

УДК: 657.633.5

***СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ ВНУТРЕННЕГО КОНТРОЛЯ  
В РАСЧЕТАХ С ПОКУПАТЕЛЯМИ И ЗАКАЗЧИКАМИ***

***Уколова Е.С.***

*Студентка*

*Национальный исследовательский ядерный университет «МИФИ»*

*Россия, г. Москва*

***Комарова М.А.***

*Студентка*

*Национальный исследовательский ядерный университет «МИФИ»*

*Россия, г. Москва*

***Аннотация***

В наше время остро стоит проблема неплатежеспособности дебиторов. Огромные суммы дебиторской задолженности приводят к соответствующим убыткам, потому что прерванный денежный цикл негативно влияет на все процессы, протекающие на предприятии, и тем самым усложняет их и замедляет. Целью данного исследования является разработка дополнительных способов и методов влияния на дебиторскую задолженность. Акцент сделан на снижение её процентного значения в валюте баланса путем введения бонусной системы для стимулирования своевременного погашения задолженности покупателями. В данной статье в частности рассмотрен такой прием контроля состояния платежей, который подразумевает введение дополнительных субсчетов, дифференцирующих дебиторскую задолженность по срокам. При использования предложенных авторами новых приемов можно добиться качественных изменений в дебиторской задолженности предприятия, то есть её уменьшения.

**Ключевые слова:** покупатели и заказчики, система внутреннего контроля, дебиторская задолженность, неплатежеспособность, финансовый цикл.

***IMPROVEMENT OF THE INTERNAL CONTROL SYSTEM IN ACCOUNTS  
WITH BUYERS AND CUSTOMERS***

***Ukolova E.S.***

*Student*

*National Research Nuclear University «MEPhI»*

*Moscow, Russia*

***Komarova M.A.***

*Student*

*National Research Nuclear University «MEPhI»*

*Moscow, Russia*

**Annotation**

Nowadays, exists an acute problem of insolvency of debtors. Huge amounts of accounts receivable lead to corresponding losses, because the interrupted money cycle has a negative effect and thus complicates and slows down all the processes occurring in the enterprise. Therefore, the purpose of this study is to develop ways and methods to improve control over the state of accounts receivable, reducing its percentage value in the balance currency by introducing a bonus system to encourage timely repayment of buyer's debts. Among others, this article will evaluate the method of control over the status of payments, which implies the introduction of additional sub-accounts that differentiate accounts receivable by maturity. As a result of using these techniques, the quality of the company's receivables will have a positive trend.

**Keywords:** buyers and customers, internal control system, receivables, insolvency, financial cycle.

Расчетные операции с покупателями и заказчиками оказывают прямое влияние на финансовый результат хозяйственной деятельности предприятия. Актуальность выбранной темы обусловлена важной ролью правильной организации таких расчётных отношений. Эффективность работы предприятия напрямую зависит от принятия правильных управленческих решений, которые в том числе зависят от корректного ведения бухгалтерского учета и правильно функционирующей системы внутреннего контроля. Наиболее вероятная причина низкоэффективной функциональности у подавляющего числа новоиспеченных организаций связана с тем, что значительная процентная доля валюты баланса приходится на дебиторскую задолженность, что приводит к выбытию из оборота денежных средств и как следствие снижению эффективности функционирования предприятия в целом. Некоторым организациям приходится компенсировать выведенную из оборота часть денежных ресурсов в виде дебиторской задолженности за счет заемных средств, при этом их значительная часть предоставляется кредитными организациями в формате векселей. Зависимость организации от полученных кредитов снижает финансовую устойчивость экономического субъекта, в то время как высокий её показатель - это залог стабильного производства. Влияние на финансовую устойчивость экономического субъекта оказывают такие внешние факторы как экономические условия хозяйствования и платежеспособность дебиторов.

Наличие дебиторской задолженности по своей сути благоприятное явление в связи с тем, что организация уже выполнила свою часть сделки и контрагенты ей остаются должны, однако это имеет и негативную сторону. Основопологающим фактором функционирования предприятия является

кругооборот денежных средств и их эквивалентов. Всякая хозяйственная операция так или иначе направлена на дальнейшее получение прибыли. По сути, каждый экономический цикл должен привести к возобновлению денежных средств. Поэтому на любой экономической субъект необоснованное увеличение размера дебиторской задолженности может оказать очень негативное влияние. Также очень важным аспектом является качество дебиторской задолженности. Оно может быть снижено вследствие того, что значительная доля контрагентов не погашает свои обязательства в установленные сроки, тем самым образовав сальдо на счетах расчетов с покупателями и заказчиками. Как правило, такая задолженность числится продолжительное время, а может быть и вовсе не погашена, к примеру, по причине банкротства контрагента-должника. Чтобы избежать этого, необходимо сократить до минимума дебиторскую задолженность с высокой степенью риска, в положенный срок выставлять клиентам платёжные счета, а также отслеживать своевременную оплату, а при наличии задолженности, по которой истек срок исковой давности, списывать ее в соответствии с методологией бухгалтерского учета. В дополнение к вышесказанному, важно регулярно отслеживать изменения дебиторской задолженности и проводить ее анализ, чтобы своевременно выявить просроченную задолженность и прибегнуть к процедуре создания резервов по сомнительным долгам, либо выявить безнадежную задолженность и своевременно списать ее в соответствии с нормативным регулированием. Такой анализ должен проводиться на основании инвентаризации дебиторской задолженности, что позволит заблаговременно выявить задолженность, которая находится в зоне риска. Поэтому для улучшения качества дебиторской задолженности следует проводить ее на регулярной основе. Однако инвентаризация взаиморасчетов является достаточно трудозатратной процедурой и для ее упрощения в настоящее время практикуется автоматическая дифференциация дебиторской

задолженности по срокам. Этот прием контроля осуществляется в три этапа. Сначала всю дебиторскую задолженность, хранящуюся на 62-ом счете, следует подразделить по срокам погашения, далее подразумевается введение дополнительных субсчетов представленных в таблице 1.

Таблица 1. Введение дополнительных субсчетов

Субсчет	Характеристика	Сроки
62.1.н	«Нормальная»	Подразумевает запас времени для погашения обязательства покупателем
62.1.р	«В зоне риска»	Приближается крайний срок для погашения обязательства
62.1.п	«Просроченная»	Нарушены сроки по погашению задолженности

Далее следует разработать регламент по переносу с одного субсчета на другой при приближении дедлайна оплаты, а также при наступлении предусмотренных случаев закрытия задолженностей. При этом необходимо автоматизировать такой контроль: когда сроки по погашению задолженности подходят к концу, то должно приходиться оповещение об этом. Это позволит руководителю отдела продаж ежемесячно иметь оперативную сводку по состоянию платежей и в зависимости от нее вносить корректировки в планирование. Такой способ контроля позволит без дополнительного проведения трудоемких инвентаризационных процедур своевременно выявлять проблемную дебиторскую задолженность и предпринимать соответствующие меры, связанные с напоминанием покупателю о его обязательствах перед организацией.

Любая компания нуждается в регулярном анализе, поэтому своевременное обнаружение проблемных задолженностей и соответственно улучшение эффективности системы внутреннего контроля может значительно повысить результативность ведения хозяйственной деятельности в целом. Распространенным недостатком системы внутреннего контроля является то, что при заключении договоров основное внимание при проверке добросовестности и платёжеспособности уделяется новым клиентам. В результате серьёзную

проверку все клиенты проходят единожды, а далее, при переходе их в разряд долгосрочных, чаще всего перестают проверяться компанией. Однако следует уделять не меньшее внимание и долгосрочным клиентам, потому что непредвиденные обстоятельства неизбежно приводят к непредвиденным расходам.

Одной из наиболее распространенных проблем в наше время является некорректное оформление договоров, или вообще отсутствие обязательной первичной документации, что при возможной налоговой проверке может привести к неблагоприятным последствиям в виде санкций. Поэтому в качестве урегулирования данной проблемы следует разработать внутреннюю систему дисциплинарного депремирования. К примеру, каждый контрагент, как правило, закреплен за конкретным менеджером компании, на которого и следует возложить ответственность за наличие оригиналов и правильность оформления первичной документации, входящих в сферу его ответственности. К негативным явлениям относится и частое нарушение графика документооборота, поэтому следует в Положении о материальном стимулировании работников закрепить их ответственность за каждый этап прохождения первичной документации в части сроков обработки. Поскольку ответственность будет возложена на определенных сотрудников, то для урегулирования этих проблемных участков системы внутреннего контроля следует ввести депремиальные меры за отсутствие или некорректно оформленную первичную документацию, а также за нарушения сроков ее обработки.

Экономический цикл всегда замедлен, если компания работает по кредитной системе, то есть, сначала отгрузка, а уже после - оплата. Это увеличивает вероятность возникновения убытков. Однако если компания не является ведущей на рынке, то диктовать более выгодные для себя условия покупателям не представляется возможным, поэтому, чтобы снизить

вероятность образования просроченной или безнадежной дебиторской задолженности и тем самым увеличить оборачиваемость активов в виде денежных средств, рекомендуется ввести программу стимулирования покупателей. Чтобы у покупателей был стимул погашать свою задолженность в установленные сроки, необходимо ввести бонусную систему. Например, при погашении покупателем своего обязательства вовремя ему предоставляется скидка в размере 3% от реализации. Это повлечет за собой определенного размера расходы, однако в связи с повышением оборачиваемости денежных средств эффективность работы предприятия повысится, окупив понесенные дополнительные издержки.

Правильно функционирующая система внутреннего контроля позволит избежать негативных последствий в виде санкций со стороны контролирующих органов, что в свою очередь позволит развиваться и расцветать бизнесу. Рациональная организация расчётов с покупателями и заказчиками способствует не только укреплению договорной и расчётной дисциплины, но и сокращению дебиторской задолженности, ускорению оборачиваемости оборотных средств и, следовательно, улучшению финансового состояния предприятия.

### **Библиографический список:**

1. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая)" от 05.08.2000 N 117-ФЗ (редакция от 15.04.2019)
2. Трудовой кодекс Российской Федерации от 30.12.2001 № 197-ФЗ (в редакции от 01.04.2019)
3. Письмо ФНС РФ от 27.01.2006 N ММ-6-03/85@ "О проведении инвентаризации в соответствии с пунктом 1 статьи 2 Федерального закона от 22.07.2005 N 119-ФЗ"

4. Богаченко, В.М. Бухгалтерский учет: Практикум: Учебное пособие / В.М. Богаченко, Н.А. Кириллова. - Рн/Д: Феникс, 2017. - 398 с.
5. Богомолов А.М. Управление дебиторской и кредиторской задолженности как элемент внутреннего контроля в организации//Современный бухучет. 2015. - №5. - с. 20-22
6. Васильчук, О.И. Бухгалтерский учет и анализ: Учебное пособие / О.И. Васильчук, Д.Л. Савенков; Под ред. Л.И. Ерохина. - М.: Форум, НИЦ ИНФРА-М, 2017. - 496 с.
7. Голикова, Е.И. Бухгалтерский учет и бухгалтерская отчетность: реформирование / Е.И. Голикова. - М.: ДиС, 2017. - 224 с.
8. Когденко, В. Г. Методология и методика экономического анализа в системе управления коммерческой организацией: монография / В.Г. Когденко. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2008. - 543 с.
9. Федоренко И. В. Аудит: Уч./Федоренко И. В., Золотарева Г. И. - М.: НИЦ Инфра-М, 2016. - 272 с.
10. <http://www.consultant.ru/>
11. <http://www.garant.ru/>
12. <https://www.glavbukh.ru/>
13. <https://www.minfin.ru/>
14. <https://www.audit-it.ru/>

*Оригинальность 92,54%*