

Слайд1

**Уважаемый председатель, уважаемые члены Государственной
аттестационной комиссии!**

**Вашему вниманию представляется выпускная квалификационная работа на
тему: «Бухгалтерский учет и анализ расчетов с контрагентами организации».**

Актуальность выпускной квалификационной работы обусловлена тем, расчетные операции являются необходимым условием деятельности предприятий, обеспечивающим бесперебойность снабжения, непрерывность процесса производства и своевременность отгрузки и реализации продукции.

Слайд 2

Целью данной выпускной квалификационной работы является исследование действующей практики бухгалтерского учета и проведение анализа эффективности расчетов с контрагентами в ООО «Совтехнология».

Для достижения поставленных целей необходимо решить следующие задачи:

1. Определить экономическую сущность расчетных операций и рассмотреть имеющуюся нормативно-правовую базу бухгалтерского учета и аудита расчетов с контрагентами.

2. Изучить методику проведения аудита расчетов с контрагентами и методику управления дебиторской задолженностью применительно к объекту исследования.

3. Проанализировать действующую практику ведения бухгалтерского учета в ООО «Совтехнология» и составить обоснованное мнение (по данным бухгалтерской отчетности) о правильности ведения расчетов с контрагентами.

4. Провести анализ дебиторской и кредиторской задолженности, их динамики и качественного изменения в ООО «Совтехнология».

Слайд 3

Объектом исследования выступает ООО «Совтехнология». Основным видом деятельности завода является производство и реализация комбикормов, приемка зерна нового урожая у сельхозпроизводителей, сушка, очистка и подработка закупленного зерна, хранение. Производственная мощность завода составляет 296 тысяч тонн комбикормов в год. В 2015 году мощность была использована на 54,6%. Готовая продукция завода продается в Московской, Курской и Орловской областях.

Слайд 4

По сравнению с 2014 годом в 2015 г. снизилось производство комбикормов, что не могло не отразиться на понижении себестоимости реализованной продукции. А уменьшение рентабельности продаж привело к снижению прибыли от продаж и, соответственно, балансовой прибыли.

Слайд 5

Финансовые результаты, приведенные в приложении 1 раздаточного материала, завода за 4 года изменялись скачкообразно. Отсутствует определенная тенденция к снижению или увеличению прибыли под воздействием каких-либо определенных факторов.

Слайд 6

Динамика изменения дебиторской и кредиторской задолженности ООО «Совтехнология», в том числе в разрезе счетов 60 «Расчеты с поставщиками и

подрядчиками» и 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками», представлена в приложении 2 раздаточного материала.

Диаграмма позволяет наглядно проиллюстрировать изменения рассматриваемых показателей. В 2014 году дебиторская задолженность возросла по сравнению с 2013 годом, в 2015 году уменьшилась, но все равно остается высокой. Есть динамика по снижению и кредиторской задолженности, но все равно ее сумма на конец 2015 года превышает показатель 2013 г.

Слайд 7

Анализ динамики показателей дебиторской и кредиторской задолженности, представленные в приложении 2, показал, что длительность одного оборота дебиторской задолженности в 2015 году уменьшилась на 15 дней по сравнению с 2014 годом. Также и в отношении кредиторской задолженности намечается тенденция к уменьшению длительности одного оборота, что для финансового цикла предприятия имеет не очень хорошее значение.

Несмотря на улучшение показателя оборачиваемости дебиторской задолженности, прослеживается увеличение времени обращения запасов и, соответственно, длительности финансового цикла

Поскольку управление финансовым циклом представляет собой основное содержание управления финансами предприятия и его денежными потоками, получается, что пути сокращения финансового цикла связаны с сокращением производственного цикла, уменьшением времени оборота дебиторской задолженности и увеличением времени оборота кредиторской задолженности.

Слайд 8

В качестве основных направлений по совершенствованию хозяйственной деятельности и бухгалтерского учета ООО «Совтехнология» можно предложить следующие мероприятия:

1. Повышение использования производственной мощности за счет совершенствования технологического процесса.
2. Провести маркетинговые мероприятия для увеличения числа потенциальных покупателей продукции.
3. Для эффективного управления дебиторской задолженностью необходимо пересмотреть форму договора на поставку товарно-материальных ценностей с целью ее уменьшения.
4. Создание некоторой системы контроля за исполнением покупателями платежной дисциплины. При наличии свободных денежных средств возможно создание программного продукта, адаптированного под специфику предприятия.
5. Создание методических положений по управлению дебиторской задолженностью предприятия и его структурных подразделений.
6. Рекомендуется заключить договоры о материальной ответственности со всеми материально-ответственными лицами, исправить и не допускать ошибок при оприходовании товарно-материальных ценностей, полученных от поставщиков.

Слайд 9

Таким образом, цель работы - исследование действующей практики бухгалтерского учета и проведение анализа эффективности расчетов с контрагентами в ООО «Совтехнология» - достигнута. Спасибо за внимание. Доклад окончен.

