

**Негосударственное образовательное частное
учреждение
высшего образования
«МОСКОВСКИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ИНСТИТУТ»
кафедра «Экономика»**

**ДИПЛОМНАЯ РАБОТА
на тему:
«Оптимизация кредиторской и дебиторской задолженности
организации (на примере ООО «Вкуснятки»)»**

Выполнил:

фио

Научный руководитель:

фио

ЦЕЛЬ И ЗАДАЧИ РАБОТЫ

Цель – анализ и оценка системы управления дебиторской и кредиторской задолженностью, определение направлений ее совершенствования в условиях деятельности конкретной организации.

Задачи:

- 1.- изучить теоретические основы расчетов организаций со своими дебиторами и кредиторами;
- 2.- определить цели, задачи и методы управления дебиторской и кредиторской задолженности;
- 3.- рассмотреть структуру и динамику дебиторской и кредиторской задолженности организации;
- 4.- сравнить дебиторскую и кредиторскую задолженность по объему, темпам роста и оборачиваемости на примере конкретной организации в разные периоды;
- 5.- разработать мероприятия по оптимизации системы управления дебиторской и кредиторской задолженностью.

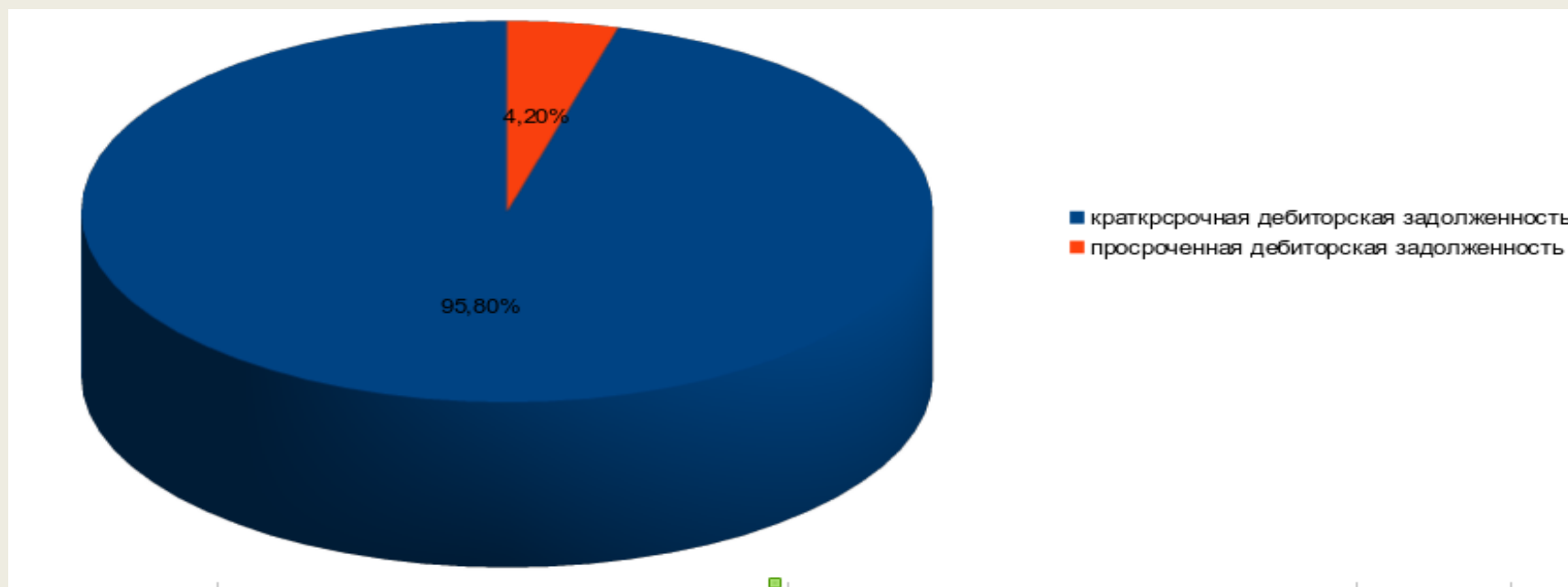
Основные виды выпускаемой продукции, 2016 г.

Наименование показателя	Конфеты	Карамель	Шоколад	Печенье	Вафли	Прочее
Объем производства продукции, тонн	23 267	3 098	12 987	7 612	4 210	4 012
Среднегодовая цена тонны продукции, тыс.руб.	176,8	72,7	224,7	91,0	139,0	212,9
Объем выручки от продажи продукции,	4 141 450	231 249	2 719 258	656 743	610 981	875 962
Доля от общего объема выручки, %	44,8%	2,5%	29,4%	7,1%	6,6%	9,5%
Соответствующий индекс цен, %	5,1%	4,8%	4,7%	5,6%	5,1%	4,8%

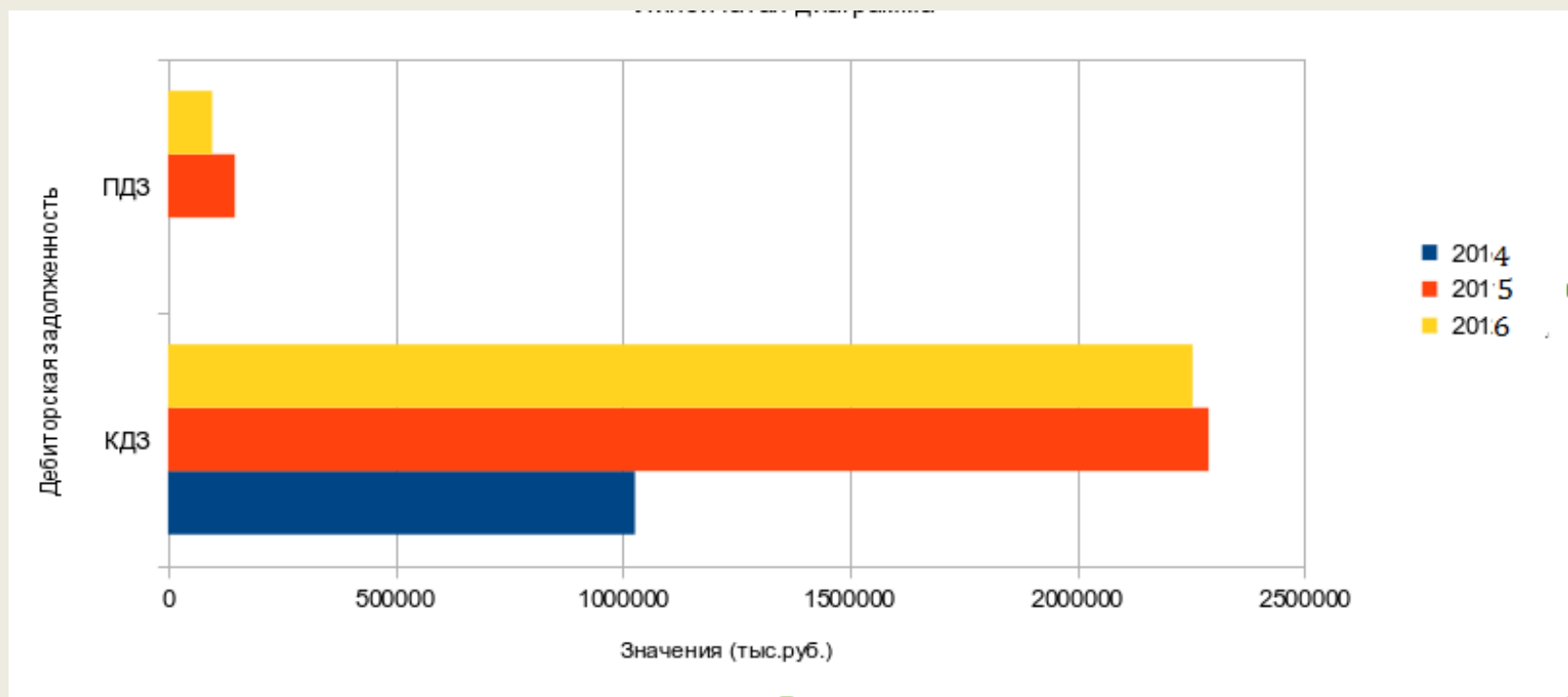
Основные регионы сбыта продукции в 2016 г.

Регион/канал сбыта	2016 год	
	К общему объему в тн	К выручке
Сети (национальные и локальные)	36,9%	43,5%
Северо-Запад	2,1%	2,4%
Санкт-Петербург	12,2%	13,7%
Москва	2,0%	1,5%
Золотое Кольцо	1,8%	1,9%
Юг России	0,7%	0,7%
Нижняя Волга	3,7%	3,4%
Верхняя Волга	1,8%	1,6%
Западная Волга	1,2%	1,0%
Екатеринбург	16,7%	14,6%
Западный Урал	1,8%	1,6%
Восточный Урал	2,4%	2,0%
Западная Сибирь	2,8%	2,6%
Восточная Сибирь	1,3%	1,3%
Центральная Сибирь	1,1%	1,1%
Дальний Восток	2,0%	1,9%
Экспорт	9,3%	5,2%

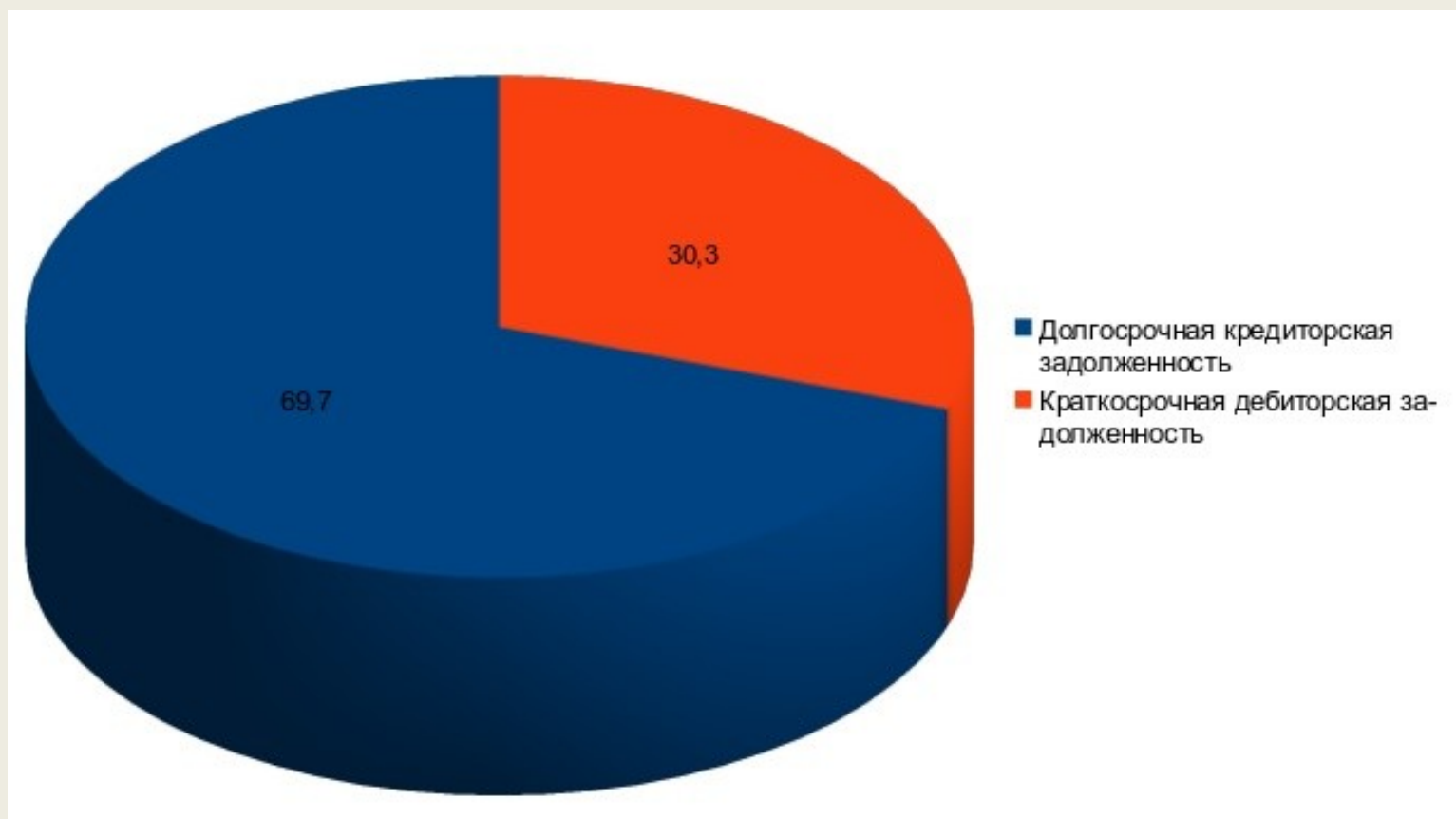
Структура дебиторской задолженности ООО «Вкуснятки» за 2016 год



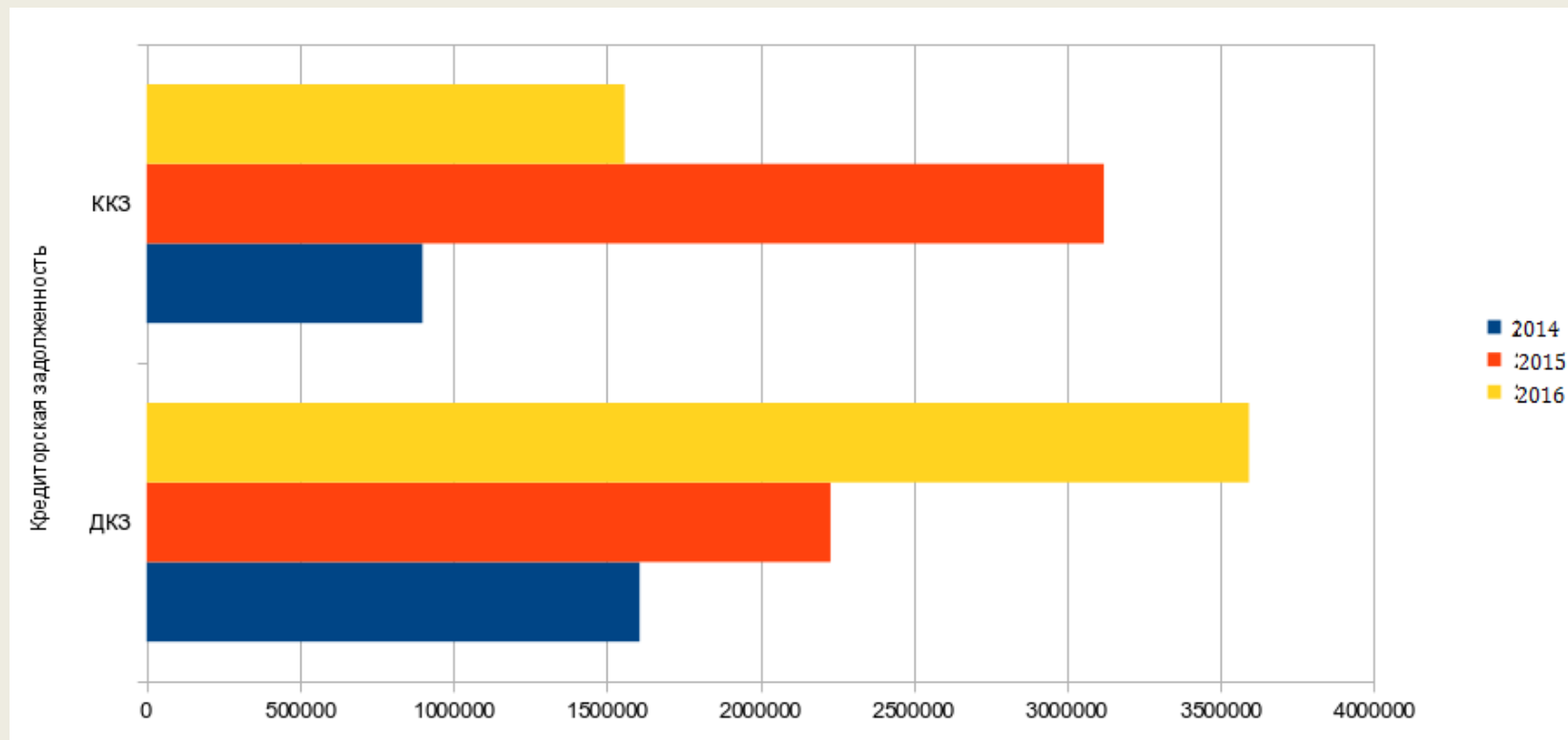
Динамика дебиторской задолженности ООО «Вкуснятки» за 2014-2016 годы



Структура кредиторской задолженности ООО «Вкуснятки» за 2016 год



Динамика кредиторской задолженности ООО «Вкуснятки» за 2014 - 2016 годы



Сравнение показателей дебиторской и кредиторской задолженности

Показатели	2014 г	2015 г	2016 г	Отклонен ия +,- 2015/2014	Отклоне ния +,- 2016/2015
1	2	3	4	5	6
1. Среднегодовая дебиторская задолженность (тыс. руб.)	891843	1658752	2270878	+766909	+612126
2. Среднегодовая кредиторская задолженность (тыс. руб.)	6241154,5	2009429	2338967,5	+1385274,5	+329538,5
3. Отношение дебиторской задолженности к кредиторской задолженности	0,7	0,83	0,97	+0,13	+0,14

Сравнительная оценка вариантов краткосрочного финансирования организацией-продавцом

Показатель	Предоставление скидки	Кредит
1	2	3
1.Индекс цен	1,02	1,02
2.Коэффициент дисконтирования	0,98	0,98
3.Потери от скидки с каждой 1000, руб.	30	-
4.Потери от инфляции с каждой 1000 , руб.	-	$1000 - 1000 * 0,98 = 20$
5.Доход от альтернативных вложений капитала, руб.	$(1000 - 30) * 0,1 * 0,98 = 95,06$	$(1000 * 0,1) * 0,98 = 98$
6.Оплата процентов, руб.	-	$((1000 * 40\%) / 100\%) / 12 = 33,33$
7.Финансовый результат, руб.	$95,06 - 30 = 65,06$	$98 - 20 - 33,33 = 44,67$

В ООО «Вкуснятки» с целью совершенствования управления задолженностью целесообразно:

- контролировать сроки оплаты дебиторской и кредиторской задолженности;
- разработать механизм предоставления скидок покупателям при досрочной оплате договоров;
- использовать оплату векселями;
- применять механизм факторинга для взыскания дебиторской задолженности;
- создать резерв по сомнительным долгам, с целью минимизации налогообложения;
- обратить внимание на подготовку квалифицированных кадров; использовать систему скидок, как инструмент ценовой политики, способствующей защите организации от инфляционных убытков и относительно дешевому пополнению оборотного капитала в денежной или натуральной форме;
- шире внедрять модули автоматизированных систем, объединяющих бухгалтерский, налоговый учет и финансовую службу.

«Оптимизация кредиторской и дебиторской задолженности организации (на примере ООО «Вкуснятки»）」

СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ!