

Слайд 1

Уважаемый председатель и уважаемые члены ГЭК. Вашему вниманию предлагается дипломная работа на тему – УЧЕТ РАСЧЕТОВ С ПОСТАВЩИКАМИ И ПОКУПАТЕЛЯМИ, ОРГАНИЗАЦИЯ КОНТРОЛЯ ЗА СОБЛЮДЕНИЕМ РАСЧЕТНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ (на материалах ООО «РЕГИОНАЛЬНАЯ ТОРГОВАЯ КОМПАНИЯ» г. Барнаула).

Слайд 2

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.

Слайд 3

Цель данной работы – 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». На основании заявленной цели необходимо решить поставленные задачи, представленные на слайде.

Слайд 4

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.

Слайд 5

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 не-хватку ресурсов и негативно сказывается на финансовом состоянии субъекта. Структура оборотных средств представлена в таблице. 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).

Слайд 6

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. 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.

Слайд 7

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. 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.

Слайд 8

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. 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 расчётным 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.

Слайд 9

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, представленные на слайде.

Слайд 10

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 контрагента-ми 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.

Слайд 11

Таким образом, цель работы достигнута. Спасибо за внимание!