

УДК 657.1

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ОРГАНИЗАЦИИ И МЕТОДИКИ УЧЕТА РАСЧЕТОВ С ПОКУПАТЕЛЯМИ И ЗАКАЗЧИКАМИ

Колесникова Е.В.

канд.экон. наук, доцент,

ФГАОУ ВО «КФУ им. В.И. Вернадского»,

г.Симферополь, Россия

Бейтуллаева Л.Р.

студент бакалавриата,

ФГАОУ ВО «КФУ им. В.И. Вернадского»,

г.Симферополь, Россия

Аннотация

В статье рассматриваются методы совершенствования организации и методики учета расчетов с покупателями и заказчиками. Актуальность темы состоит в том, что от надежности и достоверности учета расчетов с покупателями и заказчиками зависят финансовые результаты и финансовое состояние субъекта хозяйственной деятельности. Ошибки в бухгалтерском учете расчетов с контрагентами могут серьезно нарушить финансовую устойчивость организации. Следовательно, необходимо совершенствовать бухгалтерский учет расчетов для эффективного функционирования деятельности организации и успешных результатов финансовых показателей. Описан современный подход учёта расчётов с покупателями и заказчиками, основанный на применении новых информационных технологий и программных решений.

Ключевые слова: покупатели, заказчики, совершенствование, учет, расчеты, оптимизация, ошибки, информационные технологии.

**IMPROVING THE ORGANIZATION AND METHODOLOGY OF
ACCOUNTING FOR SETTLEMENTS WITH CUSTOMERS AND
CUSTOMERS**

Kolesnikova E.V.

*Candidate of Economics, Associate Professor,
Institute of Economics and Management
V.I. Vernadsky Crimean Federal University
Simferopol, Russia*

Beytullayeva L.R.

*undergraduate student,
Institute of Economics and Management
V.I. Vernadsky Crimean Federal University
Simferopol, Russia*

Annotation. The article discusses methods for improving the organization and methods of accounting for settlements with customers and customers. The relevance of the topic lies in the fact that the financial results and financial condition of the business entity depend on the reliability and reliability of accounting for settlements with customers and customers. Errors in accounting for settlements with counterparties can seriously disrupt the financial stability of an organization. Therefore, it is necessary to improve the accounting of calculations for the effective functioning of the organization's activities and the successful results of financial indicators. A modern approach to accounting for settlements with customers and customers based on the use of new information technologies and software solutions is described.

Keywords: buyers and customers, improvement, accounting, optimization, errors, accounting.

Грамотный учет расчетов с покупателями и заказчиками является важным фактором для успешной деятельности любой организации. На данном участке бухгалтерского учета так же, как и в учете в целом могут возникать ошибки, которые следует вовремя выявить и исправить. Признавая наличие недостатков в учете, необходимо минимизировать ошибки в этой области, поскольку они напрямую влияют на финансовые результаты и в дальнейшем могут привести к убыткам на предприятии. Для этого требуется определить недостатки и проблемы текущего состояния учета расчетов с покупателями и заказчиками, нуждающиеся в совершенствовании.

Учет расчетов с покупателями и заказчиками ведется на счете 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками», по дебету которого отражается задолженность за товары, работы и услуги, а по кредиту – погашение задолженности [1].

Аналитический учет по счету 62 должен строиться таким образом, чтобы обеспечить подробную информацию пользователям по покупателям и заказчикам, в разрезе:

- каждого счета, выставленного покупателю;
- по авансам полученным;
- по документам, неоплаченным в срок;
- по расчетам векселями, по которым не наступил срок получения денежных средств.

При этом стоит отметить, что в условиях рыночных отношений, у отгрузивших товары, выполнивших работы, оказавших услуги, остается риск неуплаты со стороны своих контрагентов по договорам. В связи с этим, у организации могут образоваться сомнительные, и даже безнадежные долги [1].

Согласно ст. 266 НК РФ «сомнительный долг – это любая задолженность, если она не погашена в сроки, установленные в договоре, и не обеспечена залогом, поручительством, банковской гарантией» [4].

Безнадежным долгом признается долг, по которому истек установленный срок исковой давности, т.е. три года, а также такой долг, по которому обязательство прекращено вследствие невозможности его исполнения на основании акта государственного органа или ликвидации организации [4].

Стоит отметить, что для регулирования учета расчетов с покупателями и заказчиками необходимо:

- проводить проверку и анализ просроченных задолженностей;
- следить за дебиторской и кредиторской задолженностями;
- осуществлять проверку соблюдения условий договоров, сроков оплаты и т.д. с контрагентами;
- проводить инвентаризацию расчетов с покупателями и заказчиками;
- проводить контроль денежных поступлений от контрагентов;
- создавать резервы по сомнительным долгам;
- составлять акты сверок задолженностей и т.д.

В сфере расчетов с покупателями и заказчиками нередки случаи, когда предприятия не в полной мере соблюдают требования нормативно-правовых актов. К распространенным нарушениям относится: отсутствие или некорректное оформление договоров с контрагентами; неполное или неправильное заполнение первичной документации; ошибки в оформлении претензий, а также нарушения в процессе регистрации документов, включая несвоевременную регистрацию; принятие к учету первичных учетных документов при отсутствии обязательных реквизитов; использование неунифицированных форм [5].

В дополнение к указанным ошибкам, в бухгалтерском учете расчетов с покупателями и заказчиками могут возникать недочеты, связанные с некорректным отражением информации на счетах синтетического и аналитического учета. На это влияют, в частности, условия заключенных договоров, а также то, насколько полно обе стороны выполнили свои обязательства.

Для того чтобы определить способы совершенствования процесса расчетов с покупателями и заказчиками, надо обозначить недостатки на данном участке учета. На основании вышеизложенных ошибок, приведем еще некоторые из них:

1) Недостоверные данные в первичных учетных документах могут привести к дальнейшим ошибкам и в финансовой отчетности.

2) Неисполнение покупателем своих обязательств перед организацией, что приводит к задержкам в оплате счетов и ставит под угрозу финансовую стабильность предприятия.

3) Неправильное ведение бухгалтерского и налогового учета, в частности, некорректное определение сроков исковой давности, что может повлечь за собой несвоевременное списание долгов.

4) Неорганизованный документооборот, который может привести к задержкам в выставлении счетов, несвоевременному учету платежей и ошибкам в расчетах.

5) Неправильное распределение обязанностей, совмещение функций у одного сотрудника, что так же повышает риск ошибок и увеличения объема работы на одного работника.

6) Недостаточная автоматизация бухгалтерского учета приводит к увеличению трудозатрат, объема бумажной работы, ухудшению контроля денежных поступлений и др.

7) Недостаточный внутренний контроль (отсутствие регулярных сверок расчетов с контрагентами, неэффективный контроль за просроченной задолженностью), что приводит к увеличению риска убытков на предприятии.

Совершенствование процесса учета расчетов с покупателями и заказчиками направлены на повышение эффективности, достоверности и прозрачности учета на данном участке бухгалтерского учета.

Рассмотрев вышеизложенные недостатки в учете, приведем некоторые способы совершенствования учета расчетов с покупателями и заказчиками:

1. Для минимизации ошибок в учете необходимо усилить внутренний контроль, включая обязательную проверку первичной документации. Следует регламентировать порядок предоставления документов в бухгалтерию: установить четкие формы, сроки, определить ответственных лиц и предусмотреть конкретные санкции за несоблюдение требований и ошибки.

2. Внедрение специальных программных продуктов и системы электронного документооборота, а также переход на безналичные расчеты значительно ускорят обмен документами и уменьшат объемы бумажной документации.

3. Создание системы мониторинга дебиторской задолженности, включающей анализ сроков ее погашения. При возникновении просрочек необходимо усилить контроль за должниками и установить штрафные санкции (начисление пени).

4. Для постоянных клиентов и заказчиков рекомендуется использовать систему плановых платежей. Это упростит учет и снизит трудозатраты, так как отпадает необходимость в контроле каждого отдельного платежа.

5. Важно контролировать соотношение дебиторской и кредиторской задолженности. Чтобы снизить уровень дебиторской задолженности, целесообразно, установить соответствующие пределы.

Основные способы совершенствования организации и методики учета расчетов с покупателями и заказчиками приведены в таблице 1.

Таблица 1 – Основные способы совершенствования организации и методики учета расчетов с покупателями и заказчиками

Недостатки, рассматриваемого объекта учета	Примеры устранения недостатков	Характеристика способа
1. В бухгалтерском учете редко используются программы, с помощью которых можно значительно упростить учет на рассматриваемом	Внедрение систем Электронный документооборот (ЭДО), 1С:ERP, 1С:Контрагент, 1С:CRM, 1С:Сверка 2.0	Сервисы предлагают комплексное решение для управления платежами: от автоматической рассылки уведомлений до оптимизации взаимодействия с контрагентами. Клиентская база содержит информацию о каждом покупателе, анализируют финансовое состояние контрагентов, оценивая их кредитоспособность и чистые активы. Программы значительно упрощают учет, экономят время и

участке учета.		способствует минимизации ошибок [2].
2. Недостаточный уровень внутреннего контроля	Внедрение контроля оформления инвентаризации расчетов с покупателями и заказчиками	Помимо плана инвентаризации и составления актов сверок расчетов с покупателями и заказчиками, следует составлять и другие акты инвентаризации. Не во всех организациях существуют данные формы документов. Для упорядоченного учета и фиксации результатов проверки активов и обязательств следует составлять такие формы как ИНВ-17 (акт инвентаризации расчетов с покупателями, поставщиками и прочими дебиторами и кредиторами), ИНВ-19 (ведомость результатов инвентаризации товарно-материальных ценностей), ИНВ-26 (ведомость учёта результатов, выявленных инвентаризацией) и т.д.
3. Недостаточный контроль за просроченной дебиторской задолженностью	Осуществление мониторинга и создания резерва по сомнительным долгам.	С целью минимизации просроченной и сомнительной дебиторской задолженности требуется осуществлять непрерывный мониторинг, отслеживание поведения покупателей и заказчиков и проводить оценку их платежеспособности.
4. Неоплаченные денежные средства в срок за продукцию, товары, услуги, увеличение дебиторской задолженности	Для покупателей с наибольшей степенью риска в срок неоплаченной суммы можно применить оплату по авансам.	Предварительная оплата от покупателей и заказчиков является наиболее выгодным и хорошим способом для организаций, к которым вовремя не поступают денежные средства. Данный способ гарантирует полную оплату от контрагента и позволит использовать в обороте денежные средства покупателя до того, пока к нему не перейдет право собственности.
5. Увеличение объема информации и трудозатрат из-за большого количества контрагентов; ухудшение контроля оплаты за продукцию, товары, услуги в случае проверки каждого платежного документа.	Рекомендуется использовать систему плановых платежей.	Плановые платежи значительно упрощают бухгалтерский учет и сокращают объем работы, поскольку исключают необходимость отслеживать каждую отдельную оплату. Суть этого метода в том, что покупатель или заказчик договариваются о периодических расчетах. Для осуществления таких платежей используются платежные поручения и платежные требования [3].

Источник: составлено авторами на основе [2,3].

Подробнее остановимся на применении программных продуктов и информационных решений как одного из способов оптимизации учета расчетов

с покупателями и заказчиками.

Одним из важных инструментов в бухгалтерском учете является использование электронного документооборота (ЭДО) и электронных подписей, которые намного упрощают работу бухгалтерской службы и сокращают объем бумажной работы. Внедрение ЭДО способствует оперативности информации, повышению безопасности с помощью защиты цифровыми подписями и паролями, и уменьшению ошибок в документообороте предприятия.

Одной из программ, которая позволяет оптимизировать дебиторскую задолженность на предприятии является ERP-система (Enterprise Resource Planning) – Планирование ресурсов предприятия. Этот сервис регулирует взаимодействие с контрагентами, может рассылать им автоматически уведомления об оплате, устанавливать графики платежей, координировать направления работы и т.д.

Также в современных условиях, в организациях возможно внедрение CRM-системы или системы управления взаимоотношениями с клиентами (англ. Customer Relationship Management, CRM) – ориентированная на клиента система взаимодействия с потребителями, основанная на возможности информационных технологий. Данная система обеспечивает полную информацию о покупателях и заказчиках и их заказах. Автоматизация уведомлений и напоминаний позволяет сократить время и минимизировать ошибки.

Учёт расчётов с покупателями и заказчиками может быть значительно упрощен и с помощью сервиса «1С:Контрагент». В данной программе возможно проведение анализа общего финансового состояния контрагентов, на основе бухгалтерской (финансовой) отчетности. Также здесь возможно проводить контроль задолженности и оценить кредитоспособность покупателей и заказчиков.

Кроме этого, существует инструмент «1С: Сверка 2.0», которая способна

автоматически создавать сверки первичных документов (УПД, УКД, акты, накладные) и банковских документов, а также позволяет быстро выявлять расхождения в реквизитах, и вносить корректировки в любой момент.

Таким образом, учет расчетов с покупателями и заказчиками является важным объектом бухгалтерского учета экономического субъекта. Вышеизложенные мероприятия, при их реализации позволят существенно повысить эффективность, как учета расчетов с покупателями и заказчиками, так и в целом ведения бухгалтерского учета. Оптимизация учетной работы, в частности, за счет более эффективного управления дебиторской задолженностью и сокращения просроченных платежей, приведет к улучшению финансового состояния организации. Внедрение автоматизированных систем позволит повысить точность и скорость обработки данных, что, в свою очередь, повысит эффективность управления финансами, поступающими от клиентов.

Библиографический список

1. Бондина Н.Н. Бухгалтерский учет: учебное пособие / Н.Н. Бондина, И.А.Бондин. – Пенза: РИО ПГАУ, 2024. – 342 с. – (Высшее образование). – Текст: непосредственный.
2. Лобарева Н.В. Маркетинг взаимоотношений [Электронный ресурс]: учебное пособие / Н.В. Лобарева. – М.: МИРЭА, 2020. – 1 электрон.опт. диск (CD-ROM).
3. Лазарева А.А. Расчеты в порядке плановых платежей / А.А. Лазарева // Законодательство о торговле. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа. – URL: <https://studfile.net/preview/7210545/page:64/> (Дата обращения 19.04.2025г.).
4. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая) от 31.07.1998 N 146-ФЗ (ред. от 19.12.2023) // Собрание законодательства РФ. – 05.12.1994. – № 31.
5. Репин А. Типовые нарушения и недостатки в бухгалтерском учете и отчетности / А. Репин // «АудитИнфо». – [Электронный ресурс]. – Режим доступа. – URL: <https://www.audit-it.ru/articles/account/court/a53/1017613.html> (Дата обращения 19.04.2025 г.).

Оригинальность 80%