

Слайд 1

Здравствуйте, уважаемые члены аттестационной комиссии!

Тема моей выпускной квалификационной работы - Бухгалтерский учет расчетов с покупателями и заказчиками (на примере Московского филиала ПАО "Торговый дом "Русский Холодъ").

Актуальность темы обусловлена тем, что в современных условиях повышается ответственность и самостоятельность организаций в выработке и принятии управленческих решений по обеспечению эффективности расчетов с покупателями и заказчиками и своевременной погашении дебиторской задолженности.

Слайд 2

Целью выпускной квалификационной работы является изучение действующей системы бухгалтерского учета расчетов с покупателями и заказчиками и разработка предложений по постановке и ведению бухгалтерского учета, которые могут быть направлены на повышение эффективности деятельности организации.

Слайд 3

Для достижения цели, в первой главе раскрыты теоретические вопросы, связанные с определением и сущностью расчетов с покупателями и заказчиками, нормативным регулированием этих расчетов, рассмотрены возможные формы наличных и безналичных расчетов, ведение синтетического и аналитического учета расчетов с покупателями и заказчиками.

Слайд 4

Во второй главе дана организационно-экономическая характеристика, рассмотрена действующая практика ведения бухгалтерского учета расчетов с покупателями и заказчиками.

Так, Московский филиал ПАО «ТД «Русский Холодъ» - самое крупное торговое обособленное подразделение (филиал), расположенное в поселке Октябрьский Московской области непосредственно на территории фабрики.

Слайд 5

Анализ финансового состояния предприятия показывает, что в отчетном году по сравнению с прошлым величина прибыли от продаж уменьшилась на 102 900 тысяч рублей или на 40,51% за счет уменьшения выручки от продаж на 14,75%, себестоимости продаж на 10,66% и сокращении коммерческих расходов на 10,92%.

Слайд 6

Также рассмотрен синтетический и аналитический учет расчетов с покупателями и заказчиками, который показал, что синтетический учет ведется на активно-пассивном счете 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками», также может использоваться счет 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами». Аналитический учет ведется по следующим категориям: краткосрочная и долгосрочная дебиторская задолженность, в разрезе покупателей и по каждому долгу, в разрезе даты погашения, авансам, полученным от покупателей.

Рассмотрена структура документального оформления расчетов с покупателями и заказчиками, использующаяся сотрудниками бухгалтерии в МФ ПАО «ТД «Русский Холод».

Слайд 7

Проведённый анализ финансовых показателей работы предприятия, ведения документооборота, анализ Синтетического и аналитического учета расчетов с покупателями и заказчиками и аудиторная проверка позволил выявить недочёты по ведению расчетов бухгалтерии Московского филиала ПАО «ТД «Русский Холод»

- 1) к бухгалтерскому учету принимается оплата услуг сторонних организаций, производственная направленность которых не подтверждена;
- 2) Московский филиал ПАО «ТД «Русский Холод» в составе расходов по обычным видам деятельности учитываются прочие расходы;
- 3) нарушен порядок документального подтверждения расходов на продажу;
- 4) нарушен порядок проведения взаимозачетов.

Слайд 8

Анализ структуры дебиторской задолженности показывала, что если за анализируемый период в филиале нет просроченной дебиторской задолженности, то в следующем 2017 году она может появиться и снизить ликвидность предприятия, снизить уровень прибыли, увеличить незапланированные расходы, не относящиеся к основной деятельности этого филиала. Это последствия несвоевременной оплаты покупателями и заказчиками реализуемой им продукции.

Слайд 9

Анализ оборачиваемости дебиторской задолженности показывают, что состояние расчетов с дебиторами по сравнению с прошлым годом у Московского филиала ПАО «ТД «Русский Холод» несколько ухудшилось. Произошло это из-за времени увеличения среднего срока погашения дебиторской задолженности на 70 дней, который составил 169 дней.

Слайд 10

Анализ показателей оборачиваемости дебиторской и кредиторской задолженности. Сумма кредиторской задолженности превышает сумму дебиторской задолженности в 2016 году в 1,5 раза по сравнению с 2015 годом – в 1,3 раза.

Сделаны следующие выводы: увеличение суммы дебиторской задолженности за анализируемый 2016 год при одновременном снижении ее качества, а именно:

- 1) уменьшение выручки;
- 2) увеличение кредиторской задолженности и её превышение над дебиторской;
- 3) замедление периода погашения в 1,7 раза;
- 4) снижение оборачиваемости в 1,7 раз;
- 5) наибольшая доля в оборотных активах.

Все это показывает нестабильное финансовое положение компании, снижение ликвидности, платежеспособности и отток средств из филиала, которые

можно было использовать в производственном цикле, увеличивая выручку и поднимая прибыль.

Слайд 11

В третьей главе разрабатываются рекомендации по совершенствованию бухгалтерского учета, выявлению скрытых резервов снижения задолженностей организации

Рекомендации по совершенствованию бухгалтерского учета расчетов с покупателями и заказчиками

- - в конце каждой недели по операциям, проведенным за период этой недели;
- - по окончании исполнения каждого договора поставки;
- - выборочным путем в конце каждого месяца по оптовым покупателям;
- - выборочным путем в конце каждого месяца по малым покупателям;
- - выборочным путем ежеквартально по всей задолженности покупателей и заказчиков за анализируемый период.

Слайд 12

Предложения по оптимизации дебиторской задолженности

Чтобы выйти из сложившейся ситуации и вернуться для начала к показателям прошлого, Московскому филиалу ПАО «ТД «Русский Холодъ» было предложено сотрудничать с коллекторским агентством, в чьи функции работы входит работа по возврату долгов. Рассмотрен следующий вариант: продать агентству дебиторские долги в размере 237 700 тысяч рублей, после чего выйти на уровень показателей дебиторской задолженности 2015 года.

Слайд 13

После проведенной процедуры на расчетном счете у Московского филиала ПАО «ТД «Русский Холодъ» образуется сумма в 225 815 тысяч рублей. Руководство филиала может использовать на свое усмотрение. Были предложены сферы инвестиций этой суммы:

- 1) затратить на покупку сырья для производства;
- 2) затратить на покупку нового более мощного оборудования;
- 3) открыть краткосрочный депозит в банке с целью получения дохода;
- 4) погасить кредит и проценты по кредиту, оставшуюся сумму использовать на любой из трех вышеперечисленных пунктов.

Слайд 14

Таким образом, Цель работы - изучение действующей системы бухгалтерского учета расчетов с покупателями и заказчиками и разработка предложений по постановке и ведению бухгалтерского учета - достигнута

Спасибо за внимание! Доклад окончен.