

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://stuservis.ru/glava-diploma/264824>

Тип работы: Глава диплома

Предмет: Экономическая безопасность

ГЛАВА 3. ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ ООО «МЕГА-ПРОМ» 2

3.1 Мероприятия, направленные на укрепление уровня платежеспособности ООО «МЕГА-ПРОМ» 2

3.2 Оценка экономической эффективности разработанных мероприятий 8

ЗАКЛЮЧЕНИЕ 14

ПРИЛОЖЕНИЯ 17

3.1 Мероприятия, направленные на укрепление уровня платежеспособности ООО «МЕГА-ПРОМ»

Проведенный анализ показал, что перед руководством ООО «Мега-Пром» ввиду низкой платежеспособности и финансовой устойчивости в краткосрочной перспективе стоит задача повышения качества управления дебиторской задолженностью, а также краткосрочными обязательствами в виде краткосрочных кредитов и кредиторской задолженностью. При этом, цели мероприятий заключаются в следующем:

- повышение платежеспособности организации для ведения текущей деятельности;
- снижение уровня просроченной задолженности, как дебиторской, так и кредиторской;
- снижение уровня зависимости от внешних источников финансирования.

Таким образом, мероприятия по обеспечению платежеспособности ООО «Мега-Пром» должны быть разбиты на несколько основных этапов, представленных на рисунке 3.1.

Рисунок 3.1 – Основные этапы мероприятий по обеспечению платежеспособности ООО «Мега-Пром»
Рассмотрим каждый из этапов более подробно.

Первый этап мероприятий по обеспечению платежеспособности ООО «Мега-Пром» заключается в разработке стандартов и регламентов анализа и оценки покупателей и заказчиков, необходимых для дальнейшего ранжирования их по условиям кредитования.

Система регламентов и стандартов оценки покупателей и заказчиков в ООО «Мега-Пром» должна включать следующие основные элементы:

1. Разработка системы показателей оценки платежеспособности и кредитоспособности покупателей и заказчиков.
2. Формирование информационной базы оценки платежеспособности и кредитоспособности покупателей и заказчиков.
3. Определение методов оценки различных категорий покупателей и заказчиков.
4. Ранжирование покупателей и заказчиков по уровню платежеспособности и кредитоспособности.
5. Дифференциация условий предоставления товарного кредита в зависимости от уровня платежеспособности и кредитоспособности покупателя и заказчика.

Кроме того, на основе шкалы ранжирования покупателей и заказчиков в зависимости от уровня платежеспособности и кредитоспособности, объема активов, а также размера дебиторской задолженности покупателям и заказчикам ООО «Мега-Пром» необходимо присвоить класс дебитора.

Ранжирование покупателей и заказчиков будет производиться по следующему рейтингу (см. таблицу 3.1). В рамках системы ранжирования покупателям будет присвоено пять классов рейтинга от А до Е в зависимости от платежеспособности покупателя и объема его дебиторской задолженности на последний отчетный период.

Таблица 3.1 – Ранжирование покупателей и заказчиков

-

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://stuservis.ru/glava-diploma/264824>

