министерство образования и науки республики казахстан

Технологический колледж

###### Курсовая работа

На тему: «Учет расчетов с покупателями и заказчиками»

Выполнила: ст-ка гр. Э-915

Вересова И.С.

Шахтинск 2007

# Содержание

# Введение

# 1. Сущность дебиторской задолженности покупателей и заказчиков, порядок ее признания и отражения в бухгалтерском учете

## 1.1 Экономико-правовые аспекты возникновения и признания дебиторской задолженности

## 1.2 Расчеты с покупателями и заказчиками, их сущность, формы и порядок отражения в бухгалтерском учете

# 2. Учет расчетов с покупателями и заказчиками на предприятии ТОО «ДОС Архстройсервис»

## 2.1 Учет краткосрочной дебиторской задолженности покупателей и заказчиков

## 2.2 Особенности учета расчетов с покупателями и заказчиками по договору мены и расчетов авансами

## 2.3 Учет погашения задолженности покупателей и заказчиков путем взаимозачетов, факторинговых операций и переуступки прав требования (цессии)

3. Списание сомнительной дебиторской задолженности

## 3.1 Сущность сомнительных долгов покупателей и заказчиков

## 3.2 Методы списания сомнительных долгов покупателей и заказчиков

Заключение

# Список использованной литературы

# Приложения

# Введение

Предприятия постоянно ведут расчеты с покупателями – за купленные ими товары, с заказчиками – за выполненные работы и оказанные услуги.

В условиях нестабильной рыночной экономики риск неоплаты или несвоевременной оплаты счетов увеличивается, это приводит к появлению дебиторской задолженности. Часть этой задолженности в процессе финансово – хозяйственной деятельности неизбежна и должна находится в рамках допустимых значений.

Сомнительная дебиторская задолженность свидетельствуют о нарушениях клиентами финансовой и платежной дисциплины, что требует незамедлительного принятия соответствующих мер для устранения негативных последствий. Своевременное принятие этих мер, возможно, только при осуществлении со стороны предприятия систематического контроля.

Развитие рыночных отношений повышает ответственность и самостоятельность предприятий в выработке и принятии управленческих решений по обеспечении эффективности расчетов с дебиторами. Увеличение или снижение дебиторской задолженности приводят к изменению финансового положения предприятия. Так, например, значительное превышение дебиторской задолженности над кредиторской может привести к так называемому техническому банкротству. Это связано со значительным отвлечением средств предприятия из оборота и невозможностью гасить вовремя задолженность перед кредиторами. На основании этого необходимо проводить мониторинг и анализ состояния расчетов. Для проведения анализа используются данные бухгалтерского учета и отчетности, поэтому немаловажную роль играет правильная организация на предприятии бухгалтерского учета расчетных операций, которая требует своевременного и полного отражения хозяйственных операций по расчетам в первичных документах и учетных регистрах.

Целью работы является учет расчетов с покупателями и заказчиками. В соответствии с поставленной целью необходимо решать следующие задачи:

- раскрыть понятие, способы оценки и виды погашения дебиторской задолженности;

* изучить учет расчетов с поставщиками и покупателями, и его особенности;
* рассмотреть действующую практику учета расчетов с покупателями и заказчиками на ТОО «ДОС Архстройсервис»

Предметом исследования является действующая практика бухгалтерского учета расчетов с покупателями и заказчиками.

Объектом исследования послужили практические материалы бухгалтерского учета на предприятии ТОО «ДОС Архстройсервис». Основной вид деятельности анализируемого предприятия ТОО «ДОС Архстройсервис» – производство изделий из стекла и разработка внутреннего дизайна строящихся зданий. Зарегистрировано 15 октября 2001 года. Деятельность ТОО строится на основании Гражданского кодекса Республики Казахстан, а также на основании Устава. Кроме основного вида деятельности ТОО «ДОС Архстройсервис» ведет торгово-посредническую деятельность.

# 1. Сущность дебиторской задолженности покупателей и заказчиков, порядок ее признания и отражения в бухгалтерском учете

## 

## 1.1 Экономико-правовые аспекты возникновения и признания дебиторской задолженности

Под дебиторской задолженностью понимают выраженные в денежной форме обязательства отдельных граждан, организаций и прочих дебиторов перед данным предприятием. Дебиторская задолженность возникает в результате совершения хозяйственных операций, обычно при реализации товаров, продукции, работ, услуг.

Наличие на балансе предприятия дебиторской и кредиторской задолженностей является тревожным фактором. При увеличении валюты баланса они одновременно ухудшают финансовые показатели деятельности предприятия, такие как ликвидность, независимость и платежеспособность.

Дебиторская задолженность является одной из статей, которая может быть получена в течение одного года от отчетной даты, т.е.:

- авансовые платежи за покупку текущих активов;

- счета к получению - о наиболее крупных покупателях и заказчиках, а также наиболее существенных суммах по расчетным документам, предъявленным покупателям и заказчикам и принятых к оплате банком за отгруженную продукцию (товары), выполненные работы и оказанные услуги, о наиболее крупных покупателях и заказчиках и существенных суммах долгосрочной дебиторской задолженности, обеспеченной полученными векселями;

- дебиторская задолженность в результате внутригрупповых операций между основным хозяйственным товариществом и его дочерними товариществами - о наиболее существенных суммах долгосрочной дебиторской задолженности между основным и дочерними хозяйственными товариществами;

- дебиторская задолженность должностных лиц акционерного общества;

* прочая дебиторская задолженность.[12, с94]

В текущие активы дебиторская задолженность может быть включена полностью, если сумма, которая не будет получена в течение одного года, раскрыта. Наряду с этим дебиторская задолженность, числящаяся более года, в составе долгосрочных активов также может быть включена в статью «Долгосрочная дебиторская задолженность».

Возникновение дебиторской задолженности по счетам к получению обусловлено принятой методикой признания дохода - методом начисления, когда доходом считается не получение платежей, а возникновение прав на них. Согласно ст. 178 части 1 Гражданского кодекса РК общий срок исковой давности устанавливается в три года. По истечении трех лет числящаяся в бухгалтерском учете долгосрочная дебиторская задолженность может быть отнесена на расходы, и в течение двух лет учитываться на забалансовых счетах.[1]

Дебиторская задолженность отражает состояние расчетов фирмы с покупателями и заказчиками за проданную продукцию, товары, иное имущество, а также выполненные работы и оказанные услуги, она возникает в результате заключения организацией тех или иных сделок. Сделка, как правило, оформляется договором. [12, с 124]

Договор обязывает одну сторону - кредитора - предоставить определенные ценности либо выполнить работы и услуги (товарная часть сделки), а другую сторону - дебитора - оплатить в установленные договором сроки выполненные первой стороной обязательства (денежная часть сделки).

Рассмотрим все факторы, влияющие на порядок отражения в учете, оценки и погашения дебиторской задолженности.

Дата отражения дебиторской задолженности в бухгалтерском учете и ее размер определяются по правилам, установленным Законом "О бухгалтерском учете и финансовой отчетности" от 28.02.2007 года. [2] Согласно этому Закону все хозяйственные операции подлежат своевременной регистрации на счетах бухгалтерского учета на основании первичных учетных документов. Первичный учетный документ составляется в момент совершения операции или непосредственно после ее окончания. Следовательно, дебиторская задолженность должна быть отражена в учете, как правило, после выполнения организацией-кредитором товарной части сделки, то есть после отгрузки продукции.

На размер дебиторской задолженности влияют суммовые разницы. Суммовые разницы возникают, если цена товара (работ, услуг) установлена в условных денежных единицах, а оплата производится в рублях. Дебиторская задолженность может как увеличиваться (при возникновении положительной суммовой разницы), так и уменьшаться (при возникновении отрицательной суммовой разницы). [2]

При продаже продукции по договору комиссии или поручения выручка отражается на дату получения извещения от комиссионера или поверенного об отгрузке продукции покупателю. При этом время для получения извещения не должно превышать разумный срок прохождения таких документов (как правило, 3 - 5 дней).

Организации, установившие в договоре поставки отличный от общего порядка момент перехода права владения, пользования и распоряжения отгруженной продукцией к покупателю (заказчику), могут определять в бухгалтерском учете выручку, а также дебиторскую задолженность на дату поступления денежных средств в оплату отгруженной продукции, а также на дату зачета взаимных требований.

На дату отгрузки продукции и предъявления организацией-кредитором покупателю (заказчику) расчетных документов к оплате. В этом случае показатель дебиторской задолженности оценивается в размере выручки - договорной стоимости отгруженной продукции.

При совершении операций в иностранной валюте дебиторская задолженность отражается в тенге, в сумме, определяемой путем пересчета иностранной валюты по курсу Национального Банка Республики Казахстан, действующему на дату предъявления счетов и иных расчетных документов к оплате за отгруженную продукцию либо на дату зачисления денежных средств на валютный счет фирмы.[10, с55]

## 1.2 Расчеты с покупателями и заказчиками, их сущность, формы и порядок отражения в бухгалтерском учете

Хозяйственные связи, возникающие у организации с покупателями и заказчиками, являются необходимым условием ее деятельности, так как они обеспечивают бесперебойную работу предприятия. От состояния расчетов с покупателями, во многом зависит платежеспособность предприятия, его финансовое состояние. Платежи, осуществляемые несвоевременно, не полностью, приводят к возникновению штрафов, пеней за несвоевременное перечисление денежных средств в уплату своей задолженности. Это ухудшает не только финансовое состояние предприятия, также ухудшаются взаимоотношения с другими предприятиями.

Расчетные отношения возникают между юридическими лицами в результате хозяйственных операций, связанных с передачей различных товарно-материальных ценностей, оказанием услуг без немедленной их оплаты.

В настоящее время предприятия сами выбирают форму расчетов при оплате за поставленные товары (работы, услуги).

При расчетах может применяться наличная и безналичная форма расчетов.

Расчеты наличными деньгами производятся в переделах до 300000 тенге по одной операции, поэтому эта форма является не совсем удобной, так как ограничивает размер выплаты денежных средств по заключенным договорам.

Наиболее удобной является безналичная форма расчетов, так как она не имеет ограничений при оплате. В безналичном порядке расчеты должны производиться только через кредитные организации (банки), в которых открыты соответствующие расчетные счета. Этот порядок предусматривает перечисление денежных средств с расчетного счета и отправку различных документов в другой банк для завершения хозяйственных связей (счетов-фактур и т.д.), согласно договору. При расчетах банки не вмешиваются в договорные отношения между предприятиями. [9,с67]

Применяются следующие формы безналичных расчетов:

* платежными поручениями;
* аккредитивами;
* чеками;
* по инкассо.

Расчетными документами при осуществлении указанных форм расчетов являются:

* платежные поручения;
* аккредитивы;
* чеки;
* платежные требования;
* инкассовые поручения.

В последнее время все более популярной формой расчетов с покупателями становятся расчеты с использованием платежных карт. Несмотря на то, что продажа товаров посредством таких карт относится к безналичным расчетам, при таких расчетах нужно применять контрольно-кассовые машины.

В соответствии с условиями заключенных договоров, оплата может производиться несколькими видами:

* авансы, которые предусматривают оплату под поставку товаров, работ, услуг;
* предварительная оплата, предусматривает полностью стопроцентную оплату товаров, работ, услуг до их поставки покупателю, согласно заключенному договору;
* отсрочка платежа, оплата производится за товары, работы, услуги спустя определенный срок, указанный в договоре;
* по факту поставки товаров, работ, услуг, оплата производится в момент их получения;
* под реализацию, оплата товаров, работ, услуг производится только после того, как они будут реализованы покупателям.

Ведение учета расчетов с покупателями, а также проведение аудиторской проверки осуществляется в соответствии с нормативными документами:

1. В соответствии с Гражданским Кодексом определяются моменты возникновения, прекращения обязательств, обязанности сторон при заключении договоров купли – продажи, предоставления услуг, ответственности сторон за нарушение договоров, предоставление услуг ненадлежащего качества.[1]

2. Основные объекты, понятия, такие как синтетический и аналитический учёт, требования по оформлению первичных документов, находят отражение в Законе «О бухгалтерском учёте и финансовой отчетности». В соответствии с законом все хозяйственные операции, проводимые организацией, должны оформляться первичными документами, на основании которых ведётся бухгалтерский учёт на предприятии. [2]

Учет расчетов с покупателями и заказчиками ведется на активных счетах 1200 подразделах Рабочего плана счетов «Краткосрочная дебиторская задолженность». В состав подраздела входят счета: 1210 – «Краткосрочная дебиторская задолженность покупателей и заказчиков»; 1280 – «Прочая краткосрочная дебиторская задолженность». [7]

На счете 1210 – «Краткосрочная дебиторская задолженность покупателей и заказчиков» - учитывают расчеты по принятым к оплате расчетным документам за отгруженную продукцию (товары), выполненные работы и оказанные услуги. Счета к получению - 1210 - представляют собой дебиторскую задолженность, включающую в себя сумму к получению, либо в течении одного отчетного периода (текущая дебиторская задолженность), либо в течении нескольких периодов, следующих за отчетной датой (долгосрочная дебиторская задолженность). В бухгалтерском учете по расчетам с покупателями и заказчиками производят следующие записи:

На фактическую себестоимость отпущенной (отгруженной) продукции, товаров приобретенных выполненных работ и оказанных услуг дебетуют соответственно счета: 7010 - Себестоимость реализованной продукции и оказанных услуг, 1320 - Готовая продукция, 1330 - Товары, 8010 - Основное производство, 8020 - Полуфабрикаты собственного производства. 8030-Вспомогательные производства и др. При реализации основных средств, нематериальных активов, финансовых инвестиций дебетируют счета по учету активов (2410, 2710, 2730, 2210,2310).

На отпускную стоимость реализованной продукции, товаров и услуг дебетуют счета 1210 и кредитуют счета 6010 «Доход от реализации продукции и оказания услуг» и др. Аналогичные корреспонденции счетов проставляют при реализации основных средств (кредит счета 6210), нематериальных активов (кредит счета 6210), ценных бумаг (кредит счета 6210).

На сумму налога на добавленную стоимость включенную в счета-фактуры, дебетуют счет 1210 – «Краткосрочная дебиторская задолженность покупателей и заказчиков» - Счета к получению и кредитуют счет 3130 – «Налог на добавленную стоимость».

По мере оплаты расчетно-платежных документов, предъявленных покупателям и заказчикам к оплате, дебетуют счета 1050 – «Денежные средства на текущий банковских счетах в валюте» , 1010 – денежные средства в кассе в тенге, и др. и кредитуют счет 1210 – «Краткосрочная дебиторская задолженность покупателей и заказчиков».

В случаях, если счета к получению,выражены в иностранной валюте, они при первоначальном отражении оцениваются в тенге, путем пересчета по курсу на дату совершения операции, а в последующие периоды переоцениваются с использованием курса на дату завершения отчетного периода. Возникающие при этом курсовые разницы отражают:

Дебет счета 1210 – «Краткосрочная дебиторская задолженность покупателей и заказчиков», Кредит счета 6250 - Доходы от курсовой разницы - на сумму положительной курсовой разницы, образовавшейся по задолженности покупателей и заказчиков в иностранной валюте.

Дебет счета 7430 «Расходы по курсовой разницы», Кредит счета 1210 – «Краткосрочная дебиторская задолженность покупателей и заказчиков» - на сумму отрицательной курсовой разницы, образовавшейся по задолженности покупателей и заказчиков в иностранной валюте.

Дебиторская задолженность признается только тогда, когда признается связанный с ней доход и оценивается по стоимости за минусом предоставленных скидок с продаж, цены и с учетом возраста проданных товаров.

Предоставление скидок с продаж, цены отражают по динамике счетов 6030 - Скидки с цен и продаж, и кредиту счета 1210 – «Краткосрочная дебиторская задолженность покупателей и заказчиков». Возврат товара отражают по дебету счета 6020 – Возврат проданной продукции и кредиту счета 1210 – «Краткосрочная дебиторская задолженность покупателей и заказчиков». Соответствующим образом при этом корректируются ранее начисленный налог на надбавочную стоимость.

Остаток по счету 1210 на конец отчетного периода показывает задолженность покупателей и заказчиков за отгруженные (отпущенные) или товарно-материальные запасы, выполненные и принятые работы и услуги.

Поскольку дебиторская задолженность представляет собой величину отвлечения средств из оборота, финансовые службы хозяйствующего субъекта анализируют ее оборачиваемость, сроки погашения и проводят работу с должниками по взысканию. Обычно сроком погашения дебиторской задолженности принято считать период от 30 до 90 дней, по истечению которого счета к получению считаются просроченными.

Кредитовые обороты по счетам подраздела 1210 «Задолженность покупателей и заказчиков» регистрируются в журнале-ордере №11, а в бухгалтерии ведется еще и ведомость по учету расчетов с покупателями и заказчиками. Она предназначена для накапливания и группировки счетов-фактур по реализованной продукции и другим активам в разрезе покупателей (заказчиков) и осуществления контроля за своевременностью их оплаты покупателями (заказчиками). [9,с69]

Таким образом, основными задачами учета расчетов с поставщиками покупателями и заказчиками являются:

* формирование полной и достоверной информации о состоянии расчетов с покупателями и заказчиками, необходимой внутренним и внешним пользователям бухгалтерской отчетности;
* контроль за состоянием дебиторской задолженности;
* контроль за соблюдением форм расчетов, установленных в договорах с покупателями;
* своевременная сверка расчетов с дебиторами для исключения просроченной задолженности.

# 

# 2. Учет расчетов с покупателями и заказчиками на предприятии ТОО «ДОС Архстройсервис»

## 

## 2.1 Учет краткосрочной дебиторской задолженности покупателей и заказчиков

Объектом исследования послужили практические материалы бухгалтерского учета на ТОО «ДОС Архстройсервис». Основными видами деятельности ТОО «ДОС Архстройсервис» является:

* производство витражей и других изделий из стекла
* разработка внутреннего дизайна строящихся объектов

Рабочий план счетов предприятия разработан в соответствии со спецификой деятельности предприятия. В нем открыты синтетические и аналитические счета, исходя из потребностей деятельности организации в соответствии с законодательством Республики Казахстан и учредительными документами.

Синтетические счета бухгалтерского учета в рабочем плане счетов открыты в порядке уменьшения ликвидности. Номера счетов бухгалтерского учета в рабочем плане счетов содержат четыре знака. Первая цифра номера указывает на принадлежность к разделам, вторая - на принадлежность к подразделам, которые расположены в порядке уменьшения ликвидности, третья - на принадлежность к группам синтетических счетов, четвертая цифра - определяется предприятием самостоятельно в порядке ликвидности расположения синтетических счетов [16, c. 41].

Возникновение дебиторской задолженности у данного предприятия отражается по дебету счетов раздела 1 «Краткосрочные активы» подраздел «Краткосрочная дебиторская задолженность».

Данный подраздел включает в себя следующие счета:

1210 «Краткосрочная дебиторская задолженность покупателей и заказчиков»;

1220 «Краткосрочная дебиторская задолженность дочерних организаций»;

1230 «Краткосрочная дебиторская задолженность ассоциированных и совместных организаций»

1240 «Краткосрочная дебиторская задолженность филиалов и структурных подразделений»

1250 «Краткосрочная дебиторская задолженность работников»

1260 «Краткосрочная дебиторская задолженность по аренде»

1270 «Краткосрочные вознаграждения к получению»

1280 «Прочая краткосрочная дебиторская задолженность»

1290 «Резерв по сомнительным требованиям»

При расчетах с покупателями и заказчиками возникает дебиторская задолженность, которая отражается по дебету в группе счетов 1210 «Краткосрочная дебиторская задолженность покупателей и заказчиков», в корреспонденции со счетами раздела 6 «Доходы» на суммы предъявленных расчетных документов покупателям.

Для учета расчетов с покупателями и заказчиками предназначена специальная ведомость, где накапливаются и группируются счета - фактуры или другие расчетные документы по реализованным внеоборотным активам, финансовым инвестициям и ТМЗ. Записи на основании счетов-фактур или заменяющих их документов в ведомости производится по наименованиям и группам активов и др., отметки об оплате - на основании выписок банка, кассовых ордеров и других денежных документов.

Корреспонденция счетов по учету расчетов с покупателями и заказчиками приведена в таблице 1.

Таблица 1 - Журнал регистрации хозяйственных операций ТОО «ДОС Архстройсервис» по учету расчетов с покупателями и заказчиками за январь 2007г.

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| №  п/п | Дата | Содержание операции | Сумма,  тыс.тг | Корреспонд.  счетов | |
| Дебет | кредит |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
| 1 | 03.01 | Оприходована выручка от ТОО «ДостарЭлем»:  а) за реализованный товар  б) НДС, 14 %  в) списана себестоимость реализованных товаров | 71333  9987  29385 | 1010  1010  7010 | 6010  3130  1330 |
| 2 | 09.01 | Зачислена на расчетный счет выручка за  реализованную продукцию от ТОО «ЭксКод» по счету-фактуре № 71 | 74000 | 1040 | 1210 |
| 3 | 10.01 | Начислен:  а) доход за реализованную ТОО «Улар»  продукцию  б) НДС, 14%  в) списана себ-ть реализован.продукции | 20000  2800  12260 | 1210  1210  7010 | 6010  3130  1320 |
| 4 | 12.01 | Начислен:  а) доход за реализованную АО «Память»  продукцию  б) НДС, 15%  в) списана себ-ть реализован.продукции | 24000  3600  18312 | 1210  1210  7010 | 6010  3130  1320 |
| 5 | 14.01 | Зачислена на расчетный счет выручка за  реализованную продукцию от АО «Память» по счету-фактуре №2 | 28800 | 1040 | 1210 |
| 6 | 23.01 | Начислен:  а) доход за реализованную ТОО «Кулар» продукцию  б) НДС, 14  в) списана себ-ть реализован.продукции | 108000  15120  82406 | 1210  1210  7010 | 6010  3130  1320 |
| 7 | 25.01 | Зачислена на расчетный счет выручка за  реализованную продукцию от ТОО «Кулар» по счету-фактуре № 3 | 129600 | 1040 | 1210 |
| 8 | 28.01 | Начислен:  а) доход за реализованную АО «РМУ» продукцию  б) НДС, 14%  в) списана себ-ть реализован.продукции | 1539920  215589  1174982 | 1210  1210  7010 | 6010  3130  1320 |

Аналитический учет расчетов с покупателями и заказчиками ведется в журнале-ордере № 11 (Приложение 1) и ведомости расчетов с покупателями и заказчиками (Приложение 2). Основанием для этих записей в учетных регистрах являются первичные документы: приходные кассовые ордера, выписки с расчетного счета с приложенными копиями платежных документов, выписки с валютного счета, со специальных счетов в банке.

Зачет ранее полученного аванса под поставку ТМЗ, выполнение работ и оказание услуг отражается по дебету группы счетов 3510 «Краткосрочные авансы полученные» в корреспонденции с группой счетов 1210 «Краткосрочная дебиторская задолженность покупателей и заказчиков».

## 

## 2.2 Особенности учета расчетов с покупателями и заказчиками по договору мены и расчетов авансами

Учет расчетов с покупателями при продаже продукции по договору мены. В бухгалтерском учете продавец признает выручку в тот момент, когда право собственности на реализованный товар переходит к покупателю. По договору мены каждая из сторон сделки является и продавцом, и покупателем. При этом право собственности на купленный товар организация получает одновременно с тем, как перестает быть собственником проданного. Происходит же это в тот момент, когда обе стороны передадут друг другу все, что положено по договору. Отступить от него можно только оговорив особый порядок перехода права собственности в договоре. Получается, что по договору мены в бухгалтерском учете выручка признается тогда, когда обе стороны полностью выполнят свои обязательства, то есть отгрузят друг другу товары. Поэтому, если организация отгрузила товар раньше партнера, то учитывать его нужно на счете 1330 «Товары». А выручку необходимо отразить в тот день, когда контрагент организации в свою очередь передаст все причитающееся по договору мены.

Если партнер выполнил свои обязательства раньше, то пока ваша организация не произведет встречную отгрузку, все полученное имущество принадлежит продавцу и учитывать его надо за балансом на счете 002 "Товарно-материальные ценности, принятые на ответственное хранение". И только после окончательного расчета по договору купленные ценности можно оприходовать на соответствующих счетах – 1310 «Сырье и материалы», 1330 «Товары» и т.д. Кроме того, в себестоимость купленных товаров нужно включить сумму доплаты без НДС (если она предусмотрена договором). Ведь по общему правилу, себестоимость купленного имущества равна сумме всех затрат на его приобретение.

В бухгалтерском учете договор мены отражается в следующем порядке:

Дебет 3510 Кредит 6010 - отражена выручка от реализации продукции, равная стоимости полученных по договору мены товаров с учетом доплаты;

Дебет 1420 Кредит 3130 - начислен НДС с выручки от реализации продукции;

Дебет 7919 Кредит 1310 - списана себестоимость продукции;

Дебет 5410 «Прибыль (убыток) отчетного года Кредит 6010 - отражена прибыль от реализации продукции;

Дебет 1330 Кредит 7010 - оприходованы товары по договору мены по фактической себестоимости, которая равна продажной стоимости переданной продукции за вычетом НДС;

Дебет 1040 Кредит 3510 - получена доплата за продукцию;

Дебет 3510 Кредит 6280 «Прочие доходы» - отражена разница между выручкой и стоимостью полученных товаров. [8]

Расчеты с покупателями и заказчиками при осуществлении посреднических операций. При реализации своей продукции, предприятие пользуется услугами посредников. Такого рода операции в обязательном порядке должны оформляться соответствующими договорами, которые могут быть трех видов: поручения, комиссии и агентские. При этом все посреднические операции имеют как общие, так и присущие определенному их виду особенности отражения в учете организаций. Договор комиссии является одним из видов посреднических договоров.

Аналогично другим посредническим операциям, по договору комиссии одна сторона (комиссионер) обязуется по поручению другой стороны (комитента) за вознаграждение совершить одну или несколько сделок от своего имени, но за счет комитента. Однако главной отличительной особенностью такого рода сделок является то, что по операциям, совершенным комиссионером с третьим лицом, приобретает права и становится обязанным комиссионер, хотя бы комитент и был назван в сделке или вступил с третьим лицом в непосредственные отношения по исполнению сделки. Это означает, что в отличие, например, от договора поручения или агентского соглашения, комиссионер все сделки совершает от своего имени.

Договором комиссии в обязательном порядке определяется цена, по которой комиссионер должен продавать товар комитента. При этом может быть установлено как фиксированное ее значение (то есть продажа товаров должна производиться только по цене, определенной комитентом), так и возможность комиссионера реализовывать товар со своей наценкой.

В этом случае помимо вознаграждения комиссионер может получить дополнительную выгоду, если продает товары по ценам, выше установленных комитентом. В данной ситуации законодательством определено, что сумма такой выгоды делится между комиссионером и комитентом поровну, если иное не установлено соглашением сторон. Следовательно, договором комиссии может быть установлен иной порядок распределения дополнительного дохода (вплоть до 100-процентного перечисления этой суммы в пользу комиссионера либо комитента).

Комиссионер, продавший товар по цене ниже согласованной с комитентом, обязан возместить последнему разницу, если не докажет, что у него не было возможности продать данный товар по согласованной цене и продажа по более низкой цене предупредила еще большие убытки. Кроме того, возможность снижения продажной цены комиссионером может быть установлена договором комиссии.

Договором комиссии на посредника может быть также возложена обязанность приобретения товаров (заказов и оплаты работ или услуг) для комитента за счет его средств (причитающейся ему выручки или дополнительно перечисленных комиссионеру сумм). За подобные посреднические услуги комиссионеру также полагается вознаграждение, выплачиваемое ему в порядке, указанном выше.

К такого рода расходам могут быть отнесены, к примеру, таможенные расходы при продаже товаров на экспорт (или приобретении импортных товаров), затраты на транспортировку и страхование реализуемых товаров, если они включены в установленную комитентом продажную цену этих товаров, дополнительные расходы по упаковке (тара) и т.п.). Однако следует иметь в виду, что комиссионер не имеет права на возмещение расходов на хранение находящегося у него имущества комитента, если договором комиссии не установлено иное. Данное положение особенно актуально для организаций, осуществляющих комиссионную торговлю через магазины или иные пункты розничной сети. В этом случае плату за хранение товара (например, при возврате комитенту нереализованного товара) комиссионер имеет право требовать лишь при наличии такого рода обязательства комитента в договоре комиссии.

В целях исполнения договора комиссии комиссионер имеет право заключать договора субкомиссии с другими лицами, если иное не предусмотрено этим договором.

По договору субкомиссии комиссионер приобретает в отношении субкомиссионера права и обязанности комитента. При этом перед своим комитентом комиссионер остается единственным ответственным за все действия субкомиссионера.

Поскольку для целей бухгалтерского учета и налогообложения посредническая деятельность является самостоятельным видом деятельности, для учета прямых расходов комиссионера целесообразно применять счет 8010 «Основное производство», а для учета косвенных затрат (управленческих расходов) - счет 8040 «Накладные расходы».

Законодательством не ограничен строгими рамками предмет комиссионного договора. По поручению комитента комиссионер может осуществлять как приобретение для него материальных ценностей у третьих лиц, так и заключение договоров с покупателями на реализацию товаров комитента.

Договором может быть предусмотрено, что дополнительные расходы, произведенные комиссионером при реализации товаров, ему не будут возмещаться комитентом. В этом случае такого рода расходы будут являться затратами комиссионера по обеспечению выполнения поручений клиента (комитента).

Расчеты авансами. Под авансом выданным подразумевается предоплата, осуществленная в счет будущей поставки товаров, выполнения работ либо оказания услуг.

Если на расчетный счет или в кассу организации поступили денежные средства от другой организации или от гражданина в виде аванса, оформляется следующая проводка:

Д-т 1040, 1050 «Денежные средства на текущих банковских счетах», К-т 3510 «Краткосрочные авансы полученные» - поступил аванс.

Если организация получает доход, относящийся к будущим периодам, оформляется следующая проводка:

Д-т 1040, 1050 К-т 3520 «Доходы будущих периодов» - получен доход будущих периодов.

Авансы не приносят организации экономической выгоды, так как ей предстоит исполнить свои обязательства - отгрузить товар, выполнить работу или оказать услугу. И только после исполнения обязательства можно сказать, что организация получила доход. Если же организация откажется от взятых на себя обязательств, то аванс придется вернуть.

При предоплате в счет будущей поставки товаров (авансе выданном) организация-продавец может передумать и, оставив товар себе, вернуть деньги несостоявшемуся покупателю. К авансам также следует относить суммы, поступившие за работу, которую организация еще не выполнила. Таким образом, если средства, поступившие от заказчика, принесут организации экономическую выгоду и деньги не придется возвращать, то эти средства можно относить к доходам будущих периодов. Если же имеются сомнения в том, что деньги придется возвращать, поступившие суммы являются авансами, полученными под отгрузку товаров, выполнение работ либо оказание услуг.

После фактической реализации продукции организация производит зачет ранее полученной предварительной оплаты в счет данной поставки продукции, что отражается в бухгалтерском учете следующей записью:

Д-т 4410 «Долгосрочные авансы полученные», К-т 3510 - произведен зачет ранее полученного аванса.

Пример. Предприятие ТОО «ДОС Архстройсервис» получила в счет реализации продукции собственного производства 100%-ную предоплату от покупателя в сумме 45000 тенге. Отгрузка произведена через 10 дней после получения предоплаты. Себестоимость отгруженной продукции равна 20000 тг.

В бухгалтерском учете организации оформляются следующие записи:

Д-т 1040 К-т 4410 - 45000 тг. - отражено поступление аванса в счет предстоящей поставки продукции;

Д-т 4410 К-т 3130 – (45000 х 15%) 6750 тг.- отражено начисление в бюджет НДС с аванса;

Д-т 3510 К-т 6010 «Доход от реализации готовой продукции и оказания услуг» 45 000 . - отражено признание выручки от реализации продукции;

Д-т 1420 «НДС» К-т 3130, - 6750 тг. - начислен НДС с выручки от реализации;

Д-т 7010 «Себестоимость реализованной продукции и оказания услуг» К-т 1320 «Готовая продукция» - 20000 тг. - списана себестоимость проданной продукции;

Д-т 4410 К-т 3510 - 45000 тг. - зачтена сумма предоплаты за проданную продукцию;

Д-т 3130 К-т 3510 - 6750 тг. - принят к вычету НДС, исчисленный с полученной предоплаты и отраженный в налоговой декларации.[14, с67]

## 

## 2.3 Учет погашения задолженности покупателей и заказчиков путем взаимозачетов, факторинговых операций и переуступки прав требования (цессии)

Организация может заключить со своим контрагентом два разных договора. По одному из договоров она может выступать продавцом, а по другому - покупателем. Возникшие задолженности можно погасить удобным способом - взаимозачетом.

Гражданский кодекс допускает как полное, так и частичное погашение взаимных требований при проведении зачета. Это значит, что величина обязательств сторон может быть различной. В подобной ситуации зачет следует проводить на сумму наименьшей задолженности. У стороны, чья задолженность окажется больше, останется часть обязательства, не погашенная зачетом.

Задолженность, по которой истек срок исковой давности (три года с момента ее возникновения). Кроме того, запрет на погашение того или иного обязательства зачетом может быть предусмотрен договором либо законом. В остальных случаях стороны вправе проводить взаимозачет.

Взаимозачетные операции подразделяются на двусторонние и многосторонние. Двусторонние взаимозачеты могут проводиться по соглашению обеих сторон либо по заявлению одной из них. Организация представляет своему партнеру заявление о зачете встречной задолженности и, не дожидаясь его согласия, отражает в учете погашение долга. Контрагент при отсутствии обоснованных возражений также обязан зачесть имеющуюся задолженность.

В многосторонней сделке по зачету взаимных требований участвует более двух сторон. При проведении многостороннего взаимозачета стороны должны внимательно следить, чтобы зачет проводился в нужном направлении и на допустимую сумму. Для этого важно изначально правильно определить "течение" многосторонней задолженности.

Задолженность сторон, отраженная в акте, должна сопровождаться ссылками на подтверждающие документы: договоры, накладные, счета-фактуры, акты выполненных работ, платежные документы. В акте взаимозачета следует отдельно выделять сумму НДС, относящегося к каждому обязательству.

Составители акта о взаимозачете должны следить за правильным отражением дат. В обязательном порядке в акте нужно указать не только дату его составления и даты проведения сделок и возникновения задолженностей, но и дату проведения взаимозачета. Нужно следить, чтобы дата проведения зачета не оказалась более ранней, чем даты осуществления операций и возникновения задолженностей.

Дата, на которую проводится взаимозачет, считается датой оплаты товаров (работ, услуг). Если в акте взаимозачета не указана дата, на которую проводится зачет, датой оплаты (погашения обязательств) признается день подписания акта сторонами.

Кроме даты отгрузки или оплаты, необходимо отражать дату возникновения задолженности. Она определяется условиями договора. Как правило, по договору момент возникновения обязательства одной стороны по оплате не совпадает с моментом возникновения обязательства другой стороны по поставке товаров (выполнению работ, оказанию услуг). Дата отгрузочного или платежного документа отражает момент выполнения обязательства одним участником договора, но далеко не всегда она может признаваться датой возникновения задолженности у другого участника.[9,с84].

Одним из распространенных вариантов уступки прав требования является продажа дебиторской задолженности факторинговой компании.

Учет факторинговых операций. Факторинг представляет собой уступку денежного требования одной стороной, являющейся финансовым агентом, которая передает или обязуется передать деньги в распоряжение другой стороне (клиенту), а та, в свою очередь, уступает или обязуется уступить финансовому агенту свое денежное требование к третьему лицу (должнику), вытекающее из отношений с третьим лицом.

Финансовыми агентами могут быть банки и иные кредитные организации, а также коммерческие организации, осуществляющие финансирование под уступку денежного требования (факторинга) и имеющие лицензию на право осуществления данного вида деятельности.

Предметом уступки, под которую предоставляется финансирование, может быть как денежное требование, срок платежа по которому уже наступил (существующее требование), так и право на получение денежных средств, которое возникнет в будущем (будущее требование).

Должник обязан произвести платеж финансовому агенту при условии, что он получил от клиента либо от финансового агента письменное уведомление об уступке денежного требования данному финансовому агенту и в уведомлении определено подлежащее исполнению денежное требование, а также указан финансовый агент, которому должен быть произведен платеж.

По просьбе должника финансовый агент обязан в разумный срок представить должнику доказательство того, что уступка денежного требования финансовому агенту действительно имела место. При обращении финансового агента к должнику с требованием произвести платеж, должник вправе предъявить к зачету свои денежные требования, основанные на договоре с клиентом, которые уже имелись у должника ко времени, когда им было получено уведомление об уступке требования финансовому агенту.

При заключении договора факторинга банк проверяет кредитоспособность обеих сторон и, с учетом этого, определяет предельную сумму по операциям факторинга, в пределах которой поставка товаров может производиться без риска неполучения платежа. В рамках данной суммы банк автоматически оплачивает переуступаемые ему платежи. Договор может быть открытым и закрытым (конфиденциальным). При открытом договоре дебитор уведомляется об участии в факторинговой операции, при закрытом - дебиторы не ставятся в известность о наличии факторингового договора. В договоре, помимо основных условий, может оговариваться предусматриваемое право регресса (обратной переуступки требований - возврата их клиенту). [11,с164]

Стоимость факторингового обслуживания зависит от вида услуг, финансового положения клиента и других факторов. При определении платы за факторинг следует исходить из принятого сторонами процента за кредит и среднего срока пребывания средств в расчетах с покупателем.

Финансовыми агентами могут быть банки и иные кредитные организации, а также коммерческие организации, осуществляющие финансирование под уступку денежного требования (факторинга) и имеющие лицензию на право осуществления данного вида деятельности.

Предметом уступки, под которую предоставляется финансирование, может быть как денежное требование, срок платежа по которому уже наступил (существующее требование), так и право на получение денежных средств, которое возникнет в будущем (будущее требование).

Должник обязан произвести платеж финансовому агенту при условии, что он получил от клиента либо от финансового агента письменное уведомление об уступке денежного требования данному финансовому агенту и в уведомлении определено подлежащее исполнению денежное требование, а также указан финансовый агент, которому должен быть произведен платеж.

По просьбе должника финансовый агент обязан в разумный срок представить должнику доказательство того, что уступка денежного требования финансовому агенту действительно имела место. При обращении финансового агента к должнику с требованием произвести платеж, должник вправе предъявить к зачету свои денежные требования, основанные на договоре с клиентом, которые уже имелись у должника ко времени, когда им было получено уведомление об уступке требования финансовому агенту.

При заключении договора факторинга банк проверяет кредитоспособность обеих сторон и, с учетом этого, определяет предельную сумму по операциям факторинга, в пределах которой поставка товаров может производиться без риска неполучения платежа. В рамках данной суммы банк автоматически оплачивает переуступаемые ему платежи. Договор может быть открытым и закрытым (конфиденциальным). При открытом договоре дебитор уведомляется об участии в факторинговой операции, при закрытом - дебиторы не ставятся в известность о наличии факторингового договора. В договоре, помимо основных условий, может оговариваться предусматриваемое право регресса (обратной переуступки требований - возврата их клиенту).

Стоимость факторингового обслуживания зависит от вида услуг, финансового положения клиента и других факторов. При определении платы за факторинг следует исходить из принятого сторонами процента за кредит и среднего срока пребывания средств в расчетах с покупателем.

Пример: на основании заключенного договора ТОО «ДОС Архстройсервис» осуществило поставку товара ТОО «Элем» на сумму 326250 тенге. С целью гарантии полного получения оплаты за отгруженные товары, ТОО «ДОС Архстройсервис» заключило договор факторинга с ТОО «Стеклопласт». По условиям договора факторинга ТОО «Стеклопласт» (финансовый агент) обязано по истечении трех дней после отгрузки товара ТОО «ДОС Архстройсервис» (клиентом) в адрес ТОО «Элем» (должника) перечислить на расчетный счет ТОО «ДОС Архстройсервис» 80% от общей стоимости контракта, а затем, по истечении месяца, оставшиеся 20%контрактной стоимости за минусом удержанного вознаграждения. Согласно договору сумма вознаграждения рассчитается исходя из процентной ставки за кредит в размере 38% годовых и срока оборачиваемости средств в расчетах равного 18 дням.

Сумма вознаграждения по договору факторинга составит 1,9% ((38% х 18 дней) / 360) от суммы, принятой к оплате. Составим корреспонденции счетов (таблица 2).

Таблица 2 – Корреспонденция счетов по учету факторинговых операций

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| № п/п | | Содержание хозяйственных операций | Сумма, тенге | Корреспонденция счетов | |
| дебет | кредит |
| 1 | | 2 | 3 | 4 | 5 |
|  | | У предприятия-клиента (ТОО «ДОС Архстройсервис» |  |  |  |
| 1 | | По условиям контракта ТОО «ДОС Архстройсервис» отгрузило в адрес ТОО «Элем» товары:  - на фактическую себ-ть отгруженных товаров  - на договорную стоимость  -на сумму НДС (14%) | 196875  286184  40066 | 7010  1210  1210 | 1332  6010  3130 |
| 2 | | Получено от финансового агента (ТОО «Стеклопласт») по условиям договора 80% от суммы задолженности за поставленные товары 261000 тенге (326250 х 80%) | 261000 | 1040 | 3390 |
| 3 | | Отнесена на расходы сумма вознаграждения по договору факторинга по представленным финансовым агентом документам 6199 тенге (326250 х 1,9%) | 6199 | 7310 | 3390 |
| 4 | | Получено от финансового агента (ТОО «Стеклопласт») 20% от суммы задолженности (за минусом предусмотренного вознаграждения) 59051 тенге (326250 х 20% - 6199) | 59051 | 1040 | 3390 |
| 5 | | Проведен зачет задолженностей | 326250 | 3390 | 1210 |
|  | | У предприятия-должника (ТОО «Элем») |  |  |  |
| 1 | | По условиям контракта ТОО «Элем» получило от ТОО «ДОС Архстройсервис» отгруженные вето адрес товары:  - на стоимость товаров  - на сумму НДС (14%) | 286184  40066 | 1332  1420 | 3310  3310 |
| 2 | | Перечислена востребованная сумма финансовому агенту за полученные товары | 326250 | 1280 | 1040 |
| 3 | | Проведен зачет задолженностей | 326250 | 3310 | 1280 |
|  | У финансового агента (ТОО «Стеклопласт») | |  |  |  |
| 1 | По условиям договора факторинга перечислено ТОО «ДОС Архстройсервис» 80% от суммы задолженности должника | | 261000 | 1280 | 1040 |
| 2 | Начислена сумма вознаграждения по факторингу 6199 тенге (326250x1,9%)' | | 6199 | 1270 | 6120 |
| 3 | Получена востребованная сумма от должника (ТОО «Элем») | | 326250 | 1040 | 3390 |
| 4 | По условиям договора факторинга перечислено ТОО «ДОС Архстройсервис» 20% от суммы задолженности должника (за минусом суммы причитающегося вознаграждения) | | 59051 | 1280 | 1040 |
| 5 | Проведен зачет задолженностей | | 326250 | 3390 | 1270-1280 |

Числящаяся на балансе организации дебиторская задолженность является ее активом, который она может передать другому лицу (продать). Цессия - уступка требования в обязательстве другому лицу или передача кому-либо своих прав на что-либо.[11, с281]

При этом сторона, передающая право требования, называется цедентом, сторона, приобретающая это право, - цессионарием. Такого рода сделка не изменяет сути первоначального договора. Если иное не предусмотрено законом или договором, право первоначального кредитора переходит к новому кредитору в том объеме и на тех условиях, которые существовали к моменту перехода права. В частности, к новому кредитору переходят права, обеспечивающие исполнение обязательства, а также другие связанные с требованием права, в том числе право на неуплаченные проценты.

Первоначальный кредитор, уступивший требование, отвечает перед новым кредитором за недействительность переданного ему требования, но не отвечает за неисполнение этого требования должником, кроме случая, когда первоначальный кредитор принял на себя поручительство за должника перед новым кредитором.

В ст. 132 ГК РК установлены определенные требования к форме цессии:

- уступка требования, основанного на сделке, совершенной в простой письменной или нотариальной форме, должна быть совершена в соответствующей письменной форме;

- уступка требования по сделке, требующей государственной регистрации, должна быть зарегистрирована в порядке, установленном для регистрации этой сделки, если иное не установлено законом;

- уступка требования по ордерной ценной бумаге совершается путем индоссамента на этой ценной бумаге. [1, с 160]

Так, при определении организацией-продавцом (цедентом) выручки для целей исчисления налога на добавленную стоимость по отгрузке налогообложение производится сразу же при отгрузке товаров (выполнении работ, оказании услуг) без привязки к факту дальнейшего погашения дебиторской задолженности. Однако, если дебиторская задолженность продана по стоимости большей, чем величина выручки, предусмотренная договором поставки товаров (работ, услуг), с суммы превышения также должен быть уплачен налог. Если согласно учетной политике цедента для целей исчисления налога на добавленную стоимость выручка определяется по мере оплаты отгруженных товаров, моментом определения налоговой базы признается дата передачи цедентом права требования третьему лицу на основании договора или в соответствии с законом. [11, с 201]

Право требования, принадлежащее кредитору на основании обязательства, может быть передано им другому лицу по договору (уступка требования) или перейти к другому лицу на основании законодательного акта. Правила о переходе прав кредитора к другому лицу не применяются к регрессным требованиям. Регрессионные требования - обратное требование субъекта к лицу о возврате (возмещении) денежной суммы, ранее уплаченной за него в связи с причинением убытков субъекту.

В большинстве случаев для перехода к другому лицу прав кредитора не требуется согласия должника, если иное не предусмотрено законодательными актами или договором.

Если должник не был письменно уведомлен о состоявшемся переходе прав кредитора к другому лицу, новый кредитор несет риск вызванных этим неблагоприятных последствий. В этом случае исполнение обязательств первоначальному кредитору признается исполнением надлежащему кредитору.

Уступка права требования означает замену кредитора в обязательстве. Цессионарий (новый кредитор, принимающий право требования) приобретает права в том же объеме и на тех же условиях, которые имел первоначальный кредитор на дату заключения сделки. При этом первоначальный кредитор, уступивший требование, отвечает перед новым кредитором за недействительность переданного ему требования. К новому кредитору переходят права, обеспечивающие исполнение обязательства, а также другие связанные с требованиями права, в том числе право на неполученное вознаграждение (интерес).

В некоторых случаях не допускается без согласия должника уступка требования по обязательству, в котором личность кредитора имеет существенное значение для должника:

— кредитор является конкурентом должника на рынке товаров (работ, услуг);

— между должником и кредитором уже были хозяйственные споры, по которым имеются судебные решения;

— исполнение обязательств перед новым кредитором принесет должнику дополнительный экономический убыток;

— кредитор и должник являются связанными сторонами или аффилированными лицами.

В данных случаях первоначальный кредитор, принимая решение о передаче своего права требования другому лицу, должен обязательно получить на это согласие должника.

Уступка прав требования чаще всего осуществляется за меньшую сумму, чем величина дебиторской задолженности, и поэтому приводит к образованию убытка у цедента и дохода у цессионария. Если уступка права требования осуществляется за большую сумму, чем величина дебиторской задолженности, доходы соответственно, отражаются у цедента, а убытки - у цессионария.

Например, согласно заключенному договору ТОО «ДОС Архстройсервис» осуществило поставку товара ТОО «Арман» на сумму 471250 тенге с условием оплаты через три дня после отгрузки. По причине неполучения своевременной оплаты ТОО «ДОС Архстройсервис» заключило договор уступки требования (цессии) с ТОО «Енбек», по условиям которого:

1 вариант. ТОО «Енбек» (цессионарий) обязано по истечении 5 дней после подписания договора перечислить на расчетный счет ТОО "Арман" (цедента) оплату за уступку требования в размере 100% от контрактной стоимости товара. Составим корреспонденции счетов (таблица 3).

Таблица 3 – Учет операций по договору цессии

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| № п/п | Содержание хозяйственных операций | Сумма, тенге | Корреспонденция счетов | |
| дебет | кредит |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
|  | У цедента (ТОО «ДОС Архстройсервис») |  |  |  |
| 1 | По условиям контракта ТОО «ДОС Архстройсервис» отпустило в адрес ТОО «Арман» товары:  -на фактическую себестоимость отпущенных  товаров  - на договорную стоимость  -на сумму НДС (14%) | 243750  413377  57873 | 7010  1210  1210 | 1332  6010  3130 |
| 2 | Списана сумма задолженности на нового дебитора (цессионария) по договору цессии | 471250 | 1212 | 1211 |
| 3 | Поступила от цессионария предусмотренная договором цессии сумма, подлежащая получению за отпущенные товары | 471250 | 1040 | 1211 |
|  | У должника (ТОО «Арман») |  |  |  |
| 1 | По условиям контракта ТОО «Арман» получило от ТОО «ДОС Архстройсервис» отгруженные в его адрес товары:  - на стоимость полученных товаров по фактической себестоимости  - на сумму НДС (14%) | 413377  57873 | 1332  1420 | 3310  3310 |
| 2 | Перечислена востребованная сумма за полученные товары по договору цессии новому кредитору- ТОО «Енбек» | 471250 | 1280 | 1040 |
| 3 | Проведен зачет задолженностей | 471250 | 3310 | 1280 |
|  | У цессионария (ТОО «Енбек») |  |  |  |
| 1 | Сформирована дебиторская задолженность должника (ТОО «Арман») по договору цессии | 471250 | 1212 | 3390 |
| 2 | Перечислена ТОО «ДОС Архстройсервис» сумма по договору | 471250 | 3390 | 1040 |
| 3 | Поступила востребованная сумма от должника - ТОО «Арман» | 471250 | 1040 | 1212 |

**3. Списание сомнительной дебиторской задолженности**

## 

## 3.1 Сущность сомнительных долгов покупателей и заказчиков

От недобросовестности контрагентов не защищено ни одно предприятие. Пытаясь минимизировать риск, участники сделок предусматривают в договорах штрафные санкции за невыполнение договорных условий. Но это не всегда помогает. И даже через суд не всегда удается вернуть сумму задолженности. Тогда ее приходится списывать.

В настоящее время очень часто на практике встречаются случаи, когда товары и услуги непосредственно не реализуются за наличные деньги или по предварительной оплате и часть сумм по счетам к получению может оказаться невзысканной. Тот факт, что должник не может произвести оплату в установленный срок, еще не означает, что данная задолженность не будет погашена. Одним из первых предвестников этого может явиться банкротство должника. Среди других показателей можно назвать ликвидацию компании должника, неудача повторных попыток взыскать долг, а также невозможность взыскания по истечении срока исковой давности. Это достаточно обычная ситуация, вне зависимости от того, насколько осторожно субъект реализует продукцию или услуги в кредит, и насколько эффективно используется механизм взимания долгов.

Независимо от того, насколько совершенна и эффективна система контроля платежеспособности, у хозяйствующего субъекта всегда найдутся покупатели, не заплатившие за товары и услуги, проданные в кредит. Счета, не оплаченные покупателями в установленный срок в соответствии с договором, называются сомнительными долгами.

Сомнительным долгом признается дебиторская задолженность предприятия, которая непогашена в установленный срок в соответствии с договором о сроках оплаты. Если сомнительная задолженность вероятна и может быть оценена по принципу сопоставимости, возможные расходы, связанные с ней, необходимо отражать в том отчетном периоде, когда произведена реализация.

В соответствии с существующим законодательством способом, позволяющим определить, когда именно сомнительные задолженности становятся безнадежными, является истечение срока исковой давности. Дебиторская задолженность, по которой в соответствии с законодательством Республики Казахстан истек срок исковой давности, признается безнадежным долгом.

Задолженность считается безнадежной в следующих случаях:

- с истекшим сроком исковой давности. По нормам гражданского законодательства срок исковой давности составляет три года;

- долги, которые невозможно взыскать с должника. К примеру, задолженность ликвидированной организации. Безнадежным должником можно считать организацию, признанную банкротом и находящуюся в процессе ликвидации, если уже достоверно известно, что с нее не удастся взыскать долги. Нереальной для взыскания признается и задолженность, которую не удалось взять у должника судебному приставу.

Срок исковой давности прерывается при совершении должником любых действий, свидетельствующих о признании долга. Письменные ответы и заявления дебитора, признание им выставленной претензии, подписание акта сверки задолженности, частичная оплата долга - все это служит точкой отсчета нового срока исковой давности.

Кроме того, срок исковой давности прерывается, если кредитор обращается с иском в суд. После судебного решения о необходимости возврата должником суммы долга начинается течение нового срока исковой давности. Но если поданный кредитором иск оставлен судом без рассмотрения, срок исковой давности не считается прерванным.

При списании дебиторской задолженности, по которой срок исковой давности еще не истек, также требуется документальное подтверждение, что долг стал нереальным для взыскания. Доказательством могут служить:

- определение арбитражного суда о завершении конкурсного производства и ликвидации должника;

- выписка из Единого государственного реестра юридических лиц о том, что организация-должник ликвидирована;

- решение суда или уведомление ликвидационной комиссии (конкурсного управляющего) о том, что требования кредитора не будут удовлетворены из-за недостаточности имущества ликвидируемой организации;

- акт судебного исполнителя о невозможности взыскания долга с организации-должника и т.д.

Не имея на руках подтверждающих документов, обосновывающих безнадежность дебиторской задолженности, кредитор не вправе приступать к списанию долга.

Инвентаризация проводится по приказу руководителя организации. Периодичность инвентаризации определяется предприятием самостоятельно, но есть случаи, не зависящие от руководства. Так, инвентаризация имущества и задолженности обязательно проводится всеми предприятиями перед составлением годовой отчетности и в иных случаях. Кроме того, инвентаризацию задолженности ежеквартально проводят организации, которые в целях исчисления налога на прибыль создают резервы сомнительных долгов. Сумма отчислений в резерв рассчитывается на основе данных инвентаризации дебиторской задолженности, проводимой на последнее число отчетного (налогового) периода.

Перед проведением инвентаризации бухгалтерия составляет справку о состоянии дебиторской и кредиторской задолженности на дату проведения инвентаризации. Справка является приложением к акту инвентаризации расчетов с покупателями, поставщиками и прочими дебиторами и кредиторами. В ней указываются подробные сведения о каждом дебиторе (его наименование, адрес, телефон), сумма задолженности, когда и почему она возникла, а также перечисляются документы, подтверждающие задолженность. Прежде всего, это платежные и отгрузочные документы. Справка о состоянии дебиторской и кредиторской задолженности служит своеобразным путеводителем для инвентаризационной комиссии при проверке состояния расчетов с покупателями и поставщиками.

Списание дебиторской задолженности, возникшей по вине покупателя, отличается от других видов дебиторской задолженности тем, что процедура списания обычно сопровождается начислением НДС. Поэтому списание безнадежного долга покупателя необходимо начать с выяснения этого налогового вопроса. Бухгалтер должен проверить, был ли раньше - в момент возникновения данной дебиторской задолженности - начислен НДС. Если в учетной политике организации утвержден метод "по отгрузке", НДС начисляется к уплате в момент отгрузки товаров (работ, услуг). При списании безнадежной дебиторской задолженности покупателя налог повторно начислять не нужно.

Если в соответствии с учетной политикой организация исчисляет НДС "по оплате", моментом оплаты признается день истечения срока исковой давности или день списания безнадежной дебиторской задолженности. Следовательно, при списании задолженности организация должна начислить НДС.

Сумма списанной дебиторской задолженности уменьшает налогооблагаемую прибыль фирмы (при условии, что задолженность списана из-за того, что истек срок исковой давности или ее невозможно взыскать).

Получается, что списать задолженность фирме выгоднее в том периоде, когда у нее есть прибыль, сумма которой больше размера задолженности. В этом случае при списании задолженности организация сэкономит на корпоративном подоходном налоге.

Невыгодно списывать дебиторскую задолженность, если в текущем периоде организация получила убыток или прибыль, сумма которой значительно меньше размера долга. Списав в этом случае задолженность, организация не сможет сэкономить на КПН.

Также невыгодно списывать задолженность, если известно, что должник перечислит деньги после того, как долг уже будет списан.

В этом случае после поступления денег организация должна будет заплатить КПН со всей поступившей суммы.

В этих двух случаях организация заинтересована продлить срок исковой давности.

При составлении финансовой отчетности предприятие может выявить суммы дебиторской задолженности, не погашенной в установленные сроки и не обеспеченной соответствующими гарантиями (сомнительную дебиторскую задолженность). По такой задолженности предприятия могут создавать резервы сомнительных долгов. [16, с134]

## 

## 3.2 Методы списания сомнительных долгов покупателей и заказчиков

Существует два способа списания безнадежных долгов. Так называемый метод допущения, который называется методом резерва, состоит в том, что подобная задолженность предусматривается заранее. Второй метод - метод прямого списания, при котором расходы учитываются только непосредственно после признания конкретных счетов безнадежными.

Метод прямого списания не является желательным с точки зрения бухгалтерского учета, так как не может привести к соответствию доходы и расходы. Безнадежную задолженность относят на расходы в тот отчетный период, когда она была признана безнадежной в соответствии с законодательством, а не в тот период, когда были отгружены товары или оказаны услуги. Однако в соответствии с налоговым законодательством для налоговых расчетов субъекты могут использовать только метод прямого списания.

При учете сомнительных долгов необходимо руководствоваться основным правилом бухгалтерского учета - правилом соответствия, по методике которого затраты должны быть равны тому объему реализованных товаров (услуг), которому они способствуют.

При продаже товаров (услуг) в кредит субъект не знает, будет ли погашена задолженность. Более того, может потребоваться год и более времени, чтобы исчерпать все возможности ее погашения. Хотя в течение отчетного периода дебиторская задолженность может не признаваться расходом, а при составлении финансовой отчетности она будет отнесена на расходы того отчетного периода, в котором были проданы товары или оказаны услуги. Поэтому резервы по сомнительным долгам должны прогнозироваться на отчетный период, и эти приблизительные данные представляют собой расходы текущего финансового года.

Метод резерва по сомнительным долгам обеспечивает:

1) снижение величины счетов к получению до той суммы, которую предприятие рассчитывает получить по данной задолженности в будущем;

2) выделение на текущий период ожидаемых от такого снижения расходов.

В связи с тем, что невозможно предвидеть, какие счета не будут оплачены на момент составления финансовой отчетности, необходимо подвести подсчет за год сумм, которые покроют ожидаемые расходы по причине их неоплаты. Конечно же, оценки могут сильно различаться. При оптимистическом прогнозе убытки по сомнительным долгам будут меньше, а конечная сумма, получаемая субъектом при оплате счетов покупателей, больше, чем при пессимистическом прогнозе. Бухгалтер хозяйствующего субъекта делает расчеты, основываясь на практике прошлых лет, с учетом изменений текущих экономических условий. Например, обычно в периоды кризисов убытки по сомнительным долгам бывают больше, чем в период экономического роста. Но окончательное решение относительно суммы сомнительных долгов принимается руководством. Такое решение основывается на объективной информации, полученной в результате аналитической работы, проводимой бухгалтером и менеджерами, а также на данных определенных косвенных факторов, с помощью которых оценивается хозяйственная деятельность субъекта вкладчиками, банкирами, кредиторами и др. Вне зависимости от качественных факторов предполагаемые убытки по сомнительным долгам должны быть реальными.

Бухгалтер может применять два метода для определения суммы резерва по сомнительным долгам за сметный период, предварительно проведя инвентаризацию дебиторской задолженности:

- метод процента от объема реализации, выполненных работ (услуг);

- метод учета счетов по срокам оплаты.

При применении данного метода необходимо определить средний процент за ряд лет (минимум три года), проанализировав два показателя: объем реализации и сумму неоплаченных счетов.

На основании расчетных данных определен процент для образования резерва по сомнительным долгам, который каждый год будет корректироваться с учетом изменения экономической деятельности. В бухгалтерском учете производится запись по дебету счета 7210 «административные расходы» в кредит счета 1290 «Резерв по сомнительным требованиям».

Если же резерв по сомнительным долгам создавался ранее (т.е. имеется сальдо на счете 1290 «Резерв по сомнительным требованиям», то произойдет изменение конечного сальдо на счете.

Данный метод рассматривает сумму расходов по сомнительным долгам через призму отчета о результатах финансово-хозяйственной деятельности. Он показывает, что определенная часть дохода от реализации за отгруженную продукцию не будет получена и станет расходом за год. Данный метод приводит расходы в соответствие с доходами, то есть согласуется с правилом соответствия. При использовании данного способа определяемая за год величина расходов по данной статье не привязана к сумме текущего сальдо счета "Резервы по сомнительным долгам", а является оборотом по счету текущего года.

При использовании метода учета счетов по срокам оплаты субъект прогнозирует на основе анализа прошлых лет процент сомнительных долгов. Предварительно счета к получению классифицируются по срокам.

Однако если резерв по сомнительным долгам уже создавался, необходимо вычислить суммы, относимые на увеличение или уменьшение расходов текущего года, и отражения их величины в отчете о результатах финансово- хозяйственной деятельности.

При использовании данного метода определения суммы резерва по сомнительным долгам используется иной метод оценки. Сумма расходов рассматривается с точки зрения баланса и предполагается, что определенная часть дебиторской задолженности не будет получена. Эта часть и должна составить сальдо счета 1290 в конце текущего года. Данный метод также согласуется с правилом соответствия, так как разница между суммами текущего и предполагаемого сальдо счета "Резерв по сомнительным долгам" будет отнесена на расходы в текущем году.

Списание дебиторской задолженности, по которой в соответствии с законодательством истек срок исковой давности (по существующему законодательству- 3 года), признается безнадежным долгом и подлежит списанию. При этом если резерв создавался, данная операция будет отражена в бухгалтерском учете по дебету счета 1290 «Резерв по сомнительным требованиям» с кредита счетов подраздела 1200 «Краткосрочная дебиторская задолженность», а если резерв не создавался, то по дебету счета 7210 «административные расходы». Списанная с баланса дебиторская задолженность подлежит отнесению на забалансовый счет, на котором ее следует учитывать до достижения срока сдачи в архив учетной документации.

В случаях, когда сумма дебиторской задолженности, списанная как безнадежный долг, погашается (в том отчетном периоде, когда произведено списание) следует произвести две записи;

а) по дебету счетов подраздела 1200 и кредиту счета 1290 "Резерв по сомнительным долгам";

б) по дебету учета счетов денежных средств и кредиту счетов подраздела 1200.

В случаях, когда сумма дебиторской задолженности погашается в последующие отчетные периоды, полученные средства отражаются по дебету учета денежных средств и кредиту счета 6160 «Прочие доходы от финансирования».

**Заключение**

Под дебиторской задолженностью понимаются все выражаемые в денежной форме обязательства отдельных физических юридических лиц и прочих дебиторов перед данным предприятием. Дебиторская задолженность возникает в ходе различных операций, чаще всего при реализации товаров, выполненных работ и оказанных услуг в кредит.

В бухгалтерском учете и балансе дебиторская задолженность отражается по видам. Для облегчения классификации и учета всех видов задолженностей в балансе, в главной книге надо вести отдельный счет по каждому виду дебиторской задолженности.

Структура прочей дебиторской задолженности следующая. Сюда входит вся группа счетов 1200 «Краткосрочная дебиторская задолженность» за исключением счета 1210 «Краткосрочная дебиторская задолженнность покупателей и заказчиков».

Учетная политика торгового предприятия принимается на длительный период с учетом условий хозяйствования и информационного содержания заключенных с покупателями товаров договоров. Согласно выбранной учетной политике на предприятии устанавливается метод учета реализации товаров, то есть момент, когда товары считаются проданными.

Моментом реализации товаров может быть признана оплата товаров (поступление денежных средств на счета и в кассу торгового предприятия) или их отгрузка и предъявление покупателю расчетных документов к оплате.

Можно сделать выводы, что существует достаточно много вариантов учёта расчётов с покупателями и заказчиками, каждый из которых имеет свою определённую специфику и методы для реализации в системе бухгалтерского учёта.

Хочется отметить, что в современных условиях, применительно к состоянию Казахстанской экономики от бухгалтера требуется знание всех нюансов ведения расчётов с покупателями и заказчиками, умение быстро ориентироваться в изменяющейся ситуации и выбирать наиболее верное решение, которое благоприятно повлияет на экономическое положение фирмы.

Таким образом, были рассмотрены все аспекты учета расчетов с покупателями и заказчиками. В качестве обобщающего вывода можно сформулировать следующее: своевременное и правильное отражение информации о дебиторской задолженности на счетах и в регистрах бухгалтерского учета необходимо для точной оценки финансового состояния предприятия.

# Список использованной литературы

1. Гражданский кодекс Республики Казахстан (общая часть)/ М.К. Сулейменов, Ю.Г.Басин – г.Алматы: Жетi жарғы, 2003
2. Закон РК «О бухгалтерском учете и финансовой отчетности» от 28.02.2007 года № 234-111.
3. Инструкция (основа) по разработке Рабочего плана счетов для организаций, составляющих финансовую отчетность в соответствии с Международными стандартами финансовой отчетности (приказ МФ РК от 22.12.2005г. №426)
4. Стандарты бухгалтерского учета Республики Казахстан. Постановление Национальной Комиссии Республики Казахстан по бухгалтерскому учету от 13 ноября 1996 г., №3 с изменениями и дополнениями, внесенными приказом Министра финансов Республики Казахстан за 2002-2003 годы, - Алматы: Издательство Юрист, 2005г. –340с.
5. Друри К. Введение в управленческий и производственный учет. Пер. с англ. (под ред. Мабалиной С.А.) – М.: Аудит, Юнити, 1994г.
6. Друри К. Учет затрат методом стандарт-кост. — М.: Аудит, ЮНИТИ, 1998.
7. Международные стандарты финансовой отчетности. – М.: Аскери, 2005.
8. Нидлз Б., Андерсон Х., Колдуэлл Д. Принципы бухгалтерского учета. Пер. с англ. Под ред.Я.В.Соколова – 2-е изд., стереотип. – М.: Финансы и статистика, 1997. – 496с.
9. Нурсеитов Э.О. Бухгалтерский учет в организациях/ Учебное пособие.-Алматы, 2006.-472с.
10. Попова Л.А. Бухгалтерский учет на предприятии. Учебное пособие – Караганда, 1999 – 174с.
11. Радостовец В.К. и др. Бухгалтерский учет на предприятии. Издание 3 доп. и перераб. - Алматы: Центраудит, 2002 г.
12. Радостовец В.К. Финансовый и управленческий учет на предприятии – Алматы: НАН «Центраудит», 1997г.
13. Разливаева Л.В. Производственный учет: Учебное пособие – Караганда: КЭУ, 1998г.
14. Разливаева Л.В. Управленческий учет. Учебно-практическое пособие – Караганда, 2001 – 200с.
15. Сейдахметова Ф.С. Современный бухгалтерский учет. Учебное пособие. - Алматы: Экономика, 2000 г.
16. Торшаева Ш.М. Теория бухгалтерского учета – Караганда: 2000г. – 155с.
17. Пашигорева Г.И., О.С.Савченко, Цели и задачи управленческого учета// Бухгалтерский учет, 2000, N 19, С. 33.
18. Сейдахметова Ф.С. Учет финансовый и управленческий// Қаржы-қаражат: Финансы Казахстана. – 1998. - №1.-С.85-88

# Приложения

# Приложение 1

ТОО «ДОС Архстройсервис»

Журнал-ордер № 11 по кредиту счетов подразделов 1320 «Готовая продукция», 1210 «Задолженность покупателей и заказчиков», 6000 «Доход от реализации продукции и оказания услуг» за январь 2007 г.

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| С кредита счетов  Подразделов  В дебет  Счетов | 1320 «Готовая продукция» | 1210 «Задолженность покупателей и заказчиков» | 6000 «Доход от реализации продукции и оказания услуг» | | | Итого |
|  | №1320 | 1210 | №6010 | №6020 | №3130 |  |
| А | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
| 1210 «Краткосрочная дебиторская задолженность покупателей» |  |  | 420396 |  | 63059,4 | 483455,4 |
| 1040 «Денежные средства на текущих банковских счетах в тенге» |  | 483455,4 |  |  |  | 483455,4 |
| 1010 «Денежные средства в кассе в тенге» |  |  |  |  |  |  |
| 7010 «Себестоимость реализованной продукции и услуг» | 356060,6 |  |  |  |  | 356060,6 |
| ИТОГО | 356060,6 | 483455,4 | 420396 |  | 63059,4 | 1322971,4 |

**Приложение 2**

ТОО «ДОС Архстройсервис». Ведомость по учету расчетов с покупателями и заказчиками за декабрь 2006

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| №  п\п | Счет-фактура,  № | Покупатель (заказчик) | Остаток на  начало месяца | Сумма по предъявленным счетам  ленным  счетам | № плат. док. | Отметки об оплате | | Сальдо на конец месяца |
| Дата | №1041 |
| 1 | 64 | ПК «Ума» | 24000 |  | 114 | 09 | 24000 |  |
| 2 | 9 | ТОО «Улар» |  | 24000 |  |  |  | 24000 |
| 3 | 2 | ТОО «ДостарЭлем» |  | 28800 | 1 | 14 | 28800 |  |
| 4 | 3 | АО «РМУ» |  | 483455,4 | 12 | 16 | 483455,4 |  |
| 5 | 6 | АО «Квант» |  | 1847904 |  |  |  | 1847904 |
|  |  | ИТОГО | 24000 | 2030304 |  |  | 182400 | 1871904 |