

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

федеральное государственное бюджетное образовательное
учреждение высшего образования

«РОССИЙСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ
ГИДРОМЕТЕОРОЛОГИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»

Кафедра Экономики предприятия природопользования и учетных систем

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА

На тему Анализ и оценка финансового состояния предприятия

Исполнитель Сапармырадов Сапармурад Собетович
(фамилия, имя, отчество)

Руководитель Кандидат экономических наук, доцент
(ученая степень, ученое звание)

Брейдер Наталья Андреевна
(фамилия, имя, отчество)

«К защите допускаю»
Заведующий кафедрой


(подпись)

Доктор экономических наук, профессор
(ученая степень, ученое звание)

Курочкина Анна Александровна

(фамилия, имя, отчество)

«3» июля 2019 г.

Санкт-Петербург
2019

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	3
ГЛАВА 1.ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ АНАЛИЗА ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ	6
1.1.Цели, значение и информационная основа анализа финансового состояния	6
1.2.Система и методы анализа финансового состояния	12
1.3.Анализ финансовой устойчивости	14
1.4.Анализ ликвидности и платежеспособности	16
1.5.Анализ эффективности финансово-хозяйственной деятельности	23
ГЛАВА 2. АНАЛИЗ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ НА ПРИМЕРЕ ООО «Богатырь»	32
2.1.Организационно-экономическая характеристика ООО «Богатырь»	32
2.2.Структура имущества организации и источники его формирования	37
2.3.Анализ финансовой устойчивости ООО «Богатырь»	42
2.4.Анализ ликвидности и платежеспособности ООО «Богатырь»	44
2.5.Анализ эффективности финансово-хозяйственной деятельности ООО «Богатырь»	45
ГЛАВА 3.ПРЕДЛОЖЕНИЯ ПО УЛУЧШЕНИЮ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ООО «Богатырь»	49
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	61
СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ	65
ПРИЛОЖЕНИЕ	68

ВВЕДЕНИЕ

Целью выпускной квалификационной работы является анализ финансового состояния общества с ограниченной ответственностью «Богатырь».

Актуальность исследования обусловлена следующими факторами.

В регулярном финансовом менеджменте предприятия традиционно важную роль играют постоянный контроль и анализ основных финансовых параметров деятельности. Основные из них аккумулированы в понятии финансового состояния. Не случайно по результатам опроса финансовых директоров российских фирм в рейтинге их функций в современных условиях приоритетные позиции занимает финансовый анализ деятельности компании. Заблаговременное выявление финансовых затруднений, их диагностика имеет решающее значение для руководства предприятий, поскольку чем раньше выявлены финансовые проблемы в хозяйственной деятельности предприятия, тем зачастую более безболезненными и действенными оказываются мероприятия, предпринимаемые для их преодоления.¹

Анализ финансового состояния проводится на основе финансовой отчетности предприятия. В предыдущее десятилетие вступили в силу нормативно-правовые акты, меняющие механизм регулирования бухгалтерского учета и составления отчетности. Сегодня, в современных условиях рыночных экономических взаимоотношений государству необходимо осуществлять обеспечение системы регулирования, гарантирующей защищенность прав всех хозяйственных структур в области бухгалтерского учета. Сегодня российская практика характеризуется применением двух комплектов правил - МСФО (международных стандартов финансовой отчетности) в отношении консолидированной отчетности и

¹ Решетникова О.Е. Развитие методических основ анализа и прогнозирования финансового состояния промышленного предприятия // Вестник УрФУ. Серия: Экономика и управление. 2016. № 6. С. 121.

федеральных стандартов применительно к отчетности юридических лиц. На основе МСФО разработан и реализуется план развития бухгалтерского учета и отчетности. План включает меры, касающиеся национальных стандартов: совершенствование качества информации бухгалтерского учета и отчетности, повышение ее доступности; совершенствование регулирования и контроля качества бухгалтерского учета и отчетности. Составленная по данным правилам отчетность будет приближена к МСФО.

На протяжении восьми лет действует Федеральный закон от № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете», которым, как отмечают исследователи, регулирование бухгалтерского учета и формирования отчетности существенным образом изменено. Соответственно, состав показателей для анализа финансового состояния должен базироваться на данных отчетности, сформированной по данному закону. В то же время научная и учебная литература, изданная ранее, основывалась на предыдущем законодательстве. Таким образом, анализ финансового состояния по новым показателям финансовой отчетности также представляет собой важную научно-практическую задачу.

Задачи выпускной квалификационной работы:

охарактеризовать теоретические аспекты анализа финансового состояния организации;

провести анализ финансового состояния ООО «Богатырь»;

сформулировать предложения по улучшению финансового состояния ООО «Богатырь».

Объект исследования - финансовое состояние ООО «Богатырь».

Предмет исследования - показатели финансового состояния ООО «Богатырь», такие как имущественное положение, платежеспособность, ликвидность, финансовая устойчивость, а также возможные пути улучшения финансового состояния.

В процессе исследования были использованы следующие методы изучения выбранной нами темы: анализ литературы по выбранной теме,

обобщение идей научных деятелей, анализ и изучение показателей финансовой деятельности предприятия, качественные методы изучения информации по исследуемой проблеме.

В работе использована учебная и научная литература, периодические издания, материалы сети Интернет.

Практическая значимость исследования состоит в том, что полученные результаты могут быть использованы в деятельности предприятий общественного питания.

Теоретическая значимость исследования состоит в определении роли финансового анализа для принятия решений с целью совершенствования деятельности предприятий общественного питания.

Структура работы состоит из введения, трех глав, заключения, списка литературы и приложений.

ГЛАВА 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ АНАЛИЗА ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ

1.1. Цели, значение и информационная основа анализа финансового состояния

Деятельность любой компании направлена на установление желаемого финансового состояния и получение требуемого финансового результата. Такие цели делают необходимой оценку финансового состояния компании как по результатам текущей деятельности, так и для стратегических задач.

Система управления финансово-хозяйственной деятельностью предприятия реализует свою главную цель и основные задачи путем осуществления общих и конкретных функций. В теории управления общие функции любой управляющей системы, в том числе управление финансовой деятельностью, включает в себя:

- разработку финансовой стратегии предприятия как неотъемлемой части общей стратегии экономического развития хозяйственного субъекта;

- создание организационных структур управления, обеспечивающих принятие и реализацию управленческих решений по всем аспектам финансовой деятельности предприятия. Организационные структуры управления нового типа строятся по иерархическому и функциональному признаку с выделением центров ответственности, которые обеспечивают адаптацию предприятия к постоянно меняющимся внешним и внутренним условиям его функционирования;

- формирование эффективных информационных систем. Информационная система управления финансовой деятельностью представляет собой процесс непрерывного целенаправленного подбора соответствующих информационных показателей для внутренних и внешних пользователей предприятия для осуществления анализа, планирования, контроля, учета, координирования, регулирования и принятия эффективных

управленческих решений по всем направлениям финансово-хозяйственной деятельности;

анализ финансовой деятельности. В процессе реализации данной функции определяются ключевые показатели финансового состояния и финансовых результатов предприятия, выявляются проблемы, разрабатываются варианты развития и оптимальные решения повышения эффективности и экономического роста организации;

планирование финансовой деятельности включает в себя процесс разработки операционных и финансовых планов работы предприятия на долгосрочный период. Основой планирования финансовой деятельности является разработанная финансовая стратегия, а также анализ финансовой деятельности за прошлый период функционирования организации;

разработку системы поощрений и санкций реализации управленческих решений за выполнение (или невыполнение) установленных основных показателей и плановых заданий. Реализация системы стимулирования обеспечивается конкретной формой оплаты труда и созданием благоприятного морально-психологического и мотивационного климата на предприятии;

проведение эффективного контроля за реализацией принятых управленческих решений в сфере финансовой деятельности предприятия. Реализация данной функции управления связана с определением системы контролируемых показателей и контрольных периодов, разделением обязанностей отдельных служб, осуществляющих контроль, с последующим оперативным их реагированием на результаты и отклонения финансовой деятельности.

Финансовый анализ как наука представляет собой объективную функцию руководителя, является неотъемлемым элементом процесса управления. Процесс финансового анализа связан с проведением анализа финансового состояния, анализа финансовых результатов за прошедший период, выводы которого позволяют комплексно оценить результаты

финансово-хозяйственной деятельности, выявить резервы экономического роста, с целью разработки и принятия оптимальных управленческих решений.²

По мнению Л.Н. Чечевицыной, И.Н. Чуева, к основным задачам анализа финансового состояния необходимо относить: оценку активов в плане их состояния, динамики, состава и структуры; оценку состояния, динамики, состава, структуры источников капитала, как собственного, так и заемного; исследование, в том числе оценка динамики показателей финансовой устойчивости компании; исследование платежеспособности и ликвидности активов.³

Исследование финансового состояния организации есть процедура, являющаяся в современных условиях важным элементом эффективного ведения бизнеса, так как от качества анализа финансового состояния зависит успешность функционирования компании в стратегическом аспекте. С учетом результатов анализа финансового состояния может быть сформирован достоверный, подкрепленный обоснованной информацией, план стратегического развития бизнеса, на основе которого формируются условия для достаточного уровня ликвидности, прибыльности, оптимальной структуры финансового капитала.

Потребность в проведении анализа финансового состояния предприятий предопределила разработку разнообразных методик для проведения оценки и сформировала основу для результативного их применения.

Основные методики анализа финансового состояния, разработанные такими исследователями, как А. Д. Шеремет⁴, В. В. Ковалев⁵, О. В. Ефимова⁶,

² Макарова В.И., Бобренева Е.А., Андреева И.А. Роль анализа финансового состояния в системе управления предприятием // Вестник Волжского университета им. В.Н. Татищева. 2010. № 19. С. 184.

³ Чечевицына Л.Н. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия. Ростов-н-Д., 2018. С.276.

⁴ Шеремет А.Д. Анализ финансово-хозяйственной деятельности. М., 2016; Шеремет А.Д., Негашев Е.В. Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций. М., 2010.

⁵ Ковалев В. В. Финансовый анализ. М., 2017.

⁶ Ефимова О. В. Финансовый анализ. М., 2010.

С. Ю. Куницына⁷, имеют в качестве основы в первую очередь анализ имущества компании и источников его формирования.

Потребность в анализе финансового состояния компании обусловлена возможностью наличия следующих ситуаций:

совершение сделок по купле-продаже или аренде бизнеса, всего имущества компании либо отдельных его частей, страхование имущества компании, проведение процессов изменения структуры либо ликвидации компании (анализ платежеспособности);

переоценка активов организации, проведение процедур банкротства, связанных с принудительной реализацией имущества компании либо компании в целом (анализ ликвидности, исследование риска банкротства);

получение кредитов и займов (исследование финансовых результатов, рентабельности, анализ ликвидности, платежеспособности, финансовой устойчивости).

Результаты анализа финансового состояния могут использоваться организацией и внешними по отношению к ней субъектами в процессе осуществления сделок различного характера, либо для предоставления данных о финансовом состоянии организации третьим лицам, которые представляют собственные интересы либо интересы организации. Подобными третьими лицами могут являться банки, потенциальные инвесторы, поскольку анализ финансового состояния компании для данных субъектов позволяет получить основные индикаторы, которые могут быть использованы для принятия решений, касающихся инвестиций либо предоставления кредитов.⁸

Информационное обеспечение анализа финансового состояния предприятия осуществляется системой бухгалтерского учета. Основным источником аналитической информации при анализе финансового состояния фирмы является ее бухгалтерская (финансовая) отчетность.

⁷ Куницына С. Ю. Основы финансовой диагностики. М., 2010.

⁸ Мельников Г.И. Финансовое моделирование как способ оценки финансового состояния компании // Известия Иркутской государственной экономической академии. 2017. № 1. С. 32.

Денежные потоки, соответствующие расчетным и долговым взаимоотношениям предприятия с внешним миром, составляют предмет основных забот финансового менеджмента. Посредством регулярного подведения итогов все хозяйственные операции в стоимостном выражении обобщаются в сводной финансовой отчетности предприятия. Именно она служит для внутренних и внешних пользователей главным поставщиком обобщенной информации, необходимой для контроля за предприятием и планирования своих действий.

Составление финансовой отчетности сопряжено с существенными затратами, в связи с чем далеко не все руководители предприятий заинтересованы в ее раскрытии и предоставлении для анализа внешним пользователям. Поэтому государство обязывает предприятия формировать финансовую отчетность, а ее состав и периодичность представления нормируются соответствующими документами Минфина России (Приказ Минфина России от 02.07.2010 № 66н «О формах бухгалтерской отчетности организаций»⁹). Выполнение их требований должно обеспечить независимость отчетной информации, т.е. исключить предпочтение интересов одних пользователей отчетности в ущерб другим.

Финансовую отчетность формируют таким образом, чтобы удовлетворять информационные потребности многих пользователей, каждый из которых имеет свои собственные интересы, в соответствии с которыми стремится понять и оценить касающиеся его аспекты финансового состояния предприятия.

Состав и содержание бухгалтерской отчетности для организаций (за исключением бюджетных и общественных) регулируется следующими документами:

⁹ Приказ Минфина России от 02.07.2010 № 66н (ред. от 06.03.2018) «О формах бухгалтерской отчетности организаций» (Зарегистрировано в Минюсте России 02.08.2010 № 18023) // http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_103394/

Федеральным законом от 06.12.2011 № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете»¹⁰;

Приказом Минфина РФ от 29.07.1998 № 34н «Об утверждении Положения по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации»¹¹;

Приказом Минфина России от 02.07.2010 № 66н «О формах бухгалтерской отчетности организаций».

В соответствии с ч. 1 ст. 14 Федерального закона «О бухгалтерском учете» годовая бухгалтерская (финансовая) отчетность, за исключением случаев, установленных данным Федеральным законом, состоит из бухгалтерского баланса, отчета о финансовых результатах и приложений к ним.

Приведенные в годовой бухгалтерской отчетности данные дают обширные возможности для глубокого исследования функционирования организации. При этом наиболее информативным в этом отношении является такая форма бухгалтерской отчетности, как баланс, который позволяет анализировать эффективность размещения капитала организации, достаточность капитала для нынешней и будущей деятельности организации, проанализировать состав и структуру заемных средств, эффективность их привлечения.

Помимо форм бухгалтерской отчетности в процессе финансового анализа используется статистическая отчетность, информация управленческого и оперативного учета, учетная информация выборочного характера, нормативно-плановые данные, иные источники (результаты аудита, как внешнего, так и внутреннего, результаты проверочных

¹⁰ Федеральный закон от 06.12.2011 № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете» // http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_122855/

¹¹ Приказ Минфина РФ от 29.07.1998 № 34н (ред. от 11.04.2018) «Об утверждении Положения по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации» (Зарегистрировано в Минюсте РФ 27.08.1998 № 1598) // http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_20081/

мероприятий, осуществляемых налоговыми органами, данные о переписке с кредитно-финансовыми организациями и др.).¹²

1.2. Система и методы финансового анализа

Методика анализа финансового состояния призвана облегчить управление финансовым состоянием предприятия и оценку финансовой устойчивости его деловых партнеров. Она включает, по мнению В.Е. Губина и О.В. Губина, следующие основные направления (блоки).

1. Общая оценка финансового состояния.
2. Структурный анализ активов и пассивов предприятия.
3. Анализ финансовой устойчивости.
4. Анализ ликвидности и платежеспособности.¹³

Вышеприведенные и иные мнения разнятся в количестве и глубине исследования отдельных направлений анализа. Это обусловлено тем, что существуют предварительный анализ (экспресс-анализ), основанный преимущественно на данных бухгалтерской отчетности, и углубленный анализ, осуществляемый с привлечением данных управленческого учета.

Методики анализа финансового состояния обычно классифицируются по следующим четырем группам: трансформационные, качественные, коэффициентные, интегральные.

Трансформационные методики главным образом преобразуют бухгалтерскую и финансовую отчетность предприятий в более приспособленный для анализа вид. Это может быть агрегирование, то есть укрупнение балансовых статей, дополнение баланса показателями структуры и динамики; трансформация в зарубежные формы отчетности в соответствии с МСФО.¹⁴

¹² Лапуста М.Г. и др. Финансы организаций (предприятий). М., 2010. С. 487.

¹³ Губин В.Е., Губина О.В. Анализ финансово-хозяйственной деятельности. М., 2017. С. 175.

¹⁴ Карп М.В., Шабалин Е.М. Оценка финансового состояния предприятия на основе его финансового потенциала // Вестник Государственного университета управления. 2017. Т. 3. № 3. С. 127.

Следующую классификационную группу составляют методики анализа качественных показателей финансового состояния предприятий. Методики данной группы обычно подразделяют на методики вертикального, горизонтального анализа, а также методики анализа ликвидности баланса.

Методики вертикального анализа предназначены для того, чтобы иметь возможность однозначно интерпретировать текущую структуру активов предприятий.¹⁵

Финансовое состояние компании существенно зависит от того, какое имущество находится в распоряжении компании, в какие активы инвестирован капитал, и какой доход дает данное имущество. Данные о размещении капитала компании отражаются в активе бухгалтерского баланса. На основе указанной информации могут быть определены изменения, произошедшие в составе и структуре имущества компании, может быть выявлено, какую часть составляет недвижимое имущество, оборотные активы, в т.ч. находящиеся в сферах обращения и производства.¹⁶

При проведении исследования активов компании первостепенное значение имеет анализ изменений состава, структуры имущества, и оценка данных изменений.¹⁷

Данные о том, какие источники ресурсов позволяет компании функционировать, в какое имущество вложены данные ресурсы, имеют большое значение для руководства компании. Обеспечение необходимыми финансовыми ресурсами - важнейший аспект финансовой деятельности любой компании. В этой связи исследование источников формирования и размещения финансовых ресурсов важен как для финансового менеджмента, так и для менеджмента компании в целом.¹⁸

¹⁵ Там же. С. 128.

¹⁶ Савицкая Г.В. Методика комплексного анализа хозяйственной деятельности. М., 2010. С. 280.

¹⁷ Там же. С. 281.

¹⁸ Там же. С. 265.

Исследование тенденций изменения состава и структуры источников собственных и заемных средств проводится на основе данных форм бухгалтерской отчетности № 1 и № 5.

В рамках исследования оценивается состав, структура и динамика собственных и заемных средств в целом в источниках имущества. Далее анализируется состав и характер изменения отдельных элементов собственных и заемных средств.

1.3. Анализ финансовой устойчивости

После общей оценки финансового состояния проводится анализ финансовой устойчивости компании.

Как отмечает М.Г. Лапуста, финансовая устойчивость характеризует состояние, распределение и использование финансовых ресурсов компании, обеспечивающее бесперебойное функционирование компании. Финансовая устойчивость способствует развитию компании на основе долгосрочного увеличения показателей прибыли и капитала, является гарантией постоянности платежеспособности при допустимом уровне предпринимательского риска.¹⁹

Устойчивое состояние предприятия в финансовом отношении обеспечивает ему ряд преимуществ перед конкурентами как в сфере финансов - например, при получении кредитных ресурсов, привлечении инвестиционных средств, так и в производственно-предпринимательской деятельности - при выборе компаний-поставщиков, при подборе квалифицированного персонала и др. С повышением уровня финансовой устойчивости возрастает независимость компании от внезапных изменений конъюнктуры рынка, и, соответственно, снижается риск несостоятельности компании.

¹⁹ Лапуста М.Г. и др. Финансы организаций (предприятий). М., 2010. С. 506.

Анализ финансовой устойчивости проводится на основе разнообразных специальных методик. Применение тех или иных методик обусловлено источником потребности в анализе. Исследование существующих методик и моделей и их систематизации, позволяют сформировать классификацию, которая представлена на рис. 1 и в табл. 1.4 в Приложении.



Рис. 1 Классификация методик оценки финансовой устойчивости

Согласно этой классификации предлагается выделяются группы методов по оценке финансовой устойчивости (финансового состояния), которые включают в себя балансовые, коэффициентные и смешанные подходы. Коэффициентные модели разделяются на рейтинговые и сравнительные. Рейтинговые подходы представляют собой ранжирование предприятий на основе комплексного индекса, оптимальным образом учитывающего количественные показатели, характеризующие финансовую устойчивость предприятия. Сравнительные методики осуществляются по средствам сравнения оцениваемого объекта с аналогичными объектами по показателям и критериям финансовой устойчивости. Группа комплексных подходов представляет собой симбиоз в оценке относительный и абсолютных показателей и мнений экспертов в области финансовой устойчивости.

Разница проявляется как в количестве анализируемых данных, порядке проведения анализа, а также в определяемых показателях (абсолютных и относительных), которые характеризуют уровень ликвидности, платежеспособности, финансовой устойчивости и т.д.

На базе исследования разных методик можно заключить, что данные методики в той или иной мере основываются на определении относительных показателей.

Наиболее часто используемыми показателями оценки финансовой устойчивости путем являются следующие показатели (табл. 1.5).

Таблица 1.5

Показатели анализа финансовой устойчивости организации

Ликвидность	Показатели структуры капитала	Рентабельность	Деловая Активность
коэффициент абсолютной ликвидности; коэффициент текущей ликвидности; коэффициент критической ликвидности	Коэффициент автономии; коэффициент устойчивого финансирования; леверидж; обеспеченность запасов и затрат собственными средствами.	рентабельность собственного капитала; рентабельность чистых активов; рентабельность продаж	оборачиваемость текущих активов; оборачиваемость запасов и затрат; оборачиваемость дебиторской задолженности; оборачиваемость кредиторской задолженности

Как видно из табл. 1.5, показатели анализа финансовой устойчивости организации характеризуют ликвидность, структуру капитала, рентабельность и текущую деятельность (деловую активность).

1.4. Анализ ликвидности и платежеспособности

Одним из наиболее важных аспектов анализа финансового состояния организации по данным бухгалтерского баланса является оценка ликвидности и платежеспособности. Необходимость в этом обусловлена тем, что в ходе осуществления текущей деятельности, описываемой различными потоками (расчетными, денежными, материальными) и связанной с преобразованием одних видов активов в другие, возникает задолженность перед кем-либо или от кого-либо, их погашение или востребование. Эти потоки отражаются на соответствующих счетах бухгалтерского учета, а их

моментные характеристики представлены во втором («Оборотные активы») и пятом («Краткосрочные обязательства») разделах бухгалтерского баланса..²⁰

Сопоставляя соответствующие разделы баланса в целом или отдельные их элементы, имеется возможность понять, благоприятно ли положение организации относительно ее расчетов по текущим операциям, т.е. оценить ее ликвидность. Однако само понятие «ликвидность» неоднозначно трактуется в экономической литературе, что вызвано не только самостоятельным применением этой категории, но и ее использованием в сочетании с другими категориями - товаром, ценной бумагой, банком, предприятием, рынком, балансом. Зачастую понятие ликвидности трактуют как способность предприятия платить по своим краткосрочным обязательствам (своевременно погашать свои обязательства), тем самым отождествляя его с понятием платежеспособности, что не совсем правильно.

Л.Т. Гиляровская дает более точное определение ликвидности: это финансовые возможности организации погасить строго в срок свои краткосрочные обязательства перед банком, поставщиками, бюджетом и другими кредиторами.²¹ Ликвидность обуславливается также скоростью превращения в наличные денежные средства активов, представленных в статьях баланса.

В этом определении акцент делается на наиболее распространенном приложении ликвидности - ликвидности активов, под которой понимается их способность трансформироваться в денежные средства, а степень ликвидности определяется продолжительностью временного периода, в течение которого трансформация может быть осуществлена: чем он короче, тем выше ликвидность данного вида актива. При этом сам актив может рассматриваться с двух сторон: 1) как товар, реализовав который организация получит денежные средства; 2) в контексте производственно-коммерческой деятельности - как элемент технологического процесса:

²⁰ Ковалев В.В. Анализ баланса, или как понимать баланс. М, 2010. С. 169.

²¹ Гиляровская Л.Т. и др. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности. М., 2010. С. 262.

прежде чем запасы сырья и материалов будут трансформированы в денежные средства, они последовательно должны пройти через незавершенное производство, готовую продукцию, дебиторскую задолженность.

В том случае, когда речь идет о ликвидности предприятия, имеется в виду формальное превышение оборотных активов над краткосрочными обязательствами или наличие оборотных средств в размере, теоретически достаточном для погашения краткосрочных обязательств хотя бы и с нарушением сроков погашения, предусмотренных контрактами (при этом предполагается, что в составе оборотных активов нет неликвидов).²² Если организация наряду с краткосрочными, имеет и долгосрочные обязательства, то оборотные активы должны превышать их общую величину; разница будет называться собственными оборотными средствами. Отсюда можно заключить, что ликвидность компании - понятие, характеризующее ее потенциальную способность рассчитаться в будущем по своим обязательствам. Фактически же расчет по долгам не всегда может иметь место. Это зависит от того, имеются ли у предприятия денежные средства (и их эквиваленты), достаточные для расчетов по кредиторской задолженности, требующей немедленного погашения, что означает платежеспособность предприятия. Здесь следует обратить внимание на имеющиеся на счетах денежные средства, а не все оборотные (ликвидные) активы, так как в этом случае речь уже будет идти о ликвидности организации. Таким образом, основными признаками платежеспособности являются: отсутствие просроченной кредиторской задолженности; наличие в достаточном объеме средств на расчетном счете.

В отличие от инерционной и достаточно устойчивой ликвидности платежеспособность динамична, может меняться в любую сторону. Организация может быть ликвидной, но неплатежеспособной, и наоборот.

²² Гиляровская Л.Т. и др. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности. М., 2010. С. 264.

В литературе по экономическому анализу принято также выделять в отдельную категорию ликвидность баланса. Традиционно ее определяют следующим образом: степень покрытия обязательств организации ее активами, срок превращения которых в деньги соответствует сроку погашения обязательств. Эта степень зависит от того, насколько величина имеющихся платежных средств (денежных средств и дебиторской задолженности) соответствует величине краткосрочных долговых обязательств; в свою очередь указанная степень определяет платежеспособность и ликвидность предприятия.

Оценить степень покрытия обязательств организации ее активами можно только при проведении анализа ликвидности баланса, типовая методика которого широко представлена в литературе.

Актив и пассив баланса должны быть разбиты на 8 групп, или агрегатов (по 4 в каждом разделе): активы группируются по степени ликвидности и располагаются в порядке ее убывания; пассивы группируются по срокам погашения обязательств и располагаются в порядке их возрастания. Сложность состоит в том, что единый подход к наполнению каждой группы актива и пассива, за исключением группы наиболее ликвидных активов, не выработан. В табл. 1.6 в Приложении представлено пять вариантов состава групп активов и пассивов.

При формировании групп необходимо корректировать их состав с учетом ликвидности активов и срока платежа по пассивам, устанавливая ее по данным бухгалтерского учета. Например, если краткосрочные финансовые вложения могут быть преобразованы в деньги не ранее чем через полгода, то их следует относить к группе А3, а не А1. Если в составе долгосрочных кредитов и займов в соответствии с учетной политикой отражаются обязательства, которые должны быть погашены менее чем через год, то их следует относить к группе П2 или П1.

Для проведения более глубокого анализа сумма по каждой балансовой статье, входящей в какую-либо из первых трех групп актива и пассива (А1 -

А3, П1 - П3), может быть разбита на составляющие в зависимости от сроков превращения в денежные средства активных статей и сроков погашения обязательств для пассивных статей: до 3 месяцев; от 3 до 6 месяцев; от 6 месяцев до года; более года.²³

Так разбиваются суммы дебиторской задолженности и прочих оборотных активов, кредиторской задолженности и прочих краткосрочных обязательств, краткосрочных кредитов и займов.

Следующий этап анализа ликвидности баланса - сопоставление итогов приведенных групп по активу и пассиву.

При проведении анализа ликвидности баланса с помощью первого подхода нужно иметь в виду неявное правило, лежащее в основе финансирования активов:

пассив - это причина, актив - следствие: привлеченные в пассив источники финансирования определяют возможности организации по формированию активов. При этом устойчивые пассивы являются источниками финансирования активов с длительным сроком использования, а краткосрочные - ликвидных активов с коротким сроком использования;

сроки привлечения источников финансирования должны превышать сроки размещения средств в активы. Именно это обеспечивает возможность погашения обязательств по мере преобразования активов в денежные средства.

Суть имущественного подхода к анализу ликвидности баланса представляется четырьмя соотношениями активов с пассивами (табл. 1.7).

Таблица 1.7

Анализ ликвидности баланса (имущественный подход)

Актив баланса	Соотношение	Пассив баланса	Излишек / дефицит
А4	$A4 < П4$	П4	П4-А4
А3	$A3 > П3$	П3	А3-П3
А2	$A2 > П2$	П2	А2-П2
А1	$A1 > П1$	П1	А1-П1

²³ Истомина В.С. Анализ ликвидности баланса // Вестник Амурского государственного университета. 2010. № 51. С. 29.

Эта методика в большей степени отражает интересы кредиторов (иллюстрирует способности организации ответить по своим обязательствам).

В соотношениях, представленных в табл. 1.7, знаки неравенств большинством авторов приводятся нестрогие. Экономический смысл данных соотношений таков.

1. Бессрочные источники (собственный капитал) соответствуют в балансе внеоборотным активам и служат их источником финансирования. Кроме того, собственный капитал, являясь основой стабильности организации, частично должен финансировать и оборотные активы, поэтому необходимо определенное превышение собственного капитала над внеоборотными активами, в результате чего формируются собственные оборотные средства (термин «собственные» не должен пониматься в буквальном смысле; точнее этот показатель следует назвать «собственные источники оборотных средств»).

2. Долгосрочные обязательства соответствуют в балансе запасам и служат источником и финансирования. При этом величина запасов должна превышать обязательства, чтобы по мере естественного преобразования запасов в денежные средства организация могла погашать свои долгосрочные обязательства.

3. Краткосрочные кредиты и займы соответствуют дебиторской задолженности и служат источником ее финансирования, при этом для признания баланса ликвидным необходимо превышение дебиторской задолженности над соответствующими пассивами.

4. Требуется также превышение денежных средств и краткосрочных финансовых вложений над соответствующей им в балансе кредиторской задолженностью.

В случае невыполнения какого-либо из неравенств ликвидность баланса в большей или меньшей степени будет отличаться от абсолютной. Несоблюдение первого неравенства ($A_4 < П_4$) означает, что организация осуществляет рискованную финансовую политику, используя на

финансирование долгосрочных вложений часть обязательств. Если организация не располагает долгосрочными заемными средствами (группа ПЗ), значит, часть внеоборотных активов финансируется краткосрочным заемным капиталом, срок возврата которого наступит раньше, чем окупятся внеоборотные активы. Следствием этого может стать неплатежеспособность, грозящая банкротством. Кроме прочего, в стабильной экономике финансирование краткосрочными кредитами будет обходиться организации дороже, чем долгосрочными.

С другой стороны, в балансе практически любой компании присутствуют краткосрочные источники финансирования в виде кредиторской задолженности (либо некоторой минимальной ее части, так как этот источник весьма вариабелен); как утверждает В.В. Ковалев, с позиции финансирования активов большой разницы между указанным источником и собственным капиталом нет. Этот постоянно присутствующий минимум кредиторской задолженности можно трактовать как автоматически пролонгируемый кредит, причем имеющий преимущество перед собственным капиталом: собственникам нужно платить дивиденды, а кредиторская задолженность часто является бесплатным источником. Описанная ситуация нередко встречается в практике организаций, хотя с точки зрения методологии анализа их финансовая устойчивость будет иметь негативную характеристику.²⁴

Функциональный подход к анализу ликвидности баланса основывается на тех же принципах, но имеет ряд особенностей (табл. 1.8). Эта методика отражает интересы менеджмента и иллюстрирует функциональное равновесие между активами и источниками их финансирования в финансово-хозяйственной деятельности организации.

Таблица 1.8

Анализ ликвидности баланса (функциональный подход)

Актив баланса	Соотношение	Пассив баланса	Излишек / дефицит
---------------	-------------	----------------	-------------------

²⁴ Ковалев В.В. Анализ баланса, или как понимать баланс. М, 2010. С. 173.

$A1 + A2$	$A1 + A2 > П2$	$П2$	$A1 + A2 - П1$
$A3$	$A3 > П1$	$П4$	$A3 - П1$
$A4$	$A4 < П4 + П3$	$П4 + П3$	$П4 + П3 - A4$

Здесь предполагается:

возможность финансирования внеоборотных активов, наряду с собственным капиталом, еще и долгосрочными обязательствами, в качестве которых могут выступать учредительские займы, являющиеся, по сути, собственным капиталом. Кроме того, устойчивые источники частично должны финансировать оборотные активы;

кредиторская задолженность соответствует запасам и служит источником их финансирования. При этом величина запасов должна превышать задолженность, чтобы организация имела возможность расплачиваться по обязательствам, преобразуя запасы в денежные средства;

краткосрочные кредиты и займы соответствуют дебиторской задолженности и наиболее ликвидным активам и служат источником их финансирования. Для признания баланса ликвидным необходимо превышение этих активов над среднесрочными обязательствами.

Функциональным подходом видоизменено не совсем рациональное соотношение, которое должно выполняться в ходе анализа ликвидности баланса имущественным подходом, - это превышение денежных средств и краткосрочных финансовых вложений над кредиторской задолженностью ($A1 > П1$): его соблюдение повышает вероятность инфляционных потерь, связанных с обесценением денежных средств в организации.²⁵

1.5. Анализ эффективности финансово-хозяйственной деятельности

На основе формы «Отчет о прибылях и убытках» можно произвести мониторинг и анализ финансовых результатов деятельности предприятия

²⁵ Истомина В.С. Анализ ликвидности баланса // Вестник Амурского государственного университета. 2010. № 51. С. 32.

(доходов, расходов и прибыли) за отчетный период по сравнению с прошлым.

Осуществляя анализ финансовых результатов на основе отчета о прибылях и убытках, можно определить: изменение доходов и расходов за отчетный период по сравнению с прошлым периодом, а также влияние их на чистую прибыль; факторы, способствовавшие увеличению (снижению) чистой прибыли; состояние и изменение показателей финансовых результатов за отчетный период; изменение эффективности работы предприятия за отчетный период.

На основании изучения информации, содержащейся в отчете о прибылях и убытках дается следующее заключение, т. е. ставится «диагноз» о состоянии финансовых результатах: «финансовые результаты предприятия на высоком уровне», т. е. предприятие высоко рентабельное; «финансовые результаты предприятия на низком уровне», т. е. предприятие имеет прибыль, однако сумма прибыли и уровень рентабельности ниже предусмотренных по плану или других предприятий этой отрасли; «предприятие убыточное»; «прибыль и рентабельность имеет тенденцию роста»; «прибыль и рентабельность имеет тенденцию снижения»; «предприятие высоко эффективное» и т. п.

Информация, содержащаяся в отчете о прибылях и убытках, дает возможность произвести анализ финансовых результатов и обобщающих показателей эффективности работы предприятия, что даст возможность определить причины и факторы, повлиявшие на состояние и изменение финансовых результатов хозяйственной деятельности, качество управления финансовыми ресурсами и разработать конкретные рекомендации для принятия управленческих решений.

К основным факторам, влияющим на сумму прибыли относятся: объем произведенной и реализованной продукции; себестоимость произведенной и реализованной продукции; коммерческие и управленческие расходы;

доходы и расходы от инвестиционной деятельности; доходы и расходы от финансовой деятельности; прочие расходы.

К показателям, характеризующим эффективность хозяйственной деятельности, относятся:

рентабельность от продаж (основной деятельности), определяемая как отношение прибыли от продаж к сумме выручки, т. е. реализации продукции, который характеризует долю прибыли на один рубль реализованной прибыли;

рентабельность затрат, которая определяется как отношение чистой прибыли к сумме затрат, характеризует долю чистой прибыли на произведенные затраты;

рентабельность собственного капитала - отношение чистой прибыли к среднегодовой сумме собственного капитала, характеризует долю чистой прибыли на один рубль собственного капитала;

рентабельность общего капитала - отношение чистой прибыли к среднегодовой сумме хозяйственных средств (общего капитала), характеризует долю прибыли на один рубль хозяйственных средств;

окупаемость инвестированных средств в собственный капитал - отношение среднегодовой суммы собственного капитала к чистой прибыли, характеризует в течении скольких лет окупится собственный капитал компании;

окупаемость инвестированных средств в общий капитал - отношение среднегодовой суммы общего капитала к чистой прибыли, характеризует в течении скольких лет окупятся средства вложенные (инвестированные) в данную коммерческую деятельность.²⁶

Показатель прибыли в абсолютной величине не позволяет дать характеристику эффективности использования организацией ее ресурсов. В качестве одного из ключевых показателей, позволяющих охарактеризовать

²⁶ Абдукаримов И.Т. Отчет о прибылях и убытках - основной источник информации для мониторинга и анализа финансовых результатов предприятия // Социально-экономические явления и процессы. 2017. № 1. С. 18.

эффективность деятельности компании, выступает рентабельность. Данный показатель позволяет охарактеризовать целесообразность использованных ресурсов в отношении к прибыли.

Рентабельность - показатель, являющийся комплексной характеристикой эффективности функционирования компании. С помощью показателя рентабельности может быть оценена эффективность управления компанией, поскольку получение значительного уровня прибыли и достаточной доходности в значительной мере зависит от рационально и верно принятых решений в сфере управления. Соответственно рентабельность зачастую рассматривается как один из показателей эффективности управления.

Различные коэффициенты рентабельности позволяют характеризовать возможность компании получать достаточный уровень прибыли на производимые инвестиции. Инвесторы используют показатели рентабельности, поскольку они позволяют оценивать эффективность инвестиций более надежно, чем данные о ликвидности и финансовой, которые определяются путем соотнесения различных балансовых показателей.

Рентабельность позволяет охарактеризовать эффективность функционирования компании в целом, оценить доходность отдельных направлений (производства, инвестиций, предпринимательской деятельности), определить уровень окупаемости издержек и др. Показатели рентабельности полнее, чем показатели прибыли позволяют характеризовать результаты хозяйственной деятельности, так как их уровень демонстрирует отношение эффекта и наличных либо использованных ресурсов.

Рентабельность есть отношение величин дохода и капитала, который вложен для создания данной величины дохода. Посредством увязки прибыли и вложения капитала, показатели рентабельности позволяют сравнить доходность компании и альтернативные варианты вложения капитала либо доходностью, которая может быть получена компанией при аналогичном

уровне риска. Инвестиции с более высоким уровнем риска, чтобы быть выгодными, требуют более высокого уровня прибыли. Поскольку капитал должен приносить прибыль, для оценки доходности прибыль, характеризующая уровень вознаграждения за риск, соотносится с величиной капитала, необходимого для получения подобного уровня прибыли.

Соответственно, коэффициенты рентабельности позволяют характеризовать финансовый результат и эффективность функционирования компании. Коэффициенты оценивают доходность компании в разных аспектах и могут быть систематизированы на основе интересов различных субъектов хозяйственного процесса.

Оценка коэффициентов рентабельности - важный способ выявления потенциальных конкурентных перспектив организации. Исследование рентабельности преобразует разнообразные данные финансовой отчетности в информативные показатели, которые объединяют статические данные баланса и динамические данные баланса в обобщенный комплексный анализ.

Показатели рентабельности демонстрируют результаты прибыльности и возможности развития компании.²⁷

Коэффициентные показатели рентабельности могут быть обобщены в ряд групп: коэффициенты, которые характеризуют уровень окупаемости затрат на производство и инвестиции; коэффициенты, которые характеризуют прибыльность реализации, коэффициенты, характеризующие уровни доходности капитала либо его элементов. Данные коэффициенты рентабельности могут быть определены на базе показателей чистой прибыли, прибыли до налогообложения, прибыли от продаж.

В экономической литературе рекомендуется множество показателей, характеризующих прибыльность (рентабельность) деятельности предприятия. Некоторые из них и порядок их расчета можно представить в виде табл. 1.9 (приведена в Приложении).

²⁷ Радченко Ю.В. Направления использования показателей рентабельности в стратегическом анализе финансового состояния // Международный журнал экспериментального образования. 2018. № 5. С. 139.

Помимо вышеуказанных, существуют и иные многочисленные показатели рентабельности. Рост в динамике любых без исключения показателей рентабельности является позитивным явлением.

По итогам анализа финансового состояния формулируются рекомендации по его улучшению.

Проблемы деятельности предприятия в финансовом аспекте имеют три основных проявления.

Слабая платежеспособность (дефицит денежных средств) - с экономической точки зрения суть проблемы состоит в том, что у компании отсутствуют или в ближайшее время могут отсутствовать средства для погашения своевременных обязательств. Показателями низкой платежеспособности являются неудовлетворительные коэффициенты ликвидности, задолженность перед бюджетом, просроченная кредиторская задолженность, задолженность перед персоналом и организациями, предоставившими кредит.²⁸

Низкий процент отдачи вложенного капитала (несоблюдение интересов собственника, нерентабельность) - доходы собственника, неадекватные вложениям, и возможные последствия такой ситуации - выход собственника из компании. Показателем этого являются низкие показатели рентабельности организации (особенно собственного капитала в части соблюдения интересов собственников).

Финансовая устойчивость на низкой отметке - низкая финансовая устойчивость создает обязательные проблемы в погашении обязательств в будущем, формирует зависимость компании от кредиторов и риск потери самостоятельности. Срывы платежей в будущем и зависимость компании в финансовом ключе от внешних источников характеризуют показатели автономии, имеющие тенденцию к снижению (ниже оптимального), и отрицательная величина собственного капитала компании.

²⁸ Старикова Е.В. Мониторинг финансового состояния и результаты финансово-хозяйственной деятельности предприятия // Поволжский торгово-экономический журнал. 2017. № 3. С. 64.

Многие экономисты выделяют две глобальные причины проблем, возникающих в финансовом состоянии предприятия:

низкие объемы получаемой прибыли или невозможность сохранения определенного уровня финансового состояния;

отсутствие рациональности в управлении финансами, как итог - отрицательные результаты деятельности.

Единые корни у проблем с платежеспособностью, финансовой независимостью и рентабельностью: компания безынициативна в вопросах сохранности необходимого финансового положения, либо не рационально используются результаты финансово-хозяйственной деятельности.

Формируются управленческие решения, направленные на оптимизацию финансовых показателей, улучшающих положение организации в вопросе финансов.

Перспективы и возможности предприятия достигнуть и сохранить приемлемое финансовое состояние характеризуются объемом полученной прибыли. Объем прибыли предприятия зависит от многих аспектов: цены и объемов реализации продукции, формирующего уровня производственных издержек и возможности получения доходов от прочей хозяйственной деятельности.

Высокие цены на сырье, материалы, комплектующие изделия, услуги поставщиков могут стать возможными причинами высоких затрат. Необходимо предусмотреть вариант снижения затрат: провести мониторинг поставщиков контрагентов с более низкими ценами на сырье, материалы и комплектующие.

К оптимизации прибыли ведет путь сокращения непроизводственных расходов, а следовательно, к улучшению финансового положения компании.

Инвестиционная политика характеризуется расчетом показателей самофинансирования и мобилизации, чистого оборотного капитала и отчетом о движении денежных средств.

Причиной финансовых затруднений может быть нерациональное управление оборотными средствами, которые не всегда адекватны изменившимся экономическим условиям.

Управление оборотными средствами объединяют такие процессы, как материально-техническое снабжение, сбыт, контроль взаиморасчетов предприятия с покупателями и поставщиками.²⁹

Принципы управления оборотным капиталом характеризуются результатами мониторинга структуры баланса, показателями оборачиваемости текущих активов и пассивов, а также данными отчета о движении денежных средств. К излишнему оседанию средств в оборотных активах приводит нерациональная организация материального снабжения - закупки излишних запасов. Это происходит из-за упрощения работы материального снабжения: уменьшения оперативного поиска наиболее дешевых материалов и обеспечения поставок в срок и упущенной экономии на цене за счет большого объема покупок.

Проблема многих предприятий - дебиторская задолженность. Своевременное востребование задолженности дебиторов - способ оптимизировать финансовое состояние компании. Влияние структуры источников финансирования (структуры пассивов) на рентабельность собственного капитала. Эта задача решается при помощи мониторинга финансового рычага: обеспечение приемлемого уровня финансовой устойчивости при такой структуре пассивов, которая способствует повышению рентабельности собственного капитала организации. К недостаточным финансовым результатам деятельности (низкой прибыли или убыткам) ведут:

низкие объемы продаж, низкий спрос на продукцию и плохая работа по маркетингу;

²⁹ Ермилова Ю.А. Управленческий учет и отчетность: проблематика, процедуры, трудности // Поволжский торгово-экономический журнал. 2010. № 2. С. 19.

высокие затраты на производство, высокие для предприятия цены на сырье, слабый контроль за расходом ресурсов (постоянные затраты), уровень наличия производственных фондов завышен по сравнению с объемом реализации (постоянные затраты);

убытки от прочих видов деятельности, штрафы, непроизводственный характер расходов из чистой прибыли.

Рычаги оптимизации финансового состояния организации неравнозначны, например оптимизация результатов деятельности (рост прибыли) и рациональное распоряжение результатами деятельности. Однако «зарабатывать» и «распоряжаться заработанным» - разные понятия.

Базой устойчивого финансового положения организации в течение длительного времени является получаемая прибыль. При оптимизации финансового состояния организации необходимо обеспечивать прибыльность деятельности.³⁰

³⁰ Старикова Е.В. Мониторинг финансового состояния и результаты финансово-хозяйственной деятельности предприятия // Поволжский торгово-экономический журнал. 2017. № 3. С. 67.

ГЛАВА 2. АНАЛИЗ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ НА ПРИМЕРЕ ООО «Богатырь»

2.1. Организационно-экономическая характеристика ООО «Богатырь»

Ресторан «Del mar» на Невском, 52 – предприятие общественного питания ООО «Богатырь», флагманский проект холдинга Богатырь Group, входит в сеть ресторанов, насчитывающая 17 точек в Санкт-Петербурге

В меню ресторана «Del mar» блюда японской, паназиатской, итальянской и американской кухни, а также предложения завтраков, ланчей, бранчей и специальные блюда для детей. Оригинальный интерьер, форма и стиль персонала, музыка, фирменные декораторские «фишки» создают демократичную и веселую атмосферу для общения и получения новых впечатлений.

Концепция строится на предоставлении гостям комфортного пространства для общения и получения новых впечатлений.

Ключевые ценности компании включают в себя свободу выбора, демократичность, развитие, заботу, сплоченность, креатив, гостеприимство, качество, лояльность.

Основу целевой аудитории ресторана «Del mar» составляют молодые, веселые и активные люди, занятые в сфере бизнеса, менеджмента и культуры, ориентирующиеся на популярные и актуальные тенденции в моде и искусстве. Образование высшее или неоконченное высшее. Средний возраст 25-34года. Посещают ресторан в среднем 2,5раза в месяц.

Ресторан «Del mar» имеет собственный сайт в сети Интернет <http://Богатырь-spb.ru>.

Организационную структуру ресторана «Del mar» представим на рисунке 2.4.

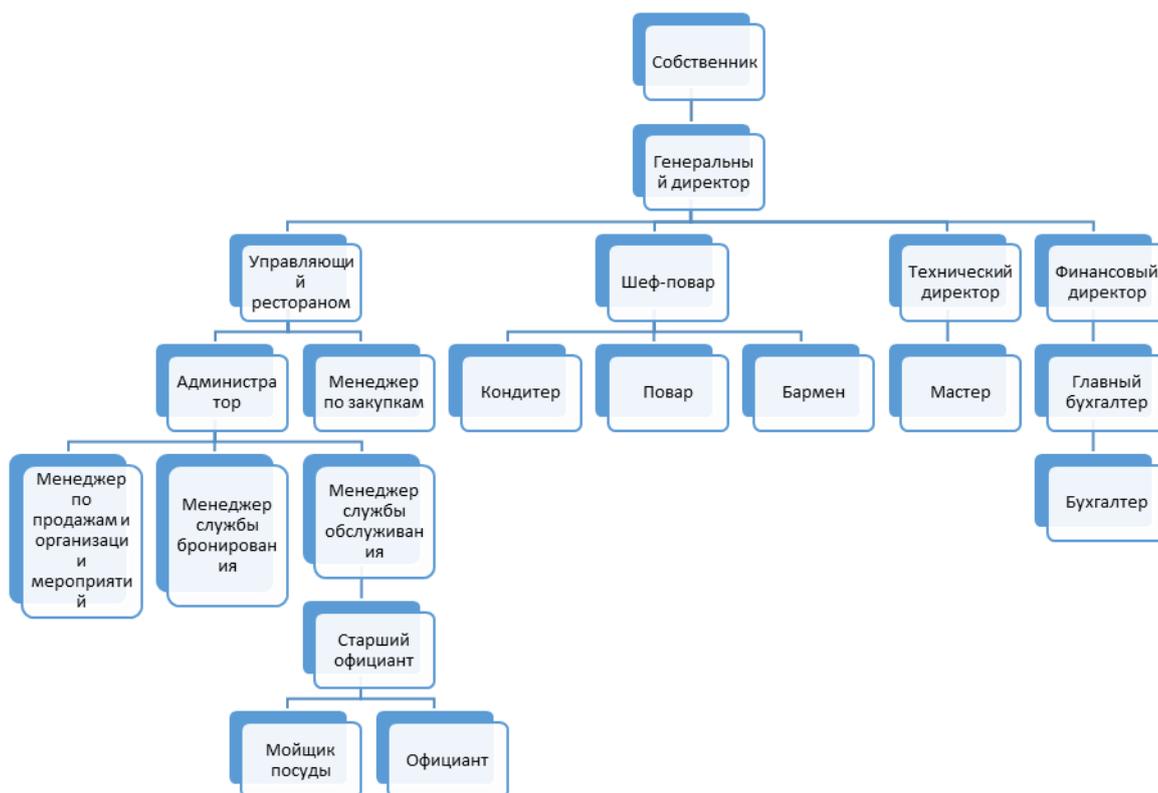


Рис. 2.4. Организационная структура ресторана «Del mar»

Штатное расписание ресторана «Del mar» представим в виде таблицы 2.5.

Таблица 2.5

Штатное расписание ресторана «Del mar»

Должность	Количество ед.
Генеральный директор	1
Управляющий рестораном	1
Администратор	2
Менеджер по продажам и организации мероприятий	2
Финансовый директор	1
Технический директор	1
Шеф-повар	1
Менеджер службы бронирования	2
Менеджер службы обслуживания	2
Мастер	1
Главный бухгалтер	1
Менеджер по закупкам	1
Повар	5
Старший официант	2
Официант	8
Бармен	2

Мойщик посуды	2
Итого:	35

Оценку человеческого капитала ресторана «Del mar» проведем на основе анализа состава и структуры в % (таблица 2.6).

Таблица 2.6

Показатели состава и структуры персонала ресторана «Del mar» за 2016 -2018 г.г.

Показатель	2016 г.	2017 г.	2018 г.	2018 г. к 2017 г.	
				+, -	%
Персонал, в т.ч. :	51	42	35	-7	-16,7
Специалисты	9	9	9	0	0,0
Обслуживающий персонал	35	26	19	-7	-26,9
Администрация	7	7	7	0	0,0

В 2016-2017 годах была проведена оптимизация кадров. В 2018 году состав обслуживающего персонала стал меньше на 26,9%.

Исследовав состав кадров ресторана «Del mar» по гендерному признаку мы увидели, что всего в 2018 году среднесписочная численность персонала составила 35 человек, из них 26 женщин и 9 мужчин. В сравнении с 2017 годом в 2018 году были уволены 5 женщин и 2 мужчины (таблица 2.7, рисунок 2.5).

Таблица 2.7

Состав персонала ресторана «Del mar» по гендерному признаку

Показатель	Год			Изменение в 2018 году по сравнению с 2017 годом, чел.
	2016	2017	2018	
Среднесписочная численность, чел.	51	42	35	-7
Мужчин	15	11	9	-2
Женщин	36	31	26	-5

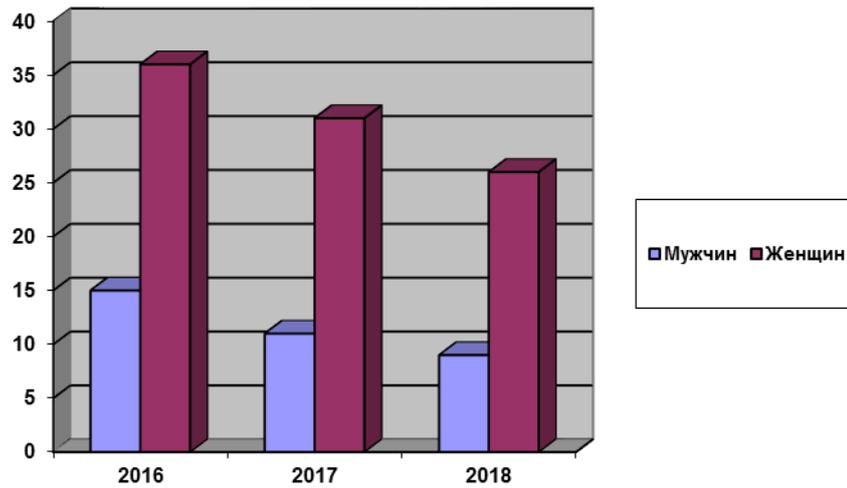


Рис. 2.5. Состав персонала ресторана «Del mar» по гендерному признаку

Проанализировав состав персонала ресторана «Del mar» по уровню образования мы можем говорить о том, что 74 % кадров имеет высшее образование, 26% персонала – среднее специальное образование.

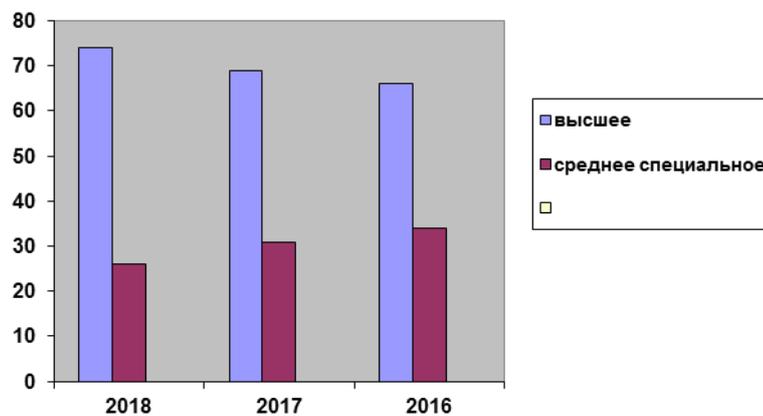


Рис. 2.6. Состав персонала ресторана «Del mar» по уровню образования, чел.

Рассмотрим долю рынка основных конкурентов ресторана «Del mar» на рисунке 2.7.

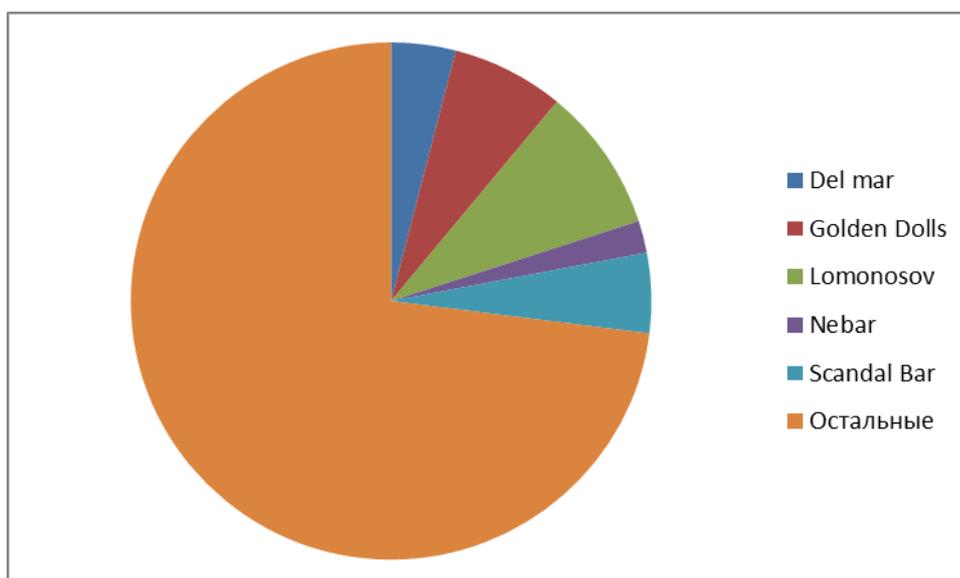


Рис. 2.7. Доля рынка основных конкурентов ресторана «Del mar» в 2018 году, %

Таким образом, основными конкурентами ресторана «Del mar» можно назвать следующие рестораны: Lomonosov, Nebar, Scandal Bar, Golden Dolls. Уровень конкурентоспособности ресторана «Del mar» высокий.

Для исследования сильных и слабых сторон ресторана «Del mar», оценки преимуществ и недостатков проведем SWOT-анализ (таблица 2.8).

Таблица 2.8

SWOT-анализ ресторана «Del mar»

Сильные стороны:	Слабые стороны:
<ol style="list-style-type: none"> 1. Достоверный мониторинг рынка 2. Отлаженная сбытовая сеть 3. Средний уровень цен 4. Высокая квалифицированность персонала 5. Хорошая мотивация персонала 6. Месторасположение ресторана, высокая проходимость 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Узкий ассортимент предлагаемой продукции и услуг 2. Слабое стимулирование потребителей 3. Неэффективное использование площадей ресторана 4. Сбои в снабжении 5. Средний контроль качества 6. Неучастие персонала в принятии управленческих решений 7. Простои и задержки при выполнении заказов
Возможности:	Угрозы:
<ol style="list-style-type: none"> 1. Улучшение уровня жизни населения 2. Изменение рекламных технологий 3. Развитие информационной отрасли 4. Появление новых поставщиков 5. Снижение цен 6. Снижение налогов и пошлин 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Изменение покупательских предпочтений 2. Изменение правил сертификации 3. Ужесточение законодательства 4. Усиление конкуренции 5. Рост стоимости доллара/евро

Таким образом, мы выделили сильные и слабые стороны ресторана «Del mar», а также угрозы и возможности.

Наиболее значимыми угрозами можно назвать усиление конкуренции, рост стоимости доллара/евро.

2.2. Структура имущества организации и источники его формирования

Анализ структуры имущества организации проводится на основании отчетности, приведенной в Приложении к дипломной работе.

Горизонтальный анализ актива баланса представлен в табл. 2.3

Таблица 2.3

Горизонтальный анализ актива баланса

Показатель	2016 г., млн. руб.	2017 г., млн. Руб.	Изме нение, млн. руб.	Изме нение, %	2018 г., млн. руб.	Изме нение, млн. руб.	Изме нение, %
I. АКТИВЫ							
Нематериальные активы	0	0	0	0,00	0	0	0,00
Основные средства	3534	3822	288	8,15	4116	294	7,69
Доходные вложения в материальные ценности	0	0	0	0,00	0	0	0,00
Финансовые вложения	38	29	-9	-23,68	29	0	0
Прочие внеоборотные активы	388	352	-36	-9,28	341	-11	-3,13
Запасы	3430	3266	-164	-4,78	3378	112	3,43
Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	0	0	0	0,00	0	0	0,00
Дебиторская задолженность	5147	4362	-785	-15,25	6580	2218	50,85
Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	8	1178	1170	14625	409	-769	-65,28
Денежные средства	220	30	-190	-86,29	72	42	140,00
Прочие оборотные активы	1	0	0	0	1	1	100
БАЛАНС	12766	13054	287	2,25	14927	1873	14,35

В 2018 г. в части внеоборотных активов наблюдался существенный рост основных средств - 294 млн.руб., или 7,69 %. В предыдущем периоде динамика была еще более существенной - увеличение на 8,15 %. Финансовые вложения в 2018 г. не изменились, в 2017 г. продемонстрировали снижение -

минус 9 млн.руб., или 23,68 %. Прочие внеоборотные активы сократились, причем темп сокращения снизился - в 2018 г. он составлял 3,13 % по сравнению с 9,28 % в 2017 г. по сравнению с предыдущим периодом. В итоге вышеописанных изменений внеоборотные активы выросли в 2017 г. на 243 млн.руб., или 6,16 %, и в 2018 г. на 283 млн.руб., или 6,71 %. В части оборотных активов запасы выросли в 2018 г. на 112 млн.руб., или 3,43 % по сравнению со снижением в 2017 г. на 164 млн.руб., или 4,78%. Дебиторская задолженность росла в 2018 г. существенными темпами - на 50,85 %. В то время как в 2017 г. она снижалась - на 15,25 %. Финансовые вложения сократились на 65,28 %, или 769 млн.руб. В 2017 г. при этом финансовые вложения показали рост в несколько тысяч процентов, увеличившись с 8 млн.руб. до 1178 млн.руб. Денежные средства выросли на 42 млн.руб., или 140 %. В то же время в предыдущем периоде они продемонстрировали снижение - в 2017 г. они снизились на 86,29 % по сравнению с 2016. г. Прочие оборотные активы составляют на данной компании относительно незначительную величину - 1 млн.руб., при этом они присутствовали в этой сумме в 2018 и 2016 г., в 2017 г. их величина была нулевой. В целом оборотные активы выросли на 1604 млн.руб., или 18,15 % в 2018 г., и незначительно менялись в 2017 г. (+0,35 %). Валюта баланса увеличилась на 1873 млн.руб., или на 14,35 % в 2018 г., в то время как в 2017 г. она выросла на 7184 млн.руб., или 2,25 %

Горизонтальный анализ пассива баланса представлен в табл. 2.4

Таблица 2.4

Горизонтальный анализ пассива баланса

Показатель	2016 г., млн. руб.	2017 г., млн. руб.	Изме нение, млн. руб.	Изме нение, %	2018 г., млн. руб.	Изме нение, млн. руб.	Изме нение, %
II. ПАССИВЫ							
Долгосрочные обязательства по займам и кредитам	1335	1723	388	29,06	1441	-282	-16,36
Прочие долгосрочные обязательства	83	142	59	71,08	184	42	29,58
Краткосрочные обязательства по займам и кредитам	884	520	-364	-41,17	581	61	11,73

Показатель	2016 г., млн. руб.	2017 г., млн. руб.	Изме нение, млн. руб.	Изме нение, %	2018 г., млн. руб.	Изме нение, млн. руб.	Изме нение, %
Кредиторская задолженность	7845	7688	-157	-2,00	6888	-800	-10,41
Оценочные обязательства	0	0	0	0,00	0	0	0,00
Прочие краткосрочные обязательства	0	0	0	0,00	0	0	0,00
Уставный капитал	12	12	0	0,00	42	30	250,00
Переоценка внеоборотных активов	812	812	0	0,00	812	0	0,00
Добавочный капитал (без переоценки)	796	796	0	0,00	3766	2970	373,11
Резервный капитал	2	2	0	0,00	2	0	0,00
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	997	1345	349	34,90	1210	-135	-10,04
БАЛАНС	12766	13054	274	2,15	14927	1887	14,47

Динамика собственного капитала в целом была положительной, и существенно увеличилась по сравнению с предыдущим периодом. Уставный капитал в 2018 г. вырос более чем втрое - с 12 до 42 млн.руб. Сумма переоценки внеоборотных активов в анализируемом периоде в целом не изменилась. Добавочный капитал не изменился, как и резервный, в 2017 г., в то же время в 2018 г. резервный капитал не изменился, а добавочный капитал существенно вырос - более чем в три с половиной раза - с 796 до 3766 млн.руб. Нераспределенная прибыль в 2017 г. по сравнению с 2016 г. выросла на 34,9 %, и снизилась на 10,04 % в 2018 г., составив 1210 млн.руб. В итоге капитал и резервы показали положительную динамику, увеличившись на 2865 млн.руб. в 2018 г., или 96,52 % против роста на 349 млн.руб., или 13,32 % в 2017 г. к 2016 г.. Долгосрочные обязательства в 2018 г. снизились в целом на 239 млн.руб., или 12,82 %. В составе долгосрочных обязательств заемные средства снизились на 282 млн.руб., или 16,36 %. В составе краткосрочных обязательств присутствуют только заемные средства и кредиторская задолженность. Заемные средства в 2018 г. выросли на 11,73 %, или 61 млн.руб. В предыдущем периоде произошло снижение на 41,18 %, или 364 млн. руб. Что касается кредиторской задолженности, она снизилась на 800 млн.руб., или 10,41%, в 2018 г. В предыдущем периоде снижение

было менее значительным - лишь 2 %. Общее снижение по разделу «краткосрочные обязательства» составило в 2018 г. 739 млн.руб., или 9 %, в то время как в 2017 г. снижение составило 5,97 %, или 521 млн.руб. Сокращение краткосрочных и долгосрочных обязательств следует расценивать положительно.

Вертикальный анализ актива баланса представлен в табл. 2.5

Таблица 2.5

Вертикальный анализ актива баланса

Показатель	2016	Доля, %	2017	Доля, %	2018	Доля, %
I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ						
Нематериальные активы	0	0,00	0	0,00	0	0,00
Основные средства	3534	27,68	3822	29,28	4116	27,58
Доходные вложения в материальные ценности	0	0,00	0	0,00	0	0,00
Финансовые вложения	38	0,30	29	0,23	29	0,20
Прочие внеоборотные активы	388	3,04	352	2,70	341	2,29
Запасы	3430	26,87	3266	25,02	3378	22,63
Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	0	0,00	0	0,00	0	0,00
Дебиторская задолженность	5147	40,32	4362	33,42	6580	44,08
Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	8	0,06	1178	9,03	409	2,74
Денежные средства	220	1,73	30	0,23	72	0,48
Прочие оборотные активы	1	0,01	0	0,00	1	0,01
БАЛАНС	12766	100,00	13054	100,00	14927	100

В целом следует отметить, что в составе активов доли наиболее крупных статей практически не изменились за три года. В составе актива доминируют оборотные активы, составляющие в 2018 г. 69,94 %. Внеоборотные активы составляют 30,06 %. Что касается отдельных крупных статей актива, следует в первую очередь отметить значительный удельный вес дебиторской задолженности. Он существенно снизился в 2017 г., но в 2018 г. компания вновь столкнулась с ростом и абсолютных величин дебиторской задолженности, и удельного веса этой статьи в активах. Основные средства составляют в 2018 г. 27,58 %, запасы - 22,63 %. Удельный вес остальных статей незначителен.

Вертикальный анализ пассива баланса представлен в табл. 2.6

Таблица 2.6

Вертикальный анализ пассива баланса

Показатель	2016	Доля, %	2017	Доля, %	2018	Доля, %
III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ						
Уставный капитал	12	0,09	12	0,09	42	0,28
Переоценка внеоборотных активов	812	6,36	812	6,23	812	5,44
Добавочный капитал (без переоценки)	796	6,24	796	6,11	3766	25,23
Резервный капитал	2	0,01	2	0,01	2	0,01
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	997	7,81	1345	10,32	1210	8,11
Долгосрочные обязательства по кредитам и займам	1335	10,46	1723	13,21	1441	9,65
Прочие долгосрочные обязательства	83	0,65	142	1,09	184	1,23
Оценочные обязательства	0	0,00	0	0,00	0	0,00
Краткосрочные обязательства по кредитам и займам	884	6,92	520	3,99	581	3,90
Кредиторская задолженность	7845	61,45	7688	58,95	6888	46,14
Оценочные обязательства	0	0,00	0	0,00	0	0,00
Прочие краткосрочные обязательства	0	0,00	0	0,00	0	0,00
БАЛАНС	12766	100,00	13040	100,00	14927	100,00

В пассиве наибольший удельный вес у краткосрочных обязательств - половина от размера пассивов. Два других раздела - капитал и резервы и долгосрочные обязательства - составляют 39,08 и 10,88 процентов соответственно. При этом наблюдался существенный рост - почти вдвое - доли капитала и резервов на фоне снижения доли долгосрочных обязательств с 14,3 до 10,88 %, и сокращения доли краткосрочных обязательств с 62,94 до 50,04 %. В разрезе статей существенным стал удельный вес добавочного капитала - 25,23 %, при этом вес кредиторской задолженности снизился до 46,14 % от размера пассива.

2.3. Анализ финансовой устойчивости ООО «Богатырь»

Далее проведен анализ финансовой устойчивости.

Таблица 2.7

Расчет трехкомпонентного показателя финансовой устойчивости

Показатели	2017	2018	Отклонения
1. Источники собственных средств	2968	5833	2865
2. Внеоборотные активы	4204	4486	283
3. Наличие собственных оборотных средств (1-2)	-1235	1346	2582
4. Долгосрочные кредиты и заемные средства	1864	1625	-240
5. Наличие собственных и долгосрочных заемных источников средств для формирования запасов и затрат (чистый оборотный капитал) (3+4)	629	2971	2342
6. Краткосрочные кредиты и займы	520	581	61
7. Общая сумма основных источников средств для формирования запасов и затрат (5+6)	1149	3553	2404
8. Общая величина запасов и затрат	3266	3378	112
9. Излишек / Недостаток собственных оборотных средств (3-8)	-4501	-2032	2470
10. +/- собственных оборотных и долгосрочных заемных источников средств для формирования запасов и затрат (5-8)	-2637	-407	2230
11. +/- общей величины основных источников средств для формирования запасов и затрат (7-8)	-2117	175	2291

На начало периода по данному показателю наблюдается значение(0,0,0), которое характеризует кризисное финансовое состояние, при котором компания полностью зависит от заемных источников финансирования. Собственного капитала и долгосрочных и краткосрочных кредитов и займов не хватает для финансирования материальных оборотных

средств, то есть пополнение запасов идет за счет средств, образующихся в результате замедления погашения кредиторской задолженности

На конец периода ситуация существенно улучшилась на фоне роста собственного капитала. Однако значение показателя финансовой устойчивости (0,1,1) говорит о недостаточном уровне внутренней финансовой устойчивости, сопряженном с нарушением платежеспособности. При этом сохраняется возможность восстановления равновесия за счет пополнения источников собственных средств, за счет сокращения дебиторской задолженности, ускорения оборачиваемости запасов

Далее проведен анализ показателей финансовой независимости

Таблица 2.8

Значения коэффициентов, характеризующих финансовую независимость

Показатели	2016	2017	2018	Формула
1. Коэффициент автономии	0,21	0,23	0,39	$K_a = \text{СК} / \text{Валюта баланса}$
2. Коэффициент финансовой зависимости	0,79	0,77	0,61	$K_{фз} = 3C / \text{Валюта баланса}$
3. Коэффициент соотношения заемных и собственных средств	3,87	3,39	1,56	$K_{с.п.с.с} = 3C / \text{СС}$

Как показывают данные таблицы, коэффициент автономии в 2018 году существенно вырос (на 13 %).

Значение его показывает, что имущество компании на 39 % сформировано за счет собственных средств, то есть компания может полностью погасить все свои долги, реализуя имущество, сформированное за счет собственных источников.

Коэффициент финансовой зависимости в 2018 г. снизился, составив 0,61 против 0,77 в 2017 г. Коэффициент соотношения заемных и собственных средств показывает, что в 2018 г. на 1 рубль вложенных в активы собственных источников приходилось 1,56 коп. заемных, в 2017 г. - 3,39 коп.

В 2017 г. по сравнению с предыдущим периодом изменения коэффициентов были незначительными (кроме коэффициента соотношения заемных и собственных средств, который понизился более существенно - с 3,87 до 3,39).

В целом динамика вышеописанных коэффициентов благоприятная, однако компании необходимо продолжать предпринимать усилия по ее улучшению.

2.4. Анализ ликвидности и платежеспособности ООО «Богатырь»

Далее проведен анализ показателей ликвидности.

Таблица 2.9

Коэффициенты ликвидности

Наименование показателя	2016	2017	2018
Коэффициент текущей ликвидности	1,01	1,08	1,40
Коэффициент критической ликвидности	0,62	0,68	0,95
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,03	0,15	0,06

Коэффициент текущей ликвидности меньше нормативного значения в 1,5-2, однако ситуация улучшилась, поскольку он вырос с 1,08 в 2017 г. до 1,4 в 2018 г., соответственно, финансовый риск, связанный с платежеспособностью данной компании, снизился.

Коэффициент критической ликвидности в 2016 и 2017 г. был ниже рекомендуемого показателя 0,8-1, однако он составил 0,95 в 2018 г, что свидетельствует об улучшении ситуации.

Между тем коэффициент абсолютной ликвидности в 2018 г. снизился до 0,06 с 0,15 в 2017 году, и находится существенно ниже рекомендуемого уровня в 0,2 минимум.

Соответственно способность компании погасить все краткосрочные долги снизилась.

В целом платежеспособность на конец 2018 г. следует охарактеризовать как удовлетворительную, компании необходимо продолжать работу по увеличению платежеспособности.

Коэффициент покрытия краткосрочных обязательств оборотными активами: 2016 г.: $8806/(884+7845) = 1,01$; 2017 г.: $8837/(520+7688) = 1,08$; 2018 г.: $10440/(581+6888) = 1,40$.

Налицо существенное улучшение ситуации по данному коэффициенту, значение приблизилось к нижней планке нормального уровня, равной 1,5.

2.5. Анализ эффективности финансово-хозяйственной деятельности ООО «Богатырь»

В таблице 2.10 проведен анализ динамики финансовых результатов компании в 2018 г. по сравнению с 2017 г.

Таблица 2.10

Анализ динамики финансовых результатов компании

Наименование показателя	2017	2018	Изменение, млн. руб.	Изменение, %
Выручка	41214	42808	1594	3,9
Себестоимость продаж	34260	35100	840	2,5
Валовая прибыль (убыток)	6955	7708	753	10,8
Коммерческие расходы	1011	1532	521	51,5
Управленческие расходы	4951	4805	-146	-2,9
Прибыль (убыток) от продаж	993	1372	379	38,2
Доходы от участия в других организациях	0	0	0	0,0
Проценты к получению	40	65	25	62,5
Проценты к уплате	164	122	-41	-25,6
Прочие доходы	790	254	-536	-67,8
Прочие расходы	989	454	-535	-54,1
Прибыль (убыток) до налогообложения	670	1115	445	66,4
Текущий налог на прибыль	134	223	89	66,4
Изменение отложенных налоговых обязательств	0	0	0	0

Наименование показателя	2017	2018	Изменение, млн. руб.	Изменение, %
Изменение отложенных налоговых активов	0	0	0	0
Прочее	0	0	0	0
Чистая прибыль (убыток)	536	892	356	66,4

Анализ по данным таблицы показывает, что выручка компании выросла в анализируемом периоде на 1594 млн.руб., или на 3,9 %. Себестоимость также выросла, однако по сравнению с выручкой - менее значительно - на 840 млн. руб., или на 2,5 %. Рост себестоимости на относительную величину, меньшую относительного увеличения выручки следует оценивать положительно (выручка растет быстрее, чем увеличиваются затраты). В итоге изменения выручки и себестоимости изменение валовой прибыли оказалось положительным, в сумме 753 млн.руб., или на 10,8 %. Коммерческие расходы компании продемонстрировали существенный рост - на 521 млн. руб., или на 51,5 %. Рост коммерческих расходов, в т.ч. рекламы, положительно сказался на росте выручки. При этом наблюдалось снижение управленческих расходов, на 146 млн. руб., или на 2,9 %. Снижение управленческих расходов следует рассматривать как благоприятное для общей динамики финансового результата изменение (положительный фактор). Вместе с тем в данной компании управленческие расходы весьма существенны (4805 млн.руб. в 2018 г.). Прибыль от продаж за счет влияния изменения коммерческих и управленческих расходов демонстрирует положительное изменение на 379 млн.руб. в 2018 г. по сравнению с 2017 г., или на 38,2 %. У компании отсутствуют доходы от участия в других организациях. Проценты к получению выросли в анализируемом периоде на 25 млн.руб, или 62,5 %. Проценты к уплате снизились на 41 млн.рублей., или на 25,6 %. Что касается прочих доходов и расходов, динамика по ним была следующей. Прочие доходы снизились на 67,8 %, или на 536 млн.руб. Вместе с тем снизились и прочие расходы, однако на меньшую величину - на 535 млн.руб., или 54,1 %. В итоге совокупного влияния доходов и расходов от прочей

деятельности прибыль до налогообложения выросла - на 445 млн.руб., или 66,4 %. Текущий налог на прибыль показал аналогичную динамику по относительной величине (66,4 %), увеличившись в абсолютной величине на 89 млн. руб. Отложенных налоговых активов и обязательств компания в анализируемом периоде не имела. Чистая прибыль компании в 2018 г. выросла в итоге также на 66,4%, или на 356 млн.руб., составив 892 млн.руб. Проведем расчет показателей рентабельности компании.

Показатели, необходимые для расчета рентабельности, приведены в таблице 2.11.

Таблица 2.11

Показатели, необходимые для расчета рентабельности, млн.руб.

Показатель	2017	2018
Выручка	41214	42808
Себестоимость	34260	35100
Прибыль от продаж	993	1372
Прибыль до налогообложения	670	1115
Чистая прибыль	536	892
Собственный капитал	2968	5833
Основные средства	3822	4116
Внеоборотные активы	4204	4486
Текущие активы	8837	10440
Долгосрочные обязательства	1864	1625
Краткосрочные займы и кредиты	8208	7469
Имущество предприятия	13040	14927

В таблице 2.12 приведены показатели рентабельности, для расчета которых использованы показатели табл. 2.11.

Таблица 2.12

Показатели (коэффициенты) рентабельности компании, млн.руб.

Показатель	2017	2018	Изменение
Рентабельность собственного капитала	0,15	0,18	-0,03
Рентабельность авансированного капитала	0,06	0,04	0,02
Рентабельность текущих активов	0,09	0,06	0,02
Рентабельность внеоборотных активов	0,20	0,13	0,07
Рентабельность производства	0,04	0,03	0,01
Рентабельность продажи (по чистой прибыли)	0,02	0,01	0,01
Рентабельность продажи (по прибыли)	0,03	0,02	0,01

Показатель	2017	2018	Изменение
от продаж)			
Рентабельность перманентного капитала	0,12	0,11	0,01
Рентабельность инвестированного капитала	0,10	0,05	0,04
Рентабельность активов	0,07	0,05	0,02
Рентабельность основной деятельности	0,03	0,02	0,01
Рентабельность продукции	0,03	0,02	0,01
Рентабельность основного капитала	0,27	0,18	0,10

Анализ показателей рентабельности позволяет заключить следующее.

В первую очередь необходимо отметить, что практически все показатели рентабельности выросли, за исключением коэффициента рентабельности собственного капитала. Отрицательна динамика по данному коэффициенту вызвана в первую очередь кратным увеличением собственного капитала в отчетном периоде. Наибольшую положительную динамику показал коэффициент рентабельности внеоборотных активов (+0,07). Вместе с тем динамика большинства показателей продемонстрировала небольшой рост (1-2 %). В целом ситуация с динамикой рентабельности компании положительная. Динамика финансового положения компании в целом также может быть охарактеризована как положительная.

ГЛАВА 3. ПРЕДЛОЖЕНИЯ ПО УЛУЧШЕНИЮ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ООО «Богатырь»

Как показал анализ, проведенный в гл. 2 дипломной работы, все основные показатели финансового состояния компании демонстрировали положительную динамику.

В этой связи компании можно порекомендовать предпринять мероприятия для увеличения экономической эффективности, обобщающим показателем которой является рентабельность.

Для обеспечения роста рентабельности необходимо увеличивать бухгалтерскую прибыль, обеспечивая рост числителя формулы рентабельности при более медленном росте, стабильности либо снижении знаменателя коэффициента рентабельности.

В качестве показателя, который предлагается увеличить, выступает показатель рентабельности продаж (отношение валовой прибыли к выручке, или валовая прибыль на 1 рубль выручки).

Для увеличения данного показателя необходимо обеспечить опережающий рост выручки над ростом затрат.

Для увеличения выручки предлагаемые мероприятия определены следующим образом.

1. Наружная реклама.

В рамках данного мероприятия планируется размещение рекламы на маршрутных такси (маршруты с максимальной загрузкой, проходящие в районе расположения организации).

Существуют два формата размещения рекламы на транспорте:

1) Размещение рекламы внутри салонов маршруток и автобусов. Это рекламные стикеры (наклейки) размером 400*155 мм или 400*310 мм. Стоимость рекламы внутри салонов маршруток и автобусов зависит от количества рекламных наклеек. Рекламное изображение цветное,

стационарное, и располагается в зоне непосредственной видимости пассажира.

2) Размещение рекламы на бортах маршруток и автобусов. Стоимость размещения бортовой рекламы на транспорте складывается из двух составляющих:

- расходы на изготовление рекламного изображения;
- расходы на размещение рекламы.

И то, и другое определяется, исходя из размера рекламоносителя, типа маршрутки или автобуса и маршрута следования.

Бортовую рекламу по размеру рекламных площадей можно сравнить с рекламными щитами. Но в отличие от того же рекламного щита, реклама на транспорте находится в постоянном движении. Маршрутки и автобусы передвигаются по многокилометровым маршрутам. Попадая в поле зрения пешеходов, пассажиров, водителей, т.е. потенциальных клиентов, транспортная реклама действует в постоянно меняющейся обстановке, благодаря чему не надоедает.

Изображение для бортовой рекламы печатается на самоклеющейся пленке сольвентными чернилами с последующей ламинацией.

Ниже указана стоимость за дизайн макета. Все работы производятся с учетом предпечатной подготовки.

Задний борт, цена 0,6 тыс. руб, площадь - 1,6 м.кв.

Левый борт, цена - 1,9 тыс. руб, площадь - 7 м.кв.

Правый борт, цена - 1,9 тыс. руб, площадь - 5 м.кв.

Стоимость размещения на левом борту (целевая аудитория: автомобилисты и пешеходы) - 8 тыс.руб. на одну машину.

Стоимость размещения на правом борту (целевая аудитория: пассажиры и пешеходы) - 3 тыс.руб. на одну машину.

Стоимость размещения на заднем борту (целевая аудитория: автомобилисты и их пассажиры) - 4 тыс.руб. на одну машину.

С учетом того, что потенциальные клиенты в большинстве своем пользуются личным автотранспортом, планируется комбинированное размещение наружной рекламы на 5 маршрутных такси сроком на три месяца с учетом маршрутов следования и охвата потенциальной аудитории:

Три маршрутных такси: левый и правый борта, $8+3=11$ тыс.руб. на машину, $3*11=33$ тыс.руб. на три машины, $33*3=99$ тыс.руб. на три месяца.

Два маршрутных такси: правые и задние борта $3+4=7$ тыс.руб. на машину, $7*3 = 21$ тыс.руб. на три машины, $21*3=63$ тыс.руб. на три месяца

Итого: $99+63=162$ тыс.руб.

Дополнительно оплачиваются:

печать (левый борт - 1,2 тыс. руб., правый борт 0,9 тыс. руб., задний борт 0,4 тыс. руб.)

ламинация 0,5 тыс. руб. за изображение

монтаж 0,5 тыс. руб.

демонтаж 0,5 тыс. руб.

Таким образом, стоимость печати составит

Три маршрутных такси: левый и правый борта $1,2+0,9=2,1$ тыс.руб. за машину, 6,3 тыс.руб. за три машины.

Два маршрутных такси: правые и задние борта $0,9+0,4=1,3$ тыс.руб. за машину, 2,6 тыс.руб. за две машины.

Итого печать: $6,3+2,6=9,1$ тыс.руб.

Всего будет 10 изображений

Ламинация $10*0,5=5$ тыс.руб.

Монтаж $10*0,5=5$ тыс.руб.

Демонтаж $10*0,5=5$ тыс.руб.

Стоимость разработки дизайн-макетов приведена выше. Затраты на разработку дизайн-макетов составят $0,6+1,9+1,9 = 4,4$ тыс.руб.

Затраты на размещение наружной рекламы приведены в табл. 3.1.

Таблица 3.1

Затраты на размещение наружной рекламы

№	Статья расходов	Стоимость (руб.)
1	Создание дизайн-макетов	4400
2	Размещение рекламы на маршрутных такси	162000
3	Печать	9100
4	Ламинация	5000
5	Монтаж	5000
6	Демонтаж	5000
7	Итого:	190500

2.Реклама в печати;

С учетом потенциальной целевой аудитории предлагается размещение рекламы в журнале Pulse. Тираж составляет 54000 экземпляров, журнал выходит ежемесячно, представляет собой полноцветное издание формата А3, концепция издания: петербургский стиль жизни. Тематика: город и горожане, светские новости, интервью с известными людьми; стиль жизни - автомобили, мода, путешествия, недвижимость, интерьеры, рестораны, и т.п.; культура и отдых - музыка, кино, театр, клубы, выставки, спорт. Целевая аудитория - обеспеченные люди: успешно работающие предприниматели, менеджеры высшего и среднего звена, специалисты, в т.ч. иностранцы, а также члены их семей, студенты престижных учебных заведений и др.

Система распространения: бесплатное распространение в наиболее престижных местах в Петербурге (более 350 мест), а также по курьерской доставке в 500 преуспевающих фирм города: рестораны, бары, кафе, клубы, гостиницы, бизнес-центры, бутики, фирменные магазины, представительства иностранных авиакомпаний, автосалоны, банки, торговые палаты, салоны и фитнес-центры, бизнес-класс в поездах С.-Петербург - Москва.

Стоимость размещения рекламного блока в формате 1/24 составляет 12000 руб. / номер. Таким образом, в годовом исчислении затраты составят $12000 * 12 = 144000$ руб.

3. Продвижение в сети Интернет;

В рамках данного мероприятия планируется:

продвижение сайта компании по поисковым запросам в системе Яндекс.Директ;

продвижение сайта компании по поисковым запросам в иных системах контекстной рекламы на Интернет-ресурсах mail.ru, Google, Rambler;

создание блога компании и его продвижение;

покупка постовых (непрямой рекламы, PR-отзывов) в блогах;

размещение платных постов в блогах;

создание группы компании в социальной сети Вконтакте и ее продвижение;

скрытый маркетинг в обсуждениях популярных групп Вконтакте, на форумах с отзывами о спортивных клубах.

По контекстной рекламе планируется вывод сайт на первую строку в поисковых системах, перечисленных выше.

С учетом стоимости клика и потенциального количества кликов затраты по контекстной рекламе в поисковиках определены следующим образом (на полугодие):

Контекстная реклама, Rambler, бюджет на 6 мес.	8000
Контекстная реклама и модули, Mail.ru, бюджет на 6 мес.	10000
Контекстная реклама, Google, бюджет на 6 мес.	30000
Контекстная реклама, Яндекс, бюджет на 6 мес.	30000

Комплекс остальных задач, описанных выше, решается в рамках SMM-продвижения. SMM - Social media marketing - маркетинг в социальных медиа - представляет собой продвижение в социальных медиа - блогах, форумах, сетевых интернет-сообществах.

Минимальная заработная плата менеджера по SMM-продвижению составляет 35-50 тыс.руб.

С учетом этого можно оценить потенциальные затраты на включение данного специалиста в штат. Годовая заработная плата менеджера по рекламе в Интернет - $35*12=420$ тыс.руб., на полгода (для сопоставимого сравнения) - 210 тыс.руб. Отчисления $210*0,3 = 63$ тыс. руб. Дополнительные затраты на приобретение оргтехники, компьютерного оборудования, мебели, по данной штатной единице могут составить 60 тыс. руб. Таким образом, сопоставимые затраты на включение данного специалиста в штат могут составить $210+63+60 = 333$ тыс.руб., из них разовые инвестиции - 60 тыс.руб.

В то же время передача данных функций на аутсорсинг с использованием услуг привлекаемого от фирмы - IT-аутсорсера специалиста, либо заключение договора на выполнение комплекса указанных работ сторонней фирмой по SMM-продвижению по стоимости составит 5 тыс.руб. в месяц, $5*6$ месяцев (на полугодие) = 30 тыс.руб.

При необходимом контроле за сторонней компанией, которая займется SMM-продвижение, становится очевидным, что выгоднее привлечь стороннюю компанию, чем вводить специалиста по SMM-продвижению в штат.

Оплата за продвижение на блогах, в форумах, потребует оплаты отзывов, постовых и рекламных постов блогеров. Приобретение данных услуг осуществляется через системы Блогун, RotaPost, Twite, и подобные. Бюджет по оплате продвижения в блогах установлен в размере 20 тыс.руб. Данный уровень с учетом актуальных расценок на постовые по данным вышеприведенных сервисов рекламы в блогах (например, 15-60 рублей за отзыв размером 1-2 предложения, 100-200 руб. за краткий положительный обзор о спортивном клубе, от 500 руб. за серию развернутых хвалебных отзывов о высочайшем качестве обслуживания и т.п.) позволит обеспечить прочтение положительных отзывов о спортивном клубе нескольким тысячам пользователей (с учетом ТИЦ, тематического индекса цитируемости,

который также может быть заранее определен по Блогун, RotaPost, Twite и т.п.).

Затраты на прямое продвижение Вконтакте определены в сумме 8 тыс.руб. на 6 мес. Затраты на продвижение в сети Интернет приведены в табл. 3.2.

Таблица 3.2

Затраты на продвижение в сети Интернет

№	Статья расходов	Стоимость (руб.)
1	Контекстная реклама, Rambler	8000
2	Контекстная реклама и модули, Mail.ru	10000
3	Контекстная реклама, Google	30000
4	Контекстная реклама, Яндекс	30000
5	Услуги агентства по SMM продвижению	60000
6	Оплата за непрямую рекламу в блогах и на форумах	20000
7	Прямое продвижение Вконтакте	8000
8	Контекстная реклама, Rambler	8000
9	Итого:	166000

4.Реклама на радио.

В рамках данного мероприятия планируется размещение рекламы на радиостанции Love Radio. По оценкам, состав аудитории данной радиостанции в значительной степени соответствует потенциальной целевой аудитории посетителей спортивного клуба. Для размещения рекламы потребуется создание информационного аудиоролика. Стоимость составляет 7 тыс.руб.

Стоимость одной трансляции 15-секундного ролика на Love Radio представлена в табл. 3.3

Таблица 3.3

Стоимость одной трансляции 15-секундного ролика на Love Radio

Время	Стоимость
06:00 -08:00	1050
08:00 - 12:00	1850
12:00 - 17:00	1500
17:00 - 20:00	1850
20:00 - 22:00	1400
22:00 - 24:00	850
24:00 - 06:00	450

Запланировано 30 трансляций во временной период от 12 до 17 часов и 15 трансляций в период с 08 до 12 часов и 15 трансляций в период с 17 до 20 часов.

Стоимость составит $30*1500+15*1850+15*1850 = 100500$ руб.

Затраты на размещение рекламы на радио приведены в табл. 3.4.

Таблица 3.4

Затраты на размещение рекламы на радио

№	Статья расходов	Стоимость (руб.)
1	Создание аудиоролика	7000
2	Размещение аудиоролика	100500
3	Итого:	107500

5. Поддерживающе-информационная почтовая рассылка;

Затраты на поддерживающе-информационную почтовую рассылку определены по численности постоянных клиентов и доле постоянных клиентов в общем числе клиентов компании (28 %).

С учетом этого планируется прямая почтовая рассылка информационных буклетов с актуальными предложениями, информированием о сезонных скидках для постоянных клиентов, описанных в предыдущем мероприятии, и иных особенностях сезонного предложения.

Затраты на мероприятие представлены в табл. 3.5.

Затраты на поддерживающее-информационную почтовую рассылку

№	Статья расходов	Стоимость (руб.)
1	Печать информационных материалов	5000
2	Прямая почтовая рассылка информационных материалов по базе постоянных клиентов	76000
3	Итого:	81000

Таким образом, затраты на поддерживающее-информационную почтовую рассылку составят 81 тыс.руб.

6. Проведение розыгрыша призов среди постоянных клиентов, приобретающих клубные карты повторно.

Среди лиц, осуществивших повторное приобретение клубных карт (постоянных клиентов), в период сезонного спада спроса планируется проведение розыгрыша призов

Вид акции:

По способу проведения - тиражная;

По способу формирования призового фонда - стимулирующая;

По территории проведения - Санкт-Петербург

Цели проведения акции:

Целью проведения акции является стимулирование покупательского спроса среди потребителей на клубные карты.

Срок проведения акции с 01 июня 2019 г. по 01 сентября 2019 г. Срок проведения акции включает в себя:

Срок регистрации на участие в акции. В акции принимают участие покупатели (физические и юридические лица), достигшие 18 лет, ранее приобретавшие клубные карты и сделавшие повторное приобретение клубных карт в период с 01.06.2019г. до 31.08.2019.

Срок востребования выигрышей - с 01.06.2019 по 31.08.2019.

Подтверждением факта покупки приобретения клубной карты является сама клубная карта, договор с индивидуальным номером и регистрационный купон.

Для участия в акции участнику необходимо в срок с 01.06.2019 по 31.08.2019.г. приобрести клубную карту и получить купон на участие в акции.

Призовой фонд формируется за счет средств организатора акции, не предусматривает выручки и целевых отчислений и используется исключительно на выдачу или предоставление выигрышей участникам акции.

Призовой фонд включает в себя следующие выигрыши (призы) - 5 сертификатов на клубные карты, которые могут быть переданы победителем третьему лицу или активированы самостоятельно победителем.

Выигрыши будут присуждены по результатам проведения акции.

Для проведения розыгрыша призового фонда организатором формируется тиражная комиссия, состоящая из 3 (трех) членов. Организатор утверждает состав тиражной комиссии и определяет правила ее работы. Комиссия осуществляет проведение розыгрышей, а также контролирует исполнение правил акции.

В функции членов тиражной комиссии входит:

Проведение розыгрыша призового фонда тиража акции;

Подтверждение результатов проведения тиража путем подписания соответствующего протокола и официальной таблицы результатов проведения тиража.

Розыгрыш призового фонда происходит при использовании алгоритма, основанного на принципе случайного определения выигрышей, а именно - с помощью лототрона.

В день проведения розыгрыша организатор в присутствии тиражной комиссии проверяют лототрон, наполняют его купонами участников. Все

выигрышные купоны подлежат внесению в таблицу результатов проведения тиража и соответствующий протокол.

Участник может участвовать в лотерее неограниченное количество раз, при условии приобретения клубных карт и выполнения условий акции. При этом каждый новый зарегистрированный купон увеличивает шансы участника при проведении розыгрыша.

В случае выигрыша лотереи участник, для подтверждения своего права на выигрыш, обязан предоставить купон с индивидуальным номером и прикрепленным чеком или накладной о совершенной покупке в компании.

Затраты на проведение розыгрыша призов среди постоянных клиентов, приобретающих клубные карты повторно, составят 150 000 рублей.

Для расчета эффективности предложенных мероприятий необходимо рассчитать, какой процент увеличения объема дохода принесет каждое из предложенных мероприятий. Оценка процентного роста объема выручки дается в пересчете на годовую выручку.

Опираясь на опыт других компаний аналогичного профиля (ночные клубы), внедрявших подобные мероприятия, определено потенциальное процентное увеличение выручки в годовом исчислении по итогам реализации каждого из мероприятий (ниже приведены также данные по затратам):

1. Наружная реклама 162 тыс. руб., 1,2 %,
2. Реклама в печати 144 тыс. руб., 1 %,
3. Продвижение в сети Интернет 166 тыс. руб., 1,5 %,
4. Реклама на радио 107,5 тыс. руб., 0,6 %,
5. Поддерживающе-информационная почтовая рассылка 81 тыс. руб., 0,7%,
6. Проведение розыгрыша призов среди постоянных клиентов, приобретающих клубные карты повторно 150 тыс. руб., 0,8 %.

Общие затраты по итогам проведения мероприятий вырастут на 810,5 тыс.руб., ожидаемый рост выручки составит 2 482,86 тыс. руб.

Результаты внедрения мероприятий обобщены в таблице 3.6.

Таблица 3.6

Показатели эффективности мероприятий

Наименование показателей	До внедрения мероприятия	После внедрения мероприятия	Абс. изменение	Относительное изменение
Выручка от реализации	42808	45 290,86	2 482,86	5,80
Себестоимость	35100	35 910,50	810,50	2,31
Валовая прибыль (с.1 - с.2)	7 708,00	9 380,36	1 672,36	21,70
Управленческие и коммерческие расходы	6337	6337	0,00	0,00
Прибыль до налогообложения	1 371,00	3 043,36	1 672,36	121,98
Налог на прибыль	274,2	608,67	334,47	121,98
Чистая прибыль	1 096,80	2 434,69	1 337,89	121,98
Рентабельность продаж	18,01	20,71	2,71	X

В результате внедрения мероприятий ожидается увеличение выручки в годовом исчислении на 2482,86 тыс.руб. до 45290,86 тыс.руб., рост себестоимости составит 810,5 тыс.руб., таким образом, ожидается опережающий рост выручки по сравнению с ростом себестоимости (на 5,8 % и 2,31%) соответственно. В итоге рентабельность продаж, как один из показателей финансового состояния, вырастет на 2,71 % до 20,71 %.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Проведенное в дипломной работе исследование позволило сформулировать следующие выводы.

1. Процесс финансового анализа связан с проведением анализа финансового состояния, анализа финансовых результатов за прошедший период, выводы которого позволяют комплексно оценить результаты финансово-хозяйственной деятельности, выявить резервы экономического роста, с целью разработки и принятия оптимальных управленческих решений. Анализ финансовой деятельности предполагает определение ключевых показателей финансового состояния и финансовых результатов предприятия, выявление проблем, разработку вариантов развития и оптимальных решений по повышению эффективности организации. К основным задачам анализа финансового состояния необходимо относить: оценку активов в плане их состояния, динамики, состава и структуры; оценку состояния, динамики, состава, структуры источников капитала, как собственного, так и заемного; исследование, в том числе оценка динамики показателей финансовой устойчивости компании; исследование платежеспособности и ликвидности активов.

Информационное обеспечение анализа финансового состояния предприятия осуществляется системой бухгалтерского учета. Основным источником аналитической информации при анализе финансового состояния фирмы является ее бухгалтерская (финансовая) отчетность.

Методика анализа финансового состояния включает следующие основные направления (блоки): общая оценка финансового состояния, структурный анализ активов и пассивов предприятия, анализ финансовой устойчивости, анализ ликвидности и платежеспособности. Методики анализа финансового состояния классифицируются по следующим четырем группам: трансформационные, качественные, коэффициентные, интегральные. При проведении анализа финансового состояния используются общие приемы

(методы): система аналитических показателей; сравнение; детализация и группировки; факторное моделирование; элиминирование; обобщение результатов анализа. Специалистами предложены и практикой проведения анализа апробированы различные варианты показателей, используемых в диагностике финансового состояния организации. В качестве основных показателей используются показатели, характеризующие ликвидность и платежеспособность, финансовую устойчивость, деловую активность и эффективность, финансовую результативность.

Анализ финансового состояния следует начинать с общей оценки структуры средств хозяйствующего субъекта и источников их формирования, изменения ее на конец года в сравнении с началом по данным баланса. Для анализа используются приемы структурно-динамического анализа.

Следующим этапом после проведения общей оценки финансового состояния является анализ финансовой устойчивости. Финансовая устойчивость характеризует состояние, распределение и использование финансовых ресурсов компании, обеспечивающее бесперебойное функционирование компании. Финансовая устойчивость способствует развитию компании на основе долгосрочного увеличения показателей прибыли и капитала, является гарантией постоянности платежеспособности при допустимом уровне предпринимательского риска. Для анализа используются балансовые, коэффициентные и смешанные подходы.

В качестве одного из важнейших этапов исследования финансового состояния компании на основе данных бухгалтерского баланса выступает анализ показателей ликвидности, а также платежеспособности. Ликвидность демонстрирует способность компании осуществить погашение краткосрочных обязательств перед кредиторами в установленные сроки. Оценка ликвидности позволяет определить уровень покрытия обязательств компании ее активами. Ликвидность и платежеспособность может быть оценена по величине собственных оборотных средств компании.

На основе формы «Отчет о прибылях и убытках» можно произвести мониторинг и анализ финансовых результатов деятельности предприятия (доходов, расходов и прибыли) за отчетный период по сравнению с прошлым. К показателям, характеризующим эффективность хозяйственной деятельности, относятся разнообразные показатели рентабельности.

2. Анализируемая в дипломной работе компания - ООО «Богатырь» - является рестораном-ночным клубом, находящимся по адресу: г. Санкт-Петербург, 196240, г. Санкт-Петербург, Невский пр., д. 52.

Анализ финансово-хозяйственной деятельности дал следующие результаты. Валюта баланса увеличилась на 14,35 % в 2018 г. Внеоборотные активы выросли на 6,71 %, оборотные - на 18,15 %. Капитал и резервы выросли практически вдвое, долгосрочные обязательства снизились на 12,82%, краткосрочные обязательства снизились на 9 %. Анализ финансовой устойчивости показал, что на конец периода устойчивость существенно улучшилась на фоне роста собственного капитала. Динамика коэффициентов финансовой независимости благоприятная, компании необходимо продолжать предпринимать усилия по ее улучшению. Платежеспособность в целом на конец 2018 г. следует охарактеризовать как удовлетворительную, компании необходимо продолжать работу по увеличению платежеспособности. Размер чистых активов в 2018 г. продемонстрировал существенный рост. Выручка выросла в анализируемом периоде на 3,9 %. Себестоимость также выросла, по сравнению с выручкой - менее значительно - на 2,5 %. Управленческие расходы весьма существенны; они продемонстрировали снижение на 2,9 %. Чистая прибыль в 2018 г. выросла на 66,4 %. Практически все показатели рентабельности выросли, за исключением коэффициента рентабельности собственного капитала. Динамика финансового положения в целом может быть охарактеризована как положительная.

В этой связи компании можно порекомендовать предпринять мероприятия для увеличения экономической эффективности, обобщающим показателем которой является рентабельность.

3. Как показал анализ, все основные показатели финансового состояния компании демонстрировали положительную динамику. В этой связи компании можно порекомендовать предпринять мероприятия для увеличения экономической эффективности, обобщающим показателем которой является рентабельность. Для обеспечения роста рентабельности необходимо увеличивать бухгалтерскую прибыль, обеспечивая рост числителя формулы рентабельности при более медленном росте, стабильности либо снижении знаменателя коэффициента рентабельности. В качестве показателя, который предлагается увеличить, выступает показатель рентабельности продаж (отношение валовой прибыли к выручке, или валовая прибыль на 1 рубль выручки). Для увеличения данного показателя необходимо обеспечить опережающий рост выручки над ростом затрат. Для увеличения подобной динамики выручки с учетом опыта иных спортивных клубов предложен комплекс мероприятий по рекламному продвижению (наружная реклама, реклама в печати, продвижение в сети Интернет, реклама на радио, поддерживающе-информационная почтовая рассылка, проведение розыгрыша призов среди постоянных клиентов, приобретающих клубные карты повторно. Расчеты показали, что в результате внедрения мероприятий ожидается увеличение выручки в годовом исчислении на 2482,86 тыс.руб. до 45290,86 тыс.руб., рост себестоимости составит 810,5 тыс.руб., таким образом, ожидается опережающий рост выручки по сравнению с ростом себестоимости (на 5,8 % и 2,31%) соответственно. В итоге рентабельность продаж вырастет на 2,71 % до 20,71 %. С учетом того, что в предыдущем периоде рост коэффициентов рентабельности не превышал 0,5 %, а рентабельность продаж выросла лишь на 0,01 %, ожидаемый рост в размере 2,71 % является показателем высокой эффективности предложенных мероприятий по улучшению финансового состояния.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Федеральный закон от 06.12.2011 № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете» // http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_122855/
2. Постановление Правительства РФ от 25.06.2003 № 367 «Об утверждении Правил проведения арбитражным управляющим финансового анализа» // http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_42901/
3. Приказ Минфина России от 02.07.2010 № 66н (ред. от 06.03.2018) «О формах бухгалтерской отчетности организаций» // http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_103394/
4. Приказ Минфина РФ от 29.07.1998 № 34н (ред. от 11.04.2018) «Об утверждении Положения по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации» // http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_20081/
5. Абдукаримов И.Т. Отчет о прибылях и убытках - основной источник информации для мониторинга и анализа финансовых результатов предприятия // Социально-экономические явления и процессы. 2017. № 1.
6. Волынский В.Ю., Лебедева Р.Г. Современное состояние теории и практики оценки финансовой устойчивости предприятия. // Сборник научных трудов вузов России «Проблемы экономики, финансов и управления производством». 2017. № 31.
7. Гиляровская Л.Т. и др. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности. М., 2010.
8. Губин В.Е., Губина О.В. Анализ финансово-хозяйственной деятельности. М., 2017.
9. Ермилова Ю.А. Управленческий учет и отчетность: проблематика, процедуры, трудности // Поволжский торгово-экономический журнал. 2010. № 2.
10. Ефимова О. В. Финансовый анализ. М., 2010.

- 11.Залуцкая Н.М. Экспресс-анализ финансового состояния предприятия. // Известия Иркутской государственной экономической академии. 2011. № 4.
- 12.Ионова А.Ф., Селезнева Н.Н. Финансовый анализ. М., 2011.
- 13.Истомин В.С. Анализ ликвидности баланса // Вестник Амурского государственного университета. 2010. № 51.
- 14.Карп М.В., Шабалин Е.М. Оценка финансового состояния предприятия на основе его финансового потенциала // Вестник Государственного университета управления. 2017. Т. 3. № 3.
- 15.Ковалев В. В. Финансовый анализ. М., 2017.
- 16.Ковалев В.В. Анализ баланса, или как понимать баланс. М, 2010.
- 17.Ковалев В.В., Патров В.В., Быков В.А. Как читать баланс. М., 2011.
- 18.Куницына С. Ю. Основы финансовой диагностики. М., 2010.
- 19.Лапуста М.Г. и др. Финансы организаций (предприятий). М., 2010.
- 20.Макарова В.И., Бобренева Е.А., Андреева И.А. Роль анализа финансового состояния в системе управления предприятием // Вестник Волжского университета им. В.Н. Татищева. 2010. № 19
- 21.Мельник М.В. Экономический анализ в аудите. М., 2016.
- 22.Мельников Г.И. Финансовое моделирование как способ оценки финансового состояния компании // Известия Иркутской государственной экономической академии. 2017. № 1.
- 23.Радченко Ю.В. Направления использования показателей рентабельности в стратегическом анализе финансового состояния // Международный журнал экспериментального образования. 2018. № 5.
- 24.Решетникова О.Е. Развитие методических основ анализа и прогнозирования финансового состояния промышленного предприятия // Вестник УрФУ. Серия: Экономика и управление. 2016. № 6.
- 25.Савицкая Г.В. Методика комплексного анализа хозяйственной деятельности. М., 2010.

- 26.Свердлина Е.Б. Мониторинг финансового состояния организации // Вестник Омского университета. Серия «Экономика». 2015. № 3.
- 27.Старикова Е.В. Мониторинг финансового состояния и результаты финансово-хозяйственной деятельности предприятия // Поволжский торгово-экономический журнал. 2017. № 3.
- 28.Чечевицына Л.Н. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия. Ростов-н-Д., 2018.
- 29.Шеремет А.Д. Анализ финансово-хозяйственной деятельности. М., 2016.
- 30.Шеремет А.Д., Негашев Е.В. Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций. М., 2010.
- 31.Экономический анализ. Под ред. Войтоловского Н.В. и др. М., 2017.

ПРИЛОЖЕНИЕ

Таблица 1.1

Основные показатели, используемые в экспресс-диагностике финансового
состояния организации

№ п/п	Ликвидность и платежеспособность	Финансовая устойчивость	Деловая активность	Финансовая результативность и эффективность
1	Коэффициент текущей ликвидности	Соотношение заемных и собственных средств	Коэффициент оборачиваемости оборотного капитала (общий и частные по элементам оборотных средств)	Рентабельность активов
2	Коэффициент срочной (критической) ликвидности	Коэффициент маневренности собственных оборотных средств	Коэффициент оборачиваемости собственного капитала	Рентабельность продаж
3	Коэффициент абсолютной ликвидности	Коэффициент автономии (независимости)		Рентабельность продукции
4	Коэффициент ликвидности при мобилизации средств	Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами		Рентабельность собственного капитала
5	Степень платежеспособности по текущим обязательствам	Коэффициент долгосрочного привлечения средств		Рентабельность чистых активов по чистой прибыли
6		Коэффициент краткосрочной задолженности		Показатели ресурсоотдачи (фондоотдача, материалоотдача, производительность труда и др.)

Система показателей мониторинга финансового состояния организации

№ п/п	Вид анализа финансового состояния	Группа показателей			
		Ликвидность и платежеспособность	Финансовая устойчивость	Деловая активность	Финансовая результативность, эффективность бизнеса
1	Оперативный анализ Оперативный анализ	1. Коэффициент абсолютной ликвидности. 2. Наличие и уровень просроченной кредиторской задолженности. 3. Наличие и уровень неуплаченных в срок займов и кредитов. 4. Наличие и уровень просроченной дебиторской задолженности	1. Частота кассовых разрывов	1. Темп роста дебиторской и кредиторской задолженностей. 2. Соотношение условий отсрочки платежа вышеуказанных задолженностей	1. Чистый денежный поток по текущей деятельности
2	Текущий анализ	1. Коэффициент срочной ликвидности. 2. Соотношение кредиторской задолженности и выручки	1. Соотношение заемных и собственных средств. 2. Коэффициент долгосрочного привлечения средств. 3. Коэффициент краткосрочной задолженности	1. Темп роста дебиторской и кредиторской задолженностей. 2. Соотношение продолжительности оборота дебиторской и кредиторской задолженностей	1. Чистый денежный поток по текущей деятельности. 2. Совокупный чистый денежный поток. 3. Показатели (темпа роста) ресурсоотдачи
3	Стратегический анализ	1. Коэффициент текущей ликвидности. 2. Коэффициент срочной ликвидности	1. Соотношение заемных и собственных средств. 2. Коэффициент маневренности 3. Коэффициент автономии. 4. Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	1. Коэффициент оборачиваемости оборотного капитала. 2. Коэффициент оборачиваемости собственного капитала	1. Рентабельность активов. 2. Рентабельность собственного капитала. 3. Рентабельность чистых активов по чистой прибыли. 4. Рентабельность продаж. 5. Рентабельность продукции.

Нормативы финансовых коэффициентов в практике финансового менеджмента российских предприятий³¹

№ п/п	Финансовый показатель	Рекомендуемое значение норматива	Компетенция установки нормативного значения
1	Коэффициент текущей ликвидности	1-2 Не менее 2	Постановление № 367 ³²
2	Коэффициент срочной ликвидности	Не менее 1	-//-
3	Коэффициент абсолютной ликвидности	0,2-0,6	Устанавливает само предприятие
4	Коэффициент ликвидности при мобилизации средств	0,5-0,7	Постановление № 367
5	Степень платежеспособности по текущим обязательствам	Отношение краткосрочных обязательств к средней за период выручке от продаж должно стремиться к минимуму	Распоряжение № 31-р ³³
6	Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	Не менее 0,1, оптимальное значение - 0,5 Не менее 0,1	Постановление № 367
7	Соотношение заемных и собственных средств	Менее 0,7	-//-
8	Коэффициент автономии	0,5 и более	Распоряжение № 31-р
9	Коэффициент маневренности собственных оборотных средств	0,2-0,5	Постановление № 367
10	Рентабельность собственного капитала	-	Устанавливает сама организация, исходя из специфики деятельности и особенностей финансовой политики
11	Рентабельность чистых активов по чистой прибыли	-	
12	Рентабельность продаж	-	
13	Рентабельность продукции	-	
14	Темп роста дебиторской и кредиторской задолженностей	-	
15	Соотношение продолжительности оборота дебиторской и кредиторской задолженностей	-	
16	Коэффициент оборачиваемости оборотного капитала	-	
17	Коэффициент оборачиваемости собственного капитала	-	

³¹ Свердлина Е.Б. Мониторинг финансового состояния организации // Вестник Омского университета. Серия «Экономика». 2015. № 3. С. 154.

³² Постановление Правительства РФ от 25.06.2003 № 367 «Об утверждении Правил проведения арбитражным управляющим финансового анализа» // «Собрание законодательства РФ», 30.06.2003, № 26, ст. 2664

³³ Распоряжение ФУДН при Госкомимуществе РФ от 12.08.1994 № 31-р (ред. от 12.09.1994) «Об утверждении Методических положений по оценке финансового состояния предприятий и установлению неудовлетворительной структуры баланса» // ИПС «Гарант»

Анализ методов и моделей оценки финансовой устойчивости³⁴

	Балансовые	Коэффициентные	Комплексные
Суть методики	Наложение структуры капитала на структуру экономических активов в соответствии с определенными правилами	Сравнение значений коэффициентов с базовыми величинами, исследование их динамики за ряд периодов	Оценка финансовой устойчивости на основе рассмотрения всех основных характеристик и направлений деятельности организации
Примеры	3-факторная модель оценки финансовой устойчивости, Абрютин М.С., Шеремет А.Д., Бобылева А.С.	Банк В.Р., Донцова Л.В., Джамай Е.В., Сабельфельд Т.В., Губейдулина О.Н.	Ендовицкий Д.А., Гильмутдинов К.Я., Филатов С.В., Олюнин Д.Ю.
Достоинства	Осуществляется на основе данных публичной отчетности предприятия; весьма быстро позволяет получить результат; позволяет проводить сравнительный анализ между различными организациями; простота, выражающаяся в минимальных вычислениях; позволяет осуществлять текущий контроль финансовой устойчивости.	Простота с точки зрения расчета коэффициентов; наилучший способ сравнить сведения о текущей и прошлой деятельности фирмы; осуществляется на основе данных публичной отчетности предприятия; весьма быстро позволяет получить сравнительный анализ между различными организациями; позволяет оценить уровень финансовых характеристик и их динамику; позволяет осуществлять текущий контроль финансовой устойчивости; упрощают процесс сравнения данных за разные периоды или по разным предприятиям.	Возможность многомерной и комплексной оценки; учитывает многие факторы: репутацию предприятия, перспективы и особенности экономической конъюнктуры; способность выявить предпосылки ухудшения финансового положения до того, как произошли количественные изменения в отчетности
Недостатки	Не учитывает динамику развития предприятия; большинство методик не отражает отраслевой специфики; исходной информацией являются данные только из формы №1и №2; метод не учитывает многих факторов: репутацию предприятия, перспективы и особенности экономической конъюнктуры; является весьма условной; невозможно однозначно оценить степень финансовой устойчивости	Не учитывают динамику изменения состояния финансовой устойчивости; субъективный характер и необоснованность определения весовости показателей и балльной оценки; не учитывает динамику развития предприятия; установленные нормативы для коэффициентов, характеризующих финансовое состояние организаций, не отражают особенностей текущего состояния российской экономики и отраслевую принадлежность предприятия; большое количество коэффициентов, предлагаемых для оценки финансового состояния организации, что определяет относительную сложность в расчетах и в выборе приоритетных для анализа и финансового управления	Включают в себя недостатки балансовых и коэффициентных методов, а также сложный механизм расчета интегрального показателя, так как часть показателей выражены в количественной, а часть в качественной форме

³⁴ Волынский В.Ю., Лебедева Р.Г. Современное состояние теории и практики оценки финансовой устойчивости предприятия. // Сборник научных трудов вузов России «Проблемы экономики, финансов и управления производством». 2017. № 31. С. 12.

	Балансовые	Коэффициентные	Комплексные
	предприятия	показателей и параметров	

Варианты состава групп активов и пассивов для анализа рентабельности

Группы активов и пассивов	Авторы				
	М.А. Бахрушина, Н.С. Пласкова	Л.В. Донцова, Н.А. Никифорова	М.В. Мельник, В.Г. Когденко	Г.В. Савицкая	А.Д. Шеремет
1	2	3	4	5	6
АКТИВ БАЛАНСА					
А1 (наиболее ликвидные активы)	Денежные средства Краткосрочные финансовые вложения	Денежные средства Краткосрочные финансовые вложения	Денежные средства Краткосрочные финансовые вложения	Денежные средства Краткосрочные финансовые вложения	Денежные средства. Краткосрочные финансовые вложения
А2(быстро реализуемые активы)	Краткосрочная дебиторская задолженность (кроме сомнительной) Прочие оборотные активы	Краткосрочная дебиторская задолженность	Дебиторская задолженность краткосрочная и долгосрочная	Товары отгруженные Краткосрочная дебиторская задолженность НДС по приобретенным ценностям	Краткосрочная дебиторская задолженность Прочие оборотные активы
А3 (медленно реализуемые активы)	Запасы (кроме неликвидных запасов сырья, материалов, готовой продукции) НДС по приобретенным ценностям	Запасы НДС по приобретенным ценностям Долгосрочная дебиторская задолженность Прочие оборотные активы	Запасы НДС по приобретенным ценностям	Производственные запасы, незавершенное производство, готовая продукция	Запасы за вычетом расходов будущих периодов Доходные вложения в материальные ценности Долгосрочные финансовые вложения за вычетом вложений в уставные капиталы других организаций
А4 (трудно реализуемые активы)	Внеоборотные активы Долгосрочная дебиторская задолженность Неликвидные запасы сырья, материалов, готовой продукции Просроченная дебиторская задолженность	Внеоборотные активы	Внеоборотные активы	Внеоборотные активы Расходы будущих периодов Долгосрочная дебиторская задолженность	Статьи раздела «Внеоборотные активы», за исключением отнесенных в предыдущую группу Расходы будущих периодов Вложения в уставные капиталы других организаций

ПАССИВ БАЛАНСА					
П1 (наиболее срочные обязательства)	Кредиторская задолженность Задолженность участникам по выплате доходов Просроченная задолженность по кредитам и займам	Кредиторская задолженность	Кредиторская задолженность Задолженность участникам по выплате доходов Резервы предстоящих расходов Доходы будущих периодов Прочие	Кредиторская задолженность и кредиты банка, сроки возврата которых наступили, просроченные платежи	Кредиторская задолженность Задолженность участникам по выплате доходов Прочие краткосрочные
П2 (среднесрочные обязательства)	Краткосрочные кредиты и займы (кроме просроченных) Резервы предстоящих расходов Прочие краткосрочные обязательства	Краткосрочные кредиты и займы Задолженность участникам по выплате доходов Прочие краткосрочные обязательства	Краткосрочные кредиты и займы	Краткосрочные кредиты и займы	Краткосрочные кредиты и заемные средства
П3 (долгосрочные пассивы)	Долгосрочные кредиты, займы и другие обязательства	Долгосрочные обязательства Доходы будущих периодов Резервы предстоящих расходов и платежей	Долгосрочные обязательства	Долгосрочные кредиты банка и займы	Долгосрочные кредиты и заемные средства за вычетом ссуд, не погашенных в срок
П4 (постоянные (бессрочные) пассивы)	Собственный капитал Доходы будущих периодов	Капитал и резервы	Капитал и резервы	Собственный (акционерный) капитал	Собственные средства Доходы будущих периодов

Коэффициенты рентабельности

Показатель	Формула расчета
Рентабельность собственного капитала	Чистая прибыль / Средняя стоимость собственного капитала
Рентабельность авансированного капитала	Чистая прибыль / Средняя стоимость активов
Рентабельность текущих активов	Чистая прибыль / Средняя стоимость текущих активов
Рентабельность внеоборотных активов	Чистая прибыль / Средняя стоимость внеоборотных активов
Рентабельность производства	Прибыль от продаж (чистая) / Себестоимость
Рентабельность продажи (по чистой прибыли)	Чистая прибыль / Выручка
Рентабельность продажи (по прибыли от продаж)	Прибыль от продаж / Себестоимость
Рентабельность перманентного капитала	Чистая прибыль / Собственный капитал + Долгосрочные обязательства
Рентабельность инвестированного капитала	Чистая прибыль / Долгосрочные обязательства + краткосрочные займы и кредиты
Рентабельность активов	Прибыль до налогообложения / Средняя стоимость активов