

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ
ФЕДЕРАЦИИ
ФГАОУ ВО «НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ ТОМСКИЙ
ПОЛИТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»
Юргинский технологический институт (филиал) федерального государственного
автономного образовательного учреждения высшего образования
«Национальный исследовательский Томский политехнический университет»

Юргинский технологический институт
Направление подготовки 38.03.01 «Экономика»

БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА

| Тема работы |
|-------------------------------------|
| Анализ денежных потоков предприятия |

УДК10.06.2021 13:15:09

Студент

| Группа | ФИО | Подпись | Дата |
|---------|---------------------------|---------|------|
| 3-17Б60 | Попова Анна Александровна | | |

Руководитель

| Должность | ФИО | Ученая степень, звание | Подпись | Дата |
|-----------|-------------------------------------|---------------------------|---------|------|
| Доцент | Полицинская Екатерина Викторовна | к.пед.н., доцент | | |

КОНСУЛЬТАНТЫ:

По разделу «Социальная ответственность»

| Должность | ФИО | Ученая степень, звание | Подпись | Дата |
|-----------|--------------------------|---------------------------|---------|------|
| Доцент | Родионов Павел Вадимович | к.пед.н. | | |

ДОПУСТИТЬ К ЗАЩИТЕ:

| Руководитель ООП | ФИО | Ученая степень, звание | Подпись | Дата |
|---------------------|----------------------------|---------------------------|---------|------|
| Доцент | Телипенко Елена Викторовна | к.пед.н., доцент | | |

Юрга 2021 г.

ПЛАНИРУЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ООП

| Код компетенции | Наименование компетенции |
|---|--|
| Универсальные компетенции | |
| ОК(У)-1 | способен использовать основы философских знаний для формирования мировоззренческой позиции |
| ОК(У)-2 | способен анализировать основные этапы и закономерности исторического развития общества для формирования гражданской позиции |
| ОК(У)-3 | способен использовать основы экономических знаний в различных сферах деятельности |
| ОК(У)-4 | способен использовать основы правовых знаний в различных сферах деятельности |
| ОК(У)-5 | способен к коммуникации в устной и письменной формах на русском и иностранном языках для решения задач межличностного и межкультурного взаимодействия |
| ОК(У)-6 | способен работать в коллективе, толерантно воспринимая социальные, этнические, конфессиональные и культурные различия |
| ОК(У)-7 | способен к самоорганизации и самообразованию |
| ОК(У)-8 | способен использовать методы и средства физической культуры для обеспечения полноценной социальной и профессиональной деятельности |
| ОК(У)-9 | способен использовать приемы первой помощи, методы защиты в условиях чрезвычайных ситуациях |
| Общепрофессиональные компетенции | |
| ОПК(У)-1 | способен решать стандартные задачи профессиональной деятельности на основе информационной и библиографической культуры с применением информационно-коммуникационных технологий и с учетом основных требований информационной безопасности |
| ОПК(У)-2 | способен осуществлять сбор, анализ и обработку данных, необходимых для решения профессиональных задач |
| ОПК(У)-3 | способен выбирать инструментальные средства для обработки экономических данных в соответствии с поставленной задачей, анализировать результаты расчетов и обосновывать полученные выводы |
| ОПК(У)-4 | способен находить организационно-управленческие решения в профессиональной деятельности и готовностью нести за них ответственность |
| Профессиональные компетенции | |
| ПК(У)-1 | способен собрать и проанализировать исходные данные, необходимые для расчета экономических и социально-экономических показателей, характеризующих деятельность хозяйствующих субъектов |
| ПК(У)-2 | способен на основе типовых методик и действующей нормативно-правовой базы рассчитать экономические и социально-экономические показатели, характеризующие деятельность хозяйствующих субъектов |
| ПК(У)-3 | способен выполнять необходимые для составления экономических разделов планов расчеты, обосновывать их и представлять результаты работы в соответствии с принятыми в организации стандартами |
| ПК(У)-4 | способен на основе описания экономических процессов и явлений строить стандартные теоретические и эконометрические модели, анализировать и содержательно интерпретировать полученные результаты |
| ПК(У)-5 | способен анализировать и интерпретировать финансовую, бухгалтерскую и иную информацию, содержащуюся в отчетности предприятий различных форм собственности, организаций, ведомств и т.д. и использовать полученные сведения для принятия управленческих решений |
| ПК(У)-6 | способен анализировать и интерпретировать данные отечественной и зарубежной статистики о социально-экономических процессах и явлениях, выявлять тенденции изменения социально-экономических показателей |
| ПК(У)-7 | способен, используя отечественные и зарубежные источники информации, собрать необходимые данные, проанализировать их и подготовить информационный обзор и/или аналитический отчет |
| ПК(У)-8 | способен использовать для решения аналитических и исследовательских задач современные технические средства и информационные технологии |
| ПК(У)-14 | способен осуществлять документирование хозяйственных операций, проводить учет денежных средств, разрабатывать рабочий план счетов бухгалтерского учета организации и формировать на его основе бухгалтерские проводки |
| ПК(У)-15 | способен формировать бухгалтерские проводки по учету источников и итогам инвентаризации и финансовых обязательств организации |
| ПК(У)-16 | способен оформлять платежные документы и формировать бухгалтерские проводки по начислению и перечислению налогов и сборов в бюджеты различных уровней, страховых взносов - во внебюджетные фонды |
| ПК(У)-17 | способен отражать на счетах бухгалтерского учета результаты хозяйственной деятельности за отчетный период, составлять формы бухгалтерской и статистической отчетности, налоговые декларации |
| ПК(У)-18 | способен организовывать и осуществлять налоговый учет и налоговое планирование организации |

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ
ФЕДЕРАЦИИ
ФГАОУ ВО «НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ ТОМСКИЙ
ПОЛИТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»
Юргинский технологический институт (филиал) федерального государственного
автономного образовательного учреждения высшего образования
«Национальный исследовательский Томский политехнический университет»

Юргинский технологический институт
Направление подготовки 38.03.01 «Экономика»

УТВЕРЖДАЮ:

Руководитель ООП

_____ Телипенко Е.В.
(Подпись) (Дата) (Ф.И.О.)

ЗАДАНИЕ

на выполнение выпускной квалификационной работы бакалавра

В форме:

Бакалаврской работы
(бакалаврской работы, дипломного проекта/работы, магистерской диссертации)

Студенту:

| Группа | ФИО |
|---------|----------------------------|
| 3-17Б60 | Поповой Анне Александровне |

Тема работы:

| | |
|---|--|
| Анализ денежных потоков предприятия | |
| Утверждена приказом проректора-директора (директора) (дата, номер) | |

Срок сдачи студентом выполненной работы:

ТЕХНИЧЕСКОЕ ЗАДАНИЕ:

| | |
|---|--|
| Исходные данные к работе <i>(информация об объекте исследования.)</i> | Объектом исследования выпускной квалификационной работы является ООО «СВЯЗЬСТРОЙМОНТАЖ». Предметом исследования являются денежные потоками ООО «СВЯЗЬСТРОЙМОНТАЖ». |
| Перечень подлежащих исследованию, проектированию и разработке вопросов <i>(краткая информация о нормативных документах для исследуемого предприятия; определение задач и результатов работы).</i> | Целью данной работы является совершенствование управления денежными потоками предприятия. В соответствии с поставленной целью в работе решаются следующие задачи: - изучить теоретические основы управления денежными потоками; - рассмотреть методические основы управления денежными потоками; - привести характеристику деятельности предприятия; - провести анализ и динамику состава и структуры денежных потоков на предприятии; - оценить эффективности управления денежными потоками предприятия; - выявить пути совершенствования управления денежными потоками на предприятии. |

| | |
|--|--------------------------|
| Перечень графического материала <i>(с точным указанием обязательных чертежей)</i> | презентация |
| Консультанты по разделам выпускной квалификационной работы <i>(с указанием разделов)</i> | |
| Раздел | Консультант |
| «Социальная ответственность» | Родионов Павел Вадимович |
| | |
| Названия разделов, которые должны быть написаны на иностранном языке: | |
| Реферат | |

| | |
|---|--|
| Дата выдачи задания на выполнение выпускной квалификационной работы по линейному графику | |
|---|--|

Задание выдал руководитель:

| Должность | ФИО | Ученая степень, звание | Подпись | Дата |
|-----------|------------------|------------------------|---------|------|
| Доцент | Полицинская Е.В. | доцент, к.пед.н | | |

Задание принял к исполнению студент:

| Группа | ФИО | Подпись | Дата |
|---------|---------------------------|---------|------|
| 3-17Б60 | Попова Анна Александровна | | |

ЗАДАНИЕ ДЛЯ РАЗДЕЛА «СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ»

Студенту:

| | |
|---------------|---------------------------|
| Группа | ФИО |
| 3-17Б60 | Попова Анна Александровна |

| | | | |
|----------------------------|----------------|--------------------|-----------------|
| Институт | ЮТИ ТПУ | Направление | 38.03.01 |
| Уровень образования | Бакалавр | | «Экономика» |

| Исходные данные к разделу «Социальная ответственность»: | |
|--|--|
| <p>1. Описание рабочего места (рабочей зоны, технологического процесса, механического оборудования) на предмет возникновения:</p> <ul style="list-style-type: none"> - вредных проявлений факторов производственной среды (метеоусловия, вредные вещества, освещение, шум, вибрации, электромагнитные поля, ионизирующие излучения) - опасных проявлений факторов производственной среды (механической природы, термического характера, электрической, пожарной природы) - чрезвычайных ситуаций социального характера | <p>В качестве объекта исследования выступает кабинет планово-экономического отдела ООО «СВЯЗЬСТРОЙМОНТАЖ», в частности рабочее место экономиста.</p> <p>Параметры кабинета планово-экономического отдела следующие: ширина – 4м², длина – 16м², высота помещения – 3м. Площадь кабинета составляет – 64м².</p> <p>Вредные и опасные производственные факторы:</p> <ul style="list-style-type: none"> - для повышения работоспособности необходимо чередовать период труда и отдыха, согласно виду и категории трудовой деятельности; - недостаток освещенности. Требуется замена существующей системы искусственного освещения в соответствии с произведенными расчетами. |
| <p>2. Список законодательных и нормативных документов по теме</p> | <ul style="list-style-type: none"> - Санитарно-эпидемиологические правила и нормативы СанПиН 2.4.6.2553-09 Санитарно-эпидемиологические требования к безопасности условий труда работников, не достигших 18-летнего возраста. - СанПиН 2.2.2/2.4.1340-03 Гигиенические требования к персональным электронно-вычислительным машинам и организации работы. - Приказ Министерства здравоохранения Российской Федерации от 28 января 2021 г. № 29н. - Приказ Министерства здравоохранения Российской Федерации от 21 марта 2014 г. № 125н. |
| Перечень вопросов, подлежащих исследованию, проектированию и разработке: | |
| <p>1. Анализ факторов внутренней социальной ответственности:</p> <ul style="list-style-type: none"> - принципы корпоративной культуры исследуемой организации; - системы организации труда и его безопасности; - развитие человеческих ресурсов через обучающие программы и программы подготовки и повышения квалификации; - Системы социальных гарантий организации; - оказание помощи работникам в критических ситуациях. | <ul style="list-style-type: none"> - соблюдение правил охраны труда; - возможность развития персонала путем программ подготовки и повышения квалификации; участие в социальных программах; - организация и порядок проведения мероприятий по профилактическим прививкам в рамках национального календаря профилактических прививок; - инструктажи о технике безопасности на рабочем месте; - инструктажи по пожарной безопасности. |
| <p>2. Анализ факторов внешней социальной ответственности:</p> <ul style="list-style-type: none"> - содействие охране окружающей среды; - взаимодействие с местным сообществом и местной властью; - Спонсорство и корпоративная благотворительность; - ответственность перед потребителями товаров и услуги (выпуск качественных товаров) - готовность участвовать в кризисных ситуациях и т.д. | <p>Источники и средства защиты от существующих на рабочем месте опасных факторов (электробезопасность, условия для высотных работ и т.д.).</p> <p>Пожаровзрывобезопасность (причины, профилактические мероприятия, первичные средства пожаротушения)</p> <ul style="list-style-type: none"> - мероприятия, мотивирующие охрану окружающей среды; <p>Ответственность.</p> <p>Создан оперативный штаб по предотвращению проникновения COVID-2019.</p> |

| | |
|--|--|
| <p>3. Правовые и организационные вопросы обеспечения социальной ответственности:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Анализ правовых норм трудового законодательства; - анализ специальных (характерные для исследуемой области деятельности) правовых и нормативных законодательных актов; - анализ внутренних нормативных документов и регламентов организации в области исследуемой деятельности | <p>Изучить следующие документы: Инструкции по пожарной безопасности, охране труда.</p> |
| <p>Перечень графического материала:</p> | |
| <p>При необходимости представить эскизные графические материалы к расчётному заданию (обязательно для специалистов и магистров)</p> | <p>—</p> |

| | |
|--|--|
| <p>Дата выдачи задания для раздела по линейному графику</p> | |
|--|--|

Задание выдал консультант:

| Должность | ФИО | Ученая степень, звание | Подпись | Дата |
|-----------------------|--------------------------|------------------------|---------|------------|
| Старший преподаватель | Родионов Павел Вадимович | к.пед.н. | | 04.02.2021 |

Задание принял к исполнению студент:

| Группа | ФИО | Подпись | Дата |
|---------|---------------------------|---------|------------|
| 3-17Б60 | Попова Анна Александровна | | 04.02.2021 |

Реферат

Выпускная квалификационная работа содержит 67 страницы, 14 таблиц, 3 рисунка, 26 источников литературы.

Ключевые слова: денежные потоки, кредиторская и дебиторская задолженность, ликвидность, прибыль.

Объектом исследования выпускной квалификационной работы является ООО «СВЯЗЬСТРОЙМОНТАЖ».

Предметом исследования являются денежные потоками ООО «СВЯЗЬСТРОЙМОНТАЖ».

Целью данной работы является совершенствование управления денежными потоками предприятия.

В соответствии с поставленной целью в работе решаются следующие задачи:

- изучить теоретические основы управления денежными потоками;
- привести характеристику деятельности предприятия;
- провести анализ и динамику состава и структуры денежных потоков на предприятии;
- оценить эффективности управления денежными потоками предприятия;
- выявить пути совершенствования управления денежными потоками на предприятии.

Для разрешения данной ситуации руководству «СВЯЗЬСТРОЙМОНТАЖ» были предложены рекомендации, содержащие перечень мероприятий, необходимых к реализации.

Abstract

The final qualifying work contains 67 pages, 14 tables, 3 figures, 26 sources of literature.

Key words: cash flows, accounts payable and receivable, liquidity, profit.

The research object of the final qualification work is SVYAZSTROYMONTAZH LLC.

The subject of the research is the cash flows of SVYAZSTROYMONTAZH LLC.

The purpose of this work is to improve the management of cash flows of the enterprise.

In accordance with the set goal, the following tasks are solved in the work:

- study the theoretical foundations of cash flow management
- give a description of the activities of the enterprise;
- to analyze and dynamics of the composition and structure of cash flows at the enterprise;
- evaluate the efficiency of cash flow management of the enterprise;
- to identify ways to improve the management of cash flows at the enterprise.

To resolve this situation, the management of "SVYAZSTROYMONTAZH" were offered recommendations containing a list of measures required for implementation.

Оглавление

| | |
|---|----|
| Введение | 10 |
| 1 Обзор литературы | 12 |
| 1.1 Понятие и классификация денежных потоков | 12 |
| 1.2 Денежный поток и отток | 14 |
| 1.3 Управление денежным потоком | 15 |
| 1.4 Ускорение движения денежных потоков | 16 |
| 1.5 Бюджет денежных средств | 23 |
| 1.6 Избыток и недостаток денежного потока | 29 |
| 2 Объект и методы исследования | 32 |
| 3 Расчеты и аналитика | 35 |
| 3.1 Расчет основных экономических показателей деятельности предприятия | 35 |
| 3.2 Анализ динамики, состава и структуры денежных потоков предприятия | 40 |
| 4 Результаты исследования | 49 |
| 4.1 Пути совершенствования управления денежными потоками ООО «СВЯЗЬСТРОЙМОНТАЖ» | 50 |
| 5 Социальная ответственность | 58 |
| 5.1 Описание рабочего места | 58 |
| 5.2 Список законодательных и нормативных документов | 60 |
| 5.3 Анализ факторов внутренней социальной ответственности | 61 |
| 5.4 Анализ факторов внешней социальной ответственности | 61 |
| 5.5 Правовые и организационные вопросы обеспечения безопасности | 62 |
| 5.6 Заключение по разделу | 63 |
| Заключение | 64 |
| Список использованных источников | 66 |

Диск CD-R

в конверте на
обороте
обложки

Ведение

Денежный поток обычно считается самой важной проблемой для предприятий малого и среднего бизнеса. В простейшей форме денежный поток - это движение денег в бизнес и из него. Денежный поток является жизненно важным для всех растущих предприятий и является основным показателем здоровья бизнеса. Эффект денежного потока является реальным, немедленным и, в случае неправильного управления, совершенно неумолимым. Наличные деньги нужно отслеживать, защищать, контролировать.

Отдельные подходы к понятию «денежные потоки» рассмотрены отечественными авторами: И. А. Бланком, Е. М. Сорокиной, В. В. Бочаровым, зарубежным автором Ж. Перером и другими.

Целью данной работы является совершенствование управления денежными потоками предприятия. В соответствии с поставленной целью в работе решаются следующие задачи:

- изучить теоретические основы управления денежными потоками;
- привести характеристику деятельности предприятия;
- провести анализ и динамику состава и структуры денежных потоков на предприятии;
- оценить эффективности управления денежными потоками предприятия;
- выявить пути совершенствования управления денежными потоками на предприятии.

Объектом исследования выпускной квалификационной работы является ООО «СВЯЗЬСТРОЙМОНТАЖ».

Предметом исследования являются денежные потоками ООО «СВЯЗЬСТРОЙМОНТАЖ».

Период исследования в работе 2017-2019 гг.

При выполнении данной бакалаврской работы были использованы следующие методы и приемы: экономико-статистический, построение аналитических таблиц, расчетно-конструктивный, прием детализации, метод коэффициентов, сравнительный анализ.

Данная работа состоит из введения, трех глав, заключения, списка литературы и приложений.

1. Обзор литературы

1.1 Понятие и классификация денежных потоков

Теория и разработка денежных потоков появилась в пятидесятые годы XX века в США. Управление денежными потоками жизненно важно для здоровья бизнеса. Вопросы управления денежными потоками представлены как в трудах зарубежных, так и отечественных экономистов. В них рассмотрены различные подходы к определению, оценке и анализу денежных потоков предприятия.

Среди известных ученых-экономистов, которые затрагивали тему денежных потоков можно отметить: Дж.К.Ван Хорн, Л.А. Бернст, К. Хитчинг, Д. Стоун, Т.В. Теплова, А.Д. Шеремет, В.П. Привалов и другие авторы.

В последние десятилетия проблемы денежных потоков находят отражение и в работах отечественных экономистов: Балабанова И.Т., Бочарова В.В., Бланка И.А., Ковалева В.В., Крылова А.И., Никифоровой Н.А., Донцовой Л.В., Стояновой Е.С., Шеремета А.Д. и др. [14, с.8

Обобщив результаты исследования зарубежных и отечественных ученых-экономистов (рис. 1), можно выделить два основных подхода к определению термина «денежный поток», наиболее широко применяемых в теории и практике хозяйствования.



Рисунок 1 - Исследования зарубежных и отечественных ученых-экономистов

Представители первого подхода – Бланк И.А., Бочаров В.В., Леонтьев В.Е., Б. Коласс – считаю, что денежный поток состоит из разницы между полученными и выплаченными организацией денежными средствами за определенный период времени. Остатки средств на счетах организации не относятся к денежным потокам, так как они не демонстрируют их движение, а только факт их наличия на определенную дату. При этом денежные потоки характеризуются с позиции размера (величины), направления движения (входящие и исходящие) и времени.

Представители второго подхода – Ковалев В.В. и Сорокина Е.М. – характеризуют денежный поток, опираясь на элементы денежного баланса, и рассматривают его как движение денежных средств, то есть их поступление и выбытие за определенный период времени. Данная трактовка денежного потока делает его базовым понятием рыночной экономики.

1.2 Денежный поток и отток

Денежный поток можно описать как цикл: бизнес использует деньги для приобретения ресурсов. Ресурсы вкладываются в производство товаров и услуг. Затем они продаются клиентам, обираются и депонируются средства, и так цикл повторяется. Но что крайне важно, так это то, что необходимо активно управлять этими денежными средствами и контролировать притоки и оттоки. Именно время этих денежных потоков может иметь решающее значение для успеха или в противном случае бизнес может обанкротиться. Следует подчеркнуть, что прибыль - это не то же самое, что и денежный поток. Можно спроецировать здоровую прибыль за год, и тем не менее столкнуться со значительным и дорогостоящим денежным дефицитом в различные моменты в течение года.

Денежный приток - это движение денег в бизнес. Денежный приток формируется:

- от продажи ваших товаров/услуг покупателям;
- поступление денежных средств на счета клиентов;
- поступления от банковского кредита;
- проценты, полученные по инвестициям;
- инвестиции акционеров в компанию.

Денежный отток - это движение денег из бизнеса. Отток, скорее всего, формируется из:

- покупка готовой продукции для перепродажи;
- закупка сырья и других компонентов, необходимых для производства конечного продукта;
- выплата заработной платы и других операционных расходов;
- приобретение основных средств;
- выплата основной суммы и процентов по кредитам;
- уплата налогов.

Управление денежными потоками жизненно важно для здоровья бизнеса. Но, если не внимательно следить за денежным потоком и при необходимости не предпринимать корректирующие действия, бизнес может столкнуться с проблемами. Отток и приток денежных средств редко происходят одновременно. Чаще всего приток денежных средств отстает позади денежных оттоков, оставляя бизнес в нехватке. Эта нехватка денег и есть дефицит денежных средств. Управление денежным потоком позволяет сократить или полностью закрыть разрыв в денежном потоке.

1.3 Управление денежным потоком

Управляя денежным потоком, предприниматель сможет получить следующие преимущества:

- знать, как связаны ваши деньги.

- выявить потенциальные узкие места и принять меры, чтобы уменьшить их влияние;
- уменьшить ю зависимость от банкиров и сэкономить на процентных расходах;
- определить излишки, которые можно инвестировать для получения процентов;
- контролировать бизнес и принимать обоснованные решения для будущего развития и расширение.

Период конвертации денежных средств измеряет количество времени, необходимое для преобразования продукта или услуги в наличные притоки. Есть три ключевых компонента:

1 Период преобразования запасов - время, необходимое для преобразования сырья в состояние, в котором оно находится согласно требованиям клиентов. Это важно как для обрабатывающей промышленности, так и для сферы услуг. У производителя будут средства, связанные с физическими запасами, в то время как у сервисных организаций будут средства, незавершенное производству, по которому заказчику не был выставлен счет.

2 Период конвертации дебиторской задолженности - время, необходимое для конвертации продаж в денежные поступления.

3 Облагаемый отсроченный период - время между покупкой/использованием ресурсов, например материалы, труд и т. д., чтобы оплата.

1.4 Ускорение движения денежных потоков

Увеличение денежного притока улучшит общий денежный поток. Чем быстрее получите наличные, тем быстрее можно потратить их в погоне за дальнейшей прибылью. Для ускорения притока денежных средств

необходимо оптимизировать все элементы периода конвертации денежных средств:

- решение покупателя о покупке;
- порядок оформления заказа;
- кредитные решения;
- выполнение, отгрузка и погрузочно-разгрузочные работы;
- выставление счета клиенту;
- срок сбора;
- выплата и внесение денежных средств.

Без клиента не будет притока денежных средств, которым нужно было бы управлять. Необходимо убедиться, что бизнес рекламируется эффективно и упрощает для клиента размещение заказа. Можно использовать доступные, актуальные каталоги, дисплеи, прайс-листы, предложения или расценки, чтобы держать клиентов в курсе. Можно обойти почтовую службу. Принимать заказы через Интернет, по телефону или по факсу. Сделайте процесс заказа быстрым, точным и простым.

Неадекватные кредитные процессы могут серьезно повредить здоровью компании. Кредитная политика компании крайне важна. Она не должна приходиться по умолчанию. Это должно быть решение Правления и должны определить такие элементы, как критерии кредитоспособности компании, благодаря рейтинговому агентству, лицо, ответственное за получение этого кредитного рейтинга, стандартные условия оплаты компании, порядок получения разрешения любых исключений и требования к регулярной отчетности. Политика должна быть записана и своевременно обновлять с дополнениями по мере необходимости, касающимися любых изменений кредитоспособности конкретных клиентов, любые предупреждения или заметки о текущем неудовлетворительном опыте.

Кредитные проверки для новых клиентов и обзоры для существующих клиентов важны. Проверка кредитных ссылок, получение кредитных отчетов и поиск рекомендаций потребуют времени и ресурсов.

Начните процесс принятия кредитного решения при первой встрече с новыми потенциальными клиентами или клиентами. При необходимости можно рассмотреть возможность быстрого выполнения небольших заказов с небольшим стартовым лимитом для новых учетных записей. Это может быть разумным уровнем риска и может гарантировать, что новый бизнес не будет потерян. С существующими клиентами или клиентами лучше всего предвидеть запрос на увеличение их кредитного лимита всякий раз, когда возможный. Этого можно добиться, отслеживая текущие кредитные лимиты и платежи клиентов.

Выстраивая политику управления денежными потоками руководство должно придерживаться следующих правил:

1 Проверять финансовое положение всех новых клиентов перед выполнением первого заказа.

2 Проверять периодически финансовое положение существующих клиентов.

3 Проводить полную перепроверку финансового положения существующих клиентов, чьи покупки недавно показали существенный рост.

4 Не использовать телефон при проверке торговых рекомендаций. Поставщики часто сообщают по телефону то, что они не поставили бы в письменной форме.

5 Использовать разнообразные источники информации перед увеличением / открытием кредита для клиентов.

6 Понимаете ли вы, как вы оцениваете кредитные риски и как вы устанавливаете обычные лимиты - как с точки зрения общей задолженности по счету каждого клиента, так и с точки зрения срока платежа?

7 Четко излагаете условия кредитования. В переговорах по продаже должно быть заранее обговорено об условиях оплаты. В «Форме заявки на учетную запись» включите абзац, чтобы покупатель подписал,

соглашаясь соблюдать указанные вами условия оплаты и продажи. В "приветственном письме" переформулируйте положения и условия. В «Подтверждении заказа» снова подчеркните условия оплаты и условия продажи. В «Счетах и выписках» жирным шрифтом указывайте условия оплаты на лицевой стороне. По счетам также покажите срок, например «Условия оплаты: X дней с даты выставления счета - платеж будет доставлен нам до (дата)».

Чтобы сэкономить время и ресурсы, определите несколько учетных записей, которые покупают большую часть ваших продаж; то есть, перечислите счета в порядке убывания стоимости и дайте верхним 80% полную проверку и проверку кредитоспособности, а также проводите только краткие проверки более мелких. Просмотрите проверку конкретных небольших учетных записей, если мониторинг начнется, то можно будет выявить некачественную оплату. Можно заключить договор с кредитным агентством. Кредитные агентства должны предоставить вам полную информацию о клиенте, финансовые результаты, опыт оплаты других поставщиков, судебные решения, зарегистрированное кредитование и рекомендуемый кредитный рейтинг. Справочное агентство также предоставит рейтинг / балл т.е. 80/100 будет означать безопасный риск, 60/100 не так уж и безопасен, 20/100, вероятно, будет означать, что компания либо вряд ли выживет, либо может быть новым стартапом с небольшим капиталом (или и тем, и другим). Если ваш клиент является индивидуальным предпринимателем или партнерством, вы все равно можете получать информацию так же, как и с компанией с ограниченной ответственностью.

В управлении денежными потоками необходимо уделять внимание правильности открытию счетов. Это лучший шанс правильно организовать выплаты.

Компания должна ожидать, что клиент запросит кредит и клиент должен ожидать, что его выпишут.

Нужно придерживаться следующих действий:

- 1 Форма заявки на получение кредита - укажите правильное имя, платежный адрес, лицо для платежей, телефон, электронную почту и номера факсов и согласие с условиями.
- 2 Получать кредитные ссылки или нет, в соответствии с политикой. Определите максимальную сумму кредита.
- 3 Присвойте номер учетной записи и настройте правильные данные учетной записи.
- 4 Отправьте "приветственное письмо", чтобы связаться с платежным агентом, указав, как и где должен быть произведен платеж.

Теперь можно продать товары клиенту в кредит.

Отсрочка оплаты счетов для управления денежными средствами - это почти общепринятая практика.

Правильное выполнение заказов клиентов очень важно. Срок конвертации денежных средств увеличиться в значительной степени, если бизнес не может выполнить поставку в соответствии со спецификацией или в согласованные сроки. Для любого бизнеса, который продает продукты, а не услуги, это происходит, когда бизнес не может контролировать свои запасы или производственный процесс. Для бизнеса, связанного с услугами, это происходит, когда бизнес не может предоставить квалифицированных специалистов, ресурсы для предоставления запрошенных услуг.

Необходимо составить счет-фактуру кратко и ясно. Счет-фактура должна быть предоставлена в течение 24 часов после оплачиваемого события. Помните, что вам не заплатят, пока ваш счет не поступит в процесс оплаты покупателем.

Счет-фактура должна включать следующую информацию:

- имя и адрес клиента;
- описание товаров или услуг, проданных покупателю;
- срок поставки;
- условия и срок оплаты;

- дата составления счета;
- цена и общая сумма к оплате;
- кому подлежит оплате;
- номер заказа клиента или авторизация платежа.

Отправьте счет указанному лицу. Используйте сообщения первого класса, чтобы опередить сроки оплаты клиентов. Если есть способы обойти почтовую систему, например Интернет, использовать их. Для очень больших сумм пользуйтесь курьером. Убедись, прежде всего, чтобы счет был точным.

Счета на особых условиях должны быть сгруппированы в бухгалтерской книге для постоянного сбора информации. Любой невыполнение обязательств после согласования особых условий должно приводить к «только денежным условиям».

Клиентам обычно дается 20 или 30 дней с даты выставления счета на оплату. При необходимости можно указать более короткий период. Некоторые компании указывают период четырнадцать дней всем своим клиентам. Руководство, принимая такое решение, должно оценить выгоду для своего денежного потока по сравнению с возможными затратами на отпугивание некоторых потенциальных клиентов.

Нет необходимости, испытывать чувство вины из-за взыскания долга. Вам должны деньги за предоставленные товары или услуги. Начните процесс сбора, как только будет совершена продажа. Должники часто откладывают выплаты малому бизнесу дольше, чем в большой компании. Никогда не забывайте, что репутация, выживание и успех бизнеса может зависеть от того, насколько хорошо компания умеет собирать просроченные счета.

Не стоит ждать более 60 дней после истечения срока платежа.

Как вариант, можно обратиться к третьему лицу – коллекторскому агентству.

Анализ просроченной дебиторской задолженности - перечисление просроченной и просроченной дебиторской задолженности является важным

рабочим инструментом для взыскания долгов. Это также лучший контрольный документ для высшего руководства. Перечислите счета в порядке их размера и срока погашения - первый рейтинг по величине долга, первый и второй рейтинг самая ранняя дата сначала. Если в течение месяца у вас много клиентов, покупающих в кредит, у каждого из них разные сроки, отслеживать может быть сложно. Однако существует ряд программ, которые могут значительно упростить эту задачу. Используйте личные визиты - есть четыре основных способа связаться с вашим клиентом - письма, электронная почта, телефонные звонки, и личные посещения - письма, как правило, наименее эффективный метод, электронные письма и телефонные звонки получают больше очков, а личные визиты наиболее эффективны. Если у вас возникли проблемы с оплатой, поговорите с человеком, который ответственность за покупку ваших товаров или услуг. Лучшее средство для вас – предупредить о задержке ваших товаров в будущем, если оплата не произведена. Начните с серьезного письма. Если вы используете письмо, заплатите адвокату, который напишет его за вас. Если хочешь получить результат, получи серьезно с самого начала.

Изучите платежный цикл должника - при работе с крупными компаниями узнайте последний день для получения счет-фактура утвержден и включен в прогон платежей. Позвоните за пару дней до этой даты, чтобы убедиться, что у них есть от вас вся необходимая документация. Выплата и зачисление средств - последний шаг в процессе конвертации наличных. Это включает в себя рассмотрение того, когда и как вам платят и сколько времени нужно, чтобы увидеть приток денежных средств на свой банковский счет. Учитывайте позицию клиента. Он или она отложит платеж на максимально долгий срок, чтобы улучшить свои денежные средства. цикл потока. Вы должны настаивать на своевременной оплате. Подумайте о способах поощрения оплаты вашего счета вовремя. Помните, что использование почтовой службы для получения чеков ваших клиентов может добавить от одного до трех дней (возможно, больше) до периода конвертации

денежных средств. Найдите способы обойти почтовую службу, например, используя курьеры или электронные средства для оплаты напрямую на банковский счет вашей компании. Это ускорит и улучшит приток денежных средств.

1.5 Бюджет денежных средств

Бюджет движения денежных средств прогнозирует приток и отток денежных средств бизнеса за определенный период времени. Типичный бюджет денежных потоков предсказывает приток и отток денежных средств на ежемесячной, еженедельной или ежедневной основе. Бюджет денежных потоков может помочь спрогнозировать дефицит денежных средств бизнеса - периоды, когда отток денежных средств превышает приток денежных средств в сочетании денежными резервами. Это позволит принять меры к тому, чтобы пробелы были закрыты или, по крайней мере, сужены, чтобы избежать дорогостоящих неконтролируемых овердрафтов. Эти шаги могут включать снижение инвестиций в дебиторскую задолженность или товарно-материальные запасы, увеличение или уменьшение поступлений или поиск внешние источники денежных средств, такие как краткосрочная ссуда, для заполнения пробелов в денежных потоках. Если подать заявку на ссуду, нужно будет создать бюджет движения денежных средств, который распространяется на несколько лет в будущее, как часть процесса подачи заявки. Но для нужд бизнеса шестимесячный бюджет денежного потока - это наверное примерно правильно. Он предсказывает будущие события достаточно рано, чтобы можно было предпринять некоторые корректирующие действия, и, тем не менее, может свести к минимуму количество неопределенностей, связанных с подготовкой бюджета этой деятельности на финансовое положение предприятия и сумму его денежных средств и денежные эквиваленты. Эта информация также может

использоваться для оценки взаимосвязей между этими действиями. Одна транзакция может включать денежные потоки, которые

Подготовка бюджета движения денежных средств включает:

- подготовка прогноза продаж;
- прогноз ожидаемого притока денежных средств;
- прогнозирование ожидаемого оттока денежных средств;
- составление прогнозов чистой прибыли;
- выявление излишков и возможность разместить краткосрочные деньги на депозите для получения процентов;
- выявление дефицита и необходимости ускорения движения денежных средств или заимствования краткосрочных денег;
- выявление долгосрочных профицитов для финансирования расширения и развития;
- определение долгосрочных потребностей в средствах банков или акционеров.

Прогнозирование продаж является ключом к прогнозированию денежных поступлений. Любой прогноз будет включать некоторую неопределенность и будет зависеть от многих переменных: экономики, конкурентного влияния, спроса и т. д. Он также будет включать другие источники дохода, такие как инвестиционный доход, но продажи являются основным источником. Если бизнес принимает только продажи за наличный расчет, то ваши прогнозируемые денежные поступления будут равны сумме продаж, прогнозируемой в прогнозе продаж. Проектирование денежных поступлений немного сложнее, если бизнес предоставляет кредит своим клиентам. В этом случае необходимо учитывать период взыскания дебиторской задолженности.

Средний период сбора - это время, необходимое для того, чтобы превратить средние продажи в наличные. Более длительный средний период погашения означает более высокие инвестиции в дебиторскую

задолженность и меньшее количество доступных денежных средств для покрытия оттока денежных средств, например, на покупки и расходы. Уменьшение среднего периода сбора уменьшит и вложения в дебиторскую задолженность и улучшение вашего денежного потока.

Отношение дебиторской задолженности к продажам отражает вложения в дебиторскую задолженность по отношению к ежемесячным продажам. Отслеживание этой цифры определить недавние изменения в дебиторской задолженности.

Соотношение дебиторской задолженности к продажам рассчитывается путем деления остатка дебиторской задолженности на конец любого заданного периода по общим продажам за месяц.

График старения дебиторской задолженности (анализ старых дебиторов) - это список клиентов, составляющих общий остаток дебиторской задолженности, обычно составляемый в конце каждого месяца. Анализ х счетов графика устаревания дебиторской задолженности может помочь легко определить причину потенциальных проблем с движением денежных средств.

Типичный график устаревания дебиторской задолженности состоит из шести столбцов:

- в столбце 1 указано имя каждого клиента с остатком дебиторской задолженности;
- в столбце 2 указана общая сумма задолженности от клиентов, перечисленных в столбце 1;
- столбец 3 является «текущим столбцом». В этом столбце указаны суммы, причитающиеся от клиентов за продажи, сделанные в текущем месяце;
- в столбце 4 отображается невыплаченная сумма по продажам в предыдущем месяце;
- в столбце 5 указаны суммы, причитающиеся от продаж, осуществленных за два месяца до этого;

- в столбце 6 указана сумма, причитающаяся от продажи более двух месяцев назад;
- столбцы с 3 по 6 суммируются в столбец 2.

График устаревания можно использовать для выявления клиентов, которые продлевают время платежа. Если основная часть просроченная сумма дебиторской задолженности относится к одному покупателю, тогда можно предпринять шаги, чтобы убедиться, что это счет клиента собирается в кратчайшие сроки. Просроченные суммы, относящиеся к ряду клиентов, могут сигнализировать о том, что бизнесу необходимо ужесточить общую кредитную политику в отношении новых и существующих клиентов. График устаревания также определяет любые недавние изменения в учетных записях, составляющих ваши общие учетные записи дебиторская задолженность. Если состав дебиторской задолженности изменится по сравнению с предыдущим месяцем, необходимо быстро заметить изменение. Является ли изменение результатом изменения продаж, кредитной политики, или это вызвано проблемой с выставлением счетов? Какое влияние это изменение в дебиторской задолженности окажет на следующий месяц? денежные поступления? График устаревания дебиторской задолженности может служить ранним предупреждением и помочь защитить бизнес от проблем с денежным потоком.

Прогнозирование оттока денежных средств для бюджета движения денежных средств включает в себя прогнозирование ваших расходов и затрат на период времени. График устаревания кредиторской задолженности может помочь вам определить отток денежных средств по определенным расходам в ближайшее время - от 30 до 60 дней. Это даст вам хорошую оценку оттока денежных средств, необходимых для оплаты своевременность кредиторской задолженности. Отток денежных средств для каждого бизнеса можно классифицировать по одному из четырех возможных категории:

- стоимость проданных товаров;
- операционные расходы;

- крупные закупки;
- выплаты по долгам.

Классифицируя свои бизнес-расходы, вы сможете легко идентифицировать все исходящие потоки.

График сроков погашения кредиторской задолженности может помочь определить, насколько хорошо оплачиваются (или не оплачиваются) счета-фактуры. Хотя задержка платежа до срока оплаты счета - это хорошее управление денежным потоком, будьте осторожны, чтобы слишком сильно полагаться на свой торговый кредит и укрепляйте свои отношения с поставщиками. Несвоевременная оплата счетов может указывать на то, что вы не управляете своим денежным потоком так, как должен вести успешный бизнес.

Например, можно предпочесть перечисление непогашенных сумм с 15-дневным интервалом, а не с 30-дневным интервалом.

График устаревания кредиторской задолженности - полезный инструмент для анализа состава вашей кредиторской задолженности.

Объединение прогнозов - прогнозируемый приток и отток денежных средств - дает вам чистую прибыль. Заполненный бюджет движения денежных средств включает в себя следующую информацию на ежемесячной, еженедельной или даже ежедневной основе:

Остаток денежных средств на начало периода

1 плюс Прогнозируемый приток денежных средств

- продажа за наличные
- задолженность на счетах
- инвестиционный интерес

2 минус Прогнозируемый отток денежных средств

- операционные расходы
- покупки
- капиталовложение
- выплата долга

З равняется чистой прибыли денежного потока (остаток денежных средств на конец периода).

Приведенный выше бюджет денежного потока является всего лишь руководством, вам, очевидно, нужно будет включить немного больше деталей. Тем не менее основной бюджет движения денежных средств всегда остается неизменным. Остаток денежных средств на конец периода для первого периода становится остатком денежных средств на начало второго периода. Второй конечное сальдо периода определяется путем объединения начального сальдо с ожидаемым вторым периодом. денежные поступления и отток денежных средств. Конечное сальдо второго периода становится третьим месяцем начальный остаток денежных средств и так далее до завершения последнего периода бюджета движения денежных средств.

Положительный результат о движении денежных средств указывает на то, что у бизнеса есть излишки денежных средств в конце периода. Отрицательный чистый доход указывает на то, что у бизнеса есть денежный поток. Если разрыв денежного потока прогнозируется достаточно рано, вы можете принять меры по управлению денежным потоком, чтобы гарантировать, что ваш дефицит денежных средств ликвидирован или, по крайней мере, сокращен, чтобы защитить бизнес в будущем. Эти шаги может включать:

- увеличение продаж;
- увеличение прибыли, то есть максимальное увеличение разницы между затратами и ценами за счет сокращения затрат и / или увеличения цена продажи. Однако следует проявлять осторожность, чтобы не поступиться качеством и не потерять клиентов из-за ваши цены сейчас завышены;
- предотвратить утечку из цикла. Необходимо эффективно контролировать запасы, чтобы избежать краж, порчи и т.д .;
- увеличение ожидаемого поступления денежных средств от взыскания дебиторской задолженности;

- уменьшение ожидаемого оттока денежных средств за счет сокращения закупок запасов или сокращения некоторых операционных расходов;
- откладывание крупной покупки;
- пролонгация срока погашения долга;
- поиск внешних источников денежных средств, например краткосрочной ссуды.

1.6 Избыток и недостаток денежного потока

Поскольку бизнес может создавать излишек, то можно:

Во-первых, можно использовать излишки, поместив излишки на краткосрочный депозит, либо на ночь, либо на срочный вклад в банке или в собственный денежный фонд, чтобы получать проценты до тех пор, пока деньги не будут на другое использованы.

Во-вторых, можно использовать деньги для финансирования капитальных вложений в развитие и расширение в соответствии с долгосрочным корпоративным планом.

В-третьих, если средства действительно превышают текущие и будущие потребности, можно выплатить деньги заинтересованным сторонам.

Наконец, можно авансировать платежи кредиторам и тем самым улучшить свои кредитные данные для будущего. Точно так же можно погасить долг, чтобы улучшить коэффициент заемного капитала баланса и сделать более управляемый платежный профиль для будущих выплат основной суммы долга и процентов.

Если есть потребность в дополнительных средствах, либо для покрытия краткосрочной нехватки, либо для долгосрочного развития, есть несколько источников новых средств, которые можно рассмотреть. Они кратко описаны ниже.

Во-первых, возможность овердрафта в банке взаимоотношений. Следует договориться с банком, чтобы согласовать приемлемые пределы для объекта и согласовать конкурентоспособные процентные ставки.

Во-вторых, создать в банке механизм краткосрочного заимствования, при котором можно в кратчайшие сроки получить конкретная сумма, подлежащая погашению в указанное количество дней. Лимиты на кредит, сроки погашения и процентные ставки будут согласованы с банком. Процент по краткосрочной кредитной линии может быть более выгодным, чем по овердрафту.

В-третьих, как естественное продолжение двух вышеупомянутых источников, можно открыть в банке возобновляемую кредитную линию. Это также позволит производить внеплановые выплаты, когда есть избыток денежных средств: экономия на причитающихся процентах может перевесить проценты, которые могли быть получены от отдельное вложение.

В-четвертых, для более долгосрочных нужд можно привлекать срочное финансирование в банке или других учреждениях. Процентная ставка может быть фиксированной или переменной.

Помимо этого, можно привлечь дополнительный капитал путем частного размещения акций или публичного предложения. Это важный источник средств и может иметь важное значение, если соотношение заемных и собственных средств будет поддерживаться на приемлемом уровне. Это требует учета времени, усилий и затрат, необходимых для настройки.

Наконец, отличным, а иногда и упускаемым из виду источником финансирования является факторинг.

Возможное решение краткосрочных проблем с денежным потоком - факторинг. Факторинг предполагает «продажу» дебиторской задолженности факторинговой компании со скидкой. То есть получение наличных немедленно для продаж, причем факторинговая компания берет на себя долю. Все контракты факторинга имеют следующие общие элементы:

- Ставка аванса. Ставка аванса - это процент от дебиторской задолженности, которую платят компании. Некоторые компании авансируют вам 100% авансом. Другие будут продвигаться, скажем, 70 процентов, а затем выплачивается остаток, как только будет получена дебиторская задолженность. Типичный диапазон составляет от 60 до 90 процентов дебиторской задолженности.

- Ставка дисконтирования - ставка дисконтирования - это комиссия, взимаемая факторинговой компанией за финансирование. Типичный диапазон составляет от 1 до 7 процентов дебиторской задолженности, в зависимости от дебиторской задолженности.

- Обращение против регресса - это соглашения об отказе регресса. , Факторинговая компания несет бремя взыскание дебиторской задолженности. В регрессном соглашении владелец малого бизнеса несет бремя безнадежные долги (другими словами, если они не подлежат взысканию, они будут возвращены). Очевидно, что для владельцев малого бизнеса, предпочтительным является соглашение о невозвращении права регресса, хотя ставки, которые вы получите, не будут такими, как хорошо, как с регрессным соглашением. Условия будут отличаться от одной факторинговой компании к другой. Тем не менее, предлагаемые условия и ставки будут зависеть от кредитоспособности (или кредитоспособности). Маленький предприятия с более высокими объемами продаж или с более сильными дебиторами по счетам получают более высокие ставки, чем с небольшими объемами продаж или более сомнительными дебиторами. К сожалению, чем меньше бизнес, как правило, тем хуже условия. Прежде чем совершить факторинг, сначала можно обратиться в свой банк для получения ссуды, используя дебиторскую задолженность в качестве обеспечения. Банковские сборы обычно намного ниже, чем сборы факторинга, и обязательно стоит воспользоваться этим вариантом, если он доступны вам.

2 Объект и методы исследования

В качестве объекта исследования выбрано Общество с ограниченной ответственностью «СВЯЗЬСТРОЙМОНТАЖ», которое является коммерческой организацией и действует на основании Устава 2002 года.

Цель ООО "СВЯЗЬСТРОЙМОНТАЖ" является получение прибыли, для этого оно может осуществлять любые виды деятельности, за исключением запрещенных законодательными актами РФ.

Адрес: Тюменская обл., Ханты-Мансийский авт. округ, г Сургут, ул. Югорская, д 38/1..

Основной вид деятельности (по коду ОКВЭД ред.2): 41.20 - Строительство жилых и нежилых зданий.

Дополнительные виды деятельности по ОКВЭД:

| | |
|----------|---|
| 25.11 | Производство строительных металлических конструкций, изделий и их частей |
| 25.12 | Производство металлических дверей и окон |
| 25.61 | Обработка металлов и нанесение покрытий на металлы |
| 25.62 | Обработка металлических изделий механическая |
| 25.99.29 | Производство прочих изделий из недрагоценных металлов, не включенных в другие группировки |
| 41.2 | Строительство жилых и нежилых зданий |
| 43.11 | Разборка и снос зданий |
| 43.12 | Подготовка строительной площадки |
| 43.12.3 | Производство земляных работ |
| 43.2 | Производство электромонтажных, санитарно-технических и прочих строительного-монтажных работ |
| 43.21 | Производство электромонтажных работ |
| 43.3 | Работы строительные отделочные |
| 43.99 | Работы строительные специализированные прочие, не включенные |

| | |
|---------|---|
| | в другие группировки |
| 43.99.4 | Работы бетонные и железобетонные |
| 43.99.5 | Работы по монтажу стальных строительных конструкций |
| 43.99.6 | Работы каменные и кирпичные |
| 43.99.7 | Работы по сборке и монтажу сборных конструкций |
| 46.71 | Торговля оптовая твердым, жидким и газообразным топливом и подобными продуктами |
| 49.4 | Деятельность автомобильного грузового транспорта и услуги по перевозкам |

Для анализа деятельности ООО «СВЯЗЬСТРОЙМОНТАЖ» в выпускной квалификационной работе применялись различные методы исследования.

Исследования проводятся с целью:

- определите потенциальных и новых клиентов;
- понять существующих клиентов;
- ставьте прагматичные цели;
- разрабатывать продуктивные рыночные стратегии;
- решать бизнес-задачи;
- составьте план расширения бизнеса;
- определите новые возможности для бизнеса.

Методы исследования - это особые процедуры сбора и анализа данных. Определение исследовательских методов является неотъемлемой частью выпускной квалификационной работы. Типы методов исследования можно разделить на несколько категорий в зависимости от характера и цели исследования и других атрибутов.

Типы методов исследования по характеру исследования можно разделить на две группы: описательные и аналитические. Описательные исследования обычно включают опросы и исследования, направленные на установление фактов. Другими словами, описательные исследования в

основном имеют дело с «описанием текущего положения дел» [4], а в описательных исследованиях нет контроля над переменными. Аналитическое исследование, с другой стороны, принципиально отличается тем, что «исследователь должен использовать уже имеющиеся факты или информацию и анализировать их для критической оценки материала» [5].

По дизайну исследования типы методов исследования можно разделить на две группы - исследовательские и заключительные. Исследовательские исследования направлены только на изучение области исследования и не пытаются дать окончательные и убедительные ответы на вопросы исследования. Заключительные исследования, напротив, стремятся дать окончательные и убедительные ответы на вопросы исследования.

2 Расчеты и аналитика

2.1 Расчет основных экономических показателей деятельности предприятия

Основные экономические показатели деятельности ООО «СВЯЗЬСТРОЙМОНТАЖ» за 2017-2019 гг. представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Основные технико-экономические показатели деятельности ООО «СВЯЗЬСТРОЙМОНТАЖ» за 2017-2019 гг.

| Показатели | 2017 | 2018 | 2019 | Относительное отклонение, % | | |
|---|---------|---------|---------|-----------------------------|-------------|------------------|
| | | | | 2018 / 2017 | 2019 / 2018 | 2019г. / 2017 г. |
| Выручка от реализации, тыс. р. | 594754 | 343791 | 403780 | 57,8 | 117,4 | 67,89 |
| Среднесписочная численность работающих, чел | 215 | 148 | 100 | 68,8 | 67,6 | 46,51 |
| Фонд оплаты труда, тыс.р. | 58142 | 37901 | 46444 | 65,2 | 122,5 | 79,88 |
| Среднемесячный уровень оплаты труда, тыс. р. | 22,5 | 21,3 | 38,7 | 94,7 | 181,4 | 172,00 |
| Производительность труда 1 работающего, р. | 2766,3 | 2322,9 | 4037,8 | 84 | 173,8 | 145,96 |
| Среднегодовая стоимость ОПФ, тыс. р. | 487 | 281 | 143 | 57,7 | 50,9 | 29,36 |
| Себестоимость продукции, тыс. р. | 484517 | 315842 | 387032 | 65,2 | 122,5 | 79,88 |
| Фондоотдача, руб./руб. | 1221,26 | 1223,46 | 2823,64 | 100,2 | 230,8 | 231,21 |
| Затраты на 1 руб. реализованной продукции, р. | 0,81 | 0,92 | 0,96 | 112,8 | 104,3 | 118,52 |
| Чистая прибыль, тыс. р. | 101207 | 20781 | 10356 | 20,5 | 49,8 | 10,23 |
| Капитал предприятия, тыс. р. | 368566 | 401746 | 406730 | 109 | 101,2 | 110,35 |
| Рентабельность продаж, % | 18,53 | 8,13 | 4,15 | - | - | - |
| Рентабельность продукции, % | 22,75 | 8,85 | 4,33 | - | - | - |

| | | | | | | |
|-------------------------------------|-------|------|------|---|---|---|
| Рентабельность активов, % | 27,46 | 5,17 | 2,55 | - | - | - |
| Рентабельность оборотных активов, % | 27,53 | 5,18 | 2,55 | - | - | - |
| Рентабельность капитала, % | 27,46 | 5,17 | 2,55 | - | - | - |

Как видно из данной таблицы, за рассматриваемый период ООО «СВЯЗЬСТРОЙМОНТАЖ» развивалось не динамично. Например, 2017 г. можно отметить снижение показателя выручки от реализации на 42%, но уже в 2018 г. виден рост показателя выручки на 17%.

Уровень значения рентабельности продаж по результатам анализа сократился с 18,53% до 4,15%.

Рентабельность продукции сократилась с 22,75 до 4,33%.

Чтобы получить более целостную картину финансового положения на предприятии, желательно оценить его финансовое состояние.

Оценка данных сравнительного аналитического баланса представлена в таблице 2.

Таблица 2. – Анализ баланса ООО «СВЯЗЬСТРОЙМОНТАЖ», тыс. руб.

| Показатели | 2017 | 2018 | 2019 | Абсолютное отклонение | | Относительное отклонение, % | |
|--------------------------------|--------|--------|--------|-----------------------|-------------|-----------------------------|-------------|
| | | | | 2018 / 2017 | 2019 / 2018 | 2018 / 2017 | 2019 / 2018 |
| АКТИВ | | | | | | | |
| внеоборотные активы | | | | | | | |
| Основные средства | 487 | 281 | 143 | -206 | -138 | 57,7 | 50,9 |
| Отложенные налоговые активы | 502 | 441 | 232 | -61 | -209 | 87,8 | 52,6 |
| Итого по разделу I | 989 | 722 | 375 | -267 | -347 | 73,0 | 51,9 |
| Оборотные активы | | | | | | | |
| Запасы | 291664 | 385705 | 333570 | 94041 | -52135 | 132,2 | 86,5 |
| Налог на добавленную стоимость | 0 | 2377 | 0 | 2377 | -2377 | x | 0,0 |
| Дебиторская задолженность | 71418 | 9056 | 72556 | -62362 | 63500 | 12,7 | 801,2 |
| Денежные средства | 3240 | 1291 | 215 | -1949 | -1076 | 39,8 | 16,7 |
| Прочие оборотные активы | 1255 | 2595 | 14 | 1340 | -2581 | 206,8 | 0,5 |

| | | | | | | | |
|--|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|
| Итого по разделу II | 367577 | 401024 | 406355 | 33447 | 5331 | 109,10 | 101,33 |
| БАЛАНС | 368566 | 401746 | 406730 | 33180 | 4984 | 109,00 | 101,24 |
| ПАССИВ | | | | | | | |
| Капитал и резервы | | | | | | | |
| Уставный капитал | 10 | 10 | 10 | 0 | 0 | 100,0 | 100,0 |
| Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток) | 136048 | 156829 | 167185 | 20781 | 10356 | 115,3 | 106,6 |
| Итого по разделу III | 136058 | 156839 | 167195 | 20781 | 10356 | 115,3 | 106,6 |
| Долгосрочные обязательства | | | | | | | |
| Итого по разделу IV | 0 | 71810 | 131580 | 71810 | 59770 | - | - |
| Краткосрочные обязательства | | | | | | | |
| Кредиторская задолженность | 229997 | 170890 | 106797 | -59107 | -64093 | 74,3 | 62,5 |
| Оценочные обязательства | 2511 | 2207 | 1158 | -304 | -1049 | 87,9 | 52,5 |
| Итого по разделу V | 232508 | 173097 | 107955 | -59411 | -65142 | 74,4 | 62,4 |
| БАЛАНС | 368566 | 401746 | 406730 | 3310 | 4984 | 109,0 | 101,2 |

Анализ активов ООО «СВЯЗЬСТРОЙМОНТАЖ», за 2017-2019 гг. показал, что стоимость основных фондов снизилась на 344 тыс. руб. и составила 143 тыс. руб.

Имущество как видно из таблицы организации ежегодно увеличивается. Данное увеличение говорит о росте дебиторской задолженности, что является достаточно негативным моментом в деятельности организации. В свою очередь, можно отметить увеличение количества источников формирования собственности предприятия. Наибольший рост наблюдается в показателе нераспределенной прибыли.

Анализ ликвидности баланса ООО «СВЯЗЬСТРОЙМОНТАЖ» представлен в таблице 3.

Таблица 3 – Анализ ликвидности баланса ООО «СВЯЗЬСТРОЙМОНТАЖ» за 2017-2019года, тыс. руб.

| Группа | Расшифровка | 2017 | 2018 | 2019 |
|--------|--|--------|--------|--------|
| A1 | Наиболее ликвидные активы (денежные средства и краткосрочные фин.вложения) | 3240 | 1291 | 215 |
| A2 | Быстрореализуемые активы (Дт задолженность и прочие оборотные активы) | 71418 | 9056 | 72556 |
| A3 | Медленно реализуемые активы | 292919 | 390677 | 333584 |
| A4 | Труднореализуемые активы | 989 | 722 | 375 |
| П1 | Наиболее срочные обязательства | 229997 | 170890 | 106797 |
| П2 | Краткосрочные пассивы (краткосрочные кредиты и займы) | 0 | 0 | 0 |
| П3 | Долгосрочные пассивы (долгосрочные кредиты и займы) | 0 | 71810 | 131580 |
| П4 | Постоянные пассивы (собственные средства предприятия) | 138569 | 159046 | 168353 |

Как видно из таблицы, у компании нет краткосрочных обязательств. Постоянные обязательства с каждым годом увеличиваются, а наиболее срочные обязательства уменьшаются. Данные тенденции благоприятны с точки зрения финансовой устойчивости предприятия, тогда необходимо оценить выполнение условий по ликвидности активов и пассивов ООО «СВЯЗЬСТРОЙМОНТАЖ» (таблица 4).

Также для определения ликвидности предприятия рассчитываются показатели ликвидности. Их расчет представлен в таблице 4.

Таблица 4 – Показатели ликвидности ООО «СВЯЗЬСТРОЙМОНТАЖ» за 2017 – 2019 годы

| Показатели ликвидности | 2017 | 2018 | 2019 | Норматив |
|------------------------------------|------|------|-------|----------|
| Коэффициент абсолютной ликвидности | 0,01 | 0,01 | 0,002 | 0,1-0,3 |
| Коэффициент быстрой ликвидности | 0,33 | 0,09 | 0,68 | 0,7 - 1 |
| Коэффициент текущей ликвидности | 1,58 | 2,32 | 3,76 | >2 |

Как видно из данной таблицы, значение коэффициента абсолютной ликвидности на конец 2019г. составил всего 0,002, снизившись с 0,01 до 0,002. То есть можно наблюдать снижение абсолютной ликвидности организации, характеризующее снижение состояния организации по выполнению текущих обязательств за счет денежных средств по итогам 2019 года. В таблице 5 приведены показатели ООО «СВЯЗЬСТРОЙМОНТАЖ» финансовой устойчивости предприятия.

Таблица 5 – Показатели финансовой устойчивости ООО «СВЯЗЬСТРОЙМОНТАЖ»

| Коэффициенты | 2017 | 2018 | 2019 | Норматив |
|---|------|------|------|----------|
| Коэффициент автономии (независимости) | 0,37 | 0,39 | 0,41 | > 0,5 |
| Коэффициент соотношения заемных и собственных средств | 1,71 | 1,56 | 1,43 | ≤0,5 |
| Коэффициент обеспеченности оборотных средств собственными оборотными средствами | 2,70 | 2,56 | 2,43 | > 0,1 |
| Коэффициент концентрации заемного капитала | 0,63 | 0,61 | 0,59 | 0,5 |

В 2019 г. значение коэффициента собственного капитала составляло 0,411, тогда как в 2017 г. - 0,37, т.е. увеличилась доля собственников предприятия в общей сумме средств, авансированных на его деятельность. Таким образом, компания стала более стабильной в финансовом отношении и менее зависимой от внешних кредиторов. Далее определим финансовый потенциал ООО «СВЯЗЬСТРОЙМОНТАЖ»:

Таблица 6 – Оценка уровня финансовых показателей ООО «СВЯЗЬСТРОЙМОНТАЖ»

| Показатель | Высокий уровень (А) | Средний уровень (В) | Низкий уровень (С) | Значение показателя | Оценка уровня |
|---|---------------------|---------------------|--------------------|---------------------|---------------|
| Коэффициент финансовой независимости | > 0.5 | 0,3-0,5 | < 0.3 | 0,41 | В |
| Коэффициент текущей ликвидности | > 2.0 | 1,0-2,0 | < 1,0 | 3,76 | В |
| Коэффициент срочной ликвидности | > 0.8 | 0,4-0,8 | < 0,4 | 0,68 | В |
| Коэффициент абсолютной ликвидности | > 0,2 | 0,1-0,2 | < 0,1 | 0,002 | С |
| Рентабельность всех активов | > 0,1 | 0,05-0,1 | < 0,05 | 0,03 | С |
| Рентабельность собственного капитала | > 0,15 | 0,1-0,15 | < 0,1 | 0,06 | С |
| Эффективность использования активов для производства | > 1,6 | 1,0-1,6 | < 1,0 | 1 | С |
| Доля заемных средств в общей сумме источников | < 0,5 | 0,7-0,5 | > 0,7 | 0,59 | В |
| Доля свободных от обязательств активов, находящихся в мобильной форме | > 0,26 | 0,1-0,26 | < 0,1 | 0,41 | А |
| Доля накопленного капитала | > 0,1 | 0,05-0,1 | < 0,05 | 0,41 | А |

ООО «СВЯЗЬСТРОЙМОНТАЖ» имеет низкие рейтинги практически по всем компонентам ФПО, поэтому ему может быть присвоен низкий уровень ФПО. Следовательно, ООО «СВЯЗЬСТРОЙМОНТАЖ» не является финансово устойчивой организацией.

3.2 Анализ динамики, состава и структуры денежных потоков предприятия

Для начала проведем анализ состава, структуры и динамики денежных потоков ООО «СВЯЗЬСТРОЙМОНТАЖ» за 2017-2019 гг., который представлены в таблице 7.

Таблица 7 – Состав, структура и динамика притока денежных средств
 ООО «СВЯЗЬСТРОЙМОНТАЖ» за 2017-2019 гг.

| Показатель денежных потоков | Сумма | | | | Тем п рост а, % | Структура, % | | | |
|--|--------|--------|--------|--------------------------|--------------------------|--------------|-------|-------|--------------------------|
| | 2017 | 2018 | 2019 | Изме- нение, (+/-) | | 2014 | 2015 | 2016 | Изме- нение, (+/-) |
| Средства, полученные от покупателей | 593723 | 409577 | 337819 | -55904 | 56,9 | 84,72 | 82,89 | 74,15 | -10,57 |
| Прочие поступления по текущей деятельности | 107047 | 12733 | 6933 | -00114 | 6,5 | 15,28 | 2,58 | 1,52 | -13,76 |
| Поступления заемных средств | 0 | 71808 | 110813 | 110813 | х | 0 | 14,53 | 24,32 | 24,32 |
| Всего поступило денежных средств (положительн ый денежный поток) | 700770 | 494118 | 455565 | -45205 | 65,0 | 100 | 100 | 100 | х |

Как видно из таблицы, наибольший приток денежных средств в 2019 г. наблюдается за счет средств, полученных от покупателей и заказчиков. Так доля этого показателя в 2019 году составила 74,15%. В свою очередь, анализируя динамику денежных поступлений, можно отметить его снижение в 2019 году на 245 205 тыс. руб. по сравнению с 2017 годом. Данное снижение связано со снижением объемов производства за анализируемый период.

Таблица 8 – Состав, структура и динамика оттока денежных средств ООО «СВЯЗЬСТРОЙМОНТАЖ» за 2017-2019 гг.

| Показатель денежных потоков | Сумма | | | | Темп роста, % | Структура, % | | | |
|--|--------|--------|--------|------------------|---------------|--------------|-------|-------|------------------|
| | 2017 | 2018 | 2019 | изменение, (+/-) | | 2017 | 2018 | 2019 | изменение, (+/-) |
| Оплата товаров, работ, услуг | 498955 | 441357 | 354548 | -144407 | 71,1 | 71,5 | 88,97 | 77,64 | 6,14 |
| Оплата труда и начисления | 37334 | 32318 | 26132 | -11202 | 70,0 | 5,35 | 6,51 | 5,72 | 0,37 |
| Выплата процентов по заемным средствам | 3 | 0 | 0 | -3 | 0,0 | 0,01 | 0 | 0 | -0,01 |
| Погашение налоговых обязательств | 8449 | 4837 | 2406 | -6043 | 28,5 | 1,21 | 0,98 | 0,53 | -0,68 |
| Прочие текущие платежи | 122218 | 17555 | 22502 | -99716 | 18,4 | 17,51 | 3,54 | 4,93 | -12,58 |
| Выплаченные кредиты и займы | 30912 | 0 | 51053 | 20141 | 165,2 | 4,43 | 0 | 11,18 | 6,75 |
| Всего отток денежных средств | 697871 | 496067 | 456641 | -241230 | 65,4 | 100 | 100 | 100 | x |

Как видно из таблицы, наибольший отток денежных средств был в 2019г. на оплату материальных затрат. Доля этого показателя в 2019г. составила 77,64%. В свою очередь, анализируя динамику оттока денежных средств, можно отметить его снижение в 2019г. на 241 230 тыс. руб. по сравнению с 2017 годом. Данное снижение связано со снижением объемов производства за анализируемый период.

В целом можно сделать вывод о неэффективном управлении денежными потоками ООО «СВЯЗЬСТРОЙМОНТАЖ».

Одним из условий финансового благополучия организации является поступление денежных средств. Расчет периода оборота денежных средств на ООО «СВЯЗЬСТРОЙМОНТАЖ» приведен в таблице 9.

Таблица 9 – Изменение длительности оборота денежных средств ООО «СВЯЗЬСТРОЙМОНТАЖ» по месяцам за 2018-2019 г.

| Месяц | 2017 г. | | | 2018 г. | | | 2019 г. | | |
|----------|------------------------------|--------------------------|---|------------------------------|--------------------------|---|------------------------------|--------------------------|---|
| | Остатки денежных средств, р. | Оборот за месяц, тыс. р. | Период оборота, дней (гр. 2 * 30 / гр. 3) | Остатки денежных средств, р. | Оборот за месяц, тыс. р. | Период оборота, дней (гр. 2 * 30 / гр. 3) | Остатки денежных средств, р. | Оборот за месяц, тыс. р. | Период оборота, дней (гр. 2 * 30 / гр. 3) |
| Январь | 4513 | 61545 | 2,20 | 3240 | 42578 | 2,28 | 1291 | 37852 | 1,02 |
| Февраль | 5478 | 60580 | 2,71 | 6875 | 38943 | 5,30 | 1411 | 37732 | 1,12 |
| Март | 6244 | 59814 | 3,13 | 7552 | 38266 | 5,92 | 1214 | 37929 | 0,96 |
| Апрель | 6854 | 59204 | 3,47 | 6752 | 39066 | 5,19 | 1514 | 37629 | 1,21 |
| Май | 4153 | 61905 | 2,01 | 5642 | 40176 | 4,21 | 933 | 38210 | 0,73 |
| Июнь | 5412 | 60646 | 2,68 | 4215 | 41603 | 3,04 | 895 | 38248 | 0,70 |
| Июль | 4896 | 61162 | 2,40 | 3586 | 42232 | 2,55 | 598 | 38545 | 0,47 |
| Август | 4241 | 61817 | 2,06 | 3515 | 42303 | 2,49 | 583 | 38560 | 0,45 |
| Сентябрь | 3258 | 62800 | 1,56 | 2952 | 42866 | 2,07 | 536 | 38607 | 0,42 |
| Октябрь | 4517 | 61541 | 2,20 | 2752 | 43066 | 1,92 | 435 | 38708 | 0,34 |
| Ноябрь | 4025 | 62033 | 1,95 | 1647 | 44171 | 1,12 | 587 | 38556 | 0,46 |
| Декабрь | 3240 | 62818 | 1,55 | 1291 | 44527 | 0,87 | 215 | 38928 | 0,17 |

Как следует из данных таблицы 9, период оборачиваемости наличных денег в течение 2019 года составляет от 1 до 0,17 дня. Другими словами, с момента поступления денег на счета предприятия до момента их списания в среднем прошло не более 2 дней.

Для анализа эффективности обращения денежных средств ООО «СВЯЗЬСТРОЙМОНТАЖ» составим таблицу 10, в которой показаны колебания оборачиваемости денежных средств за отчетный период, период с момента поступления денег на расчетный счет до момента их распоряжения.

Таблица 10 – Анализ эффективности обращения денежных средств ООО «СВЯЗЬСТРОЙМОНТАЖ» в 2017-2019 г.

| Месяц | 2017 г. | | 2018 г. | | 2019 г. | |
|----------|--|---|--|---|--|---|
| | Коэффициент оборачиваемости денежных средств | Коэффициент загрузки денежных средств в обороте | Коэффициент оборачиваемости денежных средств | Коэффициент загрузки денежных средств в обороте | Коэффициент оборачиваемости денежных средств | Коэффициент загрузки денежных средств в обороте |
| Январь | 13,64 | 7,33 | 13,14 | 7,61 | 29,32 | 3,41 |
| Февраль | 11,06 | 9,04 | 5,66 | 17,65 | 26,74 | 3,74 |
| Март | 9,58 | 10,44 | 5,07 | 19,74 | 31,24 | 3,20 |
| Апрель | 8,64 | 11,58 | 5,79 | 17,28 | 24,85 | 4,02 |
| Май | 14,91 | 6,71 | 7,12 | 14,04 | 40,95 | 2,44 |
| Июнь | 11,21 | 8,92 | 9,87 | 10,13 | 42,74 | 2,34 |
| Июль | 12,49 | 8,00 | 11,78 | 8,49 | 64,46 | 1,55 |
| Август | 14,58 | 6,86 | 12,03 | 8,31 | 66,14 | 1,51 |
| Сентябрь | 19,28 | 5,19 | 14,52 | 6,89 | 72,03 | 1,39 |
| Октябрь | 13,62 | 7,34 | 15,65 | 6,39 | 88,98 | 1,12 |
| Ноябрь | 15,41 | 6,49 | 26,82 | 3,73 | 65,68 | 1,52 |
| Декабрь | 19,39 | 5,16 | 34,49 | 2,90 | 181,06 | 0,55 |

Наименее эффективно денежные средства ООО «СВЯЗЬСТРОЙМОНТАЖ» использовались в марте и ноябре, что связано с большими остатками денежных средств и низкими оборотами в течение месяца.

Далее проведем анализ эффективности движения потока денежных средств ООО «СВЯЗЬСТРОЙМОНТАЖ» 2017-2019 гг. средств с применением финансовых коэффициентов.

Анализ показателей качества управления денежными потоками ООО «СВЯЗЬСТРОЙМОНТАЖ» за 2017-2019 гг. представлен в таблице 11.

Таблица 11 – Показатели качества управления денежными потоками
ООО «СВЯЗЬСТРОЙМОНТАЖ»

| Показатель | 2017 | 2018 | 2019 | Отклонение, +/- | |
|--|---------|--------|--------|-----------------|-------------|
| | | | | 2018 / 2017 | 2019 / 2018 |
| Исходные данные | | | | | |
| Приток денежных средств по текущей деятельности, тыс. руб. | 700770 | 422310 | 344752 | -278460 | -77558 |
| Отток денежных средств по текущей деятельности, тыс. р. | 666959 | 496067 | 405588 | -170892 | -90479 |
| Чистый денежный поток по текущей деятельности, тыс. р. | 33811 | -73757 | -60836 | -107568 | 12921 |
| Выплаты по кредитам и займам, тыс. р. | 30915 | 0 | 51053 | -30915 | 51053 |
| Отток денежных средств по финансовой деятельности, тыс. р. | 30912 | 0 | 51053 | -30912 | 51053 |
| Изменение остатка материальных оборотных активов, тыс. р. | -886 | 1340 | -2581 | 2226 | -3921 |
| Средняя величина дебиторской задолженности, тыс. р. | 73492,5 | 40237 | 40806 | -33256 | 569 |
| Приток денежных средств, тыс. р. | 700770 | 494118 | 455565 | -206652 | -38553 |
| Отток денежных средств, тыс. р. | 697871 | 496067 | 456641 | -201804 | -39426 |
| Чистая прибыль, тыс. р. | 99909 | 20587 | 10198 | -79322 | -10389 |
| Средняя величина остатка денежных средств, тыс. р. | 1790,5 | 2265,5 | 753 | 475 | -1512,5 |
| Прибыль от продаж, тыс. р. | 110237 | 27949 | 16748 | -82288 | -11201 |
| Расчетные коэффициенты | | | | | |
| Коэффициент текущей платежеспособности за год | 1,051 | 0,851 | 0,85 | -0,2 | -0,001 |
| Коэффициент обеспеченности денежными средствами | 0,966 | 1,644 | 0,668 | 0,678 | -0,976 |
| Интервал самофинансирования | 40,635 | 30,844 | 36,888 | -9,791 | 6,044 |

| | | | | | |
|---|--------|---------|--------|---------|--------|
| Достаточность денежного потока по текущей деятельности для погашения обязательств | 1,094 | x | -1,192 | x | -1,192 |
| Коэффициент достаточности чистого денежного потока | 1,126 | -55,043 | -1,255 | -56,169 | 53,788 |
| Коэффициент эффективности денежных потоков | 0,051 | -0,149 | -0,15 | -0,2 | -0,001 |
| Коэффициент ликвидности денежного потока | 1,004 | 0,996 | 0,998 | -0,008 | 0,002 |
| Коэффициент рентабельности притока денежных средств | 0,143 | 0,042 | 0,022 | -0,101 | -0,02 |
| Коэффициент рентабельности остатка денежных средств | 55,799 | 9,087 | 13,543 | -46,712 | 4,456 |
| Коэффициент рентабельности оттока денежных средств | 0,143 | 0,042 | 0,022 | -0,101 | -0,02 |
| Коэффициент рентабельности денежных затрат по текущей деятельности | 0,165 | 0,056 | 0,041 | -0,109 | -0,015 |

Как видно из данных таблицы, ООО «СВЯЗЬСТРОЙМОНТАЖ» в 2019 году за счет величины притока денежных средств предприятие имело возможность произвести 85% своих необходимых текущих платежей. В 2018 году уровень данного показателя составил 85,1% текущих платежей.

Анализ показывает, что ООО «СВЯЗЬСТРОЙМОНТАЖ» в 2019 году за счет расходования остатка на текущем счете может осуществлять текущую деятельность в течение 0,668 дней. При этом дополнительное привлечение средств за счет краткосрочных финансовых вложений и дебиторской задолженности позволит осуществлять текущую хозяйственную деятельность в течение 36 888 дней. В динамике этот показатель за анализируемый период снижается. Так в 2017г. Этот коэффициент равен 0,966. В 2018 году их было 1644, что на 0,976 больше, чем в 2019 году.

Значения полученных вышеперечисленных показателей свидетельствуют о том, что в результате анализа в целом эффективность текущей деятельности ООО «СВЯЗЬСТРОЙМОНТАЖ» в 2019 году по

сравнению с 2018 годом снизилась на 0,1 п.п. при более полном использовании возможностей реинвестирования денежного потока, чем раньше.

Коэффициент рентабельности денежных затрат по текущей деятельности в отчетном периоде показывает, что на каждый рубль средств, направленных на финансирование текущей хозяйственной деятельности, ООО «СВЯЗЬСТРОЙМОНТАЖ» заработало 0,041 руб. прибыль от продаж. В 2018 году уровень данного показателя составил 0,056 руб.

В целом можно сделать вывод о неэффективном управлении денежными потоками ООО «СВЯЗЬСТРОЙМОНТАЖ»

3 Результаты исследования

Анализ общей деятельности предприятия позволил нам сделать вывод о том, что за выбранный рассматриваемый период ООО «СВЯЗЬСТРОЙМОНТАЖ» развивалось не динамично. Так, в частности, в 2018 году можно наблюдать снижение выручки от продаж на целых 42%. Но уже в 2019 году был отмечен рост выручки на 17%. Превышение показателя темпа роста себестоимости от продаж над показателем темпа роста выручки от продаж привело к тому, что произошло сокращение прибыли от продаж в 2019 году на 40%. Этот факт можно считать негативным явлением в деятельности организации. Впоследствии это привело к падению чистой прибыли в 2 раза, на 50%.

Снижение прибыли как следствие привело к падению показателей рентабельности предприятия, которые за анализируемый период получили отрицательную динамику. Таким образом, показатель уровня рентабельности продаж согласно расчетам сократился с 18,53% до 4,15%. Показатель рентабельность продукции снизился до 4,33%. После приведённого анализа денежного потока нами было установлено, что в результате своей хозяйственной деятельности предприятие сократило объем денежной массы, как в части поступления денежных средств, так и в части их оттока.

Превышение оттока денежных средств над его притоком в 2019 году, как видно из расчетов привело к получению отрицательного значения чистого денежного потока в сумме 1076 тыс. руб., что можно отметить как негативный аспект в деятельности компании. Учитывая эффективность денежных потоков по разным видам деятельности, можно отметить, что наибольший объем денежной массы как раз дает оборот от текущей деятельности ООО «СВЯЗЬСТРОЙМОНТАЖ».

Уровень величины денежного потока от операционной деятельности предприятия в 2019 году составил 344 752 тыс. руб., что стало на 77 558 тыс. руб. меньше, чем в предыдущем. Доля значения данного показателя в общем объеме всех денежных поступлений предприятия в 2019 году составила 75,68%, а в 2018 году - 85,47%.

При сравнении величины денежных потоков от результатов текущей деятельности можно отметить, что произошло превышение притока над оттоком ООО «СВЯЗЬСТРОЙМОНТАЖ» на 60 836 тыс. руб. Этот факт стал можно считать положительным моментом в деятельности организации, поскольку именно текущая деятельность организации должна обеспечивать условия достаточности денежных средств для проведения операций по инвестиционной и финансовой деятельности. В целом по результатам анализа было установлено, что имеющиеся в распоряжении средства организации используются неэффективно.

4.1 Пути совершенствования управления денежными потоками ООО «СВЯЗЬСТРОЙМОНТАЖ»

Для формирования стабильной платежеспособности на предприятии нами разработана политика управления денежными активами, которая заключается в оптимизации их стоимости.

На рисунке 2 представлены элементы политики управления денежными активами.



Рисунок 2 - Элементы политики управления денежными активами

В рамках этих направлений мы разработали ряд мероприятий, направленных на ускорение привлечения средств предприятий:

- 1 Предоставляем скидки постоянным покупателям при условии досрочной оплаты товара.
- 2 Факторинг

ООО «СВЯЗЬСТРОЙМОНТАЖ» имеет широкую сеть клиентов, приобретающих товары компании. Значительную долю составляют клиенты, которые производят платежи по договорам в конце месяца. Поэтому работа ООО «СВЯЗЬСТРОЙМОНТАЖ» с этими клиентами должна строиться на условиях предоставления скидок за досрочную оплату. Скидка за досрочную оплату - это скидка, которую клиенты могут получить на свои покупки, если они заплатят до установленного срока. Этот тип

скидки также называется скидкой при оплате наличными, скидкой за своевременную оплату или скидкой при продаже. Если вы предлагаете кредит своим клиентам, вы, скорее всего, отправите счет-фактуру, в котором указано, когда платежи подлежат оплате, как их платить и многое другое. Поскольку счета дают клиентам время для оплаты своих счетов (например, 30-60 дней), многие компании предлагают скидку за досрочную оплату, чтобы ускорить платежи. Предложение скидки за досрочную оплату побуждает клиентов оплачивать счета раньше, что может предотвратить просроченные платежи или даже несуществующие платежи, когда клиент не платит.

Соответственно, такие договоры должны создаваться следующим образом: «2/10, нетто 30». Это означает, что потенциальный покупатель должен оплатить товар в течение 30 календарных дней согласно дате приобретения продукции (работ, услуг). Но если у покупателя есть возможность оплатить в течение первых 10 дней данного периода, то он сможет получить автоматически скидку 2%. Величина ускорения ставки платежа обычно определяется двумя факторами:

- 1 уровень ставок,
- 2 уровень банковских процентных ставок по кредитам для финансирования оборотного капитала.

Выберем два варианта для ООО «СВЯЗЬСТРОЙМОНТАЖ» для снижения потерь от уровня инфляции при внесении изменении порядка расчетов за предоставленные клиентам услуги в зависимости от установленного срока оплаты. Годовая выручка от продаж составляет 403 780 тыс. руб. Средняя величина сумма дебиторской задолженности 40 806 тыс. руб. 60% всех продаж предприятия производится по предоплате, остальная часть (40%) – предоставляется отсрочка платежа.

Проведем сравнительную оценку оценки двух вариантов краткосрочного финансирования своих клиентов ООО «СВЯЗЬСТРОЙМОНТАЖ»:

1) получение кредита без предоставления скидки. В расчетах принимаем следующие условия:

При расчете будем придерживаться следующих условий:

- инфляционный рост цен в стране - примерно 1% в месяц,
- срок оплаты по договору - 1 месяц,
- если оплата происходит сразу, в начале месяца, клиенту предоставляется скидка 2%,
- процент по банковскому краткосрочному кредиту - 19% годовых,
- рентабельность альтернативных вложений капитала - 15% годовых.

Расчет приведен в таблице 12:

Таблица 12 – Расчет финансового результата «СВЯЗЬСТРОЙМОНТАЖ» на 1000 руб. от предоставления скидки в 2019 г.

| Показатель | Предоставление скидки | Кредит |
|---|--------------------------------|----------------------------|
| 1. Индекс цен | 1,01 | 1,01 |
| 2. Коэффициент дисконтирования ($1/(1+0,01)^1$) | 0,99 | 0,99 |
| 3. Потери от скидки с каждой 1000 руб., р. | 20 | |
| 4. Потери от инфляции с каждой 1000 руб., р. | | $1000-1000*0,99 = 10$ |
| 5. Доход от альтернативных вложений капитала, р. | $(1000-20)*0,15*0,99 = 145,53$ | $(1000*0,15)*0,99 = 148,5$ |
| 6. Оплата процентов, р. | - | $1000*0,19/12 = 15,8$ |
| 7. Финансовый результат, р. | $145,53-20 = 125,53$ | $148,5-10-15,8 = 122,7$ |

Результаты расчета продемонстрировали, если ООО «СВЯЗЬСТРОЙМОНТАЖ» предоставит скидку, то оно сможет получить доход больше, чем, если будет использовать кредит.

Предоставление скидки в 2% при предварительной оплате за полученную продукцию от компании позволит ООО «СВЯЗЬСТРОЙМОНТАЖ» получить с каждой 1000 руб. реально 125,53

руб., или в целом при 40% объеме реализации в условиях скидки – 20275 тыс. руб. ($403\,780 * 40\% * 125,53 / 1000$).

Это можно считать стимулом к сокращению дебиторской задолженности и ускорению движения средств среди массы других резервов.

Сравнительный анализ показателей оборачиваемости дебиторской задолженности ООО «СВЯЗЬСТРОЙМОНТАЖ» до внедрения системы скидок и после внедрения системы скидок за 2019г. представлен в таблице 13.

Таблица 13 – Сравнительный анализ показателей оборачиваемости дебиторской задолженности ООО «СВЯЗЬСТРОЙМОНТАЖ» до внедрения системы скидок и после внедрения системы скидок за 2019 г.

| Наименование показателя | До внедрения мероприятия | После внедрения мероприятия | Изменение | |
|--|--------------------------|-----------------------------|-----------|------------|
| | | | абсолют. | относит, % |
| Выручка от продажи товаров, работ, услуг, тыс. р. | 403780 | 413918 | 10138 | 102,51 |
| Среднегодовая сумма дебиторской задолженности, тыс. р. | 40806 | 22667 | -18139 | 55,55 |
| Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности, раз | 9,90 | 18,26 | 8,37 | 184,54 |
| Период оборачиваемости дебиторской задолженности, дн. | 36,38 | 19,71 | -16,67 | 54,19 |
| Коэффициент загрузки средств в обороте, коп. | 144,57 | 80,31 | -64,26 | 55,55 |

Таким образом, внедрение системы скидок приведет к увеличению коэффициента оборачиваемости дебиторской задолженности на 8 оборотов и сократит период оборачиваемости дебиторской задолженности на 17 дней. В результате экономия от роста оборачиваемости дебиторской задолженности составит: $-64,26 * 413\,918 / 100 = -265\,998$ тыс. руб.

Таким образом, система скидок помогает защитить предприятие от инфляционных потерь и относительно дешевого пополнения оборотных средств наличными или натуральной формой.

Второе мероприятие.

Факторинг - это финансовая операция, при которой компания продает свою дебиторскую задолженность финансовой компании (так называемый фактор). Фактор взимает платежи по дебиторской задолженности с клиентов компании. Компании выбирают факторинг, если они хотят быстро получить наличные, а не ждать окончания срока кредитования. Факторинг позволяет компаниям немедленно наращивать остаток денежных средств и погашать любые невыполненные обязательства.

Таким образом, факторинг помогает компаниям высвободить капитал, связанный с дебиторской задолженностью, а также переносит риск дефолта, связанный с дебиторской задолженностью, на фактор.

В городе Сургут услуги факторинга предоставляет филиал АКБ «Промсвязьбанк».

Главный недостаток факторинга - это плата за его использование. Комиссия факторинга представляет собой полную оплату комплексной услуги и в общем случае состоит из следующих составляющих:

- плата за оформление документов (10 руб. за документ);
- собственно комиссия факторинга (0,1 % от стоимости контракта);
- проценты за пользование денежными средствами, предоставленные банком клиенту сразу после отгрузки товара и получения от него товаросопроводительных документов (14% годовых).

Рассчитаем стоимость предлагаемых факторинговых услуг с учетом того, что выручка от реализации за год 403 780 тыс.руб. Количество покупателей предприятия - 54, в том числе десять покупателей готовы оперировать с ООО «СВЯЗЬСТРОЙМОНТАЖ» на предлагаемых условиях

факторинга. Сумма реализуемых факторинговых операций за отчетный год может достигать до 10% от получаемой выручки, то есть в нашем случае - 4037,80 тыс. руб.

В заключаемых договорах предприятия отражено следующее:

1) доставка продукции ООО «СВЯЗЬСТРОЙМОНТАЖ» реализуется на условиях предоставления отсрочки платежа потенциальному покупателю на 90 дней,

2) уступка права требования долга за поставку товаров предусмотрена Промсвязьбанком,

3) оплата ООО «СВЯЗЬСТРОЙМОНТАЖ» в случае досрочного платежа происходит сразу же после того как отгружается товар и составляет 90% от количества проданного товара,

4) процентная ставка по предоставленным средствам - 18% годовых,

5) денежный резерв банка составляет 10% и находится в распоряжении Промсвязьбанка до тех пор, пока покупатель не оплатит 100% от стоимости товара,

6) комиссия АКБ «Промсвязьбанк» за предоставление факторинговых услуг состоит 0,1% от суммы резерва,

7) перевод остатков денежных средств проводится через 90 дней после так АКБ «Промсвязьбанк» удержит комиссию.

Результаты расчета представим в таблице 22.

Таблица 14 – Расчет стоимости факторинговых услуг, предоставляемых ООО «СВЯЗЬСТРОЙМОНТАЖ» за 2019 г.

| Наименование показателя | При использовании факторинга |
|--|------------------------------|
| Сумма факторинговой операции (общая сумма счетов за год), руб. | 40 378 000 |
| Учетная ставка банка, % | 18% |
| Сумма комиссионного вознаграждения 0.1 %, руб. | 40378 |
| Затраты на проведение факторинговой сделки (расходы на подготовку и оформление документов), руб. | 2500 |
| Плата за пользование кредитом, руб. | 6541236 |
| Общая сумма расходов предприятия, руб. | 6584114 |
| Дополнительно полученные денежные средства, руб. | 36340200 |

| | |
|---|-------|
| Уровень дополнительных расходов к уровню дополнительно полученным денежным средствам, % | 18,12 |
|---|-------|

Таким образом, применение факторинга выгодно предприятию. За счет этого мероприятия предприятие улучшит расчетно-платежную дисциплину. Доходность реализации предложенного мероприятия составляет 81,88 %.

5 Социальная ответственность

5.1 Описание рабочего места

В качестве объекта исследования выступает кабинет планово-экономического отдела ООО «СВЯЗЬСТРОЙМОНТАЖ», в частности рабочее место экономиста.

Параметры кабинета планово-экономического отдела следующие: ширина – 4м², длина – 16м², высота помещения – 3м. Площадь кабинета составляет – 64м².

Потолок окрашен в белый цвет, стены помещения оклеены обоями бежевого цвета.

Освещение рабочего места: естественное (боковое, одностороннее из двух окон) и общее искусственное – 2 лампы накаливания типа Универсаль напряжением 220В, и мощностью 150Вт.

Прогрев помещения осуществляется посредством системы центрального городского отопления.

На данном рабочем месте имеется три компьютера, два принтера, один ксерокс.

Основные параметры микроклимата кабинета представлены на рисунке 20 [23].

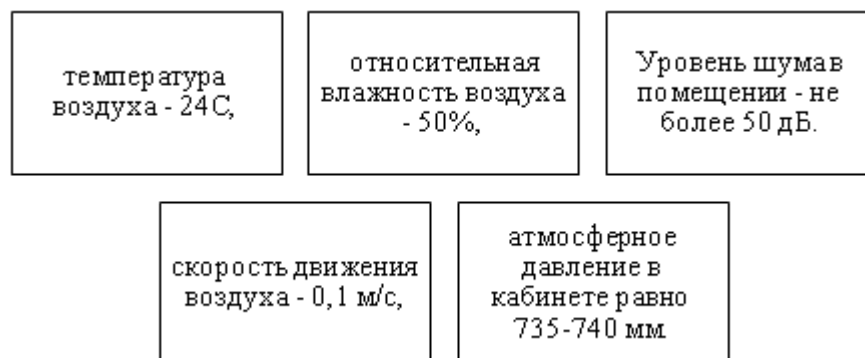


Рисунок 3 – Основные параметры микроклимата кабинета

07 февраля 2019 года в ООО «СВЯЗЬСТРОЙМОНТАЖ» была проведена аттестация рабочих мест, в ходе которой была дана оценка

условий труда персонала по выявленным вредным, опасным факторам производства. К опасным факторам производственного процесса для персонала можно отнести следующие аспекты: химический; биологический; шум; фиброгенные действия; инфразвук и ультразвук; аэрозоли; вибрация локального и общего типа; неионизирующие и ионизирующие излучения; микроклимат рабочего помещения; освещение; класс условий труда; напряженность трудового процесса.

По итогам проведенной проверки была дана следующая оценка:

- параметры световой среды – 2 класс;
- напряженность трудового процесса – 1 класс.

Итоговый класс (подкласс) условий труда – 2 класс [20].

Для сотрудников планово-экономического отдела были даны следующие рекомендации:

- в ходе трудового дня делать перерывы по 10 минут после каждого часа работы;
- выполнять гимнастику глаз, поскольку экономисты проводят все рабочее время за персональным компьютером;
- выполнять гимнастические упражнения в виде наклонов, поворотов головы, корпуса, бедер.

Также сотрудникам предприятия ежегодно предоставляется возможность пройти полный медицинский осмотр за счет предприятия.

Гарантии и компенсации, предоставляемые работнику согласно классу условий труда – проведение медицинских осмотров.

Относительно проявлений опасных факторов производственной среды механического характера на экономиста зафиксировано в ходе проверки не было. Мебель в кабинете планово-экономического отдела имеются сертификаты качества установленного образца, рабочие места в кабинете расположены согласно требованиям санитарных норм. Помещение также соответствует противопожарным требованиям. Персональные компьютеры (системные блоки и мониторы) были приобретены

предприятием для сотрудников всего отдела в 2018 году. Они имеют сертификаты качества, нормы излучения электромагнитного поля и ультрафиолета от мониторов находятся в пределах нормы [23].

На всей территории предприятия, в производственных и административных помещениях присутствуют камеры видеонаблюдения, обеспечены и оснащены необходимым оборудованием посты охраны, ведущие посменную круглосуточную деятельность, также установлены пожарные сигнализации и инфракрасные охранные сигнализации. Охрана предприятия неоднократно предотвращала кражи и порчу имущества предприятия, кражу изготавливаемой продукции. Также охрана не допускает сотрудников в нетрезвом состоянии либо явном наркотическом опьянении до пребывания на свое рабочее место.

5.2 Список законодательных норм и актов

При описании рабочего места специалиста по кадрам, его характеристик рассмотрены следующие нормативные документы:

1Карта от 20.03.2017г. № 54-101/1/18-3 специальной оценки условий труда.

2Перечень тяжелых работ и работ с вредными или опасными условиями труда, при выполнении которых запрещается применение труда женщин (утв. постановлением Правительства РФ от 25 февраля 2000 г. N 162).

3Санитарно-эпидемиологические правила и нормативы СанПиН 2.4.6.2553-09 Санитарно-эпидемиологические требования к безопасности условий труда работников, не достигших 18-летнего возраста, п.2.2.

4СанПиН 2.2.2/2.4.1340-03 Гигиенические требования к персональным электронно-вычислительным машинам и организации работы.

5 Приказ Министерства здравоохранения и социального развития Российской Федерации от 12 апреля 2011 г. № 302н, прил.2, п.20.

5.3 Анализ факторов внутренней социальной ответственности

Анализ факторов внутренней социальной ответственности ООО «СВЯЗЬСТРОЙМОНТАЖ» показал, что подразделение соответствует требованиям обеспечения комфортных трудовых условий для персонала. В качестве доказательства данного умозаключения можно привести аргументы следующего характера. Во-первых, предприятие обеспечивает стабильную и своевременную оплату труда свои сотрудникам, причем уровень заработной платы на данном предприятии значительно выше, чем размер средней заработной платы по Кузбассу, но и по соседним областям. Во-вторых предприятие обеспечивает ежегодные медицинские обследования за свой счет, а также имеет заключенные договора по предоставлению медицинских страховок от клещевого энцефалита, профсоюзная организация предоставляет путевки в санатории-профилактории для сотрудников и их семей по медицинским показаниям 1 раз в год. В-третьих, подразделение регулярно обеспечивает обучение персонала, переподготовку, повышение квалификации, а при приеме на работу каждый сотрудник проходит инструктаж по технике безопасности и т.д. В-четвертых, предприятие предусматривает оказание материальной помощи в трудных ситуациях для персонала, выдает низкопроцентные ссуды на покупку жилья.

5.4 Анализ факторов внешней социальной ответственности

Анализ факторов внешней социальной ответственности ООО «СВЯЗЬСТРОЙМОНТАЖ» показал также не плохие результаты. Подтверждением данного утверждения является тот факт, что предприятие

является спонсором государственных программ и благотворительных фондов, направленных на защиту окружающей среды. Также предприятие содействует ее охране – модернизирует очисные сооружения производства, минимизируя наносимый вред природе. Подразделение организует субботники по уборке территории предприятия и близлежащих территорий с привлечением персонала административных подразделений. Предприятие способствует поднятию экономики города. Не малое внимание подразделение уделяет ответственности перед своими потребителями. Это заключается в контроле и обеспечении качества производимой продукции, а также обеспечение гарантий на ее использование.

5.5 Правовые и организационные вопросы обеспечения социальной ответственности

При анализе правовых норм трудового законодательства, можно утверждать, что учреждение несет полную ответственность как работодатель перед работниками предприятия. Все действия ООО «СВЯЗЬСТРОЙМОНТАЖ» проходят в соответствии с нормами: трудового кодекса РФ; налогового кодекса РФ; гражданского кодекса РФ; конституции РФ [23].

При принятии на работу работников на основании заявления заключается трудовой договор, согласно которого сохранены гарантии каждой из сторон. Перед тем, как работник приступил к выполнению своих трудовых обязанностей он должен ознакомиться с должностной инструкцией, где прописаны его права и обязанности.

Деятельность предприятия ведется также в рамках нормативной и локальной документации предприятия.

5.6 Заключение по разделу

В качестве объекта выступил кабинет планово-экономического отдела ООО «СВЯЗЬСТРОЙМОНТАЖ», в частности рабочее место экономиста. В ходе исследования рабочего места было установлено, на предприятии была проведена аттестация рабочих мест, с оценкой:

- параметры световой среды – 2 класс;
- напряженность трудового процесса – 1 класс.

Итоговый класс (подкласс) условий труда – 2 класс [20].

Анализ факторов внутренней и внешней социальной ответственности показал, что рассматриваемое предприятие уделяет не малое внимание для организации оптимальных условий труда для персонала, оказывает поддержку сотрудникам, оказавшимся в трудных жизненных ситуациях, оберегает их здоровье. Также не оставляет без внимания решения вопросов по организации защиты окружающей среды, путем минимизации нанесения вреда от производства, финансирует благотворительные фонды и программы. подразделение регулярно устраивает субботники.

Немалым плюсом является соблюдение технологий в процессе производства продукции для обеспечения ее высокого качества.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В выпускной квалификационной работе в процессе исследования были проанализированы теоретические и методологические основы, применяемые в управлении денежными средствами предприятия.

В результате можно сделать следующие выводы.

1) в процессе исследования было определено, что существующие методики применяемые для анализа денежных потоков были созданы на основе бухгалтерской финансовой отчетности, а точнее с опорой на форму «Отчет о движении денежных средств», которая является приложением к бухгалтерскому балансу.

2) анализ хозяйственной деятельности предприятия предоставил возможность понять, что за рассматриваемый период ООО «СВЯЗЬСТРОЙМОНТАЖ» испытывало ряд трудностей. Например, в 2018 г. отмечается снижение показателя выручки от реализации на 42%. Однако в 2019 г. произошло увеличение на 17%.

Превышение показателя темпа роста себестоимости от продаж над показателем темпом роста выручки привело к тому, что произошло сокращение прибыли от продаж в 2019 году на 40%. Этот факт является негативным аспектом деятельности организации. В результате в дальнейшем произошло падение чистой прибыли на 50%. И как следствие сокращение показателей рентабельности предприятия, которые имеют за рассматриваемый период отрицательную динамику. Так, уровень показателя рентабельности продаж снизился с 18,53% до 4,15%. Показатель рентабельности продукции стал с 22,75 до 4,33%.

3) Анализ движения денежных средств позволил установить, что в процессе своей деятельности предприятие снизило объем денежной массы, как в части притока денежных средств, так и в части их оттока.

В 2019 году произошла тенденция превышение оттока денежных

средств над их притоком. Это привело к отрицательному значению чистого денежного потока в сумме 1076 тыс. руб.

Можно отметить и положительный момент. Это превышение денежного притока над оттоками по текущей деятельности на 60836 тыс. руб., так как именно текущая деятельность предприятия создает условия достаточности средства для осуществления хозяйственных операций по инвестиционной и финансовой деятельности,

4) Проведенный анализ деятельности предприятия позволил сделать нам вывод, что денежные средства организации используются не эффективно.

5) По результатам проведенного анализа деятельности ООО «СВЯЗЬСТРОЙМОНТАЖ» были предложены меры по повышению эффективности системой управления денежными средствами:

- использование системы скидок, предоставляемых покупателям на досрочную оплату от предлагаемой к продаже продукции ООО «СВЯЗЬСТРОЙМОНТАЖ». Как показали проведенные нами расчеты, внедрение действующей системы скидок сможет привести к тому, что предприятию удастся повысить коэффициент оборачиваемости своей дебиторской задолженности на 8 оборотов и приведет к сокращению сроков оборачиваемости дебиторской задолженности на целых 17 дней. В результате произойдет экономия на 265 998 тыс.руб. Таким образом, предлагаемая система скидок в результате защитит предприятие от ненужных инфляционных потерь и сравнительно дешевого пополнения своих оборотных средств натуральной форме или наличными средствами.

- внедрение факторинга. Как показали проводимые расчеты, внедрение факторинга улучшит расчетную и платежную дисциплину организации. В результате рентабельность предлагаемого мероприятия составит целых 81,88%.

Список использованных источников:

- 1 Баканов М.И., Шеремет А.Д. Теория экономического анализа /М.И. Баканов, А.Д. Шеремет. - М.: Кнорус, 2015. - 552 с.
- 2 2. Балабанов А.М. Основы финансового анализа. Как управлять капиталом? /А.М. Балабанов. – М.: ЮНИТИ, 2017. – 417 с.
- 3 Бердникова Л.Ф. Информационное обеспечение финансового анализа /Л.Ф. Бердникова // Молодой ученый, 2014. - № 14. - С. 131 - 136.
- 4 Бланк И.А. Управление денежными потоками /И.А. Бланк. – Киев: Ника-Центр, Эльга, 2014. – 242 с.
- 5 Борисова О.В. Корпоративные финансы /О.В. Борисова. - Люберцы: Юрайт, 2016. - 519 с.
- 6 Булатов А.С. Экономика предприятия /А.С. Булатов. - М.: Альпина Бук, 2018. – 369 с.
- 7 Верникова А.А. Планирование и анализ /А.А. Верникова. - М.: ИНФРА, 2017. - 445 с.
- 8 Григорьева Т.И. Финансовый анализ для менеджеров: оценка, прогноз: Учебник. 3-е изд., пер. и доп. /Т.И. Григорьева. - Люберцы: Юрайт, 2016. - 486 с.
- 9 Донцова Л.В. Анализ бухгалтерской отчетности /Л.В. Донцова. - М.: Дело, 2014. – 501 с.
- 10 Ефимова О.В. Финансовый анализ /О.В. Ефимова. - М.: Бухгалтерский учет, 2018. – 218 .
- 11 Жилкина А.Н. Финансовый анализ /А.Н. Жилкина. - Люберцы: Юрайт, 2017. - 285 с.
- 12 Зарипова Г.М. Сущность и методы управления денежными потоками организации /Г.М. Зарипова // Экономика и социум, 2015. № 3. - С. 25 – 26.

- 13 Зайцев П.Б. Особенности денежного регулирования /П.Б. Зайцев // Расчет, 2018. - № 2. – С. 57 – 59
- 14 Ковалев В.В. Управление денежными потоками, прибылью и рентабельностью /В.В. Ковалев. – М.: Проспект, 2016. - 336 с.
- 15 Козлова Е.П. Бухгалтерский учет и анализ /Е.П. Козлова. – М.: Дашков и Ко, 2017. – 607 с.
- 16 Косиняева Н.С. Основные направления оптимизации денежных потоков /Н.С. Косиняева // Молодой ученый, 2016. - № 5. - С. 42 - 44.
- 17 Крейнина М.Н. Финансовое состояние предприятия. Методы оценки /М.Н. Крейнина. - М.: Статус Кво 97, 2016. - 109 с.
- 18 Купчина Л.А. Анализ финансовой деятельности с помощью коэффициентов /Л.А. Курчина // Бухгалтерский учет, 2017. - № 6. – С. 32 – 34.
- 19 Лимонова Н.В. Анализ денежных потоков организации на основе индивидуального бюджета движения денежных средств /Н.В. Лимонова // Экономика, 2014. - № 1. - С. 214 - 226.
- 20 20. Лукасевич И.Я. Управление денежными потоками /И.Я. Лукасевич. - М.: ИНФРА, 2017. - 184 с.
- 21 Любушин Н.П. Финансовый анализ /Н.П. Любушин. – М.: Эксмо, 2015. – 336 с.
- 22 25. Морозко Н.И. Финансовый менеджмент /Н.И. Морозко. – М.: Кнорус, 2017. - 482 с.
- 23 Незамайкин В.Н. Финансовый менеджмент /В.Н. Незамайкин. – М.: Манн, 2015. - 467 с.
- 24 Павлова Л.Н. Финансовый менеджмент. Управление денежным оборотом предприятия /Л.Н. Павлова. - М.: ЮНИТИ, 2015. – 400 с.
- 25 Русак Н.А. Финансовый анализ субъекта хозяйствования /Н.А. Русак. - Минск: Высшая школа, 2014. – 396 с.
- 26 Шеремет А.Д. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия /А.Д. Шеремет. – М.: Инфра, 2015. – 367 с.