

Слайд 1

Здравствуйте, уважаемые члены аттестационной комиссии!

Тема моей дипломной работы - **«Разработка мероприятий совершенствования управления дебиторской и кредиторской задолженностью на предприятии ООО «Велес».** Актуальность темы обусловлена необходимостью оперативного и эффективного управления на современном предприятии. Предварительный анализ деятельности ООО «Велес» показал актуальность и острую необходимость решения указанных проблемных вопросов.

Слайд 2

Цель работы заключается в разработке мероприятий по совершенствованию управления дебиторской и кредиторской задолженностью предприятия ООО «Велес».

Слайд 3

Для проведения анализа, оценки и планирования была выбрана компания ООО «Велес» - предприятие оптовой торговли продуктами питания.

Организационная структура управления предприятия – линейно-функциональная, представлена на слайде.

Слайд 4

По данным таблицы, представленной на слайде, можно сделать вывод, что основным конкурентом компании ООО «Велес» является компания ООО «ЭПЛ+». Аутсайдерами являются компании ООО «Фаворит-продукт» и ООО «ТД Континент».

К компаниям, занимающим среднее место можно отнести ООО «Богатырь», ООО «Данила», ООО «Дункан».

Слайд 5

Проанализировав данные таблицы на слайде, можно сказать, что динамика развития отдельных элементов ресурсного потенциала организации свидетельствует о положительной тенденции развития компании.

Слайд 6

По данным таблицы анализа основных дебиторов можно сделать вывод, что на конец 2013 года и 2014 года дебиторская задолженность выросла.

Слайд 7

Анализируя данные таблицы, представленной на слайде, можно сказать, что сумма кредиторской задолженности с начала 2013 года под конец выросла на 5477 тыс. руб., а в 2014 году выросла на 3319 тыс. руб.

Слайд 8

Сравнив показатели дебиторской задолженности за 2013-2014 гг., мы сделали вывод, что основные клиенты, у которых наблюдается задержка оплаты, это клиенты, работающие в бюджетной сфере, а именно: СПб Спецстрой, Флоридан, Кавалер, КСП Пушкинского р-на. Это связано с тем, что поступление бюджетных средств данным предприятиям происходит не стабильно, в связи с чем, происходят постоянные задержки оплаты.

Слайд 9

На рисунке на слайде представлен анализ динамики дебиторской задолженности предприятия за 5 лет с 2010 по 2014 гг.

Слайд 10

На данном рисунке представлен анализ структуры дебиторской задолженности в 2014 году. По данным проведенного анализа можно сделать выводы о том, что величина дебиторской задолженности за 5 лет увеличилась на 3002,5 тыс. руб. или на 19,71%. По структуре 91,83% занимают покупатели и заказчики, на долю остальной дебиторской задолженности относится менее 10%.

Слайд 11

На данном рисунке представлен анализ структуры кредиторской задолженности предприятия в 2014 г. По данным проведенного анализа видно, что за 5 лет сумма кредиторской задолженности компании ООО «Велес» выросла на 19030 тыс. руб. или на 48,91%.

Слайд 12

Оборачиваемость дебиторской задолженности в 2014 году составила 23,79 раз, что в днях составляет 15,35 дней. Это соответствует установленным в компании средним отсрочкам платежа в размере 14 календарных дней. Общая доля дебиторской задолженности в сумме текущих активов составила 28,15%.

Слайд 13

Данные таблицы, представленной на слайде, свидетельствуют о превышении кредиторской задолженности над дебиторской по состоянию на конец отчетного года на сумму 41134,0 тыс. руб.

Слайд 14

Оценка состояния дебиторской и кредиторской задолженностей позволяет сделать следующий вывод о том, что период погашения кредиторской задолженности на 33 дня больше, чем дебиторской задолженности, что объясняется превышением суммы кредиторской задолженности над дебиторской в 3 раза. Причина этого – более низкая скорость обращения кредиторской задолженности по сравнению с дебиторской.

Слайд 15

По данным анализа можно выделить следующие недостатки в управлении ООО «Велес:

- Низкая заинтересованность менеджеров по продаже по возврату дебиторской задолженности;
- Низкая скорость оборачиваемости кредиторской задолженности;
- Низкая оборачиваемость товарных запасов;
- Высокий уровень зависимости от кредитных средств поставщиков;
- Отсутствие системы оценки надежности клиента;
- Отсутствие юриста в штате компании, что исключает исковую работы с дебиторами и кредиторами компании, что явилось причиной наличия дебиторской задолженности со сроками свыше 12 месяцев.

Слайд 16

Разработка мероприятий по оптимизации структуры дебиторской и кредиторской задолженностью включает в себя следующие направления:

1. Снижение суммы дебиторской задолженности. Снизить сумму дебиторской задолженности возможно, за счет проведения мотивационных программа для менеджеров по продаже

2. Повышение оборачиваемости кредиторской задолженности. Реализация данного мероприятия предполагает заключение договоров с поставщиками на более выгодных условиях по отсрочке платежа.

3. Управление труднореализуемым товаром в целях ускорения оборачиваемости товарных запасов. Работа по *сокращению труднореализуемых товаров* состоит из следующих блоков:

1. Определение, выявление труднореализуемых товаров
2. Предпродажная подготовка, описание
3. Определение премии продавцам
4. Информирование продавцов
5. Предотвращение создания труднореализуемых товаров
6. Контроль состояния труднореализуемых товаров

4. Оптимизация оборотных средств на основе введении факторинга. В данном случае основным способом реализации этого мероприятия будет перевод клиентов компании на факторинг.

5. Оптимизация товарных запасов. определение оптимальной величины закупаемого товара позволит избежать высокого уровня кредиторской задолженности и оптимизировать потери, в результате образования труднореализуемых запасов.

Слайд 17

Для решения недостатка «Отсутствие системы оценки надежности клиента» нами были разработаны мероприятия по его совершенствованию, а именно **Разработка шкалы оценки клиента для предоставления товарного кредита.**

Основное мероприятие – снижение просроченной дебиторской задолженности, что повысит эффективность управления денежными средствами. Для этого необходимо изменить условия договорных отношений с покупателями, т.е. снизить отсрочку платежа, а также создавать бюджет дебиторской задолженности, в виде максимальной суммы кредита для покупателей.

На слайде представлен пример шкалы оценки клиента

Слайд 18

Для решения недостатка «Отсутствие юриста в штате компании»

Нами были разработаны мероприятия по совершенствованию и, возможно, дальнейшему устранению данного недостатка, а именно **Введение в штат юриста для работы с проблемными дебиторами и кредиторами.** Основные функции штатного юриста будут заключаться в работе с проблемными кредиторами и дебиторами, а также представления фирмы в судах. Важным этапом юридического управления дебиторской задолженностью компании является принятие правовых мер по предупреждению ее возникновения и увеличения.

На слайде представлена усовершенствованная организационная структура компании ООО «Велес» с включением в штат компании юриста.

Слайд 19

Слайд 20

Таким образом, можно сделать вывод, что цель работы **РАЗРАБОТКА МЕРОПРИЯТИЙ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ УПРАВЛЕНИЯ ДЕБИТОРСКОЙ И КРЕДИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ НА ПРЕДПРИЯТИИ ООО «ВЕЛЕС»** - достигнута. Спасибо за внимание! Доклад окончен.