

МИНОБРНАУКИ РОССИИ  
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение  
высшего образования  
«САРАТОВСКИЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ  
ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ ИМЕНИ  
Н.Г. ЧЕРНЫШЕВСКОГО»

Кафедра финансов и кредита

**АВТОРЕФЕРАТ**

**на выпускную квалификационную работу (магистерскую работу)**

по направлению 38.04.01 Экономика

профиль «Финансовое планирование»

студентки 3 курса экономического факультета

**Хангариус Ксении Алексеевны**

**Тема работы:**

**«Финансовое планирование денежных потоков предприятия»**

Научный руководитель:

доцент кафедры финансов и кредита,

к.э.н., доцент

\_\_\_\_\_

В. А. Пожаров

Зав. кафедрой финансов и кредита,

к.э.н., доцент

\_\_\_\_\_

О. С. Балаш

Саратов 2021

**Актуальность изучения.** В современных условиях, когда предприятия в процессе хозяйственной деятельности самостоятельно принимают решения, существенно возросла роль ресурсного потенциала хозяйствующих субъектов, в том числе, роль денежных потоков. Это диктует необходимость детального изучения вопросов грамотного управления денежными потоками, формирования эффективных финансовых отношений между предприятиями, поиска рационального пути разрешения появляющихся финансовых проблем. В процессе управления денежными потоками коммерческих предприятий очень важно изучать показатели финансового состояния, которые служат определенными индикаторами хозяйственной деятельности. Финансовое состояние любого предприятия, рациональное использование денежных ресурсов существенно влияет на повышение его конкурентоспособности, усиливает его коммерческий потенциал, повышает значимость в деловых отношениях, способствует увеличению прибыли, значительно влияет на общее положение предприятия на рынке.

Актуальность выбора темы выпускной квалификационной работы обусловлена также тем, что анализ потоков денежных средств и управление денежной наличностью представляет собой одно из важнейших направлений деятельности финансового менеджера.

Степень изученности проблемы.

Научные исследования в области теоретических основ организации деятельности коммерческих предприятий, управления их денежными потоками, в основном, ориентированы на изучение имеющегося опыта развития рынка и учета специфики деятельности предприятий. Научные аспекты данного исследования формировались на основе изучения, переосмысления и уточнения теоретических, методологических, практических разработок отечественных и зарубежных ученых по проблемам формирования грамотной финансовой политики, управления денежными потоками коммерческих предприятий.

Вопросы управления денежными потоками коммерческих предприятий, формирования грамотной финансовой политики активно изучаются

российскими и зарубежными специалистами в области финансов. Так, вопросы такого рода изучены и проанализированы в работах таких авторов, как Александров Ю.Л., Балабанов И.Т., Белолипецкий В.Г., Ворст И., Ревентроу П., Глазунов В.Н., Грузипов В. П., Гиляровская Л.Т., Николаева С.А., и др.

**Теоретической и методологической базой** выпускной квалификационной работы послужили теоретические и методологические положения, которые представлены в научных трудах зарубежных и отечественных ученых по наиболее значимым вопросам в сфере управления предприятиями и повышения эффективности системы управления финансами, денежными потоками.

В процессе подготовке к выпускной квалификационной работе нами были применены экономико-математические и статистические методы анализа, системный подход, методы сравнений и научного обобщения, экономико-статистический анализ, также применялись следующие научные подходы: системный, структурный, функциональный, интегральный.

Темой выпускной квалификационной работы является изучение вопросов управления денежными потоками коммерческих предприятий.

**Цель работы** – изучить научную литературу по вопросам теоретических основ изучения финансовых проблем современных предприятий, управления их денежными потоками, практических основ функционирования денежных потоков предприятий, путей преодоления финансовых проблем.

**Задачи исследования:**

- изучить теоретические основы изучения вопросов управления денежными потоками коммерческих предприятий;
- проанализировать и описать финансовые проблемы современных предприятий, разработку финансовой политики предприятия как основы управления денежными потоками;
- дать понятие денежных потоков предприятия, описать их экономическую природу и классификацию;

- изучить, проанализировать и описать основные методы и средства управления денежными потоками и их планирование;
- провести анализ итогов финансово-хозяйственной деятельности предприятия ООО «Икар», использования денежных потоков;
- предложить пути совершенствования управления денежными потоками на предприятии ООО «Икар».

**Объект исследования** – финансовая политика современных предприятий.

**Предмет исследования** – управление денежными потоками коммерческих предприятий, финансовые проблемы предприятий и пути их разрешения на примере конкретного предприятия.

**Основное содержание работы.** В главе 1 «Теоретические основы изучения вопросов управления денежными потоками коммерческих предприятий» рассказывается о понятие денежный поток, его классификации, проблемах, с которыми сталкиваются предприятия во время разработки финансовой политики. Также упоминаются основные методы и средства у правления денежными потоками.

Основа финансовой политики — строгое и четкое формирование единой концепции развития предприятия, как в долгосрочной, так и краткосрочной перспективе, выбор из всего многообразия механизмов достижения поставленных целей наиболее оптимальных, а также создание эффективно действующих механизмов контроля. Только при грамотно разработанной финансовой политике, при грамотном управлении денежных средств, *денежных потоков*, можно с наименьшими затратами и в кратчайшие сроки добиться поставленных целей, что служит основой предотвращения финансовых проблем.

Изучение и анализ имеющихся финансовых проблем современных предприятий и разработка финансовой стратегии с целью их разрешения, оптимизации управления денежными потоками, включает в себя следующие *этапы*:

- критический анализ проводимой ранее финансовой стратегии; обоснование (корректировка) стратегических целей;
- установление сроков действия финансовой стратегии;
- конкретизация стратегических целей и периодов их выполнения;
- распределение ответственности за достижение стратегических целей

Финансы коммерческих предприятий выполняют две важнейшие функции: *распределительную* и *контрольную*.

Процесс формирования денежных потоков предприятий определяется как *внутренними* факторами, так и *внешними*. На величину денежных потоков предприятий оказывают влияние такие внутренние факторы, как продолжительность операционного цикла, жизненный цикл предприятия, необходимость инвестиций, сезонность производства и реализации продукции, амортизационная политика предприятия, финансовая грамотность собственников предприятия и финансовых менеджеров.

На величину денежных потоков предприятий оказывают влияние ряд внешних факторов, к числу которых относятся следующие: конъюнктура товарного рынка и потребительский спрос, конъюнктура фондового рынка, система налогообложения коммерческих предприятий, сложившаяся практика кредитования, практика предоставления товарного кредита, система осуществления расчетных операций.

Процесс управления денежными потоками предприятия основывается на ряде принципах, наиболее значимыми из которых являются следующие: принцип достоверности используемой информации; принцип обеспечения сбалансированности; принцип эффективности использования денежных ресурсов; принцип обеспечения ликвидности.

Денежный поток предприятия является совокупностью поступлений и выплат денежных средств, которые распределены во времени и обусловлены его коммерческой деятельностью. Основным, базовым фактором образования денежного потока служит оплата покупателями стоимости продукции, реализованной коммерческим предприятием.

В Главе 2 «Оперативное планирование денежных потоков на примере ООО «Икар» проанализировано финансовое состояние фирмы, оценка таких показателей как оборотные и внеоборотные активы, динамика выручки и чистой прибыли.

ООО «Икар» является единственным официальным дилером марки Мерседес в Саратове и Саратовской области. Основными направлениями деятельности общества являются продажи новых автомобилей и автомобилей с пробегом, а также малотоннажных автомобилей, осуществление послепродажного обслуживания. Кроме того, «Икар», совместно с ведущими российскими банками и страховыми компаниями, предоставляют клиентам возможность приобрести автомобиль в лизинг или кредит на выгодных условиях, а также помогут его застраховать. Относительно организационной структуры на первый взгляд можно сделать вывод, что в компании ООО «Икар» сформирована дивизиональная структура.

Был проведен анализ финансового состояния организации ООО «Икар». По данной таблице видно, что внеоборотные активы в 2019 году уменьшились на 32063тыс.руб. или 11,3% по отношению к предыдущему году. Оборотные активы предприятия уменьшились в 2019 году на 24212тыс.руб. или 4,5% по отношению к предыдущему году. Данная ситуация произошла в основном за счёт параллельных изменений в дебиторской задолженности: уменьшение в 2019году на 6948тыс.руб (3,6%) по отношению к предыдущему году. Уменьшение дебиторской задолженности свидетельствует о снижении величины средств извлекаемых из оборота собственных средств.

На стороне пассивов в 2019году произошло увеличение кредитов и займов.

В Таблице 1 представлены основные показатели деятельности организации. Объём выручки от реализации продукции в стоимостном выражении за 2019г. упал на 20458 или на 1,5% в сравнении с предшествующим годом. Себестоимость продажи продукции понизилась на

12843 или на 0,01%. Также упали показатели прибыль от продаж (на 0,2%) и чистая прибыль (на 0,5%) в период с 2018-2019гг.

Таблица 1 - Основные показатели деятельности ООО «Икар» за 2018-2019 гг.

Показатели	Годы		Изменение (+,-)	Темп изменения, %
	2018	2019		
1.Выручка от продажи продукции, тыс.руб.	1346901	1326443	-20458	-1,5
2.Себестоимость продажи продукции, тыс.руб.	1213056	1200213	-12843	-0,01
3.Прибыль от продаж, тыс.руб.	50416	39789	-10627	-0,2
4.Чистая прибыль, тыс.руб.	43404	22393	-21011	-0,5
5.Расходы на оплату труда, тыс.руб.	38413	39601	+1188	0,03

Однако если расширить диапазон рассматриваемого периода и осуществлять оценку соотношения выручки и чистой прибыли, то можно увидеть, что показатель выручки от продажи продукции ООО «Икар» за 2019 г. в целом сохраняет тенденцию предшествующего года. В свою очередь чистая прибыль имеет скачкообразную тенденцию и в 2019 году она приняла отрицательный результат.

Кроме того был проведен анализ ликвидности ООО "Икар". Из четырех показателей, характеризующих соотношение активов по степени ликвидности и обязательств по сроку погашения, выполняется два. Высоколиквидные активы не покрывают наиболее срочные обязательства организации (разница составляет 40 302 тыс. руб.). В соответствии с принципами оптимальной структуры активов по степени ликвидности, краткосрочной дебиторской задолженности должно быть достаточно для покрытия среднесрочных обязательств (П2). В данном случае у организации недостаточно быстрореализуемых активов для полного погашения среднесрочных обязательств (95% от необходимой величины).

Также был проведен анализ вероятности банкротства ООО «Икар», в результате которого можно сделать вывод, что ООО "Икар" не находится в зоне риска - вероятность банкротства низкая.

Финансовый анализ хозяйственной деятельности организации с точки зрения недостатка или избытка денежных средств осуществляется путем оценивания трех видов деятельности: основной, инвестиционной и финансовой. Была произведена оценка финансового состояния фирмы путем анализа движения денежных средств посредством прямого метода. Чистый денежный поток автосалона ООО «Икар» по прямому методу вычисления в 2019г. составил -21 752тыс.руб. На этом основании был сделан вывод, что фирме не хватает денежных средств для покрытия расходов, а именно низкая степень покрытия потребностей от финансовых операций, что может привести к существенным рискам.

В главе 3 «Пути совершенствования управления денежными потоками предприятия ООО «Икар» разрабатываются мероприятия по увеличению доходов и прибыльности предприятия, по снижению затрат путем управления дебиторской задолженности. Представлены предложения относительно роста доходов предприятия за счет повышения мастерства и профессионализма сотрудников и предоставления нового вида услуг.

С целью более эффективного функционирования предприятия, предлагаем провести оптимизацию системы сбыта производимой на изучаемом нами предприятии продукции. На слайде представлены основные направления совершенствования системы реализации предлагаемых товаров (а/м).

- ✓ разработка и создание оптимальной информационной системы.
- ✓ необходимо, чтобы вокруг предприятия было сформировано единое «рекламное пространство», так как психологически близкорасположенная рекламная продукция воспринимается потребителями как относящаяся к данному комплексу. Привлечение потенциальных покупателей может проявиться в повышении товарооборота и возрастании скорости оборота товарных запасов.



✓ расширить дистрибутивную сеть и сеть региональных представителей. Для этого нужно нанять торговых представителей в близлежащих городах, которые будут заниматься только регионами, сосредоточить управление маркетингом в регионах в руках менеджеров по продажам - открытие филиала в Пензе

✓ расположение дилерских точек в крупных торговых комплексах обеспечивает перекресток потоков потенциальных покупателей, известность и узнаваемость.

✓ также нами предложена система стимулирование сбыта, а именно, бонусная программа для постоянных покупателей, которая заключается в создании накопительной системы скидок.

✓ провести инвентаризацию имущества и осуществить реструктуризацию имущественного комплекса, предполагает реализацию следующих моментов: сдача в аренду и вывод; снижение накладных расходов на содержание избыточных производственных мощностей. Одним из важных направлений оптимизации управления денежными потоками предприятия является снижение затрат.

Проведенное исследование позволяет утверждать, что в ООО «Икар» необходима разработка и внедрение мероприятий, направленных на повышение эффективности управления оборотными средствами. Результаты анализа показали, что дебиторская задолженность имеет в составе оборотных средств значительный удельный вес.

Одним из наиболее действенных инструментов, позволяющих максимизировать поток денежных средств и снизить риск возникновения просроченной дебиторской задолженности, является **система скидок и штрафов**. Система начисления пеней и штрафов за нарушение сроков оплаты, установленных графиком погашения задолженности, должна быть предусмотрена в договоре. Скидки предоставляются в зависимости от срока оплаты работ. К примеру, при полной предоплате предоставляется скидка в размере 3% от стоимости товара, при частичной предоплате (более 50% от

стоимости отгруженной партии) - скидка 2%, при оплате по факту отгрузки - скидка 1%. При предоставлении рассрочки платежа на 7 дней скидки не предусмотрены.

Аргументом в пользу предоставления скидок покупателям в случае досрочной оплаты является тот факт, что предприятие при этом получает возможность сократить не только дебиторскую задолженность, но и объем финансирования, иначе говоря, объем необходимого капитала. Дело в том, что помимо прямых потерь от инфляции предприятие несет потери, связанные с необходимостью обслуживания долга, а также с упущенной выгодой от возможного использования временно свободных денежных средств.

Если средний срок оплаты дебиторской задолженности составляет 45 дней, а предприятие предоставляет покупателям 2% скидку за оплату в срок не позднее 1 дня с момента отгрузки, то такая скидка для предприятия будет сопоставима с получением кредита по ставке 17,38% [ $2 \cdot 365 / (45 - 3)$ ]. Если предприятие привлекает заемные средства под 18% годовых, то такие условия будут для него выгодными.

Таким образом, предоставление 2%-ной скидки с договорной цены при условии уменьшения срока оплаты позволяет предприятию сократить потери от инфляции, а также расходы, связанные с привлечением финансовых ресурсов, в размере 9,16 руб. с каждой тысячи рублей. Использование системы скидок за ускорение расчетов дает возможность организации сократить расходы по контролю и взысканию дебиторской задолженности и, кроме того, получить информацию о платежеспособности и финансовой устойчивости покупателя.

В результате проведения мероприятий по продвижению товара с целью повышения объема продаж экономия средств (прирост объема продаж) составит = 88,9 тыс. руб.

Важной составляющей управления денежными потоками предприятия является увеличение доходности деятельности путем повышение мастерства и профессионализма сотрудников, внедрение новых услуг. В ходе написания

работы нами предложено сотрудничество с поставщиком автомобильной косметики на основе нано - технологий PRO TEC DeutschlandCmb-H .

Данное предприятие выпускает химическую продукцию, которая дает возможность создавать эффект полирования автомобилей и устранять царапины кузова автомобиля. Обратим внимание, что при заключении договора об использовании химической продукции, данная компания осуществляет обучение персонала за свой счет, что исключает лишние финансовые затраты для компании.

Двойная выгода от предлагаемых мероприятий:

- начинает использование нового химического продукта, повышающего качество обслуживания, привлекающего новых потребителей услуг
- обучении сотрудников без отрыва от производства

Стоимость работы по нанесению химии составляет 3000 рублей, стоимость необходимого химического продукта (1 банка химии на 1 автомобиль) составляет также 3000 рублей, из этой суммы 40% составляет торговая накрутка. Следовательно, конечная стоимость покрытия автомобиля химическим продуктом находится на уровне 6000 рублей. При выше следует, оказании данной услуги потенциальным клиентам, ясно, что при обслуживании 8 клиентов в месяц получает 48000 рублей, из расчета  $6000 \cdot 8 = 48000$ . Из данных средств 24000 – представляют собой средства за оказания услуги, из которых 5% - зарплата мойщику автомобиля, 25% - старшему мастеру, который предложил автовладельцу применить данную продукцию, оставшиеся 70% представляют собой доход ООО «Икар». Вторая часть полученной сумму за оказание услуги в месяц, это непосредственно за использование химии = 24000 рублей, из них 60% выплачивается поставщику, 10% выплачивается в качестве премии продавцу, продавшему химию, а 30% - является доходом.

Таким образом:

$24000 - 5\% = 12000$  рублей - премия мойщику автомобиля

$24000 - 25\% = 6000$  рублей - премия старшему мастеру

$24000 - 70\% = 16800$  рублей - доход организации

$24000 - 60\% = 14400$  рублей - выплаты поставщикам

$24000 - 10\% = 2400$  рублей - премия продавцу

$24000 - 30\% = 7200$  рублей - доход организации

Итак, проведенный нами расчет свидетельствует, что при оказании услуги 8 автомобилистам в месяц у организации доход составит 24000 рублей ( $16800+7200=24000$ ), что и определяет экономическую эффективность данного мероприятия, направленного на обучение персонала в связи с внедрением новой услуги.