

Выпускная квалификационная
работа на тему:

«Учет, анализ и аудит расчетов с
поставщиками и покупателями
торгового предприятия».

- **Цель выпускной квалификационной работы-** разработка рекомендаций по усовершенствованию учета и оптимизация расчетов с поставщиками и покупателями в Челябинском филиале ОАО «ЖТК».
- **Объект** – Челябинский филиал ОАО «ЖТК».
- **Предмет** – учет, анализ и аудит ведения расчетов с поставщиками и покупателями в Челябинском филиале ОАО «ЖТК».

Разработка рекомендаций
по оптимизации расчетов
с поставщиками и покупателями

Проведение аудита и анализа
расчетов с поставщиками
и покупателями

Задачи

```
graph TD; A[Задачи] --> B[Разработка рекомендаций по оптимизации расчетов с поставщиками и покупателями]; A --> C[Проведение аудита и анализа расчетов с поставщиками и покупателями]; A --> D[Анализ бухгалтерского учета расчетов с поставщиками и покупателями]; A --> E[Изучение документального оформления операций по расчётам с поставщиками и покупателями];
```

Изучение документального
оформления операций
по расчётам
с поставщиками
и покупателями

Анализ бухгалтерского
учета расчетов
с поставщиками
и покупателями

Покупатели - физические и юридические лица, приобретающие товары либо произведенную продукцию у предприятия.

Поставщики - юридические лица и индивидуальные предприниматели, имеющие отношения с организацией по вопросам приобретения у них товарно-материальных ценностей .

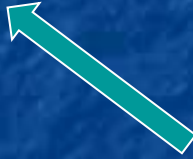
**Карталинское торгово-
производственное
объединение**

**Курганское торгово-
производственное
объединение**

**Челябинский филиал
ОАО «ЖТК»**

**Златоустовское торгово-
производственное
объединение**

**Оренбургское торгово-
производственное
объединение**

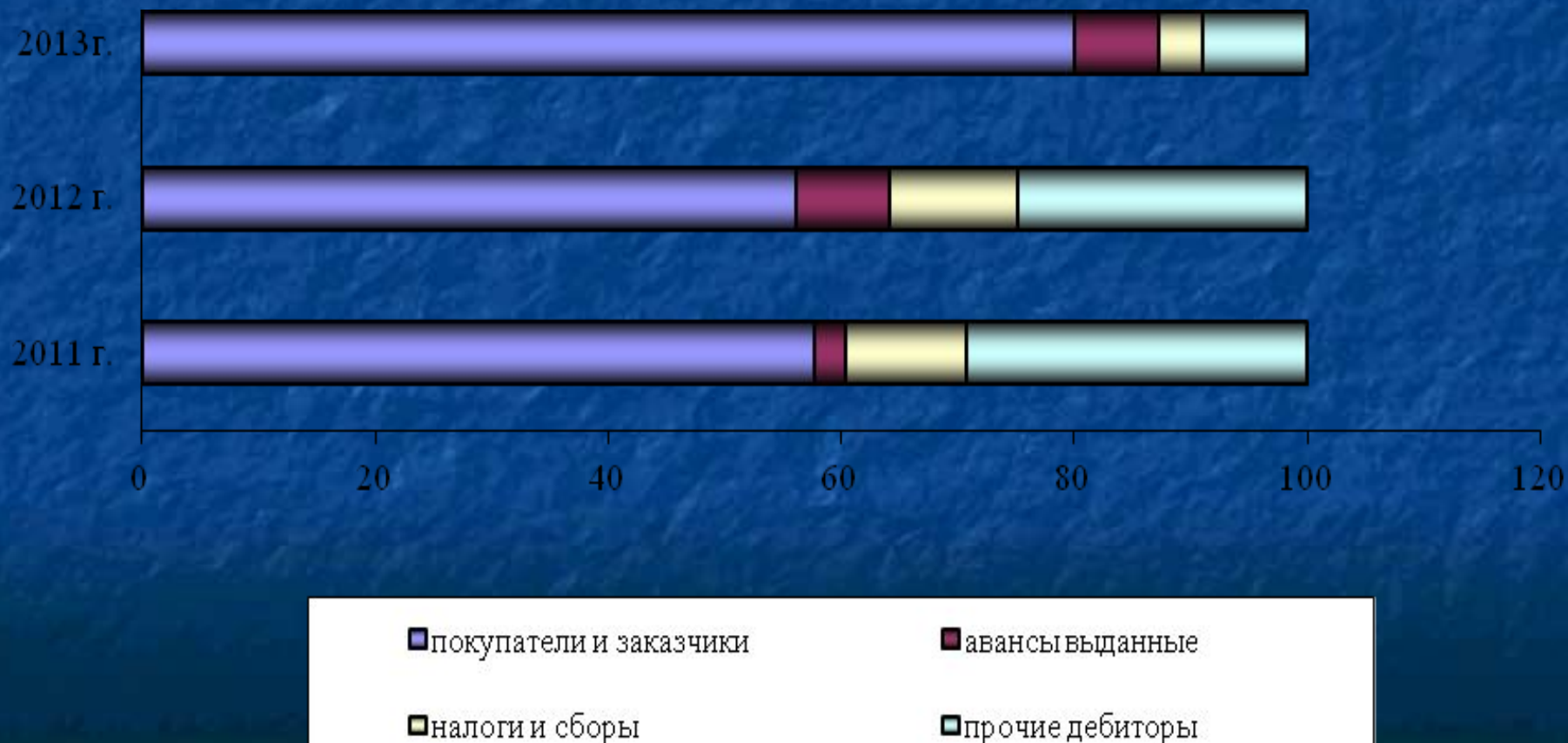


Основной вид деятельности Челябинского филиала ОАО «ЖТК» - организация общественного питания и розничная торговля продовольственными и непродовольственными товарами.

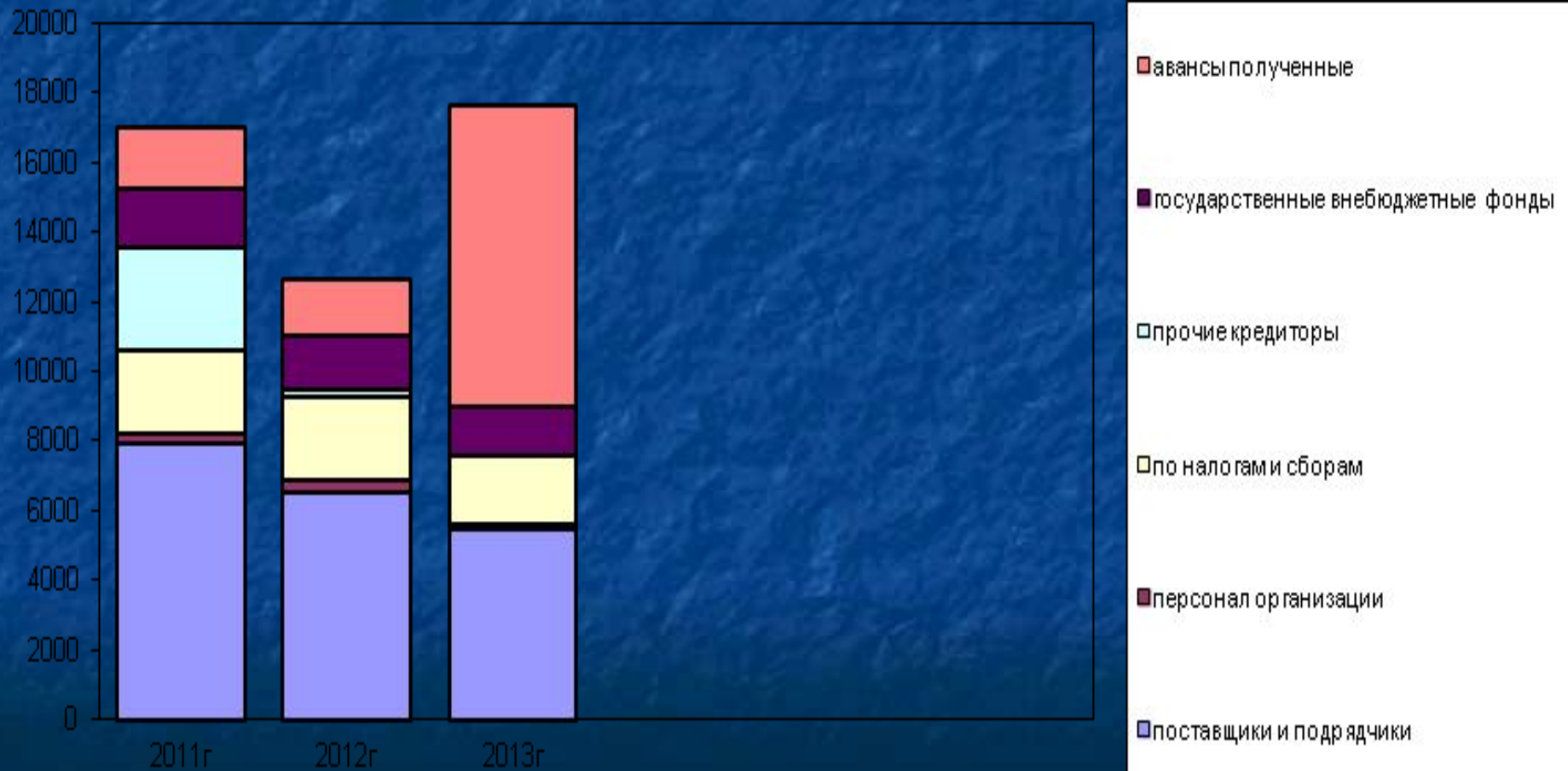
Челябинский филиал ОАО «ЖТК» работает в различных форматах – отдельные магазины, киоски, палатки, столовые, кафе и рестораны, обслуживающие десятки удаленных регионов Российской Федерации.

Челябинский филиал ОАО «ЖТК» имеет формат малых торговых точек (мелкорозничные киоски и павильоны), им присущ широкий ассортимент и доступные для клиента цены.

Структура дебиторской задолженности Челябинского филиала ОАО «ЖТК»



Структура кредиторской задолженности Челябинского филиала ОАО «ЖТК»



Соотношение дебиторской и кредиторской задолженности

Показатели	2011 г.	2012 г.	2013 г.	Отклонения 2013 г. к 2011 г.
Общая сумма дебиторской задолженности, руб.	26 386	28 441	29 595	+3 209
Общая сумма кредиторской задолженности	14 054	12 628	20 550	+6 496
Соотношение дебиторской и кредиторской задолженности	1,88	2,25	1,44	-0,44

Перечень аудиторских процедур:

- Правовая оценка договоров с поставщиками и покупателями;
- Аудит организации первичного учета расчетов с поставщиками и покупателями;
- Аудит состояния задолженности перед поставщиками и покупателями;
- Проверка правильности отражения в бухгалтерском учете отдельных операций по расчетам с поставщиками и покупателями;
- Проверка своевременности и полноты проведения инвентаризации расчетов с дебиторами и кредиторами.

Ошибки, выявленные в ходе аудита:

- замечен факт отсутствия необходимых реквизитов, придающих документу юридическую силу;
- отсутствие графиков документооборота на предприятии;
- работа производится с контрагентами, сроки договоров работы с которыми истекли;
- инвентаризация проводится раз в квартал, хранится без подписи руководства, членов комиссии, главного бухгалтера;
- присутствуют первичные документы, оформленные ненадлежащим образом.

Рекомендации по итогам проведенного аудита:

- ужесточить контроль над проведением инвентаризации;
- усилить контроль над проведением сверки взаимных расчетов для подтверждения реальности сумм числящейся задолженности;
- провести тщательный анализ базы поставщиков и покупателей, пересмотреть договорные отношения;
- работникам налогового отдела усилить контроль над правильностью оформления счетов-фактур;
- усилить контроль над своевременностью заключения договоров поставки, исключить работу с контрагентами на бездоговорной основе;
- наладить систему эффективного взаимоотношения между подразделениями на предприятии, что несомненно даст положительный эффект.

Рекомендации по итогам проведенного анализа:

- отслеживать динамику задолженности;
- вести непрерывное наблюдение за степенью просроченности задолженности;
- ранжировать покупателей в зависимости от объема закупки продукции и ее вида;
- оперируя свежими данными о состоянии просроченной задолженности, ввести предложение о начале ведения претензионной работы;
- придумать договора с выгодными условиями для предприятия;
- использовать зачет взаимных требований, т.е. клиринг.

Для повышения эффективности управления дебиторской задолженностью необходимо реализовать мероприятия :

- контролирование расчетов с покупателями и соотношением дебиторской и кредиторской задолженности;
- использование системы скидок при долгосрочной оплате;
- расширение круга потребителей продукции организации с целью уменьшения риска неуплаты одним или несколькими крупными покупателями.