

## ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ

УДК 657.633.5

### ВНУТРЕННИЙ КОНТРОЛЬ КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ РАСЧЕТОВ С ПОКУПАТЕЛЯМИ И ЗАКАЗЧИКАМИ АВТОТРАНСПОРТНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

**Хисамутдинова Юлия Рамилевна**, магистрант, направление подготовки 38.04.01 Экономика, Оренбургский государственный университет, Оренбург  
e-mail: julieberry050501@gmail.com

**Терентьева Татьяна Александровна**, кандидат экономических наук, доцент кафедры бухгалтерского учета, анализа и аудита, Оренбургский государственный университет, Оренбург  
e-mail: teraudit56@mail.ru

***Аннотация.** Данная статья посвящена исследованию проблемы внутреннего контроля расчетов с покупателями и заказчиками автотранспортного предприятия. Актуальность выбранной темы определена сложившейся трудной геополитической ситуацией и снижением платежеспособности российских предприятий – потребителей транспортных услуг. В связи с этим раскрыты актуальные проблемы организации внутреннего контроля расчетов с покупателями и заказчиками предприятия, оказывающего услуги по грузовым перевозкам. Цель исследования заключается в составлении действенной методики по оценке степени надежности покупателей и заказчиков по предпочтительности сотрудничества. На основе обобщения опыта деятельности и взаимодействия с дебиторами автотранспортного предприятия сделаны выводы о целесообразности проведения внутреннего контроля расчетов с дебиторами в текущих условиях и сформированы рекомендации по выбору контрагентов автотранспортного предприятия, что обуславливает практическую значимость проведенного исследования.*

***Ключевые слова:** внутренний контроль, управление рисками, дебиторская задолженность, кредитная политика.*

***Для цитирования:** Хисамутдинова Ю. Р., Терентьева Т. А. Внутренний контроль как фактор повышения эффективности расчетов с покупателями и заказчиками автотранспортного предприятия // Шаг в науку. – 2024. – № 1. – С. 4–8.*

### INTERNAL CONTROL AS A FACTOR IN INCREASING THE EFFICIENCY OF SETTLEMENTS WITH BUYERS AND CUSTOMERS OF A MOTOR TRANSPORT ENTERPRISE

**Khisamutdinova Yulia Ramilevna**, postgraduate student, training program 38.04.01 Economics, Orenburg State University, Orenburg  
e-mail: julieberry050501@gmail.com

**Terentyeva Tatiana Aleksandrovna**, Candidate of Economic Sciences, Associate Professor of the Department of Accounting, Analysis and Audit, Orenburg State University, Orenburg  
e-mail: teraudit56@mail.ru

***Abstract.** The article addresses the subject of internal control of settlements with buyers and customers of a motor transport company. The relevance of the chosen topic is determined by the current difficult geopolitical situation and*



*the decline in the solvency of Russian enterprises – consumers of transport services. In the course of the study, the actual problems of the organization of internal control of settlements with buyers and customers of an enterprise providing cargo transportation services are revealed. The purpose of the study is to compile an effective methodology for assessing the degree of reliability of buyers and customers according to the preference of cooperation. Based on the generalization of the experience of activity and interaction with debtors of a motor transport company, conclusions are drawn about the expediency of conducting internal control of settlements with debtors in the current conditions and recommendations are formed on the choice of counterparties of a motor transport company, which determines the practical significance of the study.*

**Key words:** *internal control, risk management, accounts receivable, credit policy.*

**Cite as:** Khisamutdinova, Yu. R., Terentyeva, T. A. (2024) [Internal control as a factor in increasing the efficiency of settlements with buyers and customers of a motor transport enterprise]. *Shag v nauku* [Step into science]. Vol. 1, pp. 4–8.

Российская экономика подверглась масштабному удару под воздействием образовавшихся геополитической и рыночной обстановок, результаты которого отразились в том числе и на развитии транспортной отрасли. Начало логистического кризиса обусловлено пандемией коронавируса: нарушены цепочки поставок, одновременно тарифы на перевозки имеют тенденцию к повышению. Транспортные компании столкнулись с проблемой прекращения прямых поставок в Россию запасных и комплектующих частей для автомобильного парка. Платежная дисциплина контрагентов выступает неотъемлемым звеном в обеспечении финансовой устойчивости хозяйствующего субъекта, поэтому транспортное предприятие заинтересовано в комплексной проверке покупателей и заказчиков.

Соответственно транспортные предприятия вынуждены подстраиваться под современные реалии путем применения конкретных методов, направленных на положительную динамику показателей ликвидности, платежеспособности предприятия, непрерывности деятельности экономического субъекта и сокращения влияния финансовых рисков деятельности. Возникает необходимость в организации системы контроля, в основе которой – предупреждение и оценивание экономических явлений автотранспортного предприятия, что позволит снизить риски, связанные с дебиторской задолженностью.

Система управления дебиторской задолженностью автотранспортного предприятия должна быть адекватной и надежной, способствующей экономической эффективности, своевременности расчетов с покупателями и заказчиками.

Актуальность исследуемой проблемы подтверждается тем, что проведение внутреннего контроля расчетов с покупателями и заказчиками позволяет не только упорядочить деятельность экономического субъекта, но и предупредить экономические преступления внутри предприятия и со стороны контрагентов.

Руководство предприятия, оказывающего услуги по грузовым перевозкам, заинтересовано в том, чтобы получить полную картину финансово-экономического развития предприятия для принятия управленческих решений относительно расчетов с покупателями и заказчиками. Как следствие, увеличение удельного веса дебиторской задолженности за оказанные транспортные услуги может препятствовать расширению масштабов финансово-хозяйственной деятельности автотранспортного предприятия [3]. «Важным этапом анализа расчетов с разными дебиторами и кредиторами является исследование влияния изменений величин дебиторской и кредиторской задолженности на финансовое состояние коммерческой организации через основные характеристики: имущественное положение, финансовую устойчивость, платежеспособность и ликвидность, деловую активность» [7]. На процесс ценообразования автотранспортных услуг оказывает влияние система ограничений, связанная с плавающими тарифами на грузовые перевозки, зависимостью цен на грузоперевозки от грузоподъемности привлекаемых единиц транспортной техники [2].

«Несмотря на достаточную степень научной изученности проблемы, в настоящее время остаются нерешенными вопросы относительно оптимизации дебиторской задолженности автотранспортного предприятия в кризисных условиях, а также методики определения рейтинговой оценки надежности дебиторов для целей формирования управленческих решений в части возможности предоставления отсрочки платежа за услуги автотранспортного предприятия» [1]. Следовательно, в условиях экономической неопределенности, которая характерна для российской экономики в целом в настоящее время, на объем дебиторской задолженности автотранспортного предприятия воздействуют внутренние факторы, обусловленные, в свою очередь, стратегией управления дебиторской задолженностью, выбранной предприятием; внешними факторами, например, состояние расчетов в государстве, уровень инфляции.

При рассмотрении влияния внутренних факторов на величину дебиторской задолженности автотранспортного предприятия требуют внимания условия, предусмотренные договорными отношениями, которые могут привести к изменениям кредитной политики экономического субъекта в отношении контрагентов. Суть анализа величины обязательств контрагентов перед автотранспортным предприятием заключается в изучении размеров задолженности, состава долгов, определении прогнозных значений дебиторской задолженности и выявлении причин ее динамики. Для проведения анализа дебиторской задолженности на автотранспортном предприятии необходимо оперировать данными бухгалтерской (финансовой), статистической и управленческой отчетности предприятия, счетов учета расчетов с покупателями и заказчиками, необходимыми внутреннему аудиту

с целью осуществления контроля данного фактора и сведения к минимуму возможных рисков [6].

В условиях инфляции величина дебиторской задолженности теряет свою стоимость, соответственно снижается величина покупательной стоимости долга, что негативно отражается на деятельности автотранспортного предприятия, поэтому уровень инфляции можно считать ключевым внешним фактором.

Однако наибольший научный интерес представляет организация внутреннего контроля дебиторской задолженности покупателей и заказчиков автотранспортного предприятия.

Целесообразно представить этапы организации системы внутреннего контроля расчетов с покупателями и заказчиками автотранспортного предприятия в виде схемы (рисунок 1).

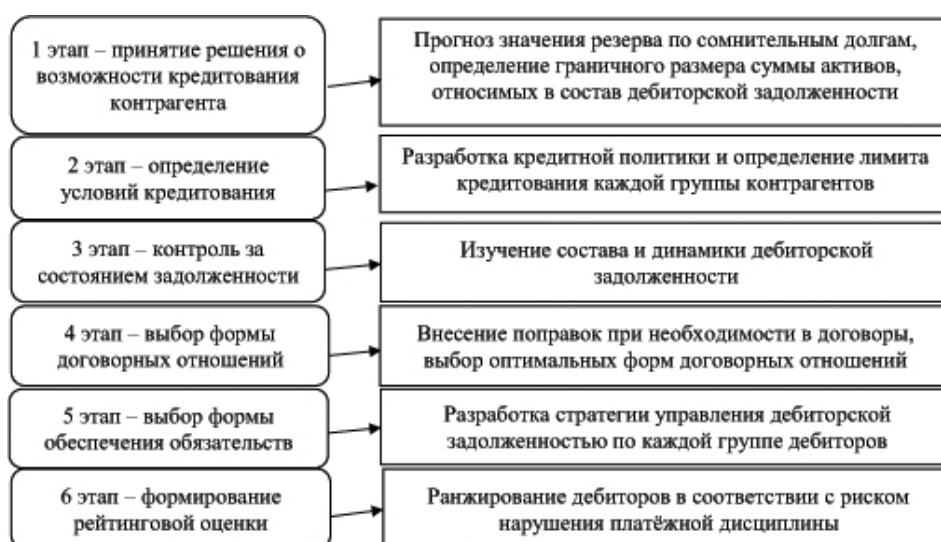


Рисунок 1. Организация системы внутреннего контроля расчетов с покупателями и заказчиками автотранспортного предприятия

Источник: разработано автором Ю. Р. Хисамутдиновой

Шестой этап – формирование рейтинговой оценки покупателей и заказчиков связан с определением автотранспортным предприятием наиболее значимых критериев выбора контрагентов: финансовое положение, деловая репутация, наличие ресурсов для исполнения обязательств. Полученные оценки необходимы руководителю службы внутреннего аудита автотранспортного предприятия для дифференциации покупателей и заказчиков по степени надежности [5].

Содержание шестого этапа при организации системы внутреннего контроля расчетов с покупателями и заказчиками автотранспортного предприятия можно представить в виде алгоритма (рисунок 2).

Система внутреннего контроля расчетов с покупателями и заказчиками автотранспортного предприятия – субъекта малого предпринимательства состоит из двух взаимосвязанных элементов: организации процедур контроля финансово-хозяйственной деятельности автотранспортного предприятия и процедур контроля при исчислении показателей бухгалтерской (финансовой) отчетности автотранспортного предприятия.

При организации внутреннего контроля расчетов с покупателями и заказчиками необходимо выбрать рациональные методы оценивания риска снижения платежеспособности контрагентов. Лица, осуществ-

ляющие внутренний контроль на автотранспортном предприятии, должны анализировать кредитную историю покупателей и заказчиков, в том числе и нарушения договорной дисциплины [4]. Чтобы правильно выбрать добросовестного контрагента,

следует пользоваться сервисом «Прозрачный бизнес: проверь себя и контрагента» на сайте ФНС России, проверив регистрацию контрагента в ЕГРЮЛ, постановку на налоговый учет.

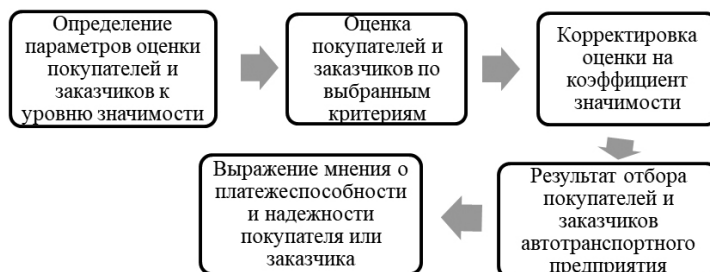


Рисунок 2. Алгоритм оценки покупателей и заказчиков автотранспортного предприятия  
Источник: разработано автором Ю. Р. Хисамудиновой

Для урегулирования расчетов с контрагентами автотранспортному предприятию, осуществляющему деятельность на территории Оренбургской области, предлагается ввести методику идентификации и классификации дебиторов в зависимости от их финансово-экономического состояния партнеров и обеспечения исполнения обязательств:

- дебиторы, имеющие отличное финансовое состояние;
- дебиторы, имеющие удовлетворительное финансовое состояние;
- дебиторы, имеющие кризисное финансовое состояние.

Служба внутреннего контроля автотранспортного предприятия разрабатывает в отношении каждой группы контрагентов соответствующий тип кредитной политики, основываясь на результатах проведенного анализа партнеров по выбранным критериям: чем больше контрагент соответствует критериям отбора, тем больший лимит или отсрочку автотранспортное предприятие может ему предоставить [4].

Поскольку сотрудничество с дебиторами, имеющими кризисное финансовое состояние, связано с высоким уровнем риска, автотранспортному предприятию следует применять в отношении таких контрагентов жесткую кредитную политику – приостановление оказания транспортных услуг в случае нарушения платежной дисциплины. При работе с контрагентами, имеющими неудовлетворительное финансовое состояние, штатные специалисты по договорной работе автотранспортного предприятия должны разработать дополнительные положения в договоре, связанные с начислением неустойки, штрафов в случае нарушения покупателями и заказчиками обязательств.

Контрагентам, имеющим удовлетворительное финансовое положение, автотранспортное предприятие может предоставлять значительную отсрочку платежей. Либеральную кредитную политику автотранспортному предприятию необходимо применять в отношении надежных партнеров. Данный тип кредитной политики, с одной стороны, будет способствовать конкурентоспособности предприятия на рынке транспортных услуг, с другой стороны, может привести к возможным потерям от списания соответствующей задолженности.

Таким образом, обобщая все вышесказанное, можно сделать следующие выводы: система внутреннего контроля расчетов с покупателями и заказчиками автотранспортного предприятия может считаться результативной при условии, что она эффективно предупреждает о возникновении ложной информации и способствует выявлению недостоверности информации о покупателях и заказчиках в пределах ограниченного времени.

По нашему мнению, предложенный подход к организации внутреннего контроля дебиторской задолженности может быть полезен при разработке внутренних стандартов экономического субъекта и иных локальных нормативных актов в части организации внутреннего контроля на автотранспортном предприятии.

Проведение контрольных процедур, периодический анализ финансово-экономического состояния контрагентов, изучение состава долгов и внедрение внутреннего контроля позволит руководству составлять долгосрочные прогнозы и совершенствовать результаты деятельности автотранспортного предприятия.

### Литература

1. Ильина Ю. В. Сравнительная характеристика методик анализа и систем показателей оценки дебиторской и кредиторской задолженности // Социально-экономическое и научно-технологическое развитие: прогноз и перспективы: сборник научных трудов по материалам I Международной научно-практической конференции студентов, магистрантов и аспирантов, Волгоград, 22 декабря 2016 г. – Волгоград: НОО «Профессиональная наука», 2016. – С. 94–106.
2. Косаткина А. С. Подходы к анализу дебиторской и кредиторской задолженности предприятия // Актуальные вопросы развития экономических систем: формирование и реализация, проблемы функционирования, инновации: Сборник материалов Международной научно-практической конференции, Самара, 09 марта 2018 года / Под общ. ред. Н. М. Тюкавкина. – Самара: АНО «Издательство СНЦ», 2018. – С. 143–149.
3. Макаренко С. А. Методика внутреннего аудита дебиторской и кредиторской задолженности в организациях торговли: дис. ... канд. экон. наук: 08.00.12 – Краснодар, 2014. – 214 с.
4. Малахова Д. Е., Кершис Е. А. Рекомендации по совершенствованию информационно-методического обеспечения учета и анализа дебиторской задолженности на примере предприятия // Молодой ученый. – 2018. – № 52(238). – С. 137–141.
5. Сметанко А. В. Прикладные аспекты внутреннего аудита расчетов с покупателями и заказчиками в условиях неопределённости и рисков // Международный бухгалтерский учет. – 2014. – № 17(311). – С. 13–25.
6. Терентьева Т. А., Свиридова Л. А. Процессный подход к организации бухгалтерского аутсорсинга // Международный бухгалтерский учет. – 2017. – Т. 20, № 13. – С. 779–792. – <https://doi.org/10.24891/ia.20.13.779>.
7. Шибилева О. В., Севостьянова Е. С., Бояркина Е. В. Стратегия развития малого предпринимательства в Российской Федерации до 2030 года // Вестник Воронежского государственного университета инженерных технологий. – 2016. – № 4(70). – С. 434–436. – <https://doi.org/10.20914/2310-1202-2016-4-434-436>.

Статья поступила в редакцию: 15.05.2023; принята в печать: 06.03.2024.

Авторы прочитали и одобрили окончательный вариант рукописи.