

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение
высшего образования «Южно-Уральский государственный университет»
(национальный исследовательский университет)
Высшая школа экономики и управления
Кафедра «Прикладная экономика»

РАБОТА ПРОВЕРЕНА

Рецензент, директор
ООО «РИДЖИС»

_____ А.П. Некеров
« ____ » _____ 2021 г.

ДОПУСТИТЬ К ЗАЩИТЕ

Заведующий кафедрой, д.э.н.,
доцент

_____ Т.А. Худякова
_____ 2021 г.

Разработка рекомендаций по улучшению финансового состояния
ресторана «НЕКЕРОВ-РИДЖИС»

ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА
К ВЫПУСКНОЙ КВАЛИФИКАЦИОННОЙ РАБОТЕ

ЮУрГУ – 38.03.01. 2021.074. ПЗ ВКР

Руководитель работы
старший
преподаватель

_____ К.С. Гернега
« ____ » _____ 2021 г.

Автор работы
студент группы ЭУз-568

_____ М.С. Губанова
« ____ » _____ 2021 г.

Нормоконтролер,
старший преподаватель

_____ Н.В. Тихонова
« ____ » _____ 2021 г.

Челябинск 2021

АННОТАЦИЯ

Губанова М.С. Разработка рекомендаций по улучшению финансового состояния ресторана «НЕКЕРОВ-РИДЖИС». – Челябинск: ЮУрГУ, ЭУз, ПЭ, 2021, 92 с., 20 ил., 22 табл., библиогр. список 82 наим., 11 л. раздаточного материала ф. А4.

Выпускная квалификационная работа выполнена с целью разработки рекомендаций по улучшению финансового состояния ресторана «НЕКЕРОВ-РИДЖИС», благодаря которому можно координировать дальнейшую работу.

Теоретическая часть выпускной квалификационной работы содержит основные теоретические основы финансовой деятельности, также рассмотрены теоретические основы, сущность, виды и методы оценки финансовой деятельности организации.

Практическая часть выпускной квалификационной работы включает оценку положения финансовой деятельности ресторана «НЕКЕРОВ-РИДЖИС», описание анализа финансовых результатов рентабельности предприятия, а также анализ финансовой устойчивости и платежеспособности ООО «НЕКЕРОВ-РИДЖИС» по итогам которого, были выявлены пути развития организации, предложены мероприятия по совершенствованию финансовой деятельности ресторана, дан экспресс-анализ экономической эффективности данных мероприятий.

В результате проведенной работы был создан и обоснован комплекс мероприятий, способствующих повышению эффективности объекта исследования. Проведенное исследование показало, что эффект от внедрения мероприятий окажет положительное воздействие на финансовую деятельность ресторана «НЕКЕРОВ-РИДЖИС».

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	7
1 СУЩНОСТЬ, СОДЕРЖАНИЕ И МЕТОДЫ АНАЛИЗА ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ.....	11
1.1 Сущность анализа финансового состояния, его этапы.....	11
1.2 Российские и зарубежные подходы к анализу финансового состояния.....	18
1.3 Методика анализа финансового положения предприятия.....	28
2 ОЦЕНКА ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ ООО «НЕКЕРОВ-РИДЖИС».....	40
2.1 Общая характеристика предприятия.....	40
2.2 Горизонтальный и вертикальный анализ баланса ООО «НЕКЕРОВ-РИДЖИС».....	42
2.3 Анализ финансовой устойчивости и платежеспособности ООО «НЕКЕРОВ-РИДЖИС».....	49
2.4 Анализ деловой активности организации.....	54
2.5 Анализ финансовых результатов и рентабельности деятельности ООО «НЕКЕРОВ-РИДЖИС».....	57
3 РАЗРАБОТКА МЕРОПРИЯТИЙ, НАПРАВЛЕННЫХ НА УЛУЧШЕНИЕ ФИНАНСОВОГО ПОЛОЖЕНИЯ ООО «НЕКЕРОВ-РИДЖИС».....	65
3.1 Обоснование мероприятия по улучшению финансового положения ООО «НЕКЕРОВ-РИДЖИС».....	65
3.2 Расчет экономического эффекта от внедрения рекомендуемого мероприятия.....	71
3.3 Экспресс анализ финансового состояния на основе прогнозных показателей.....	76
ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....	82
БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК.....	84

ВВЕДЕНИЕ

Одним из главных факторов успешного управления предприятием является оценка его финансово-хозяйственной деятельности. Во всех отраслях бизнеса и предпринимательства итоги деятельности непосредственно зависят от наличия и эффективного использования финансовых ресурсов. В условиях современной рыночной экономики необходимо рационально определять финансовые ресурсы, осуществлять контроль за движением, грамотно инвестировать с целью их увеличения. Роль финансов по всему миру возрастает и занимает одну из главных позиций при любом планировании или ведении деятельности, создаются отдельные рабочие специальности, такие как финансовый менеджер или инвестиционный консультант, разрабатывается все больше различных мероприятий для оптимизации расходов и доходов компании.

Актуальность темы исследования обусловлена тем, что задача выживаемости и обеспечения непрерывности развития – важнейшая задача для предприятий любой отраслевой принадлежности. Разработка мероприятий, способствующих росту финансовой устойчивости, платежеспособности предприятия – важный этап в управлении предприятием. Современная сложная кризисная ситуация в России требует от предпринимателей дальновидности, стратегического мышления, рационального целеполагания. Сегодня фирмы, оперативное управление в которых превалирует над стратегическим, то есть фирмы, ориентированные на решение краткосрочных задач, не смогут выжить в современных нестабильных переменчивых условиях. Анализ финансового положения позволяет руководству предприятия и его партнерам сделать выводы о перспективах развития данной компании, о ее возможностях, угрозах, оценить платежную дисциплину. Он является некой отправной точкой для принятия стратегических и тактических управленческих решений.

Научная новизна исследования заключается в том, что предложен комплексный подход к вопросам совершенствования финансовой деятельности предприятия.

Обосновывается применимость положений стратегического планирования с учетом специфических особенностей отрасли, оценка финансовой деятельности позволяет проанализировать конечные результаты деятельности компании. Именно конечные результаты деятельности компании интересуют собственников (акционеров) предприятия, его деловых партнеров, налоговые органы. Именно поэтому оценка финансовой деятельности является важнейшим элементом управления, благодаря которому можно координировать дальнейшую работу, принимать решения по способу повышения доходов и снижению риска, находить ресурсы увеличения эффективности. Анализ финансовой деятельности могут использовать не только собственники, но и другие пользователи информации, такие как инвесторы, кредиторы, менеджеры, аудиторы, налоговая служба и др.

Практическая значимость исследования. Интерес к рассмотрению данной темы обусловлен тем, что оценка эффективности финансовой деятельности – это один из факторов определяющая перспективы развития предприятия, после этой оценки, руководители организации смогут более точно сделать выводы, на сколько эффективно работает предприятие и какие мероприятия необходимо организовать для более эффективной его работы. Результаты финансового анализа показывают уязвимые места, требующие особого внимания. Нередко оказывается достаточным обнаружить эти места, чтобы разработать мероприятия по их ликвидации.

Научный вклад. Значительный вклад в развитие теоритического знания в сфере экономических мер совершенствования хозяйственной деятельности предприятия внесли: Абрамова А.Е, Богатин Ю.В, Блохина В.Г, Карлик П.Н, Балдин К.В, Лопарева А.М, Литвин М.И, Любушкин Н.П, Колтынюк Б.А, Киреева Н.В, Головань С.И, Баканов М.И, Турковский Е.В, Стоянова Е.С, Попов В.М, Гончаренко Л.П, Максимова В.Ф, Бланк И.А, Ионова А.Ф, Ушаков И.И.

Объектом исследования выступают меры и способы повышения эффективности финансовой деятельности ООО «НЕКЕРОВ-РИДЖИС».

Предметом исследования является разработка рекомендаций по улучшению

финансового состояния ресторана «НЕКЕРОВ-РИДЖИС».

Цель исследования – выпускной квалификационной работы – по результатам анализа финансового положения ресторана «НЕКЕРОВ-РИДЖИС» разработать мероприятия по его улучшению.

Достижение поставленной цели требует решения и рассмотрения ряда **задач**, а именно:

- рассмотреть понятие и основные направления финансовой деятельности предприятия;
- изучить зарубежные и отечественные подходы к анализу финансового состояния;
- описать методику анализа финансового положения предприятия;
- дать общую характеристику предприятия, представить горизонтальный и вертикальный анализ баланса ресторана;
- подготовить анализ финансовой устойчивости и платежеспособности, анализ деловой активности, анализ финансовых результатов и рентабельности деятельности;
- дать обоснование мероприятия по улучшению финансового положения;
- произвести расчет экономического эффекта от внедрения рекомендуемого мероприятия;
- сделать экспресс-анализ финансового положения на основе прогнозных показателей.

При проведении оценки финансово-хозяйственной деятельности предприятия были использованы следующие **методы исследования**:

- анализ абсолютных, относительных и средних величин;
- горизонтальный анализ;
- вертикальный анализ;
- метод сравнения;
- анализ финансовых коэффициентов.

Методы исследования включают в себя:

- теоретические: анализ научной, методической и учебно-методической литературы;
- эмпирические: изучение и оценка показателей финансово-хозяйственной деятельности предприятия

Результаты работы могут быть использованы для разработки эффективной программы по улучшению финансового состояния предприятия, а также для планирования и прогнозирования дальнейшей деятельности.

Структура выпускной квалификационной работы обусловлена целью и задачами, поставленными и решенными в ходе исследования. Работа состоит из введения, трех глав, заключения, библиографического списка.

1 СУЩНОСТЬ, СОДЕРЖАНИЕ И МЕТОДЫ АНАЛИЗА ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

1.1 Сущность анализа финансового состояния, его этапы

Важное значение в рыночных условиях приобретает управление финансовыми ресурсами и финансовыми отношениями. Одна из наиболее характерных сторон экономического развития рыночных экономик – выдвигание финансовой стороны деятельности предприятий на первое место. Данная тенденция характерна для всего мирового сообщества и наблюдается как в развитых странах, так и в развивающихся.

Кругооборот ресурсов и источников их формирования на предприятии заключается в снабжении (оснащении), производстве, продаже, получении и распределении финансовых результатов, привлечении и возврате заемных средств. Финансы предприятий призваны обслуживать данный процесс.

На каждом этапе кругооборота ресурсов происходит постоянное преобразование структуры имущества предприятия и его капитала.

Структура определяется путем равновесного состояния между элементами имущества капитала предприятия, т.е. источниками формирования имущества. элементами имущества и элементами формирующего его капитала.

Структура имущества предприятия определяется как соотношение между основными средствами и другими внеоборотными активами, запасами и затратами, денежными средствами и другими оборотными активами, выраженные в стоимостном выражении.

Структура источников финансирования определяется как соотношение между собственными средствами, долгосрочными кредитами и займами, краткосрочными кредитами и займами, расчетами с кредиторами и другими пассивами, выраженными в стоимостном выражении.

Укрупненные, вышеперечисленные, элементы называют агрегатами, которые, в

свою очередь, тоже могут быть структурированы определенным образом.

В каждый отдельно взятый момент времени соотношение структуры имущества и источников его формирования на предприятии определяет финансовое состояние последнего. Одной из наиболее важных задач финансового анализа является определение уровня устойчивости.

Финансовое состояние предприятия – величина дискретная, ее изменение провоцирует непосредственно финансово-хозяйственная деятельность предприятия, т.е. те операции, которые определяют хозяйственный кругооборот и определяют содержание его этапов: снабжения, производства, продажи и т.д.

Анализ финансового состояния предприятия является одним из важнейших условий успешного управления его финансами, ему посвящены работы многих ученых [1-20, 23-27, 29, 31, 34, 41-47, 51-53, 55, 59, 61-64, 68, 70-72, 74, 75, 77-85].

Финансовое состояние предприятия – это не простое, комплексное понятие, для характеристики которого используют систему показателей, отражающих основные стадии управления финансовыми ресурсами (наличие, распределение и использование) [2, 3, 4].

Финансовое состояние – это итог взаимодействия и взаимовлияния всех элементов системы финансовых отношений предприятия, оно определяется всей совокупностью факторов [15].

Финансовое состояние предприятия, по сути, отражает итоговые результаты его деятельности, которые интересны не только руководству этого предприятия, но и его партнерам, контрагентам, банкам, конкурентам, государственным, финансовым, налоговым органам и др.

Все вышесказанное говорит о важности проведения анализа финансового состояния, о его стратегической роли в управленческом цикле, предопределяет его необходимость [1].

Выделяют следующие группы потребителей результатов финансового анализа:

– высшее руководство предприятий, в том числе и линейные менеджеры; Отсутствие знаний о финансовом состоянии не дает возможности эффективно руководить предприятием. Оценка финансового состояния – оценка эффективности принимаемых менеджерами решений в отношении использования ресурсов.

– собственники, в том числе акционеры. Для этой категории важна информация о доходности вложенных средств, о риске потери капитала, о возможностях развития;

– инвесторы и кредиторы. Данные пользователи информации конечно ратуют за собственную безопасность и, поэтому их интересует прежде всего возможность предприятия расплачиваться по своим обязательствам, причем не только текущая, но и перспективная;

– поставщики. Им интересна платежная дисциплина предприятия, его стратегия в части кредиторской задолженности [10].

И так, все участники экономического процесса нуждаются в финансовом анализе.

Как уже было отмечено, экономический анализ и финансовый анализ, как его элемент, рассматривают в качестве одного из этапов управления хозяйственной деятельностью предприятия.

Цель финансового анализа – ретроспективная оценка деятельности предприятия и его положения предприятия в настоящий момент времени, а также оценка будущего потенциала предприятия.

Комплексный анализ финансового состояния предприятия предполагает

– оценку динамики, состава и структуры активов, источников финансирования (собственного и заемного капитала);

– оценку ликвидности активов баланса и платежеспособности хозяйствующего субъекта;

- оценку финансовой устойчивости предприятия, при этом используются абсолютные и относительные показатели;

- оценка эффективности использования имущества предприятия.

Исполнителями при проведении финансового анализа могут быть различные лица:

- руководители и соответствующие подразделения предприятия. Объектом анализа финансового состояния будут являться все сферы деятельности предприятия;

- его учредители, инвесторы для исследования рациональности использования ресурсов. Объектом анализа финансового состояния будут прежде всего финансовые результаты деятельности предприятия и его финансовая устойчивость;

- банки с целью оценки возможности кредитования и определения уровня риска. Объектом анализа финансового состояния будет кредитоспособность;

- поставщики для оценки вероятности своевременного получения платежей. Объектом анализа финансового состояния будет платежеспособность, оборачиваемость;

- налоговые органы для выполнения плана поступления средств в бюджет. Объектом финансового анализа будут финансовые результаты предприятия [12].

Хорошее финансовое состояние – это состояние, характеризующееся устойчивой платежеспособностью, обеспеченностью собственными оборотными средствами на достаточном уровне, их эффективное использование, внятная организация расчетов, финансовая независимость.

Неудовлетворительное финансовое состояние характеризуется низким уровнем деловой активности (иммобилизацией средств), их неэффективным размещением, низким уровнем платежеспособности, просроченной кредиторской задолженностью перед бюджетом, поставщиками, финансовой зависимостью.

Прогнозирование финансового состояния предприятия приобретает особое значение в условиях современного рынка и требует серьезного, грамотного аналитического подхода.

В ряде случаев финансовый анализ помогает предотвратить возможное банкротство предприятие, так как позволяет своевременно выявить «слабые места», на его основе формируется комплекс упреждающих мер.

При выборе партнеров также важно оценивать финансовую состоятельность контрагентов. Именно поэтому систематически наблюдать за собственным «здоровьем», используя объективные критерии оценки финансового состояния важно для каждого предприятия любой отраслевой принадлежности.

Анализ финансового состояния – важный элемент управленческого процесса на предприятии, необходимое условие принятия рациональных управленческих решений, беспристрастная предпосылка планирования и прогнозирования деятельности предприятия.

С его помощью осуществляется поиск внутрихозяйственных резервов, он является основанием для разработки планов, как стратегических, так и оперативных.

На основе анализа принимаются управленческие решения.

Сегодня руководитель предприятия не может принимать решения интуитивно, его решения должны базироваться на точных расчетах и аналитических достоверных показателях, полученных в ходе финансового анализа.

Финансовый менеджмент – процесс управления денежным оборотом, т.е. формированием и использованием фондов денежных средств предприятия.

Финансовый менеджмент – наука, которая имеет достаточно сложную структуру. Финансовый анализ является элементом финансового менеджмента.

Финансовый анализ базируется на данных бухгалтерского учета и вероятностных оценках будущих фактов хозяйственной жизни. Связь финансового анализа с управлением была отмечена выше.

Процесс управления предполагает принятие решений, которые должны быть осознанны и аналитически оправданы. Для этого необходимо наличие достоверной информации [2].

И так, финансовый анализ многовариантен, его альтернативность связана с временными границами, но также анализ зависит от субъектов финансового анализа.

В связи с этим выделяют два вида финансового анализа:

- внутренний анализ;
- внешний анализ.

Рассмотрим их подробно.

Внутренний анализ проводят работники предприятия. Это могут быть менеджеры высшего звена или работники аналитического отдела. Его результаты являются первоисточником информации для планирования, прогнозирования стратегических и оперативных управленческих решений.

Результаты финансового анализа и анализа финансово-хозяйственной деятельности предприятия используются как исходная информация для принятия различного рода управленческих решений менеджерами различных уровней. Его проводят, чтобы иметь возможность организовать планомерное поступление денежных средств, вложить собственные и заемные средства таким образом, чтобы обеспечить нормальное функционирование предприятия, получение максимума прибыли и элиминирование банкротства.

На производственных предприятиях, несмотря на то, что мы говорим о первичности финансовых ресурсов, важнейшим являются процессы производства. Можно смело утверждать, что производственные и финансовые процессы тесно взаимосвязаны и взаимозависимы, поэтому вопросы производственного и финансового анализа тоже тесно связаны между собой.

При проведении внутреннего управленческого анализа финансового состояния имеет место возможность его углубления путем привлечения данных управленческого производственного учета.

Внешний анализ проводится аудиторами, инвесторами, поставщиками материальных и финансовых ресурсов, контролирующими органами, т.е. аналитиками, являющимися посторонними лицами для предприятия. Как правило оценка проводится на основе публикуемой отчетности, либо по запросу сторонних пользователей. Его проводят с целью установить возможность и надежность вложения средств в предприятие, с целью получения максимального уровня прибыли и минимизировать риск потерь [8].

Выделим особенности внешнего анализа:

- многообразии пользователей аналитической информации;
- вариативности целей и задач, стоящих перед пользователями;
- данные для анализа стандартизированы, методики анализа также определены нормативными документами;
- использование для анализа только внешней отчетности предприятия;
- ограниченность возможностей анализа;
- пользователи информации имеют максимальную доступность к результатам анализа.

Для объективного отражения фактической ситуации на предприятии при анализе финансового состояния используют систему ключевых (наиболее информативных) параметров.

Финансовый анализ делят на следующие этапы:

- целеполагание;

На данном этапе определяется подход к анализу, связанный с целеполаганием:

- сопоставление расчетных показателей предприятия с усредненными отраслевыми показателями, либо с принятыми нормативами;
- ретроспективный анализ, который предполагает сравнение показателей

данного отчетного периода с предшествующими периодами;

– сравнительный анализ, предполагает сравнение показателей организации с показателями других аналогичных фирм-конкурентов;

– информационная обеспеченность, т.е. оценка качества информации, представленной для анализа.

Здесь проводится оценка целесообразности применения тех или иных способов учета, а также арифметическая сверка данных.

Выбор методологии анализа финансовой отчетности и, непосредственно, сам анализ, подготовка отчета.

Третий этап анализа – это анализ, как совокупность методов и методик и приемов.

1.2 Российские и зарубежные подходы к анализу финансового состояния

Методики анализа финансового состояния разнятся, как в России, так и за рубежом.

Для полного понимания проблемы следует определиться терминологически, что такое анализ финансового состояния, в чем его экономическая сущность, поскольку суть понятия или явления, в конечном счете, определяет результат.

В основном, большинство российских авторов сходятся во мнении, что финансовое состояние, как экономическая категория, связано с характеристикой наличия, структуры, размещения, использования финансовых ресурсов и их достаточностью [48].

Однако, при более детальном рассмотрении, единодушия не наблюдается, и каждый автор имеет свой подход.

Не претендуя на охват всех точек зрения, представим некоторые наиболее популярные в таблице 1.1.

Таблица 1.1 – Понятие «анализ финансового положения» в российской литературе

Автор	Подходы авторов к понятию финансового состояния
Артеменко В.Г., Беллендир М.В.	«важнейшая характеристика деятельности организации, отражающая обеспеченность финансовыми ресурсами, целесообразность и эффективность их размещения и использования, платежеспособность и финансовую устойчивость» [48]
Балабанов И.Т.	«характеристика финансовой конкурентоспособности предприятия (то есть платежеспособности, кредитоспособности), использования финансовых ресурсов и капитала, выполнения обязательств перед государством и другими хозяйствующими субъектами» [9]
Герасименко Г.П., Макарьян Э.А.	«совокупность показателей, отражающих способность предприятия погасить свои долговые обязательства» [48, 53]
Ефимова О.В.	«цели: получение информации о способности зарабатывать прибыль...; формирование информации об имущественном и финансовом состоянии, т.е. об обеспеченности источниками получения прибыли» [31]
Ковалев В.В.	«совокупность показателей, характеризующих наличие, размещение и использование финансовых ресурсов предприятия» [45, 46]
Савицкая Г.В.	«экономическая категория, которая отображает состояние капитала в процессе его кругооборота и способность субъекта к саморазвитию на фиксированный момент времени» [71]
Шеремет А.Д., Негашев Е.В.	«финансовое состояние предприятия выражается в соотношении структур его активов и пассивов, т. е. средств предприятия и их источников» [8, 79, 80, 81]

За рубежом, в основном, понятие «финансовое состояние» тождественно понятиям «Финансовое положение (financial position)» [48, 13], «финансовая устойчивость (financial sustainability)» [48, 38, 13].

Платежеспособность, окупаемость затрат и возможность погашения обязательств, способность создавать новый продукт из имеющихся в распоряжении ресурсов и получать при этом доход являются важными показателями [48].

Зарубежная практика анализа финансового состояния практически всегда приравнивается к анализу финансовой отчетности или деятельности предприятия в целом (таблица 1.2).

Таблица 1.2 – Зарубежные научные школы финансового анализа

Школы	Представители	Направления
Empirical Pragmatists School «Школа эмпирических прагматиков»	Р. Фоулк	«Анализ показателей оборотных средств, собственного оборотного капитала, краткосрочной кредиторской задолженности. Расчет по данным бухгалтерской отчетности аналитических коэффициентов» [48]
Школа статистического финансового анализа (Ratio Statisticians School)	А. Уолл	«Разработка нормативных значений показателей финансовой отчетности в разрезе отраслей, подотраслей, групп на основе статистических методов» [48]
Multivariate Modelers School «Школа многовариантных аналитиков»	Дж.Блисс, А. Винакор	«Построение пирамиды (системы) финансовых показателей и разработка на ее основе имитационных моделей» [48]
Distress Predictors School «Школа аналитиков, занятых диагностикой банкротства компаний»	Э. Альтман, У. Бивер	«Проведение анализа финансовой устойчивости компании, предпочитая перспективный анализ ретроспективному. Сделаны первые попытки прогнозирования банкротства» [48]
Capital Marketers School «Школа участников фондового рынка»	Дж. Фостер	«Ценность отчетности состоит в возможности ее использования для прогнозирования уровня эффективности инвестирования» [48]

В целом, как в российской, так и в зарубежной практике финансового анализа можно говорить о много-вариантности направлений и структурных составляющих.

В отечественной практике составные части анализа финансового состояния различаются в зависимости от подхода того или иного автора.

Ковалев В.В. считает, что это показатели: «финансовая независимость, устойчивость, стабильность; деловая активность, оборачиваемость, эффективность использования капитала; рентабельность, прибыльность, доходность; ликвидность; имущественное положение» [45, 46].

Савицкая Г.В. имеет несколько другое представление о показателях финансового состояния, она выделяет следующие необходимые показатели: «кредитоспособность; потенциальное банкротство; леверидж; платежеспособность, финансовая независимость, устойчивость, стабильность;

структура активов и пассивов; деловая активность, оборачиваемость, эффективность использования капитала» [71].

Шеремет А.Д. и Негашев Е.В. в большей мере согласны с Ковалевым В.В. и выделяют такие показатели, как «платежеспособность; финансовая независимость, устойчивость, стабильность; структура активов и пассивов; деловая активность, оборачиваемость, эффективность использования капитала; ликвидность» [79, 80, 81].

Среди зарубежных авторов также нет единства мнений.

«Платежеспособность, структура активов и пассивов, деловая активность, оборачиваемость, эффективность использования капитала, инвестиции» – такие составные части анализа выделяют Стоун Д., Хитчинг К. [48].

Согласно Брейли Р. и Майерс С., это – «финансовая зависимость, ликвидность, рентабельность, рыночная активность» [48].

Дж. К. Ван Хорн – «структура и динамика имущества предприятия, ликвидность, соотношение денежного потока и задолженности, соотношение собственного капитала и задолженности, степень покрытия процентных платежей прибылью» [48].

Говоря о «левверидже», ученые говорят об оценке предпринимательского риска. Оценка предпринимательского риска, освещаемая в различных источниках [6, 13, 17, 18, 26, 27, 31, 45, 46], имеет ряд ограничений, которые в комплексе позволяют усомниться в рациональности устоявшегося в науке подхода.

Во-первых, применение модели безубыточности связано со множеством ограничений и допущений.

Остановимся подробно на некоторых из них:

– тот факт, что все затраты можно разделить на переменные и постоянные – это допущение. К одной из двух основных категорий можно безоговорочно отнести лишь некоторые затраты, остальные, видимо, необходимо дробить до получения четкого деления;

– объем выпуска продукции и другие показатели зависят прямо-пропорционально. Но это весьма условно. Скорее можно говорить о нелинейном характере этих зависимостей. Тот факт, что область дохода не является неограниченной, подтверждается исследованием реальных зависимостей. Так при достижении некоторого объема производства падает спрос и предельный доход (выручка на единицу реализации) уменьшается, и дальнейшее его расширение становится экономически нецелесообразным. Но после достижения некоторого объема производства начинается рост удельных затрат в связи с падением предложения ресурсов;

Объем выпуска – единственный фактор, вызывающий изменение всех остальных. Предполагается, что все факторы, кроме одного, который анализируется, постоянны, что в современных условиях хозяйствования невозможно.

– структура выпуска не меняется, т.е. производится единственный вид продукции или постоянная их номенклатура. Однако, как постоянство номенклатуры, так и одно-продуктовое производство встречается очень редко;

– еще одно допущение – это равенство объемов производства и реализации продукции. Сегодня в мире существуют единицы производств, которые работают без запаса готовой продукции. И скорее это небольшие предприятия, осуществляющие деятельность под заказ;

– ведение учета затрат, с выделением постоянных и переменных является обязательным условием проведения анализа безубыточности. Это очень трудоемкая организация учетного процесса, и поэтому редко применяется на практике. Там, где невозможно разделить затраты на постоянные и переменные, применение данного метода невозможно.

Переменные затраты на единицу продукции и цены остаются неизменными в течение всего планового периода. Данное допущение предполагает неизменность

цен на ресурсы, отсутствие рыночных колебаний, отсутствие прочих внешних влияний.

Вышеуказанные допущения свидетельствуют об утопичности модели безубыточности.

Во-вторых, применяемые в моделях «левериджа» показатели не используются в российской практике бухгалтерского учета, следовательно, каждый термин должен быть охарактеризован в соответствии с российскими нормативными документами.

Термин «Прибыль до вычета процентов и налогов» отсутствует в российской практике бухгалтерского и налогового учета, значит можно свидетельствовать об отсутствии информационной базы анализа финансового риска.

Ковалев В.В. считает, что показатель «Прибыль до вычета процентов и налогов» формируется как прибыль до налогообложения за минусом всех финансовых расходов, однако в его работах четко прописано, что в формировании уровня финансового риска участвуют только два вида источников финансирования: собственный капитал и долгосрочный заемный капитал (следует оговориться, что не все авторы придерживаются данного мнения, однако во всех изученных публикациях исключается из оценки финансового левериджа кредиторская задолженность).

Между тем, практика показывает, что процесс формирования имущества организации чаще связан с привлечением краткосрочных финансовых ресурсов и в значительной мере кредиторской задолженности, однако проценты к уплате, отражаемые в форме № 2 «Отчет о прибылях и убытках» не делятся на проценты по долгосрочным обязательствам и проценты по краткосрочным обязательствам, следовательно, при использовании только формы № 2 «Отчет о прибылях и убытках» невозможно сформировать показатель «Прибыль до вычета процентов и налогов».

Возникает проблема оценки уровня риска по текущим обязательствам. Если исключить финансовые затраты из всех категорий расходов (постоянных и переменных), как предлагается авторами, то искажается сущность операционного леввериджа, который характеризует достаточность средств на текущие расходы. В этом случае можно говорить о нерациональности определения операционного рычага.

Более того, согласно ПБУ 5/01 «Материально-производственные запасы» [14, 16] часть процентов по кредитам, предоставленных поставщиками, начисленных до принятия материально-производственных запасов к учету включаются в их стоимость, согласно ПБУ 15/01 «Учет займов и кредитов и затрат по их обслуживанию» [14, 16] затраты по займам и кредитам признаются расходами того периода в котором они произведены (т.е. текущими расходами) за исключением той их части, которая подлежит включению в стоимость инвестиционного актива.

Таким образом, часть затрат по кредитам и займам может быть включена в стоимость основных средств и списана на себестоимость продукции в результате амортизационного процесса. Все остальные затраты принимаются к бухгалтерскому учету в виде прочих затрат согласно Положению по бухгалтерскому учету 10/99 «Расходы организации» [14, 16]. Следовательно, не все затраты, связанные с обслуживанием кредитов и займов отражены в виде процентов.

В-третьих, замечания Д.К. Шима и Д.Г., Сигела [74] очевидны, ведь согласно концепции финансового менеджмента, каждый источник финансирования имеет стоимость, но включив в расчет затрат по финансированию дивиденды по привилегированным акциям, авторы исключили затраты по обыкновенным акциям, не учли затраты на обеспечение кредиторской задолженности.

Ссылку на возможность учета затрат по привилегированным акциям дает также Е.С. Стоянова [72], однако ее позиция в данном вопросе сводится к фразе «если вы расцениваете средства, мобилизованные выпуском привилегированных акций,

как заемные, то не забудьте, пожалуйста, включить в финансовые издержки суммы дивидендов, а также расходы по эмиссии и размещению этих акций» [72]. Но почему-то никто не предлагал включать в сумму финансовых расходов затраты по получению кредитов и займов, а они порой не ограничиваются только суммой процентов.

В-четвертых, считаем необоснованной взаимосвязь эффекта финансового рычага и показателя рентабельности собственного капитала, освещенную во многих источниках. Так, Е.С. Стоянова утверждает, что эффект финансового рычага – есть приращение рентабельности собственных средств, получаемое благодаря использованию кредита, несмотря на платность последнего [45]. Аналогичное мнение можно встретить у В.В. Ковалева [45, 46].

Разберем пример. Рассмотрим результаты деятельности двух экономических субъектов с одинаковым финансовым результатом в 200 тыс. руб., т.е. прибылью до вычета процентов и налогов, одинаковой суммой имущества в 1000 тыс. руб. и разной структурой источников финансирования. У организации А: пассив – 500 тыс. руб. собственных средств, 500 тыс. руб. заемных средств (как предполагает классический подход - кредитов и займов), проценты за использование кредитных источников 15% годовых; у организации В: пассив – 1000 тыс. руб. собственных средств.

Рассчитаем по формуле (1) рентабельность собственного капитала по формуле:

$$ROE = \frac{NI}{СК} \quad (1)$$

где ROE – рентабельность собственного капитала.

Получим, что рентабельность собственного капитала компании А – 20%, компании В – 16%.

То есть, в результате наблюдаем парадокс: чем ниже величина собственного капитала и, соответственно, выше величина заемных средств – тем выше уровень

его рентабельности, при этом, очевидно, что значительно снижается финансовая устойчивость компании, растет ее зависимость. Данный парадоксальный результат заставляет усомниться в обоснованности показателя рентабельность собственного капитала.

Важно отметить и такой момент, что часто привлечение заемных средств авторы характеризуют как возможность минимизации налогового бремени. Но ведь следует оценить уровень затрат на содержание данного источника финансирования. Если на основе приведенного примера оценить уровень финансовых затрат и суммы налога, то получится, что совокупные затраты при наличии заемных средств значительно больше 100 тыс. руб. против 40 тыс. руб. Эффективность привлечения средств с точки зрения снижения налогового бремени не обоснована, так как для организации в данном контексте важна, скорее, сумма расходования средств, нежели ее направления (банковскому сектору или в бюджет), и сумма чистой прибыли, подлежащая распределению.

В-пятых, при оценке финансового левериджа Е.С. Стоянова предлагает рассчитать дифференциал – разницу между экономической рентабельностью активов и средней ставкой процента по заемным средствам с корректировкой на ставку налогообложения.

Определение дифференциала осуществляется по формуле (2):

$$Д = (I - T) \cdot (R_a - I), \quad (2)$$

где Д – дифференциал;

R_a – рентабельность активов;

I – процентная ставка по заемным средствам;

T – усредненная ставка налога.

При расчете дифференциала [45] получаются весьма противоречивые выводы, в частности «чем больше дифференциал – тем меньше риск; чем меньше дифференциал – тем больше риск».

С нашей точки зрения данное утверждение будет верно, только при прогнозных оценках деятельности, а свидетельствовать о финансовом риске действующих предприятий путем сравнения процентов нецелесообразно в связи с различной структурой капитала.

Докажем это. Преобразуем формулу дифференциала и получим следующее выражение.

Определение преобразованного дифференциала осуществляется по формуле (3):

$$\begin{aligned} D &= (I - T) \cdot (R_a - I) = (I - T) \cdot \left(\frac{GI}{A} - \frac{In}{3K} \right) = (I - T) \cdot \left(\frac{GI}{3K+CK} - \frac{In}{3K} \right) = \\ &= (I - T) \cdot \left(\frac{GI \cdot 3K - In \cdot (3K+CK)}{(3K+CK) \cdot CK} \right) = (I - T) \cdot \left(\frac{(GI - In) - \frac{CK}{3K}}{A} \right), \end{aligned} \quad (3)$$

где NI – величина чистой прибыли;

GI – прибыль до вычета процентов и налогов;

3K – заемный капитал;

CK – собственный капитал;

In – проценты по ссудам и займам.

Рассчитаем величину дифференциала для предприятий с различной структурой капитала с использованием преобразованной формулы, получим абсолютно одинаковый уровень дифференциала для компаний с различной структурой капитала, при этом рассчитанные показатели левериджа свидетельствуют о различном уровне риска.

Высокий уровень дифференциала может быть получен не столько за счет низких процентов по кредитам, сколько за счет малой доли собственного капитала. Можно ли говорить в данном случае о низком уровне риска? Вряд ли.

Существующие методы оценки левериджа весьма противоречивы, и требуют корректировки [45].

Таким образом, различие Российских и зарубежных подходов к пониманию сути и структуры анализа финансового состояния нацеливает пользователей экономической информации на тщательный выбор методик анализа, поскольку от них зависит качество сделанных с их помощью выводов.

1.3 Методика анализа финансового положения предприятия

Бухгалтерская отчетность во всем мире является базой для проведения анализа финансового состояния фирмы. В состав бухгалтерской отчетности входят:

1. бухгалтерский баланс;
2. отчет о финансовых результатах;
3. пояснение к бухгалтерскому балансу;
4. аудиторское заключение, подтверждающее достоверность бухгалтерской отчетности [14].

Бухгалтерский баланс (форма № 1) является самой информационно насыщенной формой для анализа финансового состояния предприятия. В нем отражают состояние имущества, собственного капитала и обязательств предприятия на определенную дату. По балансу определяют финансовый результат работы организации в виде наращивания собственного капитала за отчетный период, на основе которого судят о способности руководителей сохранять и приумножать вверенные им материальные и денежные ресурсы. При этом в бухгалтерском балансе финансовый результат отчетного периода отражается как нераспределенная прибыль полученный за отчетный период, за минусом к уплате за счет прибыли налогов и иных обязательных платежей. Баланс состоит из актива и пассива.

Данные для анализа финансового состояния формируются в системе бухгалтерского учета, но их количество весьма скудно, так как бухгалтерская отчетность имеет ограниченный набор показателей.

Введение управленческого учета в той или иной мере повысит трудоемкость учетного процесса. Однако, при рациональном подходе к взаимодействию синтетического и управленческого учета возможно минимизировать рост трудоемкости.

Так, выделяют четыре основных подхода к взаимодействию управленческого и финансового учета.

Автономное ведение управленческого и синтетического учета предполагает исключительную конфиденциальность данных, но данный метод трудоемок, так как требует разработки отдельного плана счетов управленческого учета или использование отдельной базы данных, что инициирует необходимость внедрения системы трансляции данных.

Ведение управленческого учета с использованием счетов-экранов. Это тоже способ обособленного ведения управленческого учета, при котором связь с финансовым учетом осуществляется с помощью парных контрольных счетов одного и того же наименования, которые называются зеркальными счетами или счетами-экранами. Например, к счету 10 «Материалы» может быть открыт счет-экран управленческого учета 12 «Материалы» с требуемой предприятию аналитикой по номенклатуре, центрам ответственности, центрам затрат. Управленческий учет может вестись как блок в финансовом учете. В этом случае формируется единая информационная система, отсутствует необходимость дублирования информации, но в рабочем плане счетов разрабатывается дополнительный раздел счетов управленческого учета. Как правило, данный подход используется при совмещении системы учета и планирования на предприятии, что требует внимательного подхода к разработке плана счетов управленческого учета [14].

Интегрированный подход к ведению управленческого и финансового учета предполагает ведение учета в единой базе данных. Для управленческого учета аналитика по счетам синтетического учета расширяется до определенного уровня,

при этом по каждому отдельно взятому участку учета могут быть введены принципиально разные субсчета управленческого учета. Данный подход наименее трудоемок, но успешно работает только на достаточно простых моделях учета.

Для диагностики финансового состояния необходимо провести анализ платежеспособности предприятия, его финансовой устойчивости и анализ финансовых результатов.

Для первичной оценки финансового состояния предприятия проводят анализ структуры баланса и его динамики. Он позволяет определить общую стоимость имущества предприятия, определить основные направления изменений в оборотных и внеоборотных активах, а также изменения источников его финансирования.

Для чего составляется укрупненный аналитический баланс, однородные статьи в котором объединяют в так называемые агрегаты. Сокращение числа статей баланса при этом усиливает его наглядность.

Снижение стоимости активов за определенный период времени говорит о снижении экономического потенциала предприятия. Однако это не всегда так. В некоторых случаях чрезмерные запасы, значительные значения просроченной дебиторской задолженности говорят о нерациональном управлении ресурсами, что, по сути, снижает потенциал (возможности) предприятия, так как замораживает денежные средства.

При анализе экономического потенциала важно определить соотношение темпов роста прибыли, выручки от продаж и активов. Оптимальным считается, когда темп роста прибыли больше чем темп роста выручки, и он, в свою очередь, больше темпа роста имущества предприятия, или элементов имущества предприятия.

Для оценки ликвидности баланса необходимо провести группировку активов и пассивов. Активы группируются в соответствие с их ликвидностью, а пассивы – по

степени возрастания сроков погашения обязательств и затем происходит сопоставление групп на равных платежных горизонтах [9].

Выделяют следующие группы:

- наиболее ликвидные активы (А1);
- быстрореализуемые активы (А2);
- медленно-реализуемые активы (А3) [1, 2, 3, 5 и др.];
- труднореализуемые активы (А4).

В пассиве баланса, аналогично, капитал делят на 4 группы:

- наиболее срочные обязательства (П1);
- краткосрочные пассивы (П2);
- долгосрочные пассивы (П3);
- постоянные пассивы (П4).

Путем сопоставления агрегированных активов и пассивов определяют уровень ликвидности баланса.

Условием абсолютной ликвидности является следующее соотношение, которое рассчитывается по формуле (4) [21]:

$$A1 > П1, A2 \geq П2, A3 \geq П3, A4 \leq П4, \quad (4)$$

Финансовую устойчивость предприятия определяют с помощью абсолютных и относительных показателей.

Анализ абсолютных показателей предполагает исследование соотношения запасов (З) и источников их формирования (ИФЗ). Данная методика прописана в источниках [79, 80, 81 и др.]

Анализ относительных показателей предполагает расчет коэффициентов и определение их динамики.

Коэффициент соотношения заемных и собственных средств (У1) определяется по формуле (5):

$$y_1 = \frac{(D3И + КО)}{СК}, \quad (5)$$

где КО – коммерческие обязательства;

СК – собственный капитал.

Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами (У2) определяется по формуле (6):

$$y_2 = \frac{СК - ВА}{ОА}, \quad (6)$$

где ВА – внеоборотные активы;

ОА – оборотные активы.

Коэффициент независимости (У3) определяется по формуле (7):

$$y_3 = \frac{СК}{ВБ}, \quad (7)$$

где ВБ – валюта баланса.

Существует значительное количество коэффициентов, отражающих финансовую устойчивость, предлагаемых к расчету различными авторами [71].

«Платежеспособность – способность предприятия погасить свои обязательства за счет денежных средств или превращения в наличность текущих активов» [26].

О платежеспособности предприятия судят также по системе показателей ликвидности [9, 18, 45]:

Коэффициент текущей ликвидности (Л1) определяется по формуле (8), [20, 25, 34, 71]:

$$Л1 = \frac{А1 + А2 + А3}{П1 + П2}, \quad (8)$$

где А1 – наиболее ликвидные активы;

А2 – наиболее ликвидные активы;

А3 – медленно-реализуемые активы;

П1 – наиболее срочные обязательства;

П2 – краткосрочные пассивы.

Коэффициент срочной «критической» ликвидности (Л2) определяется по формуле (9):

$$Л2 = \frac{А1 + А2}{П1 + П2}, \quad (9)$$

где А1 – наиболее ликвидные активы;

А2 – наиболее ликвидные активы;

П1 – наиболее срочные обязательства;

П2 – краткосрочные пассивы.

Коэффициент абсолютной ликвидности (Л3) показывает, часть задолженности, которая может быть погашена моментально с использованием денежных средств, определяется по формуле (10).

Это самый жесткий критерий платежеспособности. Он свидетельствует о сиюминутных возможностях предприятия.

$$Л3 = \frac{А1}{П1 + П2}, \quad (10)$$

где А1 – наиболее ликвидные активы;

П1 – наиболее срочные обязательства;

П2 – краткосрочные пассивы.

Также выделяют коэффициентом критической ликвидности, который «отражает ожидаемую платежеспособность предприятия на период, который

равняется средней продолжительности одного оборота дебиторской задолженности» [39].

Анализируя финансовое состояние предприятия, следует не только получать информацию о составе, размещении капитала, о его движении, но и об эффективности использования этого капитала, так как капитал предприятия должен иметь тенденцию не к самосохранению, а к самовозрастанию.

Это можно сделать как размещением в активы, так и повышением эффективности использования. Для оценки эффективности использования применяют систему показателей деловой активности.

Необходимо отметить, что на скорость оборота активов влияет множество факторов, например, отраслевая принадлежность предприятия, эффективность управления имуществом, масштабы производственной деятельности, и другие.

Среди коэффициентов, характеризующих оборачиваемость активов предприятия, особо следует выделить общий коэффициент оборачиваемости, оборачиваемость материальных оборотных средств и оборачиваемость собственных средств предприятия [61].

Общий коэффициент оборачиваемости (Д1) исчисляется как отношение выручки от реализации к стоимости имущества предприятия, определяется по формуле (11):

$$Д1 = \frac{В}{ВБ}, \quad (11)$$

где В – выручка от реализации;

ВБ – стоимость имущества предприятия.

Этот коэффициент отражает эффективность использования всех ресурсов, не принимая во внимание источники их формирования.

Обратным ему является коэффициент загрузки (Д2), который показывает величину активов или оборотных активов, приходящихся на 1 рубль реализации.

Оборачиваемость материальных оборотных средств характеризуют два коэффициента. Первый из них – коэффициент оборачиваемости материальных оборотных средств (ДЗ) – характеризует скорость их оборота и рассчитывается как отношение выручки от реализации к стоимости запасов и затрат по балансу, определяется по формуле (12):

$$ДЗ = \frac{В}{З}, \quad (12)$$

где ДЗ – коэффициент оборачиваемости материальных оборотных средств;

В – выручка от реализации;

З – запасы З.

Увеличение значения этого коэффициента характеризуется положительно, так как показывает снижение затоваривания и увеличивающиеся возможности реализации товарно-материальных ценностей в случае необходимости. Снижение коэффициента оборачиваемости материальных оборотных средств свидетельствует об увеличении производственных запасов и незавершенного производства, готовой продукции или о снижении выручки от реализации, что является предпосылками для факторного анализа в отношении этих абсолютных показателей.

Другой показатель, характеризующий оборачиваемость материальных оборотных средств, показывает средний срок их оборота (C_0). Он рассчитывается как отношение количества дней в году к коэффициенту оборачиваемости материальных оборотных средств, определяется по формуле (13):

$$C_0 = \frac{365}{ДЗ}, \quad (13)$$

Снижение этого показателя оценивается положительно, а рост его – отрицательно.

И последний показатель в этой группе коэффициентов – оборачиваемость собственных средств (Д4), формула (14). Он рассчитывается как отношение выручки от реализации к сумме собственных средств по балансу.

$$Д4 = \frac{В}{СК}, \quad (14)$$

Этот коэффициент отражает активность собственных средств предприятия, его рост характеризует повышение уровня продаж. Резкое снижение этого показателя отражает тенденцию к снижению активности.

В результате ускорения оборачиваемости предприятие вовлекает в хозяйственный оборот досрочно высвобождающиеся активы, а при замедлении оборачиваемости вынуждено привлекать дополнительные ресурсы. Этот экономический результат может быть определен по формуле (13):

$$\mathcal{E}_p = (C_0^1 - C_0) \cdot \frac{\text{Выручка от реализации}}{365}, \quad (13)$$

где $C_0^1 - C_0$ – срок оборота материальных оборотных средств соответственно в отчетном и базисном периоде.

Частные показатели оборачиваемости позволяют характеризовать уровень использования оборотных активов на отдельных стадиях производства и обращения (оборотная оборачиваемость производственных запасов, незавершенного производства, готовой продукции).

Эффективность использования ресурсов предприятия во многом определяется продолжительностью производственно-коммерческого цикла. Важно как скоро капитал, вложенный в активы, превращается в реальные деньги [40, 41, 50].

Показатели рентабельности характеризуют конечные результаты деятельности хозяйствующего субъекта более полно, нежели показатели прибыли, так как они

определяются как соотношение эффекта с имеющимися или затраченными ресурсами.

Их используют в аналитических целях, т.е. для анализа результатов хозяйствования предприятия, его структурных подразделений, для принятия управленческих решений в области ценообразования, ассортиментной политики, инвестиций [39].

Выделяют следующие подходы к расчету показателей рентабельности:

- затратный подход;
- ресурсный подход.

Затратный подход применяется при оценке рентабельности продукции (товарной, реализованной), единицы продукции, отдельных видов продукции, работ услуг.

Все данные показатели определяются как соотношение прибыли и соответствующих затрат.

Какой показатель прибыли будет использован, зависит от многих факторов (мнения аналитика, доступности информации и др.). Это может быть прибыль налогооблагаемая, чистая, от продаж.

Показатели затрат могут быть также различные.

По затратному методу, характеризуют отдачу на использованные в процессе хозяйствования средства. Они отражают долю прибыли с каждой затраченной денежной единицы. Для оценки эффективности деятельности предприятия в целом используют показатель рентабельности, рассчитанный как соотношение прибыли отчетного периода (налогооблагаемой или чистой) и общей суммы затрат по всем видам деятельности [27].

Ресурсный подход. Сущность которого сводится к тому, что при анализе в числителе показателя используются показатели налогооблагаемой, чистой прибыли, а в знаменателе показатели используемых ресурсов, чаще капитала.

Различают несколько показателей рентабельности.

Например, рентабельность активов (P_a) – показывает прибыль с каждого рубля, вложенного в активы, рассчитывается по формуле (15):

$$P_a = \frac{Пч}{A} \cdot 100\%, \quad (15)$$

где $Пч$ – чистая прибыль предприятия, тыс. руб.

A – активы предприятия, тыс. руб.

Рентабельность продукции (P_n) – показывает прибыли на 1 рубль реализованной продукции, рассчитывается по формуле (16):

$$P_n = \frac{Пч}{B} \cdot 100\%, \quad (16)$$

Рентабельность собственного капитала ($P_{ск}$) – показывает размер прибыли на 1 рубль собственного капитала, рассчитывается по формуле (17):

$$P_{ск} = \frac{Пч}{СК} \cdot 100\%, \quad (17)$$

где $СК$ – величина собственного капитала, тыс. руб.

Выводы по первому разделу

Анализ финансового положения предприятия является одним из важнейших условий успешного управления его финансами.

Финансовое положение предприятия – это не простое, комплексное понятие, для характеристики которого используют систему показателей, отражающих основные стадии управления финансовыми ресурсами (наличие, распределение и использование).

Финансовое положение предприятия – величина дискретная, ее изменение провоцирует непосредственно финансово-хозяйственная деятельность

предприятия, т.е. те операции, которые определяют хозяйственный кругооборот и определяют содержание его этапов: снабжения, производства, продажи и т.д.

Субъекты финансового анализа – пользователи информации, как непосредственно, так и опосредованно, заинтересованные в деятельности предприятия. Финансовый анализ делится на внешний и внутренний.

Внутренний анализ проводится службами предприятия, а внешний осуществляется сторонними пользователями на основе публикуемой отчетности;

Методические аспекты анализа финансового положения разнятся в зависимости от авторства методик.

2 ОЦЕНКА ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ ООО «НЕКЕРОВ-РИДЖИС»

2.1 Общая характеристика организации

Общество с ограниченной ответственностью ООО «НЕКЕРОВ-РИДЖИС» зарегистрировано Администрацией г. Магнитогорска по адресу 455038, Челябинская область, г. Магнитогорск, Магнитогорск 133-й микрорайон Ленина проспект, 130.

Орган государственной регистрации: Инспекция Федеральной налоговой службы г. Магнитогорска Челябинской области.

ОГРН: 1250884744833

ИНН: 1305834610.

Форма собственности – частная.

ООО «НЕКЕРОВ-РИДЖИС» является юридическим лицом с момента государственной регистрации и действует на основании Устава и законодательства России.

ООО «НЕКЕРОВ-РИДЖИС» руководствуется в своей деятельности законодательством Российской Федерации, является юридическим лицом, в праве от своего имени заключать договоры, приобретать имущественные и личные неимущественные права, быть истцом и ответчиком в судах.

В соответствии с Уставом предприятия и согласно общероссийскому классификатору видов экономической деятельности ООО «НЕКЕРОВ-РИДЖИС» имеет право на осуществление следующих видов деятельности:

56.30 – подача напитков;

56.10 – деятельность Ресторанов и услуги по доставке продуктов питания;

56.10.1 – деятельность Ресторанов и кафе, Ресторанов быстрого питания и самообслуживания.

«Средней чек» Ресторана – 800 рублей.

Основными конкурентами являются:

- «Биография» (пр. Ленина 132/3);
- «Чито Гврито» (пр. Ленина 133);
- «Аура» (ул. Труда 44В);
- «Иверия» (ул. Солнечная 7);
- «Инжир» (ул. Карла Маркса, 133А);
- «У банкира» (ул. Гагарина 17).

Сайт ресторана «НЕКЕРОВ-РИДЖИС» – [http:// http://nekerovrigis.ru/](http://nekerovrigis.ru/).

Безусловно, не все торговые точки являются прямыми конкурентами бренда «НЕКЕРОВ-РИДЖИС», поскольку расположены территориально в других районах города, но узнаваемость бренда является важной составляющей конкурентоспособности, потребителю свойственно выбирать знакомую марку, опираясь на свой уже имеющий опыт.

Следует отметить, что бренд «НЕКЕРОВ-РИДЖИС» является достаточно известным и раскрученным, что дает компании возможность осуществлять успешную ресторанный деятельность.

Философия бренда заключается в создании ресторана с большим залом на 150 посадочных мест, средний чек 800 рублей. Это территория ресторатора Алексея Некерова, на которой он реализует свое видение ресторанного дела, ресторан европейской, суши-бар, кофейня и бар. В меню ресторана представлены – европейская, японская, паназиатская кухни.

Шеф-повар – Шеховцов Александр.

Рестораном разработаны специальные предложения:

- завтрак (ежедневно, с 7:00 до 11:00); Фуршетный стол - 390 руб.;
- спец-предложение - обеденное меню от 150 руб. (в будни, с 12:00 до 16:00);
- скидка 20% на десерты и блюда европейской кухни (в будни, с 12:00 до 16:00);
- бесплатный Wi-Fi на всей территории ресторана;
- подарочные сертификаты;

- выездное обслуживание;
- продление работы ресторанного комплекса 5000 руб./час;
- караоке 250 руб./час;
- любителям традиционного азарта - настольные игры, среди которых шахматы, шашки и нарды;
- паровые коктейли.

Интересным решением является зонирование пространства ресторана: центральный зал для завтраков и обедов, японский зал и суши-бар, европейский зал с нишей для больших компаний, каминный зал для банкетов, кофейня и бар.

В ресторане развита система доставки заказов, работает дисконтная система: карта почетного гостя является накопительной и позволяет владельцу получать в ресторанном комплексе скидку в размере от трех до пятнадцати процентов. Размер скидки увеличивается в соответствии с условиями накопительной системы: 50000 руб. – 5%; 100000 руб. – 7%; 150000 руб. – 10%; 200000 руб. – 15%.

Прибыль, получаемая предприятием в результате его деятельности, остается в его распоряжении и используется им на финансирование капитальных вложений производственного назначения, на приобретение и создание нового имущества, на социальное развитие трудового коллектива, материальное поощрение работников.

2.2 Горизонтальный и вертикальный анализ баланса ООО

«НЕКЕРОВ- РИДЖИС»

Рост стоимости имущества организации в 2019 году составил 1 680 тыс. руб., это обусловлено следующими показателями:

- увеличение денежных средств на 46 тыс. рублей;
- увеличение запасов на 2 007 тыс. рублей.

Но уменьшение дебиторской задолженности на 373 тыс. рублей сдерживало данный рост. Т.к. в структуре активов организации преобладает доля оборотных

средств, то рассмотрим более детально структуру активов, для чего используем данные бухгалтерского учета, предоставленные предприятием (таблица 2.1). Из таблицы 2.1 видно, что преобладают запасы, предназначенные для бесперебойной ее реализации потребителям, что характерно для предприятий общественного питания, но имеются проблемы, т.е. продукцию не успевают реализовать, имеется «залежавшийся» товар.

Таблица 2.1 – Анализ состава и структуры, динамика оборотных активов

Оборотные активы	Остатки по балансу, тыс. руб.				Изменения в тыс. руб.		Изменение, в % 2019 г. к 2018 г.
	На конец 2016 года	На конец 2017 года	На конец 2018 года	На конец 2019 года	2018 г. к 2017 г.	2019 г. к 2018 г.	
Запасы	668,00	464,00	1 098,00	3 105,00	634,00	2 007,00	182,79
Дебиторская задолженность	137,00	199,00	1 206,00	833,00	1 007,00	– 373,00	–30,93
Денежные средства	3,00	26,00	66,00	112,00	40,00	46,00	69,70
Итого по разделу II	808,00	688,00	2 370,00	4 050,00	1 682,00	1 680,00	70,89

Сопоставим динамику изменения запасов и выручки от реализации продукции.

Изменение выручки за 2017 год к 2016 году:

$$(10\,737 - 6\,538) / 6\,538 \cdot 100 = 64,22 \%$$

Изменение выручки 2019 года к 2018 году:

$(19\,444 - 10\,737) / 10\,737 \cdot 100 = 81,09 \%$, т.е. выручка за год увеличилась на 81,09 %. Отразим динамику на рисунке 2.1.

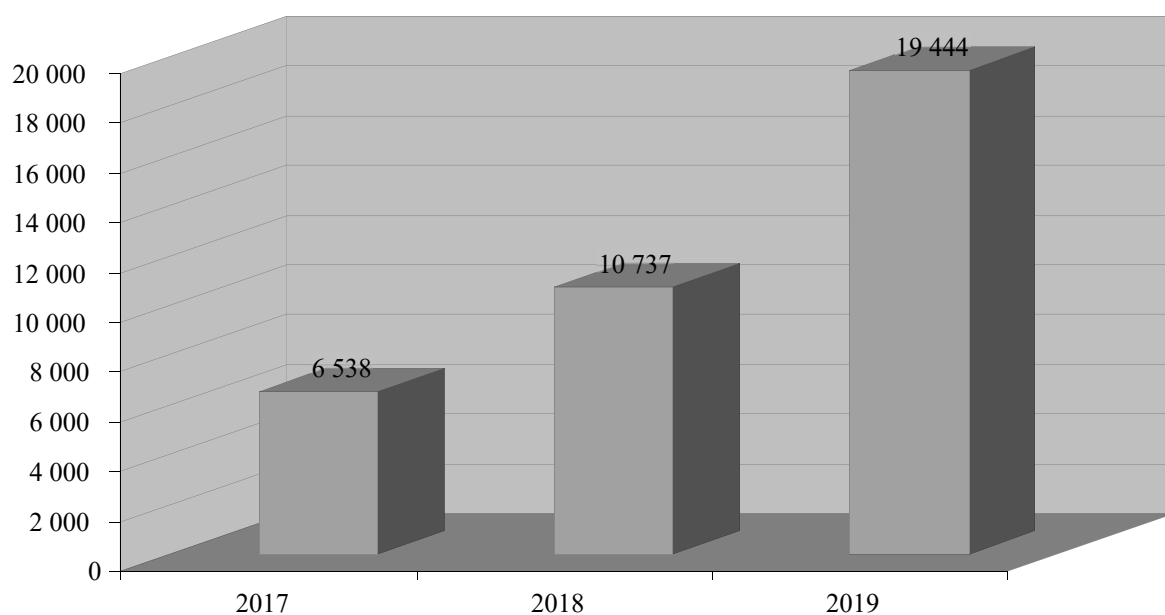


Рисунок 2.1 – Динамика выручки

Изменение запасов 2018 года к 2017 году: $(1\ 098 - 464) / 464 \cdot 100 = 136,63\ %$.

Изменение запасов 2019 года к 2018 году: $(3\ 105 - 1\ 098) / 1\ 098 \cdot 100 = 182,79\ %$,
 т.е. запасы увеличились за год на 182,79 %. Отразим динамику на рисунке 2.2

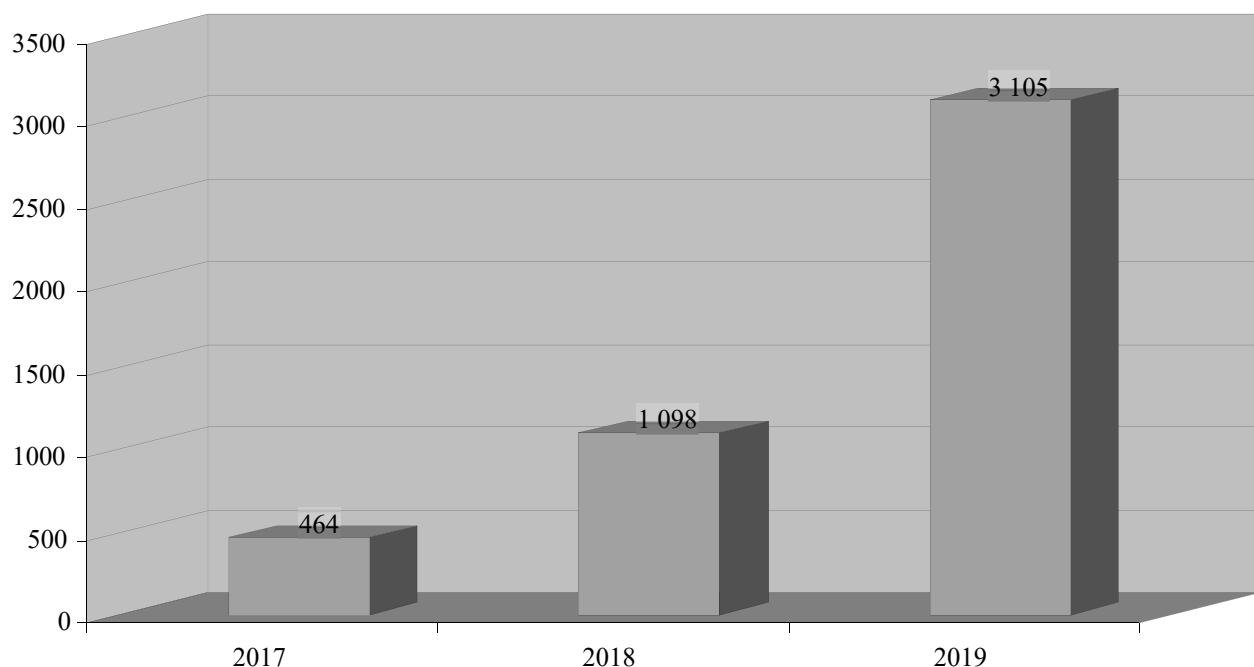


Рисунок 2.2 – Динамика запасов

Изменение дебиторской задолженности на 2018 год к 2017 году составило:

$(1\ 206 - 199) / 199 \cdot 100 = 506,5\%$ – увеличение произошло на 506,5%.

Изменение 2019 года к 2018 году: $(833 - 1\ 206) / 1\ 206 \cdot 100 = -30,93\%$, т.е. дебиторская задолженность снизилась на 30,93%. Отразим динамику на рисунке 2.3.

Сопоставим динамику данных показателей (рисунок 2.4).

Можно предположить, что в 2018 году была очень легкая клиентоориентированная политика продаж, что, несомненно, увеличило выручку, но и в то же время привело к резкому росту дебиторской задолженности.

Темп прироста выручки как в 2018 году, так и в 2019 значительно ниже темпа прироста запасов. Предполагается, что в организации имеется избыток запасов.

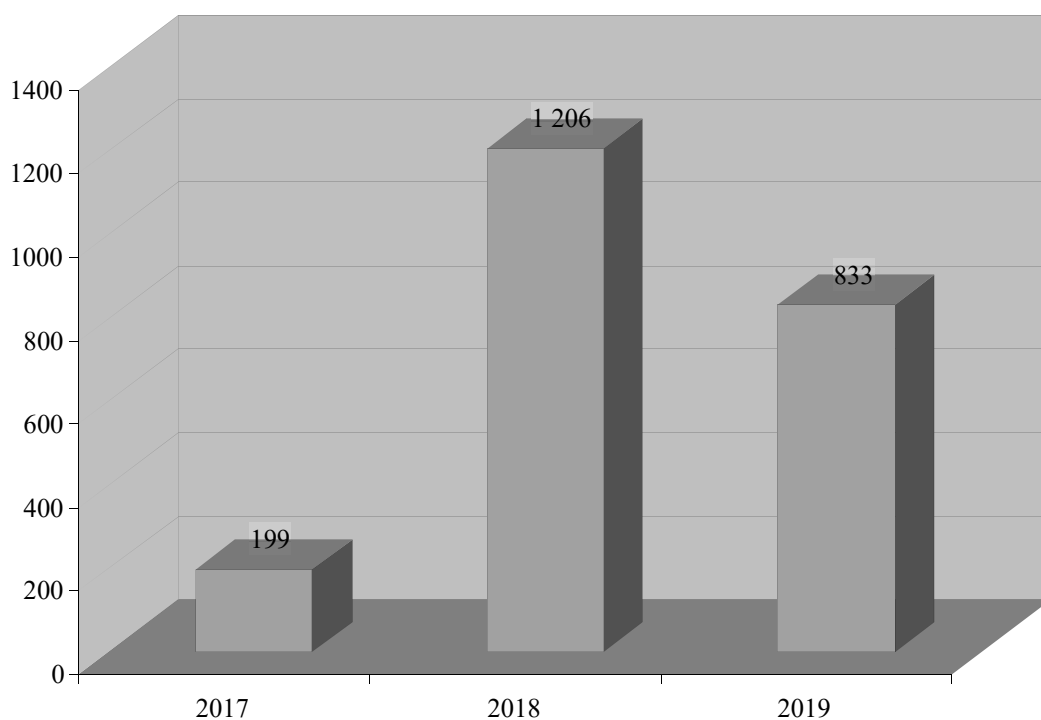


Рисунок 2.3 – Динамика дебиторской задолженности

Из таблицы следует, что наибольший удельный вес в оборотных активах занимают запасы. На их долю в 2019 году приходится 76,52% общей суммы оборотных активов. В 2019 году доля дебиторской задолженности значительно снизилась и составила 20,53%, доля денежной наличности увеличилась.

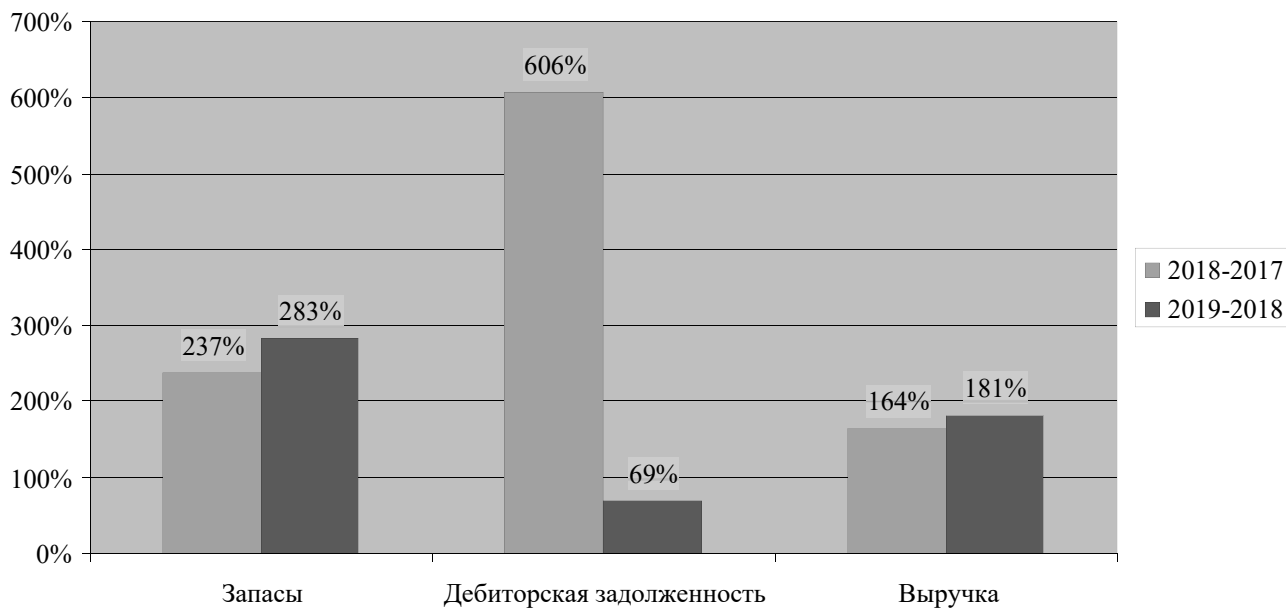


Рисунок 2.4 – Темп роста выручки, запасов и дебиторской задолженности

Представим графически структуру актива предприятия за исследуемый период (рисунки 2.5, 2.6).



Рисунок 2.5– Структура актива ООО «НЕКЕРОВ-РИДЖИС» на 01.01.2017, 01.01.2018 гг.

И так, основную долю в активе предприятия за весь исследуемый период занимают запасы. Только в начале 2019 года резкий рост имело значение дебиторской задолженности, что, как было указано выше, связано с политикой продаж.

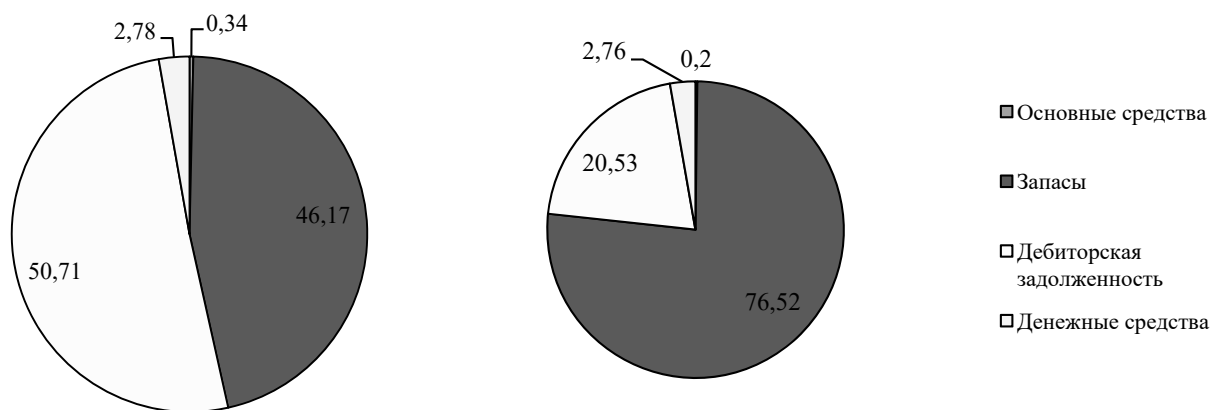


Рисунок 2.6 – Структура актива ООО «НЕКЕРОВ-РИДЖИС» на 01.01.2019, 31.12.2019 гг.

На рисунках 2.7, 2.8 представлена структура пассива предприятия.

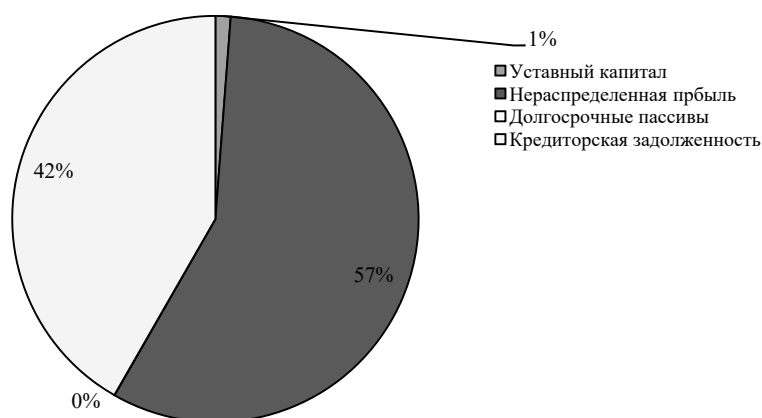


Рисунок 2.7 – Структура капитала ООО «НЕКЕРОВ-РИДЖИС» на 01.01.2017, 01.01.2018 гг.

За весь исследуемый период в пассиве предприятия произошли незначительные изменения. Но, следует отметить, что в 2019 году появился долгосрочный кредит. Его доля в пассиве баланса очень мала и составляет 0,42% на начало года и 0,25% на конец года.

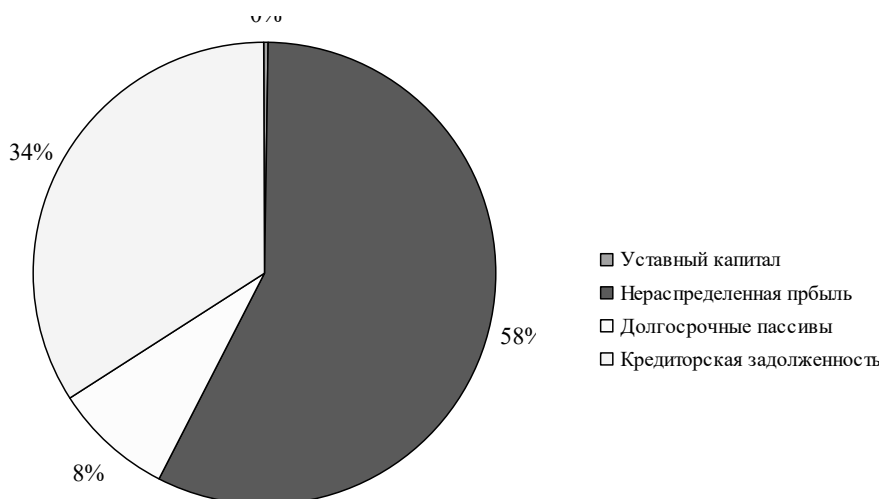


Рисунок 2.8 – Структура капитала ООО «НЕКЕРОВ-РИДЖИС» на 01.01.2019.

Из таблицы видно, что собственные средства в 2019 году увеличились на 1 044 тыс. руб., их доля в общей валюте баланса составляет 57,34 %, это произошло за счет увеличения нераспределенной прибыли.

Заемные средства увеличились на 518 тыс. руб., удельный вес в общей валюте баланса равен 34,08 %, за счет увеличения кредиторской задолженности перед поставщиками и подрядчиками, и прочими кредиторами, что вероятно, связано именно с нерациональной политикой в отношении дебиторов.

2.3 Анализ финансовой устойчивости и платежеспособности ООО «НЕКЕРОВ-РИДЖИС»

Финансовая устойчивость организации – способность организации обеспечивать наличие материальных оборотных средств, т.е. запасов источниками их формирования как собственными, так и заемными [71]. Внешнее проявление финансовой устойчивости – это платежеспособность организации, т.е. его способность отвечать по своим обязательствам [45]. Для характеристики финансовой устойчивости применяются системы абсолютных и относительных показателей финансовой устойчивости.

Расчет абсолютных показателей представлен в таблице 2.2.

Анализ абсолютных показателей финансовой устойчивости показал, что в 2019 году финансовое состояние организации ухудшилось.

Если за предыдущие периоды наблюдается рост показателей и на начало 2019 года имеет место абсолютная устойчивость, то на конец периода предприятие можно считать в критическом финансовом положении. Основным преимуществом данной методики является простота ее использования.

Однако оценку, полученную в ходе проведения данного метода, нельзя назвать достоверной, так как многие существенные факты о деятельности компании не включены.

Коэффициент автономии равен 0,58 (при норме $K_a > 0,5$), это значит, что организация является финансово независимой от внешних источников.

Таблица 2.2 – Анализ обеспеченности запасов источниками их формирования

Показатели	На 31.12.16 г.	На 31.12.17 г.	На 31.12.18 г.	На 31.12.19 г.
Реальный собственный капитал	485	490	1 293	2 337
Внеоборотные активы и долгосрочная дебиторская задолженность	26	20	8	8
Наличие собственных оборотных средств (1п-2п)	459	470	1 285	2 329
Долгосрочные кредиты и заемные средства	0	0	220	338
Наличие долгосрочных источников формирования запасов	459	470	1 505	2 667
Краткосрочные кредиты и заемные средства	0	0	0	0
Общая величина запасов	668	464	1 098	3 105
Излишек (+) или недостаток (-) собственных оборотных средств	-209	6	187	-776
Излишек (+) или недостаток (-) долгосрочных источников формирования запасов (5п-8п)	-209	6	407	-438
Излишек (+) или недостаток (-) общей величины основных источников формирования запасов (7п-8п)	-209	6	407	-438
Тип финансовой устойчивости (трехкомпонентный показатель)	$\pm E^c \leq 0;$ $\pm E^r \leq 0;$ $\pm E^z \leq 0;$	$\pm E^c \geq 0;$ $\pm E^r \geq 0;$ $\pm E^z \geq 0;$	$\pm E^c \geq 0;$ $\pm E^r \geq 0;$ $\pm E^z \geq 0;$	$\pm E^c \leq 0;$ $\pm E^r \leq 0;$ $\pm E^z \leq 0;$

Коэффициент маневренности в организации составил 1,00 (при норме $K_m > 0,5$), большая доля собственных средств находится в обороте, т.е. используется на финансирование текущей деятельности, и эта тенденция позитивная, обеспечивающая улучшение финансового состояния организации.

Запасы организации обеспечены собственными источниками формирования, об этом говорит коэффициент обеспеченности запасов собственными средствами, который составляет 0,75 (норма – $K_{об.з} > 0,6-0,8$).

Расчет относительных показателей финансовой устойчивости представлен в таблице 2.3

Таблица 2.3 – Анализ относительных показателей финансовой устойчивости

Наименование коэффициентов	На 31.12.16 г.	На 31.12.17 г.	На 31.12.18г.	На 31.12.19 г.
1. Имущество предприятия	834,00	709,00	2 378,00	4 058,00
2.Реальный собственный капитал	485,00	490,00	1 293,00	2 337,00
3. Заемные средства всего:	347,00	218,00	1 085,00	1 721,00
в.ч.3.1 Долгосрочные кредиты и займы	0,00	0,00	220,00	338,00
3.2 Краткосрочные кредиты и займы	0,00	0,00	0,00	0,00
3.3 Кредиторская задолженность и прочие активы	347,00	218,00	865,00	1 383,00
4. Внеоборотные активы и долгосрочная дебиторская задолженность	26,00	20,00	8,00	8,00
5. Наличие собственных оборотных средств	459,00	470,00	1285,00	2 329,00
6. Запасы с НДС	668,00	464,00	1098,00	3 105,00
7. Денежные средства, Краткосрочные финансовые вложения, дебиторская задолженность и прочие активы	140,00	225,00	1272,00	945,00
8. Коэффициент автономии	0,58	0,69	0,54	0,58
9. Коэффициент маневренности собственного капитала	0,95	0,96	0,99	1,00
10. Коэффициент обеспеченности запасов собственными источниками	0,69	1,01	1,17	0,75
11. Коэффициент соотношения заемных и собственных средств	0,72	0,44	0,84	0,74
12. Коэффициент кредиторской задолженности	1,00	1,00	0,80	0,80
13. Коэффициент прогноза банкротства	0,55	0,66	0,63	0,66

Ухудшение ситуации на 2019 год связано с ростом товарных запасов, для обеспечения которых были привлечены незначительные долгосрочные заёмные средства.

Коэффициент соотношения заемных и собственных средств меньше 1 (норма: $Kз/с < 1$), что говорит о том, что организация не зависит от заемных средств.

Коэффициент кредиторской задолженности в 2019 году почти не изменился, т.е. доля кредиторской задолженности в общей сумме обязательств не изменилась.

Коэффициент прогноза банкротства в данной организации в 2019 году почти не изменился и составил 0,66, т.е. у предприятия имеет место способность расплачиваться по своим краткосрочным обязательствам при условии благоприятной реализации запасов. Чем выше значение показателя, тем ниже опасность банкротства. Рекомендуемое значение – более 0.

Представим данные показатели графически (рисунок 2.9).

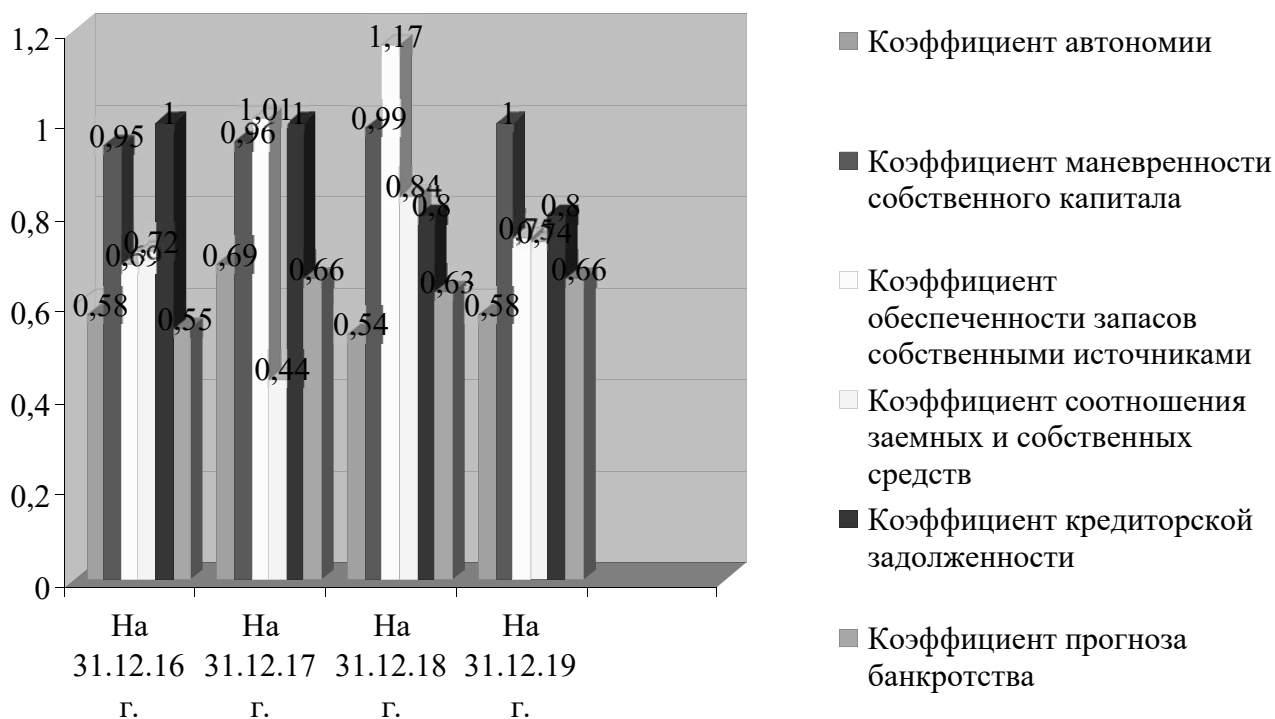


Рисунок 2.9 – Относительные показатели финансовой устойчивости

Одним из показателей оценки, характеризующих финансовое положение организации, является платежеспособность, т.е. способность организации своевременно погашать свои платежные обязательства. Оценка платежеспособности осуществляется на основе анализа ликвидности баланса и с помощью коэффициентов.

Расчет относительных показателей ликвидности представлен в таблице 2.4.

Анализируя их динамику, следует обратить внимание на тенденцию изменений. Если их значение ниже нормативных или выше, то это следует рассматривать как ухудшение характеристик анализируемой организации.

Надо отметить, что значительное превышение нормативного уровня коэффициентов ликвидности не является целесообразным, так как говорит о нерациональном вложении и использовании оборотных средств.

Таблица 2.4 – Относительные показатели ликвидности

Показатели	Рекомендованное значение	На 31.12.16 г.	На 31.12.17 г.	На 31.12.18 г.	На 31.12.19 г.
1. Денежные средства	–	3,00	26,00	66,00	112,00
2. Краткосрочные финансовые вложения	–	0,00	0,00	0,00	0,00
3. Итого: (1п+2п)	–	3,00	26,00	66,00	112,00
4. Дебиторская задолженность (платежи по которой ожидаются в течение 12 месяцев после отчетной даты)	–	137,00	199,00	1 206,00	833,00
5. Прочие оборотные активы	–	0,00	0,00	0,00	0,00
6. Итого: (3п+4п+5п)	–	140,00	225,00	1 272,00	945,00
7. Запасы с НДС	–	668,00	464,00	1 098,00	3 105,00
8. Итого: (6п+7п)	–	808,00	689,00	2 370,00	4 050,00
9. Краткосрочные кредиты и займы	–	0,00	0,00	0,00	0,00
10. Кредиторская задолженность	–	347,00	218,00	865,00	1 383,00
11. Задолженность перед участниками (учредителями) по выплате доходов	–	0,00	0,00	0,00	0,00
12. Прочие краткосрочные пассивы	–	0,00	0,00	0,00	0,00

Окончание таблицы 2.4

Показатели	Рекомендованное значение	На 31.12.16 г.	На 31.12.17 г.	На 31.12.18 г.	На 31.12.19 г.
13. Итого: Краткосрочных обязательств	–	347,00	218,00	865,00	1 383,00
14. Коэффициент абсолютной ликвидности ($K_{аб}$)	$>0,2$	0,01	0,12	0,08	0,08
15. Коэффициент критической ликвидности ($K_{кр}$)	>1	0,40	1,03	1,47	0,68
16. Коэффициент покрытия ($K_{п}$)	>2	2,33	3,16	2,74	2,93

Это касается и запасов, избыток которых приводит к «замораживанию» денежных ресурсов, следовательно, приращению имущества.

Коэффициент абсолютной ликвидности в 2017 году – 0,12 и в 2018 году и 2019 году – 0,08, при норме 0,2, это свидетельствует о том, что фирма не в состоянии погасить свои текущие обязательства по первому требованию кредитов;

Коэффициент критической ликвидности в 2017 году – 1,03 и в 2018 году 1,47, при норме не менее 1, а вот в 2019 году состояние организации ухудшилось, коэффициент составил 0,68, что характеризует не платежеспособность организации с учетом своевременных поступлений от дебиторов;

Коэффициент покрытия в 2017 году – 3,16, в 2018 году 2,74 и в 2019 году – 2,93 при норме не менее 2,0, что характеризует платежеспособность организации не только своевременных расчетов с дебиторами, но и продажи, в случае необходимых материальных оборотных средств. Это показатель наиболее интересен для покупателей и держателей акций. Коэффициент покрытия является основным для определения платежеспособности фирмы.

Графическое представление – рисунок 2.10.

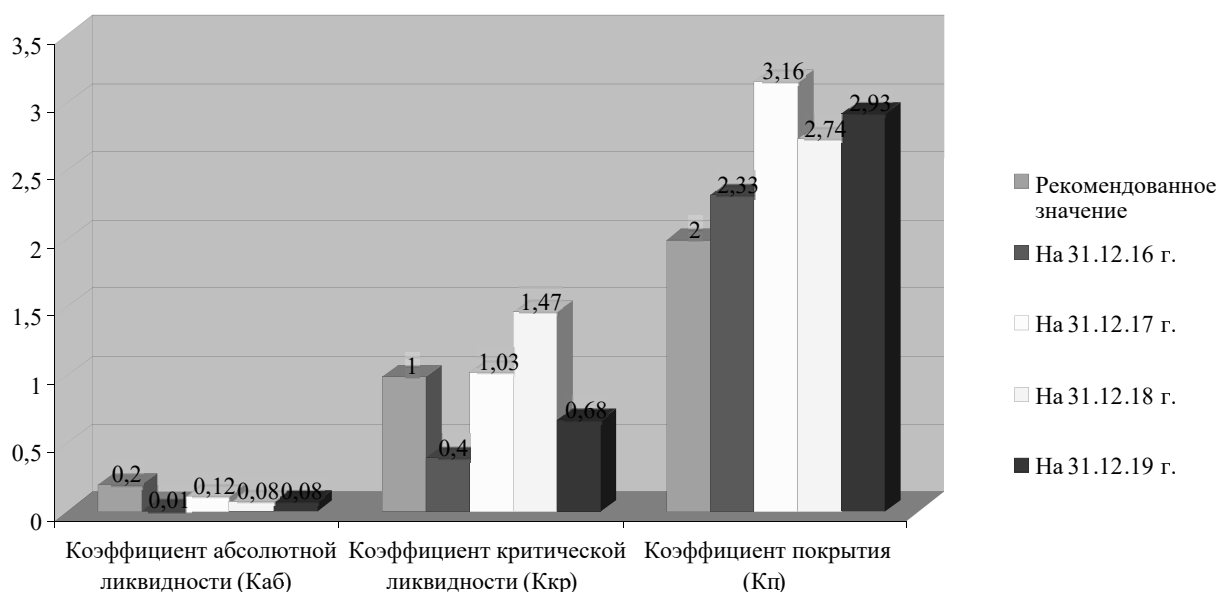


Рисунок 2.10 – Относительные показатели платежеспособности

2.4 Анализ деловой активности организации

Оценка деловой активности предприятия является основой финансового анализа. Одним из способов оценки деловой активности предприятия является соотношение темпов роста выручки, прибыли и капитала. Предприятие развивается нормально, если темпы роста прибыли выше темпов роста выручки, а темпы роста выручки выше темпов роста капитала и их значения должны быть более 100%. Деловую активность организации характеризуют коэффициенты оборачиваемости. Показатели оборачиваемости представлены в таблице 2.5.

Таблица 2.5 – Анализ показателей деловой активности

Показатели	2017г.	2018 г.	2019 г.	Изменение	
				2018 г. к 2017 г.	2019г. к 2018г.
1. Выручка от продаж, тыс. руб.	6 538,00	10 737,00	19 444,00	4 199,00	8 707,00
2. Среднегодовая стоимость всего капитала, тыс. руб.	772,00	1 544,00	3 218,00	772,00	1 675,00
3. Среднегодовая стоимость основных средств, тыс. руб.	23,00	14,00	8,00	– 9,00	– 6,00
4. Среднегодовая стоимость оборотных активов, тыс. руб.	689,00	2 370,00	4 050,00	1 681,00	1 680,00

Окончание таблицы 2.5

5. Среднегодовая стоимость материальных оборотных активов, тыс. руб.	566,00	781,00	2 102,00	215,00	1 321,00
6. Среднегодовая стоимость дебиторской задолженности, тыс. руб.	168,00	703,00	1 020,00	535,00	317,00
7. Среднегодовая стоимость кредиторской задолженности, тыс. руб.	283,00	542,00	1 124,00	259,00	583,00
8. Средняя величина собственных средств, тыс. руб.	772,00	1 544,00	3 218,00	772,00	1 675,00
9. Коэффициент общей оборачиваемости капитала	8,47	6,96	6,04	– 2,00	– 1,00
10. Коэффициент оборачиваемости оборотных активов	9,49	4,53	4,80	– 5,00	0,00
11. Коэффициент оборачиваемости материальных оборотных активов	11,55	13,75	9,25	2,00	– 4,00
12. Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности	38,92	15,28	19,07	–24,00	4,00
13. Средний срок оборота дебиторской задолженности, дней	9,00	24,00	19,00	15,00	–5,00
14. Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности	23,14	19,83	17,30	–3,00	–3,00
15. Средний срок оборота кредиторской задолженности, дней	16,00	18,00	21,00	3,00	3,00

Графически динамику показателей можно отразить так, как представлено на рисунке 2.11.

Темп роста выручки составляет 81 % ($19\,444 / 10\,737 \cdot 100\%$) и темп роста средней стоимости капитала – 108 % ($3\,218 / 1\,544 \cdot 100\%$), т.е. темп роста средней стоимости капитала превышает темп роста выручки, значит низкая деловая активность.

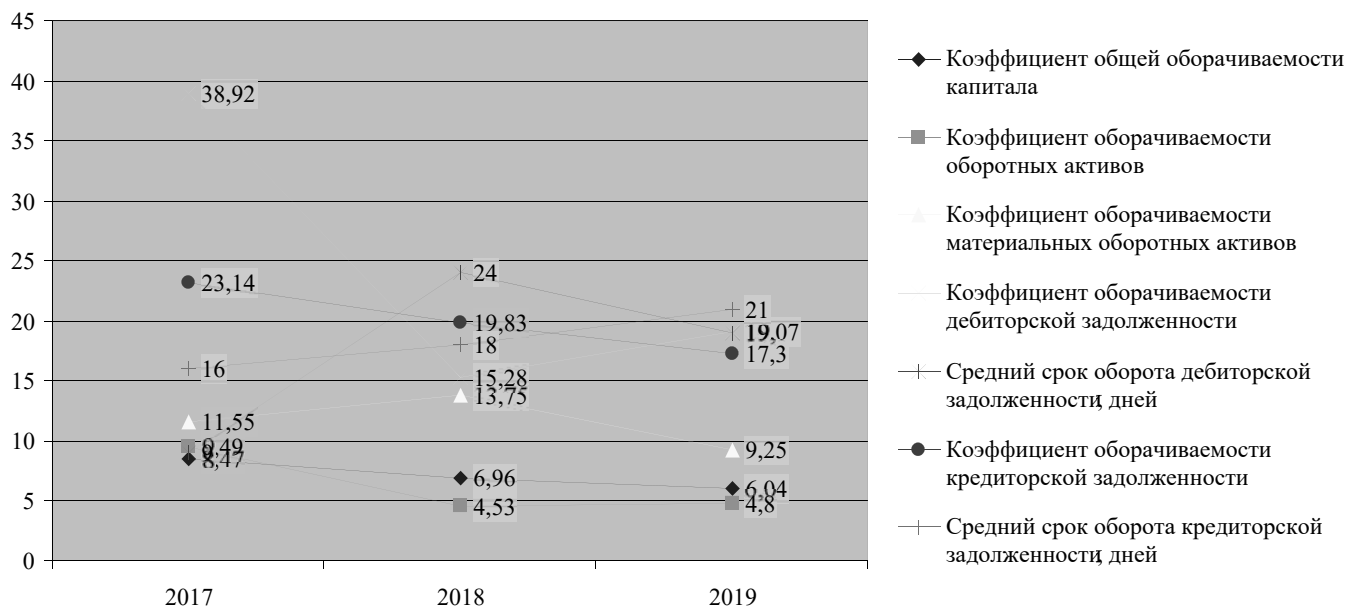


Рисунок 2.11 – Динамика коэффициентов оборачиваемости

Скорость оборачиваемости капитала характеризуется следующими показателями:

- коэффициент общей оборачиваемости капитала отражает скорость оборота (количество оборотов за период) всего капитала организации. Как видим из таблицы, в данной организации в 2019 году снизился коэффициент общей оборачиваемости всего капитала на 1, это говорит о замедлении кругооборота средств организации;

- коэффициент оборачиваемости оборотных средств показывает скорость оборота всех оборотных средств организации (как материальных, так и денежных), этот коэффициент в 2019 году почти не изменился, но имеет место его значительное снижение в 2018 году;

- коэффициент оборачиваемости материальных оборотных активов показывает, насколько компания эффективно использует запасы, показывает скорость оборота запасов. Коэффициент в 2019 году снизилась на 4. Чем медленнее реализуются запасы, тем медленнее организация возвращает свои деньги, вложенные в запасы. Следовательно, снижение данного коэффициента неприемлемо;

– коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности в 2019 году увеличился. Чем выше коэффициент, тем лучше для организации. Рост данного коэффициента в 2019 году, конечно, следует рассмотреть, как положительную тенденцию, особенно после резкого падения показателя в 2018 году;

В 2019 году немного снизился средний срок погашения дебиторской задолженности, в течение которого дебиторская задолженность остается неоплаченной.

– коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности за 2019 год составил 17,30. Средний срок оборота кредиторской задолженности повысился и составляет 21 дней, т.е. средний срок возврата долгов организации увеличился.

Время оборота дебиторской задолженности меньше времени оборота кредиторской задолженности, т.е. в 2019 году организация взыскивает задолженность по счетам дебиторов до того, как нужно выплачивать долги кредиторам.

2.5 Анализ финансовых результатов и рентабельности деятельности ООО «НЕКЕРОВ-РИДЖИС»

Финансовые результаты деятельности организации характеризуются как абсолютными показателями (суммой полученной прибыли), так и относительными (уровнем рентабельности). Чем больше организация реализует рентабельной продукции, тем больше получит прибыли, тем лучше его финансовое состояние.

Объем реализации и величина прибыли, уровень рентабельности зависят от снабженческой, сбытовой и коммерческой деятельности организации, иначе говоря, эти показатели характеризуют все стороны хозяйствования.

Основными источниками информации при анализе финансовых результатов деятельности организации являются данные финансовой отчетности – форма № 2 «Отчет о финансовых результатах» за 2018 год, 2018 год и 2019 год, находящиеся

в открытых источниках. Прежде всего, изучается состав прибыли до налогообложения, ее структура и динамика (таблица 2.6).

Таблица 2.6 – Состав, структура и динамика прибыли до налогообложения

Показатели	2017 г.	2018 г.	2019 г.	Изменение, %	
				2018 г. к 2017 г.	2019 г. к 2018 г.
Прибыль (убыток) до налогообложения	883,00	1 359,00	2 465,00	53,91	81,38
Прибыль от продаж (убыток)	940,00	1 447,00	2 573,00	53,94	77,82
Прочие доходы	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Разница полученных и уплаченных процентов	0,00	-28,00	- 43,00	0,00	53,57
Разница между прочими доходами и расходами	- 57,00	- 60,00	- 65,00	5,26	8,33

Динамика прибыли отражена на рисунке 2.12.

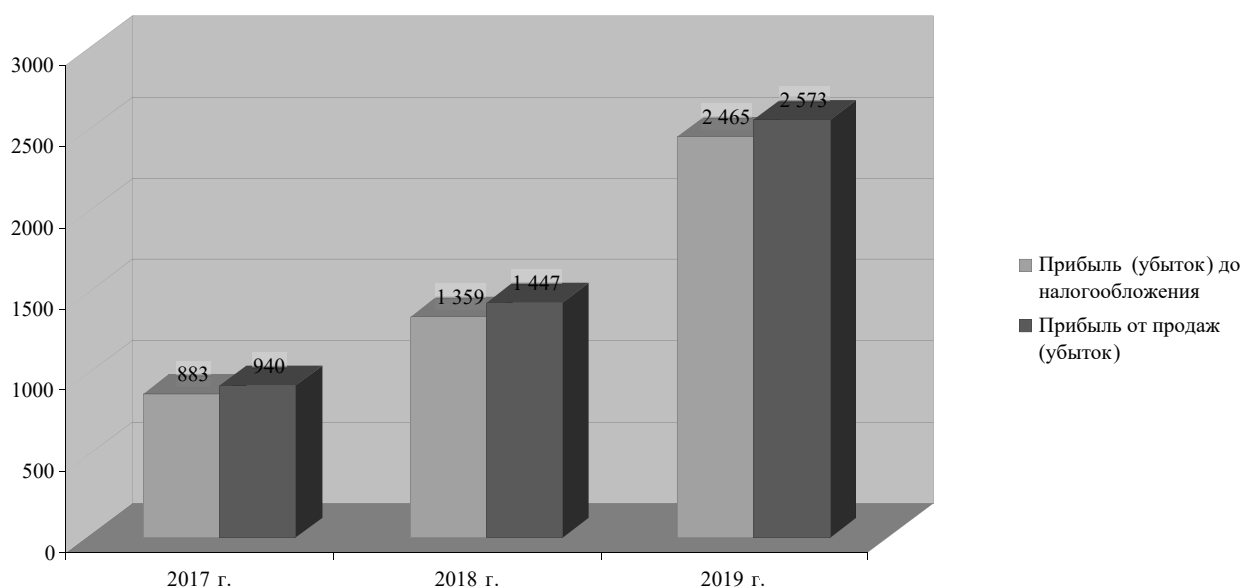


Рисунок 2.12 – Динамика финансовых результатов предприятия

В 2019 году организация получила прибыль до налогообложения в размере 2 465,00 тыс. руб. В 2018 году эта прибыль составляла 1 359 тыс. руб., что меньше настоящего года на 1 106,00 тыс. руб. или на 81,38 %. В 2019 году получили прибыли от продаж 2 573,00 тыс. руб., а в предыдущем 1 447 тыс. руб., абсолютный прирост при этом составил 1 126,00 тыс. руб. или 77,82 %. Уплаченные проценты в

2019 году уменьшили прибыль до налогообложения на 43 тыс. руб. Результат от прочих операций снизил прибыль до налогообложения на 65 тыс. руб. в текущем году и на 60 тыс. руб. в предыдущем году.

В 2019 году прибыль от продаж выросла на 1 126 тыс. руб.

Себестоимость реализованной продукции в 2019 году увеличилась на 6 098 тыс. руб. и составила 13 176 тыс. руб. Выручка от продаж увеличилась на 8 707 тыс. руб. За счет увеличения размера коммерческих расходов прибыль снизилась на 1 483 тыс. рублей. В таблице 2.7 и на рисунке 2.13 представлено формирование прибыли от продаж ООО «НЕКЕРОВ-РИДЖИС».

Таблица 2.7 – Формирование прибыли от продаж

Показатели	2017 г.	2018 г.	2019 г.	Изменение, тыс. руб.		Изменение, % 2018 г. к 2018 г.
				2017г. к 2016г.	2018г. к 2017г.	
Выручка от продажи товаров, работ, услуг	6 538,00	10 737,0	19 444,00	4 199,00	8 707,00	81,09
Себестоимость	4 221,00	7 078,00	13 176,00	2 857,00	6 098,00	86,15
Коммерческие расходы	1 377,00	2 212,00	3 695,00	835,00	1 483,00	67,04
Управленческие расходы	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Полная себестоимость	5 598,00	9 290,00	16 871,00	3 692,00	7 581,00	81,60
Прибыль (убыток) от продаж	940,00	1 447,00	2 573,00	507,00	1 126,00	77,82

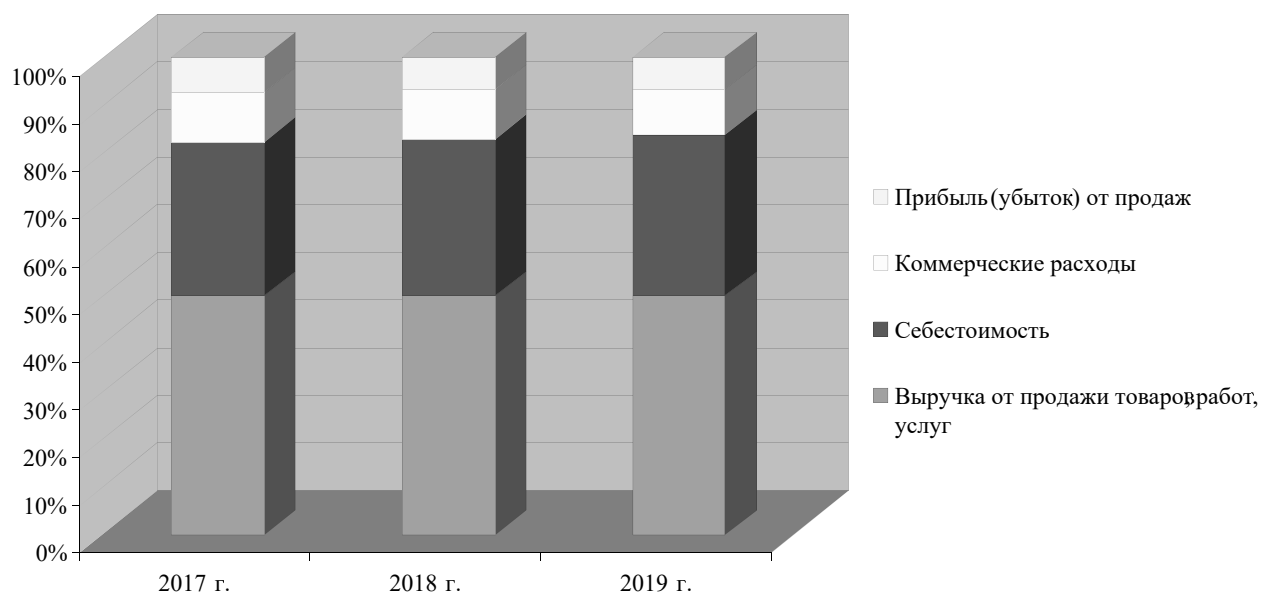


Рисунок 2.13 – Структура выручки

По данным отчета о финансовых результатах можно проанализировать влияние изменения затрат на прибыль с помощью факторного анализа (таблица 2.8). Необходимо рассчитать влияние отдельных факторов на величину отклонения прибыли от продаж от уровня ее в предыдущем году. Для факторного анализа (таблица 2.8) используем метод цепной подстановки и вышеприведенные данные.

Таблица 2.8 – Факторный анализ прибыли от продаж

Показатели	Изменение, тыс. руб.	
	2018 г. к 2017 г.	2019 г. к 2018 г.
Общее изменение прибыли: $dP=P_1 - P_0$	507,00	1 126,00
Коэффициент изменения объема: $K_1=Q_1 / Q_0$	1,64	1,81
Влияние изменения объема на прибыль: $dP_1=P_0 * (K_2-1)$	619,95	1 180,81
Коэффициент изменения себестоимости: $K_2=S_1 / S_0$	1,66	1,82
Влияние изменения структуры: $dP_2 =P_0*(K_1-K_2)$	-16,24	- 7,39
Влияние изменения удельных затрат: $dP_3= -Q_1(S_1/Q_1-S_0/Q_0)$	-96,71	- 47,42
Проверка: $dP =dP_1+dP_2+dP_3$	507,00	1 126,00

Прибыли от продаж в 2019 году получено больше, чем за предыдущий год на

1 126,00 тыс. руб. Увеличение объема привело к увеличению прибыли до 1 180,81 тыс. руб.

Изменение структуры и удорожание удельных затрат снизило прибыль соответственно на 7,39 тыс. руб. и 47,42 тыс. руб. По структуре видно, что имеется наличие сверхнормативных и залежавшихся товаров ($dP_2 = -7,39$). Исходные данные и расчет показателей рентабельности представлены в таблице 2.9.

Показатели рентабельности в 2019 году снизились по сравнению с предыдущим периодом, это связано с применением скидок оптовым покупателям.

Рентабельность продаж показывает, сколько прибыли приходится на единицу реализованной продукции. В 2019 году рентабельность продаж в организации в сравнении с 2018 годом снизилась на 0,24 %.

Таблица 2.9 – Показатели рентабельности организации

Показатели	2017 г.	2018 г.	2019 г.	Изменение	
				2018 г. к 2017 г.	2019 г. к 2018 г.
Прибыль от продаж	940,00	1 447,00	2 573,00	507,00	1 126,00
Прибыль до налогообложения, тыс. руб.	883,00	1 359,00	2 465,00	476,00	1 106,00
Чистая прибыль (прибыль после налогообложения), тыс. руб.	824,00	1 283,00	2 327,00	459,00	1 044,00
Среднегодовая стоимость всего капитала, тыс. руб.	772,00	1 544,00	3 218,00	772,00	1 674,50
Среднегодовая стоимость основных средств, тыс. руб.	23,00	14,00	8,00	– 9,00	– 6,00
Среднегодовая величина собственного капитала, тыс. руб.	488,00	892,00	1 815,00	404,00	923,50
Среднегодовая стоимость инвестиционного капитала, тыс. руб.	488,00	1 002,00	2 094,00	514,00	1 092,50
Рентабельность продаж, %	14,38	13,48	13,23	– 0,90	– 0,24
Рентабельность всего капитала, %	114,45	88,05	76,60	– 26,41	– 11,45
Рентабельность основных средств, %	4 086,96	10 335,71	32 162,50	6 248,76	21 826,79

Окончание таблицы 2.9

Показатели	2017 г.	2018 г.	2019 г.	Изменение	
				2018 г. к 2017 г.	2019 г. к 2018 г.
Рентабельность собственного капитала, %	169,03	143,91	128,21	– 25,11	– 15,71
Рентабельность инвестиционного (перманентного) капитала, %	169,03	128,11	111,13	– 40,92	– 16,98

Рентабельность всего капитала показывает эффективность использования всего имущества организации, снижение этого показателя в 2019 году на 11,45 % говорит о снижении спроса на продукцию организации.

Рентабельность основных средств характеризует прибыль до налогообложения, приходящихся на 1 руб. основных средств, она увеличилась 21 826,79 % показатель очень высокий т.к. на балансе мало основных средств.

Рентабельность собственного капитала снизилась на 15,71 % и рентабельность инвестиционного капитала в организации снизилась на 16,98 %. Организация работает не эффективно в сравнении с прошлым годом.

Выводы по второму разделу

Проанализировав финансовое состояние ООО «НЕКЕРОВ-РИДЖИС», можно сделать вывод, что финансовая ситуация в организации является неустойчивой.

Прибыль до налогообложения за отчетный период повысилась по сравнению с предыдущим периодом на 1 106 тыс. руб. Источником формирования прибыли является прибыль от продаж, увеличение составило 1 126 тыс. руб. Сальдо прочие доходы и расходы влияет отрицательно и снижает прибыль до налогообложения. Повышение прибыли от продаж произошло в результате увеличения выручки от продаж. Отрицательное влияние на прибыль оказал опережающий рост себестоимости продукции.

Имеет место снижение показателей рентабельности по всем направлениям:

1. снижение рентабельности капитала (экономическая рентабельность) произошло вследствие перенакопления ресурсов организации. Для снижения величины активов необходимо уменьшить либо оборотные средства, либо постоянные активы. Это можно сделать путем:

- снижения товарных запасов;
- уменьшения дебиторской задолженности.

2. снижение рентабельности собственного капитала (финансовая рентабельность) произошло на 15,71.

В структуре активов организации преобладает доля оборотных средств. Удельный вес оборотных активов на 2019 год составил 99,80%. Прирост оборотных активов обусловлен увеличением товаров для перепродажи – это говорит о том, что произошло «затоваривание».

Структурный анализ пассива свидетельствует, что прирост имущества организации за отчетный период был обеспечен в большей мере за счет прироста собственных средств, а именно за счет нераспределенной прибыли и немного за счет прироста долгосрочных и краткосрочных заемных источников.

Прирост собственного капитала превышает его отвлечение, разница положительная 1 044 тыс. руб., т.е. сумма задолженности не превышает сумму собственных средств, значит, выполняется минимальное условие финансовой устойчивости организации.

В структуре пассива, а именно в краткосрочных обязательствах, возрастает кредиторская задолженность перед поставщиком. Поставщик ограничил организацию в кредиторской задолженности до 1 млн. руб. В нашем случае организация превысила лимит в размере 383 тыс. руб., если не погасить в ближайшие сроки кредиторскую задолженность, то организация понесет потери в размере штрафных санкций по условиям договора.

Анализ платежеспособности и ликвидности показал, что наблюдается платежный недостаток наиболее ликвидных активов для покрытия наиболее срочных обязательств.

Анализ показателей оборачиваемости показал, что наблюдается увеличение коэффициента оборачиваемости дебиторской задолженности, средний срок погашения дебиторской задолженности уменьшился.

То есть средний промежуток времени, который требуется для того, чтобы организация, реализовав свою продукцию, получило деньги, равен в отчетном году 19 дней.

3 РАЗРАБОТКА МЕРОПРИЯТИЙ, НАПРАВЛЕННЫХ НА УЛУЧШЕНИЕ ФИНАНСОВОГО ПОЛОЖЕНИЯ ООО «НЕКЕРОВ-РИДЖИС»

3.1 Обоснование мероприятия по улучшению финансового положения ООО «НЕКЕРОВ-РИДЖИС»

Сегодня в Магнитогорске насчитывается более 300 заведений общественного питания, порядка 80 из них – это кафе и рестораны. Ежегодно в городе открывается 20-25 заведений общественного питания, как правило – это рестораны, но при этом такое же количество и закрывается рестораный рынок города пополняется в среднем на 15–20 заведений. Эксперты так же отмечают скачкообразный тренд в развитии рынка общественного питания в Магнитогорске. Поиск наиболее интересных, необычных и востребованных форматов идет постоянно, и он должен привести к устойчивому равновесию соотношения «спрос – предложение» [40].

Особое место в общественном питании занимают заведения «по основному блюду»: «Биография», «Чито Гврито», «Аура», «Иверия», «Инжир», «У банкира». В эту категорию относят и «НЕКЕРОВ-РИДЖИС». Здесь одно блюдо готовится с разными ингредиентами, наполнителями, дополняется закусками.

Располагаются в оживленной местности, вблизи учебных заведений, торговых центров, супермаркетов, офисных зданий. Сервировка сложная, в основном. Обстановка со стилевыми решениями, ориентированная на большую аудиторию и различные возрастные и социальные группы населения. Средний чек таких заведений от 800 до 1200 рублей.

Эксперты отмечают перспективность ресторанного рынка в России и в Магнитогорске в частности [56] (рисунок 3.1).

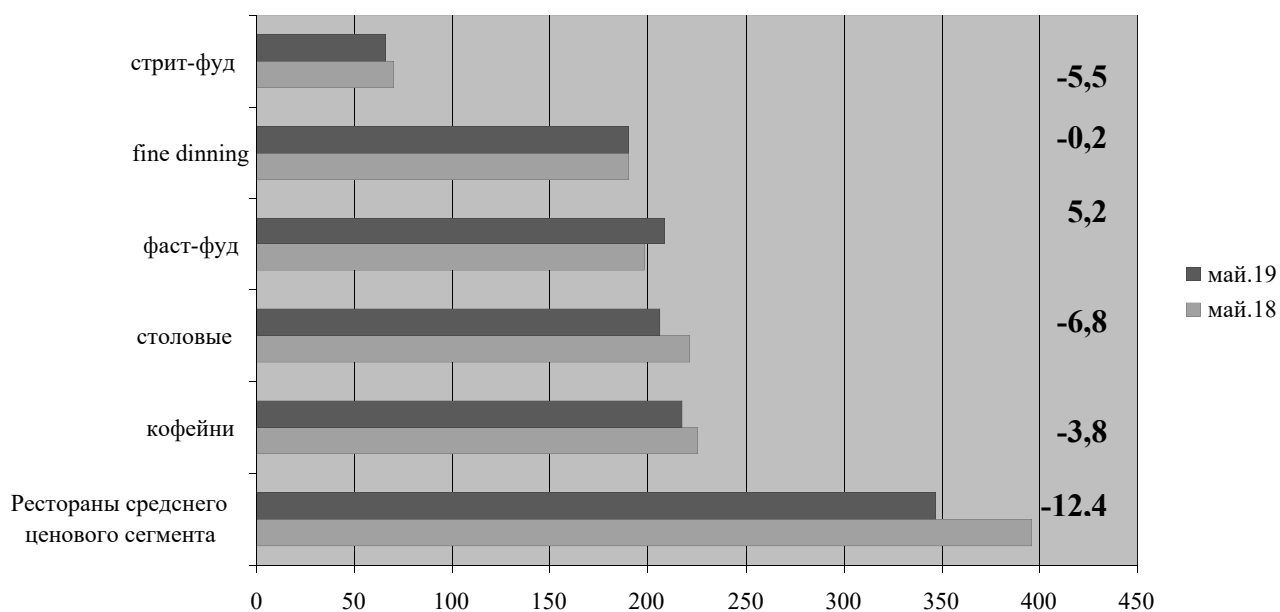


Рисунок 3.1 – Динамика рынка общественного питания по сегментам в 2019 г

Таким образом, спрос российского потребителя на продукцию фаст-фуда огромен, и снижение товарооборота ресторанов всех остальных форматов очевидно, и они оказывают влияние на структуру российского общественного питания в целом [56, 66].

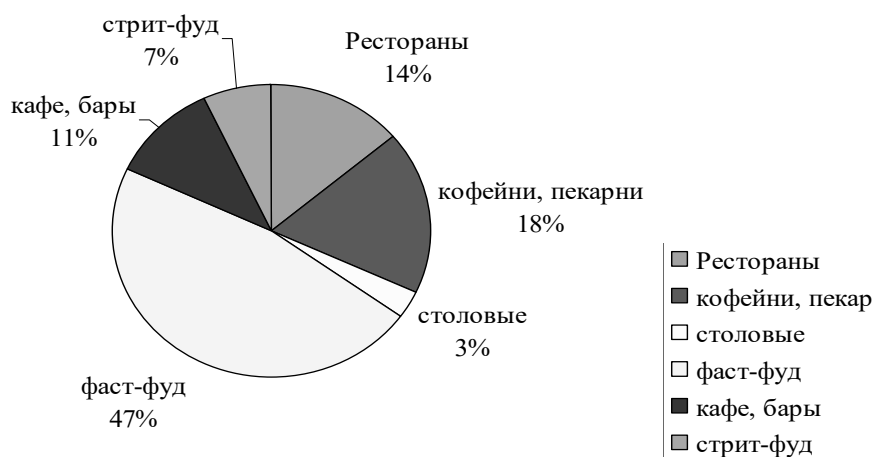


Рисунок 3.2 – Структура рынка общественного питания по сегментам в 2019 г

Кроме этого, маркетологи отмечают в последнее время увеличение доли посетителей с детьми в сегменте общественного питания (рисунок 3.3) [56, 65]. Согласно [21] с 2017 года в России наблюдается рост рождаемости, который к 2025 году достигнет своего пика, и, несмотря на то, что опрос по ключевым критериям выбора заведения показал, что фактор «наличие еды для детей» не входит в число 10-ти наиболее значимых, не учитывать данный фактор нельзя.

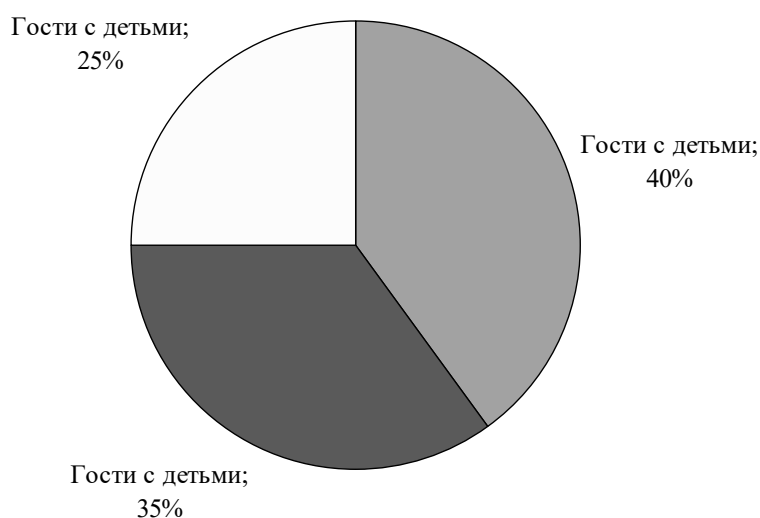


Рисунок 3.3 – Статистика посещения сети ресторанов РФ в 2019г. [21]

В период разгара короновирусного кризиса в стране, вопрос привлечения новых клиентов стоит практически перед каждым предприятием. Ситуацию усугубляет высокий уровень конкуренции практически во всех сферах бизнеса и колоссальный упадок доходов.

В таких жестких условиях предприниматели вынуждены прибегать к самым жестким мерам по привлечению клиентов. Одной из таких мер является стимулирование продаж.

Стимулирование продаж – инструмент продвижения, направленный на краткосрочное увеличение спроса при помощи различных акций, стимулирующих к покупке.

Акции позволяют достичь следующих целей:

– кратковременное повышение объемов продаж;

- захват доли рынка на длительный срок;
- привлечение новых потребителей;
- переманивание потребителей у конкурентов;
- стимулирование больших объемов покупки;
- удержание лояльных потребителей.

Выделим преимущества проведения акций:

- привлечение внимания к компании, бренду и продукту;
- снабжение информацией о продукте и компании потенциальных потребителей;
- существенный рост продаж в период проведения акции;
- быстрая реакция потребителя на стимулирующее воздействие;
- нацеленность на продажи.

Выделим недостатки проведения акций:

- краткосрочность воздействия, как правило, увеличивает продажи только на срок проведения акции;
- часто оказывают негативное влияние на имидж организации. В том случае если компания высокого уровня начинает сбывать товар со скидкой более 70%, она теряет обеспеченных покупателей и привлекает тех, кто готов приобретать продукцию только со скидками;
- может значительно снизить прибыль компании.

Для определения мероприятий по улучшению финансового положения предприятия проведем стратегический анализ внешней среды ресторанов данного сегмента.

Стратегические решения связаны скорее с внешними, чем с внутренними проблемами компании, в особенности решения по выбору номенклатуры продукции и сегментов рынка. Причем на эти стратегические решения могут оказывать влияние как факторы «ближнего», так и «дальнего окружения компании». Поэтому, внешний анализ, помимо оценки рыночной конъюнктуры,

должен охватывать такие сферы, как экономика, политика, технология, международное положение и социально-культурное поведение («дальнее окружение»), то есть проводится STEP-анализ и анализ пяти конкурентных сил [4, 5, 33, 36, 54, 67, 69].

В результате можно выделить ряд конкурентных преимуществ:

- удобное для жителей и гостей города расположение;
- известность бренда (сформированная клиентская база, известность у поставщиков);
- приемлемый уровень сервиса, приятная атмосфера.

Основными конкурентами являются:

1. «Биография» (пр. Ленина 132/3);
2. «Чито Гврито» (пр. Ленина 133);
3. «Аура» (ул. Труда 44В);
4. «Иверия» (ул. Солнечная 7);
5. «Инжир» (ул. Карла Маркса, 133А);
6. «У банкира» (ул. Гагарина 17).

В таблице 3.3 представим оценку конкурентных преимуществ заведений.

Таким образом, оценка конкурентоспособности ресторана «НЕКЕРОВ-РИДЖИС» показала, что предприятие проигрывает своим основным конкурентам по позициям:

- ориентация на детей;
- реклама, маркетинг;
- акции.

Таблица 3.3 – Оценка конкурентных преимуществ заведений

Характеристика	«НЕКЕРОВ-РИДЖИС»	«Биография»	Чито Гврито»	«Аура»	«У банкира»
Ассортимент, меню	3	5	4	5	4
Качество кухни	5	5	4	5	5
Максимальное количество посадочных мест	4	4	5	4	4

Окончание таблицы 3.3

Характеристика	«НЕКЕРОВ-РИДЖИС»	«Биография»	Чито Гврито»	«Аура»	«У банкира»
Ценовая политика (средний чек)	5	3	4	4	3
Интерьер	4	4	4	4	4
Популярность бренда	4	5	3	5	5
Уровень обслуживания	5	5	4	5	5
Реклама и маркетинг	3	5	3	5	5
Акции	3	5	4	5	5
Месторасположение	5	4	4	5	5
Ориентация на детей	2	5	4	5	5
Сумма	43	50	43	52	50
Средний балл	3,91	4,54	3,91	4,73	4,54

Многоугольник конкурентоспособности представлен на рисунке 3.5.



Рисунок 3.5 – Многоугольник конкурентоспособности «НЕКЕРОВ-РИДЖИС»

В результате анализа финансового положения ООО «НЕКЕРОВ-РИДЖИС» были выявлены избыточные запасы, наличие которых снижает уровень оборачиваемости, платежеспособности, финансовой устойчивости. Их величина

обусловлена двумя противоположными процессами. С одной стороны – это закуп товаров и сырья для производства, с другой стороны – реализация продукции. Несмотря на значительный рост выручки и прибыли предприятия, можно говорить о снижении деловой активности его деятельности. В целях снижения запасов продукции и сырья, а также увеличения финансовых результатов предприятия предлагается рассмотреть возможность проведения акций для привлечения клиентов и увеличения объема продаж.

Для усиления конкурентных позиций (акции и ориентация на детей) и снижения запасов продукции предлагается ввести акцию «ПРОдетей».

Условия акции: при покупке двух блюд из меню специальное блюдо детского меню на выбор предоставляется бесплатно.

3.2 Расчет экономического эффекта от внедрения рекомендуемого мероприятия

Рассчитаем экономический эффект от применения данной акции, используя материалы [22, 28, 30, 32, 35, 37, 49, 50, 73].

Самым популярным блюдом детского меню является картофель, запеченный дольками. В таблице 3.4 отразим себестоимость, выручку и маржинальную прибыль от продажи двух порций печеного картофеля с наполнителями и продажи двух комплексных бизнес-ланчей.

Таблица 3.4 – Расчет маржинальной прибыли на одну порцию

Порции	Себестоимость, руб.	Цена продажи, руб.	Маржинальная прибыль на одну порцию, руб.
Картофель печеный (2 порции с наполнителем) по среднему чеку	208,60	318,00	54,70
Сумма по акции (2 порции картошки, детская порция)	217,10	318,00	50,45
Отклонения	8,50	0,00	– 4,25
Комплексный бизнес-ланч	221,92	358,00	68,04

Окончание таблицы 3.4

Порции	Себестоимость, руб.	Цена продажи, руб.	Маржинальная прибыль на одну порцию, руб.
Сумма по акции (2 порции обедов, детская порция)	230,44	358,00	63,78
Отклонения	8,50	0,00	– 4,26

Для расчета экономического эффекта примем следующие условия:

– с учетом статистических данных о количестве посещений с детьми выделим процент продаж парам с детьми – 40% от общей суммы продаж;

– по данным о продажах собственного производства и товаров для перепродажи соотношение составляет 70/30, соответственно;

– продажи комплексных бизнес-ланчей и картофеля соотносится как 1/1;

– в соответствии с [60] проведение акций увеличивает продажи в среднем на 20%;

– средний чек – 330 руб., средние затраты на 1 порцию 223 рубля.

Рассчитаем финансовые показатели при проведении данной акции. Общая сумма затрат определена в таблице 3.5

Таблица 3.5 – Затраты на рекламу акции «ПРОдети»

Наименование	Причина	Описание	Цена	Затраты в год, тыс. руб.
Реклама на билбордах	Широкий охват аудитории. Данный канал рекламы имеет высокий индекс соответствия (т.е. в аудитории данного канала рекламы содержится много представителей целевой аудитории)	Рекламный щит 3х6 м., находятся такие щиты на оживленных перекрестках города, что дает гарантию высокого охвата аудитории	15 000,00 руб./мес.	180,00
Наем промоутера	Узнаваемость в других районах города.	По 2 раза в неделю, по 6 часов, охватывая разные точки продаж распространять флаеры	100,00 руб./час	57,60
Итого затрат	–	–	–	237,6

Выручка от реализации в 2019 году составила 1 944 4000 рублей, с учетом процента продаж собственных товаров и процента продаж клиентам с детьми выделим количество двойных порций, участвующих в акции:

$$1\,944\,440 \cdot 0,7 \cdot 0,4 / 330 = 16\,498 \text{ порций.}$$

С учетом роста выручки и соответственно затрат на одну порцию, а также с учетом пропорционального деления товарооборота рассчитаем выручку и затраты по соответствующим показателям:

По продажам в рамках акции двух порций картофеля с наполнением и комплексных бизнес-ланчей получим:

$$8\,249 \cdot 318 + 8\,249 \cdot 358 = 5\,576\,303,5 \text{ рублей}$$

$$\text{С учетом роста объемов продаж на } 20\% - 5\,576\,303 \cdot 1,2 = 6\,691\,564,218 \text{ рублей}$$

С учетом продаж, не входящих в акцию (60 %), продаж товаров для перепродажи прогнозная выручка составит:

$$(6\,691,56 + 8\,166,48) + 5\,833,2 = 148\,858,04 + 5\,833,2 = 20\,691,24 \text{ тыс. рублей.}$$

Аналогично рассчитаем затраты, с учетом роста переменных затрат на 20%, за счет объема продаж, и роста затрат с учетом затрат на акцию – суммарно затраты составят 13 920,6 тыс. рублей.

$$\text{Прибыль валовая составит} - 6\,771,18 \text{ тыс. рублей.}$$

Для информирования населения города об акции рекомендуется разместить рекламу на билбордах, стоимость которых определена по данным рекламного агентства «Форэст», также рекомендуется наем промоутера для раздачи флаеров. С учетом затрат на рекламу изменения претерпят коммерческие расходы (таблица 3.6).

Получаем прибыль от продаж в размере 2 839 тыс. руб., вычитаем проценты к уплате и прочие расходы, получаем прибыль до налогообложения – 2 731 тыс. руб., из нее вычитаем налог на прибыль в размере 153 тыс. руб., в итоге получаем чистую прибыль 2 578 тыс. руб.

Таблица 3.6 – Отчет о финансовых результатах (прогноз)

Наименование показателя	Код строки	Без учета мероприятий	С учетом мероприятий	Отклонение	Темп Прироста
Выручка	2110	19 444,00	20 691,24	1 247,24	6,00%
Себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг	2120	13 176,00	13 920,60	745,40	6,00%
Валовая прибыль	2100	6 268,00	6 771,18	503,00	8,00%
Коммерческие расходы	2210	3 695,00	3 695,00	238,00	6,00%
Прибыль(убыток) от продаж	2200	2 573,00	2 839,00	266,00	10,00%
Проценты к уплате	2330	43,00	43,00	0,00	0,00%
Прочие расходы	2350	65,00	65,00	0,00	0,00%
Прибыль(убыток) до налогообложения	2300	2 465,00	2 731,00	266,00	11,00%
Текущий налог на прибыль	2410	138,00	153,00	15,00	11,00%
Чистая прибыль (убыток)	2400	2 327,00	2 578,00	251,00	11,00%

Высвобожденные средства будут направлены на погашение кредиторской задолженности (таблица 3.7).

Таблица 3.7 – Бухгалтерский баланс (прогноз)

АКТИВ	Код	Без учета мероприятий	С учетом мероприятий
I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ			
Нематериальные активы	1110	0,00	0,00
Основные средства	1130	8,00	8,00
Доходные вложения в материальные ценности	1140	0,00	0,00
Итого по разделу I.	1100	8,00	8,00
II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ			
Запасы	1210	3 009,00	2 964,80
Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	1220	0,00	0,00
Дебиторская задолженность	1230	833,00	833,00
Финансовые вложения	1240	0,00	0,00
Денежные средства	1250	112,00	363,00
Прочие оборотные активы	1260	0,00	0,00
Итого по разделу II	1200	4 050,00	4 160,80
БАЛАНС	1600	4 058,00	4 168,80

Окончание таблицы 3.7

АКТИВ	Код	Без учета мероприятий	С учетом мероприятий
III КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ			
Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	1310	10,00	10,00
Добавочный капитал (без переоценки)	1350	0,00	0,00
Резервный капитал	1360	0,00	0,00
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	1370	2 327,00	2 578,00
Итого по разделу III	1300	2 337,00	2 588,00
IV ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА			
Займы и кредиты	1410	338,00	338,00
Итого по разделу IV	1400	338,00	338,00
V КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА			
Заемные средства	1510		
кредиторская задолженность	1520	0,00	0,00
Итого по разделу V	1500	1 383,00	1 242,8
БАЛАНС	1700	4 058,00	4 168,80

В балансе отразим прогнозные изменения. Так как будет получена прибыль, то изменения коснутся пассива баланса по строке «Нераспределенная прибыль», актива баланса по строке «Денежные средства», а также по строке «Запасы», увеличение товарооборота и реализация предложенного мероприятия позволит снизить их величину на сумму $(8,5 \text{ рублей} \cdot 16\,498 \text{ порций} = 140\,232,5 \text{ рублей})$.

3.3 Экспресс-анализ финансового состояния на основе прогнозных показателей

Проведем экспресс-анализ финансового состояния предприятия после проведения рекомендуемого мероприятия.

Рассчитаем относительные показатели финансовой устойчивости. Результаты расчетов представим в таблице 3.8

Из таблицы следует, что имеет место положительная динамика по всем относительным показателям. В частности, вырос коэффициент автономии, коэффициент маневренности собственного капитала, также вырос показатель обеспеченности запасов собственными средствами.

Таблица 3.8 – Прогнозные показатели финансовой устойчивости

Показатели	На 31.12.17 г.	Прогноз	+/-
1. Имущество предприятия	4 058,00	4 168,80	110,80
2.Реальный собственный капитал	2 337,00	2 588,00	251,00
3. Заемные средства всего:	1 721,00	1 580,80	- 140,20
в.ч.3.1 Долгосрочные кредиты и займы	338,00	338,00	0,00
3.2 Краткосрочные кредиты и займы	0,00	0,00	0,00
3.3 Кредиторская задолженность	1 383,00	1 242,80	140,20
4. Внеоборотные активы и долгосрочная дебиторская задолженность	8,00	8,00	0,00
5. Наличие собственных оборотных средств	2 329,00	2 580,00	251,00
6. Запасы с НДС	3 105,00	2 965,00	- 140,20
7. Денежные средства, Краткосрочные финансовые вложения, дебиторская задолженность	945,00	1 196,00	251,00
8. Коэффициент автономии	0,58	0,62	0,04
9. Коэффициент маневренности собственного оборотного капитала	1,00	1,00	0,00
10. Коэффициент обеспеченности запасов собственными источниками	0,75	0,87	0,12
11. Коэффициент соотношения заемных и собственных средств	0,74	0,61	-0,13
12. Коэффициент кредиторской задолженности	0,80	0,79	- 0,01
13. Коэффициент прогноза банкротства	0,66	0,70	0,04

Коэффициент банкротства также вырос, что говорит о низкой вероятности банкротства.

Снижается коэффициент соотношения заемного и собственного капитала, что оценивается положительно, так как свидетельствует об увеличении объема финансирования за счет собственных источников.

Снижается также коэффициент кредиторской задолженности, что говорит о ее погашении и, соответственно, снижении ее доли в общей сумме заемных средств.

На рисунке 3.6 представлена динамика показателей финансовой устойчивости ООО «НЕКЕРОВ-РИДЖИС» при реализации предлагаемых мероприятий.

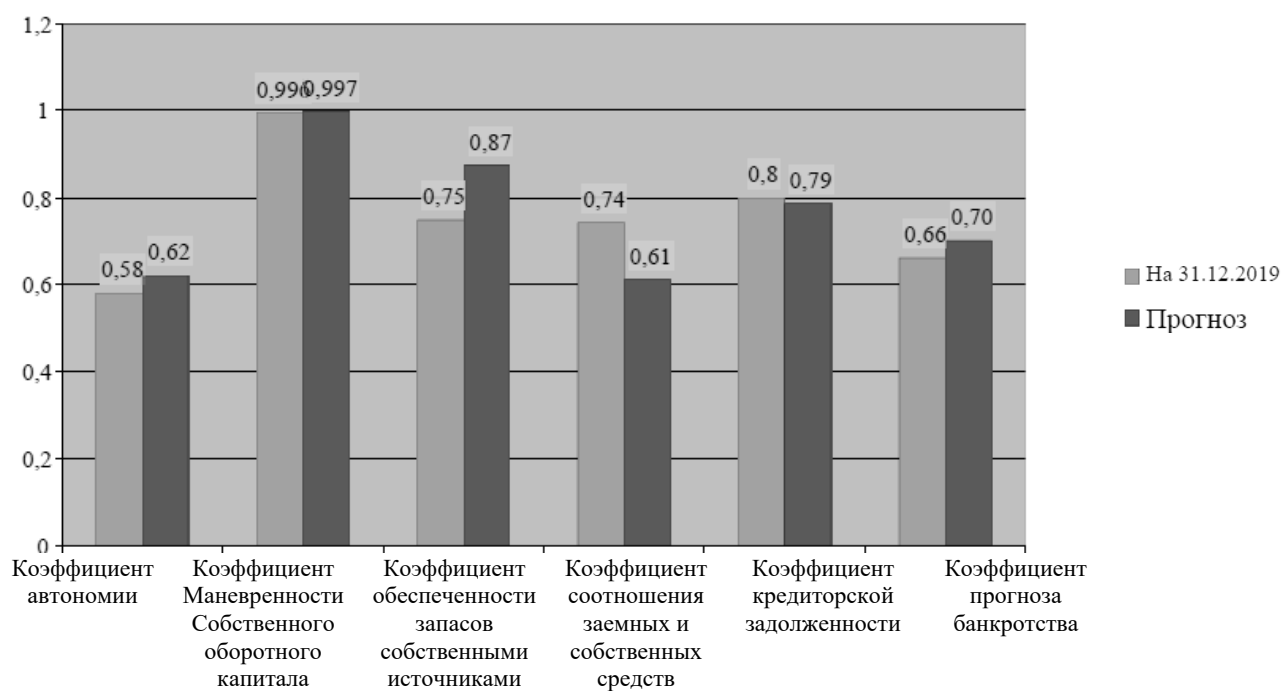


Рисунок 3.6 – Динамика показателей финансовой устойчивости (прогноз)

Рассчитаем показатели платежеспособности (таблица 3.9, рисунок 3.7). И так, показатели платежеспособности также выросли, некоторые еще не достигли нормативного значения, но положительная тенденция уже просматривается.

Таблица 3.9 – Прогнозные показатели платежеспособности

Показатели	На 31.12.2017	Прогноз	Норматив
Коэффициент абсолютной ликвидности ($K_{аб}$)	0,08	0,29	0,20
Коэффициент критической ликвидности ($K_{кр}$)	0,68	0,96	1,00
Коэффициент покрытия ($K_{п}$)	2,93	3,34	2,00

Рассчитаем показатели деловой активности.

Показатели оборачиваемости характеризуют интенсивность использования запасов предприятия, кредиторской задолженности и деловую активность организации.

Поэтому необходимо провести сравнительный анализ оборачиваемости запасов, кредиторской задолженности и дать оценку скорости оборачиваемости (таблица 3.10).

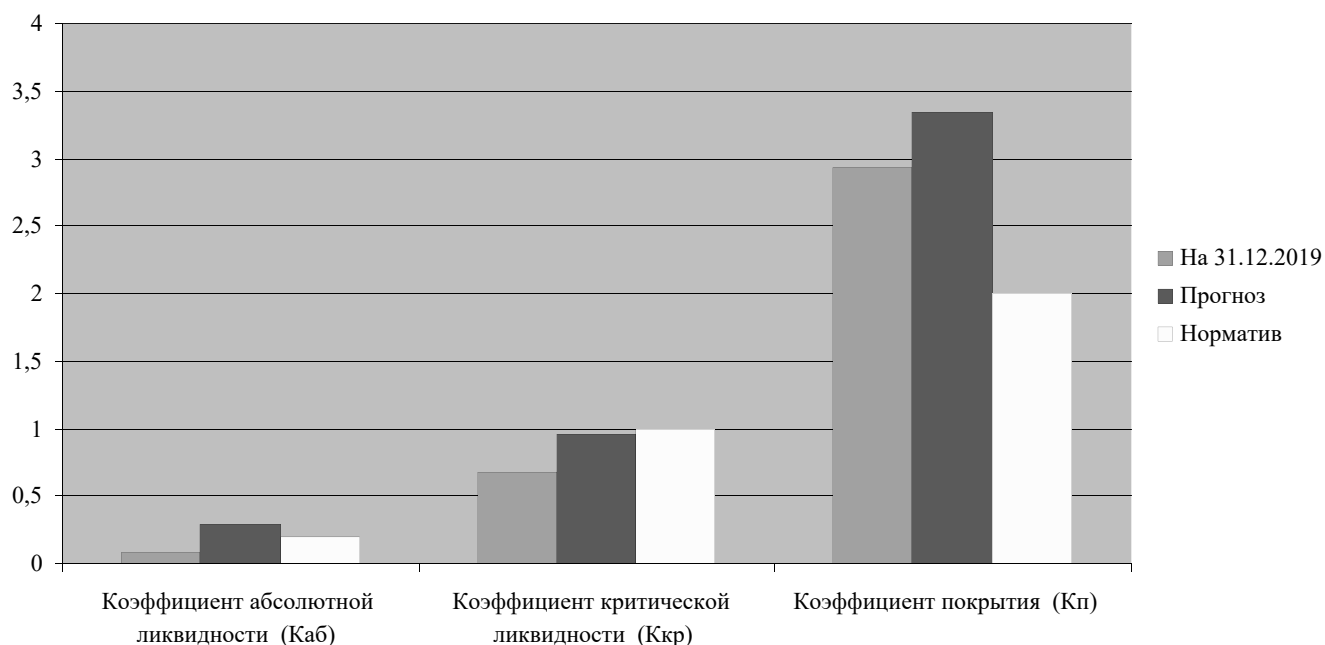


Рисунок 3.7 – Динамика показателей платежеспособности (прогноз)

Предлагаемое в работе мероприятие экономически целесообразно, что подтверждается ростом выручки, которую мы направим на погашение кредиторской задолженности. Так же, повысится оборачиваемость запасов, снизится средний срок оборота запасов.

Таблица 3.10 – Сравнительный анализ оборачиваемости товаров с учетом мероприятия

Наименование показателя	Без учета мероприятия	С учетом мероприятия	Изменение, тыс. руб.
1. Выручка от продажи товаров, тыс. руб.	19 444,00	20 691,00	1 247,00
2. Анализируемый период, дни	365	365	0,00
3. Среднегодовой остаток запасов, тыс. руб.	2 157,00	2 031,00	– 126,00
4. Коэффициент оборачиваемости запасов, обороты	9,01	10,19	1,00
5. Средний срок оборота запасов, дней	40,49	35,83	– 5,00

В таблице 3.11 рассчитаем показатели оборачиваемости кредиторской задолженности.

Таблица 3.11 – Сравнительный анализ оборачиваемости кредиторской задолженности с учетом мероприятия

Наименование показателя	Без учета мероприятия	С учетом мероприятия	Изменение, тыс. руб.
1. Выручка от продажи товаров, тыс.руб.	19 444,00	20 691,00	1 247,00
2. Анализируемый период, дни	365	365	0,00
3. Среднегодовая стоимость кредиторской задолженности, тыс. руб.	1 124,00	1 053,90	– 70,00
4. Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности, обороты	17,30	19,63	2,30
5. Средний срок оборота кредиторской задолженности	21,10	18,60	2,50

Таким образом, можно свидетельствовать о росте оборачиваемости и, как следствие, росте деловой активности предприятия.

Проведем анализ рентабельности (таблица 3.12)

Таблица 3.12 – Прогнозные показатели рентабельности

Показатели	2019 г.	Прогноз
Прибыль от продаж	2 573	2593
Прибыль до налогообложения, тыс. руб.	2 465	2485
Прибыль чистая, тыс. руб.	2 327	2 578
Выручка от продаж, тыс. руб.	19 444	19560
Среднегодовая стоимость всего капитала, тыс. руб.	3 218	3170
Среднегодовая величина собственного капитала, тыс. руб.	1 815	1825
Рентабельность продаж, %	13	14
Рентабельность всего капитала, %	77	83
Рентабельность собственного капитала, %	136	141

Представим результаты графически на рисунке 3.8.

Рентабельность работы предприятия вырастет по всем показателям, так как в первую очередь вырастет финансовый результат предприятия опережающими

темпами по сравнению с ресурсной базой, которая не изменится.

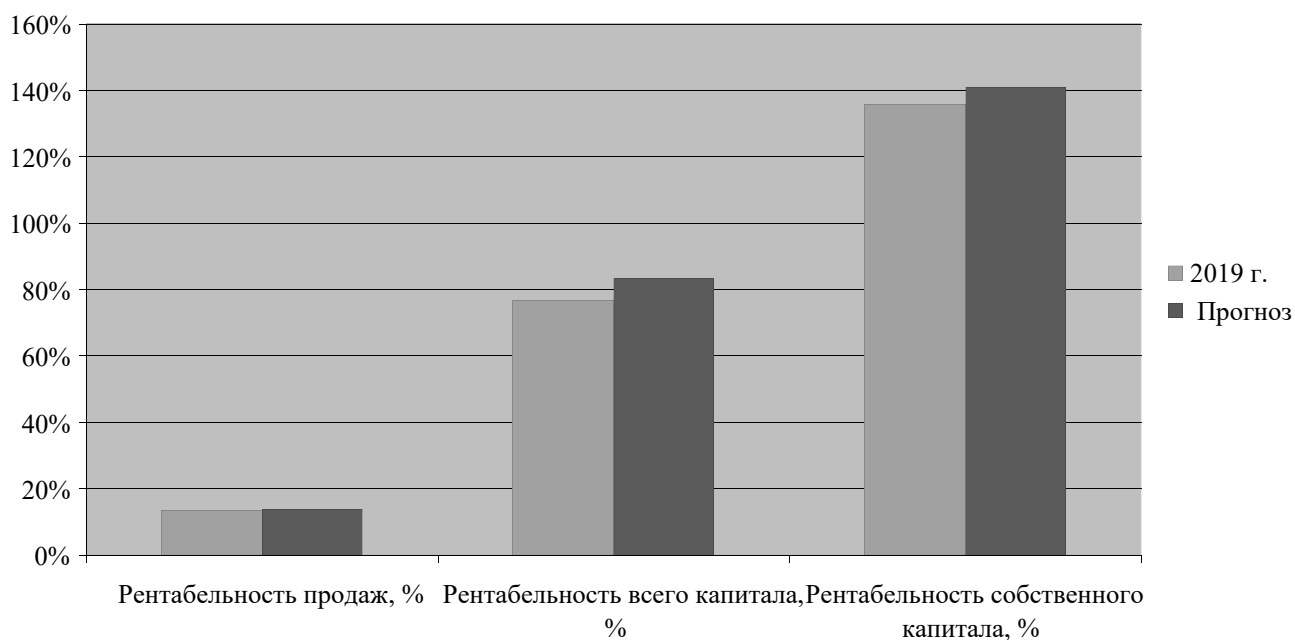


Рисунок 3.8 – Показатели рентабельности (прогноз)

Таким образом, введение в ресторане «НЕКЕРОВ-РИДЖИС» акции «ПРОдети» позволит повысить показатели, характеризующее финансовое положение предприятия.

Выводы по третьему разделу

Сегодня в Магнитогорске насчитывается более 300 заведений общественного питания, порядка 80 из них – это кафе рестораны. Ежегодно открывается 20-25 заведений общественного питания, как правило – это рестораны, но при этом такое же количество и закрывается ресторанный рынок города пополняется в среднем на 15–20 заведений, но при этом, почти такое же количество ресторанов закрывается. При этом эксперты отмечают скачкообразный тренд в развитии ресторанного. Поиск наиболее интересных, необычных и востребованных форматов идет постоянно, и он должен привести к устойчивому равновесию соотношения «спрос – предложение».

По результатам анализа конкурентных преимуществ ресторана «НЕКЕРОВ-РИДЖИС» для усиления конкурентных позиций, повышения финансовых

результатов и снижения запасов продукции предлагается ввести акцию «ПРОдети». Условия акции: при покупке двух порций печеного картофеля (по 400 гр.) с наполнителями или двух комплексных бизнес-ланчей специальная детская порция картошки предоставляется бесплатно.

Расчеты показали, что предприятие получит прибыль от продаж в размере 2 839 тыс. руб., вычитаем проценты к уплате и прочие расходы, прибыль до налогообложения – 2 731 тыс. руб., и, в итоге, чистую прибыль 2 578 тыс. руб., при этом снизит запасы сырья и материалов.

Анализ прогнозных показателей, характеризующих финансовую устойчивость, показал положительную их динамику.

Показатели платежеспособности также выросли, некоторые еще не достигли нормативного значения, но положительная тенденция уже просматривается.

Расчеты показывают рост показателей оборачиваемости и рентабельности и, как следствие, рост деловой активности предприятия.

Таким образом, введение акции «ПРОдети» позволит повысить показатели, характеризующее финансовое положение предприятия.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Финансовое положение – важнейшая характеристика предприятия, которая важна для руководства предприятия, так как позволяет принимать стратегические и тактические управленческие решения.

Исследовав теоретические аспекты анализа финансового состояния, в работе был проведен анализ ООО «НЕКЕРОВ-РИДЖИС».

По результатам анализа можно сделать вывод, что финансовая ситуация в организации является неустойчивой.

В структуре активов организации преобладает доля оборотных средств. Удельный вес оборотных активов на 2019 год составил 99,80%. Прирост оборотных активов обусловлен увеличением материальных запасов – это говорит о том, что произошло «затоваривание».

Структурный анализ пассива свидетельствует, что прирост имущества организации за отчетный период был обеспечен в большей мере за счет прироста собственных средств, а именно за счет нераспределенной прибыли и немного за счет прироста долгосрочных и краткосрочных заемных источников.

Прирост собственного капитала превышает его отвлечение, разница положительная 1 044 тыс. руб., т.е. сумма задолженности не превышает сумму собственных средств, значит, выполняется минимальное условие финансовой устойчивости организации. Анализ относительных показателей финансовой устойчивости показал небольшой рост в 2019 году по сравнению с 2018, но имеет место снижение показателя обеспеченности материальных оборотных средств собственным капиталом.

Анализ платежеспособности и ликвидности показал, что наблюдается платежный недостаток наиболее ликвидных активов для покрытия наиболее срочных обязательств. Имеет место положительная динамика показателей, но значения не достигают нормативов.

Анализ показателей оборачиваемости показал, что наблюдается снижение оборачиваемости материальных оборотных средств, что свидетельствует о нерациональной политике управления запасами.

Прибыль до налогообложения за отчетный период повысилась по сравнению с предыдущим периодом на 1 106 тыс. руб. Повышение прибыли от продаж произошло в результате увеличения выручки от продаж. Отрицательное влияние на прибыль оказал опережающий рост себестоимости продукции. Имеет место снижение показателей рентабельности по всем направлениям.

Таким образом, для нормализации финансового состояния ООО «НЕКЕРОВ-РИДЖИС» необходимо изыскать возможности увеличения объема продаж, сократить запасы, высвобожденные средства направить на погашение кредиторской задолженности.

По результатам анализа конкурентных преимуществ ресторана «НЕКЕРОВ-РИДЖИС» для усиления конкурентных позиций, повышения финансовых результатов и снижения запасов продукции предлагается ввести акцию «ПРОдети». Расчеты показали, что предприятие получит прибыль от продаж в размере 2 839 тыс. руб., вычитаем проценты к уплате и прочие расходы, прибыль до налогообложения – 2 731 тыс. руб., и, в итоге, чистую прибыль 2 578 тыс. руб.

Анализ прогнозных показателей, характеризующих финансовую устойчивость, показал положительную их динамику. Показатели платежеспособности также выросли, некоторые еще не достигли нормативного значения, но положительная тенденция уже просматривается. Расчеты показывают рост показателей оборачиваемости и рентабельности и, как следствие, рост деловой активности предприятия.

Таким образом, введение акции «ПРОдети» позволит повысить показатели, характеризующее финансовое положение предприятия и даст возможность проведения подобных акций в будущем.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Абдукаримов, И.Т. Финансово-экономический анализ хозяйственной деятельности коммерческих организаций (анализ деловой активности): учебное пособие / И.Т. Абдукаримов. – М.: НИЦ ИНФРА-М, 2015. – 320 с.
2. Абрютин, М.С. Экономика предприятия: учебник / М.С. Абрютин. – М.: Издательство «Дело и Сервис», 2015. – 585 с.
3. Аверина, О.И. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учебник / О.И. Аверина, В.В. Давыдова, Н.И. Лушенко. – М.: КноРус, 2015. – 432 с.
4. Алексунин, В.А. Маркетинг в отраслях и сферах деятельности: учебник / В.А. Алексунин, Г.И. Бунич. – 6-е изд. – М.: Дашков и К, 2011. – 662 с.
5. Амблер, Т. Практический маркетинг / Т. Амблер. – СПб.: Изд-во «Питер», 2010. – 400 с.
6. Антонова, О.В. Управление кризисным состоянием организации / О.В. Антонова. – М.: Юнити, 2013. – 136 с.
7. Артеменко, В.Г. Экономический анализ: учебное пособие / В.Г. Артеменко, Н.В. Анисимова. – М.: КноРус, 2013. – 288 с.
8. Баканов, М.И. Теория экономического анализа / М.И. Баканов, А.Д. Шеремет. – М.: Финансы и статистика, 2013. – 416 с.
9. Балабанов, И.Т. Финансовый анализ и планирование хозяйствующего субъекта / И.Т. Балабанов. – М.: Финансы и статистика, 2013. – 206 с.
10. Банк, В.Р. Финансовый анализ / В.Р. Банк, С.В. Банк, А.В. Тараскина. – М.: Проспект, 2015. – 158 с.
11. Басовский, Л.Е. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности / Л.Е. Басовский, Е.Н. Басовская. – М.: ИНФРА-М, 2007. – 366 с.
12. Богатко, А.Н. Основы экономического анализа хозяйствующего субъекта / А.Н. Богатко. – М.: Финансы и статистика, 2014. – 203 с.

13. Бригхем, Ю. Финансовый менеджмент / Ю. Бригхем, Л. Гапенски; пер. с англ. В.В. Ковалева. – СПб.: Экон. шк., 2019. – 668 с.
14. Вакуленко, Т.Г. Анализ бухгалтерской (финансовой) отчетности для принятия управленческих решений / Т.Г. Вакуленко, Л.Ф. Фомина. – СПб.: «Издательский дом Герда». 2015. – 288 с.
15. Вартанов А.С. Экономическая диагностика деятельности предприятия: организация и методология: учеб.пособие / А.С. Вартанов. – М.: Финансы и статистика, 2014. – 326 с.
16. Вахрушина, М.А. Бухгалтерский управленческий учет: учебное пособие / ВЗФЭИ. – М.: ЗАО Финстатинформ», 2014. – 359 с.
17. Гаврилова, А.Н. Финансы организаций: учебник / А. Н. Гаврилова, А.А. Попов. – М.:КНОРУС, 2015. – 472 с.
18. Гинзбург, А.И. Экономический анализ: Предмет и методы. Моделирование ситуацией. Оценка управленческих решений: учебник для вузов / А.И. Гинзбург.– СПб.: Питер, 2011. – 448 с.
19. Гольдштейн, Г.Я. Стратегический менеджмент / Г.Я. Гольдштейн. – М.: АСТ, 2014. – 585 с.
20. Гиляровская, Л.Т. Экономический анализ: учебник / Л.Т. Гиляровская, Г.В. Корнякова, Н.С. Пласкова – М.: ЮНИТИ-Дана, 2014. – 527 с.
21. Долматова, И.А. Пути повышения рентабельности предприятий общественного питания в условиях кризиса // Качество продукции, технологий и образования: мат. X Междунар. науч.-прак. конф./ И.А. Долматова, А.А. Быстрова. – Магнитогорск: Изд-во гос. техн. ун-та им. Г. И. Носова, 2015. – С. 90–93.
22. Донцова, Л.В. Анализ финансовой отчетности / Л.В. Донцова, Н.А. Никифорова. – М.: Дело и Сервис, 2013. – 334 с.
23. Донцова, Л.В. Комплексный анализ бухгалтерской отчетности/ Л.В. Донцова, Н.А. Никифорова. – М.: ДИС, 2013. – 301 с.

24. Дмитриенко, Г.А. Стратегический менеджмент: целевое управление персоналом / Г.А. Дмитриенко. – М.: АСТ, 2015. – 447 с.
25. Дранко, В.И. Финансовый менеджмент: Технологии управления финансами предприятия: учебное пособие / В. И. Дранко. – М.: ЮНИТИ - ДАНА, 2010. – 351 с.
26. Дуфала, В. Инструментарий для формирования стратегии предприятия / В. Дуфала // Проблемы теории и практики управления. – 2019. – №1. – С. 11–16.
27. Емельянова, Т.В. Экономика общественного питания: учебник / Т.В. Емельянова, В.П. Кравченко. – Минск: Выш. шк., 2015. – 383 с.
28. Ермолович, Л.Л. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия / Л.Л. Ермолович. - Мн.: БГЭУ, 2014. – 322 с.
29. Ершов, А.Н. Справочник руководителя общественного питания / А.Н. Ершов. – М.: Экономика, 2011. – 488 с.
30. Ефимова, О.В. Финансовый анализ / О.В. Ефимова. – М.: Бухгалтерский учет, 2013. – 528 с.
31. Ефимова, О. П. Экономика общественного питания: учебное пособие / О.П. Ефимова. – Минск: Новое знание, 2010. – 347 с.
32. Жабина, С.Б. Маркетинг продукции и услуг: Общественное питание / С.Б. Жабина. – М.: Академия, 2019. – 512 с.
33. Жилияков, Д.И. Финансово-экономический анализ (предприятие, банк, страховая компания): учебное пособие / Д.И. Жилияков. – М.: КноРус, 2013. – 368 с.
34. Зайцева, Т.Н. Влияние показателей качества и цены на конкурентоспособность продукции общественного питания //Современные исследования в развитии общественного питания и пищевой промышленности: мат. Междунар. науч.-прак. и науч.-метод. конф. профессорско-

преподавательского состава и аспирантов/ Т.Н. Зайцева, Д. Э.Миллер, Е.Е. Ходакова. – Белгород, БУКЭП, 2016. С. 143–148.

35. Захаров С.В. Маркетинг / С.В. Захаров, Б.Ю, Сербиновский. – 2-е изд., доп. и перераб. – Ростов н/Д: Феникс, 2011. – 361 с.

36. Зубарь Н.Н. Логистика в ресторанном хозяйстве: учебное пособие / Н.Н. Зубарь, М.Ю. Григорак. – М.: Центр учебной литературы, 2011. – 336 с.

37. Ибрагимова, Р.С. Стратегический менеджмент / Р.С. Ибрагимова. – Иваново: ИВГУ, 2014. – 473 с.

38. Инновационный менеджмент: учебник / под ред. С.Д. Ильенковой. – М.: Юнити, 2017. – 274 с.

39. Казакова, Н.А. Экономический анализ в оценке бизнеса и управлении инвестиционной привлекательностью компании / Н.А Казакова. – М.: Финансы и статистика, 2013. – 240 с.

40. Канке, А.А. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия / А.А. Канке, И.П. Кошечая. – М.: ИНФРА-М, 2018. – 288 с.

41. Качковский, С.В. Содержание и задачи экономического планирования и анализа деятельности предприятия / С.В. Качковский// Экономист. – 2013. – №4. – С. 29–34.

42. Климова, Н.В. Экономический анализ: теория, задачи, тесты, деловые игры: учеб.пособие для студентов высших учебных заведений. – М.: Вузовский учебник, 2013. – 282 с.

43. Ковалев, В.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия / В.В. Ковалев, О.Н. Волкова. – М.: Проспект, 2014. – 420 с.

44. Ковалев, В.В. Финансовый менеджмент: теория и практика / В.В. Ковалев. – М.: ТК Велкби, Изд-во Проспект, 2015. – 1024 с.

45. Когденко В.Г. Экономический анализ: учебное пособие. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2014. – 859 с.

46. Курочкина, Т.И. Предприятия общественного питания города Магнитогорска в условиях эмбарго// Качество продукции, технологий и образования: мат. X Междунар. науч.-прак. конф./ Т.И. Курочкина, Т.Н. Зайцева. – Магнитогорск, 2015. – С. 88–90.
47. Лысенко, Д.В. Комплексный анализ хозяйственной деятельности: учебник для вузов по спец. «Бухгалтерский учет, анализ и аудит»: рек. УМО / Д. В. Лысенко. – М.: Инфра – М, 2017. – 320 с.
48. Любушин, Н.П. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: рек. МО РФ в качестве учеб. пособия для вузов по спец. «Бухучет, анализ и аудит»: рек УМЦ «Профессиональный учебник» в качестве учеб. пособия для вузов по спец. «Бухучет, анализ и аудит», «Финансы и кредит» / Н.П.Любушин. – 3-е изд, перераб. и доп . – М.: ЮНИТИ, 2016. – 448 с.
49. Маркарьян, Э.А. Финансовый анализ / Э.А. Маркарьян, Г.П. Герасименко, С.Э. Маркарьян. – М.: ИД ФБК-Пресс, 2014. – 217 с.
50. Мельник, В.М. Экономический анализ в аудите: учебное пособие/ В.М. Мельник, В.Г. Когденко. – М.: ЮНИТИ, 2014. – 543 с.
51. Осадник, В. Выбор стратегии с помощью аналитико-иерархического процесса / В. Осадник // Проблемы теории и практики управления. – 2018. – №6. – С. 54–59.
52. Пласкова, Н.С. Экономический анализ: учебник / Н.С. Пласкова. – М.: Эксмо, 2013. – 466 с.
53. Портер, М.Е. Конкуренция / М.Е. Портер ; пер. с англ. – М. : Издательский дом «Вильямс», 2018. – 495 с.
54. Прыкина, Л.В. Экономический анализ предприятия / Л.В. Прыкина. – М.: Юнити, 2014. – 407 с.
55. Романенко, И.В. Экономика предприятия / И.В. Романенко. – М.: Финансы и статистика, 2016. – 208 с.

56. Рукина, С.Н. Финансы коммерческих предприятий и организаций: учебник / С.Н. Рукина. – М.: Экспертное бюро, 2017. – 720 с.
57. Румянцева, Е.Е. Финансы организаций: финансовые технологии управления предприятием / Е.Е. Румянцева. – М.: ИНФРА-М, 2019. – 459 с.
58. Савицкая, Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия / Г.В. Савицкая. – Минск: ООО Новое знание, 2015. – 686 с.
59. Табурчак, П.П. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учеб. пособие для вузов / П.П. Табурчак. – М.: Ростов н/Д: Феникс, 2015. – 352 с.
60. Токарев, В.А. Применение SWOT-анализа при разработке стратегии фирмы / В.А. Токарев // Русский менеджмент. – 2014. – №10. – С. 51–56.
61. Туленков, Н. Ключевая позиция стратегического менеджмента в организации / Н. Туленков // Проблемы теории и практики управления. – 2016. – №4. – С. 38–44.
62. Селезнева, Н.Н. Финансовый анализ. Управление финансами / Н.Н. Селезнева, А.Ф. Ионова. – М.: ЮНИТИ, 2013. – 257 с.
63. Сирый, В.К. Ресторанный бизнес: управляем профессионально и эффективно / В.К. Сирый. – М.: Эксмо, 2019. – 352 с.
64. Ткачук, М.И. Основы финансового менеджмента / М.И. Ткачук, Е.Ф. Киреева. – Минск: Интерпрессервис, 2013. – 414 с.
65. Толпегина, О.А. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учебник для бакалавров / О.А. Толпегина, Н.А. Толпегина. – М.: Юрайт, 2013. – 672 с.
66. Чернов, В.А. Экономический анализ: торговля, общественное питание, туристический бизнес: учеб. пособие для студентов вузов, обучающихся по экономическим специальностям / В.А. Чернов; под ред. М.И. Баканова. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2015. – 639 с.

67. Чуев, И.Н. Комплексный экономический анализ финансово-хозяйственной деятельности: учебник для вузов / И.Н.Чуев, Л.Н.Чуева. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Дашков и К, 2014 г. – 384 с.
68. Шеремет, А.Д. Теория экономического анализа / А.Д. Шеремет. – М.: Инфра-М, 2015. – 331 с.
69. Шеремет А. Д. Комплексный анализ хозяйственной деятельности / А. Д. Шеремет. – М.: ИНФРА-М, 2012. – 415 с.
70. Шеремет, А.Д. Методика финансового анализа: учебно-практическое пособие / А.Д. Шеремет, Р.С. Сайфуллин, Е.В. Негашев. – М.: ИНФРА-М, 2013. – 267 с.
71. Шмаков, А.В. Экономический анализ права: учеб. пособие / А.В. Шмаков. – М.: Магистр, ИНФРА-М, 2014. – 320 с.
72. Бухгалтерская (финансовая) отчетность компаний РФ [Электронный ресурс] https://zachestnyibiznes.ru/lp/finansovaya_otchetnost_rossiyskikh_kompaniy (дата обращения 17.05.2021).
73. Детское кафе как бизнес [Электронный ресурс] <http://moneymakerfactory.ru/biznes-idei/detskoe-kafe/> Рынок общественного питания в России. – <http://buybrand.ru> (дата обращения 14.05.2021).
74. Конвисаров, А.Г. Российский и зарубежный подходы к анализу финансового состояния предприятия / А.Г. Конвисаров, Т.Е. Даниловских [Электронный ресурс] <http://www.scienceforum.ru/2015/1053/12593> (дата обращения 14.05.2021).
75. Коэффициенты экономической эффективности ресторана [Электронный ресурс] <http://www.pitportal.ru/director/10912.html> (дата обращения 14.05.2021).
76. Маслов, Д.В. Стратегия достижения конкурентоспособности в малом и среднем бизнесе [Электронный ресурс] <http://www.cfin.ru/management/strategy> (дата обращения 22.05.2021).

77. Обзор российского рынка общественного питания [Электронный ресурс] <http://www.foodmarket.spb.ru/current.php?article=2162> (дата обращения 17.05.2021).
78. Оборот рынка общепита Челябинской области [Электронный ресурс] <http://www.kommersant.ru/doc/3046315> (дата обращения 17.05.2021).
79. Современное состояние и тенденции развития рынка общественного питания в России. – <http://CyberLeninka.ru>
80. Челябинскстат [Электронный ресурс] <http://chelstat.gks.ru/> (дата обращения 22.05.2021).
81. Экономический анализ деятельности предприятия [Электронный ресурс] <https://iq.hse.ru/more/management/ekonomicheskij-analiz-dejatelnosti-predprijatij> (дата обращения 17.05.2021).
82. Экономический анализ [Электронный ресурс] <http://www.grandars.ru/college/ekonomika-firmy/ekonomicheskij-analiz.html> (дата обращения 14.05.2021).