

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации  
Федеральное государственное автономное образовательное  
учреждение высшего образования  
«Южно-Уральский государственный университет  
(Национальный исследовательский университет)»  
Институт открытого и дистанционного образования  
Кафедра «Современные образовательные технологии»

ДОПУСТИТЬ К ЗАЩИТЕ

Заведующий кафедрой

\_\_\_\_\_ А.В. Прохоров

\_\_\_\_\_ 2020 г.

Оптимизация финансового состояния предприятия

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА  
ЮУрГУ – 38.03.02.2020.11617. ВКР

Руководитель работы  
доцент кафедры СОТ

\_\_\_\_\_ М.Д. Путилова

\_\_\_\_\_ 2020 г.

Автор работы

студент группы ДО–554

\_\_\_\_\_ А.Г. Кисиль

\_\_\_\_\_ 2020 г.

Нормоконтролер

ст. преподаватель кафедры СОТ

\_\_\_\_\_ Е.Н. Бородина

\_\_\_\_\_ 2020 г.

Челябинск 2020

## АННОТАЦИЯ

Кисиль А.Г. Оптимизация финансового состояния предприятия. – Челябинск: ЮУрГУ, 2020, ДО –554, 60 с., 11 ил., 16 табл., библиогр. список – 32 наим., 6 прил., 11 л. плакатов ф. А4.

Объектом выпускной квалификационной работы является ИП «Пинчук» «PIN HOUSE GASTROBAR».

Цель выпускной квалификационной работы – разработка рекомендаций по оптимизации и улучшению финансового состояния «PIN HOUSE GASTROBAR».

В выпускной квалификационной работе рассмотрены теоретические основы и методы анализа финансового состояния предприятия, проведен анализ ликвидности, финансовой устойчивости, деловой активности и финансовых результатов предприятия, предложены мероприятия по оптимизации финансового состояния предприятия и увеличения прибыли и рентабельности.

Результаты выпускной квалификационной работы имеют практическую значимость и могут применяться «PIN HOUSE GASTROBAR» в процессе управления финансовым состоянием предприятия.

## ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	6
1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ АНАЛИЗА ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ	7
1.1 Понятие, цели и задачи анализа финансового состояния предприятия	7
1.2 Методы анализа финансового состояния предприятия	16
2 АНАЛИЗ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ «PIN HOUSE GASTROBAR»	19
2.1 Краткая экономическая характеристика предприятия	19
2.2 Анализ ликвидности предприятия	20
2.3 Анализ финансовой устойчивости предприятия	23
2.4 Анализ деловой активности предприятия	27
2.5 Анализ финансовых результатов деятельности предприятия	30
3 РАЗРАБОТКА МЕРОПРИЯТИЙ ПО ОПТИМИЗАЦИИ И УЛУЧШЕНИЮ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ «PIN HOUSE GASTROBAR»	37
3.1 Внедрение кейтеринга с целью увеличения прибыли и рентабельности	37
3.2 Повышение эффективности деятельности за счет использования индукционных печей	39
3.3 Мероприятие по повышению прибыли за счёт оптимизации системы управления запасами	42
3.4 Введение теплан-инноваций с целью улучшения финансового состояния предприятия	45
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	48
БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК	50
ПРИЛОЖЕНИЯ	
ПРИЛОЖЕНИЕ А. Бухгалтерский баланс на 31.12.2019 г.	52
ПРИЛОЖЕНИЕ Б. Бухгалтерский баланс на 31.12.2018 г.	54
ПРИЛОЖЕНИЕ В. Бухгалтерский баланс на 31.12.2017 г.	56
ПРИЛОЖЕНИЕ Г. Отчет о финансовых результатах на конец 2019 г.	58
ПРИЛОЖЕНИЕ Д. Отчет о финансовых результатах на конец 2018 г.	59
ПРИЛОЖЕНИЕ Е. Отчет о финансовых результатах на конец 2017 г.	60

## ВВЕДЕНИЕ

В условиях современной рыночной экономики одним из важнейших условий успешного управления финансами предприятия является анализ его финансового состояния. Финансовое состояние предприятия характеризуется совокупностью показателей, отражающих процесс формирования и использования его финансовых средств, отражает конечные результаты его деятельности.

Анализ финансового состояния предприятия позволяет изучить состояние капитала в процессе его кругооборота, выявить способность предприятия к устойчивому функционированию и развитию в изменяющихся условиях внешней и внутренней среды.

Грамотно проведенный анализ дает возможность выявить и устранить недостатки в финансовой деятельности и найти резервы улучшения финансового состояния предприятия и его платежеспособности; спрогнозировать финансовые результаты, исходя из реальных условий хозяйственной деятельности и наличия собственных и заемных средств.

Актуальность данного исследования связана с тем, что современное предприятие самостоятельно определяет направления своей деятельности и осуществляет её финансирование с целью получения прибыли. В постоянно изменяющихся рыночных условиях руководители предприятия должны постоянно следить за изменяющейся конъюнктурой, за эффективностью использования своих ресурсов, за состоянием своих активов, конкурентоспособностью своей продукции.

Объект исследования – ИП «Пинчук», «PIN HOUSE GASTROBAR».

Предмет исследования – финансовое состояние предприятия.

Целью работы является разработка рекомендаций по оптимизации и улучшению финансового состояния «PIN HOUSE GASTROBAR».

Для достижения цели необходимо решить следующие задачи:

1. Собрать практический материал по предприятию «PIN HOUSE GASTROBAR».
2. Изучить методы анализа финансового состояния.
3. Проанализировать ликвидность, финансовую устойчивость предприятия.
4. Исследовать деловую активность.
5. Провести анализ финансовых результатов деятельности предприятия.
6. Сформулировать выводы и разработать рекомендации по оптимизации и улучшению финансового состояния предприятия.

Практическая значимость результатов работы обусловлена тем, что содержащиеся в нем выводы, предложения и экономически обоснованные рекомендации позволяют оптимизировать и улучшить финансовое состояние предприятия.

# 1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ АНАЛИЗА ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

## 1.1 Понятие, цели и задачи анализа финансового состояния предприятия

Финансовый анализ – это изучение основных показателей, параметров, коэффициентов и мультипликаторов, дающих объективную оценку финансового состояния организаций с целью принятия решений о размещении капитала.

Главная цель анализа финансового состояния предприятия – это своевременно выявлять и устранять недостатки в финансовой деятельности и находить резервы улучшения финансового состояния предприятия и его платежеспособности.

Цель анализа финансового состояния определяет задачи анализа финансового состояния.

Задачи анализа финансового состояния предприятия.

1. Анализ активов (имущества).
2. Анализ источников финансирования.
3. Анализ платежеспособности (ликвидности).
4. Анализ финансовой устойчивости.
5. Анализ финансовых результатов и рентабельности.
6. Анализ деловой активности (оборачиваемости).
7. Анализ денежных потоков.
8. Анализ инвестиций и капитальных вложений.
9. Анализ рыночной стоимости.
10. Анализ вероятности банкротства.
11. Комплексная оценка финансового состояния.
12. Подготовка прогнозов финансового положения.

Основными источниками информации для анализа финансового состояния предприятия являются внешние данные:

1. Форма № 1 Бухгалтерский баланс.
2. Форма № 2 Отчет о финансовых результатах.

Анализ финансового состояния предприятия включает расчет следующих показателей.

1. Показатели ликвидности предприятия.
2. Показатели финансовой устойчивости предприятия.
3. Показатели деловой активности предприятия.
4. Анализ финансовых результатов деятельности предприятия.

Ликвидность баланса – это степень покрытия обязательств предприятия активами, срок превращения которых в денежные средства соответствует сроку погашения обязательств. От степени ликвидности баланса зависит платежеспособность предприятия. Основным признаком ликвидности – формальное превышение стоимости оборотных активов над краткосрочными пассивами. И чем больше это превышение, тем более благоприятное финансовое состояние имеет предприятие с позиции ликвидности.

«Актуальность определения ликвидности баланса приобретает особое значение в условиях экономической нестабильности, а также при ликвидации предприятия вследствие его банкротства. Здесь встает вопрос: достаточно ли у предприятия средств для покрытия его задолженности. Такая же проблема возникает, когда необходимо определить, достаточно ли у предприятия средств для расчетов с кредиторами, т.е. способность ликвидировать (погасить) задолженность имеющимися средствами. В данном случае, говоря о ликвидности, имеется в виду наличие у предприятия оборотных средств в размере, теоретически достаточном для погашения краткосрочных обязательств» [1, с. 65].

Все активы фирмы в зависимости от степени ликвидности, т. е. скорости превращения в денежные средства, можно условно разделить на несколько групп:

1. Наиболее ликвидные активы (А1) – суммы по всем статьям денежных средств, которые могут быть использованы для выполнения текущих расчетов немедленно. В эту группу включают также краткосрочные финансовые вложения.

2. Быстро реализуемые активы (А2) – активы, для обращения которых в наличные средства требуется определенное время. В эту группу можно включить дебиторскую задолженность (платежи по которой ожидаются в течение 12 месяцев после отчетной даты), прочие оборотные активы.

3. Медленно реализуемые активы (А3) – наименее ликвидные активы – это запасы, дебиторская задолженность (платежи по которой ожидаются более чем через 12 месяцев после отчетной даты), налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям, при этом статья «Расходы будущих периодов» не включается в эту группу.

4. Труднореализуемые активы (А4) – активы, которые предназначены для использования в хозяйственной деятельности в течение относительно продолжительного периода времени. В эту группу включаются статьи раздела I актива баланса «Внеоборотные активы».

Первые три группы активов в течение текущего хозяйственного периода могут постоянно меняться и относятся к текущим активам предприятия, при этом текущие активы более ликвидны, чем остальное имущество предприятия.

Пассивы баланса по степени возрастания сроков погашения обязательств, группируются следующим образом:

1. Наиболее срочные обязательства (П1) – кредиторская задолженность, расчеты по дивидендам, прочие краткосрочные обязательства, а также ссуды, не погашенные в срок (по данным приложений к бухгалтерскому балансу).

2. Краткосрочные пассивы (П2) – краткосрочные заемные кредиты банков и прочие займы, подлежащие погашению в течение 12 месяцев после отчетной даты. При определении первой и второй групп пассива для получения достоверных результатов необходимо знать время исполнения всех краткосрочных обязательств. На практике это возможно только для внутренней аналитики. При внешнем анализе из-за ограниченности информации эта проблема значительно усложняется и решается, как правило, на основе предыдущего опыта аналитика, осуществляющего анализ [1, с. 23].

3. Долгосрочные пассивы (П3) – долгосрочные заемные кредиты и прочие долгосрочные пассивы – статьи раздела IV баланса «Долгосрочные пассивы».

4. Постоянные пассивы (П4) – статьи раздела III баланса «Капитал и резервы» и отдельные статьи раздела V баланса, не вошедшие в предыдущие группы: «Доходы будущих периодов» и «Резервы предстоящих расходов».

Для сохранения баланса актива и пассива итог данной группы следует уменьшить на сумму по статьям «Расходы будущих периодов» и «Убытки».

Для проведения анализа ликвидности баланса предприятия, статьи активов группируют по степени ликвидности – от наиболее быстро превращаемых в деньги к наименее. Пассивы же группируют по срочности оплаты обязательств (таблица 1).

Таблица 1 – Группировка активов и пассивов баланса для проведения анализа ликвидности

Активы		Пассивы	
Название группы	Обозначение	Название группы	Обозначение
Наиболее ликвидные активы	A1	Наиболее срочные обязательства	П1
Быстро реализуемые активы	A2	Краткосрочные пассивы	П2
Медленно реализуемые активы	A3	Долгосрочные пассивы	П3
Трудно реализуемые активы	A4	Постоянные пассивы	П4
Итого активы	ВА	Итого пассивы	ВР

Источник: [5, с. 86]

Для оценки ликвидности баланса с учетом фактора времени необходимо провести сопоставление каждой группы актива с соответствующей группой пассива.

1. Если выполнимо неравенство  $A1 > П1$ , то это свидетельствует о платежеспособности организации на момент составления баланса. У организации достаточно для покрытия наиболее срочных обязательств абсолютно и наиболее ликвидных активов.

2. Если выполнимо неравенство  $A2 > П2$ , то быстро реализуемые активы превышают краткосрочные пассивы и организация может быть платежеспособной в недалеком будущем с учетом своевременных расчетов с кредиторами, получения средств от продажи продукции в кредит.

3. Если выполнимо неравенство  $A3 > П3$ , то в будущем при своевременном поступлении денежных средств от продаж и платежей организация может быть

платежеспособной на период, равный средней продолжительности одного оборота оборотных средств после даты составления баланса.

Выполнение первых трех условий приводит автоматически к выполнению условия:  $A4 \leq П4$

Выполнение этого условия свидетельствует о соблюдении минимального условия финансовой устойчивости организации, наличия у нее собственных оборотных средств.

На основе сопоставления групп активов с соответствующими группами пассивов выносится суждение о ликвидности баланса предприятия.

Сопоставление ликвидных средств и обязательств позволяет вычислить следующие показатели.

1. Текущая ликвидность, которая свидетельствует о платежеспособности или неплатежеспособности организации на ближайший к рассматриваемому моменту промежуток времени:  $A1 + A2 \geq П1 + П2$ ;  $A4 \leq П4$ .

2. Перспективная ликвидность – это прогноз платежеспособности на основе сравнения будущих поступлений и платежей:  $A3 \geq П3$ ;  $A4 \leq П4$ .

3. Недостаточный уровень перспективной ликвидности:  $A4 \leq П4$ .

4. Баланс не ликвиден:  $A4 \geq П4$ .

Однако следует отметить, что проводимый по изложенной схеме анализ ликвидности баланса является приближенным, более детальным является анализ платежеспособности при помощи финансовых коэффициентов.

1. Коэффициент текущей ликвидности показывает, достаточно ли у предприятия средств, которые могут быть использованы им для погашения своих краткосрочных обязательств в течение года. Это основной показатель платежеспособности предприятия.

Коэффициент текущей ликвидности определяется по формуле

$$K = (A1 + A2 + A3) / (П1 + П2). \quad (1)$$

В мировой практике значение этого коэффициента должно находиться в диапазоне 1,5–2,5. Естественно, существуют обстоятельства, при которых значение этого показателя может быть и больше, однако, если коэффициент текущей ликвидности более 2–3, это, как правило, говорит о нерациональном использовании средств предприятия. Значение коэффициента текущей ликвидности ниже единицы говорит о неплатежеспособности предприятия.

2. Коэффициент быстрой ликвидности, или коэффициент «критической оценки», показывает, насколько ликвидные средства предприятия покрывают его краткосрочную задолженность.

Коэффициент быстрой ликвидности определяется по формуле

$$K = (A1 + A2) / (П1 + П2). \quad (2)$$

В ликвидные активы предприятия включаются все оборотные активы предприятия, за исключением товарно-материальных запасов.

Данный показатель определяет, какая доля кредиторской задолженности может быть погашена за счет наиболее ликвидных активов, т. е. показывает, какая часть краткосрочных обязательств предприятия может быть немедленно погашена за счет средств на различных счетах, в краткосрочных ценных бумагах, а также



поступлений по расчетам. Рекомендуемое значение данного показателя от 0,7 – 0,8 до 1,5.

3. Коэффициент абсолютной ликвидности показывает, какую часть кредиторской задолженности предприятие может погасить немедленно.

Коэффициент абсолютной ликвидности рассчитывается по формуле

$$K = A1 / (П1 + П2). \quad (3)$$

Показывает, какая часть краткосрочных обязательств может быть немедленно погашена за счет средств на различных счетах, в краткосрочных ценных бумагах, а также поступлений по расчетам с дебиторами. Значение данного показателя не должно опускаться ниже 0,2.

4. Для комплексной оценки ликвидности баланса в целом, рекомендуется использовать общий показатель ликвидности баланса предприятия. Он показывает отношение суммы всех ликвидных средств предприятия к сумме всех платежных обязательств (краткосрочных, долгосрочных, среднесрочных) при условии, что различные группы ликвидных средств и платежных обязательств входят в указанные суммы с определенными весовыми коэффициентами, учитывающими их значимость с точки зрения сроков поступления средств и погашения обязательств.

Общий показатель ликвидности баланса определяется по формуле

$$K = (A1 + 0,5 \cdot A2 + 0,3 \cdot A3) / (П1 + 0,5 \cdot П2 + 0,3 \cdot П3). \quad (4)$$

Оценивает изменения финансовой ситуации в компании с точки зрения ликвидности. Данный показатель применяется при выборе надежного партнера из множества потенциальных партнеров на основе финансовой отчетности.

Значение данного коэффициента должно быть больше или равно 1.

5. Коэффициент обеспеченности собственными средствами показывает, насколько достаточно собственных оборотных средств у предприятия, необходимых для его финансовой устойчивости. Он определяется

$$K = (П4 - А4) / (A1 + A2 + A3). \quad (5)$$

Значение данного коэффициента должно быть больше или равно 0,1.

6. Коэффициент маневренности функционального капитала показывает, какая часть функционирующего капитала заключена в запасах. Если этот показатель уменьшается, то это является положительным фактом.

Коэффициент маневренности определяется

$$K = A3 / [(A1+A2+A3) - (П1+П2)]. \quad (6)$$

В ходе анализа ликвидности баланса каждый из рассмотренных коэффициентов ликвидности рассчитывается на начало и конец отчетного периода. Если фактическое значение коэффициента не соответствует нормальному ограничению, то оценить его можно по динамике (увеличение или снижение значения). Следует отметить, что в большинстве случаев достижение высокой ликвидности противоречит обеспечению более высокой прибыльности. Наиболее рациональная политика состоит в обеспечении оптимального сочетания ликвидности и прибыльности предприятия [3, с. 65].

Общий показатель ликвидности баланса определяется по формуле

$$КОЛ = (A1 + 0,5A2 + 0,3A3) / (П1 + 0,5П2 + 0,3П3). \quad (7)$$

Значение данного коэффициента должно быть больше или равно 1.

В ходе анализа ликвидности баланса каждый из рассмотренных коэффициентов ликвидности рассчитывается на начало и конец отчетного периода. Если фактическое значение коэффициента не соответствует нормальному ограничению, то оценить его можно по динамике (увеличение или снижение значения).

Финансовая устойчивость – составная часть общей устойчивости предприятия, сбалансированность финансовых потоков, наличие средств, позволяющих организации поддерживать свою деятельность в течение определенного периода времени, в том числе обслуживая полученные кредиты и производя продукцию (таблица 2).

Таблица 2 – Основные показатели финансовой устойчивости предприятия

Показатель	Описание показателя и его нормативное значение
Коэффициент автономии	Отношение собственного капитала к общей сумме капитала. Общепринятое нормальное значение: 0,5 и более (оптимальное 0,6–0,7); однако на практике в значительной мере зависит от отрасли.
Коэффициент финансового левериджа	Отношение заемного капитала к собственному. Норма 1–2.
Коэффициент обеспеченности собственными средствами	Отношение собственного капитала к оборотным активам. Нормальное значение: 0,1 и более.
Коэффициент покрытия инвестиций	Отношение собственного капитала и долгосрочных обязательств к общей сумме капитала. Нормальное значение 0,7–0,9.
Коэффициент маневренности собственного капитала	Отношение собственных оборотных средств к источникам собственных средств. Нормальное значение 0,2–0,5.
Коэффициент мобильности имущества	Отношение оборотных средств к стоимости всего имущества. Нормальное значение 0,5–0,7. Характеризует отраслевую специфику организации.
Коэффициент мобильности оборотных средств	Отношение наиболее мобильной части оборотных средств (денежных средств и финансовых вложений) к общей стоимости оборотных активов. Норма 0,1–0,2.
Коэффициент обеспеченности запасов	Отношение собственных оборотных средств к величине материально-производственных запасов. Нормальное значение: 0,5 и более.
Коэффициент краткосрочной задолженности	Отношение краткосрочной задолженности к общей сумме задолженности.

Источник: [17, с 35].

«Основным показателем, влияющим на финансовую устойчивость организации, является доля заёмных средств.

Обычно считается, что, если заёмные средства составляют более половины средств компании, то это не очень хороший признак для финансовой устойчивости,

для различных отраслей нормальная доля заёмных средств может колебаться: для торговых компаний с большими оборотами она значительно выше.

Показатели деловой активности. Стабильность финансового положения предприятия в условиях рыночной экономики обусловлена значительной степени его деловой активностью, которая зависит от широты рынков сбыта продукции, его деловой репутации, степени выполнения плана по основным показателям хозяйственной деятельности, уровня эффективности использования ресурсов и устойчивости экономического роста.

Деловая активность предприятия в финансовом аспекте проявляется, прежде всего, в скорости оборота его средств. Информационной базой для анализа деловой активности традиционно является бухгалтерская (финансовая) отчетность организации» [4, с. 35].

Анализ деловой активности представлен показателями:

1. Коэффициент оборачиваемости активов.

Данный коэффициент отражает скорость оборота совокупного капитала предприятия, т.е. показывает, сколько раз за рассматриваемый период происходит полный цикл производства и обращения, приносящий соответствующий эффект в виде прибыли, или сколько денежных единиц реализованной продукции принесла каждая единица активов.

Определяется отношением чистой выручки от реализации продукции к среднегодовой стоимости активов

$$K_{oa} = \frac{\text{Чистая выручка}}{\text{Среднегодовая стоимость активов}} \quad (8)$$

2. Коэффициент оборачиваемости оборотных средств.

Коэффициент характеризует отношение выручки (валового дохода) от реализации продукции, без учета налога на добавленную стоимость и акцизного сбора к сумме оборотных средств предприятия.

$$K_{oob} = \frac{\text{Выручка от реализации}}{\text{Сумма оборотных средств}} \quad (9)$$

Уменьшение этого коэффициента свидетельствует о замедлении оборота оборотных средств.

3. Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности.

В процессе хозяйственной деятельности предприятие дает товарный кредит для потребителей своей продукции, то есть существует разрыв во времени между продажей товара и поступлением оплаты за него, в результате чего возникает дебиторская задолженность.

Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности показывает, сколько раз за год обернулись средства, вложенные в расчеты и определяется отношением чистой выручки от реализации продукции к среднегодовой сумме дебиторской задолженности

$$K_{одз} = \frac{\text{Чистая выручка}}{\text{Среднегодовая сумма дебиторской задолженности}} \quad (10)$$

Как правило, чем выше этот показатель, тем лучше, потому что предприятие скорее получает оплату по счетам.

#### 4. Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности.

Коэффициент показывает расширение или снижение коммерческого кредита, предоставленного предприятию.

Рост коэффициента означает увеличение скорости оплаты задолженности предприятия, снижение – рост покупок в кредит.

Коэффициент рассчитывается отношением чистой выручки от реализации продукции к среднегодовой сумме кредиторской задолженности

$$K_{окз} = \frac{\text{Чистая выручка}}{\text{Среднегодовая сумма кредиторской задолженности}} . \quad (11)$$

#### 5. Коэффициент оборачиваемости материальных запасов.

Коэффициент отражает число оборотов товарно-материальных запасов предприятия за анализируемый период.

Снижение данного показателя свидетельствует об относительном увеличении производственных запасов и незавершенного производства или о снижении спроса на готовую продукцию. В целом, чем выше показатель оборачиваемости материальных запасов, тем меньше средств завязано в этой наименее ликвидной статье оборотных активов, тем более ликвидную структуру имеют оборотные активы и тем устойчивее финансовое положение предприятия.

Коэффициент оборачиваемости материальных запасов определяется как отношение чистой выручка от реализации продукции к среднегодовой стоимости запасов

$$K_{омз} = \frac{\text{Чистая выручка}}{\text{Среднегодовая стоимость запасов}} . \quad (12)$$

#### 6. Коэффициент оборачиваемости основных средств.

Коэффициент оборачиваемости основных средств – это показатель эффективности деятельности компании, отражающий уровень эксплуатации основных средств и результативность их применения. Также коэффициент называют фондоотдачей.

Значение коэффициента оборота основных средств определяется как деление выручки от продаж на среднегодовую стоимость основных фондов на начало года

$$K_{оос} = \frac{\text{Выручка от продаж}}{\text{Среднегодовая стоимость основных фондов на начало года}} . \quad (13)$$

Расчет производится для периода в один год, при этом используется суммарная выручка от реализации продукции за текущий год и среднее значение суммы внеоборотных активов за текущий год.

#### 7. Коэффициент оборачиваемости собственного капитала.

Коэффициент оборачиваемости собственного капитала – показатель, характеризующий скорость использования собственного капитала и отражает эффективность управления ресурсами предприятия.

Показатель оборачиваемости собственного капитала используется для оценки различных аспектов функционирования предприятия: коммерческий: эффективность системы продаж, финансовый: зависимость от заемных средств предприятия, экономический: интенсивность использования собственного капитала.

Определяется как отношение выручки от продаж к собственному капиталу

$$K_{\text{оск}} = \frac{\text{Выручка от продаж}}{\text{Собственный капитал}} \quad (14)$$

Высокие значения коэффициента оборачиваемости собственного капитала достигаются из-за увеличения выручки от продаж, и, как правило, это происходит из-за большой доли прибыли полученной за счет использования заемных средств.

Анализ финансовых результатов предприятия – это оценка и прогноз финансового состояния компании на основе данных её бухгалтерской отчётности.

Данный анализ способствует определению внутренних резервов повышения величины конечного финансового результата и путей его увеличения за счет оптимизации отдельных сфер хозяйственной деятельности и финансовой дисциплины предприятия.

В систему показателей финансовых результатов входят абсолютные (прибыль) и относительные (рентабельность) показатели эффективности деятельности предприятия.

Анализ показателей прибыли проводится на основе данных «Отчета о финансовых результатах» минимум за последние 2–3 года. Анализируется динамика изменений, устанавливаются факторы увеличения объемов реализации и прибыли и факторы, препятствовавшие этому.

Для оценки финансовых результатов предприятия недостаточно использования анализа абсолютных значений прибыли, поскольку наличие прибыли еще не означает, что предприятие работает хорошо.

Следующим этапом является анализ относительных показателей – рентабельности.

«Рентабельность – это относительный показатель экономической эффективности, который показывает эффективность, прибыльность, доходность предприятия или предпринимательской деятельности.

Показатели рентабельности являются относительными характеристиками финансовых результатов деятельности предприятия (таблица 3).

Таблица 3– Основные показатели рентабельности

Показатель	Способ расчета	Характеристика
1. Рентабельность активов ( $R_a$ )	$R_a = \text{Чистая прибыль} / \text{Средняя величина активов} \cdot 100\%$	Показывает, величину прибыли с единицы стоимости активов, независимо от источника привлечения
2. Рентабельность собственного капитала ( $R_{ск}$ )	$R_{ск} = \text{Чистая прибыль} / \text{Источники собственного капитала} \cdot 100\%$	Отражает величину прибыли на 1 рубль собственных средств
3. Рентабельность инвестиций ( $R_{и}$ )	$R_{и} = \text{Прибыль до налогообложения} / (\text{Валюта баланса} - \text{Краткосрочные обязательства}) \cdot 100\%$	По данному показателю оценивается эффективность финансового управления на предприятии
4. Рентабельность продаж ( $R_{п}$ )	$R_{п} = \text{Чистая прибыль} / \text{Выручка от реализации} \cdot 100\%$	Отражает уровень спроса на продукцию или услуги предприятия
5. Рентабельность затрат ( $R_{з}$ )	$R_{з} = \text{Чистая прибыль} / \text{Сумма затрат на производство и реализацию} \cdot 100\%$	Демонстрирует эффективность экономической деятельности в целом, при расчете учитывается себестоимость, коммерческие и управленческие расходы.

Источник: [8, с 12].

Разница между показателями рентабельности всех активов и собственного капитала обусловлена привлечением внешних источников финансирования. Если заемные средства приносят больше прибыли, чем уплата процентов на этот заемный капитал, то разница может быть использована для повышения отдачи собственного капитала. Однако в том случае, если рентабельность активов меньше, чем проценты, уплачиваемые на заемные средства, влияние привлеченных средств на деятельность предприятия должно быть оценено отрицательно» [7, с. 48].

## 1.2 Методы анализа финансового состояния предприятия

В процессе анализа финансовых результатов используются такие методы, как горизонтальный анализ (анализ динамики), вертикальный анализ (анализ структуры), факторный анализ, метод финансовых коэффициентов, метод сравнения (рисунок 1).



Рисунок 1– Методы анализа финансовых результатов

Источник: [9, с 64].

Горизонтальный анализ (трендовый, динамический) означает сопоставление одного и того же показателя за определенный промежуток времени. При этом наибольшее внимание уделяют случаям, когда изменение одного показателя по экономической природе не соответствует изменению другого показателя либо выявляются существенные изменения какой-либо статьи.

Вертикальный анализ осуществляют в целях определения удельного веса отдельных статей конкретного отчета (баланса, отчета о финансовых результатах и др.) в общем итоговом показателе и последующего сравнения полученного результата с данными предыдущего периода.

Вертикальный анализ баланса, в частности, позволяет рассмотреть соотношение между внеоборотными и оборотными активами, собственным и заемным капиталом, определить структуру активов и пассивов по их элементам.

Горизонтальный и вертикальный анализ дополняют друг друга и при составлении аналитических таблиц могут применяться одновременно.

«Факторный анализ – это процесс изучения влияния отдельных факторов (причин) на результативный показатель. Примером такого анализа может стать оценка влияния изменений отдельных статей активов на валюту (общий итог баланса)» [8, с. 33].

Метод финансовых коэффициентов основан на расчете групп финансовых показателей – коэффициентов, характеризующих различные аспекты финансового состояния: текущую платежеспособность и ликвидность, финансовую устойчивость и др. Использование финансовых коэффициентов, разделенных на отдельные группы, позволяет представить информацию отчетности в наиболее удобном для ее понимания виде. Тот факт, что финансовые коэффициенты являются относительными показателями, позволяет проводить отраслевые сравнения.

Метод сравнения – это сравнение фактических финансовых результатов за анализируемый период с данными прошлого года.

Сравнительный анализ проводится для одновременной оценки как показателей работы дочерних фирм, подразделений, цехов (внутрихозяйственный анализ), так

и показателей работы анализируемой компании в сравнении с показателями конкурентов, со среднеотраслевыми и средними общеэкономическими данными (межхозяйственный анализ) [13, с. 72].

#### Выводы по разделу 1

Главная цель анализа финансового состояния предприятия – это своевременно выявлять и устранять недостатки в финансовой деятельности и находить резервы улучшения финансового состояния предприятия и его платежеспособности.

Ликвидность баланса организации проводят с целью определить кредитоспособность предприятия, т. е. его способность своевременно и полностью рассчитываться по всем своим обязательствам.

Финансовый анализ – это процесс исследования финансового состояния и основных результатов финансовой деятельности предприятия с целью выявления резервов повышения его рыночной стоимости и обеспечения дальнейшего эффективного развития.

Стабильность финансового положения предприятия в условиях рыночной экономики обусловлена значительной степени его деловой активностью, которая зависит от широты рынков сбыта продукции, его деловой репутации, степени выполнения плана по основным показателям хозяйственной деятельности, уровня эффективности использования ресурсов и устойчивости экономического роста.

Анализ деловой активности заключается в исследовании уровней и динамики разнообразных финансовых коэффициентов.

Анализ финансовых результатов включает анализ прибыли, рентабельности, и эффективности работы предприятия.

Рентабельность – это относительный показатель экономической эффективности, который показывает эффективность, прибыльность, доходность предприятия или предпринимательской деятельности.

В процессе анализа финансовых результатов используются такие методы, как горизонтальный анализ, вертикальный анализ, факторный анализ, метод финансовых коэффициентов, метод сравнения.



## 2 АНАЛИЗ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ «PIN HOUSE GASTROBAR»

### 2.1 Краткая экономическая характеристика предприятия

Кафе «PIN HOUSE GASTROBAR» находится в городе Рудный, Костанайской области, было открыто в 2016 году.

В кафе организуются обслуживание приемов, семейных торжеств, банкетов, проведение тематических вечеров.

Ассортимент продукции кафе очень широк. В меню включены холодные блюда и закуски из рыбных, мясных продуктов, овощей, горячие закуски, различные супы, вторые горячие блюда, сладкие блюда, горячие и холодные напитки, хлебобулочные и мучные кондитерские изделия.

Организационная структура управления носит линейно-функциональный характер. Такая структура управления наиболее эффективна в стабильной среде, рассчитана на применение действующих технологий, содействует эффективному исполнению стандартизированных эксплуатационных мероприятий, ориентирована на ценовую конкуренцию (рисунок 2).

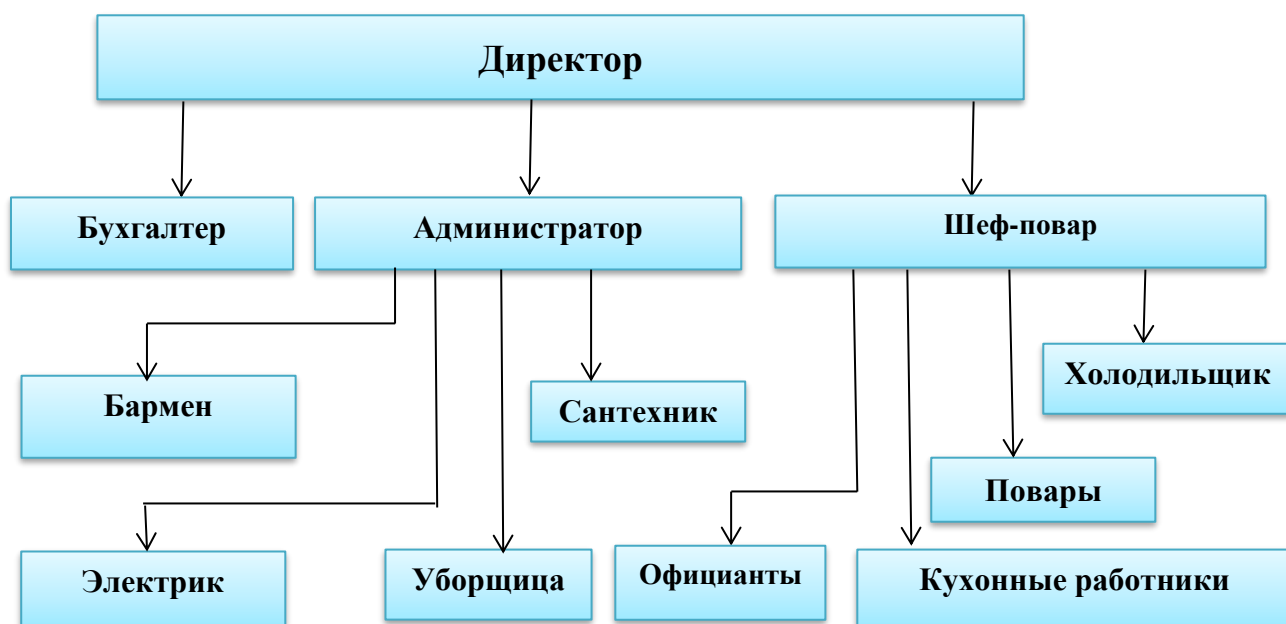


Рисунок 2– Организационная структура кафе «PIN HOUSE GASTROBAR»  
Связи носят линейно-функциональный характер.

Во главе стоит директор, в его непосредственном подчинении находятся бухгалтер, администратор и шеф-повар.

Администратору подчиняются бармены, сантехник, электрик, уборщица.

В подчинении у шеф-повара повары, кухонные рабочие, официанты, холодильник.

Штатное расписание и фонд оплаты труда кафе представлен в таблице 4.

Таблица 4 – Штатное расписание и фонд оплаты труда кафе на 2019 год

Должность, профессия	Количество штатных единиц, человек	Тарифная ставка (оклад), тенге	ФОТ в месяц, тенге	ФОТ годовой, тенге
Директор	1	250 000	250 000	3 000 000
Бухгалтер	1	120 000	120 000	1 440 000
Шеф-повар	1	150 000	150 000	1 800 000
Администратор	1	100 000	100 000	1 200 000
Повары	6	90 000	540 000	6 480 000
Бармен	2	80 000	160 000	1 920 000
Официанты	4	50 000	200 000	2 400 000
Холодильщик	1	50 000	50 000	600 000
Кухонный рабочий	2	50 000	100 000	1 200 000
Сантехник	1	35 000	35 000	420 000
Электрик	1	35 000	35 000	420 000
Уборщица	1	40 000	40 000	480 000
Итого	22	-	1 780 000	21 360 000

В кафе работает 22 человека. Заработная плата колеблется от 35 тыс. тенге до 150 тыс. тенге. ФОТ в месяц составляет 1780 тыс. тенге. Годовой ФОТ составляет 21 360 тыс. тенге.

Система оплаты в кафе является повременной, каждый сотрудник имеет жестко регулируемый оклад, который индексируется через определенный период времени с учетом темпов инфляции. Исключением являются официанты, которые получают комиссионное вознаграждение, то есть определенный процент от суммы чеков, оплаченных за смену.

## 2.2 Анализ ликвидности предприятия

Ликвидность баланса организации проводят с целью определить кредитоспособность предприятия, т. е. его способность своевременно и полностью рассчитываться по всем своим обязательствам.

Задача анализа ликвидности баланса в ходе анализа финансового состояния предприятия возникает в связи с необходимостью давать оценку кредитоспособности предприятия, т. е. его способности своевременно и полностью рассчитываться по всем своим обязательствам, так как ликвидность – это способность предприятия оплатить свои краткосрочные обязательства, реализуя свои текущие активы.

Анализ ликвидности баланса заключается в сравнении средств по активу, сгруппированных по степени их ликвидности и расположенных в порядке убывания ликвидности, с обязательствами по пассиву, сгруппированными по срокам их погашения и расположенными в порядке возрастания сроков погашения.

Анализ ликвидности кафе был проведен по данным бухгалтерского баланса на 31 декабря 2017, 2018, 2019 года (приложение А, Б, В).

Для оценки ликвидности были рассчитаны следующие коэффициенты:

1. Коэффициент текущей ликвидности был рассчитан по формуле 1

$$K_{2019г} = \frac{6203+74}{5099} = 1,23$$

$$K_{2018г} = \frac{5826+68}{5625} = 1,05$$

$$K_{2017г} = \frac{4208+58}{5810} = 0,73$$

Так как значение коэффициента больше единицы, то можно говорить об отсутствии реальной угрозы банкротства в 2019 году. Но так как нормативным значением считается 1,5-2,5, то показатель 1,05 и 0,73 говорит о том, что существуют трудности в покрытии текущих обязательств, предприятию необходимо сокращать кредиторскую задолженность и снижать оборотные активы.

2. Коэффициент быстрой ликвидности (формула 2)

$$K_{2019г} = \frac{6203+4470}{5099} = 2,09$$

$$K_{2018г} = \frac{5826+4315}{5625} = 1,8$$

$$K_{2017г} = \frac{4\ 208+4210}{5810} = 1,45$$

Чем выше коэффициент быстрой ликвидности, тем лучше финансовое положение компании. Нормой считается значение от 0,7 до 1,5.

Значение 2,09 показывает хорошее финансовое состояние кафе и если положение предприятия станет критическим, то кафе сможет погасить текущие обязательства, и в среднесрочной перспективе покрыть краткосрочные финансовые обязательства.

3. Коэффициент абсолютной ликвидности (формула 3)

$$K_{2019г} = \frac{6203}{5099} = 1,22$$

$$K_{2018г} = \frac{5826}{5625} = 1,03$$

$$K_{2017г} = \frac{4208}{5810} = 0,72$$

Данный результат свидетельствует о том, что все свои краткосрочные долги кафе способно погасить в кратчайшие сроки по первому требованию кредиторов.

Соответственно, более высокое значение показателя (свыше 0,5) свидетельствует о более высокой платежеспособности.

4. Общий показатель ликвидности баланса (формула 4)

$$K_{2019г} = \frac{6203+13690+74+4470}{5099+14872} = 1,22$$

$$K_{2018г} = \frac{5\,826 + 12\,145 + 68 + 4\,315}{5\,625 + 12\,414} = 1,24$$

$$K_{2017г} = \frac{4\,208 + 10\,845 + 58 + 4\,210}{5\,810 + 9\,301} = 1,95$$

Данное значение показывает, что у кафе есть способность погашать все краткосрочные и долгосрочные финансовые обязательства перед кредиторами за счет всех активов. Нормальным значением считается показатель 1–2.

Показатель 1,22 означает, что оборотных активов кафе хватит на покрытие краткосрочных обязательств.

Результаты расчета коэффициентов ликвидности сведены в таблицу 5 и показаны на рисунке 3.

Таблица 5 – Результаты расчета коэффициентов ликвидности на конец 2017,2018,2019 гг.

Коэффициент	Нормативное значение	На конец 2019 года	На конец 2018 года	На конец 2017 года
Коэффициент текущей ликвидности	1,5 – 2,5	1,23	1,05	0,73
Коэффициент быстрой ликвидности	0,7 – 1,5	2,09	1,8	1,45
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,2 – 0,5	1,22	1,03	0,72
Коэффициент общей ликвидности	1 – 2	1,24	1,22	1,95

Источник: Бухгалтерский баланс Кафе «PIN HOUSE GASTROBAR» на конец 2017 – 2019 гг.

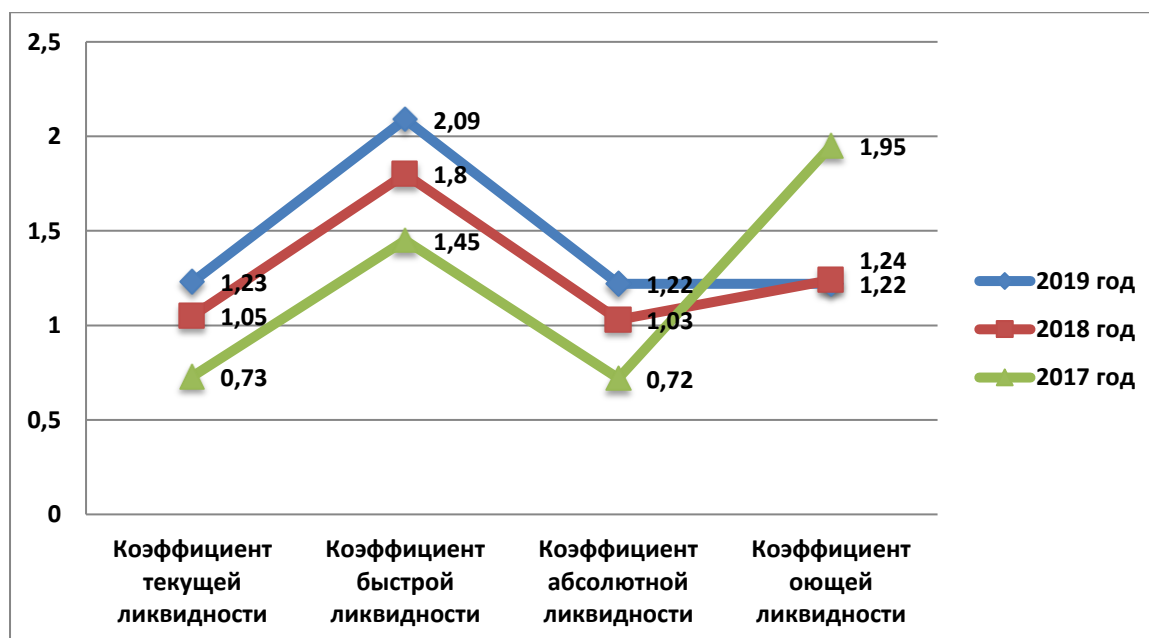


Рисунок 3 – Коэффициенты ликвидности на конец 2017, 2018, 2019 гг.

Источник: Бухгалтерский баланс Кафе «PIN HOUSE GASTROBAR» на конец 2017 – 2019 гг.

Расчет коэффициентов ликвидности показал, что у предприятия есть хорошие возможности покрыть все свои финансовые обязательства. Значения коэффициентов находятся в пределах нормативных значений, за исключением коэффициента текущей ликвидности, который немного ниже допустимой минимальной границы, что не является критическим отклонением, но говорит о том, что существуют небольшие трудности в покрытии текущих обязательств предприятия.

В целом, анализ ликвидности баланса показал, что финансовое состояние и платежеспособность предприятия стабильны и находятся на достаточно высоком уровне.

### 2.3 Анализ финансовой устойчивости предприятия

Анализ финансовой устойчивости позволяет оценить: динамику, состав и структуру источников формирования активов; достаточность капитала организации; потребность в дополнительных источниках финансирования; рациональность привлечения заемных средств; способность предприятия к наращению капитала; степень предпринимательского риска, в частности возможность погашения обязательств перед третьими лицами.

Анализ финансовой устойчивости был проведен на основе данных бухгалтерского анализа на конец 2017, 2018, 2019 года (приложение А, Б, В).

На основе данных бухгалтерской отчетности были рассчитаны следующие показатели финансовой устойчивости предприятия.

1. Коэффициент автономии (отношение собственного капитала к валюте баланса)

$$K_{2019} = \frac{14\,872}{19\,972} = 0,74$$

$$K_{2018} = \frac{12\,414}{18\,039} = 0,69$$

$$K_{2017} = \frac{9\,301}{15\,111} = 0,62$$

Данный показатель находится в пределах оптимального значения (0,6–0,7) и говорит о том, что данное предприятие независимо от заемных источников финансирования и имеет стабильное финансовое состояние.

2. Коэффициент финансового левериджа (отношение заемного капитала к собственному)

$$K_{2019} = \frac{5\,099}{14\,872} = 0,34$$

$$K_{2018} = \frac{5\,625}{12\,414} = 0,45$$

$$K_{2017} = \frac{5\,810}{9\,301} = 0,62$$

Данный показатель является слишком низким (норма от 1 до 2), что говорит об упущенной возможности использовать финансовый рычаг – повысить рентабельность собственного капитала за счет вовлечения в деятельность заемных средств.

3. Коэффициент обеспеченности собственными средствами (отношение собственного оборотного капитала к оборотным активам)

$$K_{2019c} = \frac{14\,872 - 4\,470}{19\,972} = 0,52$$

$$K_{2018} = \frac{12\,414 - 4\,315}{18\,039} = 0,45$$

$$K_{2017} = \frac{9\,301 - 4\,210}{15\,111} = 0,33$$

Данное значение является показателем хорошей финансовой состоятельности и означает, что у предприятия достаточный объем собственных оборотных средств (собственного оборотного капитала), что является одним из главных условий его финансовой устойчивости [32, с. 2].

4. Коэффициент покрытия инвестиций (отношение собственного капитала и долгосрочных обязательств к общей сумме капитала)

$$K_{2019} = \frac{14\,872}{14\,872} = 1$$

$$K_{2018} = \frac{12\,414}{12\,414} = 1$$

$$K_{2017} = \frac{9\,301}{9\,301} = 1$$

Данный показатель означает инвестиционную привлекательность для инвестора.

Рассчитанный показатель является выше оптимального (0,7–0,9), и значит инвестиционно привлекательным, и вероятность потери вложенных средств может наступить только при условии возникновения существенных внешних шоков (недобросовестность партнеров, колебания валютного курса).

5. Коэффициент маневренности собственного капитала (отношение собственных оборотных средств к собственному капиталу)

$$K_{2019} = \frac{14\,872 - 4\,470}{14\,872} = 0,7$$

$$K_{2018} = \frac{12\,414 - 4\,315}{12\,414} = 0,65$$

$$K_{2017} = \frac{15\,111 - 4\,210}{15\,111} = 0,72$$

Коэффициент показывает, способность предприятия поддерживать уровень собственного оборотного капитала и пополнять оборотные средства в случае

необходимости за счет собственных источников. Коэффициент рекомендован в пределах от 0,2–0,5.

Полученное значение выше оптимальной нормы, это говорит о том, что кафе можно охарактеризовать как вполне независимое от займов предприятие, имеющее достаточное количество свободных средств для инвестирования в производство.

6. Коэффициент мобильности имущества (отношение оборотных активов к стоимости всего имущества)

$$K_{\text{моб им}} = \frac{74+13\,690+6\,203}{19\,972} = 0,9$$

$$K_{2018} = \frac{5\,826+12\,145+68}{18\,039} = 1$$

$$K_{2017} = \frac{4\,208+10\,845+58}{15\,111} = 1$$

Данный показатель является выше нормального значения (0,5–0,7), что говорит о высокой мобильности активов, это означает, что предприятие в кратчайшие сроки может изменить структуру своих активов.

Так как мобильность напрямую связана с показателем ликвидности, то при необходимости, активы могут быстро конвертироваться в деньги, не теряя своей стоимости.

Также данный показатель демонстрирует возможность предприятия платить по своим обязательствам, а высокий коэффициент мобильности свидетельствует о возможностях кафе быстро подстраиваться под требования рынка и проводить гибкую политику.

7. Коэффициент мобильности оборотных средств (отношение денежных средств и финансовых вложений к оборотным активам)

$$K_{2019} = \frac{6\,203}{19\,972+13\,690+6\,203} = 0,15$$

$$K_{2018} = \frac{5\,826}{18\,039+12\,145+5\,826} = 0,16$$

$$K_{2017} = \frac{4\,208}{15\,111+10\,845+4\,208} = 0,14$$

Данный результат является выше нормы (0,1–0,2), и указывает на то, что кафе неэффективно использует наиболее ликвидный актив. Деньги сами по себе не генерируют прибыль, они должны быть заведены в производственный цикл через покупку сырья или товаров для перепродажи. Иначе избыточное их количество просто бездействует.

8. Коэффициент краткосрочной задолженности.

$$K_{2019} = \frac{5\,099}{14\,872} = 0,3$$

$$K_{2018} = \frac{5\,625}{12\,414} = 0,45$$

$$K_{2017} = \frac{5\,810}{15\,111} = 0,38$$

Данный коэффициент показывает долю долгов предприятия со сроком погашения менее двенадцати месяцев в общей структуре задолженности.

В кафе краткосрочные обязательства составляют одну третью часть в общей структуре обязательств предприятия.

Результаты расчета коэффициентов сведены в таблицу 6 и представлены на рисунке 4.

Таблица 6 – Результаты расчета коэффициентов финансовой устойчивости

Коэффициент	Нормативное значение	На конец 2019 года	На конец 2018 года	На конец 2017 года
1. Коэффициент автономии	0,6 – 0,7	0,74	0,69	0,62
2. Коэффициент финансового левериджа	1 – 2	0,34	0,45	0,62
3. Коэффициент обеспеченности собственными средствами	0,1 и выше	0,52	0,45	0,33
4. Коэффициент покрытия инвестиций	0,7 – 0,9	1	1	1
5. Коэффициент маневренности собственного капитала	0,2 – 0,5	0,7	0,65	0,72
6. Коэффициент мобильности имущества	0,5 – 0,7	0,9	1	1
7. Коэффициент мобильности оборотных средств	0,1 – 0,2	0,15	0,16	0,14
8. Коэффициент краткосрочной задолженности	–	0,3	0,45	0,38

Источник: Бухгалтерский баланс Кафе «PIN HOUSE GASTROBAR» на конец 2017–2019 гг.



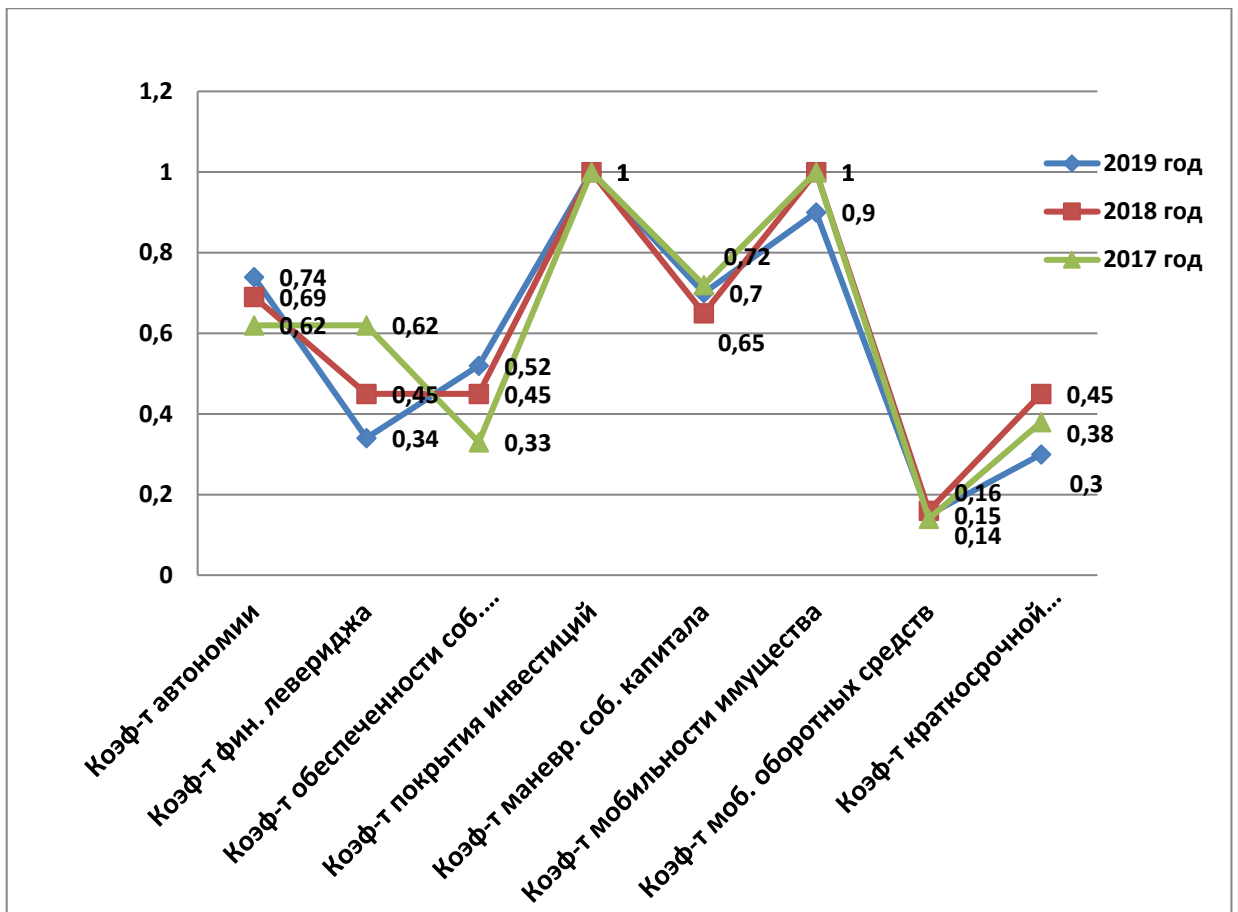


Рисунок 4 – Коэффициенты финансовой устойчивости на конец 2017, 2018, 2019 гг.

Источник: Бухгалтерский баланс Кафе «PIN HOUSE GASTROBAR» на конец 2017–2019 гг.

Данный расчет показал стабильное финансовое положение кафе, некоторые показатели имеют значение выше нормы (коэффициент автономии, коэффициент покрытия инвестиций, коэффициент мобильности имущества и оборотных средств).

Из расчетов видно, что руководство принимает правильные управленческие решения в отношении финансовой деятельности, рационально используются активы предприятия, имеются средства для инвестирования в технологии.

Также было выявлено, что необходимо повысить рентабельность собственного капитала за счет вовлечение в деятельность заемных средств.

#### 2.4 Анализ деловой активности предприятия

Деловая активность является комплексной и динамичной характеристикой предпринимательской деятельности и эффективности использования ресурсов предприятия.

Анализ деловой активности позволяет проанализировать эффективность основной деятельности предприятия, что характеризуется скоростью оборота финансовых ресурсов предприятия.

Данными для анализа служат бухгалтерский баланс на 31 декабря 2018,2019 гг. (приложения А, Б).

Анализ деловой активности предприятия осуществляется путем расчета таких показателей.

1. Коэффициент оборачиваемости активов (формула 8)

$$K_{2019г} = \frac{12\ 350}{(19\ 972+18\ 039):2} = 0,65$$

$$K_{2018г} = \frac{11\ 845}{(18\ 039+15\ 111):2} = 0,71$$

По данным результатам, можно сделать вывод, что за 2019 год предприятие получило выручку, что равно 65% стоимости суммарных активов, это означает, что активы компании смогли обернуться 0,65 раза.

За 2018 год активы смогли обернуться 0,71 раза, что соответствует 71% стоимости активов. Нормативного значения не существует, поэтому, чем выше значение показателя, тем эффективней работа организации.

2. Коэффициент оборачиваемости оборотных средств (формула 9):

$$K_{2019г} = \frac{90\ 000}{(74+13\ 690+6\ 203+68+12\ 145+5\ 826):2} = 3,21$$

$$K_{2018г} = \frac{84\ 900}{68+12\ 145+5\ 826+58+10\ 845+4\ 208} = 2,56$$

Полученные данные показывают, что эффективность использования оборотных активов увеличивается. Если в 2018 году на каждый тенге оборотных активов продано услуг на сумму 2,56 тенге, то в 2019 году уже на сумму 3,21 тенге. Главным фактором увеличения данного показателя является уменьшение суммы дебиторской задолженности за товары и услуги. Эта тенденция является положительной.

3. Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности (формула 10)

$$K_{2019г} = \frac{90\ 000}{13\ 690+12\ 145} = 3,48$$

$$K_{2018г} = \frac{84\ 900}{12\ 145+10\ 845} = 3,69$$

Таким образом, из расчетов видно, что коэффициент находится на позиции снижения, то предприятию необходимо принимать меры и увеличивать оборотные активы за счёт средств собственных или заёмных. С другой стороны данный коэффициент больше единицы, что является положительным фактом и говорит о рентабельности предприятия [32, с. 10].

4. Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности (формула 11)

$$K_{2019г} = \frac{4\ 490}{(5\ 099+5\ 625):2} = 0,84$$

$$K_{2018г} = \frac{5\ 020}{(5\ 625+5\ 810):2} = 0,88$$

Данные показывают, что оборачиваемость кредиторской задолженности была относительно стабильной в течение 2018–2019 годов. Значение показателя колеблется в пределах 0,84–0,88 оборотов в год. Задолженность используется эффективно для финансирования активов.

5. Коэффициент материальных запасов (формула 12)

$$K_{2019г} = \frac{4\,490}{(74+68):2} = 63,2$$

$$K_{2018г} = \frac{5\,020}{(68+58):2} = 79,7$$

Оборачиваемость снизилась, причина – в недостаточном объеме запасов, что приводит к сбоям в операционном процессе. Необходимо увеличивать материальные запасы.

6. Коэффициент оборачиваемости основных средств (формула 13)

$$K_{2019г} = \frac{12\,350}{(4\,470+4\,920):2} = 2,63$$

$$K_{2018г} = \frac{11\,845}{(4\,920+5\,015):2} = 2,38$$

Из расчетов видно, что каждый один тенге, вложенные в основные средства, приносят 2,38 тенге выручки (2018г) и 2,63 тенге выручки (2019г).

Данный показатель свидетельствует о росте эффективности использования основных средств в производственно-финансовой деятельности кафе.

7. Коэффициент оборачиваемости собственного капитала (формула 14)

$$K_{2019г} = \frac{12\,350}{(14\,872+12\,414):2} = 0,91$$

$$K_{2018г} = \frac{11\,845}{(12\,414+9\,301):2} = 1,09$$

По данным коэффициентам видно, что за два года собственный капитал совершил 0,91 и 1,09 оборотов. Оборачиваемость снизилась. Это негативная тенденция, и указывает на необходимость вложения собственных средств в другой, более подходящий источник доходов.

Результаты расчета коэффициентов сведены в таблицу 7.

Таблица 7 – Результаты расчета коэффициентов деловой активности

Коэффициент	На конец 2019 года	На конец 2018 года
1. Коэффициент оборачиваемости активов	0,65	0,71
2. Коэффициент оборачиваемости оборотных средств	3,21	2,56
3. Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности	3,48	3,69
4. Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности	0,84	0,88
5. Коэффициент материальных запасов	63,2	79,7
6. Коэффициент оборачиваемости основных средств	2,63	2,38
7. Коэффициент оборачиваемости собственного капитала	0,91	1,09

Источник: Финансовая отчетность Кафе «PIN HOUSE GASTROBAR» за 2017–2019 гг.

Для наглядности, на основе данных, построен график сравнения коэффициентов по годам (рисунок 5).



Рисунок 5 – Коэффициенты деловой активности на конец 2018,2019 годов  
Источник: Финансовая отчетность Кафе «PIN HOUSE GASTROBAR» за 2017–2019 гг.

Анализ коэффициентов деловой активности показал, что эффективность использования оборотных активов увеличивается, происходит рост эффективности использования основных средств в производственно-финансовой деятельности кафе, эффективно используется собственный капитал. Наряду с этим отмечается недостаточное количество материальных запасов.

В целом, предприятие работает рентабельно и руководство ведет положительную политику предприятия.

## 2.5 Анализ финансовых результатов деятельности предприятия

Анализ финансовых результатов деятельности предприятия включает анализ доходов и расходов, анализ прибыли и рентабельности.

Данный анализ дает оценку эффективности деятельности предприятия как в абсолютных величинах (прибыль), так и в относительных, которые менее подвержены влиянию инфляции (рентабельность).

Для анализа доходов и расходов были использованы данные «Отчета о финансовых результатах» на конец 2017, 2018, 2019 года.

Анализ был проведен горизонтальным способом и представлен в таблице 8.

Таблица 8 – Анализ доходов и расходов, тыс. тенге

Показатель	На конец 2019 г	На конец 2018г	На конец 2017г	Темп роста 2019г к 2018г		Темп роста 2018г к 2017	
				тенге	%	тенге	%
Доход от реализации продукции	148 200	138 167	89 235	10 033	107,3	48 932	154,8
Себестоимость реализованной продукции	53 880	49 242	31 320	4 638	109,4	17 922	157,2
Административные расходы	4 320	4 025	3 915	295	107,3	110	102,8
Прибыль	90 000	84 900	54 000	5 100	106,0	30 900	157,2

Источник: рассчитано по данным Отчета о финансовых результатах ИП «Пинчук», «PIN HOUSE GASTROBAR» за 2017–2019 гг.

Для наглядности, на основе данных, построена гистограмма, отражающая доходы и расходы (рисунок 6).

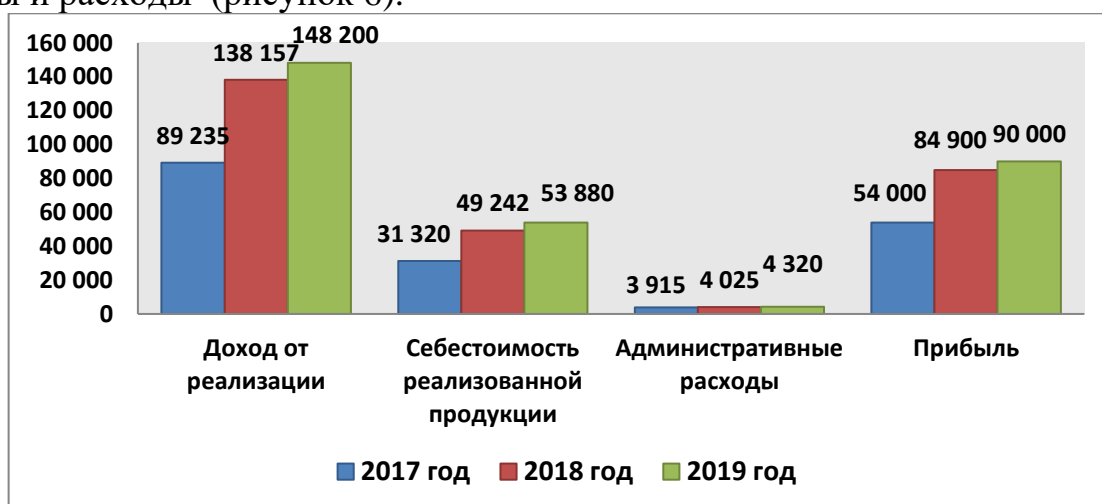


Рисунок 6 – Динамика основных показателей прибыли за 2017,2018,2019гг.

Источник: рассчитано по данным Отчета о финансовых результатах ИП «Пинчук», «PIN HOUSE GASTROBAR» за 2017–2019 гг.

В результате анализа установлено улучшение финансового результата предприятия: прибыль в 2019 году увеличилась на 5100 тыс. тенге или на 106 % по сравнению с 2018 годом. Этому способствовало увеличение дохода от реализации на 10 033 тыс. тенге или на 107,3 %. Рост доходов связан с увеличением объема оказания услуг.

Увеличение себестоимости в 2019 году на 4638 тыс. тенге или на 109,4 % не оказало отрицательное влияние на показатель прибыли.

Также в 2019 году произошло и увеличение административных расходов на 295 тыс. тенге или на 107,3 % за счет инфляции и повышения стоимости коммунальных услуг, но прибыль увеличилась, не смотря на данный факт.

Анализ не выявил колебаний вероятностного характера за период с 2017 по 2019 год, следовательно, формирование финансового результата свидетельствует об эффективной хозяйственной деятельности предприятия и его финансовой политики. Отсутствие устойчивой отрицательной динамики характеризует прибыльность предприятия.

Основные факторы увеличения объемов продаж и положительного финансового результата в 2019 году: существенное расширение ассортимента; пересмотр структуры коммерческих, управленческих расходов, а также прочих доходов и расходов.

Для анализа прибыли и рентабельности были использованы данные бухгалтерской отчетности за 2017, 2018, 2019 годы (таблица 9).

Таблица 9 – Анализ прибыли и рентабельности на конец 2017, 2018, 2019 года

Показатель	На конец 2019 г	На конец 2018г	На конец 2017г	Темп роста 2019г к 2018г		Темп роста 2018г к 2017	
				тенге	%	тенге	%
Доход от реализации, тыс. тенге	148 200	138 167	89 235	10 033	107,3	48 932	154,8
Себестоимость продаж, тыс. тенге	53 880	49 242	31 320	4 638	109,4	17 922	157,2
Административные расходы, тыс.тенге	4 320	4 025	3 915	295	107,3	110	102,8
Прибыль от продаж, тыс. тенге	90 000	84 900	54 000	5 100	106,0	30 900	157,2
Рентабельность продаж, %	60,7	61,4	60,5	0,7	98,8	0,9	101,5

Источник: рассчитано по данным Отчета о финансовых результатах ИП «Пинчук», «PIN HOUSE GASTROBAR» за 2017–2019 гг.

По данным таблицы видно, что в 2018 году рентабельность увеличилась по сравнению с 2017 годом на 1,5 % и составила 61,4 %.

В 2019 году рентабельность снизилась по сравнению с 2018 годом, это произошло в результате увеличения себестоимости, темп роста которой составляет 109,4 % и превышает темп роста прибыли, который составляет 106 %.

Снижение рентабельности продаж свидетельствует о небольшом снижении спроса на результаты хозяйственной деятельности предприятия.

Это позволяет сделать вывод о недостаточной объективизации экономической деятельности предприятия – требуется корректировка стратегии предприятия.

По итогам анализа показателей рентабельности можно судить о необходимости принятия управленческих решений по основным коммерческим вопросам с целью улучшения финансовых результатов предприятия.

Далее проводится факторный анализ прибыли.

Основными факторами, влияющими на финансовый результат предприятия, являются: изменение объема продаж, изменение ассортимента реализованной продукции, изменение себестоимости продукции, изменение коммерческих и управленческих расходов, изменение цены реализации.

В аналитической таблице 10 приведен расчет влияния факторов на сумму прибыли, полученной «PIN HOUSE GASTROBAR» от хозяйственной деятельности.

Таблица 10 – Расчет влияния факторов на сумму прибыли

Показатель	На конец 2019г	На конец 2018г	На конец 2017г	Темп роста 2019 к 2018		Темп роста 2018 к 2017	
				тенге	%	тенге	%
Доходы от реализации, тыс. тенге	148 200	138 167	89 235	10 033	107,3	48 932	154,8
Себестоимость, тыс. тенге	53 880	49 242	31 320	4 638	109,4	17 922	157,2
Административные расходы, тыс. тенге	4 320	4 025	3 915	295	107,3	110	102,8
Прибыль от продаж, тыс. тенге	90 000	84 900	54 000	5 100	106,0	30 900	157,2
Индекс изменения цен	1,10	1,05	1,00	0,05	4,76	0,05	5
Объем реализации в сопоставимых ценах, тыс. тенге	134 727	131 588	89 235	3 139	102,4	42 353	147,5

Источник: рассчитано по данным Отчета о финансовых результатах ИП «Пинчук», «PIN HOUSE GASTROBAR» за 2017–2019 гг.

Факторный анализ прибыли необходим для оценки резервов повышения эффективности производства, т.е. основной задачей факторного анализа является поиск путей максимизации прибыли компании.

Кроме того, факторный анализ прибыли является обоснованием для принятия управленческих решений.

Факторный анализ показателей прибыли «PIN HOUSE GASTROBAR»:

1. Для определения влияния объема продаж на прибыль необходимо прибыль предыдущего периода умножить на изменение объема продаж.

Выручка от реализации товаров предприятия в 2018 году составила 138 167 тыс. тенге.

Объем продаж в сопоставимых ценах в 2018 составил

$$138\ 167 / 1,05 = 131\ 588 \text{ тыс. тенге}$$

С учетом этого изменение объема продаж по отношению к 2017 году составило  
 $(131\ 588 / 89\ 235) \cdot 100\ \% = 147,4\ \%$

Т.е. произошло увеличение объема реализованной продукции на 47,4 %. За счет увеличения объема продажи продукции прибыль от продажи продукции в 2018 году по сравнению с 2017 годом, увеличилась

$$54\ 000 \cdot 1,474 = 79\ 380 \text{ тыс. тенге}$$

Выручка от реализации товаров предприятия в 2019 году составила 148 200 тыс. тенге.

Объем продаж в сопоставимых ценах в 2019 составил

$$148\ 200 / 1,10 = 134\ 727 \text{ тыс. тенге}$$

С учетом этого изменение объема продаж по отношению к 2018 году составило  
 $134\ 727 / 131\ 588 \cdot 100\ \% = 102,4\ \%$

Т.е. произошло увеличение объема реализованной продукции на 2,4 %. За счет увеличения объема продажи продукции прибыль от продажи продукции в 2019 году по сравнению с 2018 годом, увеличилась

$$84\ 900 \cdot 0,024 = 2\ 037,6 \text{ тыс. тенге}$$

2. Влияние структуры реализации на величину прибыли организации определяется сопоставлением прибыли отчетного периода, рассчитанной на основе цен и себестоимости предыдущего периода, с прибылью предыдущего периода, пересчитанной на изменение объема реализации.

Прибыль 2018 года, исходя из себестоимости и цен базисного периода, можно определить следующим образом:

- выручка от продажи 2018 года в ценах базисного периода 131 588 тыс. тенге; фактически реализованная продукция, рассчитанная по базисной себестоимости  $(31\ 320 \cdot 1,474) = 46\ 040,4$  тыс. тенге;
- административные расходы базисного периода 4320 тыс. тенге;
- прибыль отчетного периода, рассчитанная по базисной себестоимости и базисным ценам  $(131\ 588 - 46\ 040,4 - 4320) = 81\ 227,6$  тыс. тенге.

Таким образом, влияние сдвигов в структуре реализации на величину прибыли от продаж равно

$$81\ 227,6 - (84\ 900 \cdot 1,024) = -5\ 710 \text{ тыс. тенге}$$

Аналогичным образом определим прибыль 2019 года, исходя из себестоимости и цен базисного периода:

- выручка от продажи 2019 в ценах базисного периода 134 727 тыс. тенге;
- фактически реализованная продукция, рассчитанная по базисной себестоимости  $(49\ 242 \cdot 1,024) = 50\ 423,8$  тыс. тенге;
- административные расходы базисного периода составили 4025 тыс. тенге
- прибыль отчетного периода, рассчитанная по базисной себестоимости и базисным ценам  $(134\ 727 - 50\ 423,8 - 4025) = 80\ 278,2$  тыс. тенге.

Таким образом, влияние сдвигов в структуре реализации на величину прибыли от продаж равно

$$80\ 278,2 - (84\ 900 \cdot 1,024) = -6659,4 \text{ тыс. тенге}$$

Произведенный расчет показывает, что на предприятии в структуре реализации увеличился удельный вес продукции с меньшим уровнем доходности.



3. Влияние изменения себестоимости на прибыль можно определить, сопоставляя себестоимость реализации продукции отчетного периода с затратами базисного периода, пересчитанными на изменение объема продаж.

Определяется влияние себестоимости на прибыль в 2018 году

$$49\,242 - (31\,320 \cdot 1,474) = 3202 \text{ тыс. тенге}$$

Определяется влияние себестоимости на прибыль в 2019 году

$$53\,880 - (49\,242 \cdot 1,024) = 3457 \text{ тыс. тенге}$$

В 2018 и 2019 годах в «PIN HOUSE GASTROBAR» себестоимость реализованной продукции увеличилась, но это не повлияло на значение прибыли, которая тоже увеличилась за счет других факторов.

4. Для определения влияния цен реализации продукции на изменение прибыли необходимо сопоставить объем продаж отчетного периода, выраженного в ценах отчетного и базисного периода.

Определяется влияние цен реализации продукции на прибыль в 2018 году

$$138\,167 - 131\,588 = 6579 \text{ тыс. тенге}$$

Определяется влияние цен реализации продукции на прибыль в 2019 году

$$148\,200 - 134\,727 = 13\,473 \text{ тыс. тенге}$$

Общее влияние всех перечисленных факторов представлено в аналитической таблице 11.

Таблица 11 – Расчет влияния факторов на сумму прибыли

Наименование фактора	На конец 2018 года	На конец 2019 года
1. Влияние объёма продаж, тыс. тенге	+ 79 380	+20 376
2. Влияние структуры реализации, тыс. тенге	- 5710	-6659
3. Влияние себестоимости, тыс. тенге	+3202	+ 3457
4. Влияние цен реализации, тыс. тенге	+ 6579	+ 13 473
5. Общее влияние факторов	+ 83 451	+ 30 647

Источник: рассчитано по данным Отчета о финансовых результатах ИП «Пинчук», «PIN HOUSE GASTROBAR» за 2017–2019 гг.

В 2018 году на финансовый результат отрицательно повлияло изменение структуры реализации.

Положительное влияние на финансовый результат оказало увеличение объема продаж. Увеличение себестоимости и соответственно цен не оказало негативного воздействия на результат, так как объем продаж увеличился и принес дополнительную прибыль.

Общее влияние факторов в 2018 году привело к увеличению прибыли на 83 451 тыс. тенге.

В 2019 году на финансовый результат отрицательно также повлияло изменение структуры реализации. Положительное влияние оказало изменение объема продаж, увеличение цен и себестоимости не помешало увеличиться прибыли.

При этом влияние структуры реализации значительно усилилось по сравнению с 2018 годом, а себестоимости осталось почти неизменным, и выросло незначительно.

Вместе с тем, следует отметить, что данные изменения являются объективным следствием расширения ассортимента предприятия.

Отрицательное воздействие перечисленных факторов в 2019 году было полностью компенсировано повышением объемов продаж.

Следовательно, с учетом результатов факторного анализа, рост прибыли предприятия в долгосрочном периоде возможен путем увеличения выручки от реализации в целях повышения рентабельности.

Таким образом, по результатам анализа финансовых результатов «PIN HOUSE GASTROBAR» можно отметить, что на предприятии наблюдается положительная динамика в отношении финансовых результатов, включая увеличение рентабельности.

## Выводы по разделу 2

Расчет коэффициентов ликвидности показал, что у предприятия есть хорошие возможности покрыть все свои финансовые обязательства. Значения коэффициентов находятся в пределах нормативных значений, за исключением коэффициента текущей ликвидности, который немного ниже допустимой минимальной границы, что не является критическим отклонением, но говорит о том, что существуют небольшие трудности в покрытии текущих обязательств предприятия.

Анализ финансовой устойчивости показал стабильное финансовое положение кафе, некоторые показатели имеют значение выше нормы (коэффициент автономии, коэффициент покрытия инвестиций, коэффициент мобильности имущества и оборотных средств).

Из расчетов видно, что руководство принимает правильные управленческие решения в отношении финансовой деятельности, рационально используются активы предприятия, имеются средства для инвестирования в технологии.

Также было выявлено, что необходимо повысить рентабельность собственного капитала за счет вовлечения в деятельность заемных средств.

Анализ коэффициентов деловой активности показал, что эффективность использования оборотных активов увеличивается, происходит рост эффективности использования основных средств в производственно-финансовой деятельности кафе, эффективно используется собственный капитал. Наряду с этим отмечается недостаточное количество материальных запасов.

В целом, предприятие работает рентабельно и руководство ведет положительную политику предприятия.

### 3 РАЗРАБОТКА МЕРОПРИЯТИЙ ПО ОПТИМИЗАЦИИ И УЛУЧШЕНИЮ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ «PIN HOUSE GASTROBAR»

#### 3.1 Внедрение кейтеринга с целью увеличения прибыли и рентабельности

Кейтеринг – это отрасль общественного питания, с применением выездного производства или выездного оказания услуг. Понятие кейтеринг происходит от английского слова «cater» – поставлять, угождать, обслуживать. Существуют три основных направления: приготовление и доставка обедов в офисы; выездное ресторанное обслуживание мероприятий; подрядные услуги по организации питания сотрудников предприятий и организаций.

Для начала необходимо определить виды мероприятий, которые возможно проводить персоналу ресторана. Презентации, банкеты, корпоративные мероприятия, свадьба, фуршет, шведский стол, барбекю – эти и многие другие праздники, возможно устроить с помощью выездного обслуживания.

При этом организация мероприятия практически не должна уступать стационарной форме обслуживания. Для удобства получения информации предложено техническими вопросами заниматься администратору кафе, который работает с поставщиками совместно с менеджером по управлению персоналом, владеющих всеми тонкостями и нюансами выездного обслуживания.

Стоимость выездного обслуживания зависит от количества приглашенных лиц, выбранного меню, места проведения и формы обслуживания.

Наценка на блюда и напитки ресторана установилась на уровне 275 %.

$$N_{\text{блюда}} = \frac{D}{C}, \quad (15)$$

где  $D$  – доход от реализации продукции;

$C$  – себестоимость продукции.

$$N_{\text{блюда}} = \frac{148\,200}{53\,880} \cdot 100\% = 275\%.$$

Также организация расходует дополнительные средства на оплату труда обслуживающему персоналу и доставку провизии к месту проведения мероприятия (транспортные расходы). Поэтому общая наценка на себестоимость проведения выездного мероприятия ( $N_{\text{в.обсл}}$ ) установилась на уровне 287 %.

Диверсификация деятельности или использование идей кейтеринга – современное направление в ресторанном бизнесе, способное увеличить значительно рост товарооборота в кафе в прогнозном периоде. Как было отмечено в обосновании возможности использования выездного обслуживания: рост спроса ожидается 3 %. Необходимо увеличить штат сотрудников на 2 человека (официант и водитель-экспедитор со средней заработной платой 80 тыс. тенге).

Заработная плата для двух работников за год при средней заработной плате 80 тыс. тенге составит

$$\Delta \text{ФОТ} = 3P_{\text{ср}} \cdot Ч \cdot n, \quad (16)$$

где  $\Delta \text{ФОТ}$  – прирост фонда оплаты труда;

$3P_{\text{ср}}$  – средняя заработная плата;

Ч – численность работников;

n– число периодов оплаты (месяцев);

$$\Delta \text{ФОТ} = 3\text{П}_{\text{ср}} \cdot \text{Ч} \cdot \text{n} \cdot \text{е} = 80\,000 \cdot 2 \cdot 12 = 1920 \text{ тыс. тенге (384 тыс. руб.)}$$

Выручка вырастет с учётом роста спроса на услуги «кейтеринг» на 7 % и с учётом более высокой наценки на 4,4 %

$$\Delta \text{Н} = \frac{(\text{Н}_{\text{в.обсл}})}{\text{Н}_{\text{блюда}}} = \frac{287}{275} \cdot 100 \% = 104,4 \%$$

$$\Delta \text{V} = 148\,200 \cdot 0,07 \cdot 1,044 = 10\,830,5 \text{ тыс. тенге (2166,1 тыс. руб.)}$$

Себестоимость и коммерческие затраты вырастут на тот же процент, но коммерческие расходы возрастут на заработную плату рабочим.

$$\Delta \text{С} = 53\,880 \cdot 0,07 \cdot 1,044 = 3937,5 \text{ тыс. тенге (787,5 тыс. руб.)}$$

$$\Delta \text{КР} = 4320 \cdot 0,07 \cdot 1,044 + \Delta \text{ФОТ} = 315,7 + 1920 = 2235,7 \text{ тыс. тенге (447,14 тыс. руб.)}$$

Расчет увеличения основных экономических показателей кафе в прогнозном году за счет использования кейтеринга, представлен в таблице 12 и на рисунке 7.

Таблица 12 – Расчет увеличения основных экономических показателей кафе в прогнозном году за счет использования кейтеринга

Показатели	2020 год	Прогноз	Абсолютное изменение	Темп роста, %
Доход от реализации, тыс. тенге	148 200	159 030,5	10 830,5	107,3
Себестоимость продаж, тыс. тенге	53 880	57 817,5	3937,5	107,3
Коммерческие расходы, тыс. тенге	4320	6555,7	2235,7	151,7
Прибыль от продаж, тыс. тенге	90 000	94 657,3	4657,3	105,2
Рентабельность продаж, %	60,7	61,13	0,43	-

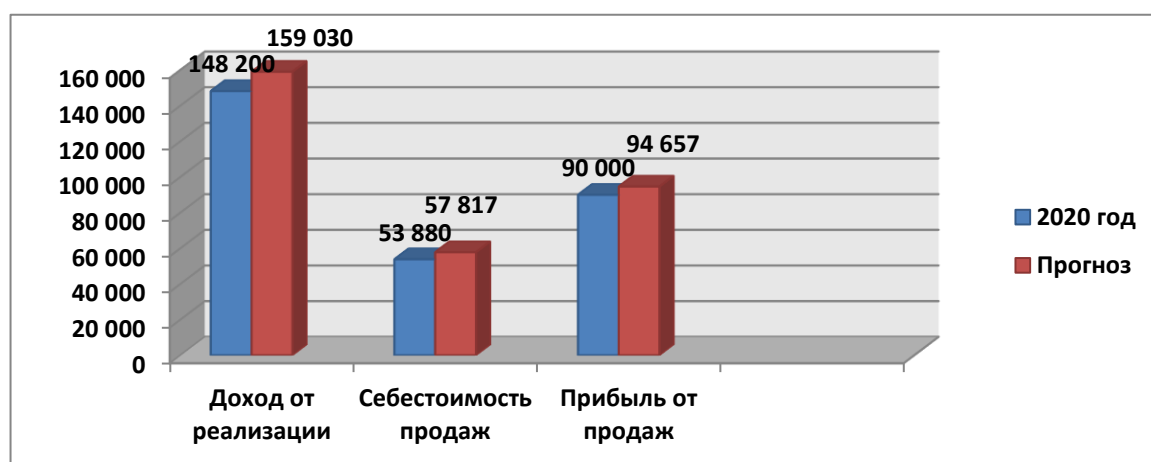


Рисунок 8 – Экономические результаты внедрения кейтеринга

Видно, что введение кейтеринга является эффективным, так как доход увеличится на 10 830,5 тыс. тенге (2166,1 тыс. рублей), прибыль от продаж при этом вырастет на 4657,3 тыс. тенге (931,5 тыс. руб.) в год или на 5,2 %, а рентабельность продаж вырастет на 0,43 %.

### 3.2 Повышение эффективности деятельности за счет использования индукционных печей

Увеличение доходов предполагается за счет расширения ассортимента при использовании нового оборудования, которое еще не введено в действие – это современные комплексы по приготовлению пищи. Эти комплексы позволяют не только быстро готовить разнообразную пищу, но и экономить время приготовления и расходы на приготовление, так как в них используются индукционные печи.

Не требуется времени на разогрев конфорки – нагрев посуды происходит сразу с заданной мощностью. Это вплотную приближает индукционные плиты по удобству к газовым плитам.

Коэффициент полезного действия около 90%. В отличие от 65 % у электрических плит с использованием резистивных нагревательных элементов, и 30–60 % у газовых плит. Благодаря отсутствию утечки мимо посуды потоков тепла от раскалённых резистивных нагревательных элементов или газов:  $KPD_{инд.пл} = 90 \%$ ,  $KPD_{эл. пл} = 65 \%$ .

Конфорки не включатся, если не обнаружат на своей поверхности посуду с магнитным дном. Чтобы конфорка включилась, нужно перекрыть посудой существенную часть ее площади (как правило, диаметр дна посуды должен быть не менее чем примерно половина диаметра конфорки).

При снятии посуды плита отключается. У электрических плит с классическим резистивным нагревательным элементом, конфорка нагрета постоянно, независимо от того, находится на ней продукт или нет. Как следствие – дополнительный расход электроэнергии, нагрев воздуха в помещении и риск получения ожога. Указанный эффект, кроме того, позволяет снизить расходы на кондиционирование помещения, что особенно важно летом.

Точнее поддерживает заданную температуру посуды (при наличии вообще такой возможности у плиты, при сравнении плит одного ценового класса) благодаря тому, что датчику температуры, призванному улавливать температуру посуды, не мешает своим теплом раскалённый резистивный нагревательный элемент или газовое пламя. Зависимость мощности от напряжения сети практически отсутствует.

Большое количество программ приготовления пищи (относительно газовых плит). Некоторые индукционные плиты имеют общие высокочастотные генераторы на несколько конфорок. При работающих одновременно конфорках они не могут нагревать на максимальную мощность.

Регулирование мощности осуществляется, как правило, двояко: непрерывно и импульсно. Для последовательного инвертора с изменяемой частотой (variable-frequency inverter, VFI) это выглядит так:

а) на максимальной мощности плита работает на наибольшей частоте (как правило, это 50-100 кГц);

б) при снижении мощности частота понижается. Но ниже, чем до примерно 20 кГц, частоту не понижают, во избежание появления некомфортного для пользователей звука (частоты выше 20 кГц люди не слышат). Поэтому при задании мощности ниже той, при которой инвертор работает на частоте 20 кГц, конфорка переходит в режим прерывистого нагрева: раз в несколько секунд включается и выключается. Чем на меньшее время она будет включаться, тем меньше будет мощность.

Большинство современных электрических плит с использованием резистивных нагревательных элементов работают так же (на любой мощности, кроме полной), но у индукционных плит из-за их малой инерционности при варке в посуде с тонким дном это способно иногда вызвать неприятный эффект «прерывистого кипения».

Индукционные плиты высокого класса от этого избавлены: там применяются более сложные схемы, способные нагревать посуду непрерывно с практически сколь угодно малой мощностью.

Основные преимущества индукционных плит:

- а) экономия электроэнергии, времени, физических сил;
- б) чистота, более комфортная температура и безопасность в рабочем помещении;
- в) скорость и качество приготовления пищи.

При использовании индукционной плиты предполагается повышение производительности труда на 12 % и одновременное снижение расходов на электроэнергию.

Экономия электричества по данным разработчиков может достигать 25 %, так как КПД электрических печей составляет 65 %, а индуктивных 90 %.

$$\Delta \text{КПД} = 90 \% - 65 \% = 25 \%$$

В данном мероприятии использование пищевого комплекса с индукционными плитами позволит увеличить рост выручки, а также снизить себестоимости продуктов питания, используемых в приготовлении блюд минимум на 3%, хотя производитель пищевых комплексов компания «Wook» гарантирует прирост производительности до 12 %.

Прирост дохода от реализации составит

$$\Delta V = V_{\text{баз}} \cdot 3 \% = 148\,200 \cdot 0,03 = 4446 \text{ тыс. тенге (889,2 тыс. руб.)}$$

Аналогичный прирост можно ожидать:

– по закупочной стоимости продуктов

$$\Delta C = C_{\text{баз}} \cdot 3 \% = 53\,880 \cdot 0,03 = 1616,4 \text{ тыс. тенге (323,3 тыс. руб.)}$$

– по коммерческим расходам

$$\Delta \text{КР} = \text{КР}_{\text{баз}} \cdot 3 \% = 4320 \cdot 0,03 = 129,6 \text{ тыс. тенге (25,9 тыс. руб.)}$$

В месяц кафе потребляет 4–5 тыс. кВт.

По прогнозируемой цене за 1 кВт 16,92 тенге.

Прогнозируемая экономия 25 % составит

1)  $4000 \cdot 16,92 \cdot 12 = 812\,160$  тенге – стоимость электроэнергии в год при традиционных электрических плитах.

2)  $4000 \cdot (100 \% - 25 \%) = 3000$  кВт – в месяц при использовании индукционных плит.

3)  $3000 \cdot 16,92 \cdot 12 = 609\,120$  тенге – стоимость электроэнергии в год при использовании пищевого комплекса с индукционными плитами.

Таким образом, экономия составит:  $812\,160 - 609\,120 = 203\,040$  тенге (40 608 тыс. руб.).

Анализ эффекта от внедрения индукционной плиты представлен в таблице 13 и на рисунке 8.

Таблица 13 – Анализ эффекта от внедрения индукционной плиты

Показатели	2020 г.	Прогноз	Абсолютное изменение	Темп роста, %
Доход от реализации, тыс. тенге	148 200	152 646	4446	103
Себестоимость продаж, тыс. тенге	53 880	55 496,4	1 616,4	103
Коммерческие расходы, тыс. тенге	4320	4449,6	129,6	103
Прибыль от продаж, тыс. тенге	90 000	92 700	2700	103
Рентабельность продаж, %	60,7	61,4	0,7	-

На рисунке 8 графически представлены экономические результаты внедрения индукционных печей.

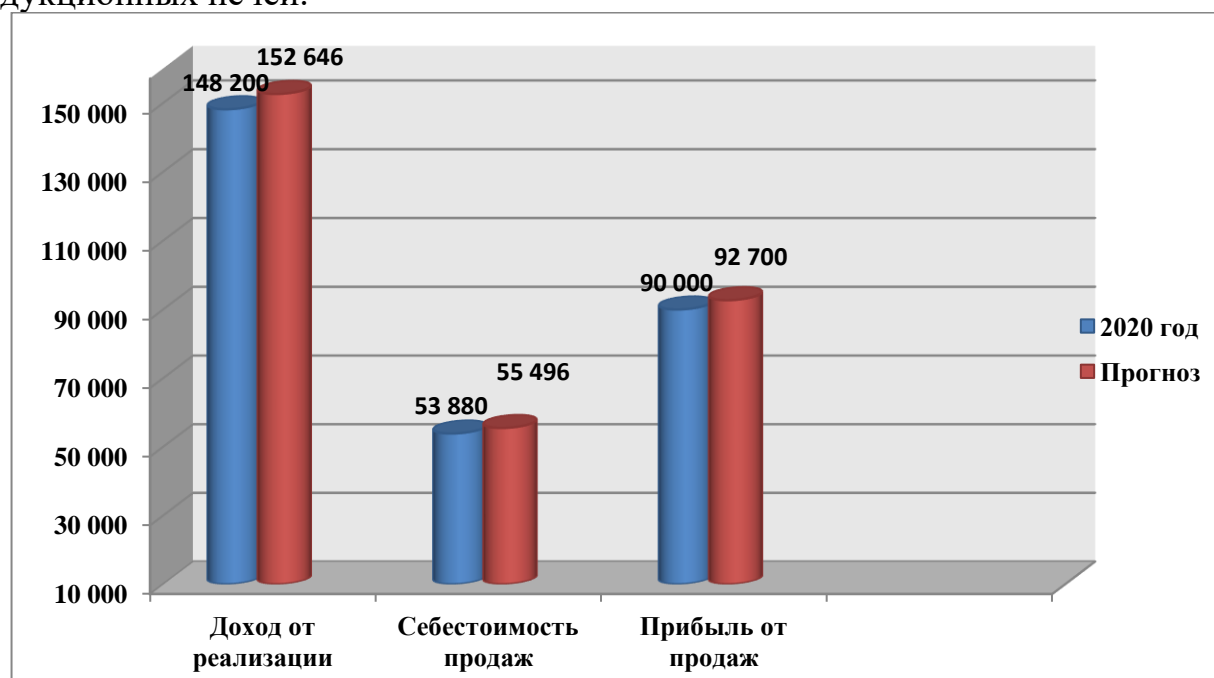


Рисунок 8 – Экономические результаты внедрения индукционных печей

Таким образом, кафе «PIN HOUSE GASTROBAR», используя предложенные рекомендации, сможет значительно увеличить свою прибыль.

Прирост дохода от реализации составит 4446 тыс. тенге (889,2 тыс. руб.), а прирост прибыли от продаж 2700 тыс. тенге (540 тыс. руб.). Сокращение расходов произошло за счёт снижения расходов на электроэнергию. Рентабельность выросла на 0,7 %.

### 3.3 Мероприятие по повышению прибыли за счёт оптимизации системы управления запасами

Для оптимизации товарных запасов предлагается использовать современные методы автоматизации деятельности предприятий общественного питания. Современные предприятия общественного питания должны отвечать требованиям усовершенствования программного обеспечения, от которого зависит качество предоставляемых услуг. Автоматизация системы управления (АСУ) имеет свою специфику и зависит от типа заведения общественного питания, но функции АСУ заключаются, с одной стороны, в повышении культуры обслуживания клиента (качество и скорость), с другой – в получении прибыли предприятия.

Автоматизация предприятия общественного питания состоит из двух основных элементов: front-office, связанный с клиентом, и back-office, регулирующий производственные процессы.

Предлагается оптимизировать Back-office, который включает в себя складской учет, производство, бухгалтерский и управленческий учет, где реализованы все основные функции производственного процесса, такие как:

- а) работа с поставщиками и движение продуктов;
- б) ведение рецептуры и калькуляция стоимости блюд и изделий;
- в) ценообразование и составление меню;
- г) расчет себестоимости и ожидаемой прибыли;
- д) анализ результатов продаж и анализ работы официантов.

Для сравнения были взяты три наиболее известные сегодня на рынке и эффективные программы 1С: Астор, «iikoRMS» (айко) и комплекс Tillypad XL (телепад) и ряд менее известных.

В таблице 14 представлено сравнение существующих на современном рынке программ управления кафе и ресторанами, с использованием мнения специалистов и Интернет-отзывов.

Таблица 14 – Сравнение программ управления кафе и ресторанами

Наименование АСУ	Характеристики
Программа 1С: Астор для общепита	Нет демо-версию для ознакомления
Система автоматизации Tillypad XL	Ошибки и нарекания от предыдущей версии, отсутствие программ для малого бизнеса, высокая цена для малого и среднего бизнеса
«iikoChain»	Есть недорогие версии для отдельных кафе, и для малого бизнеса, легко расширяется при необходимости, имеет режим онлайн, обмен данными происходит в режиме реального времени, используются облачные серверы, которые могут находиться за пределами страны.



Как видно из таблицы, наиболее перспективной является программа «iikoChain», так как имеет больше преимуществ по сравнению с конкурентами.

Минимальная стоимость проекта будет равна 800 тыс. тенге.

Структура затрат на АСУ «iiko» представлена в таблице 15.

Таблица 15 – Структура затрат на АСУ «iiko»

Фирменное название продукта	Функции	Стоимость, тенге
iikoServer	сервер iiko в ресторане (лицензия для одного сервера, не включает АРМ)	102 350
iikoFront	автоматизация кассовой станции (лицензия для одного АРМ фронт-офиса)	52 050
iikoOffice	автоматизация управления складом, персоналом, финансами (лицензия для одного АРМ бэк-офиса)	82 700
VirtualServer 2G	виртуальный сервер 2Gb RAM	121 600
Оборудование	Компьютеры, другая техника	150 000
Установка и наладка системы	Установка и наладка системы	80 000
Итого		588 700

Преимущества применения АСУ системы «iikoChain» для кафе «PIN HOUSE GASTROBAR», в прогнозном периоде:

- а) управление запасами, все продукты имеют ограниченный срок хранения, при этом большинство являются скоропортящимися, поэтому возможность рассчитывать оптимальный запас и допустимый диапазон отклонений для каждого продукта является необходимым условием эффективной работы кафе;
- б) наличие функции контроля за работой, при которой руководитель ежедневно будет видеть и анализировать результаты деятельности предприятия, сравнивая их с планом и результатами предыдущих лет;
- в) управление поставщиками, кафе работает с рядом постоянных поставщиков, но очень часто бывают и разовые закупки. В таких условиях трудно отследить изменение закупочных цен, а также контролировать расчеты с поставщиками;
- г) возможность устанавливать сроки хранения продуктов и ограничивать уровень их запасов по минимуму и максимуму;
- д) автоматический контроль закупочных цен, вовремя сигнализируя о любых отклонениях;
- е) производить сбор детальной (вплоть до отдельной накладной, чека или заказа) информации и использовать её для формирования различных форм отчётности на расстоянии.

Объём запасов сохраняется на оптимальном уровне, обеспечивая бесперебойность продаж, минимизируя затраты на хранение продуктов и не допуская их порчи, так как система вовремя подсказывает, сколько и чего нужно

докупить, а также у каких продуктов и когда истекает срок годности. Затраты на АСУ относятся к управленческим расходам

$$\Delta УР = З_{АСУ} = 588\,700 \text{ тенге (117\,740 руб.)}$$

За счёт централизации процесса закупки продуктов удастся эффективно сотрудничать с поставщиками, обеспечивая оптимизацию закупочных цен.

В результате применения системы, как отмечают специалисты компании, можно снизить фактическую себестоимость блюд за счет сокращения потерь, связанных с порчей продуктов и злоупотреблениями на 3 % и более.

Далее рассчитана эффективность мероприятия, учитывая, что амортизация на не будет начисляется, так как в отдельности каждый объект основные средства и программы (нематериальные активы) не превышают 200 тыс. тенге и будут списываться в себестоимость.

Годовой экономический эффект рассчитывается как экономия себестоимости

$$\mathcal{E}_{\text{год}} = \Delta C - C_{\text{баз}} - C_{\text{пр}} - У_{\text{р}} \quad (17)$$

где  $\mathcal{E}_{\text{год}}$  – годовой экономический эффект;

$\Delta C$  – прирост себестоимости;

$C_{\text{баз}}$  – базовая себестоимость;

$C_{\text{пр}}$  – прогнозная себестоимость;

$У_{\text{р}}$  – управленческие расходы.

$$\mathcal{E}_{\text{год}} = 53\,880 - \left(\frac{53\,880 \cdot 97}{100}\right) - 588,7 = 1027,7 \text{ тыс. тенге (205,5 тыс. руб.)}$$

Из расчетов видно, что данное мероприятие позволит увеличить прибыль на 1027,7 тыс. тенге (205,5 руб.).

В дальнейшем, при расширении АСУ, можно будет управлять лояльностью клиентов и работников, стимулируя спрос на продукцию кафе у посетителей разыми акции и скидками, и производительностью труда у работников с помощью премий и бонусов.

Таким образом, мероприятие по внедрению данного программного комплекса является эффективным.

### 3.4 Введение теплан-инноваций с целью улучшения финансового состояния предприятия

Информационные технологии внесли новый креатив и инновации и в ресторанный бизнес. Сегодня жители города отдают предпочтение ресторану, кафе или бару, в котором есть бесплатный WI-FI: в ожидании заказа можно поработать, проверить почту, почитать новости или пообщаться с друзьями и близкими.

Выход в интернет в кафе «PIN HOUSE GASTROBAR», уже есть, но чтобы усилить сигнал потребуется дополнительно закупить оборудования на 50 тыс. тенге и оплачивать высокосортной интернет 10 тыс. тенге в месяц.

Также популярными стали теплан-шоу, когда на глазах у изумленной публики теплан-повар виртуозно создает какое-нибудь фирменное блюдо. Но как бы ни было увлекательным представление, кухонные запахи и вид использованной посуды нравится далеко не всем.

Предлагается теплан-инновации проводить с помощью новых технологий: рядом с рабочим местом повара на кухне устанавливаются камеры, а по монитору на столике за его действиями будут наблюдать лишь те посетители, кому это интересно. Так, посетители, смогут тут же отправить сообщение в «инстаграмм» или другу в сеть об этом событии, это привлечёт дополнительных клиентов.

Как отмечают эксперты, такие мероприятия будут привлекать в течение хотя бы одного года на два и более процента больше посетителей

$$\Delta V = \frac{V_{\text{баз}} \cdot 2}{100}, \quad (18)$$

где  $\Delta V$  – изменение прибыли;

$V_{\text{баз}}$  – базовая прибыль.

$$\Delta V = \frac{148\,200 \cdot 2}{100} = 2964 \text{ тыс. тенге (592,8 тыс. руб.)}$$

$$\Delta C = \frac{C_{\text{баз}} \cdot 2}{100}, \quad (19)$$

где  $\Delta C$  – изменение себестоимости;

$C_{\text{баз}}$  – базовая себестоимость.

$$\Delta C = \frac{53\,880 \cdot 2}{100} = 1077,6 \text{ тыс. тенге (215,5 тыс. руб.)}$$

Далее рассчитывается потребность в оборудовании, необходимом для проведения шоу, которое будет отнесено к коммерческим расходам.

1. Экраны (2 шт. стоимость 50 тыс. тенге).
2. Видеокамеры (2 шт. стоимостью 40 тыс. тенге).
3. Интернет (оборудование 35 тыс. тенге, оплата 2 тыс. тенге в месяц).

4. Курсы обучения повара методам проведения различных теплан-шоу стоимость 80 тыс. тенге.

$$\Delta КР_1 = 2 \cdot 50 + 2 \cdot 40 + 35 + (2 \cdot 12) + 80 = 319 \text{ тыс. тенге (63,8 тыс. руб.)}$$

$$\Delta КР_2 = \frac{К_{\text{газ}} \cdot 2 \cdot 0,6}{100} = \frac{4\,320 \cdot 2 \cdot 0,6}{100} = 51,8 \text{ тыс. тенге (10,4 тыс. руб.)}$$

$$\Delta КР = 319 + 51,8 = 370,8 \text{ тыс. тенге (74,2 тыс. руб.)}$$

$$\Delta П_{\text{пр}} = \Delta V - \Delta C - \Delta КР = 2964 - 1077,6 - 370,8 = 1515,6 \text{ тыс. тенге (303,1 тыс. руб.)}$$

Экономические результаты внедрения теплан-инноваций представлены в таблице 16 и на рисунке 9.

Таблица 16 – Экономические результаты внедрения теплан-инноваций

Показатели	2020 год	Прогноз	Абсолютное изменение	Темп роста, %
Доход от реализации, тыс. тенге	148 200	151 164	2964	102
Себестоимость продаж, тыс. тенге	53 880	54 957,6	1077,6	102
Коммерческие расходы, тыс. тенге	4320	4726,8	406,8	109,4
Прибыль от продаж, тыс. тенге	90 000	91 515,6	1515,6	101,7
Рентабельность продаж, %	60,7	60,9	0,2	-

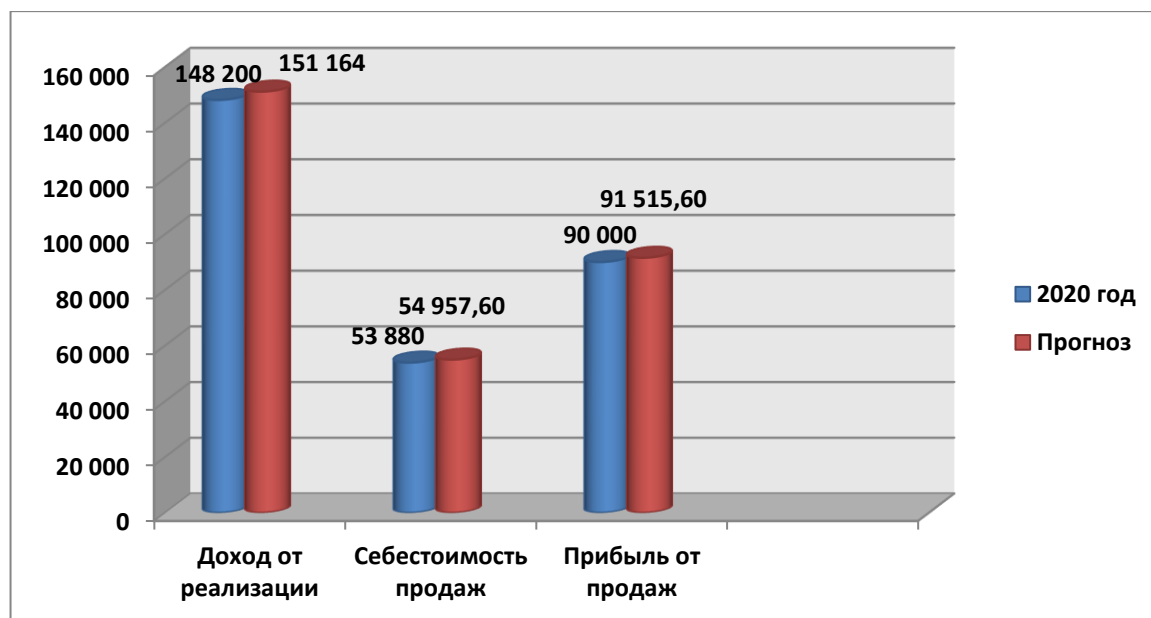


Рисунок 9 – Экономические результаты внедрения теплан-инноваций

Как видно из таблицы, мероприятие внедрению теплан-инноваций является эффективным, так как позволит привлечь новых клиентов, доход от реализации увеличится на 2964 тыс. тенге (592,8 тыс. руб.), прибыль возрастёт на 1515,6 тыс. тенге (303,1 тыс. руб.), а рентабельность на 0,2 %.

Таким образом, общий экономический эффект от всех мероприятий выражается в суммарном увеличении прибыли, в результате внедрения всех мероприятий

$$\Xi = \Delta\Pi_1 + \Delta\Pi_2 + \Delta\Pi_3 + \Delta\Pi_4, \quad (20)$$

где  $\Xi$  – общий экономический эффект;

$\Delta\Pi_1$  – экономический эффект от внедрения первого мероприятия;

$\Delta\Pi_2$  – экономический эффект от внедрения второго мероприятия;

$\Delta\Pi_3$  – экономический эффект от внедрения третьего мероприятия;

$\Delta\Pi_4$  – экономический эффект от внедрения четвертого мероприятия.

$$\Xi = 4657,3 + 2700 + 1027,7 + 1515,6 = 9900,6 \text{ тыс. тенге (1980,1 тыс. руб.)}$$

Таким образом, после введения всех мероприятий общий экономический эффект составит 9900,6 тыс. тенге (1980,1 тыс. рублей).

### Вывод по разделу 3

В данном разделе был рассчитан экономический эффект от внедрения кейтеринга, увеличение прибыли за счет внедрения индукционных печей, и за счёт оптимизации системы управления запасами, введение теплан-инноваций с целью улучшения финансового состояния кафе.

Внедрение кейтеринга с целью увеличения прибыли и рентабельности позволило увеличить доход на 10 830,5 тыс. тенге (2166,1 тыс. руб.), прибыль от продаж при этом рентабельность продаж выросла на 0,43 %.

Повышение эффективности деятельности за счет использования индукционных печей позволит увеличить доход от реализации на 4446 тыс. тенге (889,2 руб.), а прирост прибыли от продаж на 2700 тыс. тенге, (540 тыс. руб.), при этом рентабельность вырастет на 0,7 %.

Мероприятие по повышению прибыли за счёт оптимизации системы управления запасами позволит увеличить прибыль на 1027,7 тыс. тенге (205,5 тыс. руб.).

Введение теплан-инноваций позволит привлечь новых клиентов, доход от реализации увеличится на 2964 тыс. тенге (592,8 тыс. руб.), прибыль возрастёт на 1515,6 тыс. тенге (303,1 тыс. руб.), а рентабельность на 0,2 %.

Таким образом, суммарный эффект от всех предложенных мероприятий позволит увеличить прибыль на 9900,6 тыс. тенге (1980,1 тыс. руб.).

## ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Финансовый анализ – это изучение основных показателей, параметров, коэффициентов и мультипликаторов, дающих объективную оценку финансового состояния организаций с целью принятия решений о размещении капитала.

Главная цель анализа финансового состояния предприятия – это своевременно выявлять и устранять недостатки в финансовой деятельности и находить резервы улучшения финансового состояния предприятия и его платежеспособности.

Анализ финансового состояния был рассмотрен на примере ИП «Пинчук», «PIN HOUSE GASTROBAR» и включал расчет и анализ показателей ликвидности, финансовой устойчивости, деловой активности и финансовых результатов.

Расчет коэффициентов ликвидности показал, что у предприятия есть хорошие возможности покрыть все свои финансовые обязательства. Значения коэффициентов находятся в пределах нормативных значений, за исключением коэффициента текущей ликвидности, который немного ниже допустимой минимальной границы, что не является критическим отклонением, но говорит о том, что существуют небольшие трудности в покрытии текущих обязательств предприятия.

В целом, анализ ликвидности баланса показал, что финансовое состояние и платежеспособность предприятия стабильны и находятся на достаточно высоком уровне.

Анализ финансовой устойчивости выявил стабильное финансовое положение кафе, некоторые показатели имеют значение выше нормы (коэффициент автономии, коэффициент покрытия инвестиций, коэффициент мобильности имущества и оборотных средств).

Из расчетов видно, что руководство принимает правильные управленческие решения в отношении финансовой деятельности, рационально используются активы предприятия, имеются средства для инвестирования в технологии.

Также было выявлено, что необходимо повысить рентабельность собственного капитала за счет вовлечение в деятельность заемных средств.

Анализ коэффициентов деловой активности показал, что эффективность использования оборотных активов увеличивается, происходит рост эффективности использования основных средств в производственно-финансовой деятельности кафе, эффективно используется собственный капитал. Наряду с этим отмечается недостаточное количество материальных запасов.

В рекомендательной главе были предложены мероприятия по оптимизации и улучшению финансового состояния предприятия.

Диверсификация деятельности или использование идей кейтеринга – современное направление в ресторанном бизнесе, способное увеличить значительно рост товарооборота в кафе в прогнозном периоде.

При внедрении кейтеринга на «PIN HOUSE GASTROBAR» доход кафе увеличится на 10 830,5 тыс. тенге (2166,1 тыс. рублей), прибыль от продаж при этом вырастет на 4657,3 тыс. тенге (931,5 тыс. руб.) в год или на 5,2 %, а рентабельность продаж вырастет на 0,43 %.

Также в работе предлагается использовать индукционные печи, которые позволят быстро готовить разнообразную пищу, экономить время приготовления и расходы на приготовление, и получить дополнительный экономический эффект.

Внедрение индукционных печей в кафе значительно увеличит свою прибыль. Прирост дохода от реализации составит 4446 тыс. тенге (889,2 тыс. руб.), а прирост прибыли от продаж 2700 тыс. тенге (540 тыс. руб.). Сокращение расходов произошло за счёт снижения расходов на электроэнергию. Рентабельность вырастет на 0,7 %.

Для оптимизации товарных запасов предлагается использовать современные методы автоматизации деятельности предприятий общественного питания.

За счёт централизации процесса закупки продуктов удастся эффективно сотрудничать с поставщиками, обеспечивая оптимизацию закупочных цен.

В результате применения системы, как отмечают специалисты компании, можно снизить фактическую себестоимость блюд за счет сокращения потерь, связанных с порчей продуктов и злоупотреблениями на 3 % и более.

Оптимизация системы управления запасами позволит увеличить прибыль на 1027,7 тыс. тенге (205,5 тыс. рублей).

Предлагается теплан-инновации проводить с помощью новых технологий: рядом с рабочим местом повара на кухне устанавливаются камеры, а по монитору на столике за его действиями будут наблюдать лишь те посетители, кому это интересно. Так, посетители, смогут тут же отправить сообщение в «инстаграмм» или другу в сеть об этом событии, это привлечёт дополнительных клиентов.

Мероприятие по повышению прибыли за счёт оптимизации системы управления запасами позволит увеличить прибыль на 1027,7 тыс. тенге (205,5 тыс. рублей).

Введение теплан-инноваций позволит привлечь новых клиентов, доход от реализации увеличится на 2964 тыс. тенге (592,8 тыс. рублей), прибыль возрастёт на 1515,6 тыс. тенге (303,1 тыс. рублей), а рентабельность на 0,2 %.

Таким образом, суммарный эффект от всех предложенных мероприятий позволит увеличить прибыль на 9900,6 тыс. тенге (1908,1 тыс. рублей).

## БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Банк, В.Р. Финансовый анализ: учеб. пособие / В.Р. Банк, А.В, Тарскина. – М.: Проспект, 2013. – 352 с.
2. Бердникова, Т.Б. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия : учеб. пособие для вузов / Т.Б. Бердникова. – М.: ИНФРА-М, 2013. – 214 с.
3. Бочаров, В.В. Финансовый анализ: Учеб. пособие / В.В. Бочаров – СПб.: Питер, 2014. – 240 с.
4. Брусов, П.Н. Финансовый менеджмент. Финансовое планирование: учебное пособие для студентов, обучающихся по специальностям «Финансы и кредит», «Бухгалтерский учет, анализ и аудит» / П.Н. Брусов, Т.В. Филатова. – 2-е изд., стер. – М.: КНОРУС, 2013. – 232 с.
5. Варламова, М.А. Финансовый менеджмент: учебное пособие / М.А. Варламова. – М.: Дашков и Ко, 2014. – 304 с.
6. Гаврилова, А.Н. Финансы организаций (предприятий): учебное пособие для Вузов / А.Н. Гаврилова, А.А. Попов. – М.: Проспект, КноРус, 2015. – 597 с.
7. Герасимова, В.Д. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности промышленного предприятия: учебное пособие. – М.: КНОРУС, 2013. – 360 с.
8. Дыбаль, А.Г. Финансовый анализ: (теория и практика) учебное пособие 4-е изд. – М.: Бизнес-Пресса, 2015. – 336 с.
9. Ефимова, О.В. Финансовый анализ: современный инструментарий для принятия экономических решений: Учебник. – 3-е изд. – М.: Издательство «Омега-Л», 2012. – 316 с.
10. Ионова, А.Ф. Финансовый анализ: Учеб. пособие / А.Ф. Ионова, Н.Н. Селезнева. – М.: Проспект, 2014. – 623 с.
11. Кандрашина, Е.А. Финансовый менеджмент: учебник для студентов бакалавриата ВПО, обучающихся по направлению подготовки «Менеджмент» / Е.А. Кандрашина. – Москва: Дашков и К, 2013. – 220 с.
12. Киров, А.В. Финансы предприятий: учебник / А.В. Киров, И.В. Леванович. – М.: Инфра-М, 2014. – 255 с.
13. Кирьянова, З.В. Анализ финансовой отчетности : учебник для бакалавров / З.В. Кирьянова, Е.И. Седова; Гос. ун-т упр.- 2-е изд., испр. и доп. – М. : Юрайт, 2012. – 428 с.
14. Клишевич, Н.Б. Финансы организаций: учебное пособие / Н.Б. Клишевич. – М.: Проспект, КноРус, 2014. – 304 с.
15. Ковалев, В.В. Финансы организаций (предприятий): учебник / В.В. Ковалев, Вит. В. Ковалев. – М.: Проспект, 2013. – 352 с.
16. Литовченко, В.П. Финансовый анализ: учебное пособие / В.П. Литовченко. – М.: Дашков и Ко, 2014. – 216 с.
17. Лиференко, Г.Н. Финансовый анализ предприятия: учебное пособие / Г.Н. Лиференко. – М.: Экзамен, 2014. – 156 с.



18. Любушин, Н.П. Анализ финансового состояния организации: учебное пособие / Н.П. Любушин. – М.: Эксмо, 2012. – 256 с.
19. Маркарьян, Э.А. Экономический анализ хозяйственной деятельности: Учебник / Э. А. Маркарьян, Г. П. Герасименко, С.Э. Маркарьян. – Ростов н/Д.: Феникс, 2014. – 576 с.
20. Мельник, М.В., Герасимова Е.Б. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия: Учеб. пособие. – М.: Инфра-М, 2012. – 192 с.
21. Пожидаева, Т.А. Анализ финансовой отчетности: Учеб. пособие / Т.А. Пожидаева. – М.: Кнорус, 2014. – 320 с.
22. Стоянова, Е.С., Быкова Е.В., Бланк И.А. Управление оборотным капиталом / под ред. Е.С. Стояновой. М.: Изд-во Перспектива, 2012.
23. Толпегина, О.А. Система оценочных показателей платежеспособности // Эффективное антикризисное управление. – 2013. – № 1. – С. 36-39.
24. Фомин, В.П., Татаровский, Ю.А. Формирование и анализ показателей финансового состояния организации // Международный бухгалтерский учет. – 2014. – № 6. – С. 30-38.
25. Фомичев, А.Н. Стратегический менеджмент: учебник / А.Н. Фомичев. – М.: Дашков и К, 2013. – 468 с.
26. Чеглакова, С.Г. Анализ финансовой отчетности: учебное пособие для студентов по направлению «Экономика» и специальности «Бухгалтерский учет, анализ и аудит» / С.Г. Чеглакова. – М.: Дело и Сервис, 2013. – 287 с.
27. Чуев, И.Н. Комплексный экономический анализ финансово-хозяйственной деятельности: учебник для вузов / И.Н. Чуев, Л.Н. Чуева. – 3-е изд. – М.: Дашков и Ко, 2013. – 384 с.
28. Шеремет, А.Д. Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций: практическое пособие для слушателей системы подготовки профессиональных бухгалтеров и аудиторов / А.Д. Шеремет, Е.В. Негашев. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2013. – 208 с.
29. Шеремет, А.Д. Бухгалтерский учет и анализ: учебник для студентов высших учебных заведений, обучающихся по направлению 080100 «Экономика» / А.Д. Шеремет, Е.В. Старовойтова; под ред. А.Д. Шеремета.- 2-е изд., испр. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2014. – 446 с.
30. Шеремет, А. Д. Комплексный анализ хозяйственной деятельности: учебное пособие для студентов, обучающихся по специальности «Бухгалтерский учет, анализ и аудит» / А.Д. Шеремет. – М.: ИНФРА-М, 2015. – 255 с.
31. Шестакова, Е.В. Оценка рисков в управлении финансами / Е.В. Шестакова // Справочник экономиста. – 2014. – № 3. – С. 77-85.
32. Бухгалтерская отчетность ИП «Пинчук», «PIN HOUSE GASTROBAR» за 2017– 2019 годы

## ПРИЛОЖЕНИЕ А

### Бухгалтерский баланс

Бухгалтерский баланс по состоянию на 31 декабря 2019 года представлен в таблице А.1.