Сибирский университет потребительской кооперации (СибУПК)

автономная некоммерческая образовательная организация
высшего образования Центросоюза Российской Федерации
«Сибирский университет потребительской кооперации»

Кафедра Бухгалтерского учета, анализа и аудита

Работа допускается к защите
Заведующий кафедрой
_____ О.А.Чистякова
(подпись)
« » 2023г.

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА
(дипломная работа)

на тему: «УЧЕТ РАСЧЕТОВ С ПОСТАВЩИКАМИ И ПОКУПАТЕЛЯМИ, ОРГАНИЗАЦИЯ КОНТРОЛЯ ЗА СОБЛЮДЕНИЕМ РАСЧЕТНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ (на материалах ООО «РЕГИОНАЛЬНАЯ ТОРГОВАЯ КОМПАНИЯ» г.Барнаула)»

Обучающегося заочной формы обучения
факультета экономики
СТАРОДУБОВОЙ Юлии Дмитриевны
Шифр ЭБ-З-10-19-001
Направление подготовки: 38.03.01 Экономика
Направленность (профиль) образовательной программы: Бухгалтерский учет, анализ и аудит
Руководитель: канд. экон. наук, доцент, кафедры бухгалтерского учета, анализа и аудита
НАГОВИЦИНА Елена Викторовна

Новосибирск 2023

Дата защиты _____

Оценка после защиты _____

Протокол заседания ГЭК № __

Секретарь ГЭК _____ _____

(подпись) *(Фамилия И.О.)*

Текст выпускной квалификационной работы на 89 страницах

Приложение на 6 листах

_____ _____

(подпись обучающегося) *(дата)*

_____ _____

(подпись руководителя) *(дата)*

Сибирский университет потребительской кооперации (СибУПК)

автономная некоммерческая образовательная организация

высшего образования Центросоюза Российской Федерации

«Сибирский университет потребительской кооперации»

Кафедра бухгалтерского учета, анализа и аудита

Заведующий кафедрой

_____О.А.Чистякова

(подпись)

«_07_» октября_____ 2022 г.

ЗАДАНИЕ

на выпускную квалификационную работу обучающегося 4-го курса
заочной формы обучения
факультета экономики и управления

СТАРОДУБОВОЙ Юлии Дмитриевны
шифр (группа) ЭБ-3-10-19-001
Направление подготовки: 38.03.01 *Экономика*,
Направленность (профиль) образовательной программы: *Бухгалтерский учет, анализ и аудит*

1. Тема выпускной квалификационной работы: «Учет расчетов с поставщиками и покупателями, организация контроля за соблюдением расчетной дисциплины *(на материалах ООО «РЕГИОНАЛЬНАЯ ТОРГОВАЯ КОМПАНИЯ» г. Барнаула)*» утверждена приказом ректора от 07 октября 2022 г. № Сз-505-Д.

2. Срок предоставления выполненной работы на кафедру 06 *февраля 2023 г*.

3. Перечень подлежащих разработке вопросов и общее направление работы:

- *Рассмотреть экономическую сущность расчетов с поставщиками и покупателями, организацию контроля соблюдения расчетной дисциплины, нормативно-правовые документы, определить задачи учета; представить экономическую характеристику объекта наблюдения;*
- *Описать документальное оформление и методику учета расчетов с поставщиками и покупателями и исследовать действующую практику в рамках конкретного экономического субъекта;*
- *Оценить организацию учета расчетов с поставщиками и покупателями в исследуемой организации, сформулировать выводы и разработать направления совершенствования.*

4. Контрольный график выполнения ВКР:

№ п/п	Наименование структурного элемента ВКР (глава / раздел)	Срок исполнения
1	Изучение литературных источников, разработка уточненного развернутого плана, определение целевой функции сбора фактического материала	*октябрь 2022 г.*
2	разработка и написание вводной части работы	*октябрь 2022 г.*
3	разработка и написание теоретической части работы	*ноябрь 2022 г.*
4	разработка и написание практической части работы	*ноябрь-декабрь 2022 г.*
5	разработка и написание остальных разделов: заключения, приложений и списка источников	*декабрь 2022 г.*
6	сдача работы руководителю	*декабрь 2022 г.*

5. Рекомендуемый объем выпускной квалификационной работы *60–70 стр.*

6. Рекомендуемые места прохождения преддипломной практики и сбор фактического материала: *ООО «РЕГИОНАЛЬНАЯ ТОРГОВАЯ КОМПАНИЯ» г. Барнаула.*

7. Консультанты по смежным вопросам ВКР:

_____

8. Срок предоставления ВКР для проверки в системе «Антиплагиат. ВУЗ» до 30 января 2023 года.

9. Дата выдачи задания: 07 октября 2022 года.

Руководитель
выпускной квалификационной работы _____ Наговицина Е.В.
(подпись)

Задание принял к исполнению _____ Стародубова Ю.Д.
(подпись обучающегося)

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....6
ГЛАВА 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ УЧЕТА И КОНТРОЛЯ РАСЧЕТОВ С ПОСТАВЩИКАМИ И ПОКУПАТЕЛЯМИ.....8
1.1. Сущность учета расчетов с поставщиками и покупателями 8
1.2. Нормативно-правовая база, регулирующая учет расчетов с поставщиками и покупателями 11
1.3 Формы расчетов с поставщиками и покупателями……16
ГЛАВА 2. УЧЕТ РАСЧЕТОВ С ПОСТАВЩИКАМИ И ПОКУПАТЕЛЯМИ В ООО «РЕГИОНАЛЬНАЯ ТОРГОВАЯ КОМПАНИЯ».....21
2.1. Организационно-экономическая характеристика ООО «РЕГИОНАЛЬНАЯ ТОРГОВАЯ КОМПАНИЯ».....21
2.2. Документальное оформление учета расчетов с поставщиками и покупателями в ООО «РЕГИОНАЛЬНАЯ ТОРГОВАЯ КОМПАНИЯ».....28
2.3. Синтетический и аналитический учет расчетов с поставщиками и покупателями в ООО «РЕГИОНАЛЬНАЯ ТОРГОВАЯ КОМПАНИЯ»..... 36
ГЛАВА 3. ОРГАНИЗАЦИЯ КОНТРОЛЯ РАСЧЕТОВ С ПОСТАВЩИКАМИ И ПОКУПАТЕЛЯМИ В ООО «РЕГИОНАЛЬНАЯ ТОРГОВАЯ КОМПАНИЯ».....56
3.1.Организация контроля за расчетами с поставщиками и покупателями……56
3.2. Предложения по совершенствованию организации контроля расчетов с поставщиками и покупателями 62
3.3. Оценка эффективности предложенных мер.....69
ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....77
СПИСОК ИСТОЧНИКОВ.....79
ПРИЛОЖЕНИЯ……..84

ВВЕДЕНИЕ

Актуальность темы настоящей работы обусловлена тем, что в учётной системе любой организации ведение бухгалтерского учёта расчетов с контрагентами представляет собой один из самых сложных элементов, что связано, прежде всего, с постоянным использованием соответствующих операций, неустойчивой структурой контрагентов, многообразием форм и видов расчётов.

В условиях рынка как производственная, так и сбытовая деятельность любой компании подразумевает ежедневное проведение значительного объёма разнообразных коммерческих и финансовых операций, которые в любом случае связаны со сферой взаимоотношений с контрагентами предприятия. Компания, с одной стороны, обеспечивает свою деятельность за счёт закупок материалов, сырья, комплектующих, а также использования различных услуг; с другой же стороны, сбывая потребителю свою продукцию (услуги), она сама выступает как продавец в пределах соответствующего рыночного сегмента.

Компании любой формы собственности, любой отрасли и любого размера должны обеспечивать управление системой расчетов с контрагентами. Связанные с данной сферой деятельности проблемы, таким образом, являются для отечественных хозяйствующих субъектов (включая предприятия малого и среднего предпринимательства) особенно актуальными. Следует отметить, что у большинства крупных компаний с участием иностранного капитала уже имеются достаточно налаженные и бесперебойно функционирующие учётно-контрольные системы. Освоение опыта таких компаний предприятиями МСП способствует более рациональному управлению финансами, обеспечению целевого использования финансовых ресурсов, а также оптимизации структуры системы качества предприятия.

Целью выпускной квалификационной работы является анализ организации учета расчетов и контроля за соблюдением расчетной дисциплины с поставщиками и покупателями, а также выработка рекомендаций по

устранению недостатков и оптимизации систем внутреннего контроля на примере ООО «РЕГИОНАЛЬНАЯ ТОРГОВАЯ КОМПАНИЯ».

Задачами данной работы являются:

- Рассмотреть экономическую сущность расчетов с поставщиками и покупателями, организацию контроля соблюдения расчетной дисциплины, нормативно-правовые документы, определить задачи учета; представить экономическую характеристику объекта наблюдения;
- Описать документальное оформление и методику учета расчетов с поставщиками и покупателями и исследовать действующую практику в рамках ООО «РЕГИОНАЛЬНАЯ ТОРГОВАЯ КОМПАНИЯ»;
- Оценить организацию учета расчетов с поставщиками и покупателями в ООО «РЕГИОНАЛЬНАЯ ТОРГОВАЯ КОМПАНИЯ», сформулировать выводы и разработать направления совершенствования.

Объектом наблюдения является ООО «РЕГИОНАЛЬНАЯ ТОРГОВАЯ КОМПАНИЯ». Основной вид деятельности оптовая торговля пищевыми продуктами, включая напитки, и табачными изделиями.

Предмет исследования - состояние бухгалтерского учёта расчетов с поставщиками и покупателями за выполненные работы и оказанные услуги, его организация и документальное оформление на данном предприятии. Изучение методики учета расчетов с поставщиками и покупателями на данном предприятии.

Информационной и методической основой послужили: Федеральный Закон «О бухгалтерском учете»; Положение по ведению бухгалтерского учета и отчетности в РФ; Постановления Правительства РФ и методические материалы по изучаемым вопросам; учебная литература и труды российских ученых. Среди которых: Кондраков Н.П., Пошерстник Н.В., Бабаев Ю.А., Кожинов В.Я., Савичкая Г.В. и другие.

Структурно работа состоит из введения, трёх глав, заключения, списка источников и приложений.

ГЛАВА 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ УЧЕТА И КОНТРОЛЯ РАСЧЕТОВ С ПОСТАВЩИКАМИ И ПОКУПАТЕЛЯМИ

1.1. Сущность учета расчетов с поставщиками и покупателями

В состав объектов бухгалтерского учета, согласно положениям соответствующего Федерального Закона , входят представляющие собой обязательный элемент уставной деятельности предприятия финансовые обязательства, возникающие по целому ряду причин. Наиболее распространённой из таких причин является закупка разного рода ТМЦ (товарно-материальные ценности), включаемых в состав активов предприятия, вследствие чего у последнего возникают обязательства перед контрагентами. В связи с возникновением и необходимостью погашения таких обязательств формируются межсубъектные расчётные взаимоотношения. [3]

В рамках экономической деятельности любая организация может играть роль и продавца, и покупателя. При этом под поставщиком подразумевается лицо (физическое или юридическое), предоставляющее другому субъекту на возмездной основе различные ТМЦ, а также услуги и работы, связанные, например, с содержанием и ремонтом ОС предприятия [17, С. 68]; в свою очередь, покупателем является лицо, приобретающее вышеуказанные объекты (товары, услуги, работы) у продавца (поставщика) и оплачивающее их. [17, С. 72]

Заключение договора служит средством не только совершения сделки купли-продажи, но также регулирования возникающих между сторонами данной сделки отношений. В рассматриваемом случае договор – это документ, удостоверяющий факт торговой сделки, а также устанавливающий условия передачи товара (предоставления услуги) покупателю со стороны продавца, включая стоимость переданной ценности. В данном документе должны быть предусмотрены особенности передаваемого в рамках сделки товара, способ и сроки поставки, права и обязанности участников, их ответственность при нарушении

обязательств, закреплённых договором. [1] В соответствии с положениями действующих НПА (нормативно правовой акт), устанавливается порядок оплаты поставленных ТМЦ или оказанных услуг. [25, С. 112]

В рамках бухучёта расчётов с контрагентами документально закрепляются соответствующие операции, в учётных регистрах (синтетических и аналитических) согласно определённой системе классифицируются первичные данные по сделкам, после чего на основе этих данных бухгалтерская информация обобщается и обосновывается необходимыми документами, а также, с учётом действующих внутриорганизационных норм и стандартов, осуществляется контроль производимых с контрагентами расчётов. [21, С.539]

На синтетических счетах соответствующего раздела, включённых в План счетов бухгалтерского учета деятельности организации, ведётся синтетический учет расчетов с контрагентами; на таких счетах обобщаются данные по всем видам внешних и внутренних расчётов. С точки зрения обеспечения эффективности управления финансами и рациональной организации оборота средств, бухучет указанных операций особенно значим. [21, С.643]

Расчеты по товарным операциям учитываются на синтетических счетах 60 и 62 (соответственно, «Расчеты с поставщиками и подрядчиками» и «Расчеты с покупателями и заказчиками»).

С поставщиками и подрядчиками субъект проводит расчёты в следующих случаях:

1) поставка ТМЦ, предоставление услуг, выполнение работ;

2) предоставление товаров (услуг, работ) в режиме неотфактуренной поставки (т.е. при отсутствии расчётных документов от контрагента);

3) обнаружение при поставке ТМЦ товарных излишков;

4) предоставление транспортных услуг. [20, С. 102]

В число основных задач учета и контроля в рассматриваемой сфере входят следующие:

- обеспечение корректного оформления документации и проверки законности финансовых операций, а также полного и своевременного отображения данных операций в бухгалтерском учете;
- профилактика возникновения сомнительной задолженности посредством своевременного проведения сверки расчетов с контрагентами;
- обеспечение контроля проведения расчетных операций в соответствии с действующими нормами;
- своевременное взыскание дебиторской задолженности и оплата кредиторской;
- получение информации. необходимой для своевременной уплаты налоговых сборов и соблюдения налоговой дисциплины в целом;
- обеспечение своевременной проверки текущего состояния задолженностей обоих видов. [25,С.248]

В качестве оперативных задач можно выделить:

- обеспечение контроля своевременной оплаты счетов;
- взыскание с должников соответствующих сумм;
- обеспечение контроля расходов денежных средств с р/с предприятия и т.д.;
- проведение оприходования и списания предоставленных ТМЦ (услуг, работ) в полном объёме.

Дебиторская задолженность распространяется на весь объём расчетных операций между продавцами и покупателями; данный вид задолженности, по сути, формирует почву для возникновения задолженности кредиторской (кроме тех случаев, когда оплата поставки осуществляется «день в день»). Дебиторская задолженность представляет собой форму кредитования покупателей, т.к. немедленная оплата полученного товара от них не требуется. Вместе с тем, предоставление отсрочки целесообразно только при наличии возможности объективной оценки платёжеспособности и добросовестности покупателя.

Кредиторская задолженность предприятия, в свою очередь, представляет собой его собственные долговые обязательства в отношении иного субъекта; данные обязательства сформированы стоимостью полученных без оплаты ТМЦ (услуг), а также суммами обязательных платежей, которые уже начислены, но не оплачены, и предоставленных организации кредитов. [16, С. 309]

1.2. Нормативно-правовая база, регулирующая учет расчетов с поставщиками и покупателями

В условиях рынка для любой компании весьма важна система контроля и учета расчетов с контрагентами, т.к. в процессе своей экономической деятельности любая организация выполняет функции, как поставщика, так и покупателя.

Данные о расчётах с контрагентами в обязательном порядке вносятся в бухучет предприятия; необходимо фиксировать, каким клиентам были предоставлены товары (услуги, работы), а также проданы те или иные активы компании без незамедлительной оплаты.

Основными задачами учета расчетов с поставщиками и покупателями:

- своевременное и правильное документирование операций денежных средств и расчетов
- своевременность расчетов со всеми покупателями и поставщиками и предотвращение просроченных сумм дебиторской задолженности
- своевременность и точность отражения в учетных регистрах расчетов, а также периодическая сверка данных учета
- контроль над соблюдением форм расчетов, установленных в договорах.

Основные нормативные документы по учету расчетов с поставщиками и покупателями представлены в таблице 1.1.

Таблица 1.1 **- Нормативно-правовое обеспечение учета расчетов с покупателями и поставщиками**

№ п/п *1*	Наименование документа *2*	Что регламентирует *3*
1	Гражданский Кодекс РФ от 30.21.1994 № 51-ФЗ (принят ГД ФС РФ 21.10.1994) Часть первая (с изменениями, внесенными Федеральными законами от 24.07.2013 № 161-ФЗ, от 18.07.2014 № 181-ФЗ)	ГК РФ регулирует правоотношения, возникающие в процессе хозяйственной деятельности, основанные на праве собственности, договорных, имущественных и других обязательствах участников правоотношений. Регулирует: периоды поставки, порядок, принятие товаров покупателем и многое другое.
2	Налоговый Кодекс РФ от 06.08.2001 г. № 110-ФЗ Часть вторая глава 21 (с изм. от 31.12.2005 г., от 16.10.2006 г., 16.10.2006 г., 07.06.2021 г.)	Устанавливает порядок налогообложения и налогового учета хозяйственных операций. Закрепляет объект налогообложения по НДС, порядок определения налоговой базы и даты реализации.
3	Федеральный закон «О бухгалтерском учете» от № 402-ФЗ (в ред. от 28.09.2011 г.)	Сформулированы понятия бухгалтерского, аналитического и синтетического учета, определены затраты, объекты и способы организации бухгалтерского учета; перечислены требования к ведению бухгалтерского учета, регламентировано назначение первичных документов, бухгалтерской отчетности и пр.
4	ФЗ № 34 от 22.05.2003 г. (посл. ред. – ФЗ №192 от 27.07.2020 г.) «О применении контрольно-кассовой техники при осуществлении денежных расчетов и/или расчетов с использованием платежных карт»	Обязательное использование ККТ любыми предприятиями при проведении расчётов, а также включение ККТ в Государственный реестр
5	ФЗ № 193 от 25.01.2006 г. «О защите прав потребителей»	Отношения, связанные с реализацией товаров (предоставлением услуг), между производителем, исполнителем, продавцом и потребителем; в соответствии с данным ФЗ, потребитель вправе приобретать товары (получать услуги) надлежащего качества, без опасности для своего имущества, здоровья и жизни, а также для природной среды; потребитель также вправе получать сведения о товарах (услугах), производителях и продавцах, рассчитывать на защиту своих прав и интересов со стороны государства

Окончание табл. 1.1

1	2	3
6	Правительственное Постановление № 914 от 02.12.2000 г. (ред. от 16.02.2004 г.) «Об утверждении Правил ведения журналов учета полученных и выставленных счетов-фактур, книг покупок/продаж при расчетах по НДС»	Порядок ведения учёта поставщиками и продавцами товаров/услуг при уплате НДС; правила заполнения журналов учета счёт-фактур (как полученных, так и выставленных) и книг покупок/продаж; структура указываемых в документах показателей
7	Утверждённое Приказом Минфина № 34-н от 29.07.1998 г. ПБУ	Действующие правила организации и ведения бухучета, оформления и подачи бухгалтерской отчетности; порядок формирования отношений субъекта отчётности с внешними пользователями бухгалтерских данных
8	Утверждённое Приказом Минфина № 43-н от 06.07.1999 г. (посл. ред. от 18.01.2020 г.) ПБУ 4/99 «Бухгалтерская отчетность организации»	Содержание, структура, методические основы составления юридическими лицами (кроме бюджетного сектора и кредитных учреждений) бухгалтерской отчетности в соответствии с действующими нормами законодательства РФ
9	Утверждённое Приказом Минфина № 106-н от 06.10.2013 г. ПБУ 1/2013 «Учетная политика организации»	Порядок разработки и принятия политики субъекта по учёта, подбора способов ведения бухучета, а также обобщения хозяйственных фактов
10	Утверждённое Приказом Минфина № 106-н от 06.10.2013 г. ПБУ 9/99 «Доходы организации»	Порядок формирования данных о доходах, фиксируемых в бухучете; закрепление определения доходов, их классификация в соответствии с характером самих доходов, направлениями деятельности и обстоятельствами её ведения
11	Утверждённое Приказом Минфина № 33-н от 06.05.1999 г. ПБУ 10/99 «Расходы организации»	Порядок формирования сведений о расходах, фиксируемых в бухучете; закрепление определения расходов, их классификация в соответствии с характером самих доходов, направлениями деятельности и обстоятельствами её ведения
12	Утверждённый Приказом Минфина № 94-н от 31.10.2000 г. План счетов бухучета и инструкции по его применению	Порядок регистрации хозяйственных фактов в бухучете предприятия, а также их классификации; закрепление списка необходимых для ведения бухучёта счетов (как синтетических, так и аналитических), а также субсчетов
13	Утверждённые Приказом Минфина № 49 от 13.06.1995 г. (посл. ред. от 08.01.2020 г.) МУ по инвентаризации имущества и финансовых обязательств предприятия	Правила проведения инвентаризации имущества и финансовых обязательств, а также оформления полученных результатов

Существует пять уровней регулирования со стороны законодательства расчетов с поставщиками и покупателями.

Говоря о первом, необходимо отметить федеральные стандарты и, прежде всего, НК РФ и ГК РФ. Важны и нормы, диктуемые следующими Федеральными законами: «О бухгалтерском учете», «Об аудиторской деятельности».

На первом месте в списке законов по значимости для учета названных выше расчетов стоит ФЗ «О бухгалтерском учете». Нормативное регулирование осуществляется и посредством законов «О переводном и простом векселе», «О валютном регулировании и валютном контроле».

Следующий уровень — нормативные акты Министерства финансов Российской Федерации и иных органов, деятельность которых направлена на регулирование бухгалтерского учета. Обратимся к п.2 ст.5 закона «О бухгалтерском учете». В нем говорится следующее: положения и методические указания Министерства финансов РФ должны быть в приоритете в ситуации, когда нормативные акты министерств и ведомств идут вразрез с актами Министерства финансов РФ. Положения по бухгалтерскому учету (далее — ПБУ) — главные документы названного министерства.

Отраслевые стандарты характеризуют третий уровень нормативного регулирования расчетов с поставщиками и покупателями. Здесь стоит сказать об актах Банка России. Устанавливаются формы раскрытия данных внутри бухгалтерской или финансовой отчетности различных организаций (кредитных, некредитных финансовых, БКИ, кредитных рейтинговых агентств); планы счетов бухучета и правила их применения для указанных предприятий; порядок отображения конкретных объектов бухгалтерского учета на соответствующих счетах (классификация счетов бухучета на основании показателей отчетности различных субъектов). Нормы и стандарты устанавливаются ЦБ РФ.

Далее представлены примеры инструкций и методические указания по ведению бухучета:

1) План счетов бухгалтерского учета и правила его использования;

2) порядок ведения учётных журналов по выставлению и получению счет-фактур, а также книг покупок/продаж в рамках расчетов по НДС;

3) Письмо Минфина РФ «О возврате дебиторской задолженности прошлых лет»;

4) Письмо ФНС РФ «О списании дебиторской задолженности»;

5) Письмо ФНС РФ «О порядке оформления Справки о дебиторской и кредиторской задолженностях, определяемых на основе 1 п. 2 ст. ФЗ № 119 от 22.07.2005 г.».

Последний уровень характеризуется рабочими документами той или иной организации, относящимися к бухгалтерскому учету. Необходимо отметить учетную политику компании, имеющую ценность для целей налогообложения и бухгалтерского учета. Рассматривая данный уровень нормативного регулирования расчетов с поставщиками и покупателями, стоит сказать и о рабочем плане счетов. Названные документы составляются исходя из Закона о бухгалтерском учете, Плана счетов бухгалтерского учета, ПБУ 1/2013 «Учетная политика организации». Что касается учетной политики, могут использоваться и формы первичных документов, которые применяются фирмой, например.

Предположим, организация реализует операции, связанные с внешней торговлей. Тогда следует говорить о расширенном перечне документов. Приведем пример: стоит учитывать наличие межправительственных соглашений, направленных на недопущение двойного налогообложения. Достаточно редко наблюдается их отсутствие. Нужно делать акцент на соглашениях о порядке взимания косвенных налогов, используемом в случае ввоза и вывоза товаров либо услуг, работ. Не менее важны и постановления Правительства, касающиеся порядка ввоза и вывоза отдельных видов товаров.

Ниже представлены необходимые для учета акты. Речь идет о постановлениях Правительства Российской Федерации:

1. «Об утверждении Положения о наблюдении за экспортом и (или) импортом отдельных видов товаров»

2. «О дополнительных мерах по контролю за импортом спирта этилового и водки».

Приведенный список не является исчерпывающим.

На основании сказанного выше можно сделать вывод: существует иерархия нормативных актов, посвященных учету расчетов с покупателями и поставщиками. Выделяют пять уровней, включающих Федеральные законы, нормативные акты Министерства финансов РФ, ПБУ, отраслевые стандарты, методические указания и инструкции, документы, которые применяются внутри той или иной фирмы.

1.3 Формы расчетов с поставщиками и покупателями

Форма расчетов за поставленный товар, выполненную работу, предоставленную услугу особенно важна в ходе деятельности почти любой коммерческой организации.

Есть несколько видов форм расчетов. Имеются в виду такие формы, как:

- безвалютные;
- валютные.

Говоря о первой форме, нужно упомянуть бартерные сделки. Термин «бартерные сделки» означает прямой, сбалансированный обмен товарами (услугами), подкрепленный единым договором (контрактом). В данном документе есть оценка товаров либо услуг. Она нужна для равенства стоимости отданного и полученного товара (услуг). Предположим, поставщик бесплатно доставляет товар либо бесплатно предоставляется услуга в качестве

благотворительности или для рекламы. Тогда можно утверждать, что соответствующая форма расчетов является безвалютной.

Рассмотрим вторую форму — валютную. Примерами являются как наличные, так и безналичные оплаты сторон договора.

Обратимся к ст. 861 Гражданского кодекса РФ. В ней говорится следующее: безналичными должны быть расчеты, производимые между гражданами, если речь идет о реализации предпринимательской деятельности, и между юридическими лицами.

Однако не ограничивается порядок расчетов, происходящих с участием граждан, когда не реализуется предпринимательская деятельность. То есть расчеты могут быть наличными и безналичными.

Стоит отметить, что в большинстве случаев расчеты с поставщиками и подрядчиками осуществляются без использования наличных денег. Рассмотрим термин «безналичные расчеты». Под данным понятием подразумеваются формы расчетов, происходящих между предприятиями через перечисление средств по счетам в кредитно-финансовых организациях.

К ним относятся:

- Акцептные формы расчетов;
- Аккредитивы;
- Платежное поручение;
- Почтовый перевод;
- Вексель;
- Расчеты, основанные на зачете взаимных требований.

Расчётные счета открываются в банковских отделениях в целях хранения денежных средств организации, а также проведения расчётных операций; счёт открывается в том случае, если у компании имеются собственные ОС и самостоятельный баланс, а также при предоставлении субъектом определённого комплекта документов:

- оформленное по образцу банка заявление;
- свидетельство о государственной регистрации и учредительные документы (в форме нотариальных копий);
- предоставленный налоговым органом документ о регистрации;
- копии регистрационных актов от внебюджетных фондов;
- копия письма Росстата;
- удостоверенная нотариусом банковская карточка с образцами личных подписей уполномоченных лиц и печати предприятия. [56, С.129]

С расширением организации мы можем столкнуться с тем что, клиенты получающие товары и услуги могут находится в другом городе или регионе, в связи с этим безналичные расчеты подразделятся на междугородние и одногородние, в соответствии с расположением сторон сделки. В качестве иногородних расчёты между субъектами определяются в том случае, если они обслуживаются расположенными в различных НП банковскими отделениями. В подобном случае в число основных форм расчётов входят денежные переводы, а также расчёты посредством аккредитивов, требований и иных видов платёжных поручений. Одногородние расчёты, в свою очередь, обслуживаются банковскими отделениями, которые расположены на территории одного и того же НП. В данном случае расчёты проводятся в плановом режиме, в форме расчётных чеков, требований и прочих видов платёжных поручений.

Акцептная форма чаще всего используется для проведения расчётов в безналичной форме; в данном случае поставщиком оформляются платёжное требования и счёт-фактура, направляемые в дальнейшем в банк на инкассо, а затем – в банк плательщика (в форме копий). Проконтролировав по счёт-фактуре соответствие приобретённой продукции, покупатель может либо принять счёт к оплате, либо отказаться от акцепта (частично или в полном объёме) при наличии достаточных оснований. Учитывая, что при взаимозачёте денежные средства остаются в обороте, а издержки, таким образом,

сокращаются, акцептная форма оптимальна в случаях использования режима встречных поставок.

Аккредитив - условное денежное обязательство, принимаемое банком по поручению плательщика. Платёж по аккредитиву производится в безналичном порядке путём перечисления суммы аккредитива на счёт получателя средств. Схема взаимодействия поставщика и покупателя представлена на рисунке 1.1.

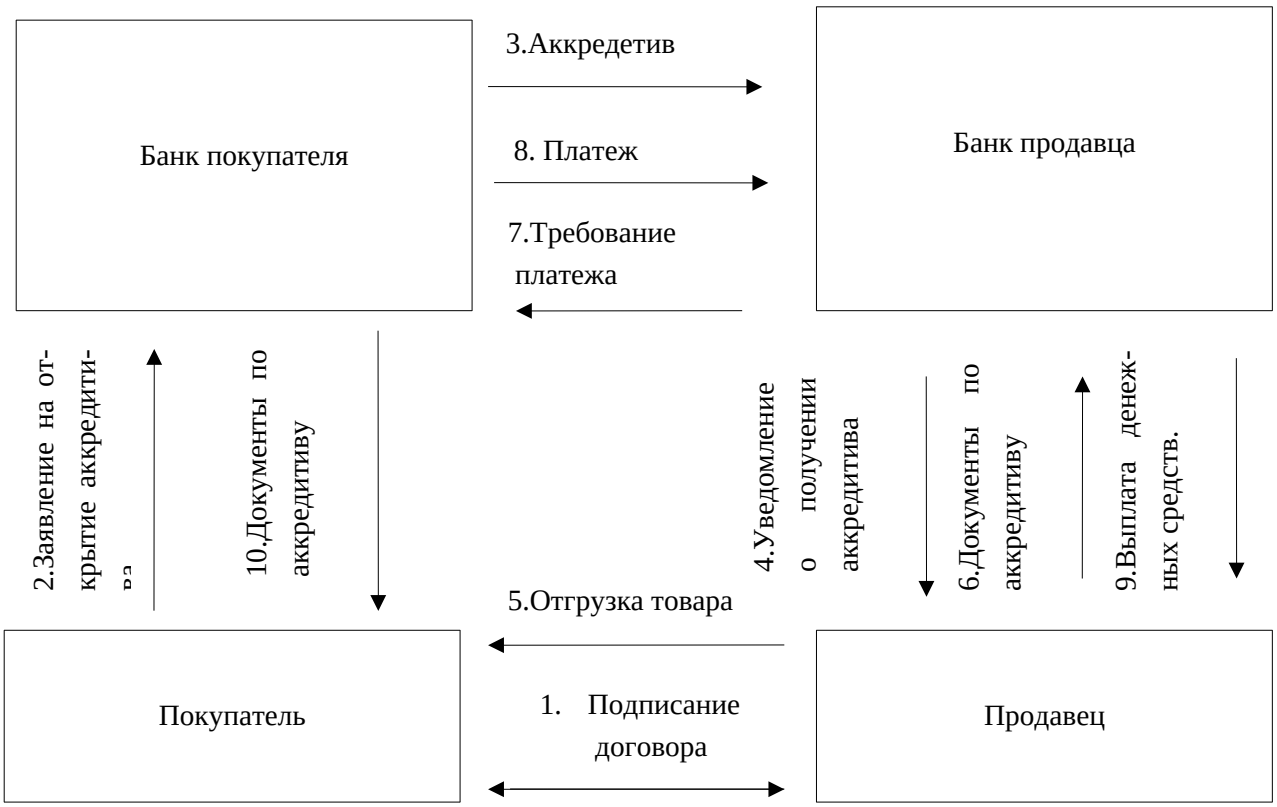

Рисунок 1.1 – Схема работы аккредитива

Платежное поручение – это документ, с помощью которого владелец расчетного счета дает распоряжение банку совершить перевод денежных средств на другой указанный счет. Платежные поручения должны составляться в соответствии с установленным Министерством финансов порядком, так как они обрабатываются автоматизировано. При этом не имеет значение, в бумажной форме подана платежка в банк или отправлена по средствам сетевых коммуникаций. С использованием платежного поручения может проводиться

предоплата, поскольку данная форма обеспечивает для продавца максимальную защиту от злоупотреблений и кризисных явлений в финансовой сфере.

В торговой практике практически не используется такая форма расчётов, как почтовый перевод, поскольку в данном случае необходимы значительные временные затраты. При этом с расчетного счета покупателя (плательщика) списываются денежные средства, которые затем пересылаются продавцу с помощью услуг почтовой организации.

Так же часто во взаимоотношениях между клиентом и поставщиком товаров происходит расчет путем зачета взаимных требований. Расчет зачета взаимных требований может осуществляться между двумя и более странами. Организации, участвующие во взаимозачете, предъявляют документы на отгрузку продукции или оказание услуг, на основании которых составляется акт сверки взаимных требований, состоящий из двух частей, в каждой из которых приводится перечень документов определенной организации. Так же составляется акт взаимозачета, указывающий зачтенные документы и суммы. На незачтенную сумму оформляется платежное поручение и средства перечисляются через банк.

Таким образом, расчеты с поставщиками и покупателями осуществляются в денежной и безденежной формах с применением как наличной, но чаще безналичной формы расчетов. Взаимодействие с поставщиками и покупателями присутствует практически у каждой коммерческой организации вне зависимости от отрасли деятельности. Сущность поставки состоит в предоставлении покупателю тех товаров, которые у него отсутствуют и за которые он готово заплатить.

ГЛАВА 2. УЧЕТ РАСЧЕТОВ С ПОСТАВЩИКАМИ И ПОКУПАТЕЛЯМИ В ООО «РЕГИОНАЛЬНАЯ ТОРГОВАЯ КОМПАНИЯ»

2.1. Организационно-экономическая характеристика ООО «РЕГИОНАЛЬНАЯ ТОРГОВАЯ КОМПАНИЯ»

ООО «РЕГИОНАЛЬНАЯ ТОРГОВАЯ КОМПАНИЯ» Майминский р-н, с Майма, Алтайская ул, д. 26а, помещ. 2 кабинет 2 зарегистрирована 04.09.2019 регистратором УПРАВЛЕНИЕ ФЕДЕРАЛЬНОЙ НАЛОГОВОЙ СЛУЖБЫ ПО РЕСПУБЛИКЕ АЛТАЙ. Руководитель организации: генеральный директор Букатов Андрей Алексеевич.

Основным видом деятельности является Торговля оптовая прочими пищевыми продуктами, включая рыбу, ракообразных и моллюсков

По состоянию дебиторской задолженности можно сделать вывод о том, что средства из оборота компании временно выведены, что обуславливает нехватку ресурсов и негативно сказывается на финансовом состоянии субъекта. Структура оборотных средств представлена в таблице 2.1

Таблица 2.1 – **Состав и структура оборотных средств ООО «РЕГИОНАЛЬНАЯ ТОРГОВАЯ КОМПАНИЯ»**

№ п/п *1*	Виды оборотных активов *2*	2021 год		2020 год		2019 год	
		тыс.руб. 3	% 4	тыс.руб. 5	% 6	тыс.руб. 7	% 8
1	Запасы	28 753	65,32	22 090	58,45	14 591	52,58
2	НДС	968	2,20	10	0,03	7	0,03
3	Дебиторская задолженность	13 488	30,64	14 520	38,42	8 710	31,39
	В том числе:						
4	Покупатели и заказчики	10 621	24,13	6 572	17,39	6 619	23,85
5	Авансы выданные	1 181	2,68	7 033	18,61	1 207	4,35
6	Прочие дебиторы	1 686	3,83	915	2,42	884	3,19
7	Краткосрочные фин. вложения	500	1,14	0	0,00	0	0,00
8	Денежные средства	115	0,26	886	2,34	4 113	14,82
9	Прочие оборотные активы	196	0,45	288	0,76	330	1,19
10	Всего	44 020	100,00	37 794	100,00	27 751	100,00

За анализируемый период происходит увеличение объема оборотных средств. Значительную долю в составе оборотных средств занимают запасы - за 2021 г. – более 65%, за 2020 – почти 58,5%, в 2019 году доля запасов чуть ниже – около 52,58%.

Доля дебиторской задолженности достигает максимума в 2020 году – чуть более 38,4%, в 2019 году она составляла около 31,4%, а в 2021 году снизилась до 30,6%. Также необходимо отметить тот факт, что наибольший объем дебиторской задолженности в 2020 году составили выданные авансы, что было связано с экономической ситуацией в стране и мире в целом, нестабильностью курса валюты (так как предприятие работает с множеством зарубежных поставщиков).

Относительно ровный в течение последних двух лет уровень дебиторской задолженности говорит о своевременности расчетов покупателей за продукцию и оказанные услуги, что благоприятно отражается на финансовом состоянии предприятия. Однако нельзя оставить без внимания тот факт, что в 2019 году значение дебиторской задолженности было практически на 40% ниже, чем в последующие годы. Это связано с увеличением объемов производства и реализации продукции (по данным бухгалтерской отчетности прослеживается увеличение объема запасов).

Краткосрочная дебиторская задолженность ООО «РТК» за 2019 год имеет следующую структуру:

- расчеты с покупателями и заказчиками – 75,99%;
- авансы выданные (предоплата за продукцию) – 13,86%;
- расчеты с прочими дебиторами – 10,15%.

Краткосрочная дебиторская задолженность ООО «РТК» за 2020 год имеет следующую структуру:

- расчеты с покупателями и заказчиками – 45,26%;
- авансы выданные (предоплата за продукцию) – 48,44%;

- расчеты с прочими дебиторами – 6,30%.

Краткосрочная дебиторская задолженность ООО «РТК» за 2021 год имеет следующую структуру:

- расчеты с покупателями и заказчиками – 78,74%;
- авансы выданные (предоплата за продукцию) – 8,76%;
- расчеты с прочими дебиторами – 12,5%.

Таким образом, мы видим, что за анализируемый период дебиторская задолженность предприятия менялась сначала в большую сторону – в том числе за счет увеличения выданных авансов. Это увеличение объясняется тем, что предприятие применяло предварительную оплату материалов поставщикам без их отгрузки, что и приводило к образованию скрытой дебиторской задолженности. В 2021 году общий объем дебиторской задолженности снизился на 1 032 тыс.руб.

Чтобы оценить дебиторскую задолженность объективно, представляется необходимым всесторонний анализ задолженности кредиторской, т.е. долгов самого субъекта в отношении иных лиц. В балансе данная категория подлежит отображению в определённых статьях, где, в частности, фиксируется краткосрочная задолженность перед бюджетами различного уровня, контрагентами, владельцами арендуемого имущества, наёмными сотрудниками, иными физическими и юридическими лицами. В рамках отображения задолженностей предприятия фиксируются следующие признаки:

- общая сумма, которую предприятие задолжало другим субъектам;
- ожидаемые к получению счета по оплате поставок частями.

Состав и структура обязательств ООО «РЕГИОНАЛЬНАЯ ТОРГОВАЯ КОМПАНИЯ» представлена в Таблице 2.2.

Таблица 2.2 **– Состав и структура обязательств ООО «РЕГИОНАЛЬНАЯ ТОРГОВАЯ КОМПАНИЯ»**

№ п/п *1*	Виды обязательств *2*	2021 год		2020 год		2019 год	
		тыс.руб. *3*	% *4*	тыс.руб. *5*	% *6*	ты-с.руб. *7*	% *8*
1	Долгосрочные обязательства	17 000	34,70	17 000	46,38	21 000	70,13
	В том числе:						
2	Кредиты	0	-	0	-	0	-
3	Займы	17 000	34,70	17 000	46,68	21 000	70,13
4	Проч.долгосрочные обязательства	0	-	0	-	0	-
5	Краткосрочные обязательства	31 987	65,30	19 657	53,62	8 943	29,87
	В том числе:						
6	Расчеты с поставщиками и подрядчиками	7 770	15,86	7 643	20,85	4 384	11,64
7	Авансы полученные	3 872	7,90	2 097	5,72	948	3,17
8	Расчеты по налогам и взносам	219	0,45	567	1,55	104	0,35
9	Кредиты	0	-	0	-	0	-
10	Займы	20 126	41,08	9 350	25,51	3 507	11,71
11	Прочие кр. обязательства	0	-	0	-	0	-
12	Всего	48 987	100,00	36 657	100,00	29 943	100,00

Из данных таблицы видно, что объем обязательств ООО «РЕГИОНАЛЬНАЯ ТОРГОВАЯ КОМПАНИЯ» с 2019 до 2021 года вырос более чем в полтора раза (увеличение на 63,60%), долгосрочные обязательства были частично погашены (в размере 19% от общей суммы задолженности), а краткосрочные увеличились на 10 714 тыс.руб. и на 12 330 тыс.руб. в 2020 и 2021 годах соответственно.

Максимальный рост обязательств прошел по статье «Краткосрочные займы» - на 5 843 тыс.руб. и 10 776 тыс.руб. в 2020 и 2021 годах соответственно, увеличилась и кредиторская задолженность – в 1,75 раза в 2020 году, а в 2019 году ее величина остается стабильной по сравнению с 2020 годом. Следует

также отметить значительный – на 1 149 тыс.руб. в 2020 и на 1 775 тыс.руб. рост показателя «Авансы полученные», что говорит о большем по сравнению с предыдущими годами количеством заключаемых по предоплате договоров.

Краткосрочная кредиторская задолженность (без учета кредитов и займов) ООО «РТК» за 2019 год имеет следующую структуру:

- расчеты с поставщиками и подрядчиками – 65,51%;
- авансы полученные – 32,64%;
- расчеты по налогам и взносам – 1,85%.

Краткосрочная кредиторская задолженность ООО «РТК» за 2020 год имеет следующую структуру:

- расчеты с поставщиками и подрядчиками – 74,15%;
- авансы полученные – 20,35%;
- расчеты по налогам и взносам – 5,5%.

Краткосрочная кредиторская задолженность ООО «РТК» за 2021 год имеет следующую структуру:

- расчеты с поставщиками и подрядчиками – 80,65%;
- авансы полученные – 17,44%;
- расчеты по налогам и взносам – 1,91%.

Используя сводные данные по ООО «РЕГИОНАЛЬНАЯ ТОРГОВАЯ КОМПАНИЯ», приведенные в Таблице 2.3, рассчитаем оборачиваемость кредиторской задолженности с помощью следующих показателей (Таблица 2.4).

Таблица 2.3 – **Оборачиваемость кредиторской задолженности**

№ п/п *1*	Показатель *2*	Формула для расчета *3*	2021 год *4*	2020 год *5*	2019 год *6*
1	Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности, об.	(5)	4,47	3,09	5,53
2	Оборачиваемость кредиторской задолженности, дней	(6)	81,73	118,27	65,99

Из таблицы видно, что коэффициент оборачиваемости в 2020 году упал на 2,44 оборота, но в 2021 году увеличился на 1,38 оборота (но на данный момент так и не достиг уровня 2019 года). Соответственно оборачиваемость кредиторской задолженности в днях изменилась пропорционально коэффициенту оборачиваемости – в 2020 году увеличилась в 1,8 раза, а в 2021 году – снизилась по сравнению с 2020 на 36,54 дня, то есть более чем на месяц.

Таблица 2.4 **- Расчет коэффициентов платежеспособности в 2019 – 2021гг.**

№ п/п *1*	Показатели *2*	2019 год *3*	2020 год *4*	2021 год *5*	Абсолютное отклонение(+,-) *6*
1	Коэффициент общей платежеспособности (общая стоимость активов/краткосрочные и долгосрочные обязательства	1,10	1,07	1,05	-0,02
2	Коэффициент долгосрочной платежеспособности (долгосрочные обязательства/собственный капитал)	1,37	1,99	2,86	0,87

Коэффициент общей платежеспособности в 2021 г. составил 1,05, следовательно, предприятие может покрыть все свои обязательства имеющимися активами более чем в 1 раз. Однако, произошло снижение этого коэффициента по сравнению с 2020г. на 0,02, в связи с чем необходимо наблюдать за его дальнейшей динамикой;

Таблица 2.5 **- Показатели ликвидности в 2019 – 2021гг.**

№ п/п *1*	Показатели *2*	2019 год *3*	2020 год *4*	2021 год *5*	Изменения 2021-2020 годы *6*	Нормальное ограничение *7*
1	Коэффициент абсолютной ликвидности (Стр 1/Стр4)	0,10	0,08	0,04	- 0,04	0,2 - 0,3
2	Коэффициент критической ликвидности (Стр2/Стр4)	0,53	0,55	0,49	- 0,06	0,7 - 0,8
3	Коэффициент текущей ликвидности	0,89	0,93	0,87	- 0,06	1,5 - 2

	(Стр 3/ Стр4)					

Из приведённых в таблице сведений можно сделать вывод о том, что показатели ликвидности предприятия в течение расчётного периода не соответствуют нормативным значениям.

В 2021-м году значение абсолютной ликвидности на 0,04% снизилось в сравнении с предшествующим периодом; показатель значительно ниже нормативного, т.е. в обозримом будущем у организации не будет возможности погашения краткосрочной задолженности. Это можно считать результатом расширения краткосрочных обязательств, а также снижения необходимой для погашения долгосрочной задолженности суммы.

В 2021-м году, относительно предшествующего периода, также снизилось на 0,06% значение показателя критической ликвидности, что свидетельствует о наличии негативных тенденций. Неспособность организации погасить свои краткосрочные обязательства обуславливается непогашением обязательств должников перед самой организацией.

По тем же причинам и в той же степени снизилось значение показателя текущей ликвидности; нормативу данный показатель не соответствует, т.е. погасить текущие обязательства компания не способна.

По результатам анализа можно утверждать, что платёжеспособность предприятия в ближайшее время может снизиться, если не будут приняты меры для повышения ликвидности активов.

Таблица 2.6 - **Показатели деловой активности**

№ п/п *1*	Показатели *2*	2019 год *3*	2020 год *4*	2021 год *5*
1	Фондоотдача	0,14	0,01	0,07
2	Коэффициент оборачиваемости средств в расчетах	0,01	0,01	0,44
3	Коэффициент оборачиваемости запасов	2,43	0,06	0,27
4	Коэффициент оборачиваемости кредитор-	0,20	1,12	2,81

	ской задолженности			

Окончание табл. 2.6

1	2	3	4	5
5	Продолжительность операционного цикла, дней	366	425	218
6	Продолжительность финансового цикла, дней	230	422	205
7	Коэффициент оборачиваемости собственного капитала	0,50	0,52	9,35
8	Оборачиваемость активов	0,01	0,01	0,03

Показатели деловой активности позволяют оценить финансовое положение предприятия с точки зрения платежеспособности: как быстро средства могут превращаться в наличность, каков производственный потенциал предприятия, эффективно ли используется собственный капитал и трудовые ресурсы, как использует предприятие свои активы для получения доходов и прибыли.

2.2. Документальное оформление учета расчетов с поставщиками и покупателями в ООО «РЕГИОНАЛЬНАЯ ТОРГОВАЯ КОМПАНИЯ»

Объектом практики выступило ООО «РЕГИОНАЛЬНАЯ ТОРГОВАЯ КОМПАНИЯ».

В анализируемой организации ведение бухгалтерского учёта соответствует положениям ФЗ «О бухгалтерском учете», принятого руководством плана счетов, а также внутреннего Приказа № 1 от 01.01.2021 г. «Об учётной политике предприятия».

Рассмотрим организационную структуру бухгалтерии на рисунке 2.1.

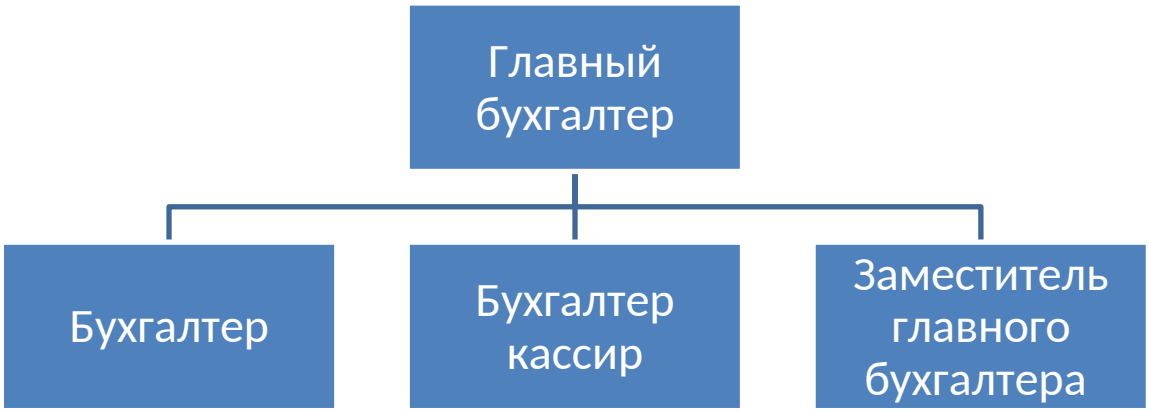

Рисунок 2.1 - Организационная структура бухгалтерии

Главный бухгалтер организации разрабатывает учетную политику, согласно которой организуется ведение бухгалтерского учета; затем руководство предприятия утверждает политику учёта, после чего она внедряется с начала следующего года. В новом предприятии учетная политика должна быть утверждена руководством до момента 1-й публикации бухгалтерской отчетности, но не позже, чем через 90 дней после государственной регистрации.

Учетная политика – это совокупность методов и средств ведения бухгалтерского и налогового учета, применяемых в практической деятельности конкретного предприятия. Такая политика должна разрабатываться в соответствии с действующими нормами законодательства РФ.

В рамках бухгалтерского учёта, в соответствии с ключевыми положениями учетной политики исследуемой организации:

1) инвентаризация имущества предприятия, согласно Приказу Минфина № 49 от 13.06.1995 г., ежегодно 1-го ноября;

2) по объектам ОС амортизация осуществляется линейным методом;

3) закупленные для реализации МПЗ (материально-производственные запасы) сырья, материалов и готовой продукции учитываются по фактической

закупочной стоимости с применением счетов 11 и 41 («Материалы» и «Товары», соответственно);

4) МПЗ списываются в реализацию с использованием метода средней себестоимости.

В рамках налогообложения:

1) налоговая база по НДС определяется на дату отгрузки товара (предоставления услуги);

2) авансы по налогу на прибыль уплачиваются на основании 1/3 авансового платежа за предыдущий квартал, который фактически был уплачен.

Запросы торговым представителям организации со стороны покупателей направляются с помощью таких средств, как e-mail или факсимильная связь, после чего заказ комплектуется торговыми представителями и направляется операторам. Оператор выставляет и направляет покупателю счёт-оферту. Схема работы с покупателями представлена на рисунке 2.2



Рисунок 2.2 - Схема работы с покупателями в ООО «РЕГИОНАЛЬНАЯ ТОРГОВАЯ КОМПАНИЯ»

Покупатель, в соответствии с договорными условиями, вправе получить отсрочку по платежам.

Штатный оператор при отпуске продукции оформляет расходную накладную и счет-фактуру, после чего клиент получает товар со склада самостоятельно или посредством услуг перевозки. При самостоятельном получении составляется соответствующая доверенность от юридического лица; если покупатель обращается к услугам транспортного предприятия – накладная. Схема документооборота в организации представлена на рисунке 2.3.

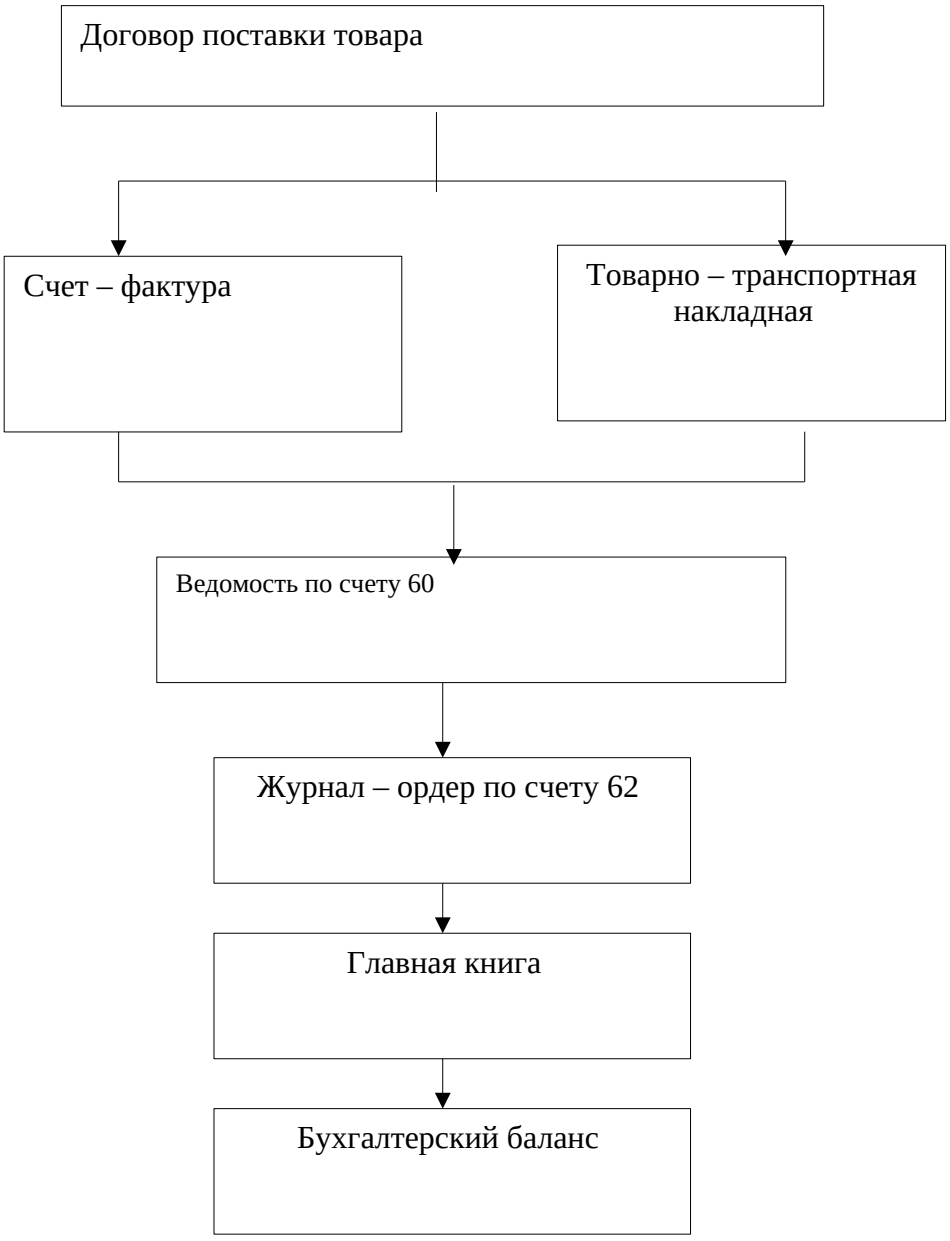

Рисунок 2.3 - Схема документооборота операций

Готовой продукции, второй служит основанием для выписки счета-фактуры; третий экземпляр накладной передается получателю готовой продукции. Что касается действий получателя, необходимо сказать, что в сфере его обязанностей находится постановка подписи на всех экземплярах. Таким образом, получатель подтверждает факт передачи ему продукции.

Стоит отметить, что персональный компьютер является платформой для ведения бухгалтерского учета.

Используется система 1С: Предприятие: Бухгалтерия версия 7.7. В данной системе отражаются следующие операции: начисление зарплаты работникам; учет поступления и отгрузки товара. Вместе с тем составляются отчеты, например, налоговые декларации по НДФЛ, НДС, налогу на прибыль и пр.

В актах отражаются расчеты между компаниями, связанные с оплатой товаров. Стоит привести пример. Предположим, требуется реализация товаров. Тогда нужен счет поставщика на оплату.

Покупатель получает документ с указанием: платежных реквизитов поставщика; общей стоимости партии и цены единицы продукции; суммы налога, который включается в стоимость товаров. Данный документ выставляется для оплаты исходя из договора поставки. Стоит отметить, что это не обязательный акт, он не приводит к записи, отражающей изменение состояния объектов. Счет, выставляемый покупателю, служит для закрепления договоренности о приобретении товара. Не исключено, что данный документ станет основанием для оплаты, отгрузки продукции.

Предполагается выписка счета в двух экземплярах.

- Первый отдается покупателю или заказчику с целью оплаты.
- Второй остается у поставщика.

Что касается лица, ответственного за оформление счета, необходимо отметить, что таким лицом может быть бухгалтер либо иной сотрудник компании, имеющий на указанное действие полномочие. Важно, чтобы счет содержал подпись руководителя и бухгалтера. Журнал «Счета» функционирует по трем направлениям. Речь идет о том, что в нем формируются, хранятся и корректируются счета. При подшивании счетов используется хронологический порядок. Затем они хранятся в архиве в течение пяти лет.

С помощью факса клиент получает счет. Далее выполняется порядок действий: клиент оплачивает счет, происходит отгрузка продукции.

«Выписка банка» используется с целью отражения операций по зачислению денежных средств. В данном документе содержится информация о:

номере акта по каждой операции, счетах корреспондента; остатке денежных средств на начало дня, на конец дня; операциях за день.

В 1С создается строка банковской выписки. Этому действию предшествует поступление денежных средств, которые были отправлены покупателем, на расчетный счет ООО «РЕГИОНАЛЬНАЯ ТОРГОВАЯ КОМПАНИЯ». Вводятся строки банковской выписки по расчетному счету. Иными словами, отражаются поступления от покупателей и оплата поставщикам. Данная выписка должна содержать следующее: корреспондирующий счет 62.2; в приходе нужную сумму. Стоит сказать о тех записях, отражающих изменение состояния объектов и порождаемых банковской выпиской. Речь идет о
Дебет счета 51 «Расчетные счета»
Кредит счета 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками» субсчет 2

Предположим, материальные ценности проделали путь от поставщика к покупателю. Тогда составляются товаросопроводительные документы. Они предусматриваются правилами транспортировки грузов, условиями поставки. Здесь стоит указать следующие акты: счет-фактура, товарная накладная.

Следует сказать, создание каких документов порождает продажа товаров. Это «Отгрузка товаров, продукции», «Реализация отгруженной продукции». Создается товарная накладная, необходимая для отпуска продукции со склада. Содержание данного документа представлено ниже: наименование покупателя и поставщика; номер и дата выписки; название и краткое описание материальных ценностей. Вместе с тем есть информация о количестве, цене, общей сумме, включая НДС, отпуска материальных ценностей. Стоит отметить также, что товарную накладную должны подписать сдавшие и принявшие материальные ценности. Важно, чтобы документ содержал круглую печать организаций поставщика и завода. Что касается количества экземпляров, нет установленного числа. На него влияют следующие факторы: вид организации; условия получения активов предприятия; место передачи продукции. Данный список не является исчерпывающим. В ООО «РЕГИОНАЛЬНАЯ ТОРГОВАЯ

КОМПАНИЯ», например, накладная выписывается в трех экземплярах. Экземпляры остаются у покупателя, бухгалтерии и кладовщика, то есть у каждого по одной. Необходимо указать соответствующие записи, свидетельствующие об изменении состояния объектов и порождаемые накладной. Это проводки

Дебет счета 90.2.1 «Себестоимость продаж»

Кредит счета 41.1 «Товары на складах»

Дебет счета 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками» субсчет 1

Кредит счета 90.1.1 «Выручка по деятельности с основной системой налогообложения»

Счет-фактура создается исходя из товарной накладной. Первый документ можно назвать главным первичным. Именно его в первую очередь используют для расчетов с поставщиками и подрядчиками в качестве основания. Рассматриваемый акт должен содержать наименование и регистрационный номер поставщика, стоимость, цену товаров, наименование получателя, порядковый номер счета-фактуры, дату предоставления документа, сумму НДС.

Налоговый учет и создание книги продаж осуществляются благодаря счету-фактуры. Отметим соответствующие записи, свидетельствующие об изменении состояния объектов и порождаемые счетом-фактурой. Речь идет о проводках

Дебет счета 90.3 «Налог на добавленную стоимость»

Кредит счета 68.2 «Налог на добавленную стоимость»

На каждую отгрузку товара (предоставление услуги, выполнение работы) создается рассматриваемый документ в двух экземплярах. Существует ограничение: счет-фактуру необходимо доставить, не нарушая пятидневный срок со дня отгрузки. Документ должен содержать подписи следующих лиц: главного бухгалтера либо уполномоченного лица; руководителя.

Стоит отметить запрет на помарки, подчистки в счете-фактуре. Если нужно внести исправления, то требуются подпись руководителя, печать

организации поставщика. Должна быть информация о дате исправления.

В конце создается книга продаж. За это ответственность несет главный бухгалтер. Существует специализированный отчет в конфигурации 1С: Бухгалтерия, служащий для создания документа, о котором идет речь. В течение определенного срока данный отчет создается на основании счета-фактуры и записи книги продаж. Чтобы упростить задачу, последний документ лучше вводить на основании «Счет-фактура выданный». Записи в книгу продаж вводятся за счет одноименного документа.

2.3. Синтетический и аналитический учет расчетов с поставщиками и покупателями в ООО «РЕГИОНАЛЬНАЯ ТОРГОВАЯ КОМПАНИЯ»

В анализируемой организации учет расчетов с контрагентами осуществляется по счету 62 («Расчеты с покупателями и заказчиками»). Счёт относится к категории активно-пассивных, что означает возможность учёта как дебетового, так и кредитового сальдо; в первом случае можно говорить о наличии задолженности в отношении предприятия со стороны контрагентов; во втором же – о внесении контрагентами авансовой оплаты за ещё не отгруженные товары. По дебету вышеуказанного счета отображается задолженность по оплате проданного товара; по кредиту – поступление платежей (включая авансовые) от покупателей.

В исследуемой организации к счету 62 («Расчеты с покупателями и заказчиками») открыты 3 субсчета:

1) 62.1 («Рублёвые расчеты с покупателями»);

2) 62.2 («Расчеты по полученным авансам»);

3) 62.3 («Расчеты по полученным векселям»).

Вышеуказанный счёт по дебету корреспондирует с кредитом счета 90 («Продажи»); когда товар отгружается покупателю, на соответствующую сумму формируется проводка.

К счету 90 открыты 4 субсчета:

1) 90.1 («Выручка»);

2) 90.2 («Себестоимость продаж»);

3) 90.3 («НДС»);

4) 90.9 («Прибыли и убытки от продаж»).

Начисление подлежащего уплате НДС отражается одновременно с начислением выручки.

Дебет по счёту 90, субсчет «НДС».

Кредит счета 68 «Налоговые расчеты», субсчет «НДС»

– начислена к оплате сумма НДС.

Проводка при выплате клиентом долга за отгруженную продукцию формируется следующим образом:

Дебет счета 51 «Расчетные счета»

Кредит счета 62.1 «Расчеты с контрагентами»

- поступление денежных средств на расчетный счет

Дебет счета 50 «Касса»

Кредит счета 62.1 «Расчеты с контрагентами»

- поступление денежных средств в кассу в наличной форме

На счёте 50 «Касса» отражаются обобщённые данные о денежных средствах в кассе предприятия. У исследуемой организации к данному счёту открыты 2 субсчёта:

1) 50.1 («Касса предприятия»);

2) 50.2 («Операционная касса»).

На счете 51 «Расчетные счета» отражаются обобщённые данные по наличию и движению средств на р/с предприятия.

Дебет счета 51 «Расчетные счета»

В случае поступления соответствующей суммы на р/с продавца – Кредит счета 62.2 «Расчеты с контрагентами»

- частичная авансовая оплата со стороны клиента

Дебет счета 50 «Касса»

Кредит счета 62 «Расчеты с контрагентами» субсчет «Полученные авансы»

- поступление в кассу предприятия денежных средств в наличной форме

Продавец при переходе к покупателю права собственности на приобретённый товар зачитывает аванс как погашение дебиторской задолженности:

Дебет счета 62 «Расчеты с контрагентами» субсчет «Полученные авансы»

Зачёт авансовой выплаты – Кредит счета 62.1 «Расчеты с контрагентами»

- зачисление авансовой выплаты от покупателя

Если стоимость отгруженного товара выше суммы аванса, оставшаяся сумма задолженности у продавца формирует сальдо по дебету счёта 62.1 («Расчеты с контрагентами»); в обратной ситуации величина переплаты сформирует сальдо по кредиту счёта 62.2.

ООО «РЕГИОНАЛЬНАЯ ТОРГОВАЯ КОМПАНИЯ», в целях обобщения данных по связанным с процессами сбыта расходам, использует счет 41 «Товары».

Себестоимость выручки от реализации при признании её в бухучете списывается с вышеуказанного счета в дебет счета 90 «Продажи», субсчет «Выручка».

Расчеты с контрагентами могут осуществляться в следующих формах: 1) безналичными средствами (при зачислении соответствующей суммы на р/с предприятия); 2) денежными средствами в наличной форме.

Расчётный счёт ООО «РЕГИОНАЛЬНАЯ ТОРГОВАЯ КОМПАНИЯ», через который, в основном, проводятся денежные операции предприятия, открыт в ПАО «Сбербанк»; на данный счет зачисляется выручка от продаж, с него же перечисляются в бюджет суммы налогов, страховые взносы, оплата товаров (услуг) от контрагентов, оплата труда персонала.

Банк, в рамках договора банковского вклада, принимает ряд обязательств:

- открытие текущего или расчетного счета в целях ведения учета денеж-

ных средств, а также осуществления клиентом банковских операций;

- осуществление, по желанию клиента, банковских операций и операций по безусловному списанию со счёта денежных средств, в соответствии с действующими нормами законодательства;

- в предусмотренные законом и договором сроки предоставлять клиенту данные по банковским операциям, которые были совершены за истекший период;

- не разглашать конфиденциальную информацию клиента.

Налоговая база НДС формируется у анализируемой компании при отгрузке продукции. При этом под налоговым периодом подразумевается временной отрезок, по окончании которого осуществляется расчёт базы, облагаемой налогом, и суммы налога, которая должна быть уплачена; такой период для субъектов, обязанных выплачивать НДС, в соответствии с нормами 163 ст. Налогового кодекса, составляет 3 месяца (квартал).

Кроме того, в указанную базу предприятия-продавца, согласно нормам 154 ст. Кодекса, не входят суммы авансовой оплаты (в т.ч. частичной) продукции или услуг, которые предполагается получить в будущем, если:

- продолжительность необходимого цикла производства превышает полгода;

- налоговая ставка для соответствующих видов продукции (услуг) составляет 0%;

- соответствующие виды продукции (услуг) вовсе не облагаются налогами.

Таблица 2.7 - **Исчисление объёма налоговой базы в ходе расчетов с контрагентами**

№ п/п *1*	Наименование объекта налогообложения *2*	Налоговая база *3*	Основание (по нормам Налогового кодекса РФ) *4*
1	Продажа продукции	Стоимость проданной продукции (без НДС)	1-й пункт 154-й статьи

Окончание табл. 2.7

1	2	3	4
2	Получение оплаты (в т.ч. частичной) в счет поставок товара (услуг), предполагаемых в будущем	Общая сумма оплаты (с учетом суммы налога)	1-й пункт 154-й статьи
3	Продажа продукции или предоставление услуг по операциям бартера или их безвозмездная реализация	Суммарная стоимость проданной продукции/услуг (без учёта НДС)	2-й пункт 154-й статьи
4	Уступка новым кредитором, получившим обусловленное договором продажи денежное требование	Общая величина превышения суммы полученного новым кредитором дохода над связанными с приобретением требования расходами в случае уступки требования в дальнейшем либо прекращения обязательства	2-й пункт 155-й статьи

У анализируемого предприятия в налоговую базу по НДС, исходя из вышеизложенного, должны входить следующие суммы:

- НДС со стоимости продукции, отгруженной в течение квартала (отражение суммы выручки – по кредиту счета 90 «Продажи», субсчет «Выручка»);
- НДС с авансов, полученных в течение указанного периода от контрагентов (кредитовый оборот по счету 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками», субсчет «Полученные авансы»).

Покупатели, в соответствии с принятым в компании порядком, вносят за товар оплату (полностью или частично), после чего оплаченная продукция должна быть отгружена в течение месяца, если условиями договора не предусмотрено иное.

Таблица 2.8 - **Журнал регистрации хозяйственных операций расчетов с поставщиками с предоплатой товара**

№ п/п *1*	Дата *2*	Содержание хозяйственной операции *3*	Основание хозяйственной операции *4*	Сумма, руб. *5*	Корреспонденция счетов		Аналитический учет *8*	Синтетический учет *9*
					Дебет *6*	Кредит *7*		
1	18.09.2021	Перечислен аванс поставщику	Договор№75, счет № 203	118000	60	51	Ведомость №16	Журнал-ордер № 6

Окончание табл. 2.8

1	2	3	4	5	6	7	8	9
2	08.10.2021	Оприходованы поступившие товары	Накладная № 609	118000	41	60	Ведомость №16	Журнал-ордер № 6
3	08.10.2021	Учтен НДС по оприходованным товарам	Расчет бухгалтерии	11593,21	19	60	Ведомость №16	Журнал-ордер № 6
4	08.10.2021	Принят к зачету с бюджетом НДС по оприходов-м товарам	Счет-фактура № 609	22593,21	68	19	Ведомость №16	Журнал-ордер № 6

При этом предварительная оплата от клиентов может быть получена анализируемой организацией не во всех случаях, в силу чего предприятие иногда сталкивается с необходимостью заключать договор при условии оплаты после отгрузки продукции.

Клиенты в ряде случаев возвращают купленный товар организации, для чего основанием может выступать:

- несоответствие договорным условиям характеристик купленного товара;
- товар возвращается по взаимному согласию сторон, несмотря на соответствие качества указанным требованиям.

Покупатель, согласно нормам 484 ст. Гражданского кодекса, обязан принять товар, переданный ему продавцом, за исключением случаев, указанных в 475 ст. Кодекса, когда покупатель имеет право требовать возврата денежных средств или замены товара, в том числе, из-за выявления недостатков, не подлежащих устранению.

Несоответствие приобретённой продукции предусмотренным договором характеристикам покупатель может определить либо в процессе оприходования, либо при дальнейшей эксплуатации товара. В соответствии с положениями 476 ст. ГК РФ, ответственность в подобных случаях ложится на продавца, если покупатель способен подтвердить, что выявленные им недочёты не обусловлены его действиями. Продавец несёт ответственность в случае гарантии на товар, если недостатки продукции не связаны с действиями самого

покупателя, допущением с его стороны нарушения правил хранения или порядка эксплуатации изделия, а также с обстоятельствами непреодолимой силы.

Покупатель, согласно положениям 25 ст. Закона РФ «О защите прав потребителей», если приобретённый товар не соответствует по качеству, имеет право в течение двух недель после приобретения предъявить продавцу определённые требования:

- если покупка не входит в категорию продуктов питания – обменять товар на аналогичный (при несоответствии каких-либо параметров требованиям покупателя – размеров, расцветки, формы и т.д.);
- если при обращении покупателя нужный вид товара в продаже отсутствует – отказаться от покупки и требовать возврата соответствующей суммы.

Кроме того, в 18 ст. того же Закона предусмотрена возможность предъявления покупателем следующих требований:

- устранение недостатков товара на безвозмездной основе либо компенсация издержек на ликвидацию недостатков самим покупателем;
- соответствующее снижение продажной цены;
- замена покупки аналогичным товаром того же бренда;
- перерасчёт стоимости и замена покупки аналогичным товаром другой модели или марки;
- отказаться от покупки и требовать вернуть денежные средства.

Кроме того, покупатель вправе выставить претензию в отношении продавца; такое обращение представляет собой выражение недовольства покупателя по поводу некачественного товара (услуги). Претензия предъявляется, прежде всего, с целью внесудебного разрешения споров в соответствующей сфере. Данный документ составляется в свободной форме, но при этом в нём в обязательном порядке должны быть указаны следующие данные:

- наименование адресата;
- статус данного субъекта;
- местонахождение адресата;

- данные покупателя;
- время и место покупки;
- в чём состоит предъявляемое покупателем требование;
- приложение копий актов подтверждения сделки купли-продажи;
- дата предъявления претензии;
- личная подпись покупателя.

При проведении предприятием через кассу расчетов с контрагентами любого типа в форме денежной наличности оформление соответствующих поступлений выглядит так:

- составление приходно-кассового ордера (при поступлении выплат от юр. лица) с приложением квитанции и кассового чека; ККТ используется в обязательном порядке, до завершения рабочего дня денежные средства должны лежать в ящике кассового аппарата;
- из операционной кассы денежная сумма в конце рабочего дня передаётся в главную кассу предприятия на основании приходного ордера (на всю сумму выручки, переданной в операционную кассу).

В бухгалтерском учете передача между кассами денежной суммы фиксируется следующей проводкой:

Дебет счета 50 субсчет «Касса предприятия»

Кредит счета 50 субсчет «Операционная касса»

- передача денежной суммы между кассами предприятия

Продавец, реализуя товар на условиях оплаты в дальнейшем, фактически, предоставляет покупателю кредит. Покупатель, начиная от момента получения товара и заканчивая моментом выплаты денежных средств продавцу, использует соответствующую сумму в своей хозяйственной деятельности. Журнал хозяйственных операций представлен в таблице 2.9

Таблица 2.9 **- Журнал хозяйственных операций расчетов**

№ п/п *1*	Дата *2*	Содержание операции *3*	Первичный документ *4*	Дебет *5*	Кредит *6*	Сумма, руб. *7*
1	28.04.21 г.	Отражена выручка (с НДС)	Накладная ТОРГ-12	62.1	90.1	34200
2	28.04.21 г.	Списание себестоимости	Бухгалтерская справка	90.2	41	27060
3	28.04.21 г.	Начислен НДС со стоимости реализованной продукции	Счет-фактура	90.3	68.2	5216,95
4	05.05.21 г.	В кассу ООО «РЕГИОНАЛЬНАЯ ТОРГОВАЯ КОМПАНИЯ» внесена оплата	Счет на оплату, Приходный кассовый ордер	50	62.1	34200

В соответствии с ПБУ 9/1999 «Доходы организации» при продаже товаров на условиях коммерческого кредита, предоставляемого в виде отсрочки и рассрочки оплаты, выручка принимается к бухгалтерскому учету в полной сумме дебиторской задолженности.

Определённая проводка отражает начисление % по коммерческому кредиту (в качестве повышения продажной цены товара):

Дебет счета 62 «Расчеты с контрагентами»

Кредит счета 90 «Продажи» субсчет «Выручка»

- начисление процентов по коммерческому кредиту (на сумму кредитных % полученных от покупателя).

25.02.2021 г. исследуемой организацией был заключён с ООО «Прайд-А» договор купли-продажи на сумму 312 тыс. руб. (в т.ч. 47 593,22 руб. НДС) с отсрочкой на пять рабочих дней оплаты товара. Себестоимость продукции составила 249,6 тыс. руб. Товар был оплачен ООО «Прайд-А» через 90 дней после образования просрочки по задолженности, причём за каждый просроченный день анализируемая организация должна получить от ООО «Прайд-А» 0,1% от общей стоимости товара. При отгрузке товара 26.02.2021 г. организация оформила счёт-фактуру и товарную накладную. 06.06.2021 г. задолженность была дебитором погашена.

Сумма процентов по коммерческому кредиту составила: 312000 рублей * 0,1% * 90 дней = 28080

Таблица 2.10 - **Журнал хозяйственных операций расчетов**

№ п/п *1*	Дата *2*	Содержание операции *3*	Первичный документ *4*	Дебет *5*	Кредит *6*	Сумма, руб. *7*
1	26.02.21г.	Отражена выручка на сумму отгруженной ООО «Прайд-А» продукции	Накладная ТОРГ-12	62.1	90.1	312000
2	26.02.21 г.	Списание себестоимости отгруженной ООО «Прайд-А» продукции	Бухгалтерская справка	90.2	41	249600
3	26.02.21 г.	Начислен НДС на стоимость реализованной продукции	Счет-фактура	90.3	68.2	5216,95
4	06.06.21 г.	На расчетный счет ООО «РЕГИОНАЛЬНАЯ ТОРГОВАЯ КОМПАНИЯ» внесена оплата за продукцию от ООО «Прайд-А»	Банковская выписка Платежное поручение	50	62.1	312000
5	06.06.21г.	На расчетный счет ООО «РЕГИОНАЛЬНАЯ ТОРГОВАЯ КОМПАНИЯ» внесена сумма процентов по коммерческому кредиту от ООО «Прайд-А»	Банковская выписка Платежное поручение	50	62.1	28080
6	06.06.21 г.	Отражена выручка на сумму процентов коммерческого кредита	Бухгалтерская справка	62.1	90.1	28080

Любая хозяйственная операция в ООО «РЕГИОНАЛЬНАЯ ТОРГОВАЯ КОМПАНИЯ» должна быть оформлена первичным документом, который служит основанием для отражения ее в бухгалтерском учете (ст. 9 Закона №402-ФЗ).

В отношении расчётов с контрагентами в качестве основных документов выступают счет-фактура, а также оформляемая по форме №1-Т товарно-транспортная накладная, содержащая сведения о наименовании и местонахождении поставщика, номере его р/с и т.д. Кроме того, в документе

указывается номенклатура отгруженных товаров, их количество (с указанием единиц измерения), стоимость и общая сумма отгрузки.

Основанием для любых расчетов с заготовительными предприятиями выступают контракты, т.е. договоры, в которых должны быть оговорены: порядок оплаты, сроки поставки и пр.

При расчётах в пределах одного города чековая форма расчётов получает всё большее распространение.

При наличии долгосрочных хозяйственных отношений и регулярных расчётов между заказчиком и подрядчиком расчёты осуществляются в плановом режиме. В данном случае заказчик в предусмотренные договором сроки равными суммами производит оплату будущей продукции. Заказчики отображают подобные расчёты на счёте 60 («Расчёты с поставщиками и подрядчиками»), подрядчики – на счёте 62 («Расчёты с клиентами»).

Данные по расчётам с поставщиками в анализируемой организации обобщаются на счете 60 («Расчеты с поставщиками»), к которому открыты следующие субсчета:

1) 60-1 («Рублёвые расчеты с поставщиками»);
2) 60-2 «Выданные авансы».

Задолженность организации за полученные товары или услуги учитывается по кредиту счета 60-1 («Расчеты с поставщиками»). При погашении организацией задолженности перед контрагентом счет 60-1 («Расчеты с поставщиками и подрядчиками») дебетуется следующим образом:

Дебет счета 60-1 «Расчеты с поставщиками»

Кредит счета 51 «Расчетные счета»

- списанием с р/с соответствующей суммы

Дебет счета 60-1 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками»

Кредит счета 50 «Касса организации»

- списание соответствующей суммы посредством наличной оплаты

Дебет счета 60-1 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками»

Кредит счета 62-1 «Расчеты с покупателями и заказчиками»

- взаимозачет

На субсчете 60-2 «Выданные авансы» осуществляется учёт операций по предоплате будущих поставок ТМЦ. В данном случае дебетуется счет 60-2 («Выданные авансы»), а также кредитуются счета 51 («Расчетные счета») и 50 («Касса предприятия»); в расчётном периоде, таким образом, образуется дебиторская задолженность.

Счет 76 («Расчеты с различными дебиторами и кредиторами») используется для расчетов по претензиям, а также по операциям имущественного страхования.

На счета контрагентов, предъявленные к оплате, кредитуется счет 60 («Расчеты с поставщиками») и дебетуются соответствующие материальные счета (10 «Материалы», 01 «ОС предприятия») или счета по учету соответствующих затрат (44 «Затраты на реализацию», 41 «Товары»). На счёте 60 задолженность отражается в рамках сумм акцепта. Запись, которая вносится в случае выявления ошибок в расчётах, несоответствия цен договорным условиям или недостачи ТМЦ, выглядит следующим образом:

Дебет счета 76.2 «Расчеты по претензиям»

Кредит счета 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками»

- предъявление претензий поставщикам

Если поставщик выставляет счет по авансовым платежам за разного рода услуги, то они относятся на счет 97 «Расходы будущих периодов». Со счета 97 «Расходы будущих периодов» расходы списывают на счета затрат на производство по периодам, к которым они относятся.

Также в организации используется счет 94 «Недостачи и потери от порчи материальных ценностей», на котором списываются суммы потерь, превышающие нормы естественной убыли в пути, разницу между ценами и тарифами, несоответствие качества или количества оплаченных ТМЦ спецификации и т.п. до решения судебных органов. Когда судебными органами

иски подтверждены, то эти суммы относятся на счет 76 «Расчеты по претензиям», а если они отклонены, списываются на счет 99 «Прибыли и убытки».

Если поставщик (подрядчик) является плательщиком НДС, то отражается и сумма налога:

Дебет счета 19 «Налог на добавленную стоимость»

Кредит 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками»

- учтен НДС, подлежащий уплате поставщику;

Дебет счета 68 «Расчеты по налогам и сборам» субсчет «Расчеты по НДС»

Кредит счета 19 «Налог на добавленную стоимость»

- НДС принят к вычету.

Эти записи делаются на основании полученного от поставщика (подрядчика) счета-фактуры, в котором выделена сумма НДС.

Погашение задолженности перед поставщиком (подрядчиком) отражается по дебету счета 60 «Расчеты с поставщикам и подрядчиками».

При перечислении поставщику товаров денежных средств делается проводка:

Дебет счета 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками»

Кредит счета 50 «Касса» (51, 52,...)

- перечислены деньги поставщику (подрядчику).

счету 60 отдельный субсчет «Расчеты по авансам выданным».

Выданный аванс отразится:

Дебет счета 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками» субсчет «Расчеты по авансам выданным»

Кредит счета 50 «Касса» (51, 52,...)

- выдан аванс поставщику (подрядчику).

При поступлении материальных ценностей (приемке выполненных работ, оказанных услуг), в счет которых был перечислен аванс, делается проводка:

Дебет счета 08 «Вложения во внеоборотные активы» (10, 20, 26, 41,...)

Кредит счета 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками»

- оприходованы материальные ценности (работы, услуги), в счет оплаты которых был перечислен аванс.

Одновременно отражается НДС по оприходованным материальным ценностям (работам, услугам):

Дебет счета 19 «Налог на добавленную стоимость»

Кредит счета 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками»

- учтена сумма НДС на основании счета-фактуры поставщика (подрядчика);

Дебет счета 68 субсчет «Расчеты по НДС»

Кредит счета 19 «Налог на добавленную стоимость»

- НДС по материальным ценностям (работам, услугам) принят к вычету.

Затем делается проводка по зачету аванса:

Дебет счета 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками»

Кредит 60 субсчет «Расчеты по авансам выданным»

- зачтен аванс.

Счет 60 («Расчеты с поставщиками») используется для учета расчетов с поставщиками и подрядчиками; данный счет является пассивным, сальдо по нему – кредитовым (отражает общую задолженность по неоплаченным счетам предприятия в пользу контрагентов), дебетовый оборот – погашение задолженности, кредитовый оборот – образование новой задолженности.

В исследуемой организации аналитический учет по счету 60 осуществляется по каждому из контрагентов и по каждому счёту, предъявленному ими.

Кредитование счета 60 осуществляется на стоимость ТМЦ, которые были приняты к оплате или фактически поставлены, а также предоставленных контрагентами услуг, в корреспонденции с дебетом соответствующих счетов затрат или ТМЦ.

Так, в 2020-м году предприятию фирмой «Альянс» были поставлены материалы для ремонта на сумму 154 тыс. руб. (включая НДС 23 490,15 руб.); в месяце поставки счет поставщика был акцептован на соответствующую сумму.

Счет 60 по дебету (где отражаются суммы исполнения обязательств, в т.ч. предоплата и авансы) корреспондирует со счетами учета денежных средств и т.д.

Так, в конце 2020-го года предприятием был оплачен счет поставщика ООО «Логас» на сумму 147 тыс. руб. (дебет 60, кредит 51).

В расчётах с контрагентами-поставщиками в качестве основного документа выступает счет-фактура, являющийся основанием для оформления банковских платежных документов (расчётных чеков, аккредитивов, требований и т.п.) на оплату задолженности.

Поставщик оформляет счет-фактуру на отпускаемые ТМЦ; наряду с обычными счет-фактурами по расчетам с поставщиками, для учёта НДС также используются специализированные счёт-фактуры. Кроме того, предприятие ведёт книги покупок/продаж по НДС, журналы учета счёт-фактур (как выставленных, так и полученных).

Поставщик в 2-х экземплярах выписывает специализированную форму счет-фактуры на покупателя; 1-й экземпляр представляется клиенту не позднее пяти дней после отгрузки товара и является основанием для учета НДС после оплаты покупки; 2-й экземпляр остается у поставщика для отражения в книге продаж и начисления по проданному товару НДС.

Полученные и выданные счет-фактуры вносятся в соответствующие учётные журналы отдельными записями, нумеруются, подшиваются и подлежат хранению на протяжении пяти лет после получения (выдачи).

Наряду с учетным журналом выданных счёт-фактур, поставщик ведёт специальную книгу продаж, где регистрируются счёт-фактуры. В книге счёт-фактуры учитываются в хронологическом порядке, по мере отгрузки продукции (получения авансов, предоставления услуг); после

соответствующей операции запись в книгу должна вноситься не позже, чем через десять дней.

Все указанные в счёт-фактурах реквизиты должны отражаться в книге продаж; суммы НДС записываются отдельно по видам товаров, облагаемым по ставке в 10% и в 20%, а не облагаемые налогом продажи вносятся отдельно.

Помимо журнала учёта счёт-фактур, получаемых от поставщиков, у покупателей продукции (услуг) ведется специальная книга покупок, где регистрируются представляемые продавцами счёт-фактуры; это необходимо для определения сумм НДС, по нормам законодательства подлежащих зачету.

В вышеуказанную книгу вносятся все указанные в поступающих счёт-фактурах реквизиты; суммы НДС записываются отдельно по видам товаров, облагаемым по ставке в 10% и в 20%, а не облагаемые налогом продажи вносятся отдельно.

Аналитический учет по счету 60 в ООО «РЕГИОНАЛЬНАЯ ТОРГОВАЯ КОМПАНИЯ» ведется по каждому предъявленному счету, а расчетов по плановым платежам – по каждому поставщику и подрядчику в ведомости № 1 по счету 60.

Таблица 2.11 **- Бухгалтерские записи по счету 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками»**

№ п/п *1*	Содержание операций *2*	Сумма, руб. *3*	Корреспондирующие счета	
			Дебет *4*	Кредит *5*
1	Акцептованы счета-фактуры поставщиков за поступившие и оприходованные материалы (без использования счета 15) Отражен НДС по поступившим материалам	154000 23490,15	10 19	60 60
2	Приняты к оплате счета поставщиков и подрядчиков за выполненные ими работы и оказанные услуги для капитального строительства	142000	08	60
3	Отражена сумма НДС	21660,10	19	60
4	Акцептованы счета поставщиков за выполненные ими работы и оказанные услуги	256000	20, 23, 25, 26	60

Окончание табл. 2.11

1	2	3	4	5
5	Счета поставщиков и подрядчиков приняты к оплате за выполненные услуги при производстве работ, относящихся к расходам будущих периодов	12500	97	60
6	Принят к учету товар от поставщика	150000	41	60
7	Возврат сумм поставщиками ранее им перечисленных и неиспользованных плановых платежей	5000	50	60
8	Перечислены поставщиками суммы, ранее отраженные по пересчетам; возврат перебора тарифов (фрахта)	5000	51, 52	60
9	Отражен зачет задолженности между поставщиками (подрядчиками) и покупателями (заказчиками)	125000	62	60
10	Погашена задолженность перед поставщиками или подрядчиками	147000	60	50, 51, 55
11	При оплате счетов-фактур произведены зачеты по предварительно выданным авансам и оплаченным счетам поставщиков и подрядчиков	18000	60	60
12	Суммы задолженности покупателей зачтены в погашение долгов перед поставщиками	14000	60	62
13	Отражены суммы, зачтенные при взаимных расчетах	18000	60	76
14	Отражены суммы списания кредиторской задолженности с истекшими сроками исковой давности	26000	60	99
15	Задолженность перед поставщиками и подрядчиками погашена полученными краткосрочными или долгосрочными кредитами банков (оплата акцептованных платежных документов)	168000	60	66,67

По счёту 60 ведение аналитического учета осуществляется по всем предъявленным счетам; расчеты в порядке плановых платежей учитываются в соответствии с контрагентами. Кроме того, в 1С аналитический учет ведётся по субконто.

Структура учёта при этом позволяет получить необходимую информацию по следующим пунктам: контрагенты по акцептованным документам, по которым не подошёл срок оплаты (а также по прочим расчётным документам); контрагенты по расчетным документам, которые не были своевременно

оплачены; контрагенты по неотфактурованным поставкам; контрагенты по векселям с не истекшим сроком оплаты; контрагенты по не оплаченным своевременно счетам. Учёт расчетов компании за поставленные товары и предоставленные услуги (работы) ведётся по счету 60.

Вне зависимости от того, находится ли поставляемый товар в процессе транспортировки или уже доставлен на склад конечного потребителя, необходимо провести расчет с контрагентом. В случае неотфактурованной поставки (при которой ТМЦ на склад покупателя доставлены, но счёт на оплату не выставлен поставщиком) оприходование осуществляется по ценам прейскуранта или в соответствии со стоимостью аналогичных ТМЦ. Ранее отражённая в учёте сумма денежных средств после получения счета-фактуры подлежит сторнированию, после чего необходимо провести новую сумму, которая была предъявлена контрагентом.

Для ООО «РЕГИОНАЛЬНАЯ ТОРГОВАЯ КОМПАНИЯ» обществом с ограниченной ответственностью «Комус», согласно условиям договора, были поставлены ТМЦ на общую сумму 236 тыс. руб. (включая 36 тыс. руб. на НДС). Покупатель, в соответствии с договором, должен провести оплату товара не позднее, чем через две недели после поставки, причём в случае просрочки оплаты за каждый день начисляются пени, составляющие 1/300 от ставки рефинансирования Центробанка (действующей на момент заключения договора, т.е. 14% годовых).

Оплата была задержана покупателем на 20 дней; поставщик предъявил претензию, по которой покупатель согласился уплатить предусмотренную договором сумму пени.

В этой связи в бухучете покупателя были внесены следующие записи:

Дебет счета 41 «Товары»

Кредит счета 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками»

- 200 тыс. руб. – принятие ТМЦ на учет;

Дебет счета 19 «Налог на добавленную стоимотсь»

Кредит счета 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками»

- 36 тыс. руб. – учёт НДС;

Дебет счета 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками»

Кредит счета 51 «Расчетные счета»

- 236 тыс. руб. – оплата счёта (задержка в 20 дней);

Дебет счета 68 «Расчеты по налогам и сборам»

Кредит счета 19 «Налог на добавленную стоимость»

- 36 тыс. руб. – принятие НДС к вычету.

Учитывая, что 236 тыс. руб. х 14% х 1/300 х 20 дней, претензия за просрочку оплаты, предъявленная контрагентом, предусматривала внесение суммы в 2203 руб. (с добавлением суммы НДС в 396 руб.).

Органы налогового контроля, в соответствии с нормами 2 пп. 1 п. 162 ст. НК РФ, в случае просрочки оплаты поставленных товаров (услуг) требуют начислять НДС на суммы штрафов и пеней. При этом поставщику не нужно выставлять счет-фактуру на сумму штрафных санкций, поскольку выставление данного акта, в соответствии с нормами 3 п. 168 ст. НК РФ, осуществляется не более, чем через 5 дней после поставки ТМЦ (предоставления услуг), тогда как в рассматриваемом случае это не имеет места. Если же счёт-фактура всё же будет выставлена поставщиком, получить соответствующий вычет предприятие не сможет, поскольку вычет распространяется на те суммы НДС, которые уплачены за приобретённые товары (услуги), т.е. оснований для зачёта уплаченного за штрафные санкции налога у предприятия нет.

В силу этого общая сумма санкций в бухучёте вместе с НДС относится к категории внереализационных расходов.

На ту же дату, которая указана в письме о согласии на выплату пеней, учитываются санкции, назначенные за несвоевременную оплату товаров, а также налог с данных санкций.

Дебет счета 91/2 «Прочие расходы»

Кредит счета 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками»

- 2203 руб. + 396 руб. = 2599 руб.

Учёту в данном случае подлежат 2203 руб. (в рамках выплаты налога на прибыль); при этом органами налогового контроля не будет принята в расходах сумма НДС (396 руб.).

Консультационные услуги, согласно нормам ПБУ 10/99, должны быть отнесены на расходы, связанные с обычными видами деятельности предприятия; соответствующие операции должны отражаться по дебету счета 26 («Общехозяйственные расходы»), корреспондирующему кредиту счета 60 («Расчеты с контрагентами»).

Обществом с ограниченной ответственностью «РЕГИОНАЛЬНАЯ ТОРГОВАЯ КОМПАНИЯ» в 2021-м году был заключён договор с независимым аудитором; услуги аудитора были оценены в 3540 руб. (включая 540 руб. НДС). Документы, оформленные по результатам предоставленных аудитором услуг: акт приема-передачи; отчет; счет-фактура. Предприятие путём начисления проводит расчёты доходов и расходов в целях определения суммы налогов. Расходы по оплате вышеуказанных услуг в бухучете предприятия будут отражены следующим образом:

Дебет счета 26 «Общехозяйственные расходы»

Кредит счета 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками»

– 3000 руб. (3540 руб. – 540 руб.) – признание расходов на сумму оплаты предоставленной услуги;

Дебет счета 19 «Налог на добавленную стоимость»

Кредит счета 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками»

– 540 руб. – отражение суммы НДС, предъявленной предприятием;

Дебет счета 68 «Расчеты по налогам и сборам»

Кредит счета 19 «Налог на добавленную стоимость»

– 540 руб. – принятие вышеуказанной суммы к вычету;

Дебет счета 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками»

Кредит счета 51 «Расчетные счета»

– 3540 руб. – оплата услуг независимого аудитора.

На протяжении месяца в реестры, на основании первичной документации контрагентов, товарно-транспортных накладных и иных расчетных документов, в хронологическом порядке вносят записи, т.е. на счёт 60 по каждому поставщику набираются суммы расчетных операций по поставленным ТМЦ, оплате долгов и т.д., после чего обороты по указанному счету в конце месяца переносят из реестров в журнал-ордер, где каждый из контрагентов вписывается в отдельную строку. Разовые операции непосредственно при их совершении вносятся в журнал. То есть при использовании автоматизированной формы БУ расчетов с контрагентами аналитический учёт сочетается с синтетическим, исключается необходимость ведения избыточного учета по лицевым счетам предприятий и составления оборотных ведомостей, а также, за счёт использования для внесения записей в реестры (а по необходимости – также в журнал-ордер), обеспечивается точность и наглядность учётных данных. В обязанности бухгалтера предприятия входит обеспечение постоянного контроля соблюдения расчетной дисциплины в целях гарантированной своевременной уплаты как кредиторской, так и дебиторской задолженностей. Следуя установленным нормам, предприятия своевременно обязаны проводить инвентаризацию расчетов.

ГЛАВА 3. ОРГАНИЗАЦИЯ КОНТРОЛЯ РАСЧЕТОВ С ПОСТАВЩИКАМИ И ПОКУПАТЕЛЯМИ В ООО «РЕГИОНАЛЬНАЯ ТОРГОВАЯ КОМПАНИЯ»

3.1. Организация контроля за расчетами с поставщиками и покупателями

В условиях рынка для любого хозяйствующего субъекта особенно важны такие направления деятельности, как внутренний контроль, а также ведение учета расчетов с контрагентами.

Ответственность субъектов за собственные управленческие решения, в т.ч. касающиеся расчётов с контрагентами, расширяется по мере развития рыночной экономики; значимость внутреннего контроля обусловлена, в первую очередь, расширением учитываемых в бухучёте конкретного субъекта объектов. [21]

Сложности информационного обмена возникают с расширением деятельности организации и, соответственно, действующей системы менеджмента. Руководству расширяющихся организаций становится затруднительно обеспечить контроль структурных отделов, что обуславливает вероятность ошибок и злоупотреблений со стороны ответственных сотрудников.

Внутренний контроль обеспечивает, прежде всего, выполнение таких функций, как проверка менеджментом предприятия структурных отделов; проведение квалифицированной оценки различных аспектов деятельности организации; разработка мер по обеспечению эффективного управления и ликвидации недоработок.[22]

Компетенции внутренних ревизоров, аудиторов и прочих сотрудников, наделённых контрольными полномочиями, подразумевают также проведение экспертизы используемых средств и инструментов риск-менеджмента, в т.ч.

управления рисками, возникшими вследствие условных обязательств и тому подобных статей финансовой отчетности, проведение специальных расследований и контроль выполнения предприятием задач корпоративной этики.

Наиболее существенными проблемами в работе компаний, как правило, выступают: недостаточно эффективное использование имеющихся ресурсов; дефицит информации, необходимой в разработке управленческих решений; злоупотребления персонала; сознательное или непреднамеренное искажение отчётных данных.

Действенная система внутриорганизационного контроля способствует разрешению перечисленных проблем; функции указанной системы при этом включают:

- обеспечение контроля эффективного функционирования средств контроля и учёта, а также разработка мер по их усовершенствованию;

- обеспечение контроля корректного закрепления оперативных данных и данных бухучёта, определение наиболее действенных приёмов и инструментов их выявления, классификации, а также использования в ведении отчётности; анализ отдельных операций, статей отчетности, а также остатков по счетам бухгалтерского учета;

- обеспечение контроля исполнения положений законов и прочих нормативно правовых актов, а также требований внутренних нормативных актов (инструкций, учетной политики, приказов владельцев и менеджеров предприятия);

- обеспечение надзора за работой структурных отделов в составе управления компанией;

- обеспечение эффективного функционирования внутренней системы контроля, анализ используемых в линейных отделах контрольных процедур;

- обеспечение контроля имущественного положения предприятия и сохранности, принадлежащего ему имущества;

- обеспечение нормального функционирования составляющих внутренней контрольной системы;

- проведение специальных расследований, разработка и реализация мер, направленных на профилактику злоупотреблений со стороны персонала;

- подготовка предложений по повышению эффективности управления и преодолению выявленных недоработок.

В состав функциональных обязанностей обеспечивающего внутренний контроль персонала входят:

- проверка источников информации и достоверности предоставляемых ими данных;

- контроль нормального функционирования систем, обеспечивающих выполнение персоналом норм инструкций и нормативно правовых актов, а также решение предусмотренных планами задач;

- обеспечение сохранности активов предприятия;

- проверка рационального использования имеющихся ресурсов и пр.[25]

Таблица 3.1 **- Признаки наиболее распространённых нарушений, связанных с оформлением документации**

№ п/п *1*	Описание нарушения *2*	Признаки *3*
1	Отсутствие в оправдательном акте распоряжения на проведение операций	Отсутствие выписок из приказов, решений управляющих органов, подписей руководства
2	Отсутствие оправдательного акта, сопровождающего распорядительный	Пропуск или отсутствие соответствующей операции по тем или иным причинам
3	Нарушение формы при составлении документации	Использование произвольной формы при составлении счетов, доверенностей и пр.
4	Несовпадение реквизитов в документе	Использование печати предприятия, отличного от того, от чьего имени документация оформлена
5	Полное (частичное) отсутствие обязательных реквизитов в документации	Неправильная формулировка содержания операции, не указаны обязательные реквизиты
6	Отсутствие приложений, ссылки на которые содержатся в документации	В реальности отсутствуют приложения, указанные в актах организации
7	Заверение документации подписями не уполномоченных на это сотрудников	Накладные заверены подписью завсклада, денежные акты – подписью кассира

Окончание табл. 3.1

1	2	3
8	Наличие исправлений (дописок, подчисток), фальсификация подписей	Документ содержит следы исправлений
9	Отсутствие оттиска печати (штампа) организации на документах	Оттиск отсутствует на квитанциях, товарных чеках, доверенностях и т.п.
10	Реквизиты, приведённые в документах, отражают операции, несвойственные для предприятия	Содержание указаний в документах на недействительные или неоправданные операции
11	Несовпадение данных по одной и той же сделке, приведённых в расчетной и платежной документации	Несоответствие между данными, указанными в предъявленных счет-фактурах за предоставленные услуги, и данными в платежных поручениях по оплате таких счетов
12	Недействительность операций, проведенных в соответствии с документами	Складские операции не подтверждают расход ТМЦ; денежные средства перечислены без предъявления договора и счет-фактуры

При некорректном составлении подтверждающей проведение взаимозачетов документации связанные с соответствующими операциями суммы НДС не будут возвращены из бюджета, а документы не будут приняты органами налогового контроля, что, в конечном итоге, ведёт к применению штрафных санкций. Скрытая материальная ценность во многих случаях списывается на счет 76, субсчет-2 («Расчеты по претензиям»), при этом должна быть определена фактическая сумма претензий[20]:

- несоответствие условиям договора указанных цен и тарифов;

- выявление в расчётах арифметической ошибки;

- несоответствие стандартам или ТУ предоставленной продукции (услуги);

- выявление недостачи в результате естественной убыли при транспортировке;

- наличие брака, возникшего по вине контрагента.

В ходе оформления взаимозачётов и актов сверки бухгалтерами также зачастую допускаются ошибки.[17]

Отсутствие во взаимозачете несоответствий в обязательном порядке подтверждается посредством сверки взаиморасчетов, по результатам которого оформляется 2-сторонний акт, где указываются: сумма и дата возникновения долга; основания встречной задолженности; документы, подтверждающие задолженность с номерами и датами оформления счёт-фактур; требования по зачисленной суммы (при обязательном выделении суммы НДС).

Данная ошибка, как свидетельствует практический опыт, систематически допускается сторонами в ходе оформления акта сверки взаиморасчетов; предприятия игнорируют необходимость оформления документа, содержащего информацию, необходимую для определения таких данных, как объём, название, стоимость, дата поставки, а также дата оформления акта. Как можно заключить из предложений акта сверки, установив сумму взаимных долгов, стороны, тем не менее, не приняли мер для их погашения (например, посредством оплаты наличными или предъявления встречных требований).

Обязательства сторон не прекращаются при наличии акта сверки взаимных поставок, если в нём не указано, что стороны оплатили взаимные долги; т.е. в дальнейшем обязанность погасить задолженности у сторон сохраняется.

Если заключается соглашение о проведении сделки по бартеру и обмен является неравноценным, наиболее распространённой ошибкой выступает отсутствие в договоре указания на неравный характер обмена и, соответственно, необходимость доплаты одним из участников. Указанная доплата осуществляется и отражается в бухучете получателя как внереализационный доход, что приводит к увеличению облагаемой налогом прибыли.

Для совершенствования расчетов принимаются следующие меры[22]:

- контроль соотношения между кредиторской и дебиторской задолженностями; следует учитывать, что при повышении дебиторской задолженности возрастает риск снижения финансовой устойчивости и возникает необходимость привлечения заёмных средств, как правило, достаточно дорогостоящих;

с другой стороны, превышение доли кредиторской задолженности повышает риск финансовой несостоятельности;

- обеспечение контроля реализации в отношении должников политики диверсификации; вероятность непогашения дебиторской задолженности снижается при увеличении количества должников;

- обеспечение строгого контроля текущего состояния задолженности;

- дифференциация покупателей в соответствии с видами поставляемого товара, уровнем платёжеспособности, объемом закупок, характером КИ и условиями оплаты;

- при своевременном поступлении информации о просроченной задолженности – незамедлительная работа с претензиями (включая отправку уведомлений с расчетами по штрафным санкциям);

- использование различных договорных моделей, предусматривающих гибкие условия погашения, а также предоставление клиентам скидок при досрочном погашении, поскольку при снижении цены расширяется сбыт и, соответственно, поступающий денежный поток.

В системе контроля одним из наиболее значимых элементов выступает инвентаризация расчетов, т.е. контроль обоснованности указанных на счетах БУ сумм.

При наличии задолженности перед контрагентами, в рамках контроля соответствующих расчетов, в обязательном порядке должны быть проверены счета 60 и 76 (соответственно, «Расчеты с поставщиками и подрядчиками» и «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами»).

Согласно соответствующим методическим указаниям, в число основных задач инвентаризации имущества и финансовых обязательств предприятия входят:

- выявление фактических обязательств и имущественных объектов;

- сопоставление данных бухгалтерского учета с фактически имеющимся имуществом;

- контроль полного и объективного отражения в бухгалтерском учете финансовых обязательств.[14]

Время проведения инвентаризации (кроме обязательной) устанавливает руководство компании. Инвентаризация расчетов с кредиторами и должниками предприятия осуществляется каждые 6 мес. Руководитель компании перед началом инвентаризации распоряжением или приказом назначает инвентаризационную комиссию, в состав которой входят: руководитель или его заместитель (в качестве председателя), руководители структурных отделов и прочие специалисты, главбух предприятия. В приказе устанавливается время начала и завершения инвентаризации. Результаты инвентаризации могут быть признаны недействительными, если хотя бы один из членов комиссии в мероприятии не участвует.

Посредством проверки документов комиссия должна определить:

- корректность проведения расчетов;

- обоснованность задолженности, указанной в бухгалтерском учете;

- обоснованность сумм дебиторской, кредиторской и депонентской задолженностей (в т.ч. с истекшими сроками исковой давности).

Результаты инвентаризации отражаются в соответствующем документе – инвентаризационном акте, оформляемом, как минимум, в 2-х экземплярах.

3.2. Предложения по совершенствованию организации контроля расчетов с поставщиками и покупателями

В целом, внутренняя система учёта и контроля расчётов, используемая в ООО «РЕГИОНАЛЬНАЯ ТОРГОВАЯ КОМПАНИЯ», достаточно эффективна и соответствует действующим в РФ законодательным требованиям к ведению бухучета и составлению бухгалтерской отчетности.

В организации в компании процессов внутреннего контроля и учета был выявлен ряд преимуществ и недостатков.

В число преимуществ входят:

- корректное, полное и своевременное отражение в учёте первичной документации;

- соответствие реальным данным сведений, указанных в регистрах БУ по расчётам с контрагентами (достоверность бухгалтерской отчетности предприятия);

- соответствие поставленным целям и задачам различных организационных аспектов системы внутреннего учета.

Арифметические ошибки и искажение информации при переносе с регистров аналитического учета в регистры синтетического учета и т.д. предотвращаются за счёт проведения учетных операций в автоматизированном режиме с помощью бухгалтерского ПО «1С: Бухгалтерия» (версия 8.2).

В число недостатков в системе внутреннего контроля и бухучёта расчётов входят следующие:

- допущение некоторых нарушений при составлении договоров с контрагентами;

- отсутствие договоров и актов сверки взаиморасчетов за 2-й кв. 2021-го года с ИП «Снегирева И.В.» и ООО «Магазин Рублик»;

- неправомерное отражение в учёте налогового вычета по НДС (5780 руб. 80 коп.);

- несоответствие реальному значению приведённого в отчётности сальдо расчетов с контрагентом;

- ошибка, допущенная при оформлении результатов инвентаризации, вследствие чего данные результаты были искажены (отсутствие справки к ИНВ-17);

- несвоевременное списание задолженности по истечении срока исковой давности.

В рамках настоящего исследования был разработан комплекс мер, направленных на повышение эффективности внутреннего контроля взаиморасчетов с

контрагентами, своевременное прогнозирование обусловленных нарушением договоров финансовых потерь, а также предупреждение таких потерь:

1) в целях сверки взаиморасчётов правила отбора поставщиков должны быть закреплены Приказом руководства организации; бухгалтерия в конце месяца, используя определённые критерии, проводит анализ оборотов расчетов с контрагентами.

Таблица 3.1 - **Условия и периодичность формирования актов сверки взаиморасчетов с поставщиками и покупателями**

№ п/п *1*	Численность сделок (за месяц) / Общая сумма оборота *2*	Меньше 200 000 рублей *3*	От 200 000 рублей и более *4*
1	Меньше 5-ти	Ежегодно	Ежеквартально
2	От 5-ти и более	Ежеквартально	Ежемесячно

Опираясь на полученную выборку, составляют перечень поставщиков, с которыми должна быть проведена сверка взаиморасчетов;

2) в следующей таблице отражены меры, разрабатываемые и реализуемые на основе вышеуказанного перечня:

Таблица 3.2 **– Порядок и сроки движения акта сверки взаиморасчетов с контрагентами**

№ п/п *1*	Наименование субъекта *2*	Описание действия *3*	Сроки проведения *4*
1	Бухгалтер	Составление списка контрагентов в целях сверки взаимных расчетов; составление и передача исполнителю актов сверок	2 рабочих дня по истечении месяца
2	Исполнитель	Передача контрагентам актов сверок, возвращение завизированных ими экземпляров в бухгалтерию	В пределах двух недель после получения документов от бухгалтера
3	Бухгалтер	Контроль возвращаемых актов	Согласование – в пределах недели (не позже 28-го числа следующего за отчетным месяца)

3) бухгалтер предприятия сверяет указанную в подписанных актах сверки информацию с показателями регистров БУ.

При указанном подходе к сверке взаиморасчетов с контрагентами организация получает возможность:

- обеспечить точность определения сальдо соответствующих расчетов (т.е. полноту, объективность и достоверность бухгалтерской отчетности в целом);

- повысить эффективность контроля своевременного и полного предоставления в бухгалтерию первичной учетной документации;

- обеспечить систематический контроль просроченной задолженности по расчетам с контрагентами в целях своевременного выставления претензий и применения штрафных санкций.

Представляется также необходимым обеспечить неформальный подход к инвентаризации расчетов с контрагентами, вместе с тем строго придерживаясь правил ее проведения. Это требует внесения определённых поправок в Учетную политику предприятия, в соответствии с которыми, инвентаризация расчётов с контрагентами должна проводиться не ежегодно, а ежеквартально, по состоянию на последнее число каждого квартала. За счёт этого возникает возможность повысить уровень эффективности контрольных мероприятий, а также определить наличие кредиторской задолженностью с истекшим сроком исковой давности и своевременно списать её.

Кроме того, на основе данных бухучета расчетов с контрагентами представляется целесообразным проводить анализ соответствия договорным положениям текущего состояния соответствующих расчетов.

За счёт указанной процедуры может быть выявлена возникшая вследствие нарушений договора просроченная кредиторская задолженность, а также кредиторская задолженность с близкими сроками погашения; кроме того, может быть определено несвоевременное выполнение контрагентами предусмотренных договором условий.

В конце каждого месяца, в рамках обеспечения соответствующих контрольных процедур, должна составляться таблица, в которой информация о

сроках поставок и платежей по договору будет сопоставляться с фактическими данными.

Таблица 3.3 - **Фактическое выполнение условий договоров по состоянию на 31.12.2021 г.**

№ п/п *1*	Название контрагента *2*	Сроки платежа *3*	Сроки поставки *4*	Сумма (в рублях) *5*	Фактическое проведение платежа *6*	Фактическое время поставки *7*	Нарушения *8*
1	ООО «Бриз»	01.12.2021	15.12.2021	30 000	02.12.2021	15.12.2021	Нет
2	ООО «ИСТРА»	05.12.2021	28.12.2021	2 500	–	28.12.2021	Возникновение просроченной кредиторской задолженности
3	ООО «Колбасный мир»	11.11.2021	28.11.2021	15 600	11.11.2021	–	Нарушение сроков поставки

Как свидетельствуют данные, представленные в таблице, во избежание штрафных санкций представляется необходимым незамедлительно оплатить ООО «ИСТРА» отгруженную продукцию.

С ООО «Колбасный мир» необходимо связаться, чтобы обеспечить выполнение контрагентом взятых на себя обязательств и устранение нарушений с его стороны; если данный контрагент в дальнейшем также будет допускать нарушение обязательств, в его отношении должны быть применены соответствующие санкции.

В профилактических целях контрагенты должны классифицироваться в соответствии с уровнем риска возникновения просроченной задолженности; при наличии же такой задолженности в учете расчетов с контрагентами следует проводить классификацию в соответствии со сроками возникновения задолженности, а также суммами долгов.

За счёт указанных контрольных процедур к контрагентам могут своевременно применяться необходимые меры воздействия в целях побуждения их к выполнению договорных условий, чтобы предотвратить переход просроченной

задолженности в категорию безнадёжной (т.е. задолженности с истекшим сроком исковой давности).

В анализируемой организации, наряду с указанными контрольными мероприятиями, следует обеспечить также систематический (связанный, в первую очередь, с крупными сделками) мониторинг контрагентов на предмет финансовой устойчивости и платёжеспособности. В данном случае в качестве информационных источников могут выступать: наружная реклама, отзывы клиентов (в т.ч. в сети Интернет), публикуемые в СМИ списки злостных неплательщиков и т.п.

Перед заключением договора добросовестность контрагента подлежит обязательной проверке на официальных сайтах госорганов, в частности ФССП и ИФНС. Кроме того, необходимо проверить информацию о предприятии на его собственном официальном сайте (при наличии такового), что поможет предотвратить финансовых рисков, связанных с ненадёжными партнёрами и предприятиями-«однодневками».

Исходя из вышеизложенного, в рамках настоящего исследования был разработан комплекс рекомендаций по организационному совершенствованию системы внутреннего учёта и контроля взаиморасчетов с контрагентами:

1) приказом по организации утвердить правила отбора контрагентов в целях сверки расчетов в соответствии с численностью сделок и их суммами;

2) приказом по организации утвердить внесение в учетную политику изменений, в соответствии с которыми инвентаризация расчётов с контрагентами должна проводиться раз в квартал;

3) анализировать и классифицировать контрагентов компании в соответствии с уровнем риска просрочек по погашению задолженностей на основе данных бухучёта и результатов сверки расчетов (в частности – сроков и сумм уже имеющихся просроченных задолженностей; обеспечить систематический мониторинг деятельности контрагентов по уровню надёжности и добросовестности;

4) обеспечить проведение регулярных (раз в месяц) проверок исполнения действующих договорных условий.

За счёт внедрения перечисленных мероприятий анализируемая организация получит возможность обеспечить организационное усовершенствование внутренней системы учёта и контроля расчётов с контрагентами.

В данной главе был проведён анализ различных организационных аспектов функционирования внутренней системы контроля расчетов с контрагентами; данная система может быть определена как достаточно эффективная, однако в её функционировании был выявлен ряд недостатков, которые могут быть преодолены за счёт реализации представленных выше предложений.

Требования к модификации используемого организацией ПО «1С: Предприятие 8.3» были сформулированы по результатам анализа специфики системы бухучёта:

1) изменение плана счетов БУ:

- введение на счете 86 («Целевое финансирование») учёта в аналитической форме;
- выделение на счёте 19 («НДС по приобретенным ценностям») отдельного субсчёта, предназначенного для учёта сумм НДС, поступающих по капитальным инвестициям;

2) разработка формы акта, предназначенного для отображения поступающих в неденежной форме (т.е. в форме материалов, технического оборудования и работ).

За счёт АСБУ (автоматизированная система бухгалтерского учета) производительность деятельности бухгалтерии повысится, сократится объём рутинных операций, будет обеспечено оперативное поступление необходимых для разработки управленческих решений данных.

В организацию «1С» анализируемая организация обратилась в целях обеспечения ведения бухучета в автоматизированном режиме. ПО подлежит

внедрению в деятельность ООО «РЕГИОНАЛЬНАЯ ТОРГОВАЯ КОМПАНИЯ»; фирма «1С» обеспечивает поставку ПО с его последующей доработкой для предоставления указанной компании на возмездной основе.

Основной критерий эффективности работы, с точки зрения поставщика – это извлекаемая из продажи продукта прибыль, а также доход, обеспечиваемый продажей услуг по модификации ПО в соответствии с требованиями заказчика. В качестве основного источника дохода для анализируемого предприятия выступает, таким образом, реализация ПО и связанных с ним услуг; основные расходы, в свою очередь, формируются за счёт стоимости ПО, приобретаемого у разработчика, а также связанных с предоставлением услуг издержек.

3.3. Оценка эффективности предложенных мер

Для анализируемой организации, являющейся деловым партнёром предприятия «1С», стоимость ПО составляет 50% от рекомендуемой розничной цены.

Таблица 3.4 **- Прайс-лист на ПО «1С:Предприятие 8.3»**

№ п/п *1*	Наименование продукта *2*	Рекомендуемая розничная цена (в рублях) *3*	Стоимость для деловых партнёров (в рублях) *4*
1	«1С:Предприятие 8.3»	8400	4200
2	«1С:Предприятие 8.3» (дополнительно – лицензия на одно раб. место)	4200	2100
3	«1С:Предприятие 8.3» (дополнительно – лицензия на пять раб. мест)	14560	7280

Поскольку в бухгалтерии анализируемого предприятия работает 5 сотрудников, представляется необходимой организация того же количества автоматизированных рабочих мест, что требует приобретения одного продукта «1С: Предприятие 8.3», а также дополнительно лицензии на 1 рабочее место и многопользовательской лицензии на 5 рабочих мест. Таким образом, общая стоимость приобретенных продуктов:

Зпп = 4 200 руб. + 2 100 руб. + 7 280 руб. = 13 580 рублей

Далее представлена формула расчётов Ззп (затрат на оплату труда персонала):

$$Ззп = Зосн. * (1 + Кдоп.) * (1 + Ксф), \quad (1)$$

где Зосн обозначает основную сумму оплаты труда (в рублях);

Кдоп обозначает показатель учёта дополнительных сумм оплаты труда (Кдоп составляет 0,08 / 0,1);

Ксф обозначает показатель учёта отчислений во внебюджетные фонды (Ксф составляет 0,26).

Расчёт основной суммы оплаты труда осуществляется в соответствии с трудовыми затратами на каждом из этапов процесса разработки, а также уровнем квалификации задействованных сотрудников. Далее приведена формула расчёта Зосн (основной заработной платы):

$$Зосн = \Sigma m \Sigma n * Зijчас * Tij, \quad (2)$$

$$З_{ОСН} = \sum_{1}^{m} \sum_{1}^{n} З_{ij}час \cdot t_{ij} \quad (2)$$

где m обозначает численность этапов в процессе разработки;

n обозначает численность задействованных в данном процессе сотрудников;

Зijчас обозначает оплату труда сотрудника i-ой квалификации на j-ом этапе процесса из расчёта за 1 час (в рублях);

Tij обозначает временные затраты i-го сотрудника на j-ом этапе (в часах).

Предполагается, что в реализации проекта по продаже и модификации ПО будут задействованы 2 квалифицированных сотрудника (менеджер по продажам и программист).

Труд менеджера оплачивается в соответствии с процентной системой (т.е. в % от выручки); оплата составляет 5% выручки от стоимости проданного ПО, без учёта средств, получаемых от продажи услуг.

Труд программиста оплачивается по сдельной почасовой системе. Стоимость оплачиваемого клиентом времени работы составляет 35% от общей стоимости проводимых работ, т.е. около 210 рублей в час. То время, которое клиентом не оплачивается, т.е. затраченное не на модификацию ПО, а на доставку продукта, маркетинговый анализ и т.д., оплачивается в соответствии с установленным на соответствующий вид работ тарифом.

В таблице представлены результаты оценки количества этапов разработки ПО, а также их длительности (в днях), численность участвующих в процессе сотрудников, результаты расчёта стоимости (по каждому этапу в отдельности и всех этапов в совокупности).

Далее приводится расчет заработной платы на основе представленных в таблице данных:

Зосн = 12 124 рублей

Ззп = 12 124 * (1 + 0,08) * (1 + 0,26) = 16 498 рублей

Из них 970 рублей приходится на дополнительные суммы оплаты труда; 3404 рубля – на взносы во внебюджетные фонды.

Продолжительность реализации проекта – 15 рабочих дней.

Далее приведена формула расчёта затрат на оплату аренды помещений (3):

$$Зар = Цар * Sар * Тк/30, \quad (3)$$

где Цар обозначает сумму месячной оплаты аренды 1 м^2 площади (в руб/(дни $\cdot$ кв.м));

Sар обозначает площадь арендуемых помещений (в м^2);

Тк обозначает срок работы (в днях).

Далее приведена формула расчёта Тк:

$$Тк = Тр * f, \quad (4)$$

где f обозначает показатель перевода рабочих дней в календарные (f=1,4);

Тр обозначает продолжительность реализации проекта (в днях).

Значение Тр в рабочих днях в рассматриваемом случае составляет 15 дней, в календарных (показатель Тк) – 21 день.

По следующей формуле рассчитывается значение показателя Sар – необходимая площадь арендуемых помещений; арендная плата, согласно договору, включает стоимость используемых коммунальных ресурсов (электроэнергии и отопления):

$$Sар = Чj * Sчел + 5, \quad (5)$$

где Чj обозначает численность задействованных сотрудников;

Sчел обозначает нормативы площади из расчёта на человека (Sчел составляет 6 м^2);

Sар = 2 * 6 + 5 = 17 м^2

Зар = 490 * 17 * 21/30 = 5 831 рублей

Далее приводится формула расчёта показателя Зкосв (косвенных затрат разработчика):

$$Зкосв = Зосн * Ккосв, \quad (6)$$

где Ккосв обозначает показатель косвенных затрат

(Ккосв составляет 1/1,5);

Таким образом, Зкосв = 121 241 = 12 124 рублей

Электронно-вычислительное оборудование, согласно классификации ОС предприятия, включается в 3-ю группу (имущество со сроком полезного использования 3-5 лет), подгруппа «Машины и оборудование»; в отношении данной подгруппы годовой норматив амортизационных отчислений равен 20,00/33,34% (т.е. в месяц – 1,67/2,78%).

По следующей формуле рассчитывается показатель Зам (месячная сумма амортизационных отчислений):

$$Зам = Сперв*На / 12*100\%, \quad (7)$$

где Сперв обозначает учитываемую на балансе первоначальную стоимость оборудования (в рублях);

На обозначает годовой норматив амортизации.

Сперв ПК – 11 400 рублей. Тк проекта – 21 календарный день (при средней численности дней в месяце, равной 30-ти). Далее приведена формула расчёта величины За (отчислений на амортизацию, входящих в состав проектных расходов):

$$За = За_{мес.} * 21/30, \quad (8)$$

За = (11 400 * 20%/ 12 * 100 %) * 21/30 = 133 рубля

Таблица 3.5 - **Смета затрат на проект разработки АСБУ**

№ п/п *1*	Статья расходов *2*	Общая сумма расходов (в рублях) *3*
1	Затраты на оплату труда исполнителей, включая:	16498
2	а) основную оплату труда;	12124
3	б) дополнительную оплату труда;	970
4	в) отчисления во внебюджетные фонды	3404
5	Косвенные расходы	12124
6	Оплата аренды помещений	5831
7	Расходы на материалы	13580
8	Отчисления на амортизацию	133
9	Суммарные расходы	48166

Анализируемым предприятием используется УСН; торговая наценка на реализацию проекта АСБУ составляет 16,2%. Таким образом, доход от реализации данного проекта составит 7 803 рубля (48 166 * 0,162); цена продажи – 55 969 рублей (166 * 1,162), что и составляет общий размер издержек на внедрение в организации АСБУ.

Таблица 3.6 - **Данные для расчета эффективности внедрения АСБУ**

№ п/п *1*	Наименование показателя *2*	Разработка и внедрение ПО *3*
1	Объем ИС (инвестируемых средств)	55969 руб.
2	Срок вложений	0,7 мес. (21 день)

3	Т – период использования ПО без значительных изменений	12 мес.

Таблица 3.7 **- Модель окупаемости АСБУ**

№ п/п *1*	Наименование характеристики *2*	Сумма *3*
1	Переменные затраты	2 772 руб./мес.
2	Постоянные затраты	55 969 рублей
3	Экономия	13 860 руб./мес.

По следующей формуле рассчитывается длительность периода окупаемости:

$$Ток1 = (Зпост / Э – Зпер) + Тиэ, \quad (9)$$

где Тиэ обозначает длительность инвестиционного периода (в мес.).

Поскольку интервал, в рамках оценки эффективности проекта, принимается равным месяцу, Тиэ (инвестиционный период) округляется до 1 месяца. $Ток_1$ (продолжительность периода окупаемости) будет составлять 6,05 месяца.

Действующая информационная система выступает, таким образом, для организации в качестве средства повышения эффективности бухучёта; при её использовании численность операций, выполняемых вручную, сокращается, за счёт чего снижаются трудозатраты бухгалтерии и риск неточностей, а также повышается эффективность работы отдела и управленческих решений, принимаемых на основе бухгалтерских данных.

Анализируемое предприятие ранее (т.е. до внедрения указанной системы) подвергалось штрафным санкциям со стороны уполномоченных органов за ошибки бухучёта, несвоевременную подачу отчетности, нарушение сроков оформления документов. Среднегодовая сумма таких санкций составляла 166 320 рублей (т.е. 13 860 рублей ежемесячно). За счёт внедрения системы процессы оформления документации были ускорены, что позволило своевременно предоставлять отчётность (налоговую, бухгалтерскую и т.д.).

Таким образом, экономия от внедрения АСБУ составляет 13 860 рублей в месяц.

Средством реализации проекта в рассматриваемом случае выступает ПО «1С:Предприятие 8.3»; в работе представлены расчеты ряда показателей, согласно которым ЧДД при применении в бухгалтерии указанного ПО будет достигнут годовой эффект в размере примерно 68 000 рублей.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Один из наиболее востребованных видов расчётов – это расчеты с контрагентами, т.е. поставщиками и потребителями. Это особенно важный вид расчётов для производственных предприятий, для которых ритмичность и эффективность работы обеспечиваются, прежде всего, посредством своевременных расчётов, что требует достаточной платёжеспособности и добросовестности деловых партнёров.

Любая операция, связанная с расчётами за приобретённые товары (услуги), как удалось установить в рамках настоящего исследования, должна быть, с помощью соответствующей проводки, отражена на бухгалтерских счетах, а также подтверждена соответствующими актами.

В частности, основанием для проведения расчетов с контрагентами выступают такие документы, как счёт-фактура, товарная накладная, акт приёмки или заверенный подписями участников договор. При отгрузке продукции (предоставлении услуг) без сопровождения надлежащих документов, поставке некачественного (испорченного) товара, отсутствии оплаченного товара или нарушения условий оплаты со стороны покупателя можно сделать вывод о том, что одна из сторон договора нарушает договорную дисциплину, вследствие чего либо расторгается договор, либо к нарушителю применяются соответствующие санкции. Любая оплаченная по договору сумма подтверждается соответствующими расчётными документами (кассовым чеком, банковской выпиской и пр.).

Значительное внимание в рамках контроля состояния расчетов с контрагентами уделяется показателям дебиторской и кредиторской задолженности, а также путям их оплаты.

В настоящей работе рассматриваются определения обоих видов задолженности. Погашение задолженностей, как правило, осуществляется посредством применения таких методов, как: взаимозачет требований, уступка права

требования, предоставление коммерческого кредита и т.д. (в соответствии с условиями договора).

В работе анализируются операции по списанию задолженности при истечении срока исковой давности или возникновения иных факторов, препятствующих взысканию задолженности. Такая задолженность в большинстве случаев списывается (в соответствии с учётной политикой компании) либо посредством отнесения на финансовые результаты, либо через формирование специального резерва по сомнительным задолженностям.

Следует принять во внимание, что для любой организации система ведения учета расчетов с контрагентами имеет существенное значение, поскольку данная система непосредственно связана с оборачиваемостью активов, упрочением договорной и расчетной дисциплины и обеспечением стабильного финансового состояния субъекта.

Любое предприятие по мере расширения и усложнения экономических связей и отношений с контрагентами совершенствует систему внутреннего контроля и учета расчетов с поставщиками и покупателями.

Таким образом, в рамках исследования был разработан комплекс предложений, направленных на повышение эффективности системы учета и подразумевающих, в числе прочего, автоматизацию бухгалтерского учета, утверждение рабочего плана счетов по видам деятельности предприятия, разработку регистров учета, обеспечивающих контроль текущего состояния кредиторской и дебиторской задолженностей, повышения качества обслуживая и лояльности к клиентам, внести дополнения в график документооборота, своевременно выявлять ошибки и неточности при ведении бухгалтерского учета и пр.

Таким образом, все поставленные в работе задачи были решены и цель была достигнута.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ

1. Гражданский кодекс Российской Федерации. Часть первая: Федеральный закон от 30 ноября 1994 г. №51-ФЗ. Часть вторая: Федеральный закон от 26 января 1996 г. №14-ФЗ (в ред. от 30 ноября 2020 г. №363-ФЗ). – М.: ИНФРА-М, 2021. С. 3-145.
2. Налоговый кодекс Российской Федерации. Часть первая: Федеральный закон от 31 июля 1998 г. №146-ФЗ. Часть вторая: Федеральный закон от 31 июля 1998 г. №146-ФЗ (в ред. от 30 ноября 2020 г. №359-ФЗ) . – М.: ИНФРА-М, 2021. С. 3-265.
3. Федеральный закон от 06.12.2011 №402-ФЗ (ред. от 28.09.2014) «О бухгалтерском учете» (в ред. от 28 ноября 2020 г. №339-ФЗ) // Информационно-правовая система «Гарант».
4. Федеральный закон от 30.12.2008 №307-ФЗ (ред. от 01.07.2011) «Об аудиторской деятельности» (в ред. от 21 ноября 2020 г. №327-ФЗ) // Информационно-правовая система «Гарант».
5. Агеева В. И. Дебиторская задолженность: правовые и налоговые аспекты, риски и рычаги влияния// Менеджмент сегодня. 2022 - №1 –
6. Агеева Е. И. Кредитная политика как инструмент управления дебиторской задолженностью // Финансовый менеджмент. - 2021. - №6. – С. 22-3
7. Аудиторские ведомости. –2020 г. – №10. – С. 45-56.
8. Белов А.А., Белов А.Н. Бухгалтерский учет. Теория и практика. Учебник. – М.: ЭКСМО, 2020. – 624с.
9. Бердышев С.Н., Цыбина Н.В. «Первичка» для бухгалтера. Учебник. – М.: Изд-во Бератор-Паблишинг, 2021. – 272.
10. Богомолов А. М. Управление дебиторской и кредиторской задолженностью как элемент системы внутреннего контроля в организации // Современный бухучет. – 2021. - №5. – С. 46-51

11. Борисов Р.И. Расплатились собственным векселем? Расчет налогов по новым правилам // Главбух. – 2020. - №4. – С. 43 – 46.

12. Борисова С.М. Оформление счетов-фактур: на что обратить внимание // Бухгалтерский учет. – 2019. - №11. – С. 41 – 44.

13. Бухгалтерский учет / Под ред. А.Д. Ларионова. – М.: «Проспект», 2020. – 392 с.

14. Бухгалтерский учет: Учебник / Под ред. П.С. Безруких. – 5-е изд., перераб. и доп. – М.: Бухгалтерский учет, 2020. – 736 с.

15. Бухгалтерский учет: Финансовый учет. Управленческий учет. Финансовая отчетность: учебное пособие / Н.К. Муравицкая, Г.И. Лукьяненко. - М.:КНОРУС, 2020.-528с.

16. Бухгалтерский учет: Учебник для студентов вузов. Учебник / Под ред. Ю.А. Бабаева, И.П. Комисаровой. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2014. – 527 с.

17. Вагапова А. Оплата поставщикам со счетов третьих лиц.// Финансовая газета. – 2020. - №3. – С.6.

18. Варенкова И. Бухгалтерский учет. М.: Финансы и статистика. 2019. – 208с.

19. Васильева Н.А. Учетная политика организации//Бухгалтерский учет.-2020.- №24.- С. 31-35.

20. Вещунова Н.Л, Фомина Л.Ф. Бухгалтерский учет: Учебник.-2-е изд., перераб. и доп. – М.: Финансы и статистика, 2019.

21. Войко А.В. Аудиторская проверка учета кредиторской задолженности организации.// Аудиторские ведомости. – 2020. - №7. – С.15-19.

22. Войко А. В. Оценка влияния дебиторской задолженности на формирование финансовых результатов предприятия // Финансовый менеджмент. – 2021. - №4. – С. 37-42

23. Вещунова Н.Л. Бухгалтерский и налоговый учет: учеб. – 3-е изд. перераб. и доп. – М.: ТК Вельби, Изд-во Проспект, 2021. – 848 с.

24. Гусев А.Н. Проверка учета денежных средств // Ревизии и проверки финансово-хозяйственной деятельности. – 2021. – № 1. – С. 15-21.

25. Гусева Т.М., Шеина Т.Н. Основы бухгалтерского учета: теория, практика, тесты: Учеб. пособие.-4-е изд.. – М.: Финансы и статистика, 2021.

26. Головизина А.Т., Архипова О.И.. Теория бухгалтерского учета. Курс лекций. - М.: ОАО «ТК Велби», 2019. – 216 с.

27. Гиляровская Л.Т. Экономический анализ: Учебник для вузов. – 4-е изд., доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2021. – 615 с.

28. Гавриков М. Особенности управления дебиторской задолженностью в российских компаниях // Управление корпоративными финансами. 2022. - №3. – С. 27

29. Дугин П.И., Дугина Т.И., Сысоева М.Г., Рычагова М.А., Матвеева Т.В. Организационно-экономический механизм оптимизации денежных потоков: Учебное пособие. – Ярославль: Изд-во ФГОУ ВПО ЯГСХА, 2020. – 78 с.

30. Доброногова Е.Н. Как учесть возврат товара поставщик.// Главбух. Приложение «Учет в торговле». – 2020. - №3. – С.15-16.

31. Данилевский Ю.А., Аудит: учебное пособие. – М.:ИД ФБК-ПРЕСС, 2019. -234 с .

32. Джалаев.Т. К. Анализ дебиторской и кредиторской задолженности предприятия // Экономический анализ: теория и практика. – 2022. - №7. – С. 58-65

33. Донцова Л.В., Никифорова Н.А. Анализ бухгалтерской отчетности. – М.: ДИС, 2019. – 391 с.

34. Денисова Л. А. Формирование и погашение кредиторской задолженности // Финансы. – 2022. - №8. – С. 28-30

35. Егорова О. К. Не пренебрегайте товарно-транспортными накладными // Главбух. – 2020. №5. – С. 86 – 89.

36. Зуйкова Л. А. Кассовые операции в структурных подразделениях // Новая бухгалтерия. – 2020. – № 3. – С. 20-23.

37. Захарьин В.Р. Бухгалтерский и налоговый учет суммовых и курсовых разниц // Финансовые и бухгалтерские консультации. – 2020. – № 5. – С. 8-11.

38. Ивашкевич В. Б. Анализ дебиторской задолженности // Бухгалтерский учет. 2019. - №6. – С. 19

39. Крейнина М. Н. Управление движением дебиторской и кредиторской задолженности предприятия // Финансовый менеджмент. – 2009. - №3 - С. 11

40. Кузьмин Г. Кредиторская задолженность // Бухгалтерской приложение к газете «Экономика и жизнь». - 2022. - №32. – С. 16

41. Лытнева Н. А., Малявкина Л. И., Федорова Т. В. Бухгалтерский учет. Учебник. – М.: ФОРУМ: ИНФРА-М, 2014. – 496 с.

42. Муравицкая Н.К., Лукьяненко Г.И. Бухгалтерский учет. Учебник. – М.: Финансы и статистика, 2021. – 544с.

43. Мальцев А. С. Оптимизационные методы управления ликвидностью компании // Финансовый менеджмент. – 2022. - №3. – С. 16-29

44. Пономарева Г.А. Самоучитель по бухгалтерскому учету: Учебно-практическое пособие. – М.: Изд-во «ОМЕГА Л», 2020. – 161 с.

45. Петров А. М. Контроль за движением дебиторской и кредиторской задолженности // Современный бухучет. – 2021. - №9. – С. 38-45

46. Поленова С.Н. Учет денежных документов // Бухгалтерский учет в издательстве и полиграфии. – 2020. – № 7. – С. 15-17.

47. Слатецкая, Н.Ю. Планирование аудиторской проверки. // С. 14

48. Словарь аудитора и бухгалтера / Л.Ш. Лозовский и др.– М.. ИНФРА-М, 2014 г. – 874 с.

49. Стефанова С.Н., Ткаченко И.Ю. Бухгалтерский учет: Учебное пособие. – Ростов Н/Д: Издательский центр «МарТ», 2020. – 384 с.

50. Суглобова Н.А. Организация и учет денежных средств и денежных документов // Консультант бухгалтера. – 2020. – № 7. – С. 4-10.

51. Финансово – кредитный энциклопедический словарь / под общ. Ред. д.э.н., проф. А. Г. Грязновой. – М.: Финансы и статистика, 2021. – 1168 с.

52. Финансовый учет: Учебник / Под ред. В.Г. Гетьман. –4-е изд., перераб. и доп. – М.: Финансы и статистика, 2020. – 784 с.

53. Широбоков В.Г. Бухгалтерский финансовый учет: учебное пособие / В.Г.Широбоков, З.М.Грибанова, А.А.Грибанов. – М.: КНОРУС, 2014- 672 с.

54. Шуляк П.Н. Финансы предприятий. – М.: Издательский Дом «Дашков и К», 2014.- 697 с.

55. Щербакова В.И. Теория бухгалтерского учета: Учебник – М.: Инфра-М, 2020 – 352 с.

56. Интернет-портал о бухгалтерском учете и аудите: http://www.audit-it.ru/