

Министерство образования и науки Российской Федерации
Федеральное государственное бюджетное образовательное
учреждение
высшего образования
«Владимирский государственный университет
имени Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых»
(ВлГУ)

ДИПЛОМНАЯ РАБОТА
на тему:
«Бухгалтерский учет с покупателями и
заказчиками на предприятии оптовой торговли
(на примере ООО «ПАРТНЕР»»



Выполнил:

ст. гр. ЗЭКу-115

Тазюкова Ф.М.

Научный руководитель:

к.э.н., доцент: Гавриченко Е.В.

Цель и задачи

Цель - изучить бухгалтерский учет расчетов покупателями и заказчиками, разработать рекомендации по его совершенствованию.

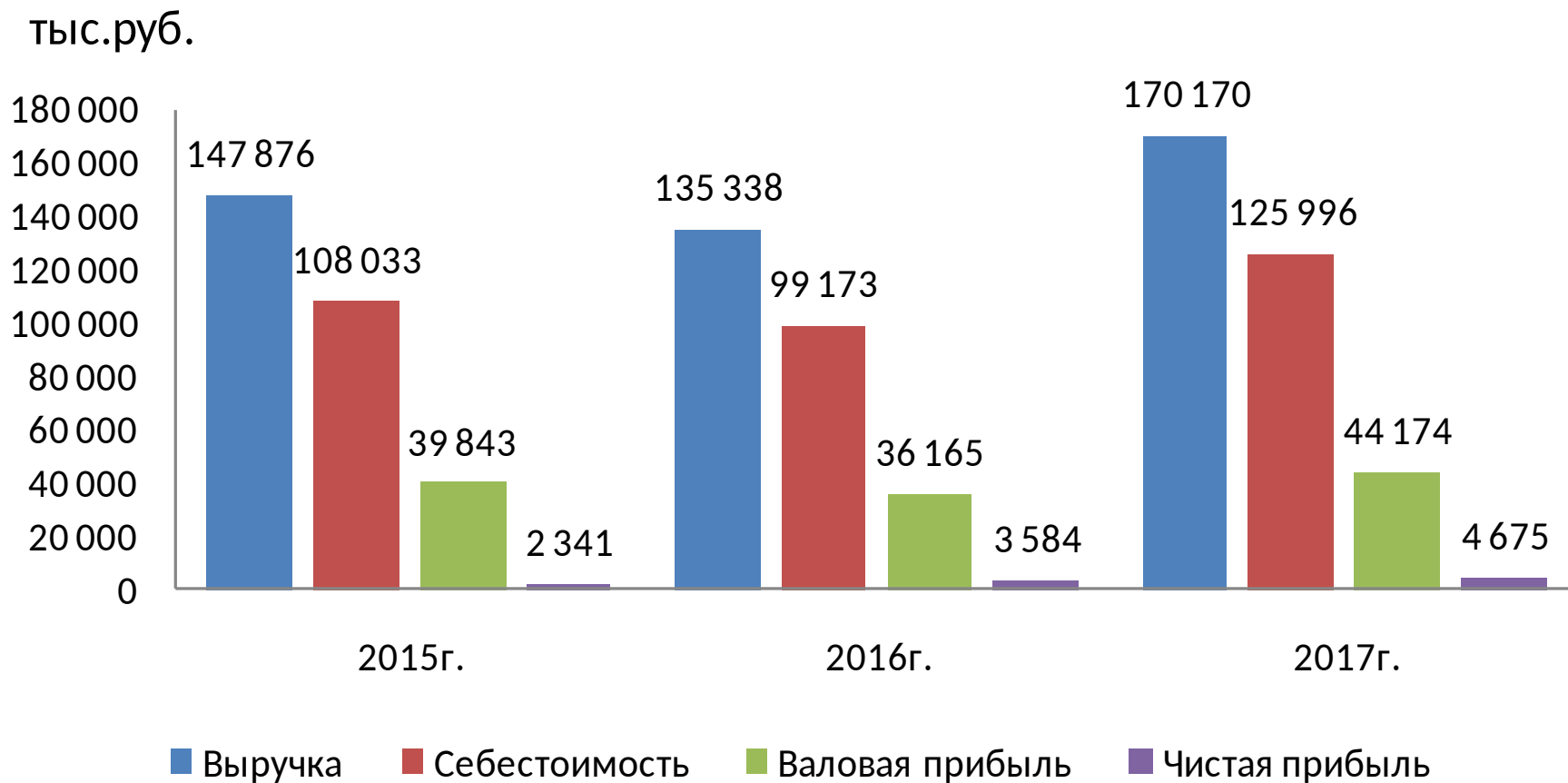
Задачи:

1. рассмотреть сущность, формы и нормативное регулирование бухгалтерского учета расчетов с покупателями и заказчиками на предприятиях оптовой торговли;
2. рассмотреть учет расчетов с покупателями и заказчиками, провести анализ динамики и структуры дебиторской и кредиторской задолженности предприятия ООО «ПАРТНЕР»;
3. предложить мероприятия по совершенствованию бухгалтерского учета расчетов с покупателями и заказчиками на предприятии.

Анализ основных финансовых результатов деятельности ООО «ПАРТНЕР» за 2015-2017 годы.

Вид показателя	2015г. (тыс. руб.)	2016г. (тыс. руб.)	2017г. (тыс. руб.)	Изменение (+/-) (тыс.руб)		Темп прироста(%)	
				2016 к 2015	2017 к 2016	2016 к 2015	2017 к 2016
	a	b	c	a	b	a	b
Выручка	147 876	135 338	170 170	-12 538	34 832	-8,48	25,74
Себестоимость продаж	108 033	99 173	125 996	-8 860	26 823	-8,20	27,05
Валовая прибыль	39 843	36 165	44 174	-3 678	8 009	-9,23	22,15
Коммерческие расходы	31 748	27 024	34 313	-4 724	7289	-14,88	26,97
Прибыль от реализации	8 095	9 141	9 861	1 046	720	-12,92	7,88
Проценты к уплате	4 904	4357	3 539	-547	-818	-11,15	-18,77
Прочие доходы	73	134	151	61	17	83,56	12,69
Прочие расходы	338	438	629	100	191	29,59	43,61

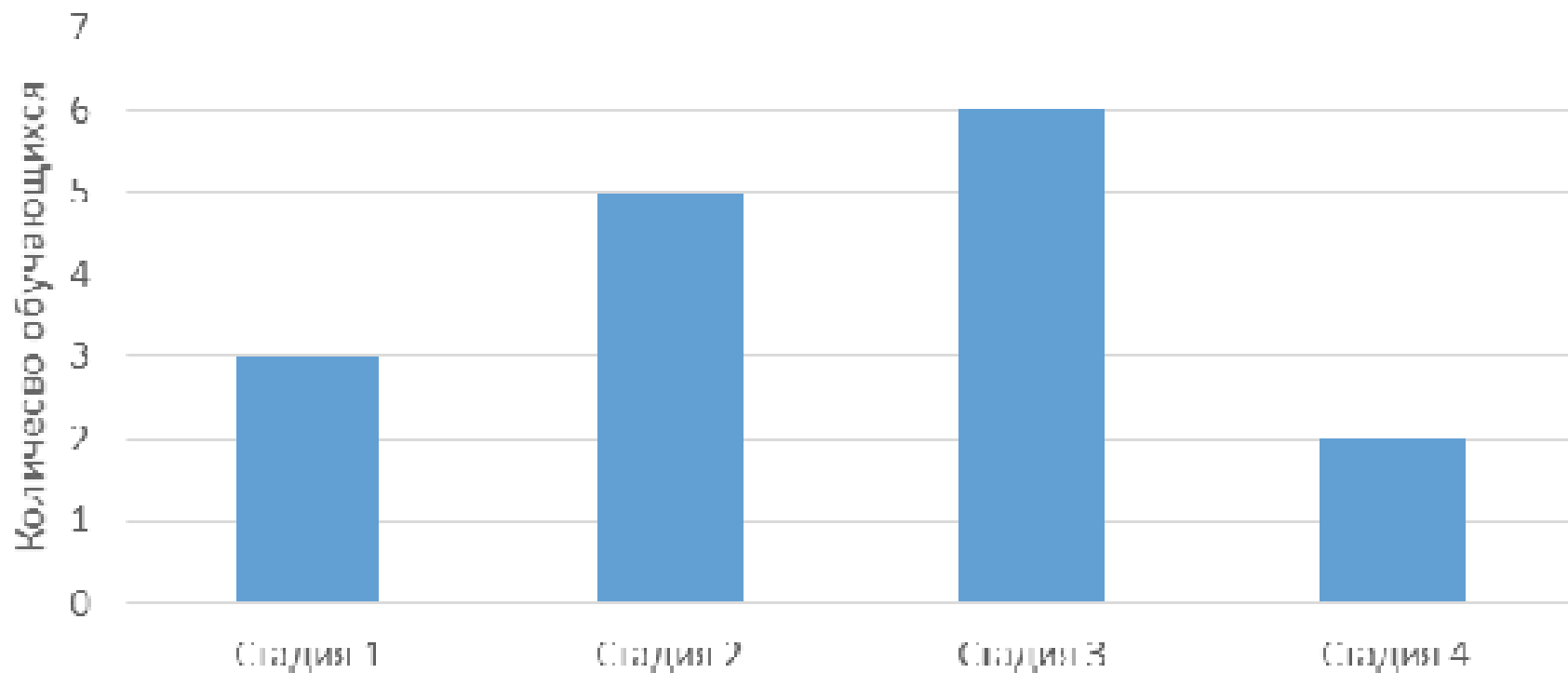
Динамика основных финансовых показателей ООО «ПАРТНЕР» за 2015-2017годы, тыс. руб.



Анализ структуры активов ООО «ПАРТНЕР» за 2015-2017г.г.

Вид показателя	Отчетный период (тыс.руб.)			Изменения (+/-), (тыс.руб.)		Темп прироста(%)	
	2015г.	2016г.	2017г.	2016г./ 2015г.	2017г./ 2016г.	2016г./ 2015г.	2017г./ 2016г.
	a	b	c	a	b	a	b
Внеоборотные активы							
Основные средства	34 522	28 411	25 752	-6 111	-2 659	-17,70	-9,36
Итого	34 522	28 411	25 752	-6 111	-2 659	-17,70	-9,36
Оборотные активы							
Запасы	32 039	34 040	33 448	2 001	-592	6,25	-1,74
Дебиторская задолженность	46 998	44 091	43 228	-2 907	-863	-6,19	-1,96

Діаграма рівня оволадення УУД

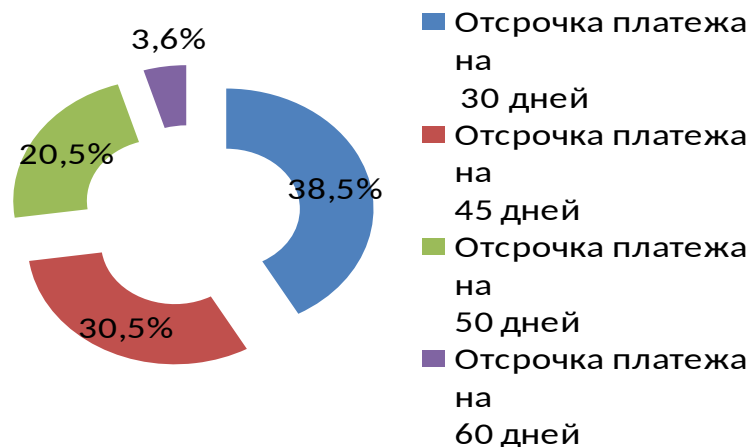


Выявление сильных и слабых сторон предприятия по сравнению с конкурентами (в баллах)

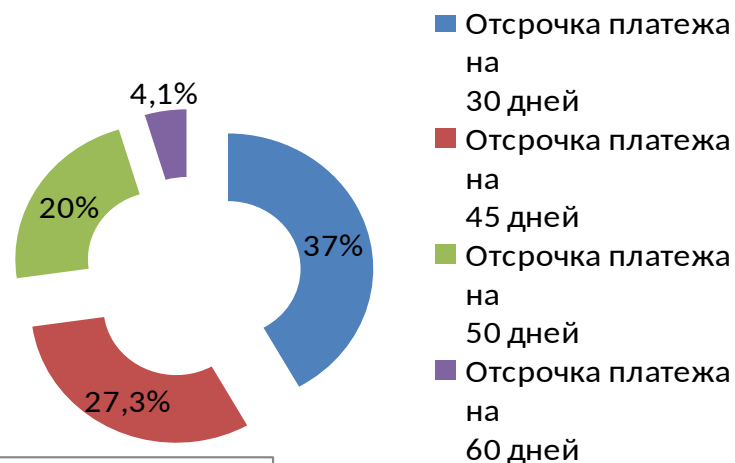
Параметры	Виды факторов конкурентоспособности	ООО «ПАРТНЕР»	ООО «Вектор-Групп »	ООО «ЮН ИТ»	ООО «Норд-Владимир»
		a	b	c	d
Маркетинговые преимущества		a	b	c	d
	Имидж	8	7	6	7
	Доля рынка	7	6	4	9
	Качество товара	7	6	9	8
	Уровень обслуживания	8	7	6	8
	Эффективность контактов с покупателями	8	6	4	9
	Способы распространения товара	8	7	6	8
	Географическое расположение рынка сбыта	8	6	4	9
	Б	7	6	5	8

Структура задолженности покупателей и заказчиков ООО «ПАРТНЕР» за 2015-2017 годы по отсрочке платежа,(в %)

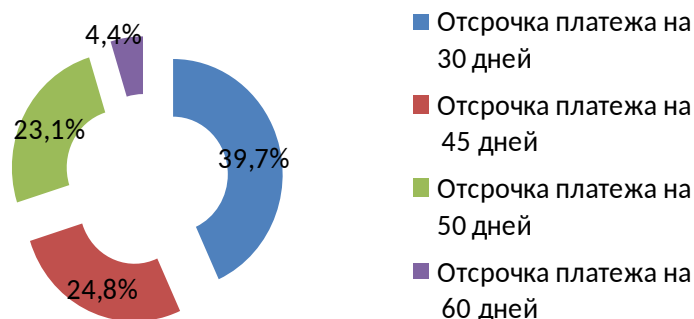
Структура дебиторской задолженности с покупателями и заказчиками ООО «ПАРТНЕР» за 2015г.



Структура дебиторской задолженности с покупателями и заказчиками ООО «ПАРТНЕР» за 2016г.



Структура дебиторской задолженности с покупателями и заказчиками ООО «ПАРТНЕР» за 2017г.



Анализ динамики и структуры кредиторской задолженности предприятия за 2015-2017 годы

№ п/ п	Структура КЗ по балансу	2015 г.		2016 г.		2017 г.		Изменение 2017 к 2016		Изменение 2016 к 2015	
		сумма (тыс. руб.)	% к итогу	сумма (тыс. руб.)	% к итогу	сумма (тыс. руб.)	% к итогу	сумма (тыс. руб.)	Прирост, (%)	сумма (тыс. руб.)	Прирост, (%)
		a	b	a	b	a	b	a	b	a	b
1	КЗ по счету 60.01	65 152	98,2	58 812	96,1	55 587	95,3	-3 225	-5,5	-6 340	-9,7
2	КЗ по счету 60.02	760	1,2	240	1,4	220	1,6	-20	-10,7	-71	-9,2

Расчет показателей оборачиваемости кредиторской задолженности за 2016-2017 годы (тыс. руб.)

Вид показателя	Показатель за 2016 год	Показатель за 2017 год	Изменение показателя (+,-)
	a	b	c
Выручка от реализации продукции	135 338	170 170	34 832
Себестоимость продаж	99 173	125 996	26 823
Средняя кредиторская задолженность	$(67\,337 + 61\,200)/2$ = 64 268,5	$(61\,200 + 58\,309)/2$ = 59 754,5	-4 514
Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности на базе выручки от реализации продукции			
Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности	$135\,338 / 64\,268,5$ = 2,11	$170\,170 / 59\,754,5 =$ 2,85	0,74
Период погашения кредиторской задолженности, в днях	$360 / 2,11 = 170,62$	$360 / 2,85 = 126,32$	- 44,3
Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности на базе себестоимости			
Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности	$99\,173 / 64\,268,5 =$ 1,54	$125\,996 / 59\,754,5 =$ 2,11	0,57
Период погашения кредиторской задолженности, в днях	$360 / 1,54 = 233,77$	$360 / 2,11 = 170,62$	- 63,15
Доля кредиторской задолженности в			

Соотношение дебиторской и кредиторской задолженности ООО «ПАРТНЕР» за 2015-2017годы

№ п/п	Показатели	2015г. (тыс. руб.)	2016г. (тыс. руб.)	2017г. (тыс. руб.)	Отклонение 2016г. к 2015г.		Отклонение 2017г. к 2016г.	
					Абсолютное, (+,-) (тыс.руб.)	Относительное, , (%)	Абсолютное, (+,-) (тыс.руб.)	Относительное, , (%)

Внедрение мероприятий

- Создание резерва по сомнительным долгам

Сумма сомнительной дебиторской задолженности =
971 956,61 руб.

Сумма отчислений в резерв = 792 983,65 руб.

- Расчет и начисление пени по просроченной дебиторской задолженности

Сумма просроченной дебиторской задолженности =
= 2 568 414,91 руб.

Сумма начисленных пени = 198 763,12 руб.

- Сбор и анализ показателей по продажам, о доле рынка.
- Заключение договора дистрибуции с производителями

Затраты на маркетинговые мероприятия =
= 330 000,00 руб.

- Смена банка кредитора ПАО Сбербанк на ПАО ВТБ
- Снижение процентов за пользование кредитом

Снижение уплачиваемых процентов за планируемый
2018 год = 208 828,49 руб.

- Изменение кредитной политики
- Разработка нового отчета для менеджеров отдела сбыта

Разграничение уровня управления дебиторской задолженностью и использование нового отчета «Ожидаемые платежи» приведет к снижению уровня просроченной задолженности

Вариант отчета «Ожидаемые платежи»

Ожидаемые платежи на 20 ноября 2018 года

Менеджер – Маринин А.В.

Маршрут доставки	Покупатель	Дата отгрузки	№ накладной	Адрес торговой точки	Отсрочка по договору (дни)	Срок оплаты по договору (дата)	Кол-во дней просрочки	Контактное лицо (должность Ф.И.О.)	Номер телефона
Петушки	ИП Шубин Л.Н.	18.10.2018г.	18191	г.Костерево, ул.Чехова,2	30	16.11.2018г.	4	Зав. маг. Орлова	8-911-912-12-13
	ООО «Эгида»	27.10.2018г.	19003	г.Петушки, ул.Маяковского, д.27	30	25.11.2018г.		Директор Семина	8-903-115-04-01
	ИП Смирнов В.Н.	15.10.2018г.	17864	Петушинский р-н, п.Вольгинский, ул. Ставровская,12	30	13.11.2018г.	7	Зав. маг. Никитина	8-915-001-65-47
Судогда	ООО «Карина»	27.11.2018г.	21765	Судогодский р-н, д.Бараки, ул.Советская,14	30	26.12.2018г.		Ст. продавец Бражная	8-920-911-56-49
	ИП Волков А.И.	17.10.2018г.	17917	Судогодский р-н, п. Андреево, ул.Первомайская, д.7	30	15.11.2018г.	6	Зав.маг. Волкова	8-915-471-53-12

БЛАГОДАРЮ ЗА ВНИМАНИЕ!