

Защитная речь

Здравствуйтесь, уважаемые председатель и члены аттестационной комиссии!

Вашему вниманию представлена выпускная квалификационная работа на тему: **«Бухгалтерский учет и анализ с покупателями и заказчиками»**.

Для обеспечения эффективной работы организации, для сохранения финансового положения организации необходимо правильно и своевременно вести бухгалтерский учёт, проводить анализ финансово-хозяйственной деятельности организации.

Бухгалтерский учёт расчётов с покупателями и заказчиками является значимым элементом в системе бухгалтерского учёта, а также самым трудоёмким и сложным элементом учётной работы бухгалтерии, так как в условиях рыночной экономики, любой организации не обойтись без своих покупателей. Именно покупатели и заказчики влияют на финансовый результат организации, за счёт расчётов с покупателями и заказчиками формируются выручка организации.

Целью выпускной квалификационной работы является изучение теоретического учёта и проведение анализа расчётов с покупателями и заказчиками в организации ООО «Релюкс».

Для достижения цели необходимо решить следующие задачи:

1. изучить теоретические основы учёта и анализа расчётов с покупателями и заказчиками;
2. изучить порядок учёта и документальное оформление операций расчётов с покупателями и заказчиками;
3. изучить методические основы анализа учёта расчётов с покупателями и заказчиками;
4. изучить финансово-хозяйственную деятельность организации за период 2019-2021гг.;
5. изучить бухгалтерский и налоговый учёт расчётов с покупателями и заказчиками;
6. выявить рекомендации по усовершенствованию бухгалтерского учёта расчётов с покупателями и заказчиками.

Объектом исследования является организация: ООО «Релюкс».

Предметом исследования является учёт и анализ расчётов с покупателями и заказчиками.

Выпускная квалификационная работа состоит из введения, трёх глав, заключения, списка использованных источников, в количестве 30 и 2 приложений.

ООО «Релюкс» зарегистрировано 14 октября 2014 года межрайонной инспекцией Федеральной налоговой службы №30 по Свердловской области. Также 14.10.2014 организация внесена в сведения об учете в налоговом органе.

Коэффициент абсолютной ликвидности – показывает часть краткосрочных обязательств организации, которую она может погасить в ближайшее время. В норме значение данного показателя должно находиться в границах от 0,2 до 0,5. Полученные при расчётах значения показывают, что коэффициент находится гораздо ниже, а в 2021 году гораздо выше установленных пределов, то есть организация за весь анализируемый период не имело достаточно средств для незамедлительных расчётов.

Коэффициент критической ликвидности – отражает платёжеспособность организации на ближайшую перспективу, значения должны быть в пределах от 0,7 до 1 (т.е. не менее 70% краткосрочной задолженности должно быть погашено). Расчёты показали, что данный коэффициент находится гораздо ниже установленных пределов, т.е. у предприятия отрицательный прогноз по возвращению задолженности в перспективе.

Коэффициент текущей ликвидности - отражает соотношение стоимости оборотных активов организации, которые можно превратить в наличные деньги в будущем году и задолженности организации, которую необходимо будет погасить в будущем году. Рекомендовано придерживаться значения от 1,5 до 2,5. Как видно из расчётов, у предприятия данный коэффициент также ниже нормы, т.е. организация не в состоянии обеспечить себе оплату долгов в будущем финансовом году в полном объёме.

На основании представленных данных установлено, что несмотря на неблагоприятные факторы, вызванные пандемией covid 19 предприятию удалось в течении анализируемого периода постоянно увеличивать выручку. Так по итогам 2021 года выручка составила 1 253 788 тыс. рублей. Себестоимость, затраты на производство основного вида продукции также росли, как выручка.

Несмотря на постоянный рост выручки в анализируемом периоде конечный результат чистая прибыль по итогам 2021 года составила 303 196 тыс. рублей, и она значительно увеличилась относительно 2020 года на целых 172 тыс. рублей. Тогда как прибыль от продаж, которая фиксирует результат непосредственно производственной деятельности увеличилась в 2021 году относительно 2020 года на 181 тыс. рублей, что как раз связано с увеличением выручки от продажи основного вида продукции.

На основании проведённых расчётов можно сделать общий вывод о том, что у ООО «Релюкс» существуют определённые проблемы с текущей платёжеспособностью, а именно - с погашением краткосрочных обязательств в сжатые сроки, кроме того, прогноз платёжеспособности на будущее – также отрицательный. Такой уровень платёжеспособности может привести организацию к банкротству.

Расчёты по претензиям могут возникать в отношениях с покупателями и заказчиками. Эти претензии возникают в том случае, если условия договоров и обязательства по расчётам не выполняются. К счёту для расчётов по претензиям относится 76 «Расчёты с разными дебиторами и кредиторами», субсчёт «Расчёты по претензиям».

В январе 2021 году ООО «Релюкс» заключил договор с компанией на поставку продукции. Компания через несколько дней отказалась от поставки продукции. ООО «Релюкс» к этому времени уже сделал упаковку данной продукции в сумме 8000 рублей. К этой сумме продавец предъявил претензию покупателю. Компания признала данную претензию и оплатила.

В учёте ООО «Релюкс» делаются следующие записи:

Дт 76 Кт 91 - 8000 руб. – это сумма неустойки, которая включается в состав внереализованных активов.

Дт 51 «Кт 76 - 8000 руб. – это поступление денежных средств от строительной компании в погашении задолженности.

Нарушение сроков оплаты приводит к образованию просроченной дебиторской задолженности у предприятия. В будущем предприятие столкнётся с убытками. Просроченная задолженность покупателей и заказчиков подлежит списанию на убытки.

В 2020 г. по сравнению с 2019 г., наблюдается уменьшение оборачиваемости в 4,92 раз и увеличиваются сроки погашения задолженности в 14 дней, что является отрицательным фактором.

Проведённый анализ деятельности ООО «Релюкс» за период 2019-2021гг позволяет сформулировать перечень первоочередных мероприятий, которые должны быть проведены хозяйствующим субъектом для улучшения своей деятельности.

При проведении анализа расчётов с покупателями и заказчиками анализировались и были рассмотрены составные части анализа, такие как: анализ дебиторской задолженности, анализ кредиторской задолженности и анализ показателей платёжеспособности.

Расчёт показателей платёжеспособности на предприятии ООО «Релюкс» за период 2019-2021гг показал, что были установлены негативные явления, связанные в частности с наличием дебиторской и кредиторской задолженностью, недостаточной платёжеспособностью.

Платёжеспособность является внешним проявлением финансовой устойчивости организации и показывает способность организации погашать свои долги и обязательства в течении определённого периода времени.

Для того, чтобы повысить коэффициент платёжеспособности необходимо:

1. увеличить объёмы продаж и прибыли;
2. усовершенствовать ассортимент политики и ценовую политику;
3. любые изменения не должны ухудшать действующую систему финансирования.

Первое мероприятие «Снижение дебиторской задолженности» направлено на снижение дебиторской задолженности, которая по результатам проведённого анализа имеет тенденцию к увеличению, росту. Так как дебиторская задолженность это по сути упущенная выгода необходимо разработать мероприятия по её снижению.

Второе мероприятие «Снижение кредиторской задолженности» направлено на снижение кредиторской задолженности, которая по результатам проведённого анализа имеет тенденцию к увеличению, росту.

В целом, можно сделать вывод, что кредиторская задолженность в основном состоит из задолженности со сроком погашения до 360 дней (более 89% в последнем отчётном периоде).

По итогам предложенных мероприятий можно сделать ряд выводов и обобщений. Учёт расчётов с покупателями и заказчиками в бухгалтерии ООО «Релюкс» ведётся автоматизировано, что положительно сказывается на производительности труда работников бухгалтерии и скорости обработки данных.

Положительно можно оценить тот факт, что в организации осуществляется оперативный контроль над своевременностью расчётов.

Одним из основных путей совершенствования в использовании дебиторской и кредиторской задолженностей является рациональное управление данными видами задолженностей. Нерациональное управление как дебиторской, так и

кредиторской задолженностями приводят к дефициту денежных средств организации, что, в свою очередь, негативно сказывается на платёжеспособности организации и порождает кризисные явления.

Все вышеизложенные предложения способствуют совершенствованию организации учёта расчётов с поставщиками и покупателями, правильному использованию дебиторской и кредиторской задолженностями и укреплению финансового состояния исследуемого общества.

**Задачи, поставленные по исследованию
системы управления затратами на персонал в ООО ГК «А1» и
внедрению предложений по их снижению достигнута**

Спасибо за внимание!