

VYSOKÁ ŠKOLA TECHNICKÁ A EKONOMICKÁ  
V ČESKÝCH BUDĚJOVICÍCH

# **Jakost v oblasti řízení pohledávek s cílem zlepšení dodavatelsko - odběratelských vztahů**

Autor bakalářské práce: Ing. Lucie Koudelková

Vedoucí bakalářské práce: Ing. Ladislav Šolc, Ph.D

Oponent bakalářské práce: Ing. Martina Novotná, Ph.D

České Budějovice, leden 2018

# Motivace a důvody k řešení daného problému

- Snaha o nalezení optimálního stavu pohledávek
- Zlepšení dodavatelsko – odběratelských vztahů
- Osobní zájem jakožto zaměstnance společnosti
- Proniknout do problematiky pohledávek a naučit se je efektivně řídit

# Cíl práce

Cílem práce je analyzovat a následně zlepšit současný způsob řízení pohledávek a dodavatelsko-odběratelských vztahů ve stavební společnosti CALTA – K, s.r.o.

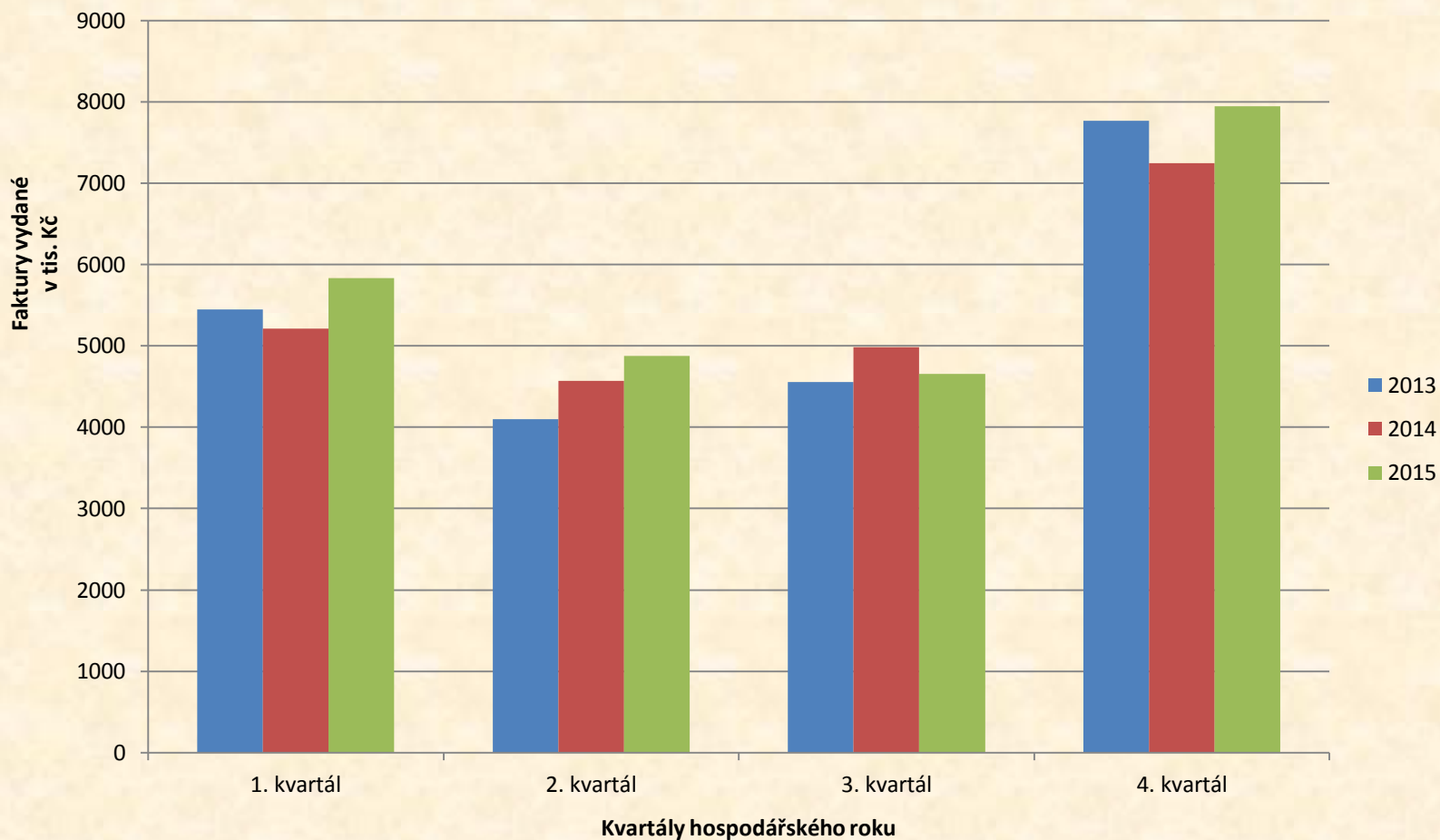
# Hypotézy

- Nejvíce pohledávek vzniká vždy v prvním pololetí roku.
- 80 % pohledávek společnosti je ve splatnosti do 30 dnů od vzniku pohledávky.
- Hodnota pohledávek po splatnosti v roce 2015 nepřesáhla 1 mil. Kč.
- Při poskytnutí slevy 10 % jsou zákazníci ochotni zaplatit v hotovosti.

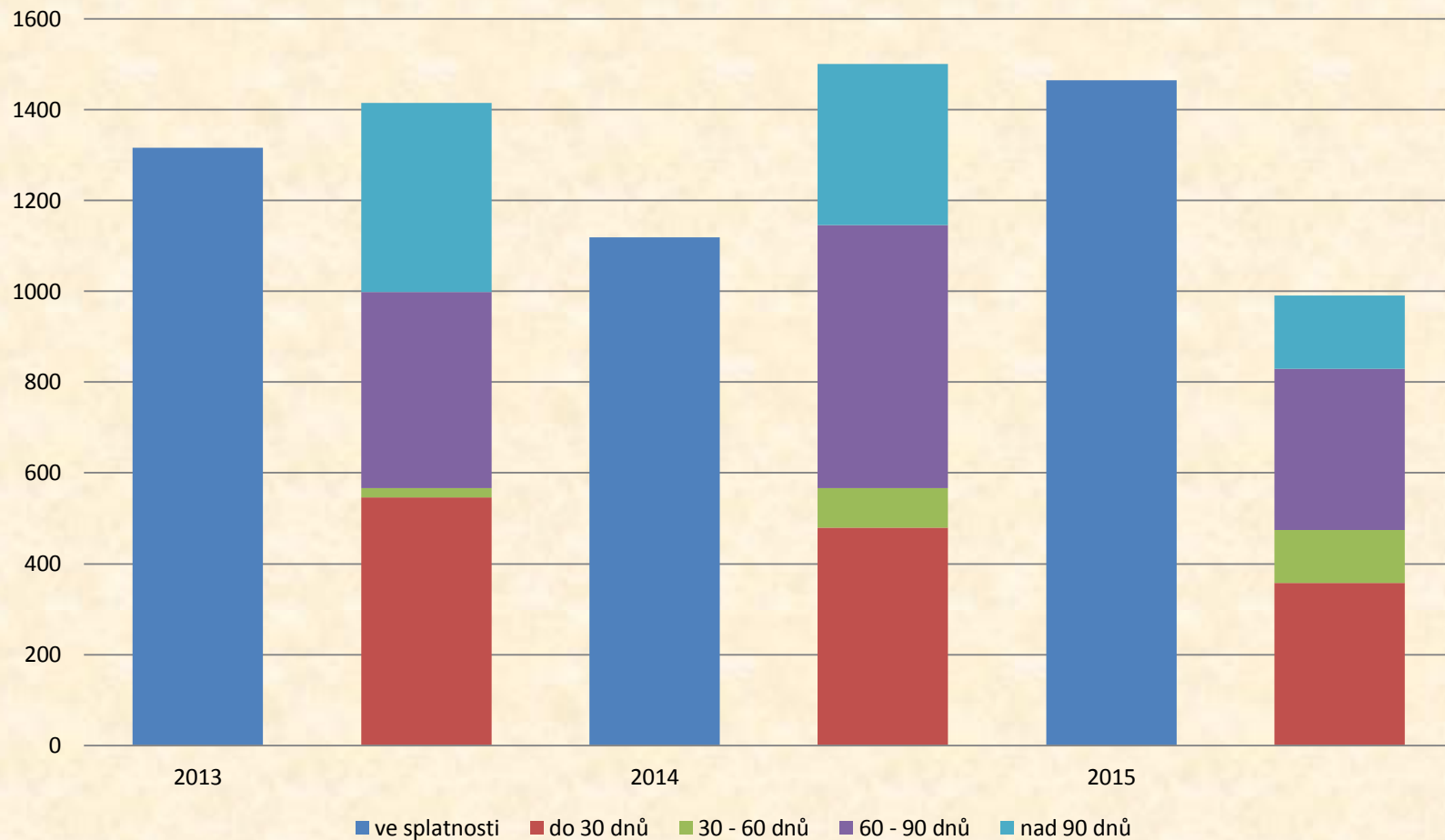
# Použité metody

- Rozhovor (osobní dotazování),
- Pozorování,
- Dotazníkové šetření,
- Analýza dat.

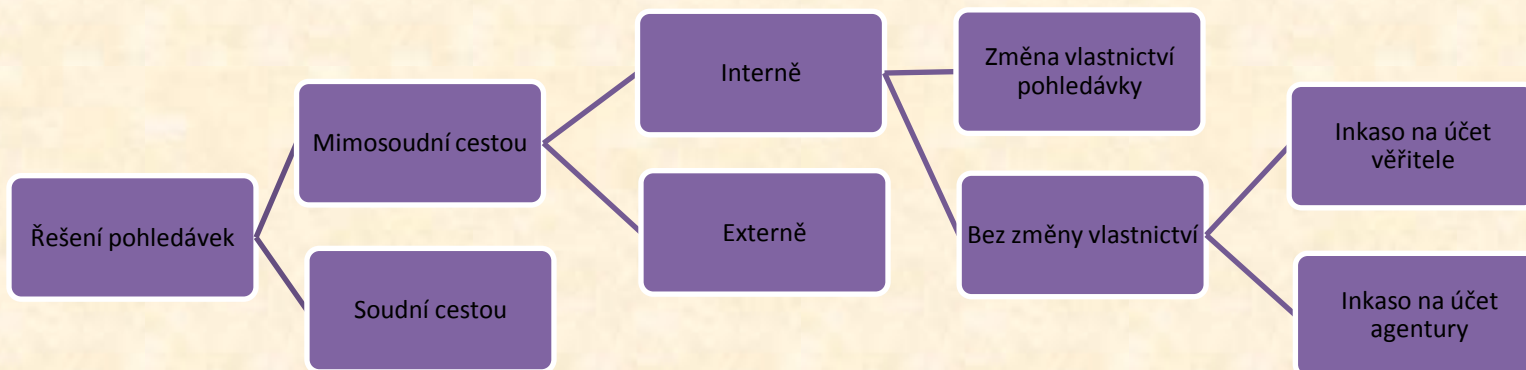
# Vznik pohledávek dle kvartálů



# Analýza pohledávek



# Vymáhání pohledávek

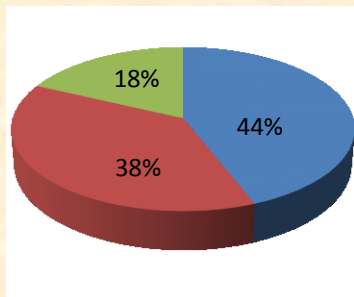




# Dotazníkové šetření

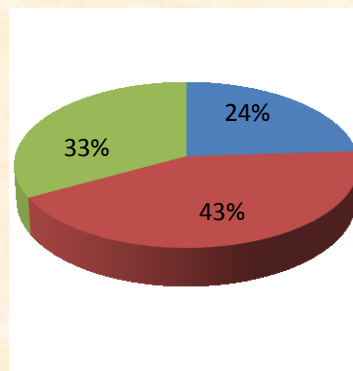
## Otázka č. 1

- sleva 10 %
- skonto 5 %
- vyšší splatnost



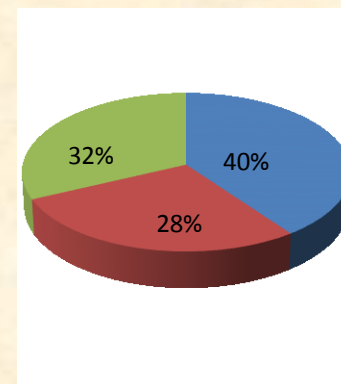
## Otázka č. 2

- ano
- ne
- nevím



## Otázka č. 3

- ano
- ne
- nevím



# Dosažené výsledky

- Vyrovnaná základna odběratelů
- Nejvyšší obrat dosahuje podnik prodejem zboží

# Návrhy a opatření

- Přepřarování části vnitřního předpisu, týkajícího se pohledávek.
- Využívání služeb společnosti Investiční aukce s.r.o.
- Zavedení systému managementu kvality.

# Závěrečné shrnutí

- Hypotézy byly potvrzeny nebo vyvráceny
- Návrhy a opatření na zlepšení stávající situace byly stanoveny.
- Cíl bakalářské práce byl splněn.

# Otázky od vedoucího a oponenta bakalářské práce

- Je dnes ze zákona vůbec určena splatnost dodavatelských faktur, nebo je vše jen ponecháno na dohodě dodavatele s odběratelem?
- Jakým způsobem Vaše firma vymáhá pohledávky po splatnosti a nedobytné pohledávky ? Outsourcingem nebo z vlastních zdrojů ?
- Jaké kroky respektive předpoklady by musela analyzovaná společnost splnit pro zavedení TQM?

**Děkuji za pozornost.**