи товаров теплотехнического назначения признается ООО «ДЕРА-Владивосток» доходом от обычных видов деятельности в сумме, согласованной сторонами в договоре, в том отчетном (налоговом) периоде, в котором они имели место, независимо от фактического поступления денежных средств, иного имущества (работ, услуг) и (или) имущественных прав) (ст. 248 НК РФ) ²⁹.

При признании в бухгалтерском учете ООО «ДЕРА-Владивосток» выручки от продажи товаров, ее сумма отражается по дебету счета 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками» в корреспонденции с кредитом

²⁹ Налоговый кодекс: Российской Федерации: Закон Российской Федерации № 117-ФЗ от 05.08.2000 (в ред. от 07.03.2017 г)

счета 90 «Продажи», субсчет 90-1 «Выручка».

Одновременно себестоимость товаров списывается со счета 41 «Товары» в дебет счета 90, субсчет 90-2 «Себестоимость продаж». Данная запись выполняется на основании товарной накладной (фирмы ТОРГ 12), так как данный документ, позволяет организации оформлять и фиксировать переход прав собственности на продаваемый ими товар.

Так, 10 июля 2014 г. ООО «ДЕРА-Владивосток» заключило договор купли-продажи с ООО «ПромТех» на поставку партии счетчиков учета горячей и холодной воды на сумму 330400 руб. (в т. ч. НДС 18%). Так как одним из условий признания в учете выручки, является возможность определения величины расходов, связанных с осуществлением данной операции, бухгалтер подготовил справку, согласно которой полная себестоимость продаж составляет 215000 руб. Товар передан в собственность покупателя 23 июля (товарная накладная от 23.07.2014), плата за него получена 4 августа (в пределах сроков оплаты). Бухгалтером ООО «ДЕРА-Владивосток» сделаны учетные записи, приведенные в таблице 3.

Таблица 3 - Формирование дебиторской задолженности ООО «ДЕРА-Владивосток» на счете 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками»

Дата операции	Содержание операции	Дебет	Кредит	Сумма, руб.	Первичный документ
23.07.2016г.	Отражена выручка от продажи товаров	62-1	90-1	330400	Договор поставки, Товарная накладная Счет-фактура
23.07.2016г.	Списана полная себестоимость проданных товаров	90-2	41,44	215000	Бухгалтерская справка
04.08.2016г.	Получена от покупателя оплата за товар	51	62-1	330400	Выписка банка

По состоянию на 31.07.2016 г. оплата от ООО «ДЕРА-Владивосток» за товары не поступила, следовательно, в учете исследуемой организации будет отражена дебиторская задолженность в сумме 3304000 руб.

На субсчете 62-2 «Расчеты по авансам полученным» учитываются расчеты по полученным авансам под поставку материальных ценностей либо под выполнение работ (услуг). Суммы полученных авансов отражаются по кредиту субсчета 62-2 «Расчеты по авансам полученным» в корреспонденции со счетами учета денежных средств. Одновременно по дебету счета 62-2 «Расчеты по авансам полученным» и кредиту счета 68 «Расчеты по налогам и сборам» (субсчет 2 «Расчеты по налогу на добавленную стоимость») отражается сумма НДС, исчисленная по установленной ставке на основании документов о полученных авансах.

При отгрузке продукции, товаров, выполнении работ (услуг) на сумму ранее учтенного налога производится обратная запись по дебету счета 68 «Расчеты по налогам и сборам» (субсчет 2 «Расчеты по налогу на добавленную стоимость») и кредиту субсчета 62-2 «Расчеты по авансам полученным», а сумма полученного аванса относится с кредита субсчета 62-2 «Расчеты по авансам полученным» в дебет счетов (субсчетов):

- 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками»;
- 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами» (субсчет 5 «Расчеты с прочими дебиторами и кредиторами»); в зависимости от того, на каком счете (субсчете) учитываются расчеты с контрагентами, от которых поступали авансы.

Так, 18 марта 2014 г. ООО «Омега» перечислило аванс ООО «ДЕРА-Владивосток» на сумму 413000 руб. (в том числе НДС) в счет поставки товаров теплотехнического назначения. По договору купли-продажи поставщик ООО «ДЕРА-Владивосток» полностью выполнило свои обязательства 26 апреля 2014 г. Бухгалтер ООО «ДЕРА-Владивосток» отразил учете эти операции записями, приведенными в таблице 4.

В практике деятельности ООО «ДЕРА-Владивосток» имеет место применение вексельной формы расчетов с использованием товарного векселя – векселя, который организация получает в качестве оплаты за поставленный товар либо за выполненные работы, услуги. Для учета расчетов с покупателями в рамках данной формы расчетов к счету 62 открыт субсчет 62-3

«Расчеты по векселям полученным», на котором учитывается задолженность по расчетам с покупателями и заказчиками, обеспеченная полученными векселями.

Таблица 4 - Отражение в бухгалтерском учете ООО «ДЕРА-Владивосток» получения суммы аванса (предоплаты) от покупателя

Дата операции	Содержание операции	Дебет	Кредит	Сумма, руб.
18.03.16г.	Получен аванс в счет предстоящей поставки товара	51	62-2	413000
18.03.16г.	Начислен НДС с предоплаты (18%)	62-2	68-2	63000
26.04.16г.	Выставлен счет-фактура в адрес ООО «Омега» для оплаты	62-1	90-1	413000
26.04.16г.	Начислен НДС согласно счет-фактуре	90-3	68-2	63000
26.04.16г.	Списана фактическая себестоимость проданных товаров	90-2	41	350000
26.04.16г.	Зачтен ранее полученный аванс	62-2	62-1	413000
26.04.16г.	Сторнирован НДС с предоплаты	62-2	68-2	63000

Задолженность отражается в сумме, указанной в векселе. Получение от клиента его собственного векселя в оплату работ, услуг отражается по дебету субсчета 62-3 «Расчеты по векселям полученным» в корреспонденции с кредитом других субсчетов счета 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками» или счетом 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами». Разность между номиналом векселя и суммой задолженности за работы и услуги согласно условиям договора отражается по дебету субсчета 62-3 «Расчеты по векселям полученным» в корреспонденции со счетом 90 «Продажи», субсчет 1 «Выручка».

Получение денежных средств в счет оплаты векселя отражается по кредиту субсчета 62.3 «Расчеты по векселям полученным» и дебету счетов учета денежных средств. Если по полученному векселю предусмотрен процент, то по мере

погашения этой задолженности производится запись по дебету счетов учета денежных средств и кредиту субсчета 62-3 «Расчеты с покупателями и заказчиками по векселям полученным» на сумму погашения задолженности и дебету субсчета 91.1 «Прочие доходы» на величину процента.

В случае неоплаты векселя векселедателем в установленный срок задолженность, числящаяся на субсчете 62-3 «Расчеты с покупателями и

заказчиками по векселям полученным», списывается с кредита этого субсчета в дебет субсчета 76-2 «Расчеты по претензиям».

Так, 9 апреля 2014 г. ООО «ДЕРА-Владивосток» продало ООО «Никас» партию товаров стоимостью 483800 руб., в том числе НДС - 73800 руб. Договором предусмотрено, что в оплату товаров ООО «Никас» передает собственный вексель, номинальная стоимость которого составляет 483800 руб., со сроком погашения 28 мая 2014 г. На вексельную сумму начисляются проценты (ставка 15 % годовых). Отгрузка товаров и передача векселя были произведены в один день. Данную операцию бухгалтер ООО «ДЕРА-Владивосток» в учете отразил записями, приведенными в таблице 5.

Таблица 5 - Отражение в бухгалтерском учете ООО «ДЕРА-Владивосток» задолженности по расчетам с покупателями, обеспеченной полученным векселем

Содержание операции	Дебет	Кредит	Сумма, руб.
09.04.2016 г.			
Отражена выручка от продажи товаров	62-1	90-1	483800
Начислен НДС в момент отгрузки товаров (18%)	90-3	68-2	73800
В обеспечение оплаты получен собственный вексель ООО «Никас»	62-3	62-1	483800
Начислены проценты по векселю (483800/360х42 дн.)	62-3	91	8466
28.05.2016 г.			
Погашен вексель покупателем (ООО «Никас»)	51	62-3	483800

Для осуществления контроля и упорядочения обработки данных о хозяйственных операциях на основе первичных учетных документов составляются сводные учетные документы. Для учета движения векселей организацией составляется Книга (Журнал) учета полученных и выданных векселей, построение которой должно обеспечить получение необходимых данных о суммах полученных и выданных векселей и отдельно процентов по ним.

На субсчете 62-4 «Расчеты с дочерними обществами» и субсчете 62-5 «Расчеты с зависимыми обществами» отражается информация о расчетах с покупателями и заказчиками, являющимися по отношению к организации дочерними или зависимыми обществами.

В учете исследуемой организации ООО «ДЕРА-Владивосток» данные субсчета не используются.

Корреспонденция счетов по расчетам с покупателями и заказчиками в ООО «ДЕРА-Владивосток» приведена в Приложении Г.

Аналитический учет расчетов с покупателями и заказчиками в ООО «ДЕРА-Владивосток» по счету 62 организован по контрагентам, заключенным договорам. Бухгалтерский учет в ООО «ДЕРА-Владивосток» ведется автоматизировано с применением программного продукта «1С: Предприятие».

Отчет «Оборотно-сальдовая ведомость» по счету 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками» позволяет для одного выбранного счета, по которому ведется аналитический учет, получить информацию с детализацией по субконто.

Оборотно-сальдовая ведомость по счету позволяет проследить сальдо на начало и конец периода, а также обороты за текущий период по каждому покупателю по всем выданным счетам-фактурам.

Таким образом, можно сделать вывод, что учет и документальное оформление расчетов с покупателями и заказчиками в ООО «ДЕРА-Владивосток» осуществляется с соблюдением норм законодательства, применением рабочего плана счетов бухгалтерского учета, утвержденного учетной политикой предприятия, предусматривающего счета и субсчета к счету 62, на основе использования утвержденной предприятием учетной документации, отражающей особенности хозяйственной жизни ООО «ДЕРА-Владивосток».

2.3 Учет и документальное оформление расчетов с прочими дебиторами

Расчеты с прочими дебиторами включают в себя задолженность, не погашенную на отчетную дату:

- поставщиков и подрядчиков по выданным им авансам, учтенную по дебету счета 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками», субсчет

«Авансы выданные»;

- налоговым органам по излишне уплаченным налогам и сборам, учтенную по дебету счета 68 «Расчеты по налогам и сборам»;

- внебюджетных фондов по излишне уплаченным страховым взносам, учтенным по дебету счета 69 «Расчеты по социальному страхованию и обеспечению»;

- подотчетных лиц по выданным и не возвращенным в кассу организации подотчетным средствам, учтенную по дебету счета 71 «Расчеты с подотчетными лицами»;

- работников организации по предоставленным им беспроцентным займам, а также по возмещению материального ущерба, учтенную по дебету счета 73 «Расчеты с персоналом по прочим операциям»;

- по выданным беспроцентным займам, учтенную по дебету счета 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами»;

- учредителей по вкладам в уставный капитал, учтенную по дебету счета 75 «Расчеты с учредителями»;

- по штрафам, пеням и неустойкам, признанным должником или по которым получены решения суда об их взыскании, учтенную по дебету счета 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами».

В отчетности ООО «ДЕРА-Владивосток» дебиторская задолженность отражена по расчетам с поставщиками и подрядчиками, подотчетными лицами и внебюджетными фондами.

Для ведения хозяйственной деятельности ООО «ДЕРА-Владивосток» арендует у ООО «Глория» складские помещения. Имеется долгосрочный письменный договор аренды, зарегистрированный должным образом. Согласно рабочему Плану счетов, ООО «ДЕРА-Владивосток» предварительную оплату за приобретенное сырье, материалы и другие товарно-материальные ценности, а также за потребленные работы и услуги, в том числе аренде отражает в учете обособленно на счете 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками» субсчет «Авансы выданные».

Аналитический учет расчетов с поставщиками и подрядчиками в ООО «ДЕРА-Владивосток» ведут в хронологическом порядке по каждому поставщику или подрядчику: по срокам оплаты (долгосрочная или краткосрочная задолженность); расчетным документам, срок оплаты которых еще не наступил; не оплаченным в срок расчетным документам; выданным неоплаченным и просроченным векселям; неотфактурованным поставкам и т.д. В бухгалтерском учете при расчетах с поставщиками и подрядчиками по предварительной оплате делаются записи:

Дебет 60 - «Авансы выданные» Кредит 51 - перечислен аванс поставщику (выписка банка по расчетному счету);

Дебет 19 Кредит 60 - на основании авансового счет-фактуры начислен НДС с авансового платежа;

Дебет 68.

Кредит 19 - на сумму налогового вычета.

Дебиторская задолженность формируется в момент списания денежных средств с расчетного счета и до момента исполнения обязательств поставщиком или возврата денежных средств на расчетный счет.

Так, исследуемой организацией заключен договор аренды офисного помещения, предусматривающий расчеты авансами. ООО «ДЕРА-Владивосток» 15.06.2014 г. перечислила авансовый платеж арендодателю (ООО «Глория») за июль 2014 г. в сумме 106200 руб. В установленные сроки (5 дней) ООО «Глория» выставила авансовый счет-фактуру.

Бухгалтерские записи по формированию дебиторской задолженности приведены в таблице 6.

Таблица 6 - Формирование дебиторской задолженности по счету 60 субсчет «Авансы выданные»

Дата операции	Содержание операции	Дебет	Кредит	Сумма, руб.
15.06.16	Перечислен аванс	60-2 «Авансы выданные»	51	106200
30.06.16	На основании авансового счет-фактуры принят к вычету НДС	68-2	60 «НДС с авансов»	16200

Таким образом, на отчетную дату у ООО «ДЕРА-Владивосток» будет числиться дебиторская задолженность по арендной плате, документально подтвержденная выпиской с расчетного счета и бухгалтерской справкой. После получения от арендодателя ООО «Глория» комплекта документов (счет-фактура), бухгалтер сделает записи:

Дебет 44 Кредит 60-1 – 90000 руб., начислена арендная плата за июль 2014 г. (без НДС);

Дебет 19 Кредит 60-1 – 16200 руб., начислен НДС;

Дебет 68-2 Кредит 19 – 16200 руб., налоговый вычет;

Дебет 60-1 Кредит 60-2 – 106200 руб., зачтен аванс;

Дебет 68-2 Кредит 60 «ндс с авансов» – 16200, сторнирован НДС к уплате в бюджет, предъявленный ранее к вычету с аванса.

По данным учетных регистров (оборотно-сальдовая ведомость, Анализ счета 60) за 2013 г. в ООО «ДЕРА-Владивосток» числится дебиторская задолженность по счету 60 субсчет «Авансы выданные» в сумме 168 тыс. руб. по переплате аренды.

ООО «ДЕРА-Владивосток» является плательщиком страховых взносов. В ООО «ДЕРА-Владивосток» к счету 69 «Расчеты по социальному страхованию и обеспечению» открыты субсчета по видам фондов социального страхования, а также отдельно открыты субсчета по учету расчетов по пеням и штрафам по видам фондов.

К счету 69 «Расчеты по социальному страхованию и обеспечению» в ООО «ДЕРА-Владивосток» открыты следующие субсчета:

69.1 «Расчеты по социальному страхованию»;

69.2 «Расчеты по пенсионному обеспечению»;

69.3 «Расчеты по обязательному медицинскому страхованию».

Для отражения расчетов в части соответствующих бюджетов к счету 69 открыты субсчета второго порядка, например:

69.1.1 «Расчеты с ФСС РФ по взносам на страхование по временной нетрудоспособности и в связи с материнством»;

69.2.1 «Расчеты с ПФР по взносам, направляемым на финансирование страховой части трудовой пенсии».

Начисление взносов отражается по кредиту счета 69 (по соответствующему субсчету) в корреспонденции с дебетом счета, на котором учтены суммы выплат физическим лицам. В ООО «ДЕРА-Владивосток» формирование информации о расходах по обычным видам деятельности ведется на счете 44 «Расходы на продажу».

Проводки по начислению страховых взносов оформляют в последний день месяца, за который они начисляются.

В бухгалтерском учете сумма пособий, начисленных работникам за счет средств ФСС РФ, отражается по дебету счета 69 «Расчеты по социальному страхованию и обеспечению» (по соответствующему субсчету) и кредиту счета 70 «Расчеты с персоналом по оплате труда». Начисление пособия по временной нетрудоспособности за первые три дня болезни за счет работодателя отражается в ООО «ДЕРА-Владивосток» проводкой:

Дебет 44 «Расходы на продажу»

Кредит 70 «Расчеты с персоналом по оплате труда» – начислено пособие по временной нетрудоспособности (за первые три дня).

Суммы, поступившие на расчетный счет предприятия от ФСС РФ в счет возмещения расходов на соцстрах, отражаются проводкой:

Дебет 51 Кредит 69.1.

Аналитический учет расчетов по страховым взносам в ООО «ДЕРА-Владивосток» строится на формировании документов кадрового учета (например, Личная карточка, Расчетная ведомость, Лицевой счет и др.); Карточки индивидуального учета сумм начисленных выплат и иных вознаграждений, сумм начисленных страховых взносов на обязательное социальное страхование; Оборотно-сальдовых ведомостей по счету 69, Карточек счета 69 по субсчетам, Анализа счета 69. Отчетность в страховые фонды предусматривает предоставление ежеквартального отчета «Расчетная ведомость 4-ФСС» и отчета по форме РСВ-1 ПФР в ФСС РФ и ПФ РФ, соответственно.

Пример образования дебиторской задолженности ООО «ДЕРА-Владивосток» на счете 69.1 за август 2014 г. приведен в таблице 7.

Таблица 7 - Формирование дебиторской задолженности по налогам и сборам на счете 69 субсчет 1 «Расчеты по социальному страхованию»

Содержание операции	Документ	Дебет	Кредит	Сумма, руб.
1. Начислена заработная плата за август 2014г.	Табели, наряды, приказы	44	70	192030
2. Начислены взносы в ФСС (2,9%)	Расчетная ведомость, оборотная ведомость по сч. 69.1	44	69.1	5569
3. Начислено по больничным листам, в том числе - за счет работодателя (3 дн.) - за счет ФСС РФ	Больничные листы, данные кадрового учета по страховому стажу	44 69.1	70 70	1600 4267 5867
Сальдо счета 69.1		298		

Как указывалось выше, в учете ООО «ДЕРА-Владивосток» дебиторская задолженность по счету 69 образуется практически только по платежам в фонд социального страхования, когда выплаты по листкам временной нетрудоспособности за календарный месяц превышают сумму начисленных платежей в указанный фонд за этот же период. По состоянию на 31.12.2013 г. в учете ООО «ДЕРА-Владивосток» числится дебиторская задолженность (переплата) по взносам в ФСС РФ в сумме 3 тыс. руб.

Дебиторская задолженность по счету 71 «Расчеты с подотчетными лицами» возникает в момент выдачи денежных средств в подотчет до момента полного отчета или возврата полученных денежных средств.

Для выдачи наличных денег на расходы работнику ООО «ДЕРА-Владивосток» под отчет оформляется расходный кассовый ордер согласно письменному заявлению подотчетного лица, составленному в произвольной форме и содержащему собственноручную надпись руководителя о сумме наличных денег и о сроке, на который выдаются наличные деньги, подпись руководителя и дату.

Подотчетное лицо обязано в срок, не превышающий трех рабочих дней после дня истечения срока, на который выданы наличные деньги под отчет,

или со дня выхода на работу предъявить бухгалтеру по расчетам ООО «ДЕРА-Владивосток» авансовый отчет с прилагаемыми подтверждающими документами. Проверка авансового отчета, его утверждение руководителем и окончательный расчет по авансовому отчету осуществляются в срок, установленный руководителем – в течение трех рабочих дней.

Выдача наличных денег под отчет в ООО «ДЕРА-Владивосток» проводится при условии полного погашения подотчетным лицом задолженности по ранее полученной под отчет сумме наличных денег.

Приказом руководителя ООО «ДЕРА-Владивосток» утвержден список лиц, которые могут получать деньги под отчет. На командировки приказ оформляется в каждом отдельном случае. В соответствии с приказом работник получает аванс. Размер аванса определяется, исходя из целей и условий командировки (место назначения, продолжительность и пр.) После возвращения из командировки работник должен представить в течение трех дней авансовый отчет об израсходованных суммах. К авансовому отчету прикладывают командировочное удостоверение с отметками о дате выезда в командировку, прибытия в пункт назначения, выезда из него и прибытия к месту работы, документы об оплате жилья и расходах на проезд.

В ООО «ДЕРА-Владивосток» приложением к учетной политике утверждены формы первичных учетных документов, в том числе и по учету личного состава, расчетов с подотчетными лицами (табель учета рабочего времени, авансовый отчет).

Для учета расчетов используется синтетический активно-пассивный счет 71 «Расчеты с подотчетными лицами». По дебету этого счета отражается получение авансов или возмещение расходов по авансовому отчету, а по кредиту - расход аванса и возврат неиспользованных подотчетных сумм в кассу организации. Остаток может быть как дебетовым, так и кредитовым, а также одновременно и дебетовым, и кредитовым. Дебетовый остаток показывает задолженность работника перед организацией (дебиторскую), а кредитовый - задолженность организации перед работником (кредиторскую). При наличии в

организации отдельных структурных подразделений, филиалов или отдельных видов деятельности к счету 71 «Расчеты с подотчетными лицами» могут открываться субсчета. Аналитический учет ведется по каждому подотчетному лицу.

При выдаче аванса подотчетному лицу ООО «ДЕРА-Владивосток» производится бухгалтерская запись: Дебет 71 Кредит 50.

Авансовые отчеты об административно-хозяйственных расходах сдаются с приложением документов (товарных чеков, счетов и пр.), подтверждающих произведенные расходы; неиспользованные остатки подотчетных сумм должны возвращаться в кассу ООО «ДЕРА-Владивосток».

На основании утвержденных руководителем ООО «ДЕРА-Владивосток» авансовых отчетов суммы произведенных расходов, в частности расходов по командировке, относятся на бухгалтерские счета:

Дебет 44 Кредит 71 – включены в издержки обращения расходы по командировке (расходы на проезд, проживание).

Суммы налога на добавленную стоимость по приобретенным материальным ценностям, работам, услугам, оплаченным из подотчетных сумм, отражаются по счетам: Дебет 19 Кредит 71. При возврате остатка неиспользованного аванса на бухгалтерских счетах делается запись: Дебет 50 Кредит 71.

Не сданные в срок суммы неиспользованного аванса можно считать ущербом, причиненным организации. К потерям можно отнести и суммы, незаконно (без разрешения руководителя), израсходованные подотчетным лицом. Расходы, связанные с командировками работников организации и подтвержденные необходимыми оправдательными документами, оплачиваются по фактически произведенным затратам. Суточные и полевое довольствие учитываются в расходах в размере фактических затрат, а порядок и размер их возмещения определяются коллективным договором или локальным нормативным актом. Размер суточных на территории РФ для исчисления НДФЛ установлен в размере 700 руб. в день, а за пределами

Российской Федерации – 2500 руб. в день. Размер суточных в ООО «ДЕРА-Владивосток» установлен руководителем в соответствии с выше приведенными суммами. По состоянию на 31.12.2013 г. дебиторская задолженность ООО «ДЕРА-Владивосток» по расчетам с подотчетными лицами составила 15 тыс. руб. Записи по формированию дебиторской задолженности по расчетам с подотчетными лицами приведены в таблице 8.

Таблица 8 – Формирование дебиторской задолженности по расчетам с подотчетными лицами

Содержание хозяйственной операции	Документ	Дебет	Кредит	Сумма, руб.
1. Выданы средства в под отчет на командировку	Письменное заявление, Приказ о ком., командировочное удостоверение, РКО	71	50	23500
2. Выданы средства на хозяйственные нужды	Письменное заявление, РКО	71	50	4000
Сальдо счета 71		27500		

Счет 75 «Расчеты с учредителями» предназначен для обобщения информации о всех видах расчетов с учредителями (участниками) организации (акционерами акционерного общества, участниками полного товарищества, членами кооператива и т.п.) по вкладам в уставный (складочный) капитал организации, по выплате доходов (дивидендов) и др.

К счету 75 «Расчеты с учредителями» в ООО «ДЕРА-Владивосток» открыты субсчета:

75-1 «Расчеты по вкладам в уставный (складочный) капитал»

75-2 «Расчеты по выплате доходов»

При создании ООО «ДЕРА-Владивосток» по дебету счета 75 «Расчеты с учредителями» в корреспонденции со счетом 80 «Уставный капитал» принимается на учет сумма задолженности по внесению вклада в уставный капитал.

При фактическом поступлении сумм вкладов учредителей в виде денежных средств производятся записи по кредиту счета 75 «Расчеты с

учредителями» в корреспонденции со счетами по учету денежных средств. Взнос вкладов в виде материальных и иных ценностей (кроме денежных средств) оформляется записями по кредиту счета 75 «Расчеты с учредителями» в корреспонденции со счетами 08 «Вложения во внеоборотные активы», 10 «Материалы» и др.

В ООО «ДЕРА-Владивосток» вклад учредителей в уставный капитал осуществлялся в виде денежных средств, что отражено учетными записями:

Дебет 75-1 «Расчеты по вкладам в уставный (складочный) капитал»

Кредит 80 «Уставный капитал» – 20000 руб., отражена дебиторская задолженность учредителей по вкладу в уставный капитал (на всю величину уставного (складочного) капитала, объявленную в учредительных документах).

Данная запись осуществляется на основании должным образом оформленного Устава.

Дебет 50 «Касса» Кредит 75-1 «Расчеты по вкладам в уставный (складочный) капитал» – 20000 руб., погашена дебиторская задолженность учредителей ООО «ДЕРА-Владивосток» по вкладам в уставный капитал (с выпиской каждому учредителю приходного кассового ордера).

На субсчете 75-2 «Расчеты по выплате доходов» учитываются расчеты с учредителем (физическое лицо) ООО «ДЕРА-Владивосток» по выплате доходов. Начисление доходов от участия в организации отражается записью по дебету счета 84 «Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)» и кредиту субсчета 75-2 «Расчеты по выплате доходов». При этом начисление и выплата доходов учредителю учитывается на счете 70 «Расчеты с персоналом по оплате труда», так как учредитель связан трудовыми отношениями с исследуемым ООО «ДЕРА-Владивосток».

Выплата начисленных сумм доходов отражается по дебету субсчета 75-2 «Расчеты по выплате доходов» в корреспонденции со счетами учета денежных средств. При выплате доходов от участия в организации продукцией (работами, услугами) этой организации, ценными бумагами и

т.п. в бухгалтерском учете производятся записи по дебету счета 75 «Расчеты с учредителями» в корреспонденции со счетами учета продажи соответствующих ценностей.

Дебиторская задолженность по субсчету 75-2 «Расчеты по выплате доходов» может возникнуть при меньшей сумме начисления в сравнении с выплатой. В ООО «ДЕРА-Владивосток» таких фактов в учетных записях не обнаружено.

Аналитический учет по счету 75 «Расчеты с учредителями» ведется по единственному учредителю (участнику) ООО «ДЕРА-Владивосток».

Счет 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами» предназначен для обобщения информации о расчетах по операциям с дебиторами и кредиторами; с разными организациями по операциям некоммерческого характера; с транспортными организациями; за услуги, оплачиваемые чеками; по депонированным суммам; суммам, удержанным из заработной платы работников предприятия в пользу разных организаций и отдельных лиц на основании исполнительных документов или постановлений судебных органов.

К счету 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами» в ООО «ДЕРА-Владивосток» открыты субсчета:

- 76-2 «Расчеты по претензиям»;
- 76-4 «Расчеты по депонированным суммам»;
- 76-5 «Расчеты с прочими дебиторами и кредиторами».

На субсчете 76-2 «Расчеты по претензиям» отражают расчеты по претензиям, предъявленным поставщикам, подрядчикам, транспортным, другим организациям, а также по предъявленным и признанным (или присужденным) штрафам, пеням и неустойкам.

Взаимные претензии в ООО «ДЕРА-Владивосток» возникают в основном из-за несоблюдения условий договоров и обязательств по расчетам, претензии могут быть урегулированы до передачи дела в суд (арбитраж). В практике деятельности ООО «ДЕРА-Владивосток» фактов рассмотрения дел по

претензиям в арбитражном суде не было. Рассмотрим общий порядок оформления претензий. Претензию составляют в письменной форме и отправляют факсом, по телеграфу, заказным и ценным письмом либо другим способом или вручают под расписку. В претензии указывают требования Заявителя, сумму претензии и ее расчет, ссылки на соответствующие доказательства, перечень прилагаемых к претензии документов или заверенные их копии. Претензия подписывается руководителем организации или его заместителем.

Претензия рассматривается в срок до 30 дней со дня ее получения, если иной срок не установлен соглашением сторон, международными договорами и контрактами с иностранными фирмами. Ответ о результатах рассмотрения претензии сообщается в письменном виде и подписывается руководителем организации или его заместителем. При полном или частичном удовлетворении претензий в ответе указывают признанную сумму, номер и дату платежного поручения на перечисление признанной суммы или иной способ удовлетворения претензии. При полном или частичном отказе об удовлетворении претензии в ответе приводят мотивы отказа со ссылкой на соответствующие доказательства, перечень прилагаемых к ответу доказательств, а также перечень возвращаемых документов заявителя. Ответ на претензию отправляют факсом, по телеграфу и т.п. или вручают под расписку. При полном или частичном отказе в удовлетворении претензии или неполучении в срок ответа на претензию заявитель вправе предъявить иск в арбитражный суд.

В случаях, когда в ответе о признании претензии не сообщается о перечислении признанной суммы и к ответу не принимается поручение банку с отметкой об исполнении, заявитель вправе предъявить в банк инкассовое поручение на списание в бесспорном порядке признанной должником суммы с начислением соответствующих пеней за просрочку платежа. При отсутствии у должника денежных средств для взыскания признанной суммы организация-кредитор вправе обратиться в арбитражный суд с иском о взыскании соответствующей денежной суммы с обращением взыскания на принадлежащее

должнику имущество. К исковому заявлению в этом случае прилагается справка банка об отсутствии денежных средств на счете должника либо отозванное из банка инкассовое поручение па беспспорное списание признанной суммы с отметкой банка и его неисполнении или частичном исполнении.

В претензионном порядке можно урегулировать требование о признании договора недействительным, о его изменении или расторжении. Ответ должен быть дан в 10-дневный срок со дня получения требования, если иные сроки не установлены действующим законодательством.

При учете расчетов в дебет счета 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами», субсчет 2 «Расчеты по претензиям» списывают причиненный организации ущерб по вине поставщиков материальных ресурсов, подрядчиков, учреждений банков и других организаций с кредита следующих счетов:

- 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками» — на суммы несоответствия цен и тарифов, качества, арифметических ошибок и т.п. по уже оприходованным ценностям;

- учета денежных средств и кредитов банка (51, 66) — по суммам, ошибочно списанным со счетов организации;

- 91 «Прочие доходы и расходы» по штрафам, пеням, неустойкам, взыскиваемым с поставщиков, подрядчиков, покупателей, заказчиков, потребителей услуг за несоблюдение договорных обязательств.

Со счета 76-2 оплаченные штрафы, пени и неустойки списывают в дебет счетов учета денежных средств (50, 51). Штрафы, пени, неустойки, не признанные арбитражем, списывают на уменьшение прибыли (дебет счета 91 «Прочие доходы и расходы» - кредит счета 76-2).

Аналитический учет по субсчету 76-2 ведут по каждому дебитору и отдельным претензиям.

На субсчете 76-4 «Расчеты по депонированным суммам» учитываются расчеты с работниками ООО «ДЕРА-Владивосток» по суммам, начисленным, но не выплаченным в установленный срок (из-за неявки получателей).

Депонированные суммы отражаются по кредиту субсчета 76-4 «Расчеты по депонированным суммам» и дебету счета 70 «Расчеты с персоналом по оплате труда». При выплате этих сумм получателю делается запись по дебету субсчета 76-4 «Расчеты по депонированным суммам» и кредиту счетов учета денежных средств. Как правило, на субсчете 76-4 «Расчеты по депонированным суммам» формируется кредиторская задолженность организации перед персоналом.

На счете 76-5 в ООО «ДЕРА-Владивосток» учитываются расчеты за все виды услуг, которые оказываются организации: оплата за обслуживание компьютеров, услуг связи и др.

Так, в июле 2016 г. ООО «Технологии тысячелетия» выставило ООО «ДЕРА-Владивосток» счет за обслуживание компьютеров на сумму 5664 руб., в т.ч. НДС 864 руб. Бухгалтер сделал записи:

Дебет 44 «Расходы на продажу»

Кредит 76-5 «Расчеты с прочими дебиторами и кредиторами» - 4800 руб., начислены расходы за обслуживание компьютеров(без НДС);

Дебет 19 «НДС по приобретенным ценностям»

Кредит 76-5 «Расчеты с прочими дебиторами и кредиторами» - 864 руб., начислен НДС;

Дебет 76-5 «Расчеты с прочими дебиторами и кредиторами»

Кредит 51 – 5664 руб., перечислены средства за обслуживание компьютеров.

Аналитический учет по счету 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами» ведут по каждому дебитору и кредитору. Сальдо по счету 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами» определяют по оборотной ведомости по аналитическим счетам счета 76.

При автоматизированной форме учета, которая применяется в ООО «ДЕРА-Владивосток», учет расчетов с прочими дебиторами и кредиторами ведут в карточке счета 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами», а

при необходимости формируют анализ счета 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами».

Кредитовое сальдо по счету 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами» показывает задолженность ООО «ДЕРА-Владивосток» перед организациями. Дебетовое сальдо - задолженность организаций перед ООО «ДЕРА-Владивосток». В отчетности ООО «ДЕРА-Владивосток» за исследуемый период не числится дебиторской задолженности по счету 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами».

К счету 73 «Расчеты с персоналом по прочим операциям» могут быть открыты субсчета:

73-1 «Расчеты по предоставленным займам»;

73-2 «Расчеты по возмещению материального ущерба» и др.

На субсчете 73-1 «Расчеты по предоставленным займам» отражаются расчеты с работниками организации по предоставленным им займам (например, на индивидуальное и кооперативное жилищное строительство, обзаведение домашним хозяйством и др.).

По дебету субсчета 73-1 «Расчеты по предоставленным займам» отражается сумма предоставленного работнику организации займа в корреспонденции со счетом 50 «Касса» или 51 «Расчетные счета»:

Дебет 73.1 Кредит 50, 51 – выдан работнику заем.

На сумму платежей, поступивших от работника заемщика, субсчет 73-1 «Расчеты по предоставленным займам» кредитруется в корреспонденции со счетами 50 «Касса», 51 «Расчетные счета», 70 «Расчеты с персоналом по оплате труда» (в зависимости от принятого порядка платежа). Данный субсчет не используется в исследуемом ООО «ДЕРА-Владивосток».

На субсчете 73-2 «Расчеты по возмещению материального ущерба». Данный субсчет используется в исследуемом ООО «ДЕРА-Владивосток». В ООО «ДЕРА-Владивосток» в дебет субсчета 73 «Расчеты по возмещению материального ущерба» суммы, подлежащие взысканию с виновных лиц,

относятся с кредита счета 94 «Недостачи и потери от порчи ценностей», в основном, за недостающие товарно-материальные ценности.

В соответствии со ст. 246 ТК РФ размер ущерба, причиненного работодателю при утрате и порче имущества, определяется по фактическим потерям, исчисляемым исходя из рыночных цен, действующих в Приморском регионе на день причинения ущерба, но не ниже стоимости имущества по данным бухгалтерского учета с учетом степени износа этого имущества³⁰.

Отнесение недостач на виновное лицо (на основании распоряжения руководителя ООО «ДЕРА-Владивосток» и инвентаризационной ведомости ИНВ-17) в учете отразится бухгалтерской записью:

Дебет 94 Кредит 41 - отражена недостача;

Дебет 73-2 Кредит 94 - недостача отнесена на виновное лицо.

Суммы удержаний, взысканные с работников, отражают записью:

Дебет 70 Кредит 73-2 «Расчеты по возмещению материального ущерба».

При отказе во взыскании ввиду необоснованного иска недостачу списывают:

Дебет 91 субсчет Кредит 94.

Случаи выявления причиненного работниками материального ущерба ООО «ДЕРА-Владивосток» имели место. На отчетную дату, ранее выявленные недостачи, отражаемые в составе дебиторской задолженности погашены и задолженность по субсчету 73-2 «Расчеты по возмещению материального ущерба» отсутствует.

Аналитический учет по счету 73 «Расчеты с персоналом по прочим операциям» в ООО «ДЕРА-Владивосток» ведут по работникам организации.

Вывод:

- ООО «ДЕРА-Владивосток» является юридическим лицом, имеет самостоятельный баланс, расчетный счет в банке, печать со своим

³⁰ Налоговый кодекс: Российской Федерации: Закон Российской Федерации № 117-ФЗ от 05.08.2000 (в ред. от 07.03.2017 г)

наименованием. ООО «ДЕРА-Владивосток» отвечает по своим обязательствам всем своим имуществом. Основным видом деятельности исследуемой организации является оптовая торговля ювелирными изделиями;

- проанализировав основные показатели деятельности ООО «ДЕРА-Владивосток», можно сделать вывод, что деятельность организации прибыльна, продажи рентабельны. При этом наблюдается тенденция роста данных показателей. Фондоотдача и выручка на одного работающего растут, затраты на 1 руб. продаж уменьшаются, что можно оценить как положительную тенденцию;

- при расчетах может применяться наличная и безналичная форма расчетов. В безналичном порядке расчеты должны производиться только через банки и иные кредитные организации, в которых открыты соответствующие расчетные счета. Формы безналичных расчетов: платежные поручения; инкассо; аккредитив; чеки, прямое дебетование, перевода электронных денежных средств. Для организации учета расчетов с дебиторами за товарно-материальные ценности, работы, услуги коммерческого предприятия, необходимо знание и практическое применение нормативных и законодательных актов.;

- учет и документальное оформление расчетов с покупателями и заказчиками в ООО «ДЕРА-Владивосток» осуществляется с соблюдением норм законодательства, применением рабочего плана счетов бухгалтерского учета, утвержденного учетной политикой предприятия, предусматривающего счета и субсчета к счету 62, на основе использования утвержденной предприятием учетной документации, отражающей особенности хозяйственной жизни ООО «ДЕРА-Владивосток».

- учет и документальное оформление расчетов с прочими дебиторами в ООО «ДЕРА-Владивосток» организовано в соответствии с требованиями законодательства, по автоматизированной форме учета с формированием необходимых учетных регистров, аналитическим учетом по каждому виду прочей дебиторской задолженности.

3 АНАЛИЗ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ И РАЗРАБОТКА ПОЛИТИКИ КОММЕРЧЕСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ

3.1 Анализ состава и структуры дебиторской задолженности

Анализ дебиторской задолженности представляет собой часть общей политики управления оборотными активами, направленной на расширение объема реализации товаров, и заключается в оптимизации общего размера этой задолженности и обеспечении своевременного ее погашения.

Проанализируем динамику состава и структуры дебиторской задолженности ООО «ДЕРА-Владивосток» за 2016 год по данным бухгалтерского баланса (приложение А) представленным в таблице 9.

Таблица 9 - Динамика состава и структуры дебиторской задолженности ООО «ДЕРА-Владивосток» за 2016 год

Источник дебиторской задолженности	Сумма, тыс. руб.			Структура дебиторской задолженности, %		
	на начало 2016 г.	на конец 2016г.	Отклонение	на начало 2016 г.	на конец 2016г.	Отклонение
Дебиторская задолженность краткосрочная, всего, в том числе:	2090	2214	+ 124	100,0	100,0	-
покупатели и заказчики	1836	2028	+ 192	87,85	91,6	+ 3,75
прочая	254	186	- 68	12,15	8,4	- 3,75

Из данных таблицы 9 следует, что дебиторская задолженность в ООО «ДЕРА-Владивосток» только краткосрочная. На конец 2016 года она увеличилась на 124 тыс. руб. и составила 2214 тыс. руб. В том числе задолженность покупателей и заказчиков на конец анализируемого периода выросла на 192 тыс. руб. и составила 2028 тыс. руб. На конец отчетного периода наблюдается снижение прочей дебиторской задолженности на 68 тыс. руб.

Рост дебиторской задолженности отрицательно характеризует кредитную политику ООО «ДЕРА-Владивосток», и свидетельствует о том,

что исследуемой организации необходимо четко отслеживать состояние организаций-дебиторов, так как дальнейшее ее увеличение может привести к необоснованному отвлечению средств из оборота анализируемой организации.

В структуре дебиторской задолженности также произошли изменения. Основную долю в структуре дебиторской задолженности на конец отчетного периода (более 90%) занимает задолженность покупателей и заказчиков. На конец 2015 года доля данной задолженности увеличилась на 3,75% и составила 91,6%. Соответственно на конец периода произошло снижение доли прочей задолженности на 3,75%. На конец 2016 года она составила 8,4% от всей дебиторской задолженности.

Таким образом, проанализировав состав и структуру дебиторской задолженности ООО «ДЕРА-Владивосток» за 2016 год, можно сделать вывод, что она представлена только краткосрочной задолженностью, которая, в свою очередь, в основном представлена задолженностью покупателей и заказчиков. На конец отчетного периода произошел рост данной задолженности, что в целом отрицательно сказывается на финансовом состоянии организации и свидетельствует о том, что анализируемая организация на конец 2016 года увеличила предоставляемый товарный кредит.

Так как более 90% всей дебиторской задолженности занимает задолженность покупателей и заказчиков, в процессе дальнейшего анализа необходимо дать оценку динамики данной задолженности по данным аналитического учета.

Динамика дебиторской задолженности ООО «ДЕРА-Владивосток» по основным дебиторам за 2016 год представлена в таблице 10.

Таблица 10 - Динамика дебиторской задолженности по основным дебиторам ООО «ДЕРА-Владивосток» за 2016 год, тыс. руб.

Организация	На начало 2016 г.	На конец 2016 г.	Отклонение (+,-)
1	2	3	4

Продолжение таблицы 10

1	2	3	4
ООО «Грант»	230	259	+ 29
ООО «Колос»	577	644	+ 67
ООО «Крафт»	281	351	+ 70
ООО «Никас»	583	559	- 24
ООО «Практика»	96	146	+50
ООО «Эльфмек»	69	69	-

Из данных таблицы 10 следует, что на конец анализируемого периода произошло увеличение задолженности основной массы дебиторов. Так, задолженность ООО «Грант» возросла на 29 тыс. руб. и составила 259 тыс. руб. Задолженность ООО «Колос», имеющего самую значительную сумму задолженности среди дебиторов ООО «ДЕРА-Владивосток» в течение 2016 года увеличилась на 67 тыс. руб., составив 644 тыс. руб.

Задолженность ООО «Крафт» возросла за 2016 год с 281 тыс. руб. до 351 тыс. руб., то есть на 70 тыс. руб. Задолженность ООО «Никас» снизилась за 2016 год на 24 тыс. руб. и составила на конец года 559 тыс. руб. Задолженность ООО «Практика» в на начало 2016 года составляла 96 тыс. руб., на конец года она составила уже 146 тыс. руб., то есть увеличилась на 50 тыс. руб. Задолженность ООО «Эльфмек» за анализируемый период полностью погашен в сумме на 69 тыс. руб.

Наиболее значительная задолженность на конец 2016 года числится за ООО «Колос» - 644 тыс. руб. и ООО «Никас» - 559 тыс. руб. Рост задолженности дебиторов произошел в результате увеличения объемов продаж. Однако ООО «ДЕРА-Владивосток» необходимо усилить контроль за платежной дисциплиной и расчетами с дебиторами, так как увеличение дебиторской задолженности влечет за собой отвлечение средств из ее оборота.

Хотя дебиторская задолженность обычно оценивается как источник краткосрочного отвлечения средств, нельзя руководствоваться принципом «чем меньше, тем лучше». Существуют экономические и этические границы задолженности дебиторов. Долгое время считалось, что оптимальное

соотношение собственных и заемных средств, так называемое золотое сечение баланса, должно находиться в пропорции 60/40.

В процессе дальнейшей оценки состояния дебиторской задолженности ООО «ДЕРА-Владивосток» необходимо проанализировать данную задолженность по срокам ее погашения. Анализ дебиторской задолженности по срокам погашения дает четкую картину состояния расчетов с покупателями и позволяет выявить просроченную задолженность.

Данный анализ проводится по данным аналитического учета.

Анализ дебиторской задолженности ООО «ДЕРА-Владивосток» за 2015 год по срокам погашения представлен в таблице 11.

Таблица 11 - Анализ состояния дебиторской задолженности ООО «ДЕРА-Владивосток» по срокам погашения за 2015 год

Источник дебиторской задолженности	Всего на конец года, тыс. руб.	В том числе по срокам погашения				
		до 1 мес.	от 1 до 3 мес.	от 3 до 6 мес.	от 6 мес. до года	более года
Расчеты с покупателями	1836	1406	116	263	51	-
Прочая задолженность	254	178	76	-	-	-
Дебиторская задолженность - всего	2090	1584	192	263	51	-
Удельный вес в общей сумме дебиторской задолженности, %	100	75,77	9,21	12,58	2,44	-

Из данных таблицы 11 следует, что наибольшую долю – 75,77% в общей сумме задолженности дебиторов составляет задолженность со сроком погашения до 1 месяца (1584 тыс. руб.), задолженность от 1 до 3 месяцев составляет 192 тыс. руб. или 9,21% от общего объема всей дебиторской задолженности. Задолженность со сроком погашения от 3 до 6 месяцев составляет 263 тыс. руб. или 12,58% от всей задолженности. Совсем незначительную сумму - 51 тыс. руб. или 2,44% составляет задолженность со сроком погашения от 6 месяцев до года. Задолженности со сроком

возникновения более одного года ООО «ДЕРА-Владивосток» в 2015 году не имела.

Задолженность покупателей погашается в основном в течение одного месяца (1406 тыс. руб.), от 1 до 3 месяцев погашается 116 тыс. руб. задолженности, от 3 до 6 месяцев – 263 тыс. руб., а от 6 месяцев до года – 51 тыс. руб. Прочая задолженность в большей своей части также погашалась в срок до 1 месяца (178 тыс. руб.), а оставшаяся часть задолженности в сумме 76 тыс. руб. - от 1 до 3 месяцев.

В 2015 году задолженность дебиторов ООО «ДЕРА-Владивосток» погашается от одного до шести месяцев, что в принципе, является неплохим показателем. При этом следует обратить внимание, что задолженность от 6 месяцев до года составляет совсем незначительную часть, задолженности более года нет. Это означает, что анализируемая организация ведет грамотную кредитную политику в части расчетов с дебиторами, что, в конечном счете, благополучно сказывается на деятельности компании.

Анализ дебиторской задолженности ООО «ДЕРА-Владивосток» по срокам погашения за 2016 год представлен в таблице 12.

Таблица 12- Анализ состояния дебиторской задолженности ООО «ДЕРА-Владивосток» по срокам погашения за 2016 год

Источник дебиторской задолженности	Всего на конец года, тыс. руб.	В том числе по срокам погашения				
		до 1 мес.	от 1 до 3 мес.	от 3 до 6 мес.	от 6 мес. до года	более года
Расчеты с покупателями	2028	1525	217	178	108	-
Прочая задолженность	186	133	53	-	-	-
Дебиторская задолженность - всего	2214	1658	270	178	108	-
Удельный вес в общей сумме дебиторской задолженности, %	100	74,85	12,2	8,06	4,89	-

Из данных таблицы 12 следует, что большую долю – 74,85% в общей сумме задолженности дебиторов, также как и в 2015 году, составляет

задолженность со сроком погашения до 1 месяца (1658 тыс. руб.), задолженность от 1 до 3 месяцев составляет 270 тыс. руб. или 12,2% от общего объема всей дебиторской задолженности.

Задолженность со сроком погашения от 3 до 6 месяцев составляет 178 тыс. руб. или 8,06% от всей задолженности. Задолженность со сроком погашения от 6 месяцев до года составляет 108 тыс. руб. или 4,89%, что соответствует минимальному уровню всей задолженности. Рост задолженности в целом негативно отражается на финансовом состоянии исследуемой организации, так как отвлечение средств происходит на более длительный срок. Долгосрочной задолженности ООО «ДЕРА-Владивосток» в 2016 году также не имеет. До 1 месяца погашается 1525 тыс. руб. задолженности покупателей, от 1 до 3 месяцев погашается 217 тыс. руб. задолженности, от 3 до 6 месяцев – 178 тыс. руб., от 6 месяцев до года – 108 тыс. руб. Прочая задолженность почти вся погашалась в срок до 1 месяца (133 тыс. руб.), от 1 до 3 месяцев погашалось 53 тыс. руб. задолженности.

В 2016 году, так же как и в 2015 году, в ООО «ДЕРА-Владивосток» дебиторская задолженность в большей степени погашается в срок до 1 месяца и незначительные части задолженности имели срок погашения от 1 до 3 месяцев и от 3 до 6 месяцев и от 6 месяцев до года. Рост задолженности со сроком погашения от 6 месяцев до 1 года отрицательно характеризует кредитную политику в области расчетов с дебиторами.

Таким образом, проанализировав состав и структуру дебиторской задолженности в ООО «ДЕРА-Владивосток», можно сделать вывод, что данная задолженность является краткосрочной, на конец 2016 года 91,6% от всей задолженности составляла задолженность покупателей. В 2016 году, так же как и в 2015 году, в ООО «ДЕРА-Владивосток» дебиторская задолженность в большей степени погашается в срок до 1 месяца, однако наметилось увеличение абсолютной суммы задолженности со сроком погашения от 6 месяцев до года, что не может быть оценено положительно. В

целом в исследуемой организации ведется контроль за состоянием расчетной дисциплины и расчетами с дебиторами, в частности.

3.2 Анализ оборачиваемости дебиторской задолженности

В анализе дебиторской задолженности следует выделять оправданную и неоправданную задолженность.

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

Особое внимание следует обратить на сомнительную дебиторскую задолженность, т.е. безнадежные долги, часть которых не будет получена (или возвращена). Наличие сомнительной (неоправданной) задолженности является следствием того, что у хозяйствующего субъекта имеются проблемы в системе расчетов с покупателями и заказчиками. Тенденция роста (снижения) сомнительной дебиторской задолженности свидетельствует о снижении (повышении) ликвидности баланса, что ухудшает (либо улучшает) финансовое состояние. На изменение финансового состояния оказывает влияние скорость оборота дебиторской задолженности.

Для оценки оборачиваемости дебиторской задолженности используется группа показателей.

Средняя дебиторская задолженность:

$$С_{дз} = (ДЗ_{н} + ДЗ_{к}) : 2, \quad (1)$$

где $С_{дз}$ – средние остатки дебиторской задолженности, тыс. руб.;

$ДЗ_{н}$, $ДЗ_{к}$ – дебиторская задолженность на начало и конец года, соответственно, тыс. руб.

Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности:

$$O_{дз} = B_p : C_{дз}, \quad (2)$$

Где $O_{дз}$ – коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности;

B_p – выручка от продаж, тыс. руб.

Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности свидетельствует о том, сколько оборотов совершает дебиторская задолженность за анализируемый период.

Период погашения дебиторской задолженности:

$$P_{дз} = 360 : O_{дз}, \quad (3)$$

где $P_{дз}$ – период погашения дебиторской задолженности, дн.

Период погашения дебиторской задолженности показывает за сколько дней в течение анализируемого периода погашается дебиторская задолженность. Чем короче период погашения, тем выше ликвидность дебиторской задолженности. При этом условии организация имеет возможность быстрее генерировать денежную массу и поддерживать высокий уровень платежеспособности. Кроме того, ускорение оборачиваемости способствует расширению масштабов производственно-хозяйственной деятельности предприятия.

Доля дебиторской задолженности в общем объеме текущих активов:

$$j_{дз} = ДЗ : ТА (ОА), \quad (4)$$

где $j_{дз}$ – доля дебиторской задолженности в общем объеме текущих активов;

ТА (ОА) – текущие (оборотные) активы, тыс. руб.;

ДЗ – дебиторская задолженность, тыс. руб.

Доля сомнительной дебиторской задолженности в общем составе дебиторской задолженности:

$$jс. дз = ДЗ_{см} : ДЗ, \quad (5)$$

где $jс. дз$ - доля сомнительной дебиторской задолженности в общем составе дебиторской задолженности;

$ДЗ_{см}$ – сомнительная дебиторская задолженность, тыс. руб.

Удельный вес дебиторской задолженности в объеме продаж:

$$jдз : vреал = ДЗ : В_p, \quad (6)$$

где $jдз : vреал$ - удельный вес дебиторской задолженности в объеме продаж.

Анализ оборачиваемости дебиторской задолженности ООО «ДЕРА-Владивосток» за 2015-2016 гг. проведем по данным таблицы 13.

Таблица 13- Показатели оборачиваемости дебиторской задолженности ООО «ДЕРА-Владивосток» за 2015-2016 гг.

Показатель	2015 г.	2016 г.	Отклонение (+,-)
1. Текущие активы, тыс. руб.	4802	6046	+ 1244
2. Выручка от продаж, тыс. руб.	30196	34634	+ 4438
3. Дебиторская задолженность, тыс. руб.	2090	2214	+ 124
4. Средние остатки дебиторской задолженности, тыс. руб.	1830	2152	+ 322
5. Сомнительная дебиторская задолженность, тыс. руб.	-	-	-
6. Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности, об.	16,5	16,09	- 0,41
7. Период погашения дебиторской задолженности, дн.	21,82	22,37	+ 0,55
8. Доля дебиторской задолженности в общем объеме текущих активов, %	43,53	36,62	- 6,91
9. Доля дебиторской задолженности в общем объеме продаж, %	6,93	6,40	- 0,53

Из данных таблицы 13 следует, что в 2016 году состояние дебиторской задолженности по сравнению с 2015 годом ухудшилось. Оборачиваемость дебиторской задолженности снизилась с 16,5 до 16,09 оборота. Падение данного показателя связано с превышением темпов роста средних остатков

дебиторской задолженности над темпами роста выручки от продаж и свидетельствует о том, что в ООО «ДЕРА-Владивосток» дебиторская задолженность оборачивается в 2016 году на 0,55 оборотов медленнее, чем в 2015 году, что в целом отрицательно сказывается на платежеспособности анализируемой организации.

Изменение коэффициента оборачиваемости произошло под влиянием двух факторов: изменения выручки от продаж и изменения средней величины дебиторской задолженности. В 2015 году выручка от продаж составляла 30196 тыс. руб., а в 2016 году – 34634 тыс. руб., то есть увеличилась на 4438 тыс. руб.; средние остатки дебиторской задолженности составляли в 2015 году 1830 тыс. руб., в 2016 году – 2152 тыс. руб., то есть увеличились на 322 тыс. руб. Определим влияние вышеуказанных факторов на изменение коэффициента оборачиваемости дебиторской задолженности анализируемой организации по данным таблицы 6, используя метод цепных подстановок:

- изменение выручки от продаж:

$$34634 : 1830 - 30196 : 1830 = 18,93 - 16,5 = + 2,43 \text{ оборота,}$$

то есть рост выручки от продаж на 4438 тыс. руб. привел к росту коэффициента оборачиваемости на 2,43 оборота;

- изменение средних остатков дебиторской задолженности:

$$16,09 - 18,93 = - 2,84 \text{ оборота,}$$

то есть рост средних остатков дебиторской задолженности на 322 тыс. руб. привел к сокращению коэффициента оборачиваемости на 2,84 оборота.

Суммарное влияние факторов: $2,43 - 2,84 = - 0,41$ оборотов.

Таким образом, снижению коэффициента оборачиваемости дебиторской задолженности способствовал рост средних остатков дебиторской задолженности.

Вследствие снижения коэффициентов оборачиваемости дебиторской задолженности, произошло увеличение сроков погашения данной задолженности в днях. Так, в 2016 году дебиторская задолженность в среднем

погашалась за 22,37 дня, что на 0,55 дня больше, чем в 2015 году. Увеличение данного показателя свидетельствует о том, что в 2016 году дебиторы ООО «ДЕРА-Владивосток» стали медленнее рассчитываться по своим обязательствам, что также отрицательно сказывается на платежеспособности анализируемой организации.

Вследствие снижения оборачиваемости и увеличения периода погашения дебиторской задолженности в 2016 году по сравнению с 2015 годом ООО «ДЕРА-Владивосток» пришлось дополнительно привлечь средств на сумму 52,9 тыс. руб. $(34634 \times (22,37 - 21,82) / 360)$.

Из данных таблицы 13 также следует, что дебиторская задолженность на начало отчетного периода составляла 43,53% от общей суммы текущих активов, на конец периода она занимает 36,62% всех текущих активов, это свидетельствует о том, что ООО «ДЕРА-Владивосток» на конец анализируемого периода снизило товарный кредит, что оценивается положительно. Также к позитивному влиянию на финансовое положение исследуемой организации можно отнести то, что на конец отчетного периода произошло снижение доли дебиторской задолженности в выручке от продаж. Это свидетельствует о том, что на конец 2016 года произошло снижение отвлечения средств из оборота исследуемой организации. К положительному моменту можно отнести отсутствие сомнительной дебиторской задолженности в течение всего анализируемого периода.

При анализе динамики состава и структуры дебиторской задолженности было выявлено, что на конец анализируемого периода более 90% всей задолженности составляла задолженность покупателей, поэтому в процессе дальнейшего анализа необходимо более подробно оценить оборачиваемость данной задолженности.

Динамика показателей оборачиваемости задолженности покупателей ООО «ДЕРА-Владивосток» за 2015-2016 гг. представлена в таблице 14.

Таблица 14– Динамика показателей оборачиваемости задолженности покупателей ООО «ДЕРА-Владивосток» за 2015-2016 гг.

Показатель	2015 г.	2016 г.	Отклонение (+, -)
1. Выручка от продаж, тыс. руб.	30196	34634	+ 4438
2. Средние остатки задолженности покупателей, тыс. руб.	1720	1932	+ 212
3. Коэффициент оборачиваемости задолженности покупателей, об.	17,56	17,93	+ 0,37
4. Период погашения задолженности покупателей, дн.	20,5	20,08	- 0,42

Из данных таблицы 14 следует, что выручка от продаж увеличилась за отчетный период на 4438 тыс. руб., а средние остатки задолженности покупателей выросли на 212 тыс. руб.

Коэффициент оборачиваемости задолженности покупателей в 2015 году составлял 17,56 оборота, в 2016 году он составил 17,93 оборота, то есть увеличился на 0,37 оборота. Определим влияние факторов на это изменение:

- изменение выручки от продаж:

$$34634 : 1720 - 17,56 = 20,14 - 17,56 = + 2,58 \text{ оборотов,}$$

то есть рост выручки от продаж на 4438 тыс. руб. привел к росту коэффициента оборачиваемости задолженности покупателей на 2,58 оборотов;

- изменение средних остатков задолженности покупателей:

$$17,93 - 20,14 = - 2,21 \text{ оборота,}$$

то есть рост средней величины задолженности покупателей на 212 тыс. руб. привел к уменьшению коэффициента оборачиваемости на 2,21 оборота.

Суммарное влияние факторов: $2,58 - 2,21 = +0,37$ оборота.

Таким образом, росту коэффициента оборачиваемости задолженности покупателей способствовал рост выручки от продаж.

Также из данных таблицы 14 следует, что произошло сокращение срока погашения задолженности покупателей с 20,5 дней в 2015 году до 20,8 дней в

2016 году. Все это свидетельствует о том, что в 2016 году покупатели несколько ускорили свои расчеты с ООО «ДЕРА-Владивосток».

Определим влияние факторов на изменение периода погашения задолженности покупателей по данным таблицы 7:

- изменение средних остатков задолженности покупателей:

$$(1932 : 30196) \times 360 - 20,5 = 23,04 - 20,5 = + 2,54 \text{ дня,}$$

то есть в результате увеличения средних остатков задолженности покупателей на 212 тыс. руб. период погашения данной задолженности увеличился на 2,54 дня, что оценим негативно;

- изменение выручки от продаж:

$$20,08 - 23,04 = - 2,96 \text{ дня,}$$

то есть рост выручки от продаж на 4438 тыс. руб. способствовал сокращению периода погашения задолженности покупателей на 2,96 дня.

Суммарное влияние факторов: $2,54 - 2,96 = - 0,42$ дня.

Следовательно, сокращению периода погашения задолженности покупателей способствовал рост выручки от продаж.

Таким образом, анализ оборачиваемости дебиторской задолженности в целом, а также задолженности покупателей показал, что в 2016 году расчеты дебиторов с ООО «ДЕРА-Владивосток» несколько замедлились. Вследствие превышения темпов роста средних остатков дебиторской задолженности над темпами роста выручки от продаж, произошло замедление оборачиваемости дебиторской задолженности в целом. Показатели оборачиваемости задолженности покупателей имеют положительную динамику, что положительно отражается на финансовом равновесии анализируемой организации.

В процессе производственно-хозяйственной деятельности организации осуществляют операции по приобретению сырья, материалов, других запасов, а также с реализацией продукции и оказанием работ, услуг. Если расчеты за продукцию, оказанные услуги производятся на условиях

последующей оплаты, в этом случае можно говорить о получении предприятием кредита от своих поставщиков и подрядчиков.

В то же время само предприятие выступает кредитором своих покупателей и заказчиков, а также поставщиков в части выданных им авансов под предстоящую поставку продукции.

В этих условиях необходимо следить за соотношением дебиторской и кредиторской задолженности.

Проанализируем состояние дебиторской и кредиторской задолженностей ООО «ДЕРА-Владивосток». Для этого необходимо рассмотреть динамику дебиторской и кредиторской задолженностей анализируемой организации, которая представлена в таблице 15.

Таблица 15 - Динамика дебиторской и кредиторской задолженностей ООО «ДЕРА-Владивосток» за 2015-2016 годы, тыс. руб.

Показатель	На начало 2016 г.	На конец 2016 г.	Отклонение (+,-)
Дебиторская задолженность в том числе:	2090	2214	+ 124
- расчеты с покупателями	1836	2028	+ 192
- прочие дебиторы	254	186	- 68
Кредиторская задолженность, в том числе:	2114	2380	+ 266
- расчеты с поставщиками	1656	1831	+ 175
- прочие кредиторы	458	549	+ 91

Из данных таблицы 15 следует, что дебиторская задолженность увеличилась на конец 2016 года на 124 тыс. руб., в том числе по расчеты с покупателями увеличились на 192 тыс. руб., а задолженность прочих дебиторов снизилась на 68 тыс. руб.

Кредиторская задолженность увеличилась за анализируемый период на 266 тыс. руб., в том числе задолженность поставщикам увеличилась на 175 тыс. руб., а задолженность прочим кредиторам - на 91 тыс. руб.

При сопоставлении дебиторской и кредиторской задолженностей видно, что кредиторская задолженность в течение всего отчетного периода

превышает дебиторскую, то есть анализируемая организация перекрывает свои отвлеченные из оборота средства привлечением средств других организаций. Кроме того, в оборот ООО «ДЕРА-Владивосток» на конец 2016 года вовлекаются средства других организаций на сумму 166 тыс. руб. (2380-2214).

В процессе дальнейшего анализа необходимо сопоставить оборачиваемость и темпы роста дебиторской и кредиторской задолженностей.

Показатели оборачиваемости кредиторской задолженности можно рассчитать с использованием следующих формул.

Средняя кредиторская задолженность:

$$C_{кз} = (КЗ_{н} + КЗ_{к}) : 2, \quad (7)$$

где $C_{кз}$ – средние остатки кредиторской задолженности, тыс. руб.;

$КЗ$ – кредиторская задолженность на начало и конец периода, соответственно, тыс. руб.

Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности:

$$O_{кз} = В_p : C_{кз}, \quad (8)$$

Где $O_{кз}$ – коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности;

$В_p$ – выручка от продаж (за минусом НДС и акцизов);

$C_{кз}$ – средние остатки кредиторской задолженности.

Период погашения кредиторской задолженности:

$$П_{ПКЗ} = 360 : O_{кз}, \quad (9)$$

где $П_{ПКЗ}$ – период погашения кредиторской задолженности, дн.

Показатели оборачиваемости кредиторской задолженности ООО «ДЕРА-Владивосток» за 2015-2016 гг. представлены в таблице 9.

Из данных таблицы 16 следует, что выручка от продаж анализируемой организации увеличилась в 2016 году по сравнению с 2015 годом на 4438 тыс. руб., средняя сумма кредиторской задолженности выросла на конец периода на 220 тыс. руб., составив 2247 тыс. руб.

Таблица 16 - Показатели оборачиваемости кредиторской задолженности ООО «ДЕРА-Владивосток» за 2015-2016 гг.

Показатель	2015 г.	2016 г.	Отклонение (+,-)
1. Выручка от продаж, тыс. руб.	30196	34634	+ 4438
2. Средние остатки кредиторской задолженности, тыс. руб.	2027	2247	+ 220
3. Оборачиваемость кредиторской задолженности, об.	14,9	15,41	+ 0,51
4. Период погашения кредиторской задолженности, дн.	24,16	23,36	- 0,8

Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности ООО «ДЕРА-Владивосток» за отчетный период увеличился на 0,51 оборотов и составил в 2016 году 15,41 оборота. Как следствие, снизился период погашения кредиторской задолженности на 0,8 дня и составил на конец отчетного периода 23,36 дня.

Определим влияние факторов на изменение коэффициента оборачиваемости кредиторской задолженности, используя метод цепных подстановок:

- изменение выручки от продаж:

$$34634 : 2027 - 14,9 = 17,09 - 14,9 = +2,19 \text{ оборотов,}$$

то есть в результате роста выручки от продаж коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности увеличился на 2,19 оборотов;

- изменение средних остатков кредиторской задолженности:

$$15,41 - 17,09 = - 1,68 \text{ оборотов,}$$

то есть в результате роста средних остатков кредиторской задолженности коэффициент оборачиваемости снизился на 1,68 оборотов, что оценивается негативно.

Суммарное влияние факторов: $2,19 - 1,68 = +0,51$ оборота.

Таким образом, росту оборачиваемости кредиторской задолженности способствовал рост выручки от продаж.

Сравнение показателей оборачиваемости дебиторской и кредиторской задолженности ООО «ДЕРА-Владивосток» за 2015-2016 гг. представлено в таблице 17.

Таблица 17 - Сравнительный анализ дебиторской и кредиторской задолженности ООО «ДЕРА-Владивосток» за 2015-2016 гг.

Показатель	Дебиторская задолженность		Кредиторская задолженность	
	2015 г.	2016 г.	2015 г.	2016 г.
Темп роста, %	133,13	105,94	109,0	112,59
Оборачиваемость, об.	16,5	16,09	14,9	15,41
Период погашения, дн.	21,82	22,37	24,06	23,36

Из данных таблицы 17 следует, что темп роста дебиторской задолженности в 2015 году составлял 133,13%, а в 2016 году снизился до 105,94%. Темп роста кредиторской задолженности в 2015 году составлял 109,0%, в 2016 году увеличился и составил 112,59%. Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности в 2015 году составлял 16,5 оборота, а кредиторской – 14,9 оборота.

В 2016 году оборачиваемость дебиторской задолженности составляла 16,09 оборота, кредиторской – 15,41 оборота. Период погашения дебиторской задолженности в 2015 году составлял 21,82 дней, кредиторской – 24,06 дней. В 2016 году дебиторская задолженность погашалась в среднем через 21,82 дня, а кредиторская – через 23,36 дней.

Сравнение состояния дебиторской и кредиторской задолженности ООО «ДЕРА-Владивосток» позволяет сделать следующий вывод: в анализируемой организации преобладает сумма кредиторской задолженности, на конец

исследуемого периода темп ее роста выше, чем темп роста дебиторской задолженности, 112,59% и 105,94%, соответственно. Причина этого в более высокой скорости обращения дебиторской задолженности по сравнению с кредиторской. А так как дебиторская задолженность оборачивается быстрее кредиторской, у организации появился недостаток средств в обороте.

Так, в 2016 году ООО «ДЕРА-Владивосток» рассчитывалось со своими кредиторами в среднем через 23,36 дней, а получала денежные средства от покупателей в среднем через 22,37 дня. Таким образом, в течение 0,99 дней (23,36-22,37) анализируемая организация использовала средства других организаций в своем обороте.

Еще одним из способов анализа соотношения дебиторской и кредиторской задолженностей является расчет коэффициента соотношения дебиторской и кредиторской задолженности, который позволяет определить, сколько приходится дебиторской задолженности на 1 рубль кредиторской.

Расчет коэффициента ведется по следующей формуле:

$$K_{СКД} = R^a : R^P, \quad (10)$$

где $K_{СКД}$ – коэффициент соотношения дебиторской и кредиторской задолженности;

R^a – средние остатки дебиторской задолженности;

R^P – средние остатки кредиторской задолженности.

Данный коэффициент считается нормальным, когда он равен 2, т.е. сумма кредиторской задолженности примерно в 2 раза обеспечена дебиторской задолженностью. Если соотношение дебиторской и кредиторской задолженности меньше 2, это означает, что замедляется обращение в денежные средства ликвидной части оборотных активов.

Данные для анализа соотношения дебиторской и кредиторской задолженностей ООО «ДЕРА-Владивосток» за 2015-2016 гг. приведены в таблице 18.

Таблица 18 - Анализ соотношения дебиторской и кредиторской задолженности ООО «ДЕРА-Владивосток» за 2015-2016 гг.

Показатель	2015 г.	2016 г.	Отклонение (+,-)
1. Средние остатки дебиторской задолженности, тыс. руб.	1830	2152	+ 322
2. Средние остатки кредиторской задолженности, тыс. руб.	2027	2247	+ 220
3. Соотношение дебиторской и кредиторской задолженности	0,90	0,96	+0,06

Из данных таблицы 18 следует, что коэффициент соотношения дебиторской и кредиторской задолженности в 2015 году составлял 0,9, т.е. на 1 рубль кредиторской задолженности приходилось 90 коп. дебиторской задолженности.

В 2016 году данный коэффициент составил 0,96, т.е. на 1 рубль кредиторской задолженности приходится 96 коп. дебиторской задолженности. Такое соотношение является нерациональным, так как несвоевременное погашение суммы кредиторской задолженности может привести к нарушению платежной дисциплины ООО «ДЕРА-Владивосток». На конец анализируемого периода данный коэффициент увеличился на 0,06 пункта, из чего следует, что в 2016 году темпы роста кредиторской задолженности превышали темпы роста дебиторской, что несколько усиливает дисбаланс соотношения данных задолженностей. Превышение суммы кредиторской задолженности над дебиторской задолженностью свидетельствует о незаконном привлечении средств других организаций в оборот анализируемой организации.

Так, в 2015 году в оборот ООО «ДЕРА-Владивосток» было привлечено в среднем средств на сумму 197 тыс. руб. (2027-1830), а в 2016 году – на сумму 95 тыс. руб. (2247-2152). Сложившаяся ситуация свидетельствует о том, что анализируемой организации необходимо ежеквартально следить за соотношением кредиторской и дебиторской задолженности и прилагать все усилия для снижения обоих.

Несмотря на то, что в ООО «ДЕРА-Владивосток» в течение всего исследуемого периода кредиторская задолженность превышала дебиторскую, чрезмерный рост дебиторской задолженности может привести к неплатежеспособности анализируемой организации. Поэтому рассмотрим пути снижения дебиторской задолженности.

Для снижения дебиторской задолженности ООО «ДЕРА-Владивосток» необходимо организовать систематическое наблюдение за состоянием расчетной дисциплины и проведение регулярных сверок расчетов с покупателями. Нужно также производить анализ состава и структуры дебиторской задолженности по конкретным покупателям, а также по срокам возможного погашения задолженности, что позволит своевременно выявлять просроченную задолженность и принимать меры к ее погашению. Данные о сроках погашения задолженности должны быть регулярными и оперативными, их целесообразно аккумулировать в отдельном документе, например, в реестре старения счетов дебиторов.

Для сокращения объема дебиторской задолженности необходимо грамотно ее управлять. В основе квалифицированного управления дебиторской задолженностью лежит принятие финансовых решений относительно:

- оценки реальной (ликвидной) стоимости дебиторской задолженности на каждую отчетную дату;
- ранжирования дебиторской задолженности покупателей по срокам оплаты;
- оценки оборачиваемости (инкассирования) дебиторской задолженности в целом, а также по каждому покупателю;
- учета временного фактора для дифференциации уровня цен на реализуемую продукцию с условием отсрочки платежа, предоставляемой покупателю;
- диагностики состояния и причин негативного положения с ликвидностью дебиторской задолженности;

- разработки адекватной политики кредитования клиентов и внедрения в практику современных методов управления дебиторской задолженностью;
- осуществления контроля текущего состояния дебиторской задолженности;
- формирование обоснованной резервной политики с учетом возможных потерь по сомнительным долгам;
- разрабатывать разнообразные модели договоров с гибкими условиями оплаты, в частности предоставления покупателями скидок при досрочной оплате, так как снижение цены приводит к расширению продаж и интенсифицирует приток денежных средств.

3.3 Предложения по политике кредитования и оценка эффективности данных предложений

Проведя анализ дебиторской задолженности предприятия ООО «ДЕРА-Владивосток», было определено, что для улучшения финансового состояния компании нужно оптимизировать существующую кредитную политику. Для этого составлен реестр старения счетов, представленный в таблице 19.

Исходя из таблицы 19 можно сделать вывод, что 76,7 % счетов являются текущими, 16,5 % просрочены не более чем на месяц, 4,4 % просрочены более трех месяцев и 2,4 % свыше шести месяцев.

Большая доля задолженности сосредоточена на счетах контрагентов таких как «Золотой Феникс» - 33,8 %, «Полюс Золота» - 22,1 %, «Золотая Русь» - 10,2 %. Общая сумма задолженности группы «прочие дебиторы» составила меньше миллиона - сюда входят мелкие контрагенты.

В ООО «ДЕРА-Владивосток» существует следующая политика предоставления коммерческих кредитов:

- срок установленного кредита - 30 дней. Для особо важных партнеров применяется отсрочка платежа более 90-120 дней;
- отсутствует система скидок, за ускоренную оплату;
- отсутствует система штрафов.

Для улучшения финансового состояния компании, предлагается:

- ввести особый регламент контроля над дебиторской задолженностью;
- изменить условия кредитной политики предприятия.

Таблица 19 - Реестр старения счетов предприятия «ДЕРА-Владивосток»

Дебиторы	До 1 мес.	От 1 до 3 мес.	От 3 до 6 мес.	Свыше шести месяцев	Всего, тыс. руб.	Доля, %
ООО «Золотой Феникс»	40052625		1284124		41336749	33,8
ООО «Полюс Золота»	27035665				27035665	22,1
ООО «Золотая Русь»	12484699				12484699	10,2
ООО «Золотой Дождь»	11453734				11453734	9,4
ООО «Золото Якутии»		11348110			11348110	9,3
ООО «Роскошь»		5212365			5212365	4,3
ООО «Золотой рудник»			4124465		4124465	3,4
ООО «Золото»		3254548			3254548	2,7
ООО «Соврудник»				2903024	2903024	2,4
ООО «Магазин золота»	2356452				2356452	1,9
ООО «Шик»		325756			325756	0,3
Прочие дебиторы	308040			2058	310098	0,3
Всего, тыс. руб.	93691215	20140779	5408589	2905082	122145665	100
Доля, %	76,7	16,5	4,4	2,4	100	

Регламент контроля над дебиторской задолженностью подразумевает описание этапов, которые должна предпринимать компания, для эффективного управления дебиторской задолженностью.

Этап первый - это работа с потенциальным покупателем. Кроме проверки покупателя в ФНС и расчета показателей его платежеспособности, стоит так же установить два лимита:

- лимит максимальной отсрочки платежа - сопоставляется минимальная рентабельность продаж компании и стоимость заемного или собственного капитала.

Так для компании «ДЕРА-Владивосток», если минимальная рентабельность продаж составит 20 %, то при продаже товара одного блок-контейнера габаритами 6000x3000x3050 и стоимостью в 4 000 000 максимальный период отсрочки платежа клиента — 89 дней. В силу того, что

для финансирования дебиторской задолженности придется взять кредит по ставке 20 процентов годовых, или 0,056 процента в день (20 % : 360 дн.).

- лимит дебиторской задолженности - устанавливается исходя из среднемесячного объема закупок покупателя и их периодичности.

Этап второй: ранжировать покупателей по кредитному рейтингу.

Система ранжирования покупателей по кредитному рейтингу, подразумевает распределение как постоянных, так и потенциальных покупателей по группам риска. В качестве характеристик кредитоспособности покупателей выделяют: объем продаж и платежную дисциплину.

На основе кредитной истории покупателей ООО «ДЕРА-Владивосток» проведен анализ дебиторов по платежной дисциплине. Как показано на рисунке 2, основную долю предприятия 69 %, составляют покупатели категории А - у которых принципе отсутствует задолженность. Для этой категории стоит предусмотреть особое отношение, в плане отсрочки платежа и не применения санкций.

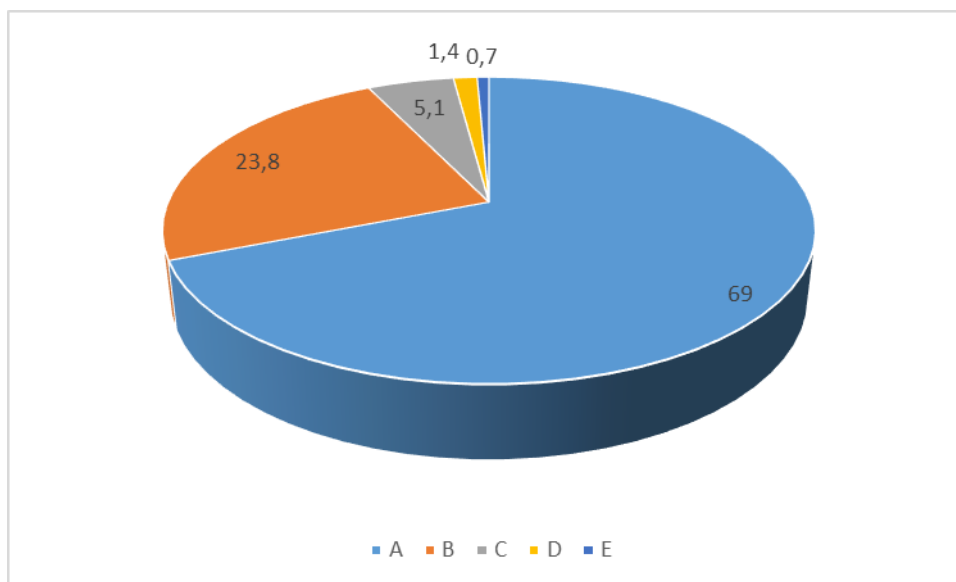


Рисунок 2 - Распределение покупателей по платежной дисциплине

Вторая по объему категория В - 23,8 %, включает стратегических

покупателей компании, таких как ООО «Золотой Феникс», ООО «Золотая Русь», ООО «Золотой Полюс».

Как правило, это надежные покупатели, обеспечивающие основной объем продаж, поэтому к ним также следует применять лояльную политику отсрочки платежа, но в целях обеспечения собственной безопасности предприятия, в договоре следует предусмотреть порядок санкций за просроченную оплату.

В категорию С, составляющую 5,1 % входят дебиторы с просроченной задолженностью. С такими покупателями нужно заключать договор, только на условиях предоплаты. Категория D и E, дебиторская задолженность которых близка к сомнительной. Предприятию вообще не стоит работать с такими дебиторами, для исключения риска неоплаты. Однако если их тщательно анализировать, перед заключением договора, и требовать залог или поручительство, возможно заключение новых стратегических контрактов.

Третий этап это ввод системы скидок, для сокращения сроков оборачиваемости дебиторской задолженности.

Система предоставления скидок, за быструю оплату товара, является наиболее гибким инструментом управления оборачиваемостью дебиторской задолженности. Условия предоставления скидки должны быть такими, чтобы обеспечить быструю оплату за определенный срок, так как после окончания этого срока скидка не предоставляется, тогда можно считать, что предприятие-дебитор получило дорогостоящий кредит.

Для предприятия «ДЕРА-Владивосток» предлагается ввести систему скидок «2/10 через 30». Она предполагает, что скидка с дебиторской задолженности будет равна 2 %, если покупатель «закрывает» свою задолженность за 10 дней, после выставления счета. Когда клиент скидкой не пользуется, то он должен погасить задолженность до 30 дней.

Пример предоставления скидки показан на предприятии, имеющем просроченную дебиторскую задолженность свыше шести месяцев, ООО

«Соврудник» (таблица 20).

Таблица 20 - Пример предоставления скидки показан на предприятии, имеющем просроченную дебиторскую задолженность свыше шести месяцев, ООО «Соврудник»

Мероприятие	Расчет	Сумма, руб.
Если ООО «Соврудник» воспользуется скидкой, то сумма его дебиторской задолженности составит	$2903024 \times (1 - 0,2)$	2322419,2
При этом средняя сумма дебиторской задолженности за день составит	$2322419,2/360$	6451,2
Если оплата за проданный товар поступит в течение 10 дней, то средняя сумма дебиторской задолженности составит	$645,2 \times 10$	64511,64
Если покупатель, не оплачивает полученную продукцию в течение 30 дней, то дебиторская задолженность составит	$2903024/360$	8063,956
за 30 дней:	$8063,956 \times 30$	241918,7
Разница дебиторской задолженности, при отказе от скидки составит	$241918,7 - 64511,64$	177407
Дополнительная дебиторская задолженность составит	$2903024 \times 0,02$	58060,48
Приблизительные процентные затраты клиента составят	$(58060,48/177407) \times 100\%$	32,7 %

Если предприятие дебитор имеет возможность, взять кредит по более низким процентам, например под 17,55 % годовых, то целесообразнее взять кредит и рассчитаться с поставщиком, чем пользоваться деньгами кредитора еще 20 дней.

Такую систему скидок, можно применять для просроченной задолженности, с целью ее оптимизации. Предприятие «ДЕРА-Владивосток» внедряя такую систему предоставления скидки, может увеличить оборачиваемость дебиторской задолженности, для ускоренного перераспределения денежных средств. Однако, при применении такого вида скидки, важно четко контролировать сроки исполнения обязательств. Еще два вида скидок можно предоставлять новым покупателям, для улучшения социального взаимодействия и сокращения срока оборота коммерческого кредита:

- вариант А - если покупатель сразу вносит 40% предоплаты от общей

суммы, то получает скидку в размере 2%;

- вариант Б - если покупатель вносит в счет предоплаты 60% от общей стоимости продукции, то может рассчитывать на 5 % скидку.

Проведя анализ предложенным скидок, представленный в таблице 21, можно сделать вывод, что в случае варианта А, сумма дебиторской задолженности снизится с 129203 тыс. рублей до 126619 тыс. рублей. К тому же подобная динамика приведет к увеличению коэффициента оборачиваемости дебиторской задолженности на 0,8.

Получается, что до внедрения скидки дебиторская задолженность превращалась в денежные средства в среднем 5,1 раз, а после - 5,9 раз. При этом продолжительность одного оборота снизится на 15 дней. Подобная динамика оценивается положительно, так как сокращается срок возврата покупателями своей задолженности.

При выборе варианта Б общая сумма дебиторской задолженности сократится на 7752,18 тыс. руб. При этом, коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности после внедрения скидки составит 6,2, что на 1% больше, чем до предоставления скидки. При этом продолжительность одного оборота сократится на 18 дней.

Четвертый этап. Для предприятия «ДЕРА-Владивосток» предлагается ввести систему штрафов на основе анализа ранжирования дебиторов по платежной дисциплине. Штраф начисляется предприятию дебитору, по дате просроченной задолженности, в проценте, от суммы его задолженности.

Таблица 21 - Влияние системы скидок для потенциальных клиентов на дебиторскую задолженность предприятия.

Показатель	Без скидки	Со скидкой	Изменения
1	2	3	4
Предоставляется скидка в размере 2 % при предоплате 40 %			
Дебиторская задолженность, в тыс.руб.	129203	126619	-2584,06
Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности	5,1	5,9	0,8
Период погашения дебиторской задолженности дней	77	62	-15

1	2	3	4
Предоставляется скидка в размере 6 % при предоплате 60 %			
Дебиторская задолженность, в тыс.руб.	129203	121451	-7752,18
Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности	5,1	6,2	-1,1
Период погашения дебиторской задолженности дней	77	58,8	-18

Применение штрафных санкций проводится в несколько шагов:

После проведения первичного анализа и ранжирования дебитора в текст договора включается пункт о применении штрафных санкций в случае задержки выполнения работ, поставки товаров. Размер штрафов определяется в соответствии со шкалой штрафных санкций, приведенной в таблице 22. Таким образом, например, для организации с кредитным рейтингом С, в тексте договора предусматриваются штрафы при задержке платежа или выполнении работ. В таблице 22 представлены шкалы штрафных санкций.

Таблица 22- Шкалы штрафных санкций в процентах

Рейтинг	0 дней	0-30 дней	30-60 дней	60-90 дней	Свыше 90 дней
А	0	0	0	0	0
В	0	0,01	0,02	0,03	0,04
С	0	0,02	0,03	0,04	0,05
Д	0	0,03	0,04	0,05	0,06
Е	индивидуально	индивидуально	индивидуально	индивидуально	индивидуально

При задержке от 0 до 30 дней - 0,02% от просроченной суммы за каждый день просрочки;

При задержке от 30 до 60 дней - 0,03% от просроченной суммы за каждый день просрочки;

При задержке от 60 до 90 дней - 0,04% от просроченной суммы за каждый день просрочки;

При задержке свыше 90 дней - 0,05% от просроченной суммы за

каждый день просрочки

В процессе текущей работы с контрагентами постоянно проводится мониторинг существующей дебиторской задолженности на предмет нарушения сроков исполнения обязательств.

В случае выявления случаев задержки платежа, выполнения работ или поставки товаров на просроченную сумму производится расчет штрафных санкций.

По такой системе проранжированные предприятия должны будут компенсировать предприятию кредитору, сумму неустойки согласно их рейтингу. Дебиторы компании «ДЕРА-Владивосток» по системе штрафов, за несвоевременное исполнение дебиторской задолженности, должны следующую сумму неустойки: предприятия группы В - 1145,37 рублей, группа С - 6655,81 рублей, группа Е - 2033,56 рублей (см. рисунок 3).

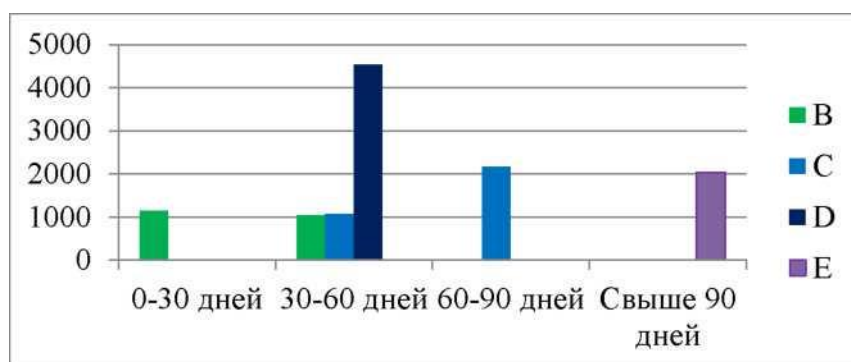


Рисунок 3 - Сумма неустойки проранжированных предприятий, по периодам образования

При применении штрафных санкций увеличиваются внереализационные доходы предприятия, при этом сокращается дебиторская задолженность. Отрицательным моментом такой жесткой политики управления дебиторской задолженностью, является потеря социального взаимодействия дебитора и кредитора.

Пятый этап проявляется в контроле над исполнением предписанных действий. Так менеджер, юрист и бухгалтер, путем совместной деятельности

должны создать на предприятии отчет о работе с дебиторской задолженностью и постоянно его контролировать.

Пример отчета о дебиторской задолженности представлен в приложении Б. Основной особенностью внедрения такого отчета является группировка контрагентов по срокам просроченной задолженности и указание выполненной работы по ней.

Основные группы, представленные в отчете:

- просроченная дебиторская задолженность;
- реструктуризированная задолженность, по которой подписан документ о сроках, способах и порядке восполнения задолженности;
- исковая дебиторская задолженность взыскивается в ходе исполнительного производства или в процессе судебного рассмотрения;
- проблемная задолженность, в возврате которой нет уверенности;
- мораторная задолженность контрагентов признанных банкротами;
- дебиторская задолженность, подтвержденная как нереальная к взысканию.

Результатом внедрения такого отчета в ООО «ДЕРА-Владивосток» станет отлаженный процесс управления дебиторской задолженностью, станет прозрачнее работа с контрагентами. Компания начнет эффективнее использовать дебиторскую задолженность, улучшит финансовое состояние.

Вывод:

- проведя анализ состав и структуру дебиторской задолженности в ООО «ДЕРА-Владивосток», можно сделать вывод, что данная задолженность является краткосрочной, на конец 2016 года 91,6% от всей задолженности составляла задолженность покупателей. В 2016 году, так же как и в 2015 году, в ООО «ДЕРА-Владивосток» дебиторская задолженность в большей степени погашается в срок до 1 месяца, однако наметилось увеличение абсолютной суммы задолженности со сроком погашения от 6 месяцев до года, что не может быть оценено положительно. В целом в исследуемой организации ведется контроль за состоянием расчетной дисциплины и расчетами с

дебиторами, в частности;

- регламент контроля над дебиторской задолженностью подразумевает описание этапов, которые должна предпринимать компания, для эффективного управления дебиторской задолженностью.

Этап первый - это работа с потенциальным покупателем. Кроме проверки покупателя в ФНС и расчета показателей его платежеспособности, стоит так же установить два лимита:

Лимит максимальной отсрочки платежа - сопоставляется минимальная рентабельность продаж компании и стоимость заемного или собственного капитала.

Лимит дебиторской задолженности - устанавливается исходя из среднемесячного объема закупок покупателя и их периодичности.

На основе кредитной истории покупателей ООО «ДЕРА-Владивосток» проведен анализ дебиторов по платежной дисциплине. Как показано на рисунке 34, основную долю предприятия 69%, составляют покупатели категории А - у которых принципе отсутствует задолженность. Для этой категории стоит предусмотреть особое отношение, в плане отсрочки платежа и не применения санкций.

Вторая по объему категория В - 23,8%, включает стратегических покупателей компании, таких как ООО «Золотой Феникс», ООО «Золотая Русь», ООО «Золотой Полюс».

В категорию С, составляющую 5,1% входят дебиторы с просроченной задолженностью. С такими покупателями нужно заключать договор, только на условиях предоплаты.

Категория D и E, дебиторская задолженность которых близка к сомнительной. Предприятию вообще не стоит работать с такими дебиторами, для исключения риска неоплаты. Однако если их тщательно анализировать, перед заключением договора, и требовать залог или поручительство, возможно заключение новых стратегических контрактов.

Третий этап это ввод системы скидок, для сокращения сроков

оборачиваемости дебиторской задолженности.

Для предприятия «ДЕРА-Владивосток» предлагается ввести систему скидок «2/10 через 30». Она предполагает, что скидка с дебиторской задолженности будет равна 2%, если покупатель «закрывает» свою задолженность за 10 дней, после выставления счета. Когда клиент скидкой не пользуется, то он должен погасить задолженность до 30 дней.

Четвертый этап. Для предприятия «ДЕРА-Владивосток» предлагается ввести систему штрафов на основе анализа ранжирования дебиторов по платежной дисциплине. Штраф начисляется предприятию дебитору, по дате просроченной задолженности, в проценте, от суммы его задолженности.

При применении штрафных санкций увеличиваются внереализационные доходы предприятия, при этом сокращается дебиторская задолженность.

Пятый этап проявляется в контроле над исполнением предписанных действий. Так менеджер, юрист и бухгалтер, путем совместной деятельности должны создать на предприятии отчет о работе с дебиторской задолженностью и постоянно его контролировать.

Результатом внедрения такого отчета в ООО «ДЕРА-Владивосток» станет отлаженный процесс управления дебиторской задолженностью, станет прозрачнее работа с контрагентами. Компания начнет эффективнее использовать дебиторскую задолженность, улучшит финансовое состояние.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Актуальность выбранной темы заключается в том, что платежно-расчетная сфера исключительно важна для обеспечения нормального функционирования всего народного хозяйства и определяет практически все виды экономических отношений в условиях рынка. Проблема расчетов остается на сегодняшний день одной из важнейших проблем, которая напрямую затрагивает интересы всех участников рыночных отношений - от крупного предприятия до индивидуального предпринимателя. Данная тема актуальна еще и потому, что постоянное изменение законодательства поднимает перед различными организациями ряд общих вопросов: в какой момент списывается задолженность, нужно ли начислять при этом налоги, как учесть убытки или прибыль от списания задолженности и т.д.

Целью выпускной квалификационной работы являлся анализ дебиторской задолженности и разработка политики коммерческого кредитования покупателей на примере ООО «Дера-Владивосток».

В соответствии с поставленной целью были решены следующие задачи:

- раскрыты теоретические и методические основы проведения анализа дебиторской задолженности;
- изучены современные направления политики коммерческого кредитования;
- изучены основные экономические показатели деятельности предприятия ООО «Дера-Владивосток»;
- рассмотрена действующая практика учета расчетов с дебиторами на ООО «Дера-Владивосток»;
- проведен анализ дебиторской задолженности в ООО «Дера-Владивосток»
- разработаны предложения по политике кредитования предприятия.

Дебиторская задолженность - сумма долгов, причитающихся предприятию, от юридических или физических лиц в итоге хозяйственных взаимоотношений с ними. Данный вид задолженности отражается в бухгалтерской отчетности в составе активов организации. Дебиторская задолженность классифицируется по продолжительности, причинам образования, по сроку платежа (своевременности оплаты), по содержанию обязательств. Основными способами погашения дебиторской задолженности являются погашение за наличные деньги и в виде безналичных платежей.

Дебиторская задолженность возникает при совершении организацией финансово-хозяйственных операций, которые связаны с движением товарно-материальных ценностей, денежных средств или принятием на себя определенных обязательств.

Грамотно проводимая кредитная политика помогает поднять на качественно новый уровень платежную дисциплину клиентов, значительно улучшить качество денежного потока и, как результат, повысить показатели эффективности деятельности предприятия.

ООО «ДЕРА-Владивосток» является юридическим лицом, имеет самостоятельный баланс, расчетный счет в банке, печать со своим наименованием. ООО «ДЕРА-Владивосток» отвечает по своим обязательствам всем своим имуществом. Основным видом деятельности исследуемой организации является оптовая торговля ювелирными изделиями.

Основные показатели деятельности ООО «ДЕРА-Владивосток», можно сделать вывод, что деятельность организации прибыльна, продажи рентабельны. При этом наблюдается тенденция роста данных показателей. Фондоотдача и выручка на одного работающего растут, затраты на 1 руб. продаж уменьшаются, что можно оценить как положительную тенденцию.

При расчетах может применяться наличная и безналичная форма расчетов. В безналичном порядке расчеты должны производиться только через банки и иные кредитные организации, в которых открыты соответствующие расчетные

счета. Формы безналичных расчетов: платежные поручения; инкассо; аккредитив; чеки, прямое дебетование, перевода электронных денежных средств. Для организации учета расчетов с дебиторами за товарно-материальные ценности, работы, услуги коммерческого предприятия, необходимо знание и практическое применение нормативных и законодательных актов.

Учет и документальное оформление расчетов с покупателями и заказчиками в ООО «ДЕРА-Владивосток» осуществляется с соблюдением норм законодательства, применением рабочего плана счетов бухгалтерского учета, утвержденного учетной политикой предприятия, предусматривающего счета и субсчета к счету 62, на основе использования утвержденной предприятием учетной документации, отражающей особенности хозяйственной жизни ООО «ДЕРА-Владивосток». Учет и документальное оформление расчетов с прочими дебиторами в ООО «ДЕРА-Владивосток» организовано в соответствии с требованиями законодательства, по автоматизированной форме учета с формированием необходимых учетных регистров, аналитическим учетом по каждому виду прочей дебиторской задолженности.

Проведя анализ дебиторской задолженности предприятия ООО «ДЕРА-Владивосток», было определено, что для улучшения финансового состояния компании нужно оптимизировать существующую кредитную политику

В ООО «ДЕРА-Владивосток» существует следующая политика предоставления коммерческих кредитов:

- срок установленного кредита - 30 дней. Для особо важных партнеров применяется отсрочка платежа более 90-120 дней;
- отсутствует система скидок, за ускоренную оплату;
- отсутствует система штрафов;

Для улучшения финансового состояния компании, предлагается:

- ввести особый регламент контроля над дебиторской задолженностью;
- изменить условия кредитной политики предприятия.

Регламент контроля над дебиторской задолженностью подразумевает описание этапов, которые должна предпринимать компания, для

эффективного управления дебиторской задолженностью.

Этап первый - это работа с потенциальным покупателем. Кроме проверки покупателя в ФНС и расчета показателей его платежеспособности, стоит так же установить два лимита:

- лимит максимальной отсрочки платежа - сопоставляется минимальная рентабельность продаж компании и стоимость заемного или собственного капитала.

- лимит дебиторской задолженности - устанавливается исходя из среднемесячного объема закупок покупателя и их периодичности.

На основе кредитной истории покупателей ООО «ДЕРА-Владивосток» проведен анализ дебиторов по платежной дисциплине. Как показано на рисунке 34, основную долю предприятия 69%, составляют покупатели категории А - у которых принципе отсутствует задолженность. Для этой категории стоит предусмотреть особое отношение, в плане отсрочки платежа и не применения санкций.

Вторая по объему категория В - 23,8%, включает стратегических покупателей компании, таких как ООО «Золотой Феникс», ООО «Золотая Русь», ООО «Золотой Полюс».

В категорию С, составляющую 5,1% входят дебиторы с просроченной задолженностью. С такими покупателями нужно заключать договор, только на условиях предоплаты.

Категория D и E, дебиторская задолженность которых близка к сомнительной. Предприятию вообще не стоит работать с такими дебиторами, для исключения риска неоплаты. Однако если их тщательно анализировать, перед заключением договора, и требовать залог или поручительство, возможно заключение новых стратегических контрактов.

Третий этап это ввод системы скидок, для сокращения сроков оборачиваемости дебиторской задолженности.

Для предприятия «ДЕРА-Владивосток» предлагается ввести систему скидок «2/10 через 30». Она предполагает, что скидка с дебиторской

задолженности будет равна 2%, если покупатель «закрывает» свою задолженность за 10 дней, после выставления счета. Когда клиент скидкой не пользуется, то он должен погасить задолженность до 30 дней.

Четвертый этап. Для предприятия «ДЕРА-Владивосток» предлагается ввести систему штрафов на основе анализа ранжирования дебиторов по платежной дисциплине. Штраф начисляется предприятию дебитору, по дате просроченной задолженности, в проценте, от суммы его задолженности.

При применении штрафных санкций увеличиваются внереализационные доходы предприятия, при этом сокращается дебиторская задолженность.

Пятый этап проявляется в контроле над исполнением предписанных действий. Так менеджер, юрист и бухгалтер, путем совместной деятельности должны создать на предприятии отчет о работе с дебиторской задолженностью и постоянно его контролировать.

Результатом внедрения такого отчета в ООО «ДЕРА-Владивосток» станет отлаженный процесс управления дебиторской задолженностью, станет прозрачнее работа с контрагентами. Компания начнет эффективнее использовать дебиторскую задолженность, улучшит финансовое состояние.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

- 1 Бакаев А.С. Толковый бухгалтерский словарь. - М.: «Бухгалтерский учет», 2011.-369с.
- 2 Барышникова Е.В. Учет дебиторской и кредиторской задолженностей в «1С: Бухгалтерии 7.7» // «БУХ.1С». 2014. - № 12.-С.58
- 3 Борисов А.Н. Первичные документы: оформление, использование, хранение, выбытие - М.: «Юстицинформ», 2012.-236с.
- 4 Бухгалтерский учет в торговле: Учебное пособие/ Под ред. М.И. Бака-нова. М.: Финансы и статистика, 2012. - 576 с.
- 5 Бухгалтерская отчетность организации: Положение по бухгалтерскому учёту 4/99 приказ МФ РФ от 06.07.1999 г. № 43н (в ред. от 08.11.2010 № 142н) // Консультант Плюс. Законодательство. ВерсияПроф [Электронный ресурс]
- 6 Бычкова С.М., Фомина Т. Ю Аудит расчетов с поставщиками, покупателями, дебиторами и кредиторами, подотчетными лицами. // «Аудиторские ведомости». - 2011. - № 9.-С.52
- 7 Вахрин П. И. Финансовый анализ в коммерческих и некоммерческих организациях: Учебное пособие/ П.И.Вахрин – М.: Издательско – книготорговый, 2015. – 429 с.
- 8 Гаджиев Н.Г., Казакаева А.М. Дебиторская задолженность в бухгалтерской (финансовой) отчетности в условиях реформирования учета // «Все для бухгалтера». 2013. - № 21.-С.35
- 9 Галлеев М.Ш. Дебиторская и кредиторская задолженность: острые проблемы учета и налогообложения- «Вершина», 2012.-215с.
- 10 Гиляровская Л.Т., Корнякова Г.В., Пласкова Н.С. и др. Бухгалтерский учет: Учебник для вузов / Л. Т. Гиляровская, Г. В. Корнякова, – М.: ЮНИТИ - Дана, 2016. – 527 с.
- 11 Глушков И.Е., Киселева Т.В. Бухгалтерский (налоговый,

финансовый, управленческий) учет на современном предприятии. М.: «КНОРУС», 2014. - 1000 с.

12 Грузинов В.П. Экономика предприятия. Учебное пособие для вузов./ В.П. Грузинов – М.: Финансы и статистика, 2014. – 207

13 Доходы организаций: Положение по бухгалтерскому учёту 9/99 приказ МФ РФ от 06.05.1999 г. № 32н (в ред. от 06. 04. 2015) // Консультант Плюс. Законодательство. ВерсияПроф [Электронный ресурс]

14 Дуброва Т.А. Многомерный статистический анализ финансовой устойчивости предприятия./ Т.А. Дуброва //Вопросы статистики. – 2013. - №8.-214с.

15 Ефимова О. В. Финансовый анализ. / О.В. Ефимова. – 3-е изд., доп. и перераб. – М.: Бухгалтерскийучет,2015. – 352с.

16 Захарьин В.Р. Налоговый учет.- М.: ГроссМедиа, 2012.-368 с.

17 Ивашкевич В.Б., Семенова И.М. Учет и анализ дебиторской и кредиторской задолженности - М.: Из-во «Бухгалтерский учет», 2013 - 192 с.

18 Исправление ошибок в бухгалтерском учёте и отчётности: Положение по бухгалтерскому учёту 22/2010 приказ МФ РФ от 28.06.2010 г. № 63н (в ред. от 06.04.2015) // Консультант Плюс. Законодательство. ВерсияПроф [Электронный ресурс] / АО «Консультант Плюс». – М., 2016

19 Ким Т.В., Бубновская Т.В., Гупанова Ю.Е. Бухгалтерский учет в рыбной промышленности. – М.: Колос. 2012. – 224 с.

20 Климова М.А. Бухгалтерский учет: пособие для переподготовки и повышения квалификации бухгалтеров/ М.А.Климова-М.:2007-438с.

21 Ковалев В. В. , Л.Л., Сивчик Л.Г. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия: Учебное пособие для вузов./ Л. Л. Ермолович, Л.Г. Сивчик – Минск: Интерпрессервис: экоперспектива, 2016. – 571 с.

22 Кокурин Д. И. Оценка дебиторской задолженности/ Д. И. Кокурин //Финансы, - 2014 - № 3-с.432

23 Кокурин Д.И. Оценка дебиторской задолженности/ Д.И.Кокурин //Финансы, - 2014 - № 3-с.432

24 Комплексный экономический анализ предприятия / Под ред. Н.В. Войтоловского, А.П. Калининой, И.И. Мазуровой. – СПб.: Питер, 2012.- 576 с.

25 Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учебное пособие/ А.И. Алексеева, Ю.В. Васильев и др. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: КНОРУС, 2014. - 688 с.

26 Коровина Н.А. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности. Владивосток.: Изд-во Дальрыбвтуз, 2013. - 224 с

27 Кубаков Е.В. Учет дебиторской задолженности на предприятии / Е.В.Кубаков // Финансы. – 2014.- № 7. -275с.

28 Налоговый кодекс: Российской Федерации: Закон Российской Федерации № 117-ФЗ от 05.08.2000 (в ред. от 07.03.2017 г) [Электронный ресурс] // Консультант Плюс. Законодательство. ВерсияПроф

29 Николаева Г.А., Блиццау Л.П. Бухгалтерский учет в торговле. М.: «При-ор-издат», 2012. - 352 с.

30 «О порядке ведения кассовых операций юридическими лицами и упрощенном порядке ведения кассовых операций индивидуальными предпринимателями и субъектами малого предпринимательства» (Зарегистрировано в Минюсте России 23.05.2014 № 32404) (ред. от 03.02.2015) [Электронный ресурс] - Указанием Банка России от 11.03.2014 № 3210-У

31 «О предельном размере счетов наличными деньгами и расходовании наличных денег, поступивших в кассу юридического лица или кассу индивидуального предпринимателя» // Консультант Плюс. Законодательство. ВерсияПроф [Электронный ресурс] – Указание Банка России от 11.03.2014 №3210-У (ред. от 03.02.2015).

32 «О предельном размере расчетов наличными деньгами и расходовании наличных денег, поступивших в кассу юридического лица или кассу индивидуального предпринимателя» // Консультант Плюс. Законодательство. ВерсияПроф [Электронный ресурс] – Указание Центробанка РФ

33 «Об утверждении правил ведения журналов учета полученных и выставленных счетов-фактур, книг покупок и продаж при расчетах НДС. (в ред. от 26.12.2011 №1137). [Электронный ресурс] – Постановление №914 от 02.12.2000 год.

34 Палий В.Ф. Международные стандарты учета и финансовой отчетности: Учебник. М.: ИНФРА-М, 2014.

35 Петров А.М. Учет дебиторской задолженности/ А.М. Петров// Современный бухучет- 2014-№ 9-С243

36 План счетов бухгалтерского учёта финансово-хозяйственной деятельности организации и инструкция по его применению № 94н от 31 октября 2000 г. (в ред. от 08.11.2010) // Консультант Плюс. Законодательство. ВерсияПроф [Электронный ресурс] / АО «Консультант Плюс». – М., 2016

37 Положение по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации: Приказ МФ РФ № 34-н от 29.07.1998г. (в ред. от 29.03.2017 г.) [Электронный ресурс]

38 Положение по бухгалтерскому учету 23/2011 «Положение по бухгалтерскому учету «Отчет о движении денежных средств» утв. Приказом Минфина России от 2 февраля 2011 г. № 11н. [Электронный ресурс] // Консультант Плюс. Законодательство. ВерсияПроф / АО «Консультант Плюс». – М., 2016.

39 Положение ЦБ РФ «О безналичных расчетах в РФ» №373-П от 12.10.2011 Положение о порядке ведения кассовых операций с банкнотами и монетой Банка РФ. [Электронный ресурс] // Консультант Плюс. Законодательство. ВерсияПроф

40 «Положение о правилах осуществления перевода денежных средств» (утв. Банком России 19.06.2012 № 383-П) (ред. от 06.11.2015) (Зарегистрировано в Минюсте России 22.06.2012 № 24667) [Электронный ресурс]. с.

41 Постановление №914 от 02.12.2000 года «Об утверждении правил ведения журналов учета.// Консультант Плюс. Законодательство. ВерсияПроф

[Электронный ресурс] / АО «Консультант Плюс». – М., 2016.

42 Приказ Минфина РФ от 02.07.2010 года № 66н (ред. от 05.10.2011 г.) « О формах бухгалтерской отчетности организации. [Электронный ресурс]// Консультант Плюс. Законодательство. ВерсияПроф / АО «Консультант Плюс». – М., 2016.

43 Пястолов С. М. Экономический анализ деятельности предприятий. Учеб. пособие для студентов экономических специальностей вузов, экономистов и бухгалтеров. - М.: Академический проект, 2012. - 573 с.

44 Расходы организации: Положение по бухгалтерскому учёту 10/99 приказ МФ РФ от 06.05.1999 г. № 33н (в ред. от 06.04.2015) // Консультант Плюс. Законодательство. ВерсияПроф [Электронный ресурс]

45 Рожнова О.В. Международные стандарты бухгалтерского учета и финансовой отчетности: Учебное пособие для вузов. 2-е изд., перераб. и доп. - М.: Издательство «Экзамен», 2012. - 256 с.

46 Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: Учеб. пособие для экон. спец. вузов. / Г.В. Савицкая, 6-е изд., доп. и перераб. – Мн.: Новое знание, 2016. –703с.

47 Савицкая Г.В. Экономический анализ: Учебное пособие – М.: ИНФРА-М, 2012. - 704 с.

48 Учётная политика организаций: Положение по бухгалтерскому учёту 1/08 приказ МФ РФ от 06.10.2008 №106н (в ред. приказа Минфина от 27.04.2013 № 55н) // Консультант Плюс. Законодательство. ВерсияПроф [Электронный ресурс]

49 Федеральный закон «О бухгалтерском учете» № 402-ФЗ от 06.12.2011г. (ред. от 23.05.2016 г). [Электронный ресурс] // Консультант Плюс. Законодательство. ВерсияПроф [Электронный ресурс]

50 «О применении контрольно-кассовой техники (ККТ) при осуществлении наличных денежных расчетов и (или) использованием платежных карт» от 22.05.2003 №54-ФЗ (в ред. от 27.06.2011 года), [Электронный ресурс]

51 Экономический анализ: Учебник для вузов /Под ред. А.Д. Шеремета. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2013. - 615 с.

52 Экономический анализ в торговле: учеб. пособие / под ред. М.И. Баканова. – М.: Финансы и статистика, 2014. – 400 с.

ПРИЛОЖЕНИЕ А
Бухгалтерский баланс

ПРИЛОЖЕНИЕ Б

Отчет о финансовых результатах