

Слайд 1

Здравствуйте, уважаемые члены аттестационной комиссии!

Тема моей ДИПЛОМНОЙ РАБОТЫ (ПРОЕКТА) – «Бухгалтерский учет с покупателями и заказчиками на предприятии оптовой торговли (на примере ООО «ПАРТНЕР»»).

Слайд 2

Целью работы является изучить бухгалтерский учет расчетов покупателями и заказчиками, разработать рекомендации по его совершенствованию.

Задачи исследования представлены на слайде.

Слайд 3

Общество с ограниченной ответственностью «ПАРТНЕР» является юридическим лицом.

Общество имеет право от своего имени заключать договоры, приобретать имущественные права и нести обязанности. ООО «ПАРТНЕР» имеет право производить расчеты в наличной и безналичной форме, пользоваться кредитами банков, на договорной основе устанавливать цены на реализуемую продукцию.

Слайд 4

Отчет о финансовых результатах ООО «ПАРТНЕР» проанализирован в составе таблицы. Данные для анализа взяты из Отчета о финансовых результатах На основании данных, приведенных в Таблице - основных экономических показателей деятельности предприятия за период с 2015 по 2017 годы, можно определить, что в 2017 году выручка от продаж увеличилась и составила 170 170 тысяч рублей, что на 34 832 тысяч рублей больше чем в 2016 году (135 338 тысяч рублей).

Выручка за 2016 год уменьшилась по сравнению 2015 годом на 12 538 тысяч рублей. Размер чистой прибыли за 2016 год выше, чем в 2015 году на 1 243 тысяч рублей.

Слайд 5

Динамика изменения основных финансовых показателей компании представлена на рисунке ООО «ПАРТНЕР» за 2015 - 2017 годы.

Данные рисунка и таблицы показывают, что чистая прибыль в 2017 году больше чистой прибыли предыдущего отчетного года и составила 4 675

тысяч рублей. Главным образом это связано с ростом выручки и со снижением себестоимости. Значительное увеличение коммерческих расходов не сильно отразилось на величине чистой прибыли, так как увеличилась выручка.

Слайд 6

Структура активов предприятия ООО «ПАРТНЕР» отражена в таблице.

Из Таблицы видно, что значительная часть активов предприятия представлена оборотными активами.

А именно: в 2017 году удельный вес оборотных активов составляет 76,17 %, при этом значительный удельный вес оборотных активов в 2017 году обеспечивался дебиторской задолженностью, которая составила 40,00 % в общей величине активов предприятия.

К 2017 году сократилось количество запасов на 592 тысяч рублей по сравнению с 2016 годом, причиной чего является применение системы скидок к товарам с подходящим сроком годности.

Денежные средства за 2017 год увеличились по сравнению с 2016 годом на 1 518 тысяч рублей или на 36,69 %.

Слайд 7

Параметры конкурентоспособности по маркетинговым преимуществам и организационным возможностям предприятия отражены в таблице и оценены по шкале от 0 до +10 баллов.

Слайд 8

Далее структура дебиторской задолженности с покупателями и заказчиками в разрезе отсрочки платежа представлена на рисунке.

Из рисунка видно, что в структуре дебиторской задолженности лидирующие позиции отводятся краткосрочной задолженности с отсрочкой платежа на 30 дней, доля которых составляет 39,7 % (17 168 тысяч рублей) по итогам 2017 года, 37 % (16 317 тысяч рублей) и 38,5% (18 058 тысяч рублей) на 31 декабря 2015года.

Слайд 9

В Таблице проведен анализ динамики и структуры кредиторской задолженности предприятия ООО «ПАРТНЕР».

По итогам проведенных расчетов таблицы можно сказать, что на долю обязательств перед поставщиками в общей сумме кредиторской

задолженности в 2016 году приходилось 96,1 %, а к концу 2017 года снизилась до 95,3 %.

Задолженность перед бюджетом к концу 2017 года увеличилась по сравнению с предыдущими отчетными периодами, увеличение незначительное и связано с ростом начисляемых налогов в связи с увеличением дохода предприятия.

Увеличение суммы по счету 70 к концу 2017 года связано с увеличением ФОТ.

Слайд 10

Далее рассмотрена оборачиваемость кредиторской задолженности предприятия. В таблице рассмотрено два подхода определения оборачиваемости кредиторской задолженности.

Данные таблицы показывают, что значение показателя средней кредиторской задолженности по данным за 2017 год составляет 59 754,5 тысяч рублей, что на 4 514 тысяч рублей меньше по сравнению с показателями 2016 года. Также на основании проведенных расчетов можно сделать вывод о том, что в соотношении доходом от продаж и средней стоимости краткосрочных обязательств, предприятие может говорить о наличии положительной тенденции по итогам 2017 года. Если по данным за 2016 год на каждый рубль краткосрочной задолженности приходилось 1,54 рублей доходов от продажи, то в 2017 год этот показатель уже значительно вырос и составляет 2,11 рублей.

Слайд 11

Расчет коэффициента представлен в виде таблицы.

Из данных Таблицы можно определить, что коэффициент соотношения дебиторской и кредиторской задолженности за все три анализируемых периода ниже приемлемого значения (около 1). На 1 рубль задолженности кредиторов за 2015 год приходилось 0,70 рублей, за 2016 год 0,72 рублей и за 2017 год 0,75 рублей дебиторской задолженности и все показатели находятся ниже рамок оптимального соотношения. Это создает угрозу финансовому положению предприятия, существует вероятность невозможности погашения своих обязательств из-за отсутствия средств.

Слайд 12

Для завоевания новых сегментов рынка необходимо разработать план маркетинговых мероприятий, реализация которых позволит добиться поставленных маркетинговых целей.

План включает сбор показателей по продаже, о доле рынка, план по затратам и перечень мероприятий. По каждому намеченному мероприятию нужно

указать сроки выполнения, назначить ответственного за выполнение, определить сумму затрат, а также определиться с ожидаемыми результатами. План мероприятий представлен на слайде.

Слайд 13

Для эффективности работы менеджеров отдела сбыта можно предложить документ-отчет « Ожидаемые платежи», представленный в виде таблицы.

Документ располагает необходимыми первичными данными, где отражен маршрут доставки, наименование контрагента, номер накладной, какая отсрочка по договору, когда наступает срок оплаты по договору, количество дней просрочки, контактное лицо, номер телефона.

При выезде на маршрут менеджер может распечатать отчет и ознакомиться с существующей задолженностью на каждый день. При общении с покупателем менеджер с уверенностью может сказать – номер накладной, сумму по каждой накладной, когда наступает или уже наступил срок оплаты, может озвучить количество дней просрочки, если таковое имеется. При необходимости отчет можно доработать.

В результате проведения предложенных мероприятий ООО «ПАРТНЕР» может уменьшить налогооблагаемую базу на сумму 715 392,04 рублей. Мероприятия также позволят устранить недостатки по работе с дебиторской задолженностью покупателей и заказчиков, снизить количество времени, на протяжении которого капитал пребывает в запасах и добиться более стабильного экономического положения, улучшить свою деловую репутацию и повысить конкурентоспособность на рынке.

Слайд 14

Таким образом, Цель работы достигнута.

Спасибо за внимание! Доклад окончен.