ВВЕДЕНИЕ

Информация о расчетах с покупателями и заказчиками за реализованные товары, продукцию, выполненные работы, оказанные услуги, а также по полученным авансам и предварительной оплате отражается на счете 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками».

Типовым планом счетов к данному счету рекомендуется открывать следующие субсчета:

62-1 «Расчеты в порядке инкассо»;

62-2 «Расчеты плановыми платежами»;

62-3 «Векселя полученные»;

62-4 «Авансы полученные» и др.

Кроме того, организации могут открывать и другие субсчета, которые следует закрепить в рабочем плане счетов, прилагаемом к учетной политике организации.

Отметим, что в настоящее время расчеты плановыми платежами не проводятся, поэтому субсчету 2 может быть присвоено другое название.

На субсчете 62-3 «Векселя полученные» учитывается задолженность по расчетам с покупателями и заказчиками, обеспеченная полученными векселями.

Получение от покупателя (заказчика) векселя в оплату поставленных товаров (работ, услуг) отражается по дебету субсчета 62-3 «Векселя полученные» в корреспонденции с кредитом других субсчетов счета 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками».

Пунктом 25 Инструкции о порядке формирования показателей бухгалтерской отчетности, утвержденной постановлением Минфина РБ от 17.02.2004 № 16 (с изменениями и дополнениями, внесенными в т.ч. постановлением от 30.12.2005 № 169), закреплено, что в отчетности по группе статей «Дебиторская задолженность» (стр. 250 и 251) показываются в т.ч. данные о задолженности, обеспеченной векселями.

На субсчете 62-4 «Авансы полученные» отражаются расчеты по полученным авансам под поставку материальных ценностей либо под выполнение работ. Здесь же учитываются расчеты за полученные от заказчиков или оплаченные заказчиками материалы, конструкции и детали, поступления по промежуточным счетам за выполненные работы.

Счет 62 кредитуется на сумму поступивших платежей, включая суммы полученных авансов, и т.п.

При реализации имущества за иностранную валюту на счете 62 отражаются возникшие при переоценке задолженности курсовые разницы, порядок отражения которых регламентирован Декретом Президента РБ от 30.06.2000 № 15 «О порядке проведения переоценки имущества и обязательств в иностранной валюте при изменении Национальным банком курсов иностранных валют и отражения в бухгалтерском учете курсовых разниц», постановлением Минфина РБ от 17.07.2000 № 78 «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету имущества и обязательств организации, стоимость которых выражена в иностранной валюте» и постановлением Совета Министров РБ от 13.12.2000 № 1897 «Об особенностях отнесения коммерческими организациями на финансовые результаты курсовых разниц, учтенных в расходах и доходах будущих периодов».

Если по полученному векселю, обеспечивающему задолженность покупателя (заказчика), предусмотрен процент, то по мере погашения этой задолженности делается запись по дебету счета 51 «Расчетный счет» или 52 «Валютные счета» и кредиту счета 91 «Операционные доходы и расходы» (на величину процента).

В соответствии с подп.23.7 Инструкции о порядке исчисления и уплаты в бюджет налогов на доходы и прибыль, утвержденной постановлением МНС РБ от 31.01.2004 № 19 (в ред. постановления от 30.01.2006 № 16) (далее - Инструкция № 19), к доходам от внереализационных операций, учитываемым для определения облагаемой налогом прибыли, относятся суммы кредиторской задолженности, по которой истекли сроки исковой давности.

Непогашенная дебиторская задолженность покупателей по истечении сроков исковой давности списывается при создании резерва по сомнительным долгам в соответствии с учетной политикой организации записью по дебету счета 63 «Резервы по сомнительным долгам» и кредиту счета 62. В том случае, если резерв по сомнительным долгам не создается, списание непогашенной задолженности отражается по дебету счета 92 «Внереализационные доходы и расходы».

Списанная в убыток из-за неплатежеспособности должника сумма дебиторской задолженности должна учитываться на забалансовом счете 007 «Списанная в убыток задолженность неплатежеспособных дебиторов» в течение 5 лет для наблюдения за финансовым состоянием должника и появлением возможности ее взыскания.

При поступлении задолженности, ранее списанной как безнадежная к получению, дебетуются счета учета денежных средств и кредитуется счет 92 «Внереализационные доходы и расходы». Одновременно на указанную сумму кредитуется забалансовый счет 007 «Списанная в убыток задолженность неплатежеспособных дебиторов».

1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ОРГАНИЗАЦИИ УЧЕТА РАСЧЕТОВ С ПОКУПАТЕЛЯМИ И ЗАКАЗЧИКАМИ.

1.1Понятие покупатели и заказчики . Их классификация.

**Покупа́тель** — физическое или юридическое лицо, осуществляющее оплату деньгами и являющееся приобретателем товара или услуги.

 В более широком смысле покупа́тель — человек ( в т. ч. физическое лицо) или организация (в т. ч. юридическое лицо), осуществляющее оплату деньгами и являющееся приобретателем товара или услуги.

 Покупатель на возмездной основе, то есть за деньги, приобретает товары или услуги для удовлетворения потребностей потребителя. Одними из ключевых моментов являются оплата именно за деньги (в наличной или безналичной форме) и получение товара или услуги.

 Для того, чтобы оградить покупателя от некачественных товаров, от недобросовестных действий продавца на территории Российской Федерации применяется специальный закон —«Закон о защите прав потребителя».

 *Не стоит путать с «потребителем».*

 Существует поговорка — «Покупатель всегда прав». Данное высказывание характеризует взаимоотношения сторон при заключении сделки купли-продажи. Тот, кто оплачивает товар, тот и является главным звеном в цепочке купли-продажи товаров и услуг.

 5 типов покупателей.

 Мы помним, что существует пять групп покупателей:

Потенциальные покупатели - те, которые вполне могли бы стать вашими клиентами, но по тем или иным причинам они в вашу аптеку не заходят.

Новые покупатели - те, которые зашел первый раз, возможно, по пути, возможно, из любопытства.

 Покупатели, которые не отдают предпочтения какой-либо аптеке и покупают и у вас, и у ваших конкурентов.

 Постоянные покупатели, которые чаще всего совершают покупки в вашей аптеке.

 Лояльные покупатели - те постоянные покупатели, которые всем довольны и являются для вас ходячей рекламой.

 Наша задача состоит в том, чтобы привлечь необходимое количество потенциальных покупателей и сделать их лояльными. Решением этой задачи мы сейчас и займемся.

1 тип. Потенциальные покупатели

Ваши потенциальные покупатели ходят в другие аптеки. Возможно, они очень редко покупают лекарственные препараты, а товары, позволяющие поддерживать здоровье, заботиться о своей внешности и какие-то другие, милые сердцу покупки привыкли совершать в магазинах соответствующей направленности. Именно эти люди и должны стать объектом вашего пристального внимания. Вам необходимо найти пути привлечения их внимания к нашей аптеке, нашему ассортименту и нашему обслуживанию.

 Чтобы привлечь потенциальных покупателей в аптеку, расположенную в центре деловой активности, необходима заметная, привлекающая внимание вывеска. Оформление витрины должно нести напоминание о здоровом образе жизни, необходимости позаботиться о своем здоровье. Если такая аптека всем своим внешним видом будет напоминать деловому человеку о необходимых ему покупках, говорить, что заглянув в нее, он не потратит много времени, то эта аптека приобретет дополнительный приток занятых покупателей. Можно также подумать, как организовать корпоративное обслуживание расположенных рядом организаций. Это может быть и карта корпоративного клиента, и прием заказов от организаций. А может быть, что-то еще, что вы придумаете совместными усилиями! Главное - не бояться придумывать и внедрять новые способы привлечения покупателей.

 Для аптек, расположенных в местах с высокой проходимостью, хорошим способом может быть реклама на радио, в газетах, распространяемых бесплатно в почтовые ящики. Еще лучше работает "сарафанное радио", нужна только информация, подлежащая распространению.

 Гораздо проще привлекать потенциальных клиентов аптекам, расположенным в спальных районах. Здесь могут быть письма с приглашениями, всевозможные акции, организованные по случаю какого-то праздника, скидки и бонусы для всех жителей микрорайона. Ваша задача - сделать так, чтобы потенциальному покупателю было удобно, выгодно и приятно делать покупки рядом с домом. Это ваши покупатели, не отдавайте их конкурентам!

 2 тип. Новые покупатели

 Вы проделали большую работу по привлечению потенциальных покупателей, и ваши усилия увенчались успехом: в аптеке значительно увеличилось количество новых покупателей, пришедших первый раз. Кто-то их них уже совершил покупку, кто-то зашел из любопытства и ушел. На этом этапе для вас самое главное не увеличение объема продаж, а тот внутренний эмоциональный настрой, с которым ушел от вас покупатель. Важно, насколько его ожидания совпали с тем, что он получил от посещения аптеки, что он будет вспоминать и что будет (и будет ли?) рассказывать друзьям и знакомым. Следовательно, перед нами стоит вопрос: как сделать так, чтобы новому покупателю у нас понравилось и он захотел прийти еще раз? Решающими факторами здесь могут оказаться и внутреннее убранство аптеки, и ассортимент, и удобство совершения покупки, и, конечно же, профессионализм продавцов. Причем, именно этот фактор часто оказывается решающим в конкурентной борьбе за новых покупателей. Пожалуйста, помните об этом!

3 тип. Покупатели без предпочтений

 Отдельная категория покупателей - те, которые совершают покупки как у вас, так и у ваших конкурентов. У них нет каких-либо предпочтений, они ориентируются на фактор места и времени: сегодня совершают покупки по пути с работы, в следующий раз зайдут в аптеку с подругой за компанию, потом увидят яркую вывеску аптеки рядом с метро и вспомнят, что нужны витамины для ребенка.

Для привлечения таких покупателей опять и опять нам надо ответить на вопрос: что мы можем предложить нашим покупателям, чего нет у наших конкурентов? Обязательно должно быть что-то, что нас будет выгодно отличать от других аптек. Это может быть дисконтная карта со скидками, более широкий ассортимент товара, возможность получить грамотную консультацию специалиста, неожиданные приятные подарки. Если ваш покупатель раз за разом будет получать чуть больше, чем ожидает от посещения аптеки, то наверняка вы выиграете эту конкурентную борьбу.

4 тип. Постоянные покупатели

 Они чаще всего совершают покупки именно в вашей аптеке. Им так удобней, им что-то нравится у вас больше, чем в других местах. Ваша задача - сделать их лояльными покупателями, а если говорить точнее, то вам надо стать такими, чтобы постоянный покупатель был бы всем доволен, рекомендовал вашу аптеку своим родственникам и знакомым.

 На этом этапе на первый план выходит индивидуальный подход к каждому покупателю: система скидок и бонусов, информирование о проводимых в аптеке акциях, поздравления с Днем рождения и Новым годом. Сознание человека работает таким образом, что эмоциональные факторы во многом превышают факторы рациональные. Если покупатель будет чувствовать себя значимым, желанным клиентом, если вместе с покупками он будет получать и положительные эмоции, если он будет обладателем именной карты постоянного покупателя, если общение с вами будет поднимать ему настроение, то будьте уверены, ваши постоянные покупатели очень быстро перейдут в разряд лояльных.

 5 тип. Лояльные покупатели

 Лояльные покупатели - это всем довольные постоянные покупатели, которые являются для вас ходячей рекламой. Они рассказывают о вас своим знакомым, рекомендуют, экономят ваш рекламный бюджет. Они приводят к вам новых покупателей. Они готовы простить вам недочеты в работе и потерпеть временные неудобства. Лояльные покупатели - это самые главные ваши клиенты. Однако надо помнить, что лояльность - это проявление межличностных отношений, и как и все отношения, лояльность может меняться в ту или иную сторону. Поэтому лояльных покупателей надо беречь и любить, о них надо постоянно заботиться и удивлять их все новыми и новыми удобствами и выгодами для них.

 Итак, с поставленной задачей мы справились. Мы привлекли потенциальных покупателей и постепенно сделали их лояльными.

Заказчик— лицо (физическое или юридическое), заинтересованное в выполнении исполнителем работ, оказании им услуг или приобретении у продавца какого-либо продукта (в широком смысле). Иногда при этом предполагается оформление заказа, но не обязательно.

Заказчик по российскому законодательству

 Гражданский кодекс Российской Федерации применяет понятие «заказчик» к узкому кругу сделок, предметом которых является выполнение работ или оказание услуг:

 Договоры подряда, в т.ч. бытовой подряд, строительный подряд, подряд на выполнение проектных и изыскательских работ, подрядные работы для государственных нужд .

 Выполнение научно-исследовательских, опытно-конструкторских и технологических работ .

Возмездное оказание услуг .

 Помимо этого, в параграфе 4 главы 3 Гражданского кодекса Российской Федерации, понятие "заказчик" применяется к сделкам на поставку товаров, выполнение работ и оказание услуг для государственных и муниципальных нужд.

 Заказчик - это юридическое или физическое лицо, сделавшее заказ другой стороне, - изготовителю, продавцу, поставщику товаров и услуг.

1.2. Нормативное регулирование учет расчета с покупателями и заказчиками.

В ходе ведения хозяйственной деятельности при расчетах с покупателями и заказчиками возникает дебиторская задолженность порядок постановки на учет, оценка, списание которой, а также возникающие в связи с этим налоговые обязательства регулируется следующими нормативными документами:

-Федеральный закон;

-Гражданский Кодекс РФ;

-Налоговый Кодекс в части I и II;

-Кодекс об Административных правонарушениях;

-Положение по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в РФ;

-Постановление Правительства РФ;

Учет расчетов с покупателями и заказчиками (дебиторская задолженность) ведется на активно-пассивном счете 62«Расчеты с покупателями и заказчиками», на котором учет ведется по каждому предъявленному покупателям (заказчикам) счету, а при расчетах плановыми платежами – по каждому покупателю и заказчику.

Дату отражения задолженности в бухгалтерском учете определяют пра­вила, установленные следующими нормативными актами.

1. Федеральный закон. 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 по ее окончании. Следовательно, показатель дебиторской задолженности должен быть отражен в учете, после выполнения организацией-кредитором товарной части сделки - после отгрузки продукции.

2. Согласно ГК РФ, обязательства исполняются в соответствии с договором, требованиями закона, иных правовых актов, а при отсутствии таких условий и требований - в соответствии с обычаями делового оборота или иными обычно предъявляемыми требованиями. Порядок исполнения сторонами денежных обязательств определяется договором и только в случае недостаточности или неясности установленных условий исполнение обяза­тельств должно производиться в соответствии с иными дополнительными условиями. Например: выручка от реализации продукции принимается для учета только при условии отгрузки продукции.

Следовательно, если продукция отгружена, но расчетные документы не предъявлены поставщиком покупателю к оплате, выручка для целей бухгалтерского учета – признается.

3. Согласно положению по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности расчеты с дебиторами отражаются каждой стороной в своей бухгалтерской отчетности в суммах, вытекающих из бухгалтерских записей и признаваемых ею правильными. Дебиторская задолженность в иностранных валютах отражаются в бухгалтерской отчетности в рублях в суммах, определяемых путем пересчета иностранных валют по курсу Центрального банка Российской Федерации, действующему на отчетную дату.

Дебиторская задолженность, по которой срок исковой давности истек, списывается по каждому обязательству на основании данных проведенной инвентаризации, письменного обоснования и приказа (распоряжения) руководителя организации, и относятся соответственно на счет средств резерва сомнительных долгов либо на финансовые результаты у коммерческой организации, если в период, предшествующий отчетному, суммы этих долгов не резервировались, или на увеличение расходов у некоммерческой организации. Списание долга в убыток вследствие неплатежеспособности должника не является аннулированием задолженности. Эта задолженность должна отражаться за бухгалтерским балансом в течение пяти лет с момента списания для наблюдения за возможностью ее взыскания в случае изменения имущественного положения должника.

4. На субсчете 90/1 «Выручка» учитываются поступления активов признаваемые выручкой.

При продаже продукции по договору комиссии или поручения (кроме организаций, занятых в розничной торговле, общественном питании и аукционной торговле) выручка отражается на дату получения извещения от комиссионера или поверенного об отгрузке продукции покупателю. При этом время для получении извещаем не должно превышать разумный срок прохождения таких документов.

5. Наряду с этим, организации, установившие в договоре поставки отличный от общего порядка момент перехода права владения, пользования и распоряжения отгруженной продукцией и риска ее случайной гибели от организации к покупателю (заказчику), могут определять в бухгалтерском учете выручку на дату поступления денежных средств в оплату отгруженной продукции на расчетный счет в банке либо в кассу, а также на дату зачета вза­имных требований по расчетам.

6. Постановление Правительства РФ[6], согласно которому организация обязана отразить задолженность перед бюджетом по налогу на добавленную стоимость по отгруженной продукции не позднее 5 дней со дня ее отгрузки (НК РФ ).

Размер и порядок оценки дебиторской задолженности определяют следующие нормативные акты:

1. Положение по ведению бухгалтерского учета, согласно которому:

- расчеты с покупателями и заказчиками отражаются в бухгалтерском учете и отчетности в суммах, признаваемых организацией правильными. Исходя из данной нормы, дебиторская задолженность отражается в учете в оценке, установленной договором, и зависит от количества и цены реализованной продукции с учетом скидок и надбавок, предоставляемых по окончании сделки;

- при совершении операций в иностранной валюте дебиторская задолженность отражается в рублях, в сумме, определяемой путем пересчета иностранной валюты по курсу Центрального банка РФ, действующему на дату предъявления счетов и иных расчетных документов к оплате за отгруженную продукцию либо на дату зачисления денежных средств на валютный счет организации. При этом в соответствующих случаях делаются следующие записи:

Дебет 62 Кредит 90/1 - отражаются договорная стоимость проданной продукции и дебиторская задолженность с пересчетом их в рубли по курсу Центрального банка РФ на дату отгрузки и предъявления расчетных документов к оплате;

Дебет45 Кредит20, 43 - отражается отгруженная продукция в оценке фактической себестоимости продукции, в связи с этим пересчет ее договорной стоимости из иностранной валюты в рубли не производится.

2. Статья 317 ГК РФ , согласно которой валюта денежных обязательств должна быть выражена в рублях. Договором может быть предусмотрено, что денежные обязательства по сделке подлежат оплате в рублях в сумме, эквивалентной определенной сумме в иностранной валюте или в условных денежных единицах (экю, "специальных правах заимствования" и др.). В этом случае подлежащая уплате в рублях сумма определяется по официальному курсу соответствующей валюты или условных денежных единиц на день платежа, если иной курс или иная дата его определения не установлены законом или соглашением сторон.

3. Согласно НК РФ сумма резерва по сомнительным долгам определяется по результатам проведенной на последнее число отчетного периода инвентаризации дебиторской задолженности и исчисляется следующим образом:

а) по сомнительной задолженности со сроком возникновения свыше 90 календарных дней

- в сумму создаваемого резерва включается полная сумма выявленной на основании инвентаризации задолженности;

б) сомнительной задолженности со сроком возникновения от 45 до 90 календарных дней (включительно) - в сумму резерва включается 50 процентов от суммы выявленной на основании инвентаризации задолженности;

в) по сомнительной задолженности со сроком возникновения до 45 дней - не увеличивает сумму создаваемого резерва.

При этом сумма создаваемого резерва по сомнительным долгам не может превышать 10 процентов от выручки отчетного периода.

После постановки дебиторской задолженности на учет организация-кредитор до срока ее оплаты решает следующие задачи, вытекающие из законодательных и нормативных актов:

- определяет срок учета дебиторской задолженности: в течение срока исковой давности 3 года (ст. 196 ГК РФ )

- определяет текущую стоимость дебиторской задолженности: договорная, договорная с учетом процентов (доходов), рыночная;

- устанавливает текущую стоимость дебиторской задолженности в случае, если ее стоимость выражена в иностранной валюте либо в условных денежных единицах;

- определяет потребность в залоге под отгруженную продукцию и порядок его использования.

Данные решения, определяющие порядок учета дебиторской задолженности, принимаются организацией на основании положений следующих нормативных актов.

ГК РФ, согласно которому:

- покупатель должен произвести оплату в срок, предусмотренный договором, а если такой срок договором не предусмотрен, обязательство должно быть исполнено в разумный срок после возникновения данного обязательства. Обязательство, не исполненное в разумный срок или обязательство, срок исполнения которого определен моментом востребования, должник обязан исполнить в семидневный срок со дня предъявления кредитором требования о его исполнении (ст. 488, ст. 314);

- В случае, когда покупатель не исполняет обязанность по оплате переданного товара в установленный договором срок и иное не предусмотрено договором купли-продажи, на просроченную сумму подлежат уплате проценты в со дня, когда по договору товар должен был быть оплачен, до дня оплаты товара покупателем. Размер процентов определяется существующей в месте жительства кредитора, а если кредитором является юридическое лицо, в месте его нахождения учетной ставкой банковского процента на день исполнения денежного обязательства или его соответствующей части. При взыскании долга в судебном порядке суд может удовлетворить требование кредитора, исходя из учетной ставки банковского процента на день предъявления иска или на день вынесения решения. Эти правила применяются, если иной размер процентов не установлен договором. (ст. 395, ст. 488)

- предельный срок взыскания дебиторской задолженности (срок исковой давности) установлен в три года, по истечении которого задолженность подлежит списанию (ст. 196);

- кредитор вправе предусмотреть в договоре наличие залога под отгруженную продукцию, предметом которого может быть всякое имущество, включая вещи и имущественные права. В случае невыполнения покупателем своих обязательств по оплате продукции взыскание может быть обращено на предмет залога в порядке, установленном договором, если законом о залоге не предусмотрен иной порядок (ст. 329).

Положение по бухгалтерскому учету "Учет активов и обязательств, стоимость которых выражена в иностранной валюте" ПБУ 3/2006 , согласно которому:

- в бухгалтерском учете и бухгалтерской отчетности отражается курсовая разница, возникающая по операциям по полному или частичному погашению дебиторской задолженности, выраженной в иностранной валюте, если курс на дату исполнения обязательств по оплате отличался от курса на дату принятия этой дебиторской задолженности к бухгалтерскому учету в отчетном периоде либо от курса на отчетную дату, в котором эта дебиторская задолженность была пересчитана в последний раз (п. 11 ч. 3);

- курсовая разница по полному или частичному погашению дебиторской задолженности отражается в бухгалтерском учете и бухгалтерской отчетности в том отчетном периоде, к которому относится дата исполнения обязательств по оплате или за который составлена бухгалтерская отчетность. (п. 12 ч.3);

- курсовая разница по полному или частичному погашению дебиторской задолженности подлежит зачислению на финансовые результаты организации как прочие доходы или прочие расходы (кроме случаев, когда курсовая разница, связана с расчетами с учредителями по вкладам и подлежит зачислению в добавочный капитал этой организации (п. 13,14 ч.3).

Положение по бухгалтерскому учету "Доходы организации" ПБУ 9/99:

- величина поступления и (или) дебиторской задолженности определяется исходя из цены, установленной договором между организацией и покупателем (заказчиком) или пользователем активов организации. Если цена не предусмотрена в договоре и не может быть установлена исходя из условий договора, то для определения величины поступления или дебиторской задолженности принимается цена, по которой в сравнимых обстоятельствах обычно организация определяет выручку в отношении аналогичной продукции (товаров, работ, услуг) либо предоставления во временное пользование (временное владение и пользование) аналогичных активов (п. 6.1);

- величина поступления и (или) дебиторской задолженности по договорам, предусматривающим исполнение обязательств (оплату) не денежными средствами, принимается к бухгалтерскому учету по стоимости товаров (ценностей), полученных или подлежащих получению организацией. Стоимость товаров (ценностей), полученных или подлежащих получению организацией, устанавливают исходя из цены, по которой в сравнимых обстоятельствах обычно организация определяет стоимость аналогичных товаров (ценностей). При невозможности установить стоимость товаров (ценностей), полученных организацией, величина поступления и (или) дебиторской задолженности определяется стоимостью продукции (товаров), переданной или подлежащей передаче организацией. Стоимость продукции (товаров), переданной или подлежащей передаче организацией, устанавливается исходя из цены, по которой в сравнимых обстоятельствах обычно организация определяет выручку в отношении аналогичной продукции (товаров) (п. 6.3);

- в случае изменения обязательства по договору первоначальная величина поступления и (или) дебиторской задолженности корректируется исходя из стоимости актива, подлежащего получению организацией. Стоимость актива, подлежащего получению организацией, устанавливают исходя из цены, по которой в сравнимых обстоятельствах обычно организация определяет стоимость аналогичных активов (п. 6.4);

- величина поступления и (или) дебиторской задолженности определяется с учетом всех предоставленных организации согласно договору скидок (накидок) (п. 6.5).

Положение по бухгалтерскому учету "Расходы организации" ПБУ 10/99 :

- дебиторская задолженность, по которой срок исковой давности истек, другие долги, нереальные для взыскания, включаются в расходы организации в сумме, в которой задолженность была отражена в бухгалтерском учете организации (п. 14.3);

- если в отношении любых расходов, осуществленных организацией, не исполнено хотя бы одно из названных условий, то в бухгалтерском учете организации признается дебиторская задолженность (п. 16).

2.МЕТОДИКА ОРГАНИЗАЦИИ УЧЕТА РСЧЕТОВ С ПОКУПАТЕЛЯМИ И ЗАКАЗЧИКАМИ

2.1 Синтетический учет расчетов с покупателями и заказчиками

В соответствии с новым Планом счетов [7], учет расчетов с покупателями и заказчиками ведется на счете 62 "Расчеты с покупателями и заказчиками". На счете 62 также отражаются авансы полученные. Необходимо отметить, что в новом Плане счетов отсутствуют рекомендации по перечню субсчетов, открываемых к счету 62. При этом закреплено требование (перенесенное из прежней Инструкции по применению Плана счетов) об организации аналитического учета по счету 62 "Расчеты с покупателями и заказчиками" по каждому предъявленному покупателям (заказчикам) счету, а при расчетах плановыми платежами - по каждому покупателю и заказчику. При этом построение аналитического учета должно обеспечивать возможность получения необходимых данных по:

* покупателям и заказчикам по расчетным документам, срок оплаты которых не наступил;
* покупателям и заказчикам по не оплаченным в срок расчетным документам;
* авансам полученным;
* векселям, срок поступления денежных средств по которым не наступил;
* векселям, дисконтированным (учтенным) в банках;
* векселям, по которым денежные средства не поступили в срок.

Таким образом, очевидна необходимость открытия, как минимум, следующих субсчетов:

* расчеты в порядке инкассо;
* расчеты плановыми платежами;
* авансы полученные;
* векселя полученные.

На счете 62 должны отражаться следующие основные операции:

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Содержание операции | Дебет | Кредит |
| при авансовой системе оплаты продукции (работ, услуг): |  |  |
| на сумму полученного аванса под отгрузку продукции, выполнение работ или оказание услуг; | 51, 50, 52  | 62 |
| на сумму налога на добавленную стоимость по сумме полученного аванса; | 62 | 68 НДС |
| на сумму фактической себестоимости отгруженной продукции, выполненных работ или оказанных услуг; | 90/2 | 20,23,26 |
| на сумму задолженности покупателя или заказчика за проданные товары, работы или услуги; | 62 | 90/1 |
| на сумму НДС по всей сумме стоимости проданных товаров, работ или услуг; | 93/3 | 68 |
| (сторно) - на сумму восстановленного налога (ранее начисленного по сумме полученного аванса); | 62 | 68 |
| на сумму аванса, зачтенного в счет задолженности покупателя или заказчика; | 62 | 62 |
| на сумму денежных средств, поступивших на расчетный счет (в кассу, на валютный счет) организации в окончательный расчет | 51, 50, 52 | 62 |

В том случае, когда организация использует кассовый метод определения выручки от реализации, налог на добавленную стоимость в части неоплаченной поставки до поступления средств на расчетный счет или в кассу покупателя - продавца указывается на счете 76 "Расчеты с разными дебиторами и кредиторами".

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Содержание операции | Дебет | Кредит |
| при последующей оплате поставленной продукции, выполненных работ или оказанных услуг: |
| на сумму фактической себестоимости отгруженной продукции, выполненных работ или оказанных услуг; | 90/2 | 20 (23, 26 и т.д.) |
| на сумму задолженности покупателя или заказчика за проданные товары, работы или услуги; | 62 | 90/1 |
| на сумму НДС по сумме стоимости проданных товаров, работ или услуг; | 90/3 | 68 (76- для организаций, определяющих выручку от реализации по мере оплаты) |
| на сумму денежных средств, поступивших на расчетный счет (в кассу, на валютный счет) в оплату поставленной продукции, выполненных работ или оказанных услуг. | 51 (50, 52) | 62 |

Кроме того, на счете 62 могут быть оформлены проводки:

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Содержание операции | Дебет | Кредет |
| на сумму стоимости отгруженной продукции, выполненных работ, оказанных услуг, не относящиеся к продуктам по обычным видам деятельности, а также на сумму стоимости прочего имущества организации, проданного покупателям; | 62 | 91 |
| на сумму дебиторской задолженности, списанной за счет резерва по сомнительных долгам (при наличии соответствующих условий и при соблюдении установленной процедуры); | 63 | 62 |
| на сумму номинала векселя, полученного в оплату продукции (работ, услуг). Окончательно сумма дебиторской задолженности списывается по поступлении денежных средств в оплату векселя или по индоссированию (передаче) векселя третьей стороне. | 62 | 62 |

Кроме счета 62 при расчетах с покупателями и заказчиками может использоваться счет 76. Порядок использования счета 76 в Инструкции по применению нового Плана счетов более детализирован, а количество операций - существенно расширено. К расчетам с покупателями и заказчиками непосредственное отношение имеет использование субсчета "Расчеты по претензиям". Наиболее широко этот субсчет используется при расчетах с поставщиками, подрядчиками, транспортными, кредитными организациям и т.п. С покупателями и заказчиками данный субсчет применяется только по штрафам, пеням, неустойкам, взыскиваемым за несоблюдение договорных обязательств. Обращаем внимание на то, что обязательным условием для отражения сумм финансовых санкций в бухгалтерском учете является их признание плательщиками или факт присуждения этих санкций судом (суммы предъявленных претензий, не признанных плательщиками, на учет не принимаются).

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Содержание операции | Дебет  | Кредит |
| Суммы финансовых санкций | 76 | 91 |
| поступление денежных средств в погашение задолженности по финансовым санкциям | 51, 50, 52 | 76 |

В Инструкции по применению нового Плана счетов имеется, оговорка, что суммы, которые, как выяснилось впоследствии, взысканию не подлежат, относятся, как правило, на те счета, с которых они были приняты на учет по дебету счета 76. Однако указанное выше условие, при котором такие суммы принимаются к учету, практически исключает возникновение подобной ситуации.

2.2 Аналитический учет расчетов с покупателями и заказчиками.

Аналитический учет по счету 62 "Расчеты с покупателями и заказчиками" ведется по каждому предъявленному покупателям (заказчикам) счету, а при расчетах плановыми платежами - по каждому покупателю и заказчику. При этом построение аналитического учета должно обеспечивать возможность получения необходимых данных по: покупателям и заказчикам по расчетным документам, срок оплаты которых не наступил; покупателям и заказчикам по не оплаченным в срок расчетным документам; авансам полученным; векселям, срок поступления денежных средств по которым не наступил; векселям, дисконтированным (учтенным) в банках; векселям, по которым денежные средства не поступили в срок.
Учет расчетов с покупателями и заказчиками в рамках группы взаимосвязанных организаций, о деятельности которой составляется сводная бухгалтерская отчетность, ведется на счете 62 "Расчеты с покупателями и заказчиками" обособленно.

**Счет 62 "Расчеты с покупателями и заказчиками"
корреспондирует со счетами:**

|  |  |
| --- | --- |
| по дебету | по кредиту |
| 46 Выполненные этапы по незавершенным работам50 Касса51 Расчетные счета52 Валютные счета55 Специальные счета в банках62 Расчеты с покупателями и заказчиками76 Расчеты с разными дебиторами и кредиторами79 Внутрихозяйственные расчеты90 Продажи91 Прочие доходы и расходы |  50 Касса 51 Расчетные счета 52 Валютные счета 55 Специальные счета в банках 57 Переводы в пути 60Расчеты с поставщиками и подрядчиками 62 Расчеты с покупателями и заказчиками 63 Резервы по сомнительным долгам 66 Расчеты по краткосрочным кредитам и займам 67 Расчеты по долгосрочным кредитам и займам 73 Расчеты с персоналом по прочим операциям 75 Расчеты с учредителями 76 Расчеты с разными дебиторами и кредиторами 79 Внутрихозяйственные расчеты |

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

 1. Федеральный закон «О бухгалтерском учете» от 21 ноября 1996 г. №

129-ФЗ.

 2. Гражданский кодекс Российской Федерации. Часть I и II.

 3. Налоговый кодекс Российской Федерации. ч.1-2

 4. План счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организации и Инструкция по его применению, утвержденные приказом Минфина РФ от 31.10.2000 г. № 94н.(в ред. Приказов Минфина РФ от 07.05.2003 N 38н,от 18.09.2006 N 115н, от 08.11.2010 N 142н)

 5. Инструкция о безналичных расчетах. Утверждена ЦБ. РФ от 9.07.1992г. № 14.

 6.Методические указания по инвентаризации имущества и финансовых обязательств. Утверждены приказом Министерства финансов РФ от 13 июня 1995 г. № 49. (в ред. Приказа Минфина РФ от 08.11.2010 N 142н).

 7.Положение о бухгалтерском учете и отчетности в Российской Федерации. Утверждено приказом министерства финансов РФ от 29 июля1998 г. № 34-Н. (в ред. Приказов Минфина РФ от 30.12.1999 N 107н,от 24.03.2000 N 31н, от 18.09.2006 N 116н,от 26.03.2007 N 26н, от 25.10.2010 N 132н,от 24.12.2010 N 186н).

 8.Положение по бухгалтерскому учету «Учет активов и обязательств, стоимость которых выражена в иностранной валюте». Утверждено приказом Министерства финансов РФ от 10 января 2000г. № 2н.(в ред. Приказов Минфина РФ от 25.12.2007 N 147н,от 25.10.2010 N 132н,от 24.12.2010 N186н).

 9. Бабаев Ю. А. Бухгалтерский учет. Москва 2001.

 10.Барышников Н.П. В помощи бухгалтеру и аудитору. Справочно-методическое издание. Москва 2001.

 11. <http://www.consultant.ru/>

 12 . <http://5ballov.qip.ru/>

 13. <http://www.bibliofond.ru/>

 14. Счет 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками» (Бератор «Практическая энциклопедия бухгалтера. Корреспонденция счетов»)- СПС «Гарант».

15. Положение ЦБР от 3 октября 2002 г. N 2-П «О безналичных рас-четах в Российской Федерации» (с изм. и доп. от 22 января 2008 г.)

16. Глушков И.Е. Бухгалтерский учет на предприятиях различных форм собственности. – М.: КноРус, 2008. – 944 с.

17. Иванова Н.В. Бухгалтерский учет. – М.: Academia, 2007. – 304 с.

18. Керимов В.Э. Бухгалтерский учет. – М.: Дашков и К, 2008. – 776 с.

19. Кожинов В.Я. Современный бухгалтерский учет. – М.: Альфа-Пресс, 2008. – 768 с.

20. Кондраков Н.П. Бухгалтерский учет. – М.:ИНФРА-М; 2008. – 717 с.

21. Положение по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации (утв. приказом Минфина РФ от 29 июля 1998 г. N 34н) (с изм. от 26 марта 2007 г.).

22. Бухгалтерский учет: учебник/ под ред. С.Р. Богомолец: ООО «Маркет ДС Корпорейшн», 2006.

 23. Вещунова Н.Л., Фомина Л.Ф. Бухгалтерский учет: Учеб. – М.: ТК Велби, Издательство Проспект, 2005.

 24. Кондраков, Н.П. Бухгалтерский учет: учебник/ Н.П. Кондраков. - Москва: ИНФРА-М, 2008.

 25. Кожинов В.Я. Бухгалтерский учет: учебник. – 6-е изд. – М.: Издательство «Экзамен», 2006.

 26. Бухгалтерский финансовый учет: учебник/ под ред. Ю.А. Бабаева. - Москва: Вузовский учебник, 2008.

 27. Панченко Т.М. Неденежные формы расчетов: бухгалтерский учет, налогообложение, правовые особенности. – М.: Книжный мир, 2000.

 28. Часова, О.В. Финансовый бухгалтерский учет/ О.В. Часова. – Москва: Финансы и статистика, 2007.

 29. Бухгалтерский учет: учебник/ А.Д. Ларионов, А.И. Нечитайло. – Москва: Проспект, 2008.

 30. Информационно-справочная система «Гарант».