



Уральский государственный экономический
университет

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА
на тему:
**«Бухгалтерский учёт и анализ дебиторской
задолженности»**

Выполнил:

Научный руководитель:

Цель и задачи

Цель – выполнить анализ сложившейся системы бухгалтерского учета дебиторской задолженности на предприятии и по его результатам разработать рекомендации по совершенствованию управления дебиторской задолженностью.

Задачи:

1. изучить содержание, цель и задачи политики управления дебиторской задолженностью;
2. рассмотреть методы анализа дебиторской задолженностью;
3. дать экономическую характеристику объекта исследования и организация учета на нем дебиторской задолженности;
4. провести анализ дебиторской задолженности в ООО ЧОО «СБ»;
5. провести анализ процесса управления дебиторской задолженностью;
6. разработать мероприятия по совершенствованию бухучета и управления дебиторской задолженностью;
7. оценить экономическую эффективность от предложенных мероприятий.

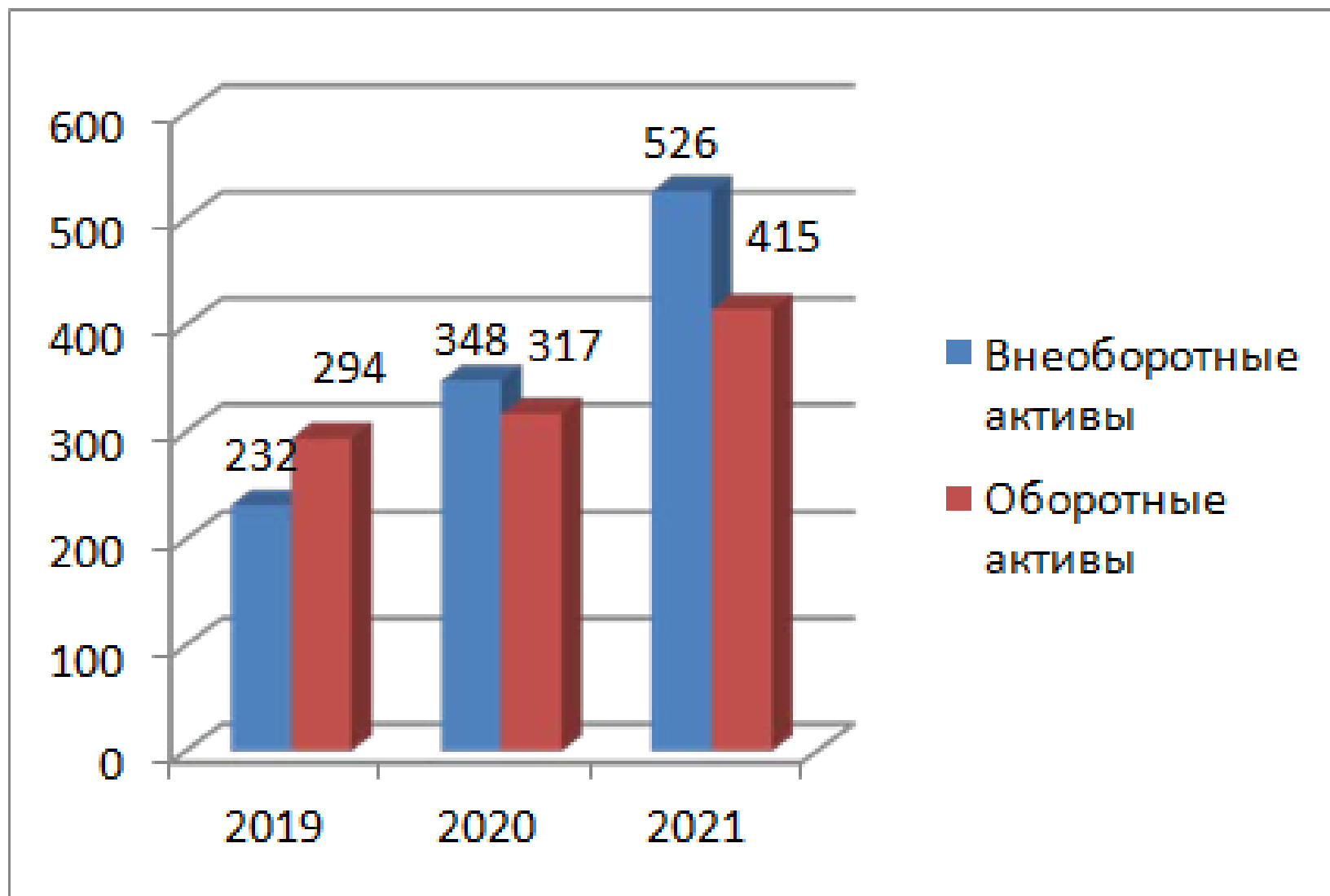
Синтетический и аналитический учет, отражения хозяйственных операций по расчету с поставщиками и подрядчиками

Дебет	Кредит	Содержание хозяйственных операций	Первичные документы
07	60	Приняты к оплате счета поставщиков по приобретенному оборудованию, требующего монтажа.	№ ОС-14 «Акт о приеме (поступлении) оборудования»
08-4	60	Акцептованы счета поставщиков	Договор поставки, Отгрузочные документы поставщика.
08-3	60	Отражены расходы по строительству и монтажу основных средств сторонними организациями.	Договор на строительно-монтажные работы, № КС-2 «Акт о приемке выполненных работ», № КС-3 «Справка о стоимости выполненных работ и затрат».
08-4	60	Отражена стоимость полученного лизингового имущества.	Договор лизинга, № ОС-1 «Акт о приеме-передаче объекта основных средств (кроме зданий, сооружений)».
08-5	60	Акцептованы счета поставщиков за объекты нематериальных активов.	Договор поставки, Отгрузочные документы поставщика.

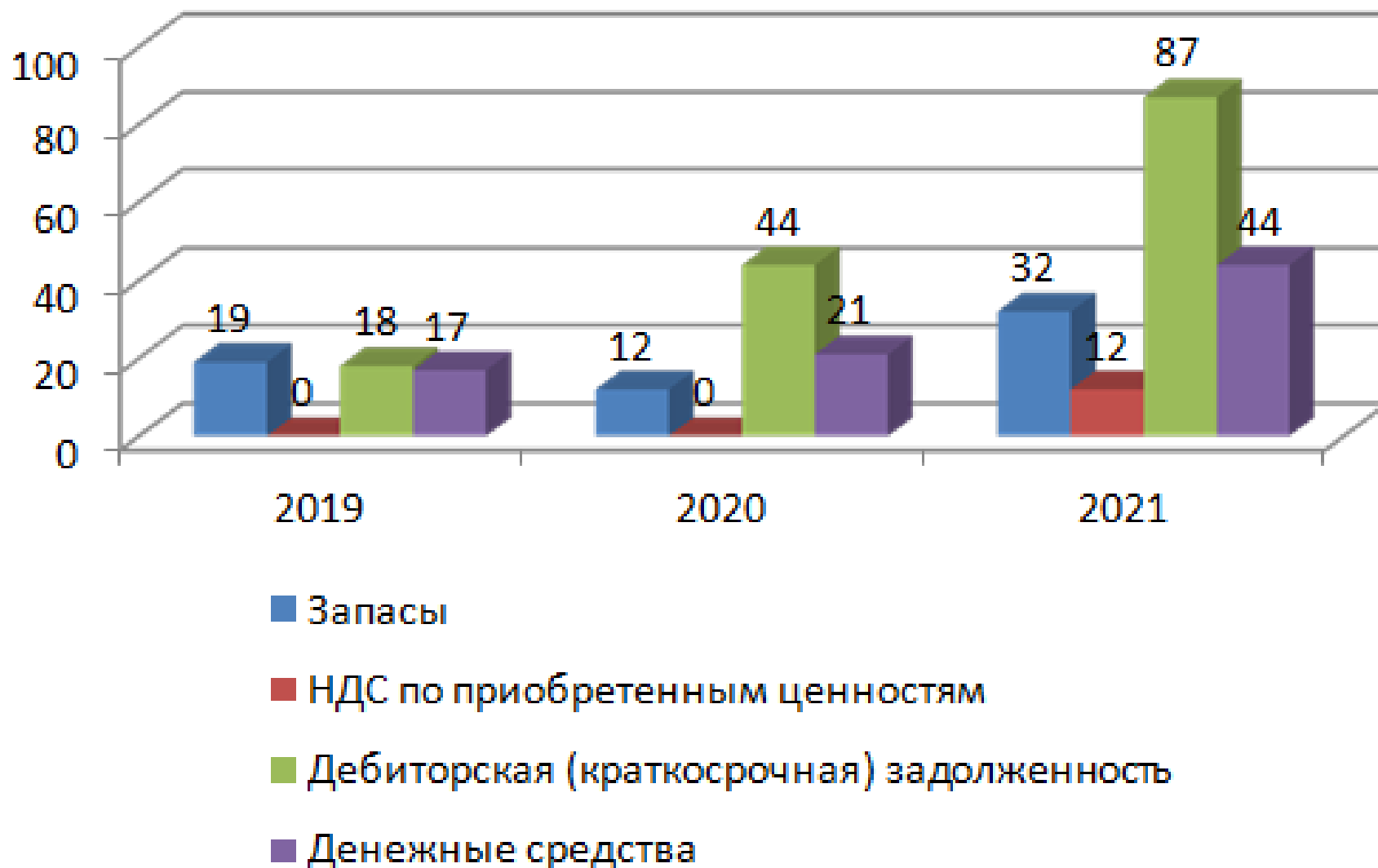
Бухгалтерские проводки по учету списания задолженности по истечении исковых сроков

Дебет	Кредит	Содержание хозяйственных операций	Первичные документы
91-2	60, 62, 76	Списана дебиторская задолженность с истекшим сроком исковой давности .	№ ИНВ-17 «Акт инвентаризации расчетов с покупателями, поставщиками и прочими дебиторами и кредиторами», Приложение к форме № ИНВ-17 «Справка к акту инвентаризации расчетов с покупателями, поставщиками и прочими дебиторами и кредиторами», Приказ (распоряжение) руководителя о списании дебиторской задолженности, Бухгалтерская справка (0504833).
76	68	Начислен к уплате в бюджет НДС по списанной дебиторской задолженности.	Бухгалтерская справка (0504833).
60, 62, 76	91-1	Списана кредиторская задолженность с истекшим сроком исковой давности .	№ИНВ-17 «Акт инвентаризации расчетов с покупателями, поставщиками и прочими дебиторами и кредиторами», Приложение к форме № ИНВ-17 «Справка к акту инвентаризации расчетов с покупателями, поставщиками и прочими дебиторами и кредиторами», Приказ (распоряжение) руководителя о списании дебиторской задолженности, Бухгалтерская справка (0504833).
91-2	19, 19-1, 19-2, 19-3, 76AB	Отражен НДС по списанной кредиторской задолженности.	Бухгалтерская справка (0504833).
007	-	Сумма списанной задолженности учтена на забалансовом счете.	Бухгалтерская справка

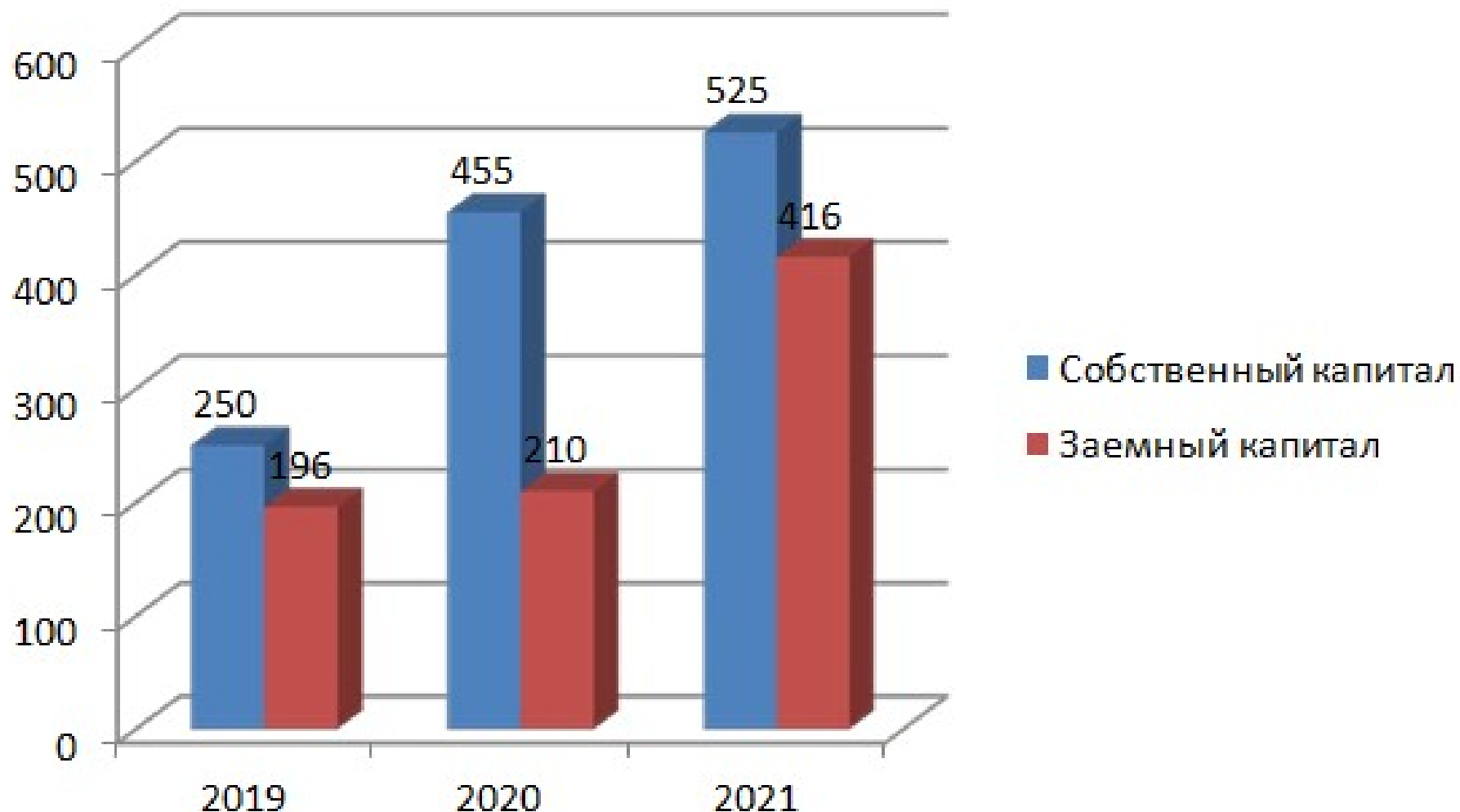
Состав, структура и динамика активов ООО ЧОО «СБ» за 2019-2021 гг. (тыс. руб.)



Состав, структура и динамика оборотных активов ООО ЧОО «СБ» за 2019-2021 гг. (тыс. руб.)



Состав, структура и динамика капитала ООО ЧОО «СБ» за 2019-2021 гг. (тыс. руб.)



Состав и динамика краткосрочной дебиторской задолженности в ООО ЧОО «СБ» за 2019-2021 гг. (тыс. руб.)

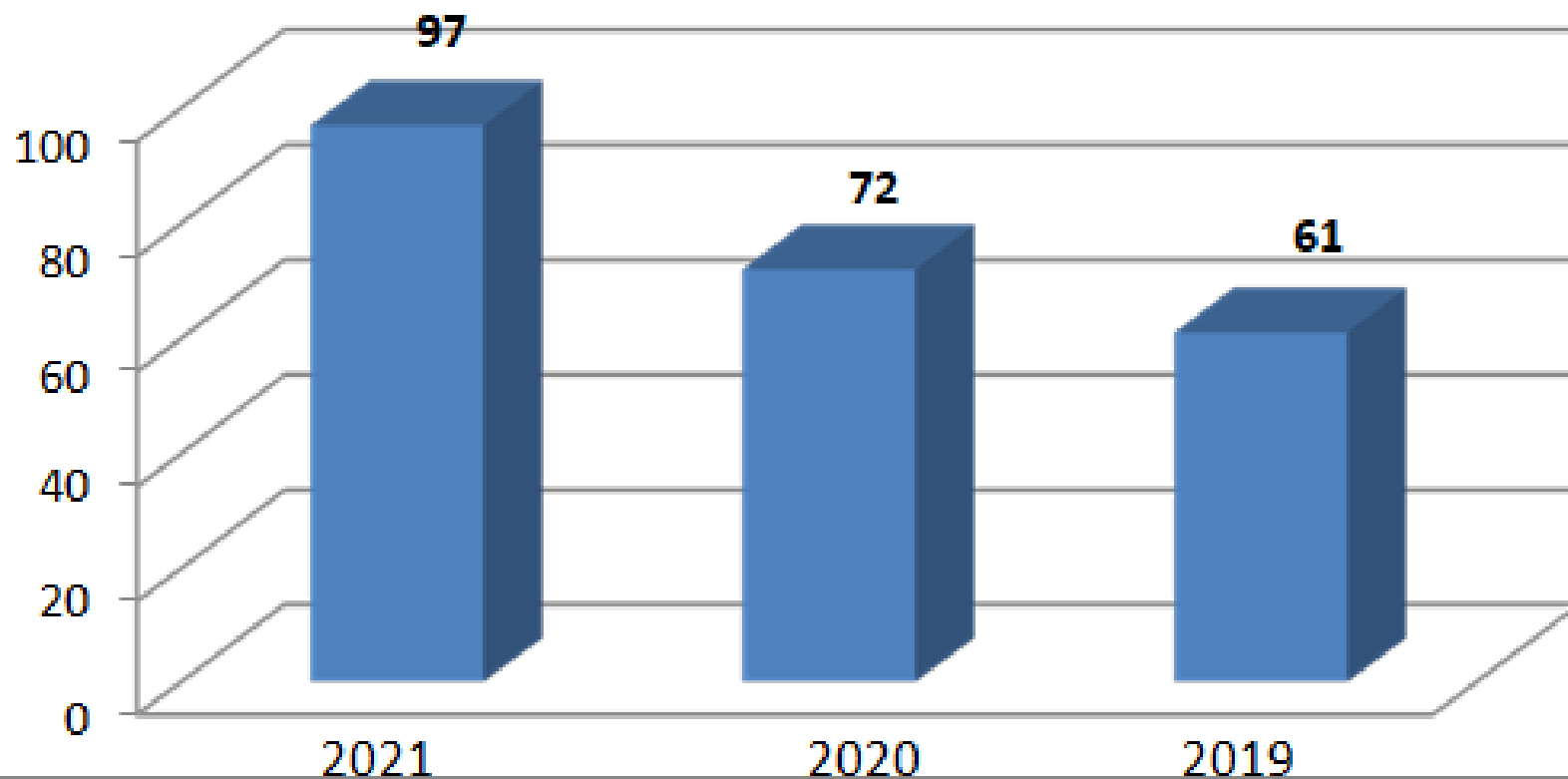


Анализ оборачиваемости дебиторской задолженности

ООО ЧОО «СБ»

Показатели	Годы			Изменение 2019 г. к 2020 г.		Изменение 2021 г. к 2020 г.	
	2019	2020	2021	Абс., тыс. руб.	Относит., %	Абс., тыс. руб.	Относит., %
1. Выручка, тыс. руб.	941	1430	1902	489	34	472	25
2. Средняя величина дебиторской задолженности, тыс. руб.	258	284	327	26	9	43	13
3. Оборачиваемость дебиторской задолженности, раз (стр.2 / стр./1)	0,27	0,20	0,17	-0,07	-35	-0,03	-18
4. Период погашения дебиторской задолженности, Дни (360* стр.2 / стр./1)	97	72	61	-25	-35	-11	-18
5. Средняя величина оборотных активов, тыс. руб.	294	317	415	23	7	98	24
6. Доля дебиторской задолженности в общем объеме оборотных активов (стр. 2/ стр. 5)	88	90	79	2	2	-11	-14

Динамика периода погашения дебиторской задолженности ООО ЧОО «СБ» за период 2019-2021 гг. (дни)



Статистика по основному дебитору ООО ЧОО «СБ» за 2021 г.

Дебитор	Доля суммы договоров в общей сумме договоров за 2021 г.	Средняя сумма договоров, руб.	Отсрочка по договору, дни	Средняя просрочка, дни	Фактическая оборачиваемость, дни
ООО «Прогресс АВТО»	0,7091	418	60	18	20,8

Основные преимущества и предполагаемый экономический эффект от использования факторинга

Основные достоинства:		Результат использования:
Покрытие дефицита оборотных средств. Эффективное финансовое планирование	→	Ритмичность коммерческой деятельности. Высокая обеспеченность оборотными средствами
Минимизация рисков, связанных с отсрочкой платежа, процентных и валютных рисков	→	Снижение суммы возможных потерь, рост доходов и прибыли
Эффективное управление дебиторской задолженностью	→	Рост ликвидности и платежеспособности. Снижение соответствующих статей управленческих расходов
Рост масштабов деятельности и доли рынка	→	Увеличение объема товарооборота и рентабельности
Получение конкурентных преимуществ по условиям расчетов за товары (услуги)	→	Рост клиентской базы, объемных и качественных показателей деятельности

Заключение

Нами были предложены мероприятия по совершенствованию бухгалтерского учета, анализа и управления дебиторской задолженностью в ООО ЧОО «СБ». В качестве таких мероприятий можно предложить следующее:

1. Политика инкассации;
2. Заключение договоров с заказчиками услуг с гибкими условиями сроков и формы оплаты;
3. Установление на предприятии лимит на дебиторскую задолженность по каждому контрагенту, при превышении которого должно прекращаться предоставление услуг дебитору;
4. Поиск новых заказчиков услуг;
5. Наложение штрафных санкций на заказчиков, у которых большой срок просрочки платежа;
6. Стимулирование заказчиков к уменьшению задержек платежей за счет скидок;
7. Взаимозачетные операции;
8. Факторинг;
9. Страхование дебиторской задолженности.
10. Проведение инвентаризации дебиторской задолженности в разрезе дебиторов по полугодиям.

БЛАГОДАРЮ ЗА ВНИМАНИЕ!