

РАЗВИТИЕ МЕТОДИК УЧЕТА АНАЛИЗА И АУДИТА ЗАДОЛЖЕННОСТИ ПОКУПАТЕЛЕЙ В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НЕСТАБИЛЬНОСТИ

В. Ю. АКСЁНОВА

НАУЧНЫЙ РУКОВОДИТЕЛЬ – Н. Н. КИРЕЕНКО, КАНДИДАТ ЭКОНОМИЧЕСКИХ НАУК, ДОЦЕНТ

В статье рассматриваются слабые места в организации учета расчетов с покупателями и заказчиками и предлагаются решения для их устранения. Разработанный калькулятор скидок помогает определять необходимый объем продаж при различных уровнях скидок для сохранения целевой прибыли. Предлагается пересмотр учетной политики, а также внедрение аудиторских программ.

Ключевые слова: покупатели; заказчики; расчеты; дебиторская задолженность; учет; аудит.

При нестабильности рыночных отношений многие контрагенты не имеют возможности расплачиваться по своим обязательствам своевременно и в полном объеме. Наличие дебиторской задолженности в расчетах с покупателями и заказчиками может стать не только причиной простоев на производстве, но и привести к несвоевременной поставке продукции, что может негативно сказаться на репутации предприятия и впоследствии привести к ощутимым финансовым потерям. Следовательно, учет, анализ и аудит расчетов с покупателями и заказчиками имеет важное значение для современных организаций, так как позволяет повысить эффективность и надежность их бизнеса, улучшить финансовое состояние и укрепить позиции на рынке.

Наиболее слабыми местами в организации являются следующие: низкий спрос на товары, низкий контроль за задолженностью покупателей, неэффективность учетной политики, низкая автоматизация учетно-аналитической деятельности, а также аудита.

Для улучшения спроса на товары предприятию необходимо составить грамотную скидочную систему. Для решения данного вопроса был разработан калькулятор скидок в программе Excel. Применение которого позволяет решать задачу определения необходимого объема продаж при каждом уровне скидок для сохранения планируемого финансового результата и повлияет на: оперативность вычисления необходимого объема продаж при каждом уровне скидок, обнаружение условий для достижения целевой прибыли, применение экономически обоснованной суммы покупки каждым клиентом, разработку рациональной системы скидок, точность расчета цены товара, учитывая желаемую норму рентабельности.

В целях недопущения отражения в учетной политике недействующих нормативных правовых актов рекомендуем ее пересмотр. В отношении расчетов с покупателями и заказчиками предлагаем закрепить в учетной политике следующие моменты: виды первичных документов, применяемых при расчетах с покупателями и заказчиками, порядок их заполнения и принятия к учету, а также процесс документооборота по данным расчетам, порядок и момент начисления дебиторской задолженности и ее погашения, основные корреспонденции счетов, используемые для отражения расчетов с покупателями и заказчиками, проведение инвентаризации дебиторской задолженности, порядок признания дебиторской задолженности просроченной, а также ее списание за счет резервов, процесс погашения покупателями просроченной дебиторской задолженности и отражение в учете данной операции.

Основным направлением совершенствования контроля расчетов с покупателями и заказчиками выступает автоматизация аудиторской деятельности в целом. Предлагается введение таких аудиторских программ как «Ассистент аудитора», «ЭкспрессАудит: ПРОФ», «Аудит Мастер», «Помощник аудитора», «IT Audit: Аудитор».

С целью своевременного реагирования на изменения законодательства рекомендуем установить аналитическую правовую систему «Бизнес-Инфо».

Таким образом, предложенные совершенствования повысят эффективность и надежность бизнеса, улучшат финансовое состояние и укрепят позиции на рынке.