

УДК 657

ОСОБЕННОСТИ УЧЁТА РАСЧЁТОВ С ПОКУПАТЕЛЯМИ И ЗАКАЗЧИКАМИ

Бачуринская И.Н.

к.э.н., доцент,

Вятский государственный университет,

Киров, Россия

Марковская М. А.

студент,

Вятский государственный университет,

Киров, Россия

Аннотация

В статье рассматриваются особенности учёта расчётов с покупателями и заказчиками, которые формируют наибольшую долю дебиторской задолженности в оборотных активах организации (предприятия). Также анализируются проблемы, возникающие при нерациональном ведении учёта расчётов с покупателями, и их отрицательные последствия на функционирование предприятия в современных условиях. Актуальность выбранной темы состоит в том, что экономическая эффективность деятельности организации во многом зависит от целесообразного управления обязательствами заказчиков и своевременного их выполнения. Так как от правильного ведения учёта расчётов с покупателями будет зависеть скорость высвобождения денежных средств для организации, что в свою очередь отражается на степень ликвидности и уровень обращения оборотных активов.

Ключевые слова: учёт расчётов с покупателями, дебиторская задолженность, оборотные активы, обязательства, налог на добавленную стоимость.

FEATURES OF ACCOUNTING FOR SETTLEMENTS WITH BUYERS AND CUSTOMERS

Bachurinskaya I.N.

candidate of economic sciences, docent,

Vyatka State University,

Kirov, Russia

Markovskaya M.A.

student,

Vyatka State University

Kirov, Russia

Abstract

The article discusses the features of accounting for settlements with buyers and customers, which form the largest share of accounts receivable in the current assets of an organization (enterprise). The problems arising from irrational accounting of settlements with customers and their negative consequences on the functioning of the enterprise in modern conditions are also analyzed. The relevance of the chosen topic lies in the fact that the economic efficiency of the organization's activities largely depends on the expedient management of customer obligations and their timely fulfillment. Since the speed of the release of funds for the organization will depend on the correct accounting of settlements with customers, which in turn affects the degree of liquidity and the level of circulation of current assets.

Keywords: accounting for settlements with customers, accounts receivable, current assets, liabilities, value added tax.

Процесс взаимодействия с покупателями и заказчиками на сегодняшний день является трудоёмким. Это связано с экономическим развитием рынка в

стране, долей иностранного капитала в экономике, а также с объёмом экспорта и импорта различных товаров отечественных и зарубежных производителей.

В последние годы учёт расчётов с покупателями и заказчиками выходит на первый план при оценке деятельности организации (предприятия), так как без данного учёта невозможно осуществить продажу произведённой продукции или рассчитать показатели эффективности использования тех или иных средств.

Для более полной характеристики рассматриваемого вопроса необходимо остановиться на понятии учёта расчётов с покупателями и заказчиками.

Под учётом расчётов с покупателями и заказчиками понимается непрерывный процесс систематизации информации о денежных поступлениях от покупателей, которые заключают договор с организацией и в дальнейшем несут определённые обязательства, где основным документом при расчётах по НДС является счёт-фактура, универсальный передаточный акт. [1, с.136]

Вся информация по расчётам с покупателями формируется на 62 счёте. Данный счёт отражает в бухгалтерском учёте дебиторскую задолженность, которая включается в состав оборотных активов и непосредственно отражается во втором разделе бухгалтерского баланса.

Стоит также рассмотреть классификацию дебиторской задолженности, которая была составлена авторами на основе теоретических сведений (рис. 1). Авторы считают, что дебиторская задолженность может быть рассмотрена с 2 точек зрения. А именно задолженность может быть представлена по видам и по срокам действия.

Предполагается, что основными критериями при характеристике дебиторской задолженности по видам являются:

1. Виды объектов, которые стали основанием для формирования дебиторской задолженности (товары, услуги или работы);
2. Виды лиц, которые несут дебиторскую задолженность;

3. Способы формирования дебиторской задолженности за счёт долговых бумаг.

Критерием задолженности по срокам является период, в течение которого существует дебиторская задолженность до года или более 12 месяцев.



Рис. 1 – Классификация дебиторской задолженности

В большинстве случаев дебиторская задолженность подразумевает задолженность за товары и услуги организации.

Для организации дебиторская задолженность выступает как сумма долгов, причитающихся со стороны других юридических или физических лиц. [3, с. 111]

При продаже продукции организация с покупателем определяют сроки отгрузки, ответственного за транспортировку заказа, объёмы поставки заказа и многое другое.

Поэтому процесс работы с контрагентом (заказчиком) может длиться долгий период, что негативно сказывается на оборачиваемости дебиторской

задолженности и ликвидности. В момент закупки продукции все факторы могут указывать на достаточную платёжеспособным заказчика, но в силу постоянно меняющихся рыночных условиях его платёжеспособность может снизиться к дате полной оплаты покупки.

Также в результате взаимодействия с покупателем у организации могут сложиться новые отношения с транспортными компаниями, если нет возможности самим перевозить заказ или у контрагента отсутствуют транспортные средства.

Практика показывает, что появляются риски поломки продукции при некачественно оказанных услугах транспортной компании. Это приводит к возникновению вопросов по учёту расчётов с покупателями и заказчиками.

Естественно, транспортная компания в таком случае будет нести ответственность за не сохранность груза согласно статье 796 Гражданского кодекса Российской Федерации. Но на установление ответственности требуется также большое количество времени и материальных затрат.

Следует отметить, что некоторые положения, высказанные здесь, носят аналитический характер и не исключают других точек зрения на учёт расчётов с покупателями и заказчиками.

Но любая компания при осуществлении такого учёта должна базироваться на минимизации роста дебиторской задолженности.

Ведь оборотные активы должны увеличиваться за счёт перетекания денежных средств из дебиторской задолженности в денежные активы, чтобы снизить риск влияния инфляции и обеспечить финансовую устойчивость организации (предприятия).

Особое значение в свете учёта расчётов с покупателями и заказчиками приобретает начисление налога на добавленную стоимость.

Налог на добавленную стоимость или НДС – это один из сложных налогов для расчётов, хотя и является косвенным налогом. НДС в учёте

расчётов с покупателями и заказчиками начисляется при реализации продукции, работ или услуг.

К сожалению, основной проблемой НДС является учёт расчёта его базы для начисления. Так как некорректный расчёт базы может привести к неправильному подсчёту налога, а значит возникает неточность в уплате НДС. Именно это может стать основанием для налогового правонарушения при проверках государственными органами, что за собой несёт ответственность для организаций (предприятий).

Из понятия об учёте расчётов с покупателями и заказчиками говорилось, что счёт-фактура является обязательным документом, так как он законодательно закреплён и ведение данного документа определяется Правительством РФ.

Многочисленные исследования показывают, что в действительности покупатели часто отказываются от продукции.

Поэтому важным моментом при учёте расчётов с покупателями и заказчиками является правильность возврата продукции на склад и пересчёт по НДС. [2, с. 76]

В результате изучения был получен материал, анализ которого позволил заключить, что учёт расчётов с покупателями и заказчиками требует совершенствования на любом предприятии.

С целью повышения эффективности учёта расчетов с покупателями и заказчиками на основе вышеизложенных проблем можно привести ряд пунктов, которые позволят избежать отрицательных моментов в процессе работы с контрагентами по поставке продукции, услуг или работ:

1. Использовать запланированные платежи для постоянных покупателей.

Это означает, что каждый контрагент в праве самостоятельно решать какой способ оплаты ему подойдёт лучше: оплата частями или за всю группу поставок;

2. Чтобы придерживаться главного принципа бухгалтерского учёта (полноты и достоверности информации), необходимо следить за оплатой каждого документа. Можно проводить инвентаризацию дебиторской задолженности чаще;

3. В документах могут быть прописаны лимиты дебиторской задолженности.

Обычно их применяют к тем покупателям, которые работают с организацией впервые и еще не получили статус надёжного контрагента. Таким покупателям рекомендуется оплачивать продукцию частями, что частично снизит риск неплатежей;

4. Реализовывать по установленным и фиксированным ценам продукцию. Это будет влиять на упрощение расчётов по НДС. Также это позволит обеспечить финансовую стабильность на будущий период для организации;

5. Попробовать использование скидок на ряд продукции. Так вырастет выручка организации, что повысит коэффициент оборачиваемости оборотных средств и снизится продолжительность оборачиваемости активов.

Результаты проведенного анализа позволяют сделать некоторые частные выводы, представляющие интерес для исследования:

1. Учёт расчётов с покупателями и заказчиками имеет большой спектр научных направлений, которые необходимо учитывать, постоянно рассматривать и совершенствовать в зависимости от того, как меняется окружающая обстановка на рынке покупателей;

2. С одной стороны, величина дебиторской задолженности может указывать высокий спрос продукции. Но с другой, это высокий риск неплатёжеспособности покупателей в будущем. Поэтому чем ниже данная величина в бухгалтерском балансе, тем успешнее использование оборотных активов предприятием;

3. От рационального ведения учёта расчётов с покупателями и заказчиками зависит величина прибыли организации, а значит и её рентабельность деятельности в целом.

Библиографический список:

1. Бухгалтерский учет и аудит: учебник для бакалавриата и магистратуры / А. В. Зонова, И. Н. Бачуринская, Т. М. Рогуленко [и др.]. - Москва: КНОРУС, 2020. – 568с. – (Бакалавриат и магистратура).
2. Магомадов Ш. А., Джанаралиев Ш. Ш. Налог на добавленную стоимость: особенности и отличия от налога с продаж / Ш. А. Магомадов, Ш. Ш. Джанаралиев // Economy and business – 2019. - №3–4 [Электронный ресурс]. — Режим доступа — URL:cyberleninka.ru (Дата обращения 27.04.2022)
3. Сурикова Е. А. Дебиторская задолженность как ключевой инструмент управления оборотными активами компании / Е. А. Сурикова // Economy and business – 2021. - №71 [Электронный ресурс]. — Режим доступа — URL:cyberleninka.ru (Дата обращения 27.04.2022)

Оригинальность 95%