

Цемба Наталья Михайловна

канд. экон. наук, доцент

ФГАОУ ВО «Белгородский государственный национальный

исследовательский университет»

г. Белгород, Белгородская область

РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ОПТИМИЗАЦИИ УЧЕТА РАСЧЕТОВ С ЗАКАЗЧИКАМИ УСЛУГ В ТРАНСПОРТНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

Аннотация: в статье доказывается, что существенным обстоятельством успешного функционирования организации по оказанию транспортных услуг является четко построенная система расчетов с контрагентами. Исходя из избранной формы расчетов и насколько эта форма рациональна в современных экономических условиях зависит итог не только отдельной сделки, но и финансовый успех хозяйствующего субъекта в целом. Дебиторская задолженность транспортной компании ООО «ЛитКол» – это задолженность контрагентов исследуемой организации в процессе выполнения договорных обязательств. Следует отметить, что своевременно погашенная задолженность не несет угрозы хозяйствующему субъекту, но просрочка платежей заказчиками услуг отрицательно влияет на финансовое положение организации.

Ключевые слова: рост, дебиторская задолженность, контроль, оказанные услуги, эффективное управление.

Федеральный закон «О бухгалтерском учете» №402 ФЗ определяет то, «что к объекту бухгалтерского учета обязательства относятся дебиторская и кредиторская задолженности организации» [1].

Следует отметить, показатель дебиторской задолженности является неотъемлемым элементом финансового анализа, согласно включению указанного понятия в статьи бухгалтерского баланса и отчета о финансовых результатах. Ограничить рост дебиторской задолженности можно, преследуя конкретные цели по продажам, которые делегируются коммерческому отделу, занимающемуся поиском потребителей услуг и их реализацией. В зачет персоналу указанного отдела

должны идти только те объемы продаж, по которым поступили платежи. Такая мера будет способствовать снижению объемов продаж, но поможет взять под контроль сомнительную дебиторскую задолженность. Целесообразно провести проверку эффективности документооборота в ООО «ЛитКол»: регулярно ли счета за оказанные услуги выставляются потребителям услуг; нет ли ошибок в документах на оплату услуг.

Ошибки в формировании документов нередко становятся причиной задержки платежей. Внедрение систем электронного документооборота с использованием электронно-цифровой подписи ведет к положительному результату, а также существенно сокращает операционный цикл.

По мнению Ю.А. Бабаева, «снижение, также как и резкий скачок величины дебиторской задолженности может отрицательно влиять на финансовое положение организации. Увеличение сумм дебиторской задолженности свидетельствует об отвлечении оборотных средств, а ее сокращение подтверждает потерю части покупателей, которые покупают товары, услуги в кредит, уменьшением объемов продаж. Не менее важного значения требуют и обстоятельства, когда в организации наблюдается явное превышение дебиторской задолженности над кредиторской, что влечет к привлечению дополнительных средств, требуемых для погашения возникающей кредиторской задолженности» [4].

Следовательно, рекомендации по оптимизации дебиторской задолженности играют значительную роль в компетентном и эффективном управлении организацией.

Основные задачи, которые необходимо решить с целью эффективного управления дебиторской задолженностью в ООО «ЛитКол»:

- ежемесячная сверка расчетов с дебиторами;
- контроль за соотношением величины дебиторской и кредиторской задолженности;
- ежедневный контроль за движением выставленных требований заказчикам услуг;
- оценка реальной стоимости дебиторской задолженности;

- контроль безнадежных долгов;
- прогнозирование поступления денежных средств от контрагентов – потребителей слуг.

Важным направлением оптимизации учета дебиторской задолженности является также проведение определенной процедуры инкассации дебиторской задолженности. Эта процедура включает определенные сроки и формы уведомления дебиторов о сроках платежей, возможности и условиях рефинансирования задолженности. Эффективным направлением недопущения дефицита оборотного капитала для ООО «ЛитКол» выступает использование факторинга как источника финансирования. Этапы факторингового обслуживания обязательств фирмы представлены на рисунке 1.

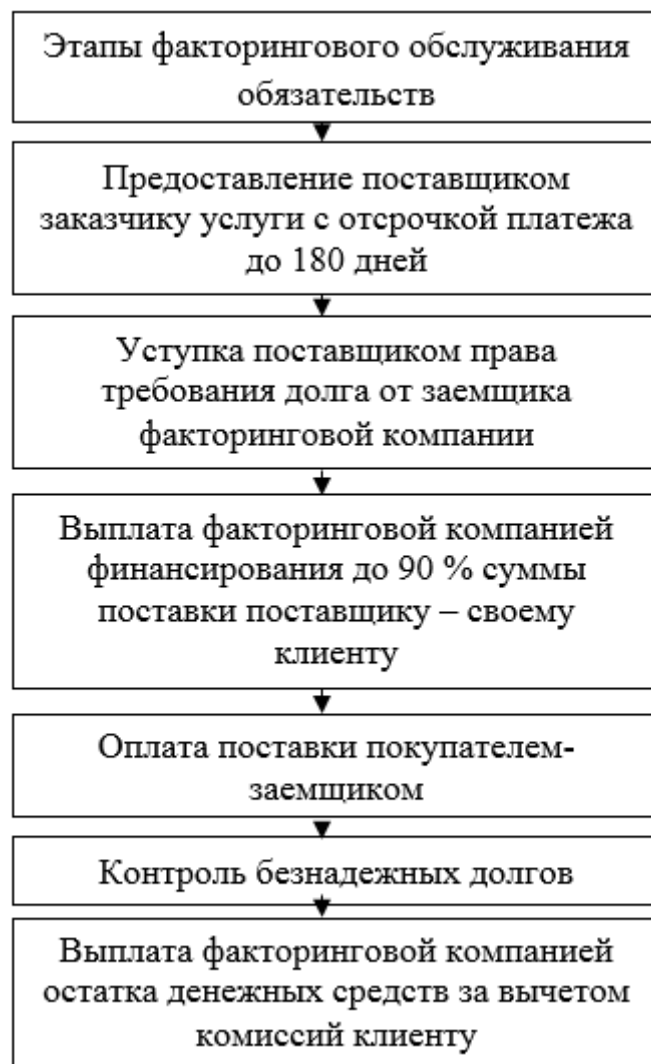


Рис. 1. Этапы факторингового обслуживания обязательств
в ООО «ЛитКол»

Вследствие конкуренции, стремления найти и удержать покупателя поставщики вынуждены предоставлять своим клиентам услуги на выгодных условиях, в том числе предоставлять им отсрочку платежа за продаваемый товар.

В процессе факторинга должны участвовать три лица: факторинговая компания или банковское учреждение; покупатель требования, поставщик услуг; заказчик (потребитель) услуг [2].

В отдельных случаях может привлекаться четвертая сторона-посредник, предоставляющая площадку или же электронную платформу для совершения факторинговых сделок. Основная цель факторинговых компаний заключается в кредитовании организаций – поставщиков путем выкупа краткосрочной дебиторской задолженности контрагентов [3].

На основе предложенных рекомендаций, будет осуществляться сокращение периода нахождения денежных ресурсов в дебиторской задолженности, что в последующем обеспечит увеличение более ликвидных активов и ускорению расчетов с кредиторами. Высвобожденные средства из оборота будут направляться на погашение задолженности перед кредиторами, прежде всего, на оплату расчетов с бюджетом и внебюджетными фондами. Так как просрочка платежей указанным кредиторам обеспечит уплату пени, штрафов, а это может послужить объективной причиной внеплановой налоговой проверки исследуемой организации. Процесс управления дебиторской задолженностью невозможен без положения о кредитной политике – свода правил, которые регламентируют порядок предоставление коммерческого кредита и порядок взыскания дебиторской задолженности [5].

В качестве дополнительных рекомендаций целесообразно: перед заключением договора, юристы должны проверить заказчика услуг с точки зрения платежеспособности и исполнения им обязательств по погашению задолженностей; ежемесячное выявление бухгалтерией сумм дебиторской задолженности по заказчикам и осуществление сверки с дебиторами по долгам;

проведение юридической службой четкой процедуры претензионной работы с установлением сроков погашения задолженности; при отсутствии платежей, юридической службой готовится исковое заявление в суд на взыскание задолженности; получение юристами исполнительного листа и передача его судебным приставам для взыскания долгов с заказчиков услуг.

Кроме того, целесообразно осуществить перевод части сделок из постоплаты в предоплату (при заключении договора с заказчиками) и в договоре указать платежи после поставки (при заключении договора с поставщиками).

Оптимизацию в системе контроля дебиторской задолженности без дополнительных вложений можно провести собственными силами. Каждый день сокращения периода оборачиваемости оборотных активов, принесет реальный эффект в форме дохода.

К примеру, при ежедневной выручке в 10 млн руб. сокращение срока поступления платежей от дебиторов всего на три дня высвободит из кругооборота средств 30 млн руб. Прибыль от размещения этих 30 млн руб. на банковском депозите под 5% годовых будет приносить доход организации в 1,5 млн руб. В данном случае организация получит дополнительные средства, которые можно направить на ее основную деятельность, а также инвестиционное или социальное развитие.

Предложенные рекомендации способствуют оптимизации расчетов с заказчиками услуг в ООО «ЛитКол».

Список литературы

1. О бухгалтерском учете: федер. закон от 6 декабря 2011 г. №402-ФЗ (в ред. от 30 декабря 2021 г. №443-ФЗ) // СПС «Консультант Плюс».
2. Алборов Р.А. Бухгалтерский учет: учеб. пособ. / Р.А. Алборов, Н.Т. Лабунцев, Н.Н. Хахонова. – 3-е изд., стер. – М.: КноРус, 2018. – 506 с.
3. Астахов В.П. Теория бухгалтерского учета: учеб. пособ. / В.П. Астахов. – 7-е изд. – М.: Юрайт, 2019. – 605 с.
4. Бабаев Ю.А. Бухгалтерский учет: учебник для студентов вузов / Ю.А. Бабаев, И.П. Комиссарова. – 2-е изд., стер. – М.: КноРус, 2019. – 527с.

5. Битюкова Т.А. Аудит: учеб.-метод. пособ. / Т.А. Битюкова, В.А. Ерофеева, В. А. Пискунов. – 3-е изд., стер. – М.: КноРус, 2019. – 638 с.