
УДК 65

РАСЧЕТЫ С ПОКУПАТЕЛЯМИ И ЗАКАЗЧИКАМИ

**Зотова Е.Е., студентка 4 курса экономического факультета
колледжа Агротехнологий и бизнеса**

**Научный руководитель – Иванова Н.А., кандидат экономических
наук, доцент**

ФГБОУ ВО Ульяновский ГАУ

Ключевые слова: выручка, дебиторская задолженность, кредиторская задолженность, оборачиваемость кредиторской задолженности

Работа посвящена проблеме анализа расчетов с покупателями и заказчиками сельскохозяйственного предприятия (на примере ООО «Ульяновская Нива» Чердаклинского района Ульяновской области). Автор полагает, что грамотное управление кредиторской задолженностью позволяет избежать возможных рисков, что оказывает положительное влияния на деятельность компании.

Введение. Объем реализации продукции определяется по оплате. Этот показатель является первостепенным. Объем производства товаров напрямую зависит от того, как продается товар, какой спрос на нее на рынке [1].

Целью работы – анализ расчетов с покупателями и заказчиками.

Результаты исследования. При проведении анализа выполнения производственной программы предлагается использовать метод сравнительной характеристики, в частности, сравнение отчетных данных с аналогичными показателями за предшествующий период, выявление отклонений, определение факторов, влияющих на эти отклонения.

Темп абсолютного прироста выручки в 2020 г. составил 131687 тыс. руб., что соответствует 144,06 % темпов прироста. В 2021 г. наблюдается сокращение выручки на 100280 тыс. руб. В 2022 и 2023 годах темпы роста выручки положительные, но замедленные.

Форма расчетов с покупателями и заказчиками – только

**Материалы IX Международной студенческой научной конференции
«В мире научных открытий»**

безналичный расчет (наличный расчёт отсутствует).

Таблица 1. Динамика выручки от продаж ООО «Ульяновская Нива»

Годы	Выручка от продаж, тыс. руб.	Абсолютный прирост, тыс. руб.	Темп прироста, %
2020	223095	131687	144,06
2021	122815	-100280	-44,95
2022	140935	18120	14,75
2023	143177	2242	1,59

Таблица 2. Изменения кредиторской и дебиторской задолженности на конец года ООО «Ульяновская Нива», тыс. руб.

Наименование показателя	2021 г.		2022 г.		2023 г.		2023 г. к 2021 г., %
	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	
Краткосрочная дебиторская задолженность - всего	36343	100,00	65467	100,00	76999	100,00	2,1 р.
в том числе: расчеты с покупателями и заказчиками	29283	80,57	62191	94,99	66935	86,92	2,3 р.
- прочая	7060	19,43	3276	5,01	10064	13,07	142,54
Краткосрочная кредиторская задолженность, всего	316630	100,00	406082	100,00	581699	100,00	184,97
в т.ч. - расчеты с поставщиками и заказчиками	12287	3,88	69928	17,22	114306	19,51	9,3 р.
- прочая	304343	96,12	336154	82,78	471393	80,49	154,88
Долгосрочная кредиторская задолженность, всего	136777	100,00	115717	100,00	10581	100,00	7,73

Долгосрочная дебиторская задолженность в организации отсутствует в рассматриваемый период времени. Краткосрочная дебиторская задолженность выросла в 2,1 раза, в т. ч. расчёты с покупателями и заказчиками – в 2,3 раза. Прочая краткосрочная дебиторская задолженность выросла на 42,54%. В ООО «Ульяновская Нива» наблюдается значительный рост краткосрочная кредиторская задолженности – на 84,97%. В том числе краткосрочная кредиторская

задолженность по расчетам с поставщиками и заказчиками выросла в 9,3 раза. Долгосрочная кредиторская задолженность сократилась на 92,7%.

Таблица 3. Оборачиваемость кредиторской задолженности

Показатели	2021 г.	2022 г.	2023 г.	2023 г. к 2021 г., %
Выручка от продажи, тыс. руб.	122815	140935	143177	116,58
Долгосрочная кредиторская задолженность, всего на начало года, тыс. руб.	252315	136777	115717	45,86
Долгосрочная кредиторская задолженность, всего на конец года, тыс. руб.	136777	115717	10581	7,73
Краткосрочная кредиторская задолженность, всего, на начало года, тыс. руб.	169695	316630	407784	2,4 р.
Краткосрочная кредиторская задолженность, всего, на конец года, тыс. руб.	316630	406082	581699	183,72
в том числе от поставщиков и заказчиков, на начало года	105582	12287	71626	67,83
в том числе от поставщиков и заказчиков, на конец года	12287	69928	114306	9,3 р.
Расчетный период, дни	365	365	365	100,00
Оборачиваемость кредиторской задолженности, обороты	0,50	0,67	0,28	56,00
в том числе от поставщиков и заказчиков	2	2	2	100,00
Средний срок погашения кредиторской задолженности, дни	730	544	1303	178,49

Долгосрочная кредиторская задолженность в ООО «Ульяновская Нива» в организации сокращается на начало года на 54,14%, на конец года на 92,27%. В тоже время существенно увеличивается краткосрочная кредиторская задолженность, в динамике лет в 2,4 раза на начало года, и на 83% на конец года. Краткосрочная кредиторская задолженность от поставщиков и заказчиков на конец года снизилась на 32,17%.

Увеличение коэффициента оборачиваемости говорит о том, что компания быстрее платит кредиторам. Однако в ООО «Ульяновская Нива» наблюдается существенное уменьшение коэффициента (на 44%), что показывает как сложности с оплатой обязательств, так и то, что компании удается договориться о большей отсрочке или увеличить предоплаты от клиентов.

Средний срок погашения кредиторской задолженности очень длительный. Если в 2022 г. он составлял 730 дней, то в 2023 г. он уже составляет 1303 дней, т.е. растет срок оборачиваемости на 78,49% [5].

Выводы. Таким образом, проведя анализ расчетов с покупателями и заказчиками можно утверждать, что долгосрочная дебиторская задолженность в организации отсутствует. Краткосрочная дебиторская задолженность выросла более чем в двое. Краткосрочная кредиторская задолженность по расчетам с поставщиками и заказчиками выросла более чем в 9 раз.

Следовательно, существует проблема несвоевременной оплаты организации закупленных товаров, оказанных услуг от поставщиков, задолженности перед бюджетом и другими контрагентами. Мы должны понимать, что грамотное управление кредиторской задолженностью позволяет в полной мере использовать ее плюсы (получение бесплатных денег для бизнеса) и избежать возможных рисков (санкций из-за несвоевременной оплаты долга), что оказывает положительное влияния на деятельность компании.

Библиографический список:

1. Смирнова, Е. А. Анализ деятельности крестьянских (фермерских) хозяйств Ульяновской области / Е. А. Смирнова, М. В. Постнова, Г. Г. Зотова // Аграрная наука и образование на современном этапе развития: опыт, проблемы и пути их решения : Материалы XIV Международной научно-практической конференции, Ульяновск, 25 июня 2024 года. – Ульяновск: Ульяновский государственный аграрный университет им. П.А. Столыпина, 2024. – С. 792-796. – EDN OUVUWV.
2. Петрякова, С. Ю. Перспективы развития агропромышленного комплекса Ульяновской области / С. Ю. Петрякова, И. М. Долгова // Аграрная наука и образование на современном этапе развития: опыт, проблемы и пути их решения : Материалы XIV Международной научно-практической конференции, Ульяновск, 25 июня 2024 года. – Ульяновск: Ульяновский государственный аграрный университет им. П.А. Столыпина, 2024. – С. 779-785. – EDN OYZNDY.
3. Сушкова, Т. Ю. Инвестиции в цифровые технологии сельского хозяйства: необходимость и проблемы осуществления / Т. Ю. Сушкова, Н. А. Иванова, И. М. Долгова // Эволюция территориальных социально-

экономических систем: Материалы Национальной научно-практической конференции, посвященной профессору, Почётному работнику высшего профессионального образования Российской Федерации Сушковой Светлане Николаевне, Ульяновск, 07–12 февраля 2023 года. – Ульяновск: Ульяновский государственный аграрный университет им. П.А. Столыпина, 2023. – С. 245-253. – EDN HJFKUO.

4. Сушкова, Т. Ю. Состояние финансирования инвестиций в основной капитал в сельском хозяйстве региона / Т. Ю. Сушкова, Н. А. Иванова // Экономика сельского хозяйства России. – 2022. – № 4. – С. 39-44. – DOI 10.32651/224-39. – EDN ZWPAKB.

5. Иванова, Н. А. Направления роста эффективности производства и реализации зерна / Н. А. Иванова, Т. Ю. Сушкова, И. М. Долгова // Эволюция территориальных социально-экономических систем: Материалы Национальной научно-практической конференции, посвященной профессору, Почётному работнику высшего профессионального образования Российской Федерации Сушковой Светлане Николаевне, Ульяновск, 07–12 февраля 2023 года. – Ульяновск: Ульяновский государственный аграрный университет им. П.А. Столыпина, 2023. – С. 114-121. – EDN PQPRLU.

6. Александрова, Н. Р. Направления социально-экономического развития региона / Н. Р. Александрова, А. К. Субаева. – Ульяновск: Ульяновский государственный аграрный университет им. П.А. Столыпина, 2023. – 160 с. – ISBN 978-5-605-10719-4. – EDN UXHRKM.

7. Современное состояние и факторы развития свекловодства в Ульяновской области / Е. А. Смирнова, М. В. Постнова, Н. Р. Александрова, М. Г. Конюшева // Экономика сельского хозяйства России. – 2022. – № 4. – С. 80-85. – DOI 10.32651/224-80. – EDN GVHGLH.

SETTLEMENTS WITH BUYERS AND CUSTOMERS

Zotova E.E.
Scientific supervisor – Ivanova N.A.
Ulyanovsk SAU

Keywords: *revenue, accounts receivable, accounts payable, accounts payable turnover*

The work is devoted to the problem of analyzing settlements with buyers and customers of an agricultural enterprise (using the example of LLC «Ulyanovskaya Niva» in the Cherkassy District of the Ulyanovsk Region). The author believes that competent management of accounts payable allows avoiding possible risks, which has a positive effect on the company's activities.