

# Цели, функции, основные направления и процедуры внутреннего аудита цикла ДОХОДОВ

Подготовила: Забкова Е.О., 2410

## Цели

Цели внутреннего контроля в системе продажи и получения доходов – обеспечить, чтобы все доходы от торговой деятельности были отражены должным образом в учете и отчетности. Система контроля также должна способствовать поиску путей уменьшения возможных убытков от сомнительных долгов и возврата проданных в кредит товаров.



## Аудит цикла ДОХОДОВ

При аудите цикла доходов производится оценка того, насколько объективно в соответствии с общепринятыми бухгалтерскими принципами отражаются обороты и остатки по счетам, которые имеют отношение к данному циклу. Это счета учета денежных средств, счета 90, 43, 41, 44, 62, 76, 91, 99 и др. В зависимости от отрасли деятельности (торговля, страховое дело и т.п.) операции по этим счетам могут иметь особенности. Вместе с тем, для всех операций цикла доходов существует одна и та же система внутреннего контроля. Чаще всего аудит цикла финансовых результатов и доходов проводится независимо от аудита прочих бизнес-циклов. Однако результаты проверок должны учитывать итоги сбора аудиторских доказательств в предыдущих циклах хозяйственной деятельности. Это позволяет принять окончательные решения относительно степени объективности системы учета в целом. Аудит цикла финансовых результатов обеспечивает обобщение и повторный контроль прочей учетной информации.

## Ключевые аспекты СВК

Ключевые аспекты системы внутреннего контроля цикла доходов включают следующее:

- проверка прекращения кредита при высоком риске неплатежа,
- товары не отгружаются и услуги не оказываются без выписки соответствующих счетов и накладных,
- оперативное и сплошное отслеживание просроченных счетов,
- контроль поступления денежных средств от продажи или оплаты в не денежной форме,
- предоставление товарного кредита с учетом необходимых процедур санкционирования,
- разделение обязанностей при учете продажи и дебиторской задолженности, начислении налогов,
- управление дебиторской задолженностью, которое рассматривается как составляющая системы управления оборотными средствами в целом.



# Направления контроля

Контроль бизнес-цикла доходов включает следующие основные направления:

1. Изучение учётной политики, по параметрам:

- Виды деятельности, относимые к основным и фактически осуществляемые
- Перечень и характеристика субъектов к счетам учёта финансовых результатов и их фактическое применение
- Виды и структура регистров бухгалтерского учёта финансовых результатов
- Схема проводок по нетиповым операциям, перечень таких операций, обоснованность их осуществления и соответствующих учетных схем
- По учётной политике для целей налогообложения определяется момент реализации



# Направления контроля

2. Контроль бухгалтерской и налоговой отчётности по следующим направлениям:

- По формальным признакам
- Арифметически
- На наличие противоречий в рамках каждой формы и между показателями нескольких форм отчётности.

3. Изучение организации синтетического и аналитического учёта по счетам 90,91,99,84 и корреспондирующим:

- Форма регистров
- Использование типовых поводок
- Взаимосвязь между показателями синтетического и аналитического учёта
- Проверка соответствия показателей учётных регистров бухгалтерской отчётности и первичным документам



# Направления контроля

4. Контроль первичных документов послуживших основанием для отражения в учёте финансовых результатов и использования прибыли:

- По формальным признакам
- Арифметически
- На соответствие совершённой хозяйственной операции

5. Анализ финансового положения предприятия

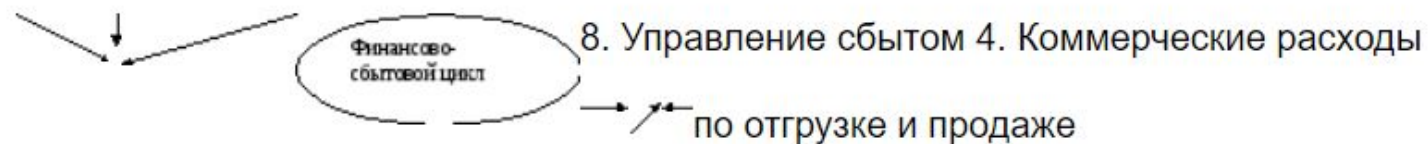
6. Обобщение результатов аудита



# Схема информацио нного взаимодейст вия блоков цикла сбыта

1. Маркетинг 2. Подготовка и отпуск 3. Продажа и оплата

формирование заказов продукции продукции



7. Анализ и планирование 6. Учет и контроль 5. Определение финансовых  
сбыта операций по сбыту результатов и безубыточности



# Управленческие функции

Также следует проанализировать основные производственные и управленческие функции цикла доходов:

- обработку заказов и заключение договоров,
- отгрузку и оплату продукции,
- документальное оформление и учет продажи,
- отражение коммерческих расходов,
- обработку и учет оплаты, полноту поступления и отражения выручки,
- исчисление финансовых результатов от реализации продукции,
- обеспечение контроля возврата продукции, сомнительных долгов и дебиторской задолженности.



## Сильные и слабые стороны

В процессе внутреннего аудита цикла доходов оцениваются сильные и слабые стороны СВК этой группы операций. Внутренний контроль считается эффективным, если он предупреждает возникновение недостоверной информации и выявляет ошибки в пределах срока, достаточного для их устранения. Поэтому для оценки внутреннего контроля цикла доходов может применяться вопросник (анкета, лист тестов), ответы в которые внутренний аудитор заносит самостоятельно на основе изучения СВК и СБУ предприятия. Перечень вопросов аудитор разрабатывает самостоятельно. При этом вопросы могут разбиваться на группы в зависимости от того, какое допущение, лежащее в основе подготовки финансовой отчетности, они проверяют (реальность, полноты, представление и раскрытие и т.д.)



# Вопросник

Основные вопросы такой анкеты:

Реальность

1. подтверждается ли отгрузка и продажа продукции соответствующими первичными документами,
2. проводится ли ежеквартальная сверка расчетов с покупателями,
3. регулярно ли осуществляется инвентаризация готовой продукции на складах

Полнота

4. являются ли документы на реализацию бланками строгой отчетности,
5. правильно ли определяется величина реализованной торговой наценки,
6. имеют ли место факты реализации готовой продукции по цене ниже себестоимости,

Разрешение (прав и обязанности)

7. санкционируется ли отгрузка руководством предприятия
8. оговариваются ли цены и условия поставки в соответствии с действующим законодательством,
9. производится ли отпуск без доверенности и т.д.



## Недостатки СВК

Как правило, в ходе проверок выявляются следующие недостатки СВК, являющиеся предпосылками недостоверности бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности по циклу продаж и доходов:

- неправильное отнесение доходов и расходов к основным, и прочим (по их видам),
- несвоевременное и неверное отражение курсовых разниц,
- оформление бартерных операций, минуя счета продаж,
- прибыль (убыток), выявленная в отчетном периоде, но относящаяся к прошлым периодам, включена в состав прибыли отчетного периода,
- неправильный учет доходов и расходов для целей налогообложения,
- неверная классификация доходов и расходов в налоговом учете (на основные и внереализационные, по группам),
- применение процедуры расчета реализованной торговой наценки и расходов на продажу, относящихся к проданным товарам, не соответствующей требованиям нормативных актов,
- неверная корреспонденция счетов по учету финансовых результатов, расчетов с дебиторами.

Спасибо за внимание!