

УДК 657.6

О. А. Зубарева

ФГБОУ ВО Донской государственный аграрный университет, Ростовская область,
пос. Персиановский, email: zhorina.olga@rambler.ru

ОРГАНИЗАЦИЯ ВНУТРЕННЕГО КОНТРОЛЯ ПРОДАЖИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ПРОДУКЦИИ (РАБОТ, УСЛУГ)

Ключевые слова: внутренний контроль, продажа продукции, сельскохозяйственная деятельность, управление предприятием, первичная учетная документация.

В статье рассмотрены вопросы организации внутреннего контроля продажи сельскохозяйственной продукции. Раскрыто понятие внутреннего контроля. Представлена организационная структура хозяйственной деятельности, в результате которой определяются цели и пути решения проблем в случае внутреннего контроля продажи продукции. Определены функции управления хозяйственной деятельностью, в результате чего контроль является одной из первоочередных функций управления предприятием. Выделены элементы, цели и функции системы внутреннего контроля на предприятии. Представлен перечень требований к системе внутреннего контроля на предприятии. Выделены ключевые направления внутреннего контроля продажи продукции в сельскохозяйственных организациях. Определены и подробно раскрыты процедуры внутреннего контроля продажи сельскохозяйственной продукции. Схематично показаны основные действия при внутреннем контроле реализации продукции (работ, услуг).

O. A. Zubareva

Don State Agrarian University, Rostov Region, Persianovsky settlement,
email: zhorina.olga@rambler.ru

ORGANIZATION OF INTERNAL CONTROL OVER THE SALE OF AGRICULTURAL PRODUCTS (WORKS, SERVICES)

Keywords: internal control, product sales, agricultural activities, enterprise management, primary accounting documentation.

The article deals with the organization of internal control of the sale of agricultural products. The concept of internal control is disclosed. The organizational structure of economic activity is presented, as a result of which the goals and ways of solving problems in the case of internal control of product sales are determined. The functions of managing economic activity are defined, as a result of which control is one of the primary functions of enterprise management. The elements, goals and functions of the internal control system at the enterprise are highlighted. The list of requirements for the internal control system at the enterprise is presented. The key areas of internal control of product sales in agricultural organizations are highlighted. The internal control procedures for the sale of agricultural products are defined and disclosed in detail. Schematically shows the main actions in the internal control of the sale of products (works, services).

В современном мире глобализации, компьютерных технологий, единого информационно-экономического пространства можно сказать, что предпринимательская деятельность является основным механизмом развития и модернизации. Поэтому правильно созданная предпринимательская деятельность способна выдержать как внутреннюю, так и внешнюю конкуренцию, а это сложный многоступенчатый процесс, требующий грамотной организации самой структуры предприятия.

Основываясь на международном опыте, наличие эффективной службы внутреннего контроля в организации позволяет владельцу быстро координи-

ровать все этапы работы предприятия в целом.

В России вопрос о создании органа внутреннего контроля оставался за владельцами организаций (за исключением предприятий банковского сектора) до 1 января 2013 года. Согласно статье 19 Федерального закона «О бухгалтерском учете» от 06.12.2011 № 402-ФЗ, все хозяйствующие субъекты обязаны осуществлять внутренний контроль за совершаемыми фактами хозяйственной жизни. Следует отметить, что данный закон не давал никаких рекомендаций по порядку организации данной услуги, что давало некоторую свободу в наполнении данного понятия [1].

Цель исследования

Целью данной работы является исследование организации внутреннего контроля продажи продукции сельскохозяйственных организаций.

Материал и методы исследования

Методическая основа проведенного исследования состоит из общих положений экономических учений различных направлений по рассматриваемой теме, законодательных актов, нормативных и инструктивных материалов Минфина РФ, регламентирующих порядок формирования бухгалтерской отчетности, публикаций научных достижений отечественных и зарубежных учёных, внутриотраслевых рекомендаций. При выполнении работы в качестве инструментария применялись такие общенаучные методы исследования как анализ и синтез, индуктивный и дедуктивный методы, логический и системный подходы, моделирование, наблюдение, системный подход, диалектический, методы группировки данных, логического обобщения, используемые мировой наукой в познании социально-экономических явлений и позволяющие наиболее полно изучить исследуемые проблемы.

Результаты исследования и их обсуждение

Рассматривая хозяйственную деятельность, можно сказать, что приоритетом в ней является необходимость определения ее целей и путей их достижения, контроля за выполнением решений, планов и т.д. Другими словами, управление – это вид деятельности, возникающий в результате разделения труда в общественном производстве.

На рисунке 1 рассмотрим, на что подразделяются организационная структура хозяйственной деятельности.

Управленческие решения являются продуктом управления, обеспечивающими достижение целей хозяйственной деятельности. Взаимообусловленные и взаимосвязанные функции управления представлены на рисунке 2, и, как мы видим, контроль является одной из первоочередных функций управления предприятием.

Нельзя не согласиться с мнением В. В. Бурцева относительно того, что любая

функция управления (функция планирования, учета и т.д.) обязательно интегрирована с контрольной. Исходя из этого, можно предположить, что элемент управления присутствует на каждом из этапов процесса управления, и, следовательно, для оптимального прохождения любого из этапов необходим контроль над каждым из них [2]. В результате контроль можно рассматривать как упорядочивающее звено процесса управления.

Для осуществления внутреннего контроля сельхозпредприятием может быть выбран один из вариантов: работа возложена на отдельное структурное подразделение или установлено должностное лицо для выполнения процедур контроля. Регламентация деятельности службы внутреннего контроля закрепляется во внутреннем стандарте экономического субъекта, в трудовых договорах и должностных инструкциях работников данного подразделения, в которых приводится перечень целей, задач и функций внутреннего контроля, возлагаемых на них [5].

Необходимо также отметить, что система внутреннего контроля (СВК) содержит пять взаимосвязанных элементов, которые продемонстрированы на рисунке 3.

Определив содержание СВК, на наш взгляд, следует установить основные цели ее функционирования в организации, что и рассмотрим на рисунке 4.

Функционирование СВК призвано сводить к минимуму различного рода риски в деятельности компании. Поэтому для большинства предприятий общими являются требования к СВК, представлены на рисунке 5.

Цели внутреннего контроля продажи продукции заключаются в:

- должном отражении доходов от продажи продукции (работ, услуг) в отчете о финансовых результатах и пояснении к бухгалтерскому балансу и отчету о финансовых результатах;
- поиске путей уменьшения убытков, возможных ввиду сомнительных долгов или возврата проданных в кредит товаров.

На рисунке 6 представлены ключевые направления внутреннего контроля продажи продукции в сельскохозяйственных организациях.

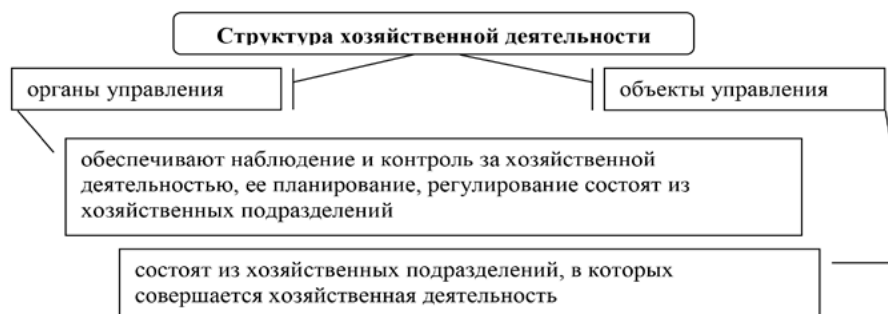


Рис. 1. Структура хозяйственной деятельности



Рис. 2. Функции управления предприятием



Рис. 3. Элементы системы внутреннего контроля

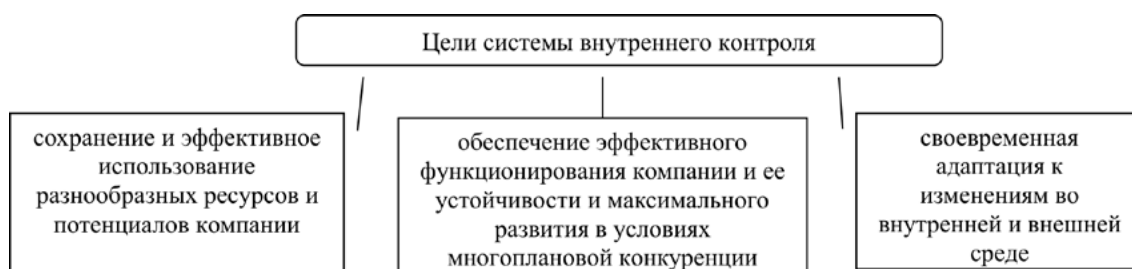


Рис. 4. Цели системы внутреннего контроля

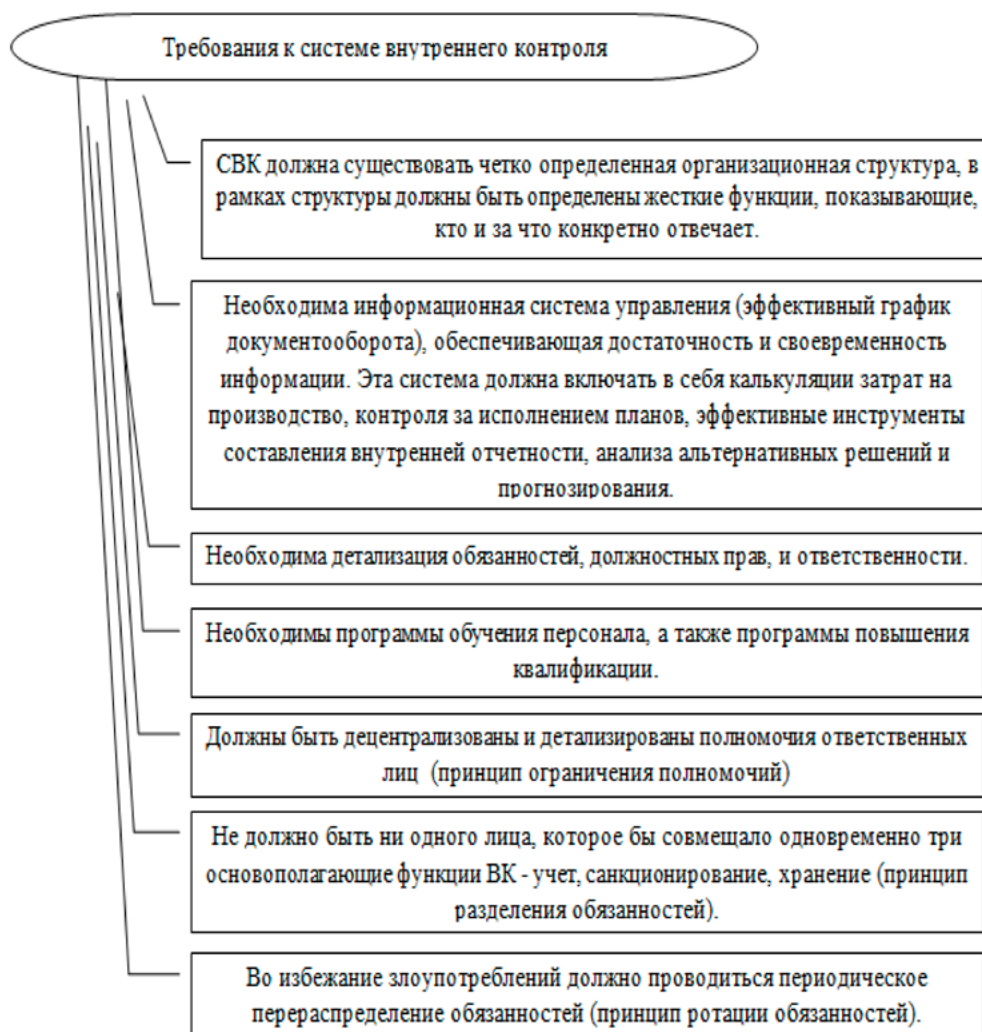


Рис. 5. Требования, предъявляемые к системе внутреннего контроля [4]

Содержание процедур внутреннего контроля, закрепленных за конкретными исполнителями – должностными лицами предприятия, зависит от организационной структуры предприятия, его структурных подразделений, а также от конкретных условий реализации.

Каждая процедура имеет два аспекта:

1. Осуществление процедуры контроля сотрудниками предприятия

2. Действия сотрудника службы внутреннего аудита при проверке соблюдения исполнителями своих служебных обязанностей [3].

Определены процедуры внутреннего контроля продажи сельскохозяйственной продукции:

- Контрольные процедуры получения заказов клиентов на поставку продукции.

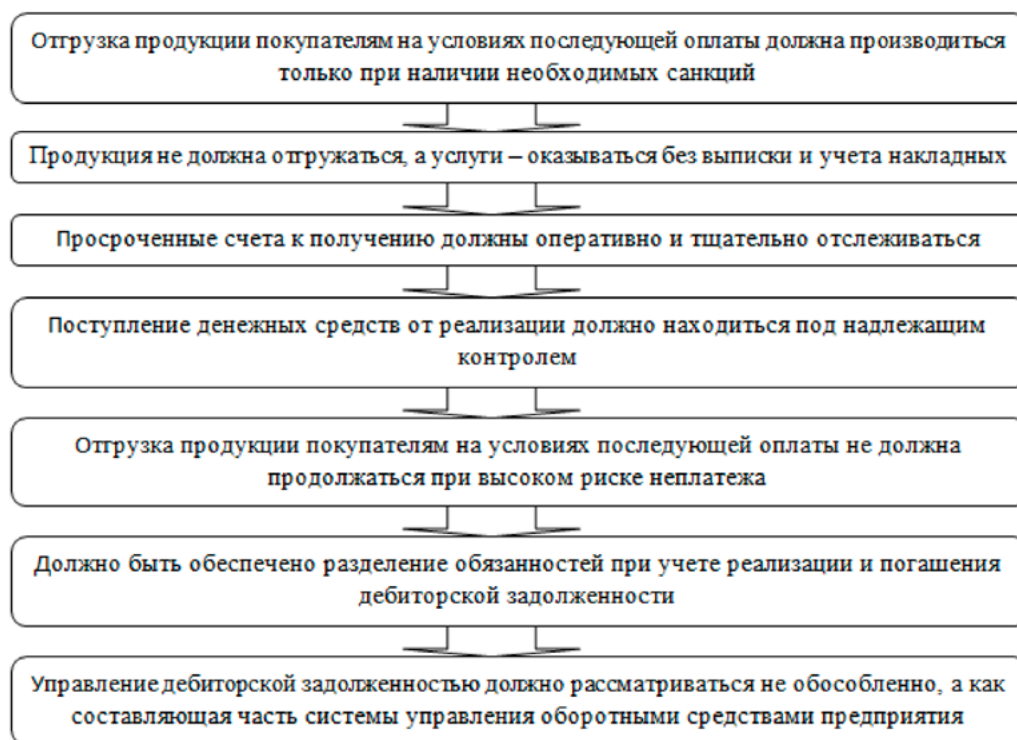


Рис. 6. Ключевые направления внутреннего контроля продажи продукции в сельскохозяйственных организациях

Полученные заказы регистрируются в книге заказов (в файлах заказов) и группируются в соответствии с определенными критериями сегментации рынка. При получении заказов руководитель отдела продаж следит за наличием таких контрольных параметров, как разборчивая подпись и указание должности лица, оформившего документ (заказ), четкий оттиск печати организации-заказчика, его банковские реквизиты, ассортимент получаемого и т.д.

Все выявленные отклонения от заданных параметров учитываются при предварительной (первичной) оценке возможности выполнения заказа.

Внутренний контроль осуществляется в несколько этапов:

1. Надзор за выполнением процедур контроля за порядком ответственными сотрудниками.

2. Осуществление выборочного контроля заказов на соответствие вышеуказанным параметрам методами проверки документов.

3. Выбор определенного периода для подтверждения полноты регистрации заказов, полученных за это время.

4. Просмотр заказов на обнаружение отсутствующих параметров.

5. Сверка параметров данных заказа с соответствующими номерами, отраженными в книге заказов.

Должностные лица предприятия, участвующие в процессе:

1. Начальник отдела продаж
2. Заместитель главного бухгалтера.

Документы, выданные на стадии заказов:

- а) книга заказов;
- б) книга регистрации заказов;
- в) журнал полученных заказов.

• Контрольные процедуры для представителей закупающих организаций, предоставляющих свои полномочия на заключение договоров поставки.

Заместитель начальника отдела продаж методом нормативной проверки документов определяет, обладает ли представитель организации-покупателя необходимыми полномочиями. Такие полномочия подтверждаются паспортом и доверенностью.

Действия внутреннего контроля заключаются в отборе нескольких заказов, которые еще не были выполнены, и анали-

зе документов, удостоверяющих полномочия представителей организаций-покупателей (заказчиков), подписавших соответствующие договоры поставки, на предмет их достаточности и достоверности.

- Процедуры контроля за выданными накладными (ТТН).

Выписки из накладных и разрешение на отправку составляются различными должностными лицами во избежание злоупотреблений начальник отдела продаж, который санкционирует отправку в установленном порядке, контролирует выданные накладные: все четыре экземпляра накладных должны иметь одинаковую серию и номер, все реквизиты заполнены и верны, вся информация, указанная в накладной, соответствует прейскуранту, суммы должны быть правильно рассчитаны, все копии накладной должны быть подписаны заместителем. начальник отдела продаж.

- Процедуры контроля за формированием партий отгрузки и их погрузкой в автотранспортные средства.

Все копии выданной накладной передаются на склад готовой продукции. Заведующий складом проверяется наличие подписей в ТТН, зам. руководитель отдела продаж занимается управлением продажами и, при наличии возможности, организует отбор продукции с мест хранения, комплектацию партий отгрузки, формирует грузовые единицы и производит соответствующую маркировку. По прибытии транспортного средства в зону погрузки склада начальник склада проверяет соответствующие реквизиты накладной и транспортного раздела накладной, следит за соответствием параметров автомобиля, прибывшего для отправки, объему этой поставки. Проверяется соблюдение правил упаковки, соответствие подготовленной партии отгрузки количеству и качеству, указанным в накладной. При отсутствии отклонений, руководитель склада организует процесс погрузки подготовленной партии в автомобиль для отправки. Экспедитор, принимающий груз, также следит за соответствием характеристик продукции, отгруженной в вагон, данным накладной.

Действия внутреннего контроля заключаются в соблюдении всех вышеперечисленных процедур.

- Процедуры контроля за реализацией (реализацией) готовой продукции.

Руководитель отдела продаж при получении отгрузки продукции регистрирует в журнале (файле): имя покупателя, дату и номер договора поставки; дату выписки и номер соответствующей накладной, дату и время отгрузки, фактические данные об отгрузке. Данные из этого реестра передаются экономисту, который ежедневно составляет отчеты о выполнении планов продаж.

Действия внутреннего контроля заключаются в контроле за подготовкой отчетов о продажах сотрудниками, ответственными за это.

- Процедуры контроля выставления счетов за поставки.

Действия внутреннего контроля заключаются в следующем:

1. Контроль за подготовкой счетов-фактур;
2. Подбор заказов и соответствующих накладных и счетов-фактур для полноты учета отгрузок;
3. Контроль путем проверки документов, счетов-фактур, соответствия указанных в них данных данным накладных и условиям договора;
4. Проверка записей по счетам в Главной книге (анализ счетов 60, 62, 90, 99) и правильности счетов клиентов;
5. Сверка данных книги аналитического учета с синтетическими счетами в Главной книге;
6. Проверка правильности ведения книги продаж;
7. Сверка дат зарегистрированных сделок купли-продажи с датами счетов-фактур и накладных.

- Процедуры контроля за оплатой товаров покупателями.

Каждый день кассир получает банковские выписки с расчетного счета, где можно увидеть данные о движении денежных средств по счетам, в том числе суммы денег, полученные от клиентов за текущий день для оплаты отгруженной продукции. Оправдательные документы прилагаются к банковским выпискам. Сотрудник бухгалтерии следит за полнотой указания сумм, перечисленных покупателями в выписках, сверяет эти суммы с документами, приложенными к банковской выписке.

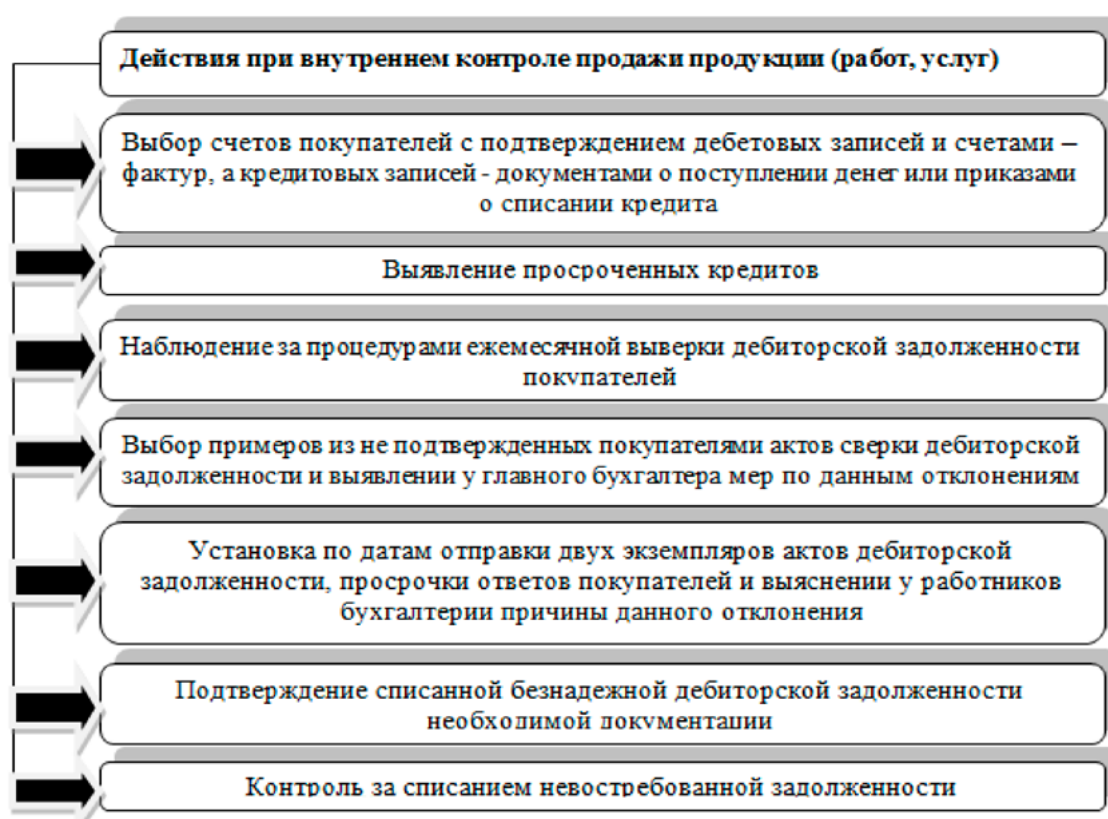


Рис. 7. Основные действия при внутреннем контроле продажи продукции (работ, услуг)

Бухгалтер по оперативным расчетам ведет оперативный учет и следит за своевременностью и полнотой оплаты продукции покупателями. На основании выписок и прилагаемых к ним документов делаются отметки в реестрах (файлах) расчетов с покупателями. Он также ведет учет отказов в оплате. Бухгалтер-бухгалтер ежедневно представляет главному бухгалтеру отчеты о выполнении плана движения денежных средств за день и с начала года. Главный бухгалтер периодически осуществляет мониторинг регистров аналитического учета покупателей (должников) посредством документальной проверки.

- Процедуры мониторинга дебиторской задолженности покупателей.

Для повышения эффективности системы мониторинга состояния расчетов с клиентами главный бухгалтер ежемесячно выверяет их долги. Для этого отчеты о сверке, подписанные главным бухгалтером организации, рассылаются всем клиентам не позднее 5 числа каждого месяца. Ежемесячная сверка – это

метод дополнительного оперативного контроля за платежной дисциплиной покупателей. Полученный ответ регистрируется бухгалтером для расчетов с клиентами с указанием даты получения.

Сельхозпредприятия могут получать ответы, содержащие признание долга, а также отказ в признании долга покупателями, тогда в этом случае руководитель отдела продаж и главный бухгалтер, заместитель, уведомляют об этом директора по коммерческим вопросам и по согласованию с юрисконсультom принимают решение о порядке взыскания этой задолженности в судебном порядке.

Если арбитражным судом будет принято решение в пользу дебитора и предъявленный ему иск отклонен, а также если в ходе инвентаризации на балансе предприятия числится дебиторская задолженность, по которой истек срок исковой давности, то претензионная или инвентаризационная комиссия должна представить руководителю предприятия предложения по её списанию. Руководитель организации издает приказ

по списанию с бухгалтерского баланса безнадежной дебиторской задолженности и включения её в прочие расходы или списания за счет созданного резерва по сомнительным долгам [6].

На рисунке 7 схематично показаны основные действия при внутреннем контроле реализации продукции (работ, услуг).

Выводы

Таким образом, разработка формальной процедуры внутреннего контроля продажи сельскохозяйственной продукции (работ, услуг) сводится к определению и документальному закреплению взаимосвязей между элементами организационной модели контроля с той или иной степенью детализации.

Библиографический список

1. Федеральный закон «О бухгалтерском учете» от 06.12.2011 № 402-ФЗ (в ред. от 26.07.2019 № 247-ФЗ) [Электронный ресурс]. – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_122855 (дата обращения: 29.06.2021)
2. Бурцев, В.В. Организация системы внутреннего контроля коммерческой организации [Текст]: учебник / В.В. Бурцев. – М.: «Экзамен», 2000. – 320 с.
3. Воронина, Л.И. Аудит: теория и практика [Текст]: учебник для бакалавров / Л.И. Воронина. – М.: Издательство «Омега-Л», 2012. – 674с.
4. Кузнецова, А. Ю., Шегурова, В. П. Создание, функционирование и совершенствование системы внутреннего контроля [Текст]/А.Ю. Кузнецова, В.П. Шегурова// Молодой ученый. – 2016. – №12. – С. 229-232
5. Мирошниченко, Т.А. Организация внутреннего контроля над инвестиционной деятельностью [Текст] / Т.А. Мирошниченко // Новая модель экономического роста: научно-теоретические проблемы и механизм реализации: Материалы Международной научно-практической конференции 22-24 апреля 2014. – пос. Персиановский: Изд-во Донского ГАУ, 2014. – С. 158-163.
6. Мирошниченко, Т.А. Организация внутреннего контроля дебиторской задолженности в коммерческих предприятиях [Электронный ресурс] / Т.А. Мирошниченко // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. Серия: Экономика и управление. – 2020. – №2 (41). – С.24-31. DOI: 10.18323/2221-5689-2020-2-24-31.