**1 СЛАЙД**

Уважаемые члены аттестационной комиссии! Разрешите представить вашему вниманию выпускную работу на тему: «Анализ учета и контроль расчетов с покупателями и заказчиками организации».

**2 СЛАЙД**

Актуальность темы заключается в том, что возможность предприятия осуществлять расчеты с покупателями заказчиками в результате хозяйственной деятельности является возможным показателем оценки его финансовой устойчивости. Ни одно предприятие не может существовать, не осуществляя расчетов с покупателями и заказчиками в результате своей деятельности. Данный вид учета до сих пор является самым трудоемким, сложным участком учетной работы бухгалтерии любого предприятия. Операции расчетов с покупателями и заказчиками многочисленны, периодичность их высока, нормативно-правовая база регулируемого учета данных операций обширна и динамична.

Целью работы является учет и анализ расчетов с покупателями и заказчиками.

В соответствии с поставленной целью были решены задачи, перечень которых приведен на слайде.

**3 СЛАЙД**

В качестве объекта исследования в работе выступает ИП Симакович Ю. О., основным видом деятельности которого является оптовая торговля, прочая деятельность по разработке программного обеспечения и консультацией в этой области, и прочими услугами. Бухгалтерия ведет учёт поступления товаров от поставщиков, а также расчёты с поставщиками и подрядчиками по оплате и расчёты по претензиям. Так же на бухгалтерию возложено отражение всех хозяйственных операций в ИП Симакович Ю.О. по учету: основных средств и нематериальных активов; материально-производственных запасов; затрат на производство; реализации услуг; кадровый учет.

**4 СЛАЙД**

В рамках данного исследования нами был проведен анализ основных показателей деятельности предприятия за 2015-2017 гг. Результаты анализа представлены на слайде. По представленным дайным можно сделать следующие выводы: выручка от реализации продукции, работ и услуг за 2017 год снизилась на 43,2% или на 45131 тыс. руб., при этом произошел рост прибыли (на 5 629 тыс. руб.). Данные обстоятельства привели к снижению эффективности использования основных средств на 28,7%. Таким образом, снижение выручки от реализации привело к снижению основных экономических показателей деятельности предприятия.

**5 СЛАЙД**

Учет расчетов с покупателями бухгалтер ИП Симакович Ю.О.ведет на активно-пассивном синтетическом счете «Расчеты с покупателями и заказчиками». К данному счету открыты следующие субсчета: 1 «Расчеты с покупателями по отпущенным товарно-материальным ценностям»; 2 «Расчеты по авансам полученным». Бухгалтерские записи ИП Симакович Ю.О. по расчетам с покупателями и заказчиками приведены на слайде. На субсчете «Расчеты с покупателями по отпущенным товарно-материальным ценностям» учитываются расчеты по предъявленным покупателям и заказчикам и принятым кредитной организацией к оплате расчетным документам за отгруженную продукцию (товары), выполненные работы и оказанные услуги. На субсчете «Авансы полученные» осуществляется учет предварительной оплаты (аванса) за продукцию, товары, работы, услуги. По кредиту этого субсчета отражается поступившая сумма аванса или предварительной оплаты, а по дебету – оплата отгруженных продукции, товаров, выполненных работ, оказанных услуг. По данному субсчету может отражаться подлежащий уплате в бюджет НДС.

**6 СЛАЙД**

Состояние дебиторской задолженности, ее размеры и качество оказывают сильное влияние на финансовое состояние организации. На слайде представлены результаты анализа выполнения договорных обязательств за 2017 год. Дебиторы ИП Симакович Ю.О.это предприятия с различной формой собственности. Приведенные данные позволяют нам сделать вывод, что наиболее высокая задолженность имеется у предприятий: ООО «Медлаб Экспресс» и ООО «ПРО Текнолоджиз». На данном предприятии так же есть незакрытые договора.

**7 СЛАЙД**

Приказом по учетной политике ИП Симакович Ю.О. оговорены сроки проведения инвентаризации расчетов с покупателями и заказчиками и дебиторской задолженности – один раз в год, даты их проведения, перечень имущества и финансовых обязательств, проверяемых при каждой из них, устанавливаются руководителем организации. Инвентаризация расчетов проводится с целью документального подтверждения наличия дебиторской задолженности и обязательств, установления сроков их возникновения и погашения, уточнения оценки.

**8 СЛАЙД**

На основании проведенного анализа и выявленных недостатков, можно дать следующие рекомендации по совершенствованию учета расчетов с покупателями и заказчиками:

- Обязательная внутренняя проверка документов. Для проверки документа требуется значительно меньше времени (порядка 10%), чем для его составления. Но качество подготовки и достоверность документов после проверки значительно возрастает. Кроме того, при этом повышается взаимозаменяемость работников бухгалтерии и значительно сокращается время на последующее исправление недостатков, которые могут быть выявлены сторонними проверяющими в уже представленных им отчетных документах.

- Необходимо производить анализ состава и структуры дебиторской и кредиторской задолженности по конкретным поставщикам и покупателям, а также по срокам образования задолженности или сроках их возможного погашения, что позволит своевременно выявлять просроченную задолженность и принимать меры к ее взысканию. Данные о сроках образования (погашения) задолженности должны быть регулярными и оперативными, их целесообразно аккумулировать в отдельном документе, например: реестр дебиторской задолженности по срокам возникновения.

- Постоянно следить за соотношением дебиторской и кредиторской задолженности, не допустить преобладание дебиторской задолженности, так как этого показателя создает угрозу финансовой устойчивости предприятия и делает необходимым привлечение дополнительных источников финансирования, а превышение кредиторской задолженности над дебиторской может привести к неплатежеспособности предприятия.

- Контролировать оборачиваемость дебиторской и кредиторской задолженности, а также состояние расчетов по просроченной задолженности, так как в условиях инфляции всякая отсрочка платежа приводит к тому, что предприятие реально получает лишь часть стоимости поставленной продукции, поэтому желательно расширить систему авансовых платежей.

**9 СЛАЙД**

Спасибо за внимание! Готова ответить на ваши вопросы.