

Эта часть работы выложена в ознакомительных целях. Если вы хотите получить работу полностью, то приобретите ее воспользовавшись формой заказа на странице с готовой работой:

<https://studservis.ru/gotovye-raboty/glava-diploma/121690>

Тип работы: Глава диплома

Предмет: Экономика

-

Глава 3 Анализ расчетов с покупателями и заказчиками

3.1 Анализ расчетов с покупателями и заказчиками

Цель анализа расчетов с покупателями и заказчиками заключается в выявлении путей оптимизации расчётных отношений, снижение риска неплатежей или недопустимого увеличения, или непогашения задолженности и обязательств покупателей и заказчиков, направленное на улучшение платежеспособности и финансовой устойчивости организации.

Анализ расчетов с покупателями и заказчиками организации является неотъемлемой важной частью анализа ликвидности компании, цель которого заключается в сокращении обязательств со стороны дебиторов. Для эффективного анализа необходимо подвергать оценке, сопоставлять объемы и классифицировать денежные потоки от покупателей во времени, оценивать изменения краткосрочной задолженности к общему размеру кредиторских и дебиторских обязательств, а также соотносить краткосрочные задолженности к поступившим средствам. В связи с тем, что показатели задолженности растут, необходимо отметить затруднения с ликвидностью и платежеспособностью компании.

Такое заключение подтверждает увеличение сроков расчетов с покупателями и заказчиками. Анализ и последующий контроль состояния расчетов с покупателями и заказчиками организации и их доли в совокупной дебиторской задолженности можно производить при помощи относительных и абсолютных показателей, оцениваемых в динамике. В частности, большой интерес представляет контроль над своевременностью погашения задолженности со стороны покупателей и заказчиков.

Именно краткосрочная и долгосрочная задолженность дебиторов, а именно, в 80% случаев образованная покупателями и заказчиками, характеризует финансовое состояние предприятия.

Необходимо отметить, что расчетов с покупателями и заказчиками, включаются в состав анализа дебиторской и кредиторской задолженности и отражается по статье 1230 «Бухгалтерского баланса» в упрощенной отчетности субъекта малого предпринимательства, а также по строкам 2110 «Выручка от реализации», 2340 «Прочие доходы» Отчета о финансовых результатах.

В таблице 3.1 будет приведена динамика расчетов с покупателями и заказчиками в ООО «Интехсистем». Данные представленной таблицы 3.1 позволяют сформулировать следующие выводы:

За период с 2017 по 2019 год отмечается резкая динамика увеличения расчетных операций с покупателями и заказчиками с конца 2018 года. Так на конец 2019 года прослеживается увеличение расчетов по следующим операциям:

- рост расчетов с покупателями и заказчиками (на +57,63 %);
- рост расчетов с покупателями и заказчиками, платежи по которым ожидаются более, чем через 12 месяцев (на +23,79 %).
- рост расчетов с разными дебиторами (на +361,29 %).

В целом по всем составляющим показателя задолженности со стороны покупателей наблюдается рост. Структура дебиторской задолженности ООО «Интехсистем» за 2017 – 2019 годы представлена в таблице 3.2.

Таблица 3.2 - Структура дебиторской задолженности ООО «Интехсистем» за 2017 – 2019 годы, в %

В составе дебиторской задолженности предприятия ООО «Интехсистем» основная доля приходится на расчеты с покупателями и заказчиками (доля на конец 2018 и 2019 года составила более 90%).

Неравнозначную динамику составляют расчеты с покупателями и заказчиками платежи по которым ожидаются более, чем через 12 месяцев так к концу 2018 года удельный вес снизился с 11,74% до 8,61%, а к концу 219 года еще на – 1,87% Графически структура задолженности со стороны покупателей ООО «Интехсистем» за 2017-2019 годы сформирована на рисунке 3.2.

Таким образом, анализ показал, что в составе дебиторской задолженности именно расчеты с покупателями и заказчиками занимают основную долю (более 90%). Расчеты с покупателями и заказчиками имели тенденцию к резкому скачку с конца 2017 года на +1647 тыс.руб. к концу 2018 года и на +1500 тыс.руб. к концу 2019 года. При этом долгосрочные обязательства покупателей и заказчиков имеют тенденцию к снижению к в удельном весе с 11,74% до 6,74%. Расчеты с покупателями по прочим обязательствам имеют сокращение к концу 2018 года на -28 тыс.руб. и увеличение к концу 2019 года на + 112 тыс.руб. Далее проведем анализ производства реализации продукции и выполнения договорных обязательств.

3.2 Анализ производства реализации продукции и выполнения договорных обязательств

Таким образом анализ показал неспособность ООО «Интехсистем» покрыть все свои обязательства предприятия активами, из-за непогашения покупателей своих обязательств.

Для проведения анализа и оценки уровня и динамики показателей прибыли за 2017-2019 годы составим таблицу, в которой используются данные бухгалтерской отчетности ООО «Интехсистем», представленные в отчете о финансовых результатах приведен в таблице 2.5.

Таблица 3.3 - Динамика показателей продаж и выручки ООО «Интехсистем» за 2017-2019 годы

Проведение подробного анализа каждой составляющей дохода от продажи радиолокационной продукции ООО «Интехсистем» имеет крайне важное практическое значение, поскольку позволяет владельцам и руководителю предприятия выбрать наиболее значимые показатели для дальнейшего роста деятельности. Данные таблицы 3.3 показывают, что наблюдавшемуся на протяжении 2017-2019 годы увеличение выручки от продаж, связанную с заключением новых договоров в 2018 году и успешной работе менеджеров по продажам, связанную с увеличением рынка продаж.

По сравнению с 2017 годом в 2019 году ООО «Интехсистем» выправило свои позиции, за счет увеличения выручки, поступившей от покупателей и заказчиков на + 816 тыс.руб. или на 7,81% несмотря на увеличение себестоимости на +10,32% увеличение прочих доходов на + 207 тыс.руб. или на + 35,20% положительно сказалось на чистой прибыли, которая возросла с 2018 года на +93тыс.руб. или на +14,33%

Поскольку ООО «Интехсистем» не осуществляет продажу продукции в кредит, на данном этапе необходимо только проанализировать динамику показателя темпа роста выручки от продаж, воспользовавшись для его расчета формулой (1) и данными таблицы 3.

Как видно из проведенных выше расчетов, в течение 2018-2019г.г. в целом по предприятию наблюдается увеличение показателя темпа роста выручки от продаж на 0,08 пункта, что свидетельствует об укреплении финансового состояния предприятия.

На втором этапе оценивается равномерность продаж продукции, для чего рассчитывается коэффициент вариации и делается вывод относительно вызвавших неравномерность продаж причин.

Основным показателем, рассчитываемым на данном этапе, является коэффициент вариации (неравномерности) продаж, рассчитываемый с помощью формулы (3) и данных таблицы 3.3.

С целью оценки эффективности функционирования всего предприятия в целом определяется рентабельность (доходность) продаж.

Основным показателем, рассчитываемым на данном этапе, является коэффициент рентабельности продаж: Так рентабельность продаж продукции покупателям и заказчикам показала увеличение к концу 2018 года на +0,06 пункта, а к концу 2019 года на -0,02. На данное изменение повлияло увеличение себестоимости продаж к концу 2019 года на +954 тыс.руб.

Целью анализа структуры и динамики затрат на производство ООО «Интехсистем» является выявление тенденций изменения данного показателя и всех его статей. Принято выделять три этапа в проведении анализа чистой прибыли.

Рассмотрим структуру затрат на производство в таблице 2.3.

Таблица 3.4 - Вертикальный анализ структуры затрат на производство ООО «Интехсистем» за 2017-2019 годы

-

Эта часть работы выложена в ознакомительных целях. Если вы хотите получить работу полностью, то приобретите ее воспользовавшись формой заказа на странице с готовой работой:

<https://studservis.ru/gotovye-raboty/glava-diploma/121690>