

(СЛАЙД 1) Уважаемые аттестационная комиссия, однокурсники, гости! Вашему вниманию предлагается дипломная работа на тему «БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ РАСЧЕТОВ С ПОСТАВЩИКАМИ И ПОДРЯДЧИКАМИ (НА ПРИМЕРЕ ООО «ПОСТАВЩИК»).

(Слайд 2) Итак, целью данной выпускной квалификационной работы является оценка состояния учета расчетов с поставщиками и подрядчиками объекта исследования и разработка рекомендаций по их совершенствованию. Благодаря данной цели, можно установить ряд задач.

(Слайд 3) Для оценки экономического состояния организации рассмотрим показатели 2019, 2020 гг. Анализ статей актива баланса представлен в таблице. Темп роста выручки от реализации за 2020 год составил 121,37%, а темп роста валюты баланса - 114,77%. Более высокий темп роста выручки от реализации по сравнению с темпом роста стоимости имущества свидетельствует о рациональном регулировании предприятием своих активов. В нашем примере удельный вес внеоборотных активов в общей стоимости имущества составляет 6,94%, а оборотных активов - 93,06%. Такое соотношение является совершенно приемлемым, если учесть, что предприятие занимается преимущественно торговой деятельностью. Из таблицы видно, что за отчетный год структура активов анализируемого предприятия практически не изменилась, однако, в разрезе статей баланса произошли некоторые изменения.

(Слайд 4) По данным таблицы можно сделать вывод, что основным источником формирования имущества предприятия является собственный капитал, доля которого составляет 83,06% в общем объеме источников средств. За отчетный год собственный капитал увеличился на 4640 тыс. руб. Это произошло не за счет увеличения инвестированного капитала, а за счет накопленного капитала, а именно увеличения такой статьи, как нераспределенная прибыль. Доля заемных средств составляет лишь 16,94% от общего итога. В течение 2020 года изменение заемный капитала составляет -1563 тыс. руб. Долгосрочных и краткосрочных кредитов и займов в базисном и отчетном периодах предприятием не привлекалось, вероятно, это обусловлено наличием достаточного объема собственного капитала..

(Слайд 5) Как видно из таблицы на анализируемом предприятии коэффициенты ликвидности выше рекомендуемых, при этом их величина имеет тенденцию к увеличению на конец периода, поэтому ООО «Поставщик» можно охарактеризовать как высоколиквидное. С экономической точки зрения это означает, что всю имеющуюся задолженность предприятие сможет погасить в короткий срок и в полном объеме.

(Слайд 6) Аналитический учет по счету 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками» построен в двух измерениях: по субконто «Контрагенты» типа справочник «Контрагенты» и «Договоры» типа справочник «Договоры». Справочник «Договоры» подчинен справочнику «Контрагенты». Это означает, что каждое основание расчетов не существует само по себе, а связано с конкретным поставщиком или подрядчиком. В предприятии ООО «Поставщик» в рабочем плане счетов предусмотрены следующие субсчета к счету 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками»:

- 60.01 Расчеты с поставщиками и подрядчиками.
- 60.02 Расчеты по авансам выданным.

Аналитический учет по счету 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками» ведется по каждому предъявленному счету-фактуре, а расчетов в порядке платежей - по каждому поставщику и подрядчику..

(СЛАЙД 7) В представленной таблице отражен фрагмент хозяйственных операций ООО «Поставщик» за декабрь. С точки зрения бухгалтерского учета, проводки сформированы правильно, первичные документы соответствуют каждой хозяйственной операции. Учет расчетов с поставщиками и подрядчиками соответствует всем нормам и правилам, установленным законодательством РФ.

(слайд 8) Оценивая данную ситуацию руководству, можно предложить следующие рекомендации по совершенствованию учета расчетов с поставщиками и подрядчиками:

- анализ показал, что стороны допускают следующую ошибку при составлении акта сверки взаимных расчетов. Они ограничиваются составлением акта, в котором указываются все необходимые показатели, позволяющие определить наименование, количество, стоимость, даты совершенных поставок, дату составления документа. Однако из текста такого акта сверки следует лишь то, что стороны выявили сумму взаимных задолженностей, но не выразили своего волеизъявления о погашении этих задолженностей зачетом встречных требований или иным способом, например, оплатой денежными средствами. Наличие акта сверки взаимных поставок без указания в нем факта погашения сторонами взаимных задолженностей не прекращает обязательства сторон и не освобождает их от необходимости погашения указанных задолженностей в дальнейшем.

- При заключении договора по товарообменным операциям, когда обмен неравноценный типичны ошибки такого рода: стороны не указывают в договоре мены, что обмен неравноценный и одна из сторон сделки должна сделать доплату. А затем такая доплата производится. Тогда она отражается в учете получателя как внереализационный доход, увеличивая

налогооблагаемую прибыль. Поэтому бухгалтеру нужно следить за правильностью составленного договора.

(Слайд 9) Для улучшения состояния расчетов:

- необходимо следить за соотношениями дебиторской и кредиторской задолженности: значительное преобладание дебиторской задолженности создает угрозу финансовой устойчивости предприятия и делает необходимым привлечение дополнительных средств; превышение кредиторской задолженности над дебиторской может привести к неплатежеспособности предприятия;

- так как сроки оплаты покупателей с розничной торговлей за поставленный товар отличаются от договорных сроков оплаты поставщикам и подрядчикам, необходимо проводить политику увеличения количества покупателей-оптовиков, работающих с частичной предоплатой. Это необходимо для уменьшения риска срывов сроков своевременной оплаты одним или несколькими крупным и надежным поставщикам. Для этого использовать гибкую систему скидок, проведение дегустаций и пр. Поиск осуществлять, как показывает практика, по регионам РФ, путем привлечения через интернет.

- постоянно контролировать состояние расчетов по просроченной задолженности;

- производить классификацию покупателей в зависимости от вида продукции, объема закупок, платежеспособности, истории кредитных отношений и предлагаемых условий оплаты;

- имея оперативные данные по просроченной задолженности, необходимо своевременно начинать претензионную работу, т.е. высылать уведомления/акты — претензии со всеми расчетами пени за просроченную задолженность;

- так как, в основном договоры с поставщиками заключаются по предоставленным поставщиками унифицированным формам, необходимо разрабатывать и представлять поставщикам разнообразные модели договоров с гибкими условиями оплаты, в частности предоставления скидок при досрочной оплате, так как снижение цены приводит к расширению продаж и интенсифицирует приток денежных средств.

(Слайд 10) Таким образом, цель работы достигнута. Доклад окончен!