

Слайд 1

Уважаемый председатель, уважаемые члены государственной аттестационной комиссии! Тема моей выпускной квалификационной работы - **«Бухгалтерский учёт и анализ дебиторской задолженности»**.

Слайд 2

Итак, дебиторская задолженность – это валютные средства, какие обязаны контрагенты данному предприятию. Организации и лица, которые обязаны предоставленной организации - дебиторы. Актуальность выбранной темы обуславливается следующими обстоятельствами.

1. Во-первых, дебиторская задолженность является собственными средствами предприятия, умение управлять этим компонентом финансовой составляющей экономической безопасности - залог успеха предприятия.
2. Во-вторых, уровень дебиторской задолженности определяется многими факторами: видом продукции, емкостью рынка, степенью насыщенности рынка данной продукцией, условиями договоров, принятой на предприятии системой расчетов и др. Последний фактор особенно важен для благополучного финансового состояния, экономической безопасности предприятия и планирования текущих денежных потоков.
3. В-третьих, под воздействием конкуренции компаниям нередко приходится торговать своими продуктами в кредит и достигать соглашения на отсрочку платежей. При этом продукция отправляется клиенту, запасы сокращаются, а дебиторская задолженность возрастает. Потом, когда будет произведена оплата продукта, начинание получит валютные средства и дебиторская задолженность сократится.
4. В-четвертых, поддержание дебиторской задолженности просит издержек, однако предоставление кредита приносит выгоду в облике роста размера реализации. Информационная база выпускной квалификационной работы включает: нормативно-правовые акты, статистические материалы, труды ведущих отечественных и зарубежных авторов, а также Интернет ресурсы.

Таким образом, **целью** работы является выполнить анализ сложившейся системы бухгалтерского учета дебиторской задолженности на предприятии и по его результатам разработать рекомендации по совершенствованию управления дебиторской задолженностью.

Задачи исследования представлены на слайде.

Слайд 3

Итак, ООО ЧОО «СБ» осуществляет свою деятельность с 2003 года. Общество создано для предоставления охранных услуг на возмездной договорной основе физическим и юридическим лицам в целях защиты законных прав и интересов своих клиентов.

Бухгалтерские проводки по учету расчетов с поставщиками и подрядчиками представлены в таблице.

Слайд 4

Также бухгалтерские проводки по учету списания задолженности по истечении исковых сроков представлены в таблице.

Слайд 5

Таким образом, на рисунке наглядно отображена структура активов ООО ЧОО «СБ» за 2019-2021 гг.

Слайд 6

Также одним из важных показателей, используемых для анализа финансового состояния предприятия, является наличие основного капитала. Внеоборотные активы или основной капитал – это вложения средств с долговременными целями в недвижимость, основные средства, в совместные предприятия, нематериальные активы. Особое внимание следует уделить изменению состава и динамики оборотных активов как наиболее мобильной части капитала. От состояния оборотных активов в значительной степени зависит финансовое состояние предприятия. На рисунке приведены данные о динамике и составе оборотных активов ООО ЧОО «СБ» за 2019-2021 гг. В целом можно сделать вывод, что структура оборотных активов в 2019- 2021 гг. достаточно стабильна.

Слайд 7

Теперь на рисунке наглядно отображена структура источников капитала. По результатам анализа наличия, состава и структуры источников средств ООО ЧОО «СБ» можно отметить рост заемного и собственного капитала. В совокупной величине заемных средств соотношение заемных средств и кредиторской задолженности примерно 1:1 в 2020 и 2020 гг., в 2019 г. это соотношение составило 1,6:1, т.е. есть тенденция к увеличению кредиторской задолженности.

Слайд 8

В свою очередь, на рисунке наглядно отражена динамика составляющих краткосрочной дебиторской задолженности. Таким образом, по результатам анализа можно сделать вывод, что наиболее отрицательной статьей, оказывающей влияние на конечную величину дебиторской задолженности является статья «расчеты с покупателями и заказчиками». А значит, следует принять меры по ее уменьшению.

Слайд 9

Далее чтобы определить реальную стоимость дебиторской задолженности в условиях меняющейся покупательной способности, необходимо проанализировать ее состояние и оборачиваемость. Для этого рассчитаем оптимальный срок сокращения

оборачиваемости дебиторской задолженности для ООО ЧОО «СБ». Анализируя данные таблицы, можно сделать следующие выводы. Состояние расчетов с дебиторами в исследуемый период несколько улучшился: на 25 дней уменьшился средний срок погашения дебиторской задолженности в 2020 г. по сравнению с 2019 г. и на 35 дней в 2021 г. по сравнению с 2020 г. Можно отметить, что период просрочки задолженности не очень большой, а значит, и риск ее непогашения также невысок. Доля дебиторской задолженности в общем объеме оборотных средств в 2020 г. по сравнению с 2019 г. увеличилась на 2% и составила 90%, в 2021 г. доля дебиторской задолженности уменьшилась по сравнению с 2020 г. на 11% и составила 79%.

Слайд 10

Таким образом, на рисунке наглядно представлена динамика периода погашения дебиторской задолженности ООО ЧОО «СБ» за период 2019-2021 гг. Таким образом, период погашения дебиторской задолженности может быть сокращен при условии применения мероприятий, способствующих совершенствованию процесса управления дебиторской задолженностью в ООО ЧОО «СБ».

Слайд 11

Далее оценим экономическую эффективность применения в ООО ЧОО «СБ» факторинга. Рассмотрим возможности факторинга применительно к одному из крупнейших заказчиков ООО ЧОО «СБ» - ООО «Прогресс АВТО». Условиями оплаты по договору оказания услуг является 30-ти дневная отсрочка платежа. Таким образом, у ООО ЧОО «СБ» в течение 30 дней с момента предоставления охранных услуг наблюдается дефицит оборотных средств. Т.е. до получения выручки нет возможности авансировать денежные средства в увеличение оборота. Проанализируем дебиторскую задолженность за 2021 г. по ООО «Прогресс АВТО». Найдем оборачиваемость дебиторской задолженности по ООО «Прогресс АВТО»: 20,8. Определим средний срок оборота дебиторской задолженности в днях: 18 дней.

Слайд 12

Итак, безнадежных долгов в структуре дебиторской задолженности нет, резерв по сомнительным долгам отсутствует. Отсюда коэффициент инкассации дебиторской задолженности равен 1, т.е. предполагается, что вся дебиторская задолженность будет погашена в текущем периоде. У предприятия ООО ЧОО «СБ» есть возможность увеличения оборота по ООО «Прогресс АВТО», но на условиях отсрочки платежа в 60 дней. Привлечение новых клиентов также связано с предоставлением кредита, т.к. это является одним из главных конкурентных преимуществ ООО ЧОО «СБ». Применение системы скидок при досрочной оплате не является в данном случае эффективным инструментом управления, т.к. не будет способствовать росту объема продаж, наоборот, у компании ООО ЧОО «СБ» возникнет угроза потерять действующих заказчиков, которые будут искать более удобные условия у конкурентов.

В связи с этим в качестве инструмента управления дебиторской задолженностью был выбран факторинг. Для этого организация заключает с выбранным банком договор о

факторинговом обслуживании по основному дебитору. В среднем финансирование по дебиторам устанавливается в размере 90% от суммы поставки, по клиенту ООО «Прогресс АВТО» - 85% в виду значительной концентрации дебиторской задолженности на данном клиенте. Работа по факторингу осуществляется следующим образом: в день предоставления услуг ООО ЧОО «СБ» предоставляет фактору комплект документов, фактор осуществляет их учет и финансирует в рамках указанных лимитов, перечисляя денежные средства со ссудного на расчетный счет клиента. После того, как деньги от дебитора поступили на транзитный счет, банк гасит финансирование, удерживает вознаграждение и перечисляет остаток на расчетный счет ООО ЧОО «СБ» в банке. Если в течение срока ожидания дебитор не исполняет свои обязательства, возникает право регресса, т.е. его обязательства должен возместить клиент. Факторинговая схема формирования оборотных средств дает организациям определенные достоинства и экономические результаты, которые в общем виде представлены в таблице

Слайд 13

Таким образом, был проведен расчет годовой экономической эффективности от использования в ООО ЧОО «СБ» факторинга, который составил 2 248 768 руб. Совокупность предложенных мероприятий позволит увеличить эффективность по учету, управлению и анализу дебиторской задолженности на предприятии.

Слайд 14

Таким образом, Цель работы достигнута.

Спасибо за внимание! Доклад окончен.