

КУРСОВАЯ РАБОТА  
по дисциплине: «Финансовый менеджмент»

на тему:

УПРАВЛЕНИЕ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ  
ПРЕДПРИЯТИЯ, ПУТИ ОПТИМИЗАЦИИ НА ПРИМЕРЕ ООО  
«НИАГАРА»

Выполнил студент гр. ЭЗ 423  
Жуков В.Ю.

Проверил:  
к.э.н. Таипова Э. Х.

Челябинск, 2016

**Цель работы:** разработка рекомендаций направленные на снижение дебиторской задолженности.

**Задачи работы:**

1. рассмотреть теоретические аспекты управления дебиторской задолженностью;
2. провести анализ дебиторской задолженности ООО «Ниагара»;
3. разработать мероприятия по оптимизации и снижению уровня дебиторской задолженности ООО «Ниагара».

## **Объект исследования**

- производственное предприятие ООО «Ниагара».

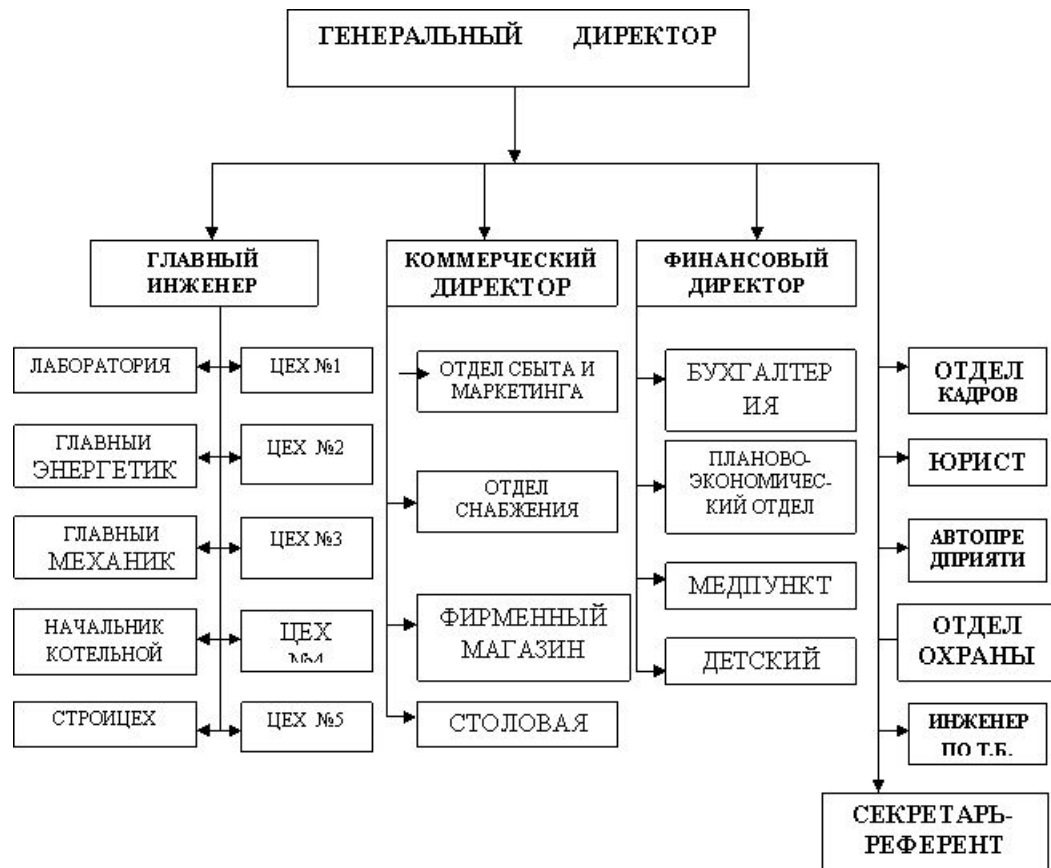
## **Предмет исследования**

- процесс работы организации по средством оптимизации дебиторской задолженности.

## Основные задачи управления дебиторской задолженностью предприятия:

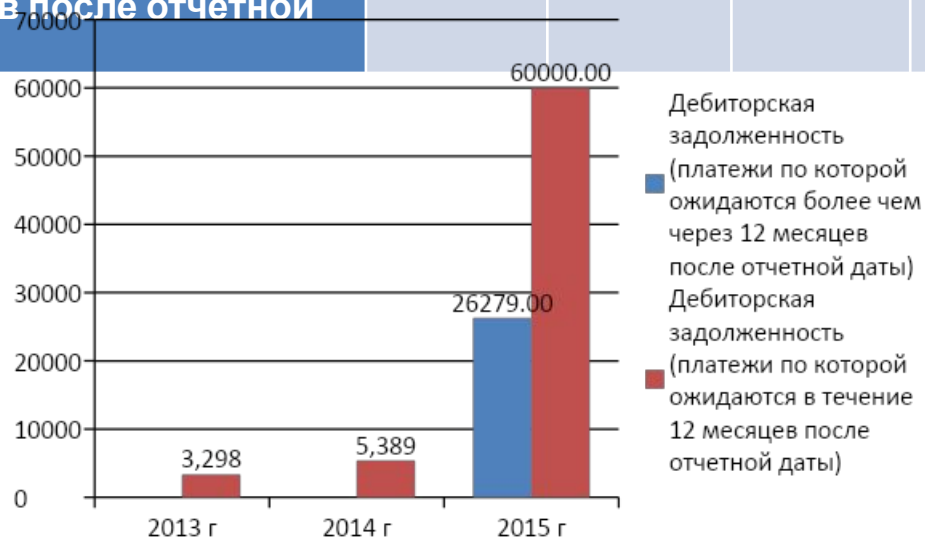
- комплексная проверка дебитора на начальном этапе;
- юридическое сопровождение сделок;
- финансирование дебиторской задолженности;
- учет, контроль, оценка эффективности дебиторской задолженности;
- взыскание просроченного долга;
- претензионная работа с недисциплинированными дебиторами;
- ограничение приемлемого уровня дебиторской задолженности;
- выбор условий продаж, обеспечивающих гарантированное поступление денежных средств;
- определение скидок или надбавок для различных групп покупателей с точки зрения соблюдения ими платежной дисциплины;

ООО «Ниагара» - крупная российская компания по производству и реализации алкогольных и безалкогольных напитков в алюминиевых банках и ПЭТ-бутылках.



## Структура и динамика дебиторской задолженности ООО «Ниагара» 2013-2015 гг.

Наименование показателя	Значение			Отклонение			
	01.01.13	01.01.14	01.01.15	Абсолютное		Относительное	
Дебиторская задолженность (платежи по которой ожидаются более чем через 12 месяцев после отчетной даты)	0	0	26 279	0	26279		
Дебиторская задолженность (платежи по которой ожидаются в течение 12 месяцев после отчетной даты)	3 298	5 389	60 000	2091	54611	63,40	1013,38



Соотношение внеоборотных и оборотных активов в валюте баланса (%)

Статья	01.01.13	01.01.14	01.01.15
Внеоборотные активы	87,93	94,30	44,44
Оборотные активы	12,07	5,70	55,56

Изменение валюты баланса ООО «Ниагара» согласно данным годовой отчетности

01.01.12	01.01.13	01.01.14	01.01.15	Абсолютное изменение за 2013-2015 гг.	Относительное изменение, в % за 2013-2015 гг.
43 964	90 300	129 913	123 822	46 336,00	105,40

## Группировка дебиторской задолженности по срокам ее образования

Дебиторская задолженность по видам	Всего на конец 2015 г.	В том числе по срокам образования			
		до 14 дней	от 14 до 30 дней	от 30 до 60 дней	свыше 60 дней
Покупатели и заказчики	62 365	2 485	14900	12890	32090
Авансы выданные	10 200	8 700	500	900	100
Прочие дебиторы	13 714	9 157	1000	1257	2300
Итого	86 279	20 342	16 400	15 047	34 490

## Возрастная структура дебиторской задолженности по срокам образования

Дебиторская задолженность, тыс. руб.	Удельный вес в общей задолженности, %			
	до 14 дней	от 14 до 30 дней	от 30 до 60 дней	свыше 60 дней
86 279	23,58	19,01	17,44	39,97



Для повышения эффективности управления дебиторской задолженности руководство ООО «Ниагара» должно придерживаться ряда простых правил:

1. Автоматизировать систему учета взыскания дебиторской задолженности;
2. Выставлять счета дебиторам чуть раньше положенного срока в надежде на более раннюю оплату или же выставлять промежуточные счета по этапам работ;
3. Поощрять оплату наличными, что позволяет ускорить оборачиваемость дебиторской задолженности и сократить затраты на обслуживание платежей;
4. Мотивировать менеджеров по продажам на скорейшее получение оплаты от покупателей посредством привязки бонусной части оплаты их труда к поступившим денежным средствам, а не к объему реализации;
5. Делать напоминание дебитору сразу на следующий день после истечения срока платежа;
6. Дифференцировать счета дебиторской задолженности по размеру и координировать работу персонала, ответственного за данный участок таким образом, чтобы они были сосредоточены на самых крупных заказах.

- Доклад окончен, спасибо за внимание.