МОСКОВСКИЙ ФИНАНСОВО-ЮРИДИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ МФЮА

Факультет Финансово-экономический
Кафедра Бухгалтерского учета, финансов и налогообложения
Направление Экономика
Профиль Финансы и кредит

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА

Студент: Ефремов Алексей Дмитриевич
(фамилия, имя, отчество)

На тему: «Основы организации финансов предприятия на примере ООО “Краб”»

Автор работы:
Ефремов А.Д.
(Ф.И.О.)

Научный руководитель:
к.э.н., доцент Романишина Т.С.
(учёная степень, звание, Ф.И.О.)

Москва 2016

Оглавление

Введение

1. Теоретические основы организации финансов предприятия

1.1. Понятие, сущность и функции финансов предприятий

1.2. Управление финансами на предприятии..

1.3. Финансовый анализ и его методы в управлении предприятием

2. Анализ формирования и использования финансовых ресурсов предприятия на примере ООО "Краб"

2.1. Общая характеристика предприятия общественного питания

2.2. Оценка финансового состояния предприятия

2.3. Методы диагностики несостоятельности (банкротства) предприятия

3. Совершенствование организации финансов предприятия общественного питания

3.1. Использование финансовой диагностики в стратегическом управлении рынком услуг общественного питания

3.2. Стратегия антикризисного управления предприятием общественного питания

Заключение

Список использованной литературы

Приложения

ВВЕДЕНИЕ

В современных условиях финансы занимают важное место в экономических отношениях. Их особенность проявляется в том, что они всегда выступают в денежной форме, обладают распределительным характером и отражают формирование и использование различных видов доходов и накоплений субъектов хозяйственной деятельности сферы материального производства, государства и участников непроизводственной сферы. Финансы предприятий, будучи частью общей, системы финансовых отношений, отражают процесс образования, распределения и использования доходов на предприятиях различных видов экономической деятельности и тесно связаны с предпринимательством, так как предприятие является формой предпринимательской деятельности.

С развитием рыночных отношений, финансы выступают основным видом ресурсов, именно их нехватка начинает лимитировать производство. В этих условиях одной из наиболее важных функций управления предприятием выступает задача финансового планирования, так как оно соединяет в единую систему функционирования – производство, реализацию товаров и развитие бизнеса; прогнозирует риски и предотвращает банкротство предприятия.

Самостоятельно выстраивая взаимоотношения со своими контрагентами, хозяйствующие субъекты несут ответственность в полном объеме за качественный уровень принимаемых в сфере бизнеса решений. Возникновение потребности в дополнительных источниках финансирования своей деятельности, необходимость повышения эффективности использования имеющегося капитала обуславливают возрастание роли анализа, как собственного финансового состояния предприятия, так и деловых партнеров.

На сегодняшний день коммерческие организации обладают достаточно высокой степенью свободы в принятии управленческих решений, выборе партнеров, поиске источников финансирования своей деятельности. При этом,

различные заинтересованные пользователи, такие как, собственники, инвесторы, банки, поставщики, покупатели, нуждаются в достоверной информации о финансовом состоянии и результатах деятельности хозяйствующих субъектов, с которыми они строят деловые связи.

Основным источником информации, необходимой для решения возникающих проблем, в современных условиях становится бухгалтерская (финансовая) отчетность организаций, претерпевающая в последнее время значительные изменения, приближающие её содержание к требованиям международных стандартов, а также увеличивающие аналитические возможности отдельных отчетных форм. Данные обстоятельства вызвали практическую потребность в подготовке квалифицированных специалистов, обладающих умением «читать» бухгалтерскую отчетность, оценивать на основе её анализа финансовое состояние организаций, эффективность их хозяйственной деятельности.

Значимое место в экономическом анализе занимает анализ финансовой устойчивости деятельности предприятия. Так как, одним из главных условий устойчивой работы любого предприятия является его способность постепенно и своевременно выполнять свои краткосрочные обязательства.

Множество факторов, влияющих на финансовое положение организации достаточно велико. Так как глобальный анализ и учет всех факторов невозможен, то на практике ограничиваются детальным изучением данных отчетности исследуемого предприятия (баланса, отчета о прибылях и убытках и др.), дающих возможность определить ряд значимых характеристик его финансового положения, таких как: финансовая устойчивость, ликвидность и платежеспособность.

Можно с уверенностью заявить, что качество принимаемых решений полностью зависит от качества аналитического обоснования решения.

Анализ финансового состояния предприятия является научной базой принятия управленческих решений в бизнесе. Для их обоснования необходимо определять и прогнозировать существующие и потенциальные проблемы,

производственные и финансовые риски, выявлять воздействие принимаемых решений на уровень рисков и доходов субъекта хозяйствования.

Учитывая все вышесказанное, очевидно, что тема данной выпускной квалификационной работы весьма **актуальна.**

Целью работы является исследование основ организации финансов предприятия и определение путей её укрепления.

Для достижения данной цели необходимо решить следующие **задачи:**

- исследовать теоретические основы организации финансов предприятия;

- провести оценку финансовой устойчивости предприятия на примере ООО «Краб»;

- наметить мероприятия, направленные на повышение финансовой устойчивости предприятия.

Объектом исследования является Общество с ограниченной ответственностью «Краб».

Предметом исследования данной работы является финансы предприятия и пути их укрепления.

Исследование данной проблемы проводилось методами наблюдения, анализа, табличными методами, сравнительными, методами синтеза, изучения учебников и литературы по данному вопросу. Использовались экономико-математические, статистические, графические методы.

При написании теоретической части работы использовались труды российских и зарубежных учёных-экономистов, таких как: Волкова О.Н., Ефимова О.В., Ионова А.Ф., Ковалёв В.В., Мельник М.В., Парушина Н.В., Пожидаева Т.А., Селезнёва Н.Н., Шеремет А.Д., и другие.

Структурно выпускная квалификационная работа состоит из введения, трёх глав, заключения, списка используемых источников, приложений.

1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ОРГАНИЗАЦИИ ФИНАНСОВ ПРЕДПРИЯТИЯ

1.1 Понятие, сущность и функции финансов предприятий

По определению Володина А.А. финансы представляют собой объективную экономическую категорию рыночной экономики, играющую значимую роль. Финансы – это определенные экономические отношения, которые возникают в тот момент, когда начинается движение денежных средств, то есть передача их кем-либо кому-либо, например, когда происходит оплата готовой продукции, уплата платежей в бюджет, получение и погашение кредитов и др. денежные операции. Следовательно, можно отметить несколько моментов, присущих, финансам предприятий:

- эти экономические отношения являются денежными;

- в результате движения денег возникают денежные потоки, являющиеся частью финансовой деятельности предприятия;

- в результате движения денег на предприятиях образуются различные денежные фонды, являющиеся объектом финансового управления (рис.1.).

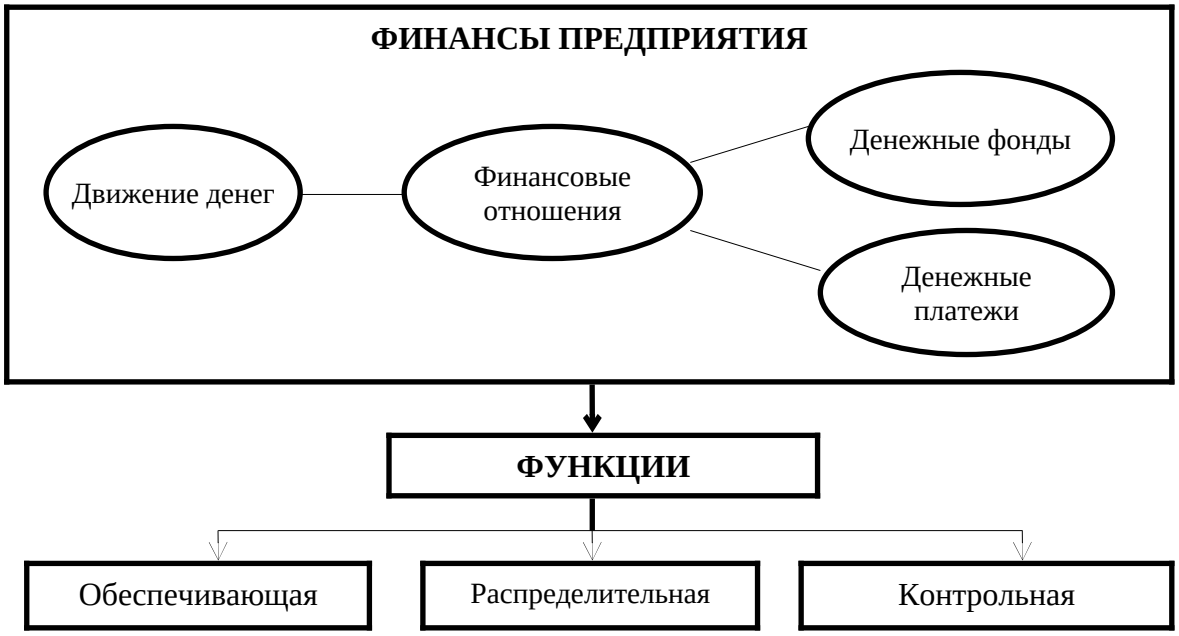
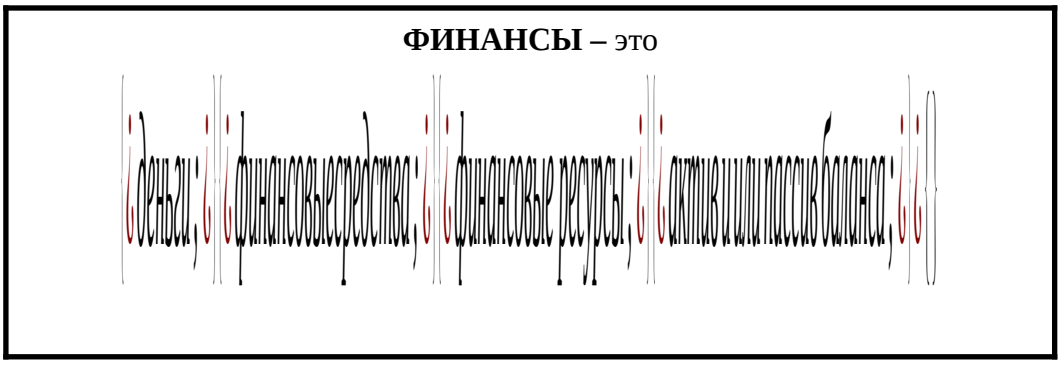


Рис. 1. Финансы предприятия

Финансы предприятий – основа финансовой системы государства, так как предприятия являются значимым звеном народного хозяйства государства. Состояние финансов предприятия оказывает влияние на обеспеченность деньгами общегосударственных и региональных денежных фондов. Связь наблюдается здесь прямая: чем устойчивее финансовое положение предприятия, тем большая наполняемость общегосударственных, региональных и местных денежных фондов, тем в большей мере удовлетворяются социально-экономические потребности населения[14,с.12].

Таким образом, можно предположить общую теоретическую формулу финансов предприятий:



Следует отметить, что финансы, это специфическая сфера экономических отношений, определяемых движением денег. В их основе лежат процессы, происходящие в результате создания, распределения, обмена и использования валового внутреннего продукта и национального дохода.

Все финансовые отношения можно объединить в четыре группы (рис.2.):

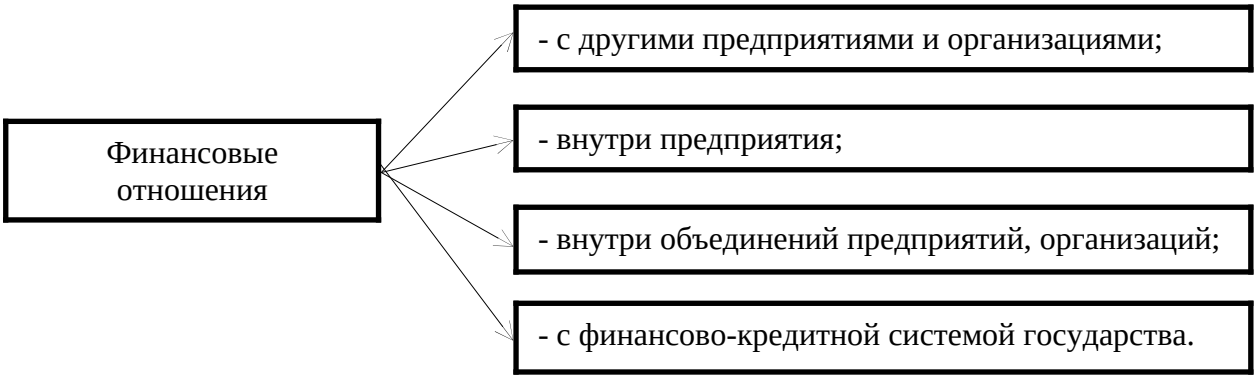


Рис. 2. Схема распределения финансовых отношений предприятия

Финансовые отношения с другими предприятиями и организациями включают отношения с поставщиками, покупателями, другими организациями от которых зависит производственная деятельность предприятия. Это самая большая по объему денежных платежей группа. Отношения предприятий друг с другом связаны с реализацией готовой продукции и приобретением материальных ценностей для функционирования деятельности.

Роль этой группы первична и значима, так как именно в сфере материального производства создается национальный доход, предприятия получают выручку от реализации продукции и прибыль.

Организация данных отношений оказывает самое непосредственное влияние на конечные результаты производственной деятельности. И самая главная проблема этих отношений – неплатежи.

Финансовые отношения внутри предприятия включают отношения между структурными подразделениями, цехами, отделами, а также отношения между работниками и собственниками. Отношения между подразделениями предприятия связаны с оплатой работ и услуг, распределением прибыли, оборотных средств. Значение этих отношений состоит в установлении определенных стимулов и материальной ответственности за качественное выполнение принятых обязательств. Их объем определяется степенью финансовой самостоятельности структурных подразделений. Отношения с работниками предприятия выражаются через выплаты заработной платы, премий, пособий, материальной помощи, а также взыскание денежных средств за причиненный ущерб, удержание налогов.

Финансовые отношения внутри объединений предприятий, организаций подразумевают отношения предприятия с вышестоящей организацией. Финансовые отношения предприятия с вышестоящей организацией составляют отношения по поводу образования и использования централизованных денежных фондов, которые в условиях рыночных отношений являются необходимостью. Особенно это относится к финансированию инвестиций, пополнению оборотных средств, финансированию импортных операций,

всевозможных исследований, в том числе маркетинговых. Внутриотраслевое перераспределение денежных средств играет важную роль в управлении финансами и, как правило, способствует оптимизации средств предприятий.

Отношения с финансово-кредитной системой государства разнообразны. Эта система включает в себя звенья: бюджетное, кредитное, страховое, а также фондовый рынок.

Отношения с бюджетами различных уровней и с внебюджетными фондами связаны с перечислением налогов и отчислений.

Финансовые отношения предприятий с банками строятся в отношении как хранения денежных средств в банках, организации безналичных расчетов, так и получения и погашения краткосрочных и долгосрочных кредитов. Организация безналичных расчетов оказывает непосредственное влияние на финансовое положение предприятий. Кредит является источником формирования оборотных средств, расширения производства, его ритмичности, улучшения качества продукции, способствуют ликвидации временных финансовых трудностей предприятий.

Финансы предприятия выполняют три основные функции:

- обеспечивающую;
- распределительную;
- контрольную.

Обеспечивающая функция финансов предприятия предполагает, что предприятие должно быть максимально обеспечено в оптимальном размере необходимыми денежными средствами при соблюдении значимого принципа: все расходы должны быть покрыты собственными доходами. Если требуется временная дополнительная потребность в средствах, то используются средства кредита и других заемных источников. При этом оптимизация источников денежных средств является одной из важных задач управления финансами предприятия, так как при излишке средств снижается эффективность использования, а при нехватке возникают финансовые проблемы, которые

могут вылиться в серьёзные последствия. Оптимизация источников денежных средств есть один из путей получения наивысшего финансового результата.

Распределительная функция финансов предприятий тесным образом связана с обеспечивающей функцией. Отношения, связанные с распределительной функцией, влияют на конечные результаты. Распределяемая выручка от реализации продукции (услуг) частично направляется на возмещение затрат предприятия – это потребленные средства производства и заработная плата, а оставшаяся часть её представляет прибыль. Прибыль распределяется между предприятием и бюджетом.

Финансовый механизм этих отношений включает в себя (рис.3.):

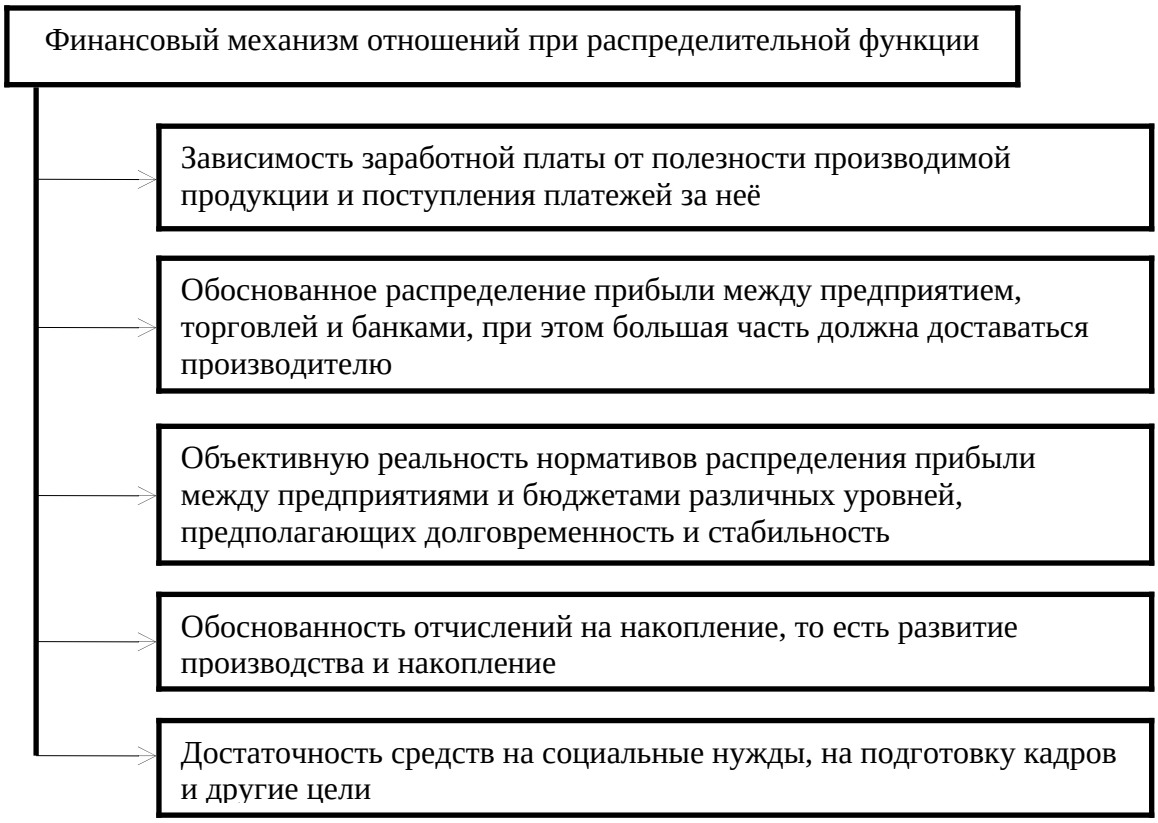


Рис. 3. Схема финансового механизма отношений при распределительной функции

Контрольная функция финансов предприятий связана с применением разного рода стимулов и санкций. Если предприятие вовремя рассчитывается с бюджетом, поставщиками, кредитными учреждениями, оно тем самым улучшает свои конечные финансовые результаты, повышает эффективность производства и использования средств. Иначе, предприятие вынуждено платить штрафы, неустойки, возникает напряженное финансовое положение,

ухудшаются конечные финансовые результаты. Одной из форм финансового контроля является наличие ряда финансовых показателей. Одним из них является стабильное наличие средств у предприятия. Именно в этом, проявляется взаимодействие контрольной функции финансов, с обеспечивающей и распределительной функциями. Можно сказать, что это и есть проявление финансового контроля рублем. К другим финансовым показателям относятся: задолженность поставщикам, кредитным учреждениям, бюджету, работникам предприятия, убытки, ликвидность, платежеспособность и прочие показатели.

Эти показатели можно представить в виде следующих групп (рис. 4.):

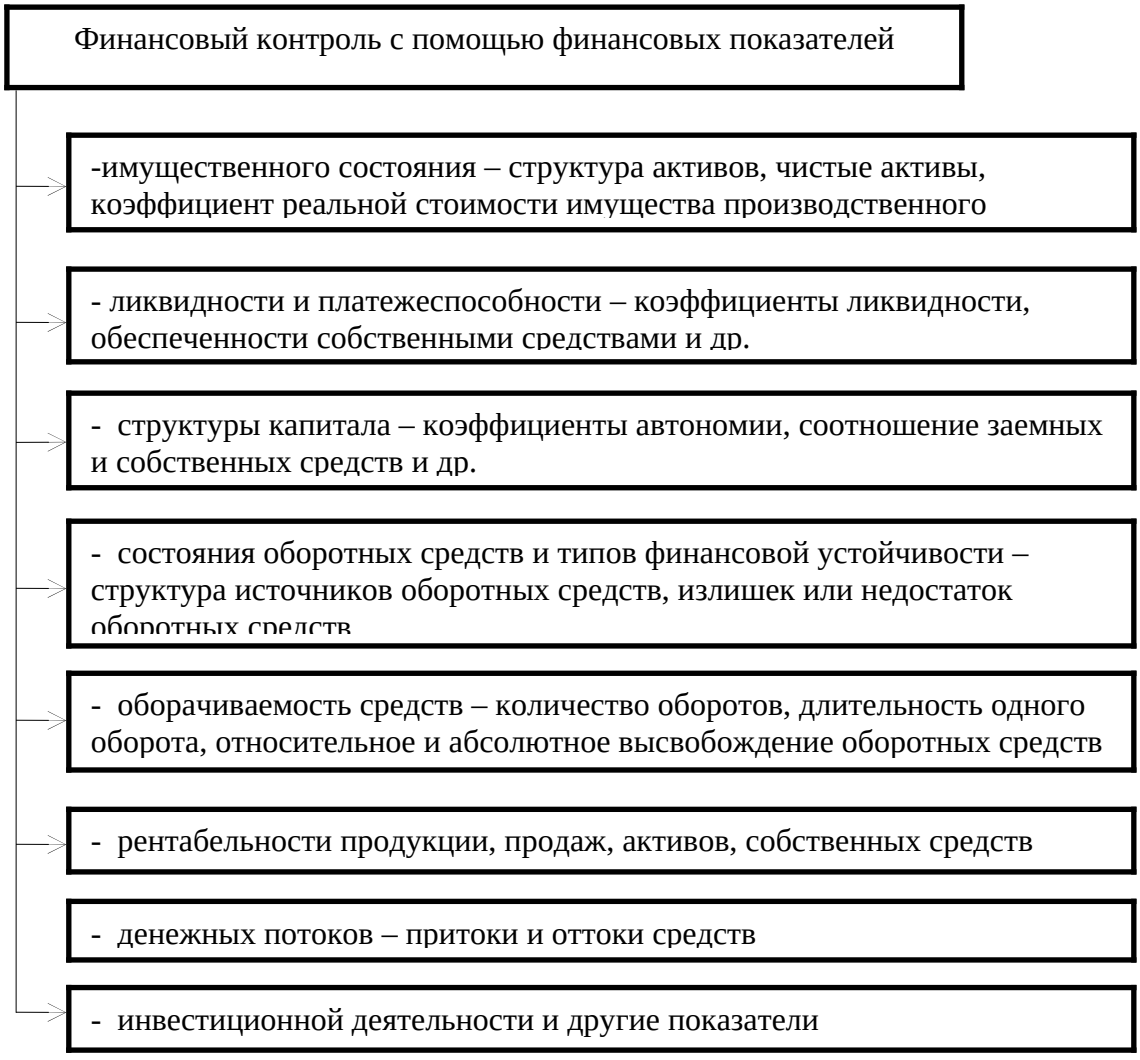


Рис. 4. Схема осуществления финансового контроля с помощью финансовых показателей

С помощью контрольной функции финансов предприятие выявляет результаты своей работы, отмечает недостатки своей деятельности и принимает меры по улучшению финансового положения.

1.2. Управление финансами на предприятии

Функционирование финансов предприятий осуществляется не само по себе, а с помощью целенаправленной их организации. Под организацией финансов предприятий понимают формы, методы, способы формирования и использования ресурсов, контроль за их движением, для достижения поставленных экономических целей, опираясь на действующее законодательство.

Финансовые ресурсы, по мнению Селезневой Н.Н и Ионовой А.Ф. представляют собой все источники денежных средств, аккумулируемые организацией для формирования необходимых ей активов в целях осуществления все видов деятельности, как за счет собственных доходов, накоплений и капитала, так и за счет различного рода поступлений.

В составе всей совокупности финансовых ресурсов организации выделяются финансовые ресурсы, предназначенные для обеспечения экономического роста компании и финансовые ресурсы, необходимые для обеспечения текущей деятельности [10. с. 396].

В основу организации финансов предприятий положен коммерческий расчет, который базируется на принципах:

- саморегулирования;
- самоокупаемости;
- самофинансирования.

Коммерческий расчет заключается в постоянном сопоставлении затрат и результатов деятельности. Он предполагает настоящую финансовую независимость предприятий, то есть право самостоятельно осуществлять свою деятельность, которая подразумевает, что и как производить, кому реализовать

продукцию (услуги), как распределить выручку от реализации продукции (услуг), как распорядиться прибылью, какие финансовые ресурсы формировать и как их использовать. Полная самостоятельность предприятий не означает, однако, отсутствия каких-либо правил их поведения. Предприятия принимают решения самостоятельно, но в рамках действующего законодательства.

Любой бизнес начинается с постановки следующих трёх основных вопросов:

1) каковы должны быть величина и оптимальный состав активов организации, позволяющие ей достичь поставленных целей и задач;

2) где найти источники финансирования и каков должен быть их оптимальный состав;

3) как организовать текущее и перспективное управление финансовой деятельностью, обеспечивающее платежеспособность и финансовую устойчивость организации.

Для управления финансами предприятия используется финансовый механизм, или финансовый менеджмент. По определению Володина А.А. под финансовым механизмом понимают систему управления финансами предприятия, предназначенную для организации взаимодействия финансовых отношений, фондов денежных средств и денежных потоков, а также для взаимосвязи между имуществом предприятия (активами) и источниками денежных средств (пассивами) с целью эффективного воздействия на конечные результаты предприятия.

Селезнева Н.Н. и Ионова А.Ф. придерживаются следующего определения финансового механизма, под которым понимают систему рационального управления процессом финансирования хозяйственной деятельности организации, которая включает движение финансовых ресурсов и формирование финансовых отношений, возникающих в результате этого движения. То есть, финансовый менеджмент можно определить как систему рационального и эффективного использования капитала, как механизм управления движением финансовых ресурсов [10, с. 397].

Финансовый менеджмент направлен на увеличение финансовых ресурсов, инвестиций и наращивание объема капитала. В общем виде финансовый менеджмент можно представить на рис. 5.

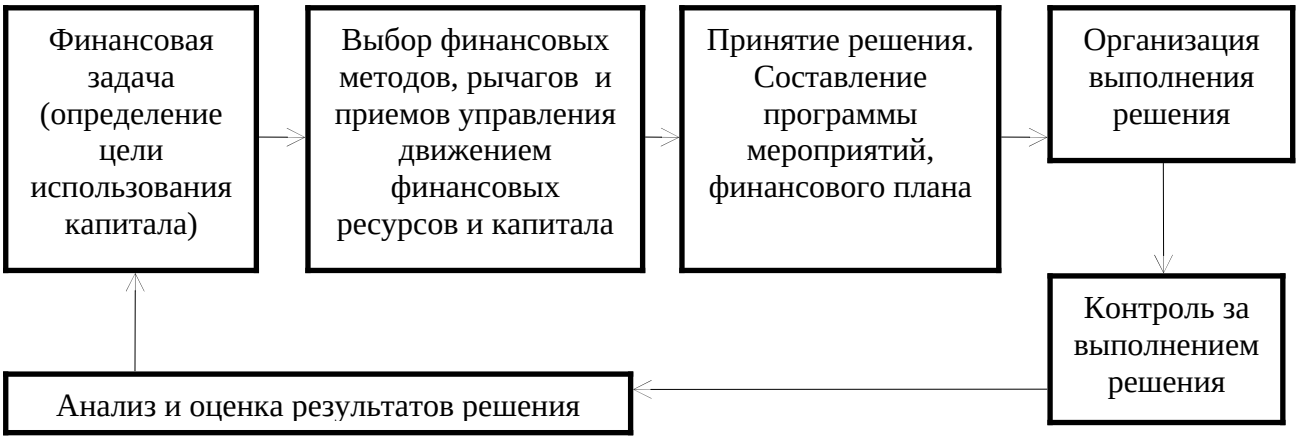


Рис. 5. Общая схема финансового механизма управления предприятия

Конечная цель такого механизма управления соответствует целевой функции хозяйствующего субъекта – максимизации стоимости компании путем получения прибыли.

Финансовый менеджмент включает стратегию и тактику управления. Под стратегией понимают общее направление и способ использования финансовых ресурсов для достижения поставленной цели, чему соответствует определенный набор правил и ограничений.

Тактика – это конкретные методы и приемы для достижения поставленной цели в конкретных условиях. Задача тактики управления – выбор наиболее оптимального решения и наиболее разумных в данной хозяйственной ситуации методов и приемов управления.

Процесс финансового механизма базируется на системе целей:

- выживание фирмы в условиях конкурентной борьбы;
- избежание банкротства и финансовых потерь;
- лидерство в борьбе с конкурентами;
- максимизация рыночной стоимости фирмы;
- рост объема реализации;

- максимизация прибыли;

- минимизация расходов;

- обеспечение рентабельной деятельности.

Схематично общая схема организации финансового управления представлена на рис. 6.

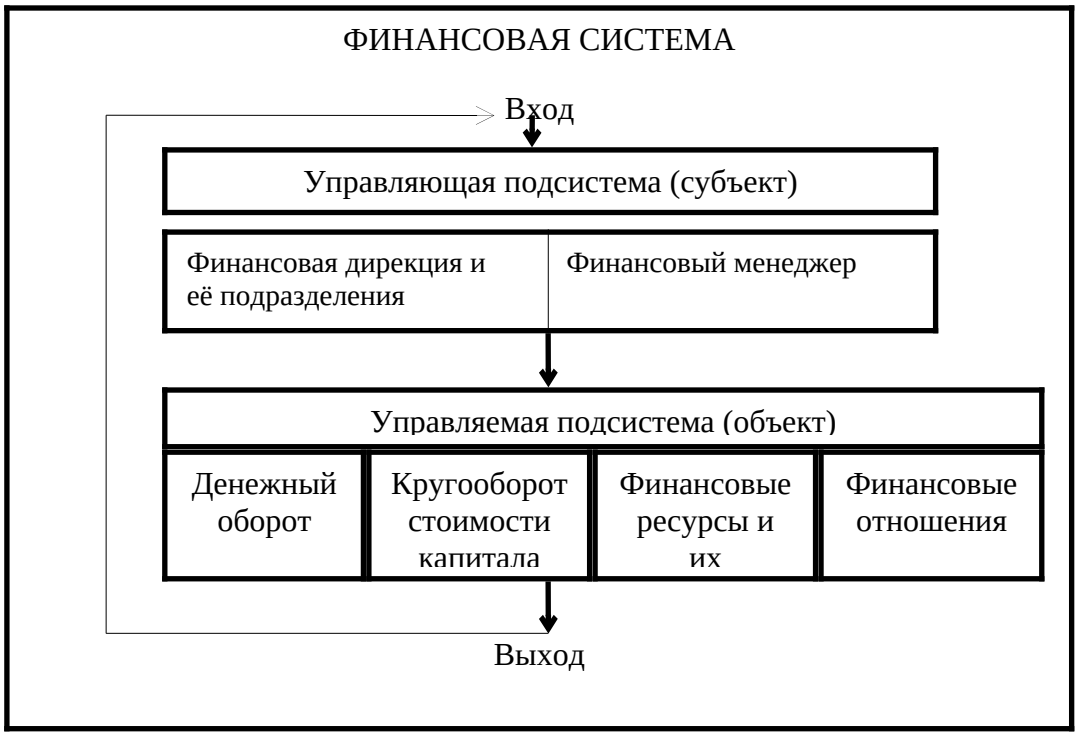


Рис. 6. Общая схема организации финансового управления

Таким образом, основные функции финансового менеджмента сводятся к:

- управлению активами предприятия (оборотными, внеоборотными), оптимизации их состава;

- управлению капиталом (собственным, заемным), оптимизации его структуры;

- управлению инвестициями;

- управлению денежными потоками;

- управлению финансовыми рисками и предотвращению банкротства.

Все перечисленные задачи связаны между собой. Их решение возможно в результате анализа альтернативных решений, учитывающих компромисс между требованиями рентабельности, финансовой устойчивости и ликвидности фирмы.

1.3. Финансовый анализ и его методы в управлении предприятием

Финансовый анализ позволяет определить недостатки в работе и причины их возникновения, а также на основе полученных результатов определить конкретные рекомендации по оптимизации деятельности. Основной целью проведения всестороннего финансового анализа является достижение устойчивой работы предприятия в конкретных экономических условиях.

Анализ финансового состояния предприятия является одним из важнейших направлений экономического анализа т.к. отражает его конкурентоспособность, платежеспособность, кредитоспособность в производственной сфере и, следовательно, эффективность использования вложенного собственного капитала.

Для проведения финансового анализа используется бухгалтерская отчетность, а также система расчетных показателей, основанная на этой отчетности.

Методика анализа состава, структуры имущества предприятия и источников его формирования.

Анализ имущества предприятия включает исследование стоимости, структуры имущества, их изменения и выявление источников формирования. Анализ структуры имущества предприятия осуществляется на основе информации, содержащейся в активе баланса организаций.

Важно провести оценку, куда вкладываются собственные и заемные средства – в основные фонды или в оборотные средства[17, с.147].

У каждого предприятия есть потребность в приобретении машин, оборудования, в осуществлении реальных капитальных вложений. Поэтому источники финансовых ресурсов используются для формирования прироста материальных активов. Если в результате проведенных мероприятий эффективность деятельности предприятия повышается, то можно говорить о целесообразности сделанных вложений. Но одновременно с этим встает вопрос, за счет каких источников произошел прирост – собственных или заемных. Если

основной упор был сделан на заемные средства – кредиты, займы и кредиторскую задолженность, то рост имущества может иметь нестабильный характер, так как увеличение доли заемных средств, свидетельствует об усилении финансовой неустойчивости предприятия, повышении финансовых рисков. Минимальный риск у тех предприятий, которые функционируют на основе собственных источников. В то же время доходность деятельности таких предприятий может оказаться невысокой, поскольку эффективность использования заемных средств, как правило, больше, чем собственных. Анализ структуры и динамики имущества производится с помощью горизонтального и вертикального анализа агрегированного баланса.

Итогом произведенных расчетов является сравнение привлечения дополнительных источников финансовых ресурсов и их использования. Методика выявления дополнительно привлеченных в оборот организаций средств основана на сопоставлении отчетных показателей с базисными, по каждому виду источников средств и исчислении отклонений, которые характеризуют прирост или снижение того или иного источника средств [17, с. 15].

Анализ ликвидности (платежеспособности)предприятия.

Под ликвидностью предприятия понимается его способность покрывать свои обязательства активами, срок превращения которых в денежную форму соответствует сроку погашения обязательств[17, с.19]. Анализ ликвидности предприятий представляет собой анализ ликвидности баланса и заключается в сравнении средств по активу, сгруппированных по степени ликвидности и расположенных в порядке убывания с обязательствами по пассиву, объединенными по срокам их погашения в порядке возрастания сроков.

Различают: текущую, расчетную, срочную ликвидность. В зависимости от степени ликвидности, т. е. скорости превращения в денежные средства, активы предприятия разделяются на следующие группы:

1. Наиболее ликвидные активы (А 1):

- денежные средства (стр. 1250 формы № 1);

- краткосрочные финансовые вложения (стр. 1240 формы № 1).

А 1 = стр. 1250 +стр. 1240 (1)

2. Быстрореализуемые активы(А2):

- дебиторская задолженность (краткосрочная) (стр. 1230 формы № 1);

- прочие оборотные активы (стр. 1260 формы № 1).

А 2 = стр. 1230 + стр. 1260 (2)

3. Медленно реализуемые активы(А3):

- запасы (стр. 1210 формы № 1);

- налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям (стр. 1220 формы № 1);

- дебиторская задолженность (долгосрочная) (стр. 1230)

А 3 = стр. 1210 + стр. 1220 + стр. 1230. (3)

4. Труднореализуемые активы *(*А 4):

«Внеоборотные активы» (стр. 1100 формы № 1).

Обязательства предприятия (статьи пассива баланса) также группируются в четыре группы и располагаются по степени срочности их оплаты.

1. Наиболее срочные обязательства(П1):

- кредиторская задолженность (стр. 1520 формы № 1);

- краткосрочные обязательства (стр. 1550 формы № 1);

- ссуды, не погашенные в срок. . (4)

П1 = стр. 1520 + стр. 15400 + стр. 1550. .

2. Краткосрочные пассивы(П2):

- займы и кредиты (стр. 1510 формы № 1).

3. Долгосрочные пассивы(П3).

В группу входят долгосрочные кредиты и займы, статьи IV раздела баланса (стр. 1400 формы № 1).

4. Постоянные пассивы(П 4):

- статьи III раздела баланса «Капитал и резервы» (стр. 1300 формы № 1);

- доходы будущих периодов (стр. 1530 формы № 1);

- резервы предстоящих расходов (стр. 1540 формы № 1).

П4 = стр. 1300 + стр. 1530 + стр. 1540 (5)

Баланс считается ликвидным при условии следующих соотношений групп активов и обязательств:

А1 ≥ П1; А 2 ≥ П2; А3 ≥ П3; А4 ≤ П4 (6)

При этом если выполнены три следующих условия:

А1 ≥ П1; А 2 ≥ П2; А3 ≥ П3, (7)

т. е. текущие активы превышают внешние обязательства организаций, то обязательно выполняется и последнее неравенство А4≤П4, которое подтверждает наличие у предприятия собственных оборотных средств.

Невыполнение же одного из первых трех неравенств, свидетельствует о нарушении ликвидности баланса. При этом недостаток средств по одной группе активов, не компенсирующейся их избытком по другой группе. Сравнение первой и второй групп активов с первыми двумя группами пассивов показывает текущую ликвидность, т. е. платежеспособность или неплатежеспособность предприятия в ближайшее к моменту проведения анализа время. Сравнение же третьей группы активов и пассивов показывает перспективную ликвидность, т. е. прогноз платежеспособности предприятия.

Далее рассчитывают коэффициенты ликвидности[29]:

- коэффициент абсолютной ликвидности рассчитывается как отношение наиболее ликвидных активов к сумме наиболее срочных обязательств и краткосрочных пассивов. Он показывает: какая часть текущих обязательств может быть погашена на дату составления баланса. Нормативное значение для данного показателя> 0,2.

- коэффициент быстрой (промежуточной) ликвидности рассчитывается как отношение денежных средств, краткосрочных ценных бумаг и расчетов на сумму краткосрочных обязательств предприятия. В этом случае к сумме активов, используемых для погашения краткосрочных обязательств, добавляют краткосрочную дебиторскую задолженность и определяют либо возможность полного покрытия краткосрочных обязательств этими активами, либо долю обязательств, которые могут быть покрыты в данной ситуации. Нормативное

значение этого коэффициента равно 1.

- коэффициент текущей ликвидности (или коэффициент покрытия). Он показывает, в какой степени текущие активы покрывают краткосрочные обязательства. Нормативное значение этого коэффициента >2.

Платежеспособность предприятия является внешним признаком его финансовой устойчивости. Анализ платежеспособности нужен не только для самих предприятий с целью оценки и прогнозирования их дальнейшей финансовой деятельности, но и для их внешних партнеров и потенциальных инвесторов. Нормальным ограничением для этого показателя является 2. Оценка платежеспособности осуществляется на основе анализа ликвидности текущих активов предприятий, т. е. их способности превращаться в денежную наличность. Понятие ликвидности является более широким и означает не только текущее состояние расчетов, но характеризует перспективы.

Анализ финансовой устойчивости.

Показатели финансовой устойчивости работают в связке с показатели ликвидности. Если ликвидность недостаточна, но финансовая устойчивость не потеряна, то предприятие имеет шанс не стать банкротом; если потеряна и она, то любое негативное явление, а особенно совокупность неблагоприятных обстоятельств могут сделать его банкротом. Данный этап анализа представляет собой оценку структуры источников средств предприятия и их использования. Результатом такого анализа должна стать оценка независимости предприятия от внешних кредиторов. Чем больше доля заемных средств в общей величине источников, тем выше финансовый риск для контрагентов в работе с данным предприятием, тем более неустойчиво финансовое положение предприятия. При этом, в качестве собственных средств предприятий рассматривают: итоговые показатели по разделу баланса III «Капитал и резервы», увеличенные на сумму доходов будущих периодов (стр. 1530 раздела V баланса) и оценочных обязательств (стр. 1540 раздела V баланса), а собственные оборотные средства предприятий определяют, как разность между собственными средствами и итоговым показателем по разделу I баланса

«Внеоборотные активы».

Показатели финансовой устойчивости:

- коэффициент обеспеченности оборотных активов собственными оборотными средствами. Он отражает степень покрытия оборотных активов собственными оборотными средствами предприятия, которая необходима для финансовой устойчивости. Нормативное значение для данного коэффициента >1.

- коэффициент обеспеченности материальных запасов собственными оборотными средствами–констатирует, в какой степени материальные запасы покрыты собственными источниками и не нуждаются в привлечении заемных. Нормальное значение этого коэффициента равно 0,5 – 0,8.

- коэффициент маневренности собственного капитала — показывает, насколько мобильны собственные источники средств предприятий с финансовой точки зрения. Оптимальный уровень этого показателя – 0,5.

- коэффициент автономии показывает удельный вес собственных средств в общей сумме источников финансирования. Нормальным значение для коэффициента автономии считается >0,5.

- коэффициент финансовой зависимости – показывает отношение заемных средств к общей сумме источников финансирования. Оптимальное значение для данного показателя –< 0,5[29].

Наиболее информативен расчет показателей финансовой устойчивости по источникам покрытия потребностей предприятии в запасах и затратах. Соотношение стоимости запасов, и величин собственных и заемных источников их формирования – один из главных факторов устойчивости финансового состояния предприятия. Наиболее полно обобщающим показателем финансовой устойчивости признан излишек или недостаток источников средств для формирования запасов, получаемый в виде разницы величины источников средств и величины запасов[29]. При этом имеется в виду обеспеченность определенными видами источников (собственными, кредитными и заемными), поскольку достаточность суммы всех возможных

видов источников (включая кредиторскую задолженность и прочие краткосрочные пассивы) гарантирована тождественностью итогов актива и пассива баланса.

Общая величина запасов предприятия равна сумме величин по статьям 1210-1220 раздела II «Оборотные активы» баланса.

Для характеристики источников формирования запасов используются несколько показателей, отражающих различную степень охвата разных видов источника:

- наличие собственных оборотных средств, равная разнице величины реального собственного капитала (СРК = стр. 1300 + стр. 1530 + стр. 1540) и суммы величин внеоборотных активов (стр. 1100 ф. № 1) и дебиторской задолженности (стр. 1230 ф. № 1);

- наличие долгосрочных источников формирования запасов, получаемая из предыдущего показателя путём увеличения на сумму долгосрочных пассивов (стр. 1400 ф. № 1).

- общая величина основных источников формирования запасов, равна сумме заемных средств (стр.1510 ф. № 1).

Трем показателям наличия источников формирования запасов соответствует три показателя обеспеченности запасов источниками их формирования:

- излишек (+) или недостаток (-) собственных оборотных средств, равный разнице величины собственных оборотных средств и величины запасов;

- излишек (+) или недостаток (-) долгосрочных источников формирования запасов, равный разнице величины долгосрочных источников формирования запасов и величины запасов;

- излишек (+) или недостаток (-) общей величины основных источников формирования запасов, равный разнице величины основных источников формирования запасов и величины запасов.

Вычисление трех показателей обеспеченности запасов источниками их формирования позволяет классифицировать финансовые ситуации по степени

их устойчивости (рис. 7) .

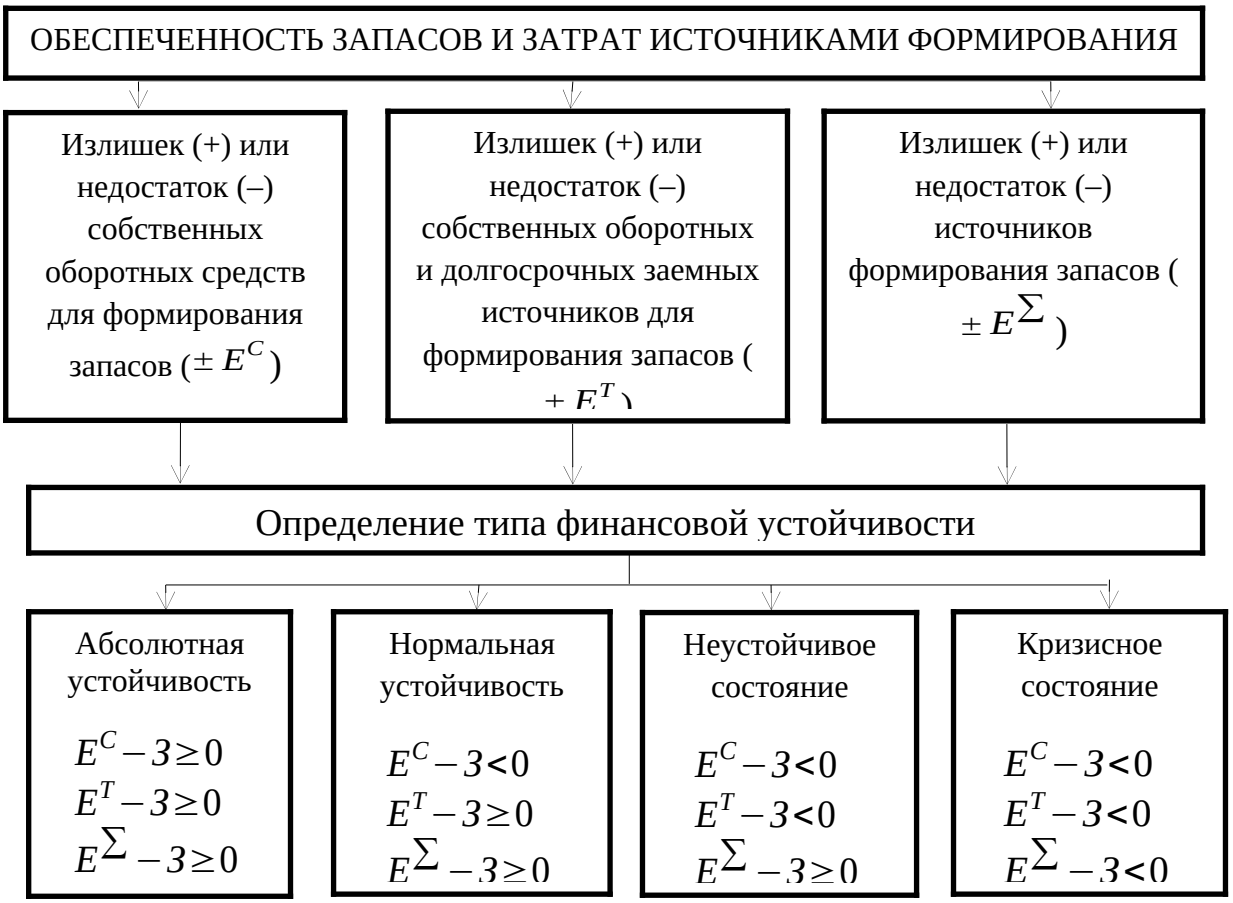


Рис. 7. Классификация финансовых ситуаций по степени устойчивости[29]

Типы финансовой устойчивости:

I тип. Абсолютная устойчивость финансового состояния встречается редко и представляет собой крайний тип финансовой устойчивости. Она задается системой условий: излишек собственных оборотных средств или равенство величин собственных оборотных средств и запасов.

II тип. Нормальная устойчивость финансового состояния, гарантирующая его платежеспособность: недостаток собственных оборотных средств, излишек долгосрочных источников формирования запасов или равенство величин долгосрочных источников и запасов.

III тип. Неустойчивое финансовое состояние, связанное с нарушением платежеспособности, при котором, тем не менее, сохраняется возможность восстановления равновесия за счет пополнения реального собственного

капитала и увеличение собственных оборотных средств, а также за счет дополнительного привлечения долгосрочных кредитов и заемных средств: недостаток собственных оборотных средств, недостаток долгосрочных источников формирования запасов, излишек общей величины основных источников формирования запасов или равенства величин основных источников и запасов.

IV тип. Кризисное финансовое состояние, при котором предприятие пребывает на грани банкротства, поскольку в данной ситуации денежные средства, краткосрочные финансовые вложения (за вычет стоимости собственных акций, выкупленных у акционеров), дебиторская задолженность предприятия (за вычетом задолженности учредителей (участников) по взносам в уставный капитал) и прочие оборотные активы не покрывают даже его кредиторскую задолженность и прочие краткосрочные пассивы: недостаток собственных оборотных средств, недостаток долгосрочных источников формирования запасов, недостаток общей величины основных источников формирования запасов[19].

Парушина Н.В. для характеристики финансовой устойчивости предлагает множество разработанных относительных показателей финансовой устойчивости, представленных в табл. 1. [19, с.238–239].

Таблица 1. – Коэффициенты финансовой устойчивости

Показатель	Расчетная формула	Экономическое содержание показателя
1	2	3
Коэффициент автономии	Собственный капитал/ Стоимость имущества	Характеризует независимость от заемных источников. Норматив на уровне 0,5. Рост в динамики свидетельствует об увеличении финансовой независимости, снижении риска финансовых затруднений
Коэффициент обеспеченности собственными средствами	Собственные оборотные средства/Оборотные активы	Характеризует обеспеченность всех оборотных активов собственными оборотными средствами, необходимую для финансовой устойчивости. Норматив ≥ 0,1. Рост в динамике считается положительным.
Коэффициент обеспеченности запасов собственными оборотными средствами	Собственные оборотные средства/ Запасы	Означает, в какой мере материальные запасы покрыты собственными оборотными средствами и не нуждаются в привлечении заемных. Нормативное значение составляет 0,6 – 0,8.

Продолжение таблицы 1

1	2	3
Коэффициент маневренности	Собственные оборотные средства/ Собственный капитал	Показывает, какая часть собственных средств предприятия находится в мобильной форме. Оптимальная величина 0,5.
Коэффициент соотношения мобильных и иммобилизованных средств	Оборотные активы/ Внеоборотные активы	Показывает в какой степени мобильные активы превышают иммобилизованные, т.е. изменение структуры активов значение этого коэффициента в большой мере зависит от отраслевых особенностей
Коэффициент соотношения собственного капитала и краткосрочной задолженности	Обязательства/ Собственный капитал	Характеризует соотношение собственных источников формирования имущества и краткосрочных обязательств. Значение этого показателя также обусловлено отраслевыми особенностями
Коэффициент соотношения заёмных и собственных средств (финансового рычага)	Стоимость имущества /Собственный капитал	Показывает, сколько заемных средств привлекла организация на один рубль вложенных в активы собственных средств. Нормальное минимальное значение оценивается на уровне 1,0. Рост в динамике свидетельствует об усилении зависимости предприятия от привлеченного капитала.
Коэффициент финансовой зависимости	Стоимость имущества /Собственный капитал	Является обратным к коэффициенту автономии. Рост в динамике означает увеличение доли заемных средств в финансировании предприятия, рост финансового риска.
Коэффициент финансирования	Собственный капитал/ Заемный капитал	Показывает, какая часть активов финансируется за счет собственных источников.

Исчисленные показатели обобщаются в аналитической таблице. По этим сведениям дается положительная или отрицательная характеристика изменениям значений коэффициентов и общий вывод об укреплении или снижении финансовой устойчивости предприятия по сравнению с началом года.

И так, можно сказать, что финансовая устойчивость – одна из характеристик соответствия структуры источников финансирования в структуре активов. В отличие от платежеспособности, которая оценивает оборотные активы и краткосрочные обязательства предприятия, финансовая устойчивость определяется на основе соотношения разных видов источников финансирования и его соответствия составу активов[25].

Финансовая устойчивость – это стабильность финансового положения предприятия, обеспечиваемая достаточным удельным весом собственного капитала в составе источников финансирования. Достаточная доля собственного капитала означает, что заемные источники финансирования используются предприятием лишь в тех пределах, в которых оно может обеспечить их полный и своевременный возврат. С этой точки зрения краткосрочные обязательства по сумме не должны превышать стоимости ликвидных активов.

Из изложенного следуют два вывода.

1. Необходимая доля собственного капитала в составе источников финансирования индивидуальна для каждого предприятия и на каждую отчетную или планируемую дату; она не может оцениваться с помощью каких-либо нормативных значений.

2. Достаточная доля собственного капитала в составе источников финансирования – это не максимально возможная его доля, а в пределах разумного, определяемая целесообразным сочетанием заемных и собственных источников, соответствующим структуре активов.

И так, можно сказать, что финансовой устойчивостью предприятия можно и необходимо управлять путем проведения целого комплекса мероприятий, направленных на укрепление его позиции в рыночной системе деятельности хозяйствующего субъекта. Прежде всего, это достигается обеспечением оптимального финансового состояния и выработкой эффективной стратегии развития предприятия.

2. АНАЛИЗ ФОРМИРОВАНИЯ И ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ФИНАНСОВЫХ РУСУРСОВ ПРЕДПРИЯТИЯ НА ПРИМЕРЕ ООО «КРАБ"

2.1. Общая характеристика предприятия общественного питания и его внешнего окружения

Полное название предприятия: Общество с ограниченной ответственностью «Краб».

Сокращенное название предприятия: ООО «Краб».

Общество с ограниченной ответственностью «Краб» функционирует в соответствии с действующим законодательством Российской Федерации для осуществления коммерческой деятельности и извлечения прибыли.

Юридический адрес предприятия: 142302, Московская область, г. Чехов, ул. Полиграфистов, д.23.

Организационно-правовая форма собственности ООО «Краб» – Общество с ограниченной ответственностью.

Форма собственности ООО «Краб» – частная собственность.

Уставный капитал Общества составляется из номинальной стоимости акций долей его участников. Размер Уставного капитала Общества составляет 10000 рублей.

Согласно сведениям о видах экономической деятельности по данным ЕГРЮЛ основными видами деятельности ООО «Краб» являются:

- деятельность в сфере общественного питания; деятельность ресторанов и кафе;

- оптовая и розничная торговля;

- деятельность организации выставок, ярмарок и конгрессов.

Согласно ФЗ «Об обществах с ограниченной ответственностью» ООО «Краб»:

- является юридическим лицом;

- имеет самостоятельный баланс, обособленное имущество;

- несет самостоятельную ответственность по своим обязательствам;

- может от своего имени приобретать и осуществлять имущественные и иные неимущественные права.

Управление предприятием осуществляется в соответствии с законодательством Российской Федерации и Уставом предприятия. Высшим органом управления Общества является общее собрание участников. Исполнительным органом, осуществляющим текущее руководство деятельности фирмы, является Генеральный директор. Генеральный директор Общества назначается Учредителями на срок 5 лет и действует от имени Общества на основании Устава в пределах предоставленных ему прав. Генеральный директор имеет право первой подписи, организует работу всего аппарата Общества, издает приказы и распоряжения по предприятию, осуществляет подбор руководящих кадров и осуществляет контроль за их деятельностью, осуществляет контроль за повышением квалификации сотрудников, принимает важные стратегические решения в управлении компанией.

Выбор типа структуры определяется назначением предприятия общественного питания, спецификой гостей, вместимостью клиентов и рядом других факторов, обусловленных решаемыми задачами и потребностями. Любая организационная структура должна быть подвижной, её следует пересматривать по мере необходимости, подгоняя к условиям деловой активности, изменениям объема должностных обязанностей персонала, учитывая рост его квалификации и возможностей. Эффективная организационная структура создается в результате многолетнего функционирования предприятия на рынке и является одним из важнейших элементов динамичной стратегии развития предприятия. Как правило, геометрически она имеет вид пирамиды (рис. 8.).

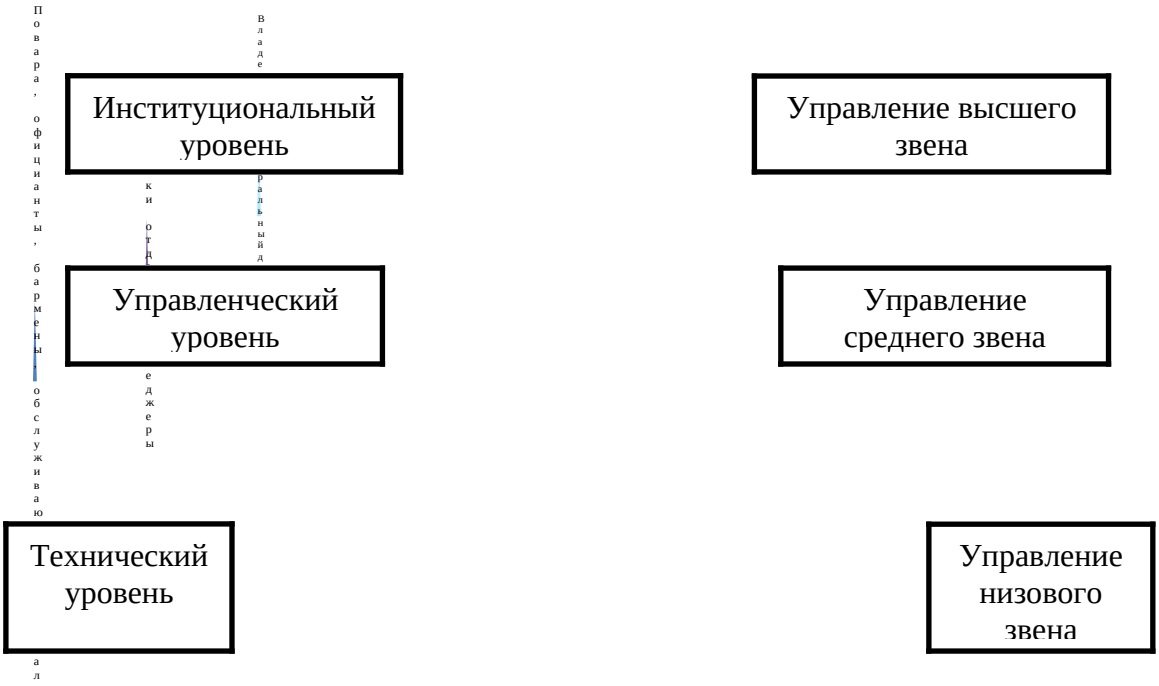


Рис. 8. Типовая пирамидальная структура управления предприятия общественного питания

Несмотря на то, что все руководители предприятия общественного питания выполняют управленческие функции, нельзя сказать, что они занимаются одним и тем же видом трудовой деятельности. Кто то из них осуществляет координирование действий других руководителей, которые в свою очередь координируют работу менеджеров более низкого уровня.

Организационная структура управления представляет собой систему связей, действующую между подразделениями сети ресторанов, а также между его работниками. От организационной структуры зависят порядок и способы реализации всех функций менеджмента – планирование, организации, мотивации и контроля. Таким образом, организационная структура управления определяет сущность сети ресторанов и дает основу для осуществления её деятельности.

ООО «Краб» имеет функциональный тип организационной структуры управления, схема которой представлена на рис. 9.



Рис. 9. Организационная структура управления рестораном (кафе) ООО «Краб»

Цель организационной структуры состоит в обеспечении рационального разделения и кооперации труда в сети ресторанов ООО «Краб», постановке задач и назначении ответственных за их решение, распределении функциональных обязанностей среди работников и установлении связей между ними, определении каналов коммуникации.

В идеале все сотрудники сети ресторанов должны работать в команде, сотрудничая друг с другом. Только в этом случае будет обеспечено предоставление клиенту безупречной услуги.

Весь процесс в ООО «Краб» контролируется посредством регистрационных журналов в которые заносятся вопросы по проблемным ситуациям, примечания, комментарии, анализ ошибок, предложения.

Организационная структура сети ресторанов обеспечивает выполнение её главных целей – эффективное функционирование предприятия и удовлетворение потребностей персонала и клиентов.

Отлаженная организационная структура – определяющий фактор эффективной работы сети ресторанов. Без этого условия даже талантливые менеджеры не смогут проявить свои способности в полной мере. Поэтому организационную структуру управления сетью ресторанов необходимо постоянно пересматривать, корректируя до уровня, наиболее подходящего для данного предприятия, чтобы оно функционировало в гармонии с изменяющейся внешней средой.

Тип управленческой структуры определяет формирование перечня должностей, распределение обязанностей, процесс принятия решений, координацию работы, контроль и систему вознаграждения.

Кроме того, организационная структура управления влияет не только на экономическую эффективность предприятия, но и на моральное состояние персонала и его удовлетворенность работой. От менеджеров зависят способы воздействия, методы и стиль работы, определяющие поведение и результаты труда сотрудников сети ресторанов ООО «Краб». Это значит, что управленческая структура является важной составляющей эффективной корпоративной стратегии.

Бухгалтерский учет в организации осуществляется бухгалтерской службой как структурным подразделением, выделенным в штатном расписании. Работа бухгалтерии организована по линейному принципу. Первичные учетные документы предоставляются в бухгалтерию ответственными лицами в 3-х дневный срок с момента совершения ими операции. Используется рабочий план счетов для отражения хозяйственных операций, разработанный на основе типового Плана счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности предприятий. Правильность отражения операций в регистрах бухгалтерского учета обеспечивают лица, составившие и подписавшие его.

Основными задачами бухгалтерского учета ООО «Краб» являются своевременное, полное и достоверное отражение фактических расходов и контроль за использованием материальных, трудовых и финансовых ресурсов.

При внедрении функциональной структуры классическая пирамида соподчинения отделов теряет свою значимость. Наибольший вес приобретают сотрудники, находящиеся в непосредственном контакте с клиентом, соответственно их труд хорошо стимулируется.

В процессе обслуживания они вправе самостоятельно принимать решения по наилучшему выполнению поставленных задач и обязаны нести персональную ответственность за эффективность результата. Задача менеджмента – обеспечить работу предприятия как единой команды.

Контроль и координация трудового процесса сосредотачиваются в руках лидера группы, который занимает особое положение в функциональной структуре и соответственно этому оценивается клиентом (рис. 10.).

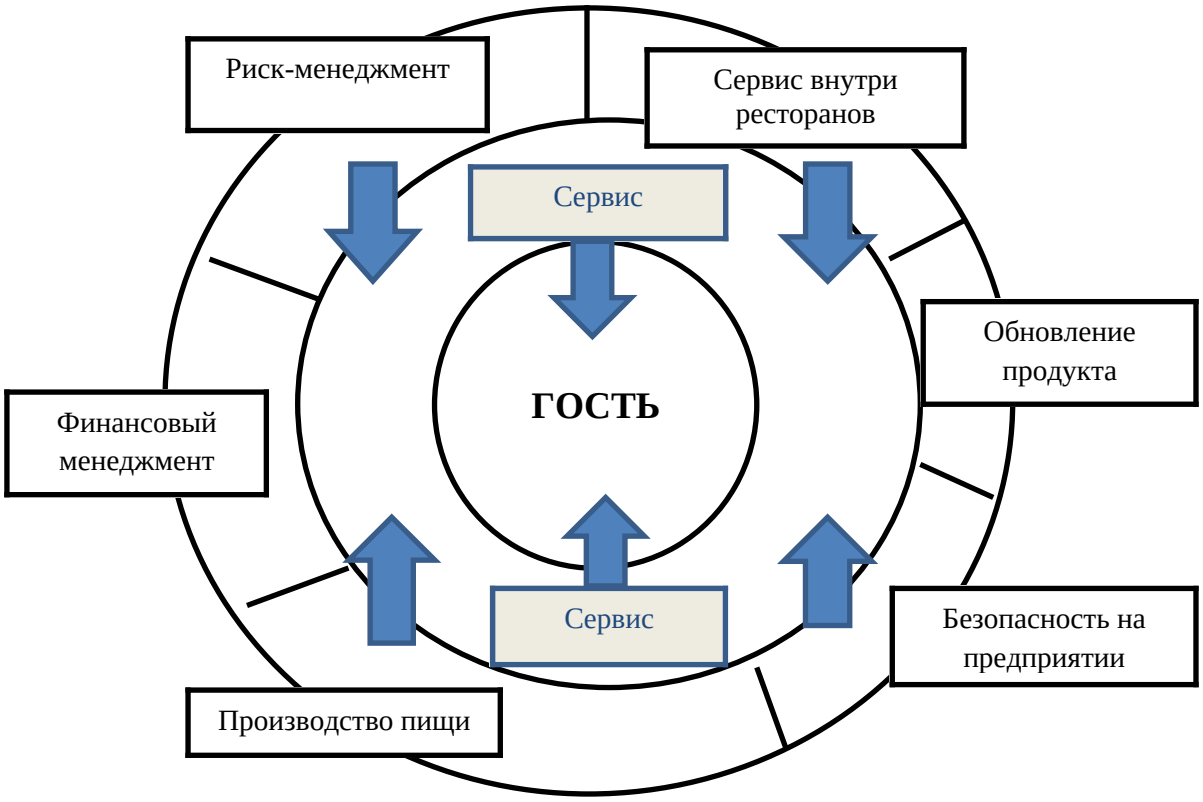


Рис. 10. Интеграция слагаемых трудового процесса предприятия ООО «Краб»

К примеру, шеф-повар не только отвечает за организацию приготовления пищи для гостей, но и лично участвует в оказании услуг. Работа в команде требует интеграции всех функций управления предприятием. Члены команды отвечают как за выполнение отдельного индивидуального задания, так и за трудовой процесс в целом. Каждый сотрудник сети ресторанов является для клиента партнером и соотносит свои действия с общим процессом оказания услуг, руководствуясь индивидуальными пожеланиями клиента.

Таким образом, в модели, ориентированной на клиентов, гость занимает место не на верху, а в центре.

Следует заметить, что основные функции могут варьироваться по усмотрению руководства предприятия, а дополнительные – формироваться в соответствии с особенностями предприятия.

Организационная структура ООО «Краб» полностью соответствует следующим требованиям:

- оперативное поступление информации;
- полный учет имеющихся ресурсов;
- координация работы всех служб предприятия;
- установление ответственности за выполнение заданий.

Инновационная деятельность предприятия показывает, что имеются ограничители её успешности. Наиболее существенные из них:

- инерция успеха;

- отсутствие уверенности в правильности выбранного направления изменений;

- неопределённость, присущая новому (потенциальному) стратегическому положению;

- организационные сложности, возникающие при реализации стратегии.

Предлагаемое меню ресторана постоянно обновляется.

По определению широта ассортимента определяется количеством товарных групп и наименований, а глубина определяется количеством разновидностей товара.

Ценовая политика ресторана позиционируется в сегменте кухни выше средней с демократичными ценами.

Средняя цена супа составляет 153 руб.

Средняя цена на холодные закуски составляет 288 руб.

Средняя цена на салаты составляет 309 руб.

Средняя цена на горячие блюда составляет 373 руб.

Средний чек от 500 до 1000 рублей. Кухня европейская, русская, японская. Предприятие работает на рынке банкетных услуг более 7 лет.

Для распределения услуг ресторана используется прямой канал сбыта, так как он позволяет поддержать контакт с потребителем и тем самым позволяет контролировать сбыт оказываемых услуг. Прямой сбыт не предполагает наличия посредников, так как продажа продукции осуществляется непосредственно потребителям на основе прямых контактов с ними. У ресторана «Краб» одна цель – полностью удовлетворить потребности посетителей. А формула для достижения этой цели – качество, культура обслуживания, чистота и доступность.

На сбыт ООО «Краб» могут негативно повлиять усиление конкуренции со стороны существующих и новых игроков рынка услуг общественного питания в сегменте демократичных ресторанов, изменение предпочтений потребителей, изменение в режимах налогообложения. В связи с этим ООО «Краб» рекомендуется проводить активную маркетинговую политику – создавать и выводить на рынок новые виды продукции (блюд), услуг, усилить рекламную поддержку.

Популярное меню, отличное обслуживание еще не гарантируют ресторану прибыли, если никто, за исключением постоянных клиентов, не будет об этом знать. Поэтому для ресторана важно вести работу по продвижению своих услуг – это позволит привлекать больше гостей и получать стабильную прибыль. Продвижение подобных услуг – это рекламирование, стимулирование сбыта продукции с помощью купонов, призов, лотерей, специальных мероприятий и скидок, подарочных сертификатов.

Ресторан предлагает не только большой банкетный зал до 120 человек, но и небольшой зал в уютном помещении на 15 и 30 человек. При заказе банкета предприятие не берет аренду за зал. ООО «Краб» полностью закрывает помещение под клиентов при заказе от 40 тыс. рублей, при этом все оборудование: телевизор, колонки, караоке, гитара предоставляются в пользование клиентов бесплатно. За дополнительную плату, предоставляется проектор и экран.

ООО «Краб» предлагает проведение конференций, семинаров в Чехове, Подмосковье.

Рассмотрим основные экономические показатели ООО «Краб» за 2013–2015 гг., представленные в табл.2 и рис. 11.

Таблица 2 – Основные экономические показатели ООО «Краб» за 2013–2015 гг.

Показатели	2013	2014	2015	Темп роста, 2014/ 2013, %	Темп роста, 2015/ 2014, %
1. Выручка от реализации продукции, услуг, тыс. руб.	12710	11027	12528	86,8	113,6
2. Себестоимость продаж, тыс. руб.	10910	12822	13530	117,5	105,2
3. Валовая прибыль от реализации (убыток), тыс. руб.	1800	-1795	-1002	-	-
4. Рентабельность продаж, %	14,2	-	-	-	-
5. Среднесписочная численность работников, чел., в том числе:	26	24	25	92,3	104,2
6. Производительность труда работников среднесписочного состава, тыс. руб. /год.	488,8	459,5	501,1	94,0	109,0
7. Среднемесячная заработная плата, руб.	21000	21700	23800	103,3	109,7
8. Фонд оплаты труда, тыс. руб.	8517,6	8124,4	9282,0	95,4	114,2
9. Среднегодовая стоимость основных средств, тыс. руб.	390	410	461	105,1	112,4
10. Фондоотдача, руб.	32,6	26,9	27,2	82,5	101,1
11. Фондоемкость, руб.	0,031	0,037	0,037	119,4	100,0
12. Затраты от обычной деятельности на рубль реализованной продукции (услуг), руб.	0,858	1,163	1,080	135,5	92,9

Как видно из табл.2 в 2015 году, не смотря на сложную экономическую ситуацию, выручка от реализации продукции (услуг) увеличилась на 1 501,0 тыс. руб. по отношению к 2014 году, но меньше уровня 2013 г. на -182,0 тыс.

руб. по отношению к 2013 году. Темпы роста соответственно составили 113,6% и 98,6%.

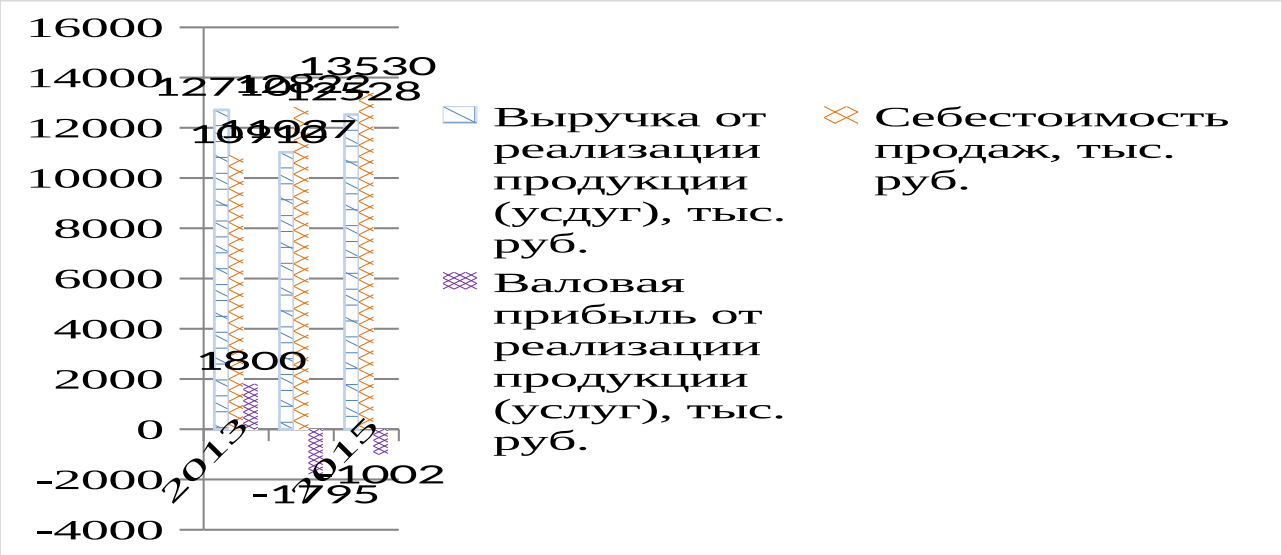


Рис. 11. Основные экономические показатели ООО «Краб» за 2013-2015 гг.

Данные рис.11. показывают, что на предприятии за последние два года наблюдается отрицательный финансовый результат, то есть убыток. Так, если, в 2013 г. предприятие работало с прибылью (1800,0 тыс. рублей), то в 2014 и 2015 г. наблюдается убыток. Однако предприятие в 2015 г. показало некоторое снижение убытка до -1002 тыс. рублей по сравнению с 2014 г.

Среднесписочная численность персонала за три рассматриваемых года практически не изменилась (рис. 12).

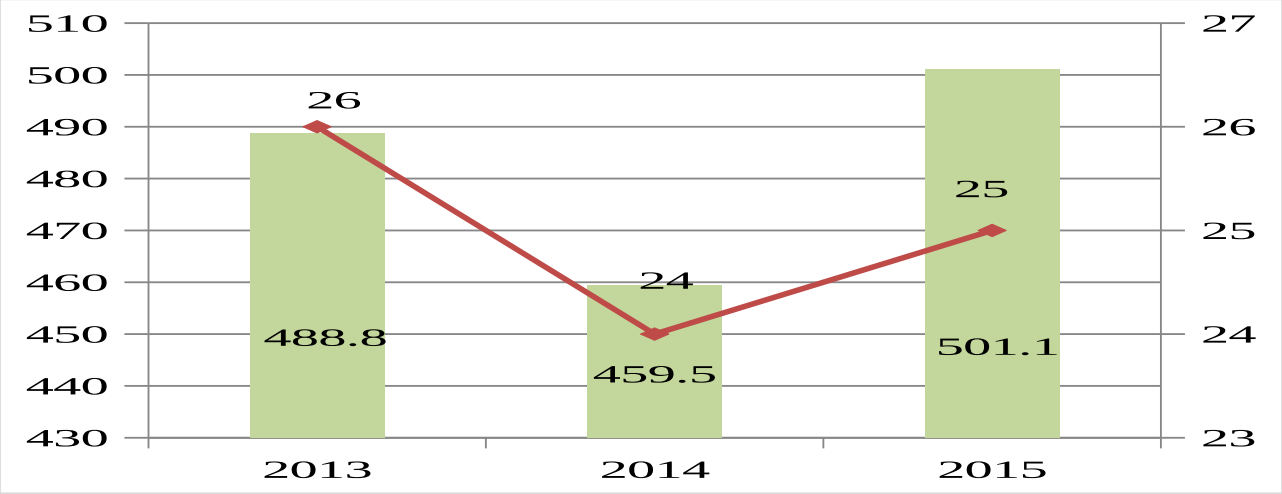


Рис. 12. Показатели производительности труда работников среднесписочного состава ООО «Краб», тыс. руб. /год.

Так если, среднесписочная численность работников в 2013 г. составляла 26 человек, в 2014 г . – 24 человека, то в 2015 г. – 25 человек. Наблюдается рост производительности труда работников списочного состава в абсолютных показателях за счет внедрения комплексной механизации и автоматизации производственных процессов, внедрения новой более производительной техники (рис. 12.).

Так если производительность труда в 2013 г. составила 488,8 тыс. рублей в год на одного работника, в 2014 г. производительность труда составила 459,5 тыс. рублей в год на одного работника, в 2015 г. – 501,1 тыс. руб.. Темп роста в 2015 г. по сравнению с 2013 составил 102,5%.

В период 2013– 2015 гг. произошел рост средней заработной платы на 2800 рублей, так как с ростом производительности труда были созданы реальные предпосылки для повышения его оплаты. Если в 2013 г. среднемесячная заработная плата составляла 21000 рублей, то в 2015 г. – 23800 рублей (рис. 13.).

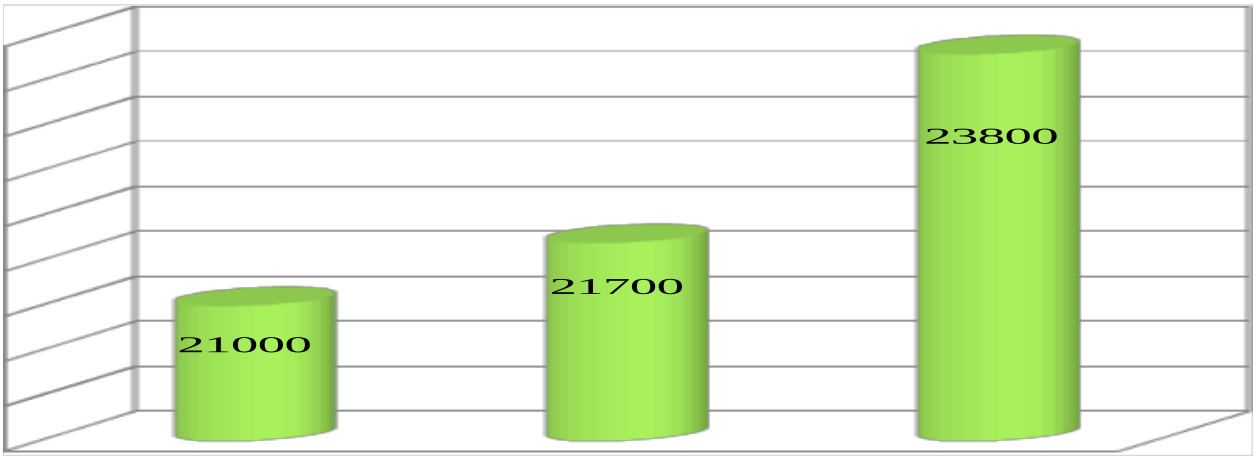


Рис. 13. Показатели среднемесячной заработной платы ООО «Краб» за 2013-2015 гг., рублей

Темп роста среднемесячной заработной платы на одного работника в 2015 г. по сравнению с 2013 г. составил 113,3%. Это является положительным моментом, так как в свою очередь, повышение уровня оплаты труда способствует росту его мотивации и производительности труда работников предприятия.

Одним из важнейших факторов увеличения объема товарооборота общественного питания ООО «Краб» в 2015 году является обеспеченность предприятия основными средствами в необходимом количестве по видам и более полное и эффективное их использование, о чем свидетельствует такой показатель как фондоотдача основных производственных фондов (рис. 14).

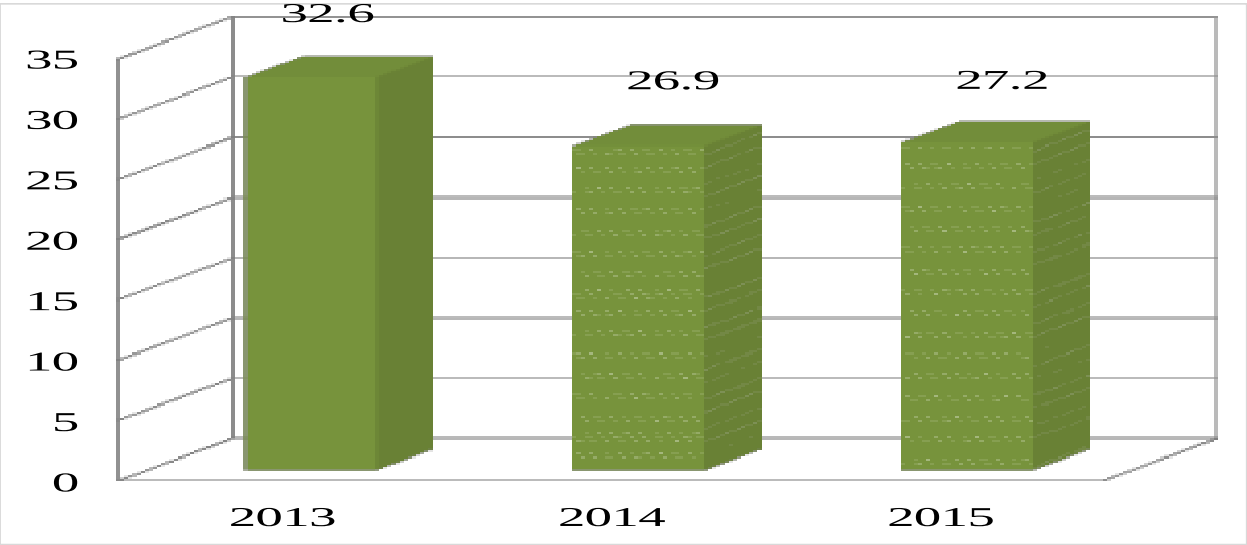


Рис. 14. Фондоотдача основных производственных фондов ООО «Краб» за 2013-2015 гг.

Данные рис. 14 показывают, что показатель фондоотдачи составил в 2013 г. – 32,6 руб., в 2014 г. – 26,9 руб., в 2015 г. – 27,2 руб. Видно, что данный показатель имеет тенденцию к снижению. Это значит, что отдача от использования каждого рубля, вложенного в основные производственные фонды (ОПФ), в 2015 году уменьшилась, и с одного рубля вложенного в ОПФ произошла отдача равная двадцати семи рублям.

Показатель «затраты на рубль реализованных услуг» отражает величину текущих затрат (себестоимости), приходящейся на 1 рубль реализованных услуг. В 2013 г.– на 1 рубль реализации проходится 85,8 копеек текущих затрат; в 2014 г. – на 1 рубль реализации проходится 1,163 рубля текущих затрат; в 2015 г. – 1 руб. 080 копеек (рис. 15.).

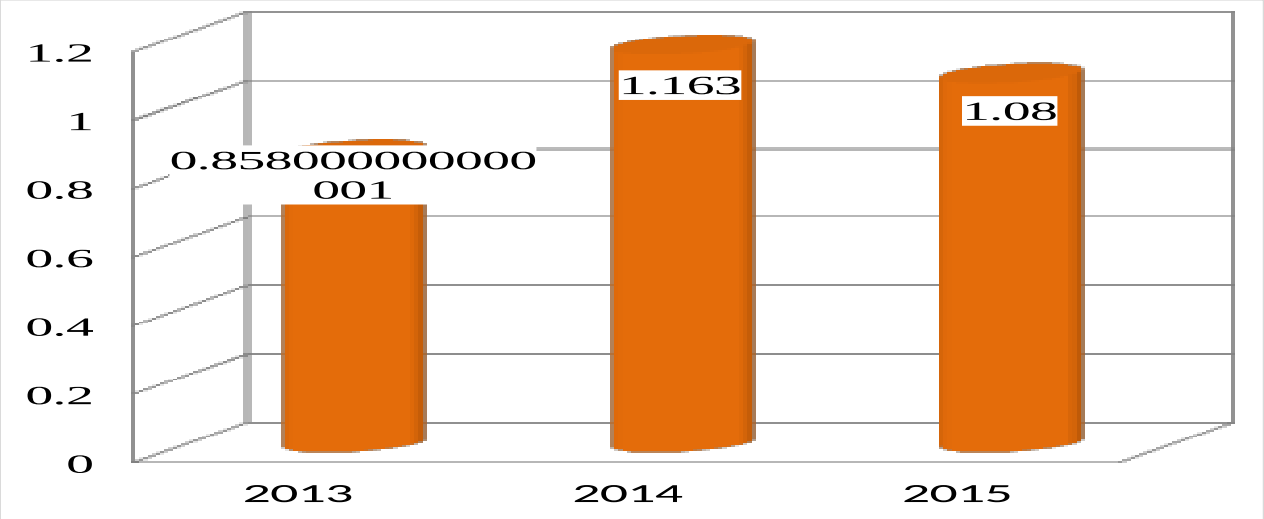


Рис.15. Затраты от обычной деятельности на рубль реализованной продукции (услуг) ООО «Краб», руб.

Далее необходимо осуществить анализ финансового состояния исследуемого предприятия.

2.2 Оценка финансового состояния предприятия

Анализ финансового состояния предприятия за период 2013-2015 гг. проводится по данным бухгалтерского баланса, отчёта о финансовых результатах (приложение).

Базой анализа является система показателей и аналитических таблиц.

Экономический потенциал может быть охарактеризован двояко: с позиции имущественного положения и с позиции его финансового положения. Обе эти стороны финансово-хозяйственной деятельности: взаимосвязано-нерациональная структура имущества, её некачественный состав могут привести к ухудшению финансового положения.

Необходимым звеном в системе рыночной экономики является институт несостоятельности (банкротства) хозяйственных субъектов. Поэтому важную роль приобретает вопрос анализа структуры баланса, т.к. по неудовлетворительной структуре баланса принимается решение о несостоятельности предприятия.

В процессе деятельности предприятия и величины активов и их структуры претерпевают построенные изменения. Наиболее общие представления об имевших место, качественных изменениях в структуре средств их источников, можно получить с помощью вертикального и горизонтального анализа отчётности.

Модель баланса предусматривает два разреза: вертикальный и горизонтальный.

Вертикальный разрез предполагает две части: актив и пассив. В зависимости от интересов пользователей актив можно истолковать как средства, а пассив как источники, весь баланс, актив и пассив, как различные стадии кругооборота капитала (динамический баланс).

Горизонтальный разрез зависит от взаимосвязи между учетными объектами, представленными в балансе.

Ниже приведен вертикальный анализ актива и пассива баланса по номенклатуре статей (табл. 3, 4.).

Таблица 3 – Вертикальный анализ активной части баланса ООО «Краб» за 2013-2015 гг.

Статьи баланса	2013		2014		2015	
	Сумма, тыс. руб.	Уд.вес, %	Сумма, тыс. руб.	Уд.вес, %	Сумма, тыс. руб.	Уд.вес, %
Основные средства	390	40,2	410	43,1	461	40,8
Запасы	520	53,6	500	52,5	411	36,4
Денежные средства и денежные эквиваленты	0	0	2	0,2	1	0,00
Дебиторская задолженность	60	6,2	40	4,2	257	22,8
БАЛАНС	970	100,0	952	100,0	1130	100,0

Таким образом, в структуре активов предприятия в 2013 г. преобладали материальные оборотные активы (59,8%), также как и в 2014 и 2015 гг., соответственно – 56,9% и 59,2%. (рис. 16.), что свидетельствует об улучшении ликвидности баланса предприятия.

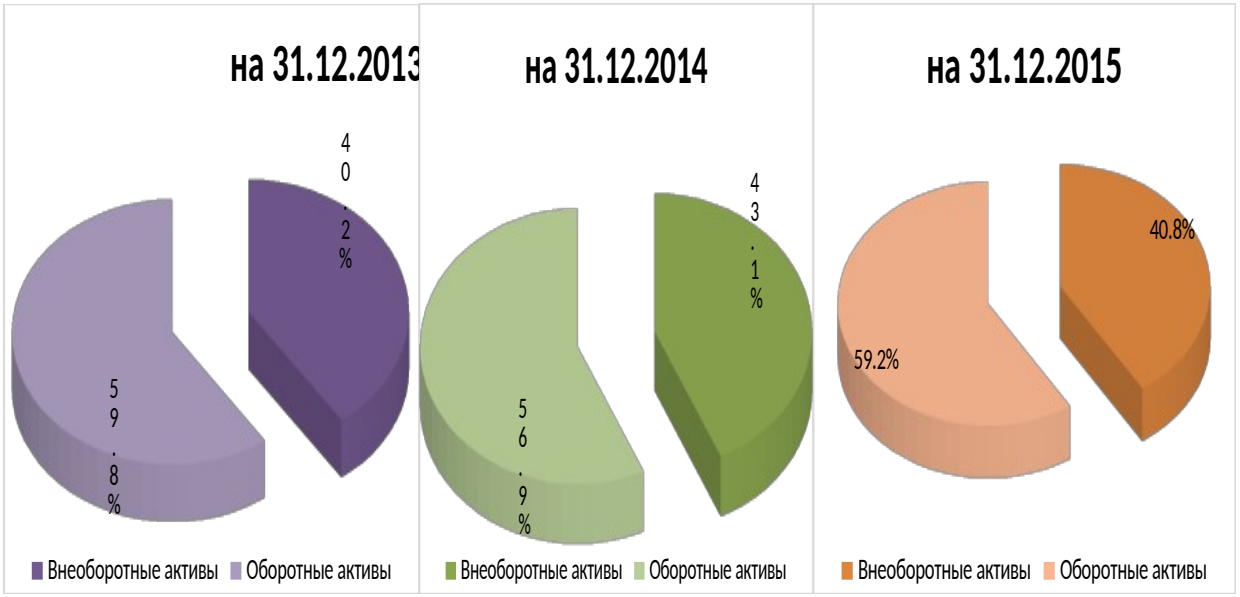


Рис. 16. Структура активов ООО «Краб» в 2013-2015 гг., %

При этом в структуре внеоборотных активов полностью составляют основные средства.

В структуре оборотных активов больший удельный вес имеют запасы: в 2013 г. – 53,6%, в 2014 г. – 52,5%, в 2015 г. – 36,4%. Но отмечается снижение удельного веса запасов в 2015 г.

Величина наиболее ликвидных активов – денежных средств – к 2015 году снизилась до 1,0 тыс. рублей. Можно сделать вывод, что денежных средств, предприятие не имеет.

Рассмотрим пассивную часть баланса.

Таблица 4 – Вертикальный анализ пассивной части баланса ООО «Краб» за 2011-2015 гг.

Статьи баланса	2013		2014		2015	
	Сумма, тыс. руб.	Уд.вес, %	Сумма, тыс. руб.	Уд.вес, %	Сумма, тыс. руб.	Уд.вес, %
Уставный капитал	10	0,8	10	0,8	10	0,8
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	-312	-	-262	-	176	15,5
Отложенные налоговые обязательства	1	0,1	1	0,1	1	0,1
Краткосрочные заемные средства	197	15,4	153	12,5	0	0
Краткосрочная кредиторская задолженность	1074	83,7	1052	86,6	945	83,6
БАЛАНС	970	100,0	952	100,0	1130	100,0

В составе источников средств предприятия, больший удельный вес имеют краткосрочные заёмные средства: в 2013 году – 15,4%, в 2014 году – 12,5% в

2015 году – 0,0% и краткосрочная кредиторская задолженность: в 2013 г. – 83,7%, в 2014 г. – 86,6%, в2015 г. – 83,6% (рис. 17.).

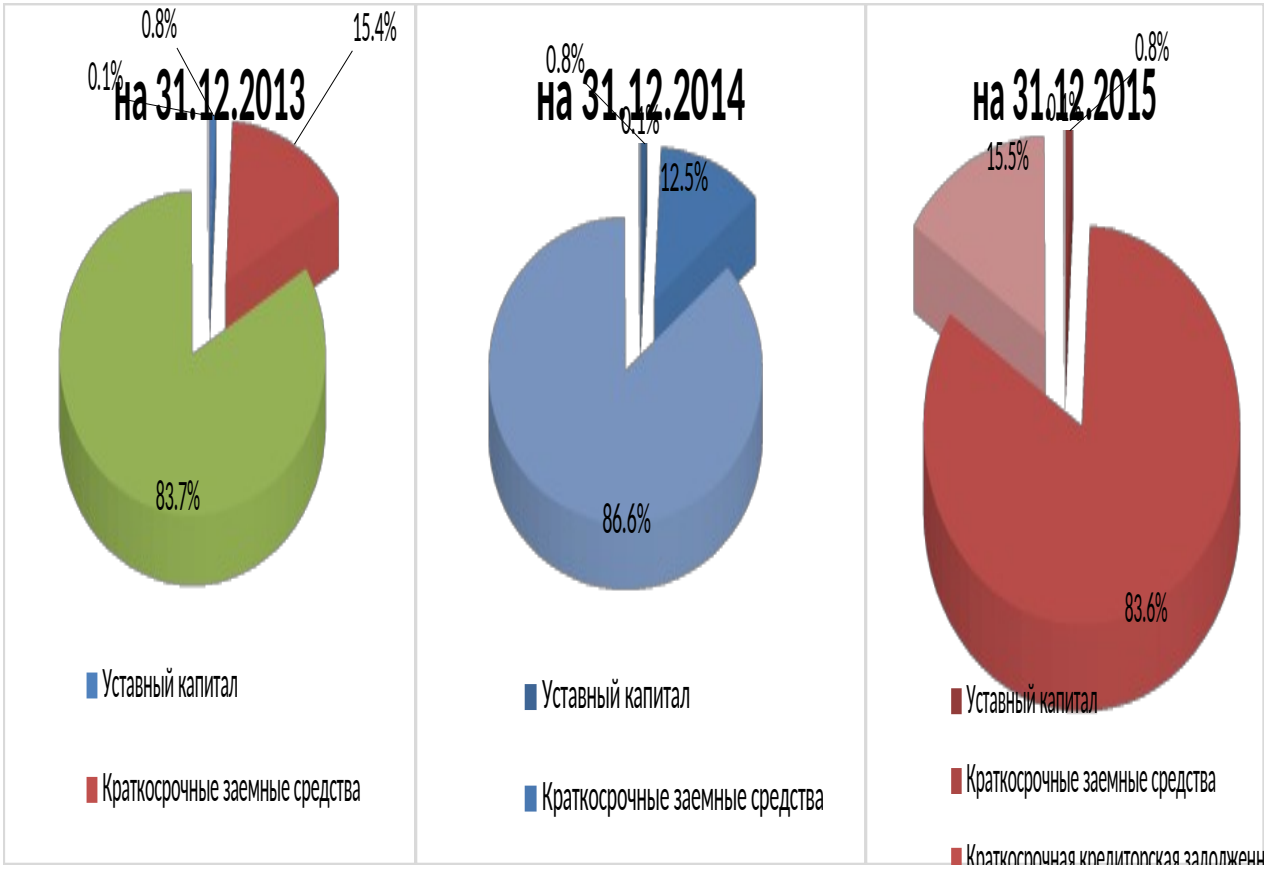


Рис. 17. Структура пассивов ООО «Краб» в 2013-2015 гг., %

Следует отметить, что в 2013 и 2014 гг. у предприятия образовался непокрытый убыток в 312 тыс. руб. и 262 тыс. рублей соответственно.

Горизонтальный и вертикальный анализ взаимно дополняют друг друга. Поэтому на практике нередко строят аналитические таблицы, характеризующие как структуру баланса, так и динамику отдельных её показателей.

Горизонтальный анализ баланса представлен в табл. 5, 6.

Таким образом, начиная с 2013 г. по 2015 г. наблюдается не стабильная тенденция увеличения активной части баланса предприятия. Так в 2014 г. по сравнению с 2013 г. активная часть баланса снизилась, темп роста составил 98,1%. В 2015 г. по сравнению с 2014 г. активная часть баланса увеличилась на

18,7%. При этом сумма материальных внеоборотных активов увеличилась и составила в 2015 г. 461 тыс. рублей.

Таблица 5 – Горизонтальный анализ активной части баланса ООО «Краб» за 2013-2015 гг.

Статьи баланса	2013		2014		2015	
	Сумма тыс. руб.	Изм. к 2013 г., %	Сумма тыс. руб.	Изм. к 2013 г., %	Сумма тыс. руб.	Изм. к 2014 г., %
Основные средства	390	100,0	410	105,1	461	112,4
Запасы	520	100,0	500	96,1	411	82,2
Денежные средства и денежные эквиваленты	0	100,0	2	0	1	50,0
Дебиторская задолженность	60	100,0	40	66,7	257	6,4 раза
БАЛАНС	970	100,0	952	98,1	1130	118,7

Сумма оборотных активов в 2015 году по сравнению с 2014 годом увеличилась – на 23,4 % за счет дебиторской задолженности, что свидетельствует об улучшении ликвидности баланса предприятия.

Таблица 6 – Горизонтальный анализ пассивной части баланса ООО «Краб» за 2013-2015 гг.

Статьи баланса	2013		2014		2015	
	Сумма тыс. руб.	Изм. к 2013 г., %	Сумма тыс. руб.	Изм. к 2013 г., %	Сумма тыс. руб.	Изм. к 2014 г., %
Уставный капитал	10	100,0	10	100,0	10	100,0
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	-312	100,0	-262	-	176	-
Отложенные налоговые обязательства	1	100,0	1	100,01	1	100,0
Краткосрочные заемные средства	197	100,0	153	77,7	0	-
Краткосрочная кредиторская задолженность	1074	100,0	1052	86,6	945	89,8
БАЛАНС	970	100,0	952	98,1	1130	118,7

Таким образом, пассивная часть баланса предприятия в 2015 году увеличилась по сравнению с 2013 годом на 16,5%, а по сравнению с 2014 г. – на 18,6%.

При этом сумма собственного капитала предприятия по сравнению с предыдущим годом увеличилась. В 2015 г. предприятие получило нераспределенную прибыль в сумме 176 тыс. рублей. В целом, небольшое увеличение собственных средств предприятия может свидетельствовать о незначительном улучшении платежеспособности компании.

Сумма краткосрочных обязательств в 2015 г. по сравнению с 2014 г. снизилась на 10,2%.

В составе краткосрочных обязательств в 2015 г. произошло снижение на нет заемных средств, в то время как в 2013 и в 2014 г. по балансу проходили краткосрочные заемные средства в сумме 197 и 153 тыс. рублей соответственно.

В целом по результатам горизонтального и вертикального анализа предприятия можно сделать вывод о снижении отдельных статей пассива баланса ООО «Краб».

Расчет оборачиваемости запасов в оборотах проводится по формуле1.

$$\frac{Себестоимость\ реализованной\ продукции\ (услуг)}{Сумма\ запасов\ за\ отчетный\ период} = \frac{стр.2120(ф.2)}{стр.1210(ф.1)} \quad (1)$$

2015 г. $\frac{13530}{411} = 32,9$; 2014г. $\frac{12822}{500} = 25,64$; 2013 г. $\frac{10910}{520} = 20,98$

Проведенный расчет оборачиваемости запасов в оборотах показал, что скорость оборота оборотных средств на конец отчетного периода увеличился. Это положительный момент и это привело к получению прибыли в 2015 г..

Расчет оборачиваемости кредиторской задолженности в днях (формула 2):

$$\frac{Сумма\ кредиторской\ задолженности}{Себестоимость\ реализованной\ продукции\ (услуг)\ за\ отчетный\ период} = \frac{Стр.1520}{Стр.2120(ф.2)} \quad (2)$$

2015 г. $\frac{945}{13530} = 0,070$ дня; 2014 г. $\frac{1052}{12822} = 0,082$ дня; 2013 г. $\frac{1074}{10910} = 0,098$ дня

Расчет оборачиваемости кредиторской задолженности в днях показал, что этот показатель на конец отчетного периода улучшился, т.е. скорость оборачиваемости кредиторской задолженности увеличилась на 0,03 дня по отношению к 2013 году, и на 0,012 по отношению к 2014 г. Но при этом необходимо отметить, что значительно уменьшилась и сама сумма кредиторской задолженности за анализируемый период. В абсолютных значениях сумма кредиторской задолженности в отчетном периоде по

сравнению с предшествующим периодом (2014 годом) уменьшилась на 708, а по сравнению с 2013 годом – на 2620 тыс. руб., т.е. предприятие оплачивает выставленные поставщиками товаров, сырья и услуг счета, практически в тот же день.

Расчет оборачиваемости дебиторской задолженности в оборотах (формула 3):

$$\frac{Выручка}{Сумма\ дебиторской\ задолженности\ за\ отчетный\ период} = \frac{Стр.2110(ф.2)}{Стр.1230(ф.1)} \quad (3)$$

2015г. $\frac{12528}{257} = 48,7$ оборота; 2014 г. $\frac{11027}{40} = 275,7$ оборота; 2013 г. $\frac{12710}{60} = 211,8$ оборота

Расчет оборачиваемости дебиторской задолженности в оборотах показал, что данный показатель, на конец отчетного периода изменился в худшую сторону. Если на начало периода (2013 год) скорость оборота составляла 211,8оборотов, то на конец периода (2015 год) скорость оборачиваемости составила 48,7оборота. Таким образом, можно сказать, что скорость возврата собственных средств предприятия снизилась, и собственные средства предприятия более длительное время находятся у покупателей произведенной продукции, а в нашем случае, у заказчика услуг общественного питания.

Расчет оборачиваемости запасов в оборотах проводится по формуле 4.

$$\frac{Себестоимость\ реализованной\ продукции(услуг)}{Сумма\ запасов\ заотчетный\ период} = \frac{Стр.2120(ф.2)}{Стр.1210(ф.1)} \quad (4)$$

2015 г. $\frac{13530}{411} = 32,9$ оборота; 2014 г. $\frac{12822}{500} = 25,6$ оборота; 2013 г. $\frac{10910}{520} = 20,9$

Проведенный расчет оборачиваемости запасов в оборотах показал, что скорость оборота оборотных средств на конец отчетного периода значительно увеличилась. Это положительный момент, т.к. ускорение оборота запасов ведет к увеличению прибыли.

Сведем все итоговые показатели деловой активности в одну табл.7.

Таблица 7 – Показатели деловой активности предприятия общественного питания ООО «Краб»

Показатель	Характеристика и расчет	2013	2014	2015
Производительность труда или выработка на одного работника, тыс. рублей/год	Данный показатель характеризует эффективность использования трудовых ресурсов предприятия и определяется отношением выручки к среднесписочной численности работников за отчетный период	488,8	459,5	501,1
Фондоотдача, руб.	характеризует эффективность использования основных средств предприятия, показывает сколько на 1 рубль стоимости основных средств реализовано продукции и определяется отношением выручки к сумме основных средств за отчетный период.	32,6	26,9	27,2
Оборачиваемость запасов, в оборотах	характеризует продолжительность прохождения запасами всех стадий производства и реализации и определяется отношением себестоимости реализованной продукции (услуг) к сумме запасов за отчетный период.	20,9	25,6	32,9
Оборачиваемость кредиторской задолженности, в днях	Оборачиваемость кредиторской задолженности в днях характеризует скорость погашения кредиторской задолженности и определяется отношением суммы кредиторской задолженности к себестоимости реализованной продукции (услуг) за отчетный период.	0,098	0,082	0,070
Оборачиваемость дебиторской задолженности, в оборотах	Характеризует скорость погашения дебиторской задолженности предприятия и определяется отношением выручки к сумме дебиторской задолженности за отчетный период.	211,8	275,7	48,7

В современной экономической литературе содержатся самые разнообразные определения понятия «финансовое состояние» и связанных с ним таких важнейших понятий, как финансовая устойчивость», «финансовая независимость», «платежеспособность», «ликвидность».

Исследование определений финансового состояния, данных рядом известных специалистов в области экономического анализа, позволяют сделать выводы о том, что они не противоречат друг другу, а отличаются только лишь разной степенью обобщения и (или) детализации.

Далее осуществим анализ ликвидности и платежеспособности исследуемой компании (табл. 8).

Таблица 8 – Анализ ликвидности баланса ООО «Краб» в части активов

	Группировка активов (А)	На 1.01.2014	На 1.01.2015	На 1.01.2016
А 1	Наиболее ликвидные активы:	0	1	2
	Денежные средства	0	1	2
	Краткосрочные финансовые вложения	0	0	0
А 2	Быстро реализуемые активы:	60	40	257
	Дебиторская задолженность (до года)	60	40	257
	Прочие оборотные активы	0	0	0
А 3	Медленно реализуемые активы:	520	500	411
	Запасы	520	500	411
	Расходы будущих периодов	0	0	0
	Дебиторская задолженность (после года)	0	0	0
	НДС по приобретенным ценностям	0	0	0
А 4	Трудно реализуемые активы:	390	410	461
	Внеоборотные активы	390	410	461

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

А2 - быстрореализуемые активы – это активы, для обращения которых в наличные средства требуется определенное время;

А3 - медленно реализуемые активы (наименее ликвидные активы);

А4 - труднореализуемые активы – активы.

При этом выясним, сможет ли компания погасить все свои краткосрочные обязательства без нарушений сроков погашения, и имеет ли достаточное количество денежных средств и их эквивалентов, достаточных для расчетов по кредиторской задолженности, требующей немедленного погашения (табл. 9).

Таблица 9 – Анализ ликвидности баланса ООО «Краб» в части пассивов

	Группировка пассивов (П)	На 1.01.2014	На 1.01.2015	На 1.01.2016
П 1	Наиболее срочные обязательства:	1047	1052	945
	Кредиторская задолженность	1047	1052	945
П 2	Краткосрочные пассивы:	197	153	0
	Займы и кредиты до года	197	153	0
П 3	Долгосрочные пассивы:	1	1	1
	Долгосрочные обязательства	1	1	1
П 4	Постоянные пассивы:	-302	-252	186
	Капитал и резервы	10	10	10
	Доходы будущих периодов	0	0	0
	Резервы предстоящих расходов	0	0	0
	Нераспределенная прибыль	-312	-262	186

П1 - наиболее срочные обязательства;

П2 - краткосрочные пассивы, т. е. краткосрочные заемные средства;

П3 - долгосрочные пассивы – долгосрочные кредиты и заемные средства;

П4 - постоянные пассивы.

Результаты расчета коэффициентов ликвидности баланса предприятия отражены в табл. 10.

Таблица 10 – Значения коэффициентов ликвидности баланса ООО «Краб»в 2013-2015 гг.

АКТИВ	31.12.2013	31.12.2014	31.12.2015	ПАССИВ	31.12.2013	31.12.2014	31.12.2015	Платёжный излишек или недостаток (абсолютное отклонение) (+;-)		
А1	0	1	2	П1	1047	1052	945	-1047	-1051	-943
А2	60	40	257	П2	197	153	0	-137	-113	257
А3	520	500	411	П3	1	1	1	519	499	410
А4	390	410	461	П4	-302	-252	186	88	158	275
Баланс	970	952	1130	Баланс	970	952	1130	-	-	-

Баланс считается абсолютно ликвидным, если одновременно выполнены условия:

$$А1 \geq П1;\ \ А2 \geq П2;\ \ А3 \geq П3;\ \ А4 \leq П4.$$

Таким образом, за рассматриваемый период по рассматриваемому предприятию имеют место следующие неравенства:

$А1 < П1;\ \ А2 > П2;\ \ А3 > П3;\ \ А4 > П4$.

Невыполнение первого условия А1> П1 свидетельствует о неплатежеспособности организации на момент составления баланса. У организации недостаточно средств для покрытия наиболее срочных обязательств.

Выполнение второго условия А2> П2, свидетельствует о том, что быстро реализуемых активов на предприятии значительно выше чем краткосрочных пассивов и организация может быть платежеспособной в недалеком будущем.

Если выполнимо неравенство А3 > П3, то в будущем, при своевременном поступлении денежных средств от продаж и платежей, организация может быть платежеспособной на период, равный средней продолжительности одного оборота оборотных средств после даты составления баланса.

Не выполняется четвертое условие $А4 \leq П4$. Это говорит о том, что предприятие попадает в зону допустимого риска, то есть предприятие не имеет перспективной ликвидности.

В результате можно сделать вывод, что баланс предприятия не совсем ликвидный.

Далее рассчитаем значения коэффициентов ликвидности предприятия в 2013-2015 гг. (табл. 11, рис. 18.).

Таблица 11– Значения показателей ликвидности ООО «Краб» за 2013-2015

Наименование показателя	Нормативное значение	На 31.12.2013	На 31.12.2014	На 31.12.2015
Коэффициент текущей ликвидности	2 и более	0,456	1,450	0,708
Коэффициент быстрой ликвидности	не менее 1	0,047	0,035	0,273

Коэффициент абсолютной ликвидности	не менее 0,2	0	0,002	0,001

Коэффициент текущей ликвидности К1≥ 2 (формула 5)

$$\frac{А1 + А2 + А3}{П1 + П2} = \frac{\text{стр. 1200}}{\text{стр. 1520} + (\text{стр. 1510} + 1550)}$$

Коэффициент быстрой ликвидности К2> 1 (формула 6)

$$\frac{А1 + А2}{П1 + П2} = \frac{(\text{стр. 1240} + 1250) + (\text{стр. 1230} + 1260)}{\text{стр. 1520} + (\text{стр. 1510} + 1550)}$$

Коэффициент абсолютной ликвидности К3> 0.2 (формула 7)

$$\frac{\text{I гр. активов}}{\text{Краткосрочные обязательства}} = \frac{\text{стр. 1250}}{\text{стр. 1510} + \text{стр. 1520}}$$

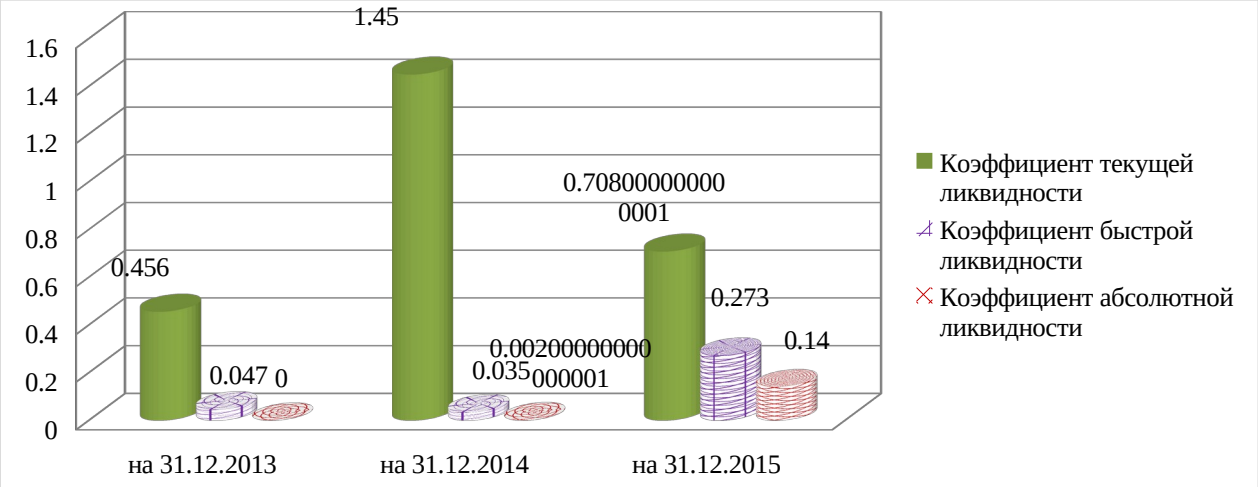


Рис. 18. Показатели ликвидности ООО «Краб» за 2013-2015

Таким образом, ООО «Краб» за счет оборотных активов в 2013 году смогло бы погасить 45,6% краткосрочных обязательств, в 2014 году – 145,0%, в 2015 году – 70,8%. Все эти значения, ниже установленного. Низкое значение данного показателя в 2015 году свидетельствует о высоком финансовом риске, связанном с тем, что предприятие не в состоянии стабильно оплачивать текущие счета.

В 2013-2015 гг. значение коэффициента абсолютной ликвидности не соответствует норме, компания за счет денежных средств и краткосрочных обязательств не смогла бы погасить текущие обязательства.

Значения показателей платежеспособности ООО «Краб» представлены в табл. 12, рис.19.

Таблица 12 – Значения показателей платежеспособности ООО «Краб» за 2013-2015гг.

Наименование показателя	Нормативное значение	На 31.12.2013	На 31.12.2014	На 31.12.2015
Коэффициент общей платежеспособности	более 2	0,779	0,789	1,195
Коэффициент текущей платежеспособности	2 и более	0,466	0,449	0,709
Общий коэффициент соотношения дебиторской и кредиторской задолженности	не более 1	17,9 раз	26,3 раза	3,68раза
Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	не менее 0,1	0	0	0

Коэффициент общей платежеспособности рассчитывается по формуле 8:

$$K_{Общ.платеж}.=\frac{A_1+A_2+A_3+A_4}{П_1+П_2+П_3} \quad (8)$$

Коэффициент текущей платежеспособности рассчитывается по формуле 9:

$$K_{Текущ..платеж}.=\frac{A_1+A_2+A_3}{П_1+П_2} \quad (9)$$

Общий коэффициент соотношения дебиторской и кредиторской задолженности рассчитывается по формуле 10:

$$K_{КЗ/ДЗ}=\frac{Кредиторская\ задолженность}{\text{Дебиторская задолженность} < \text{года}} \quad (10)$$

Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами рассчитывается по формуле 11:

$$K_{СОС}=\frac{Собственный\ \text{капитал - Внеоборотные активы}}{\text{Оборотные активы}} \quad (11)$$

Значение коэффициента платежеспособности в 2015 г. ниже нормального значения, следовательно, компания не способна покрыть краткосрочные и долгосрочные обязательства всеми активами.

В рассматриваемом периоде значение общего коэффициента соотношения дебиторской и кредиторской задолженности велико, т.к. кредиторская задолженность значительно превышает дебиторскую задолженность.

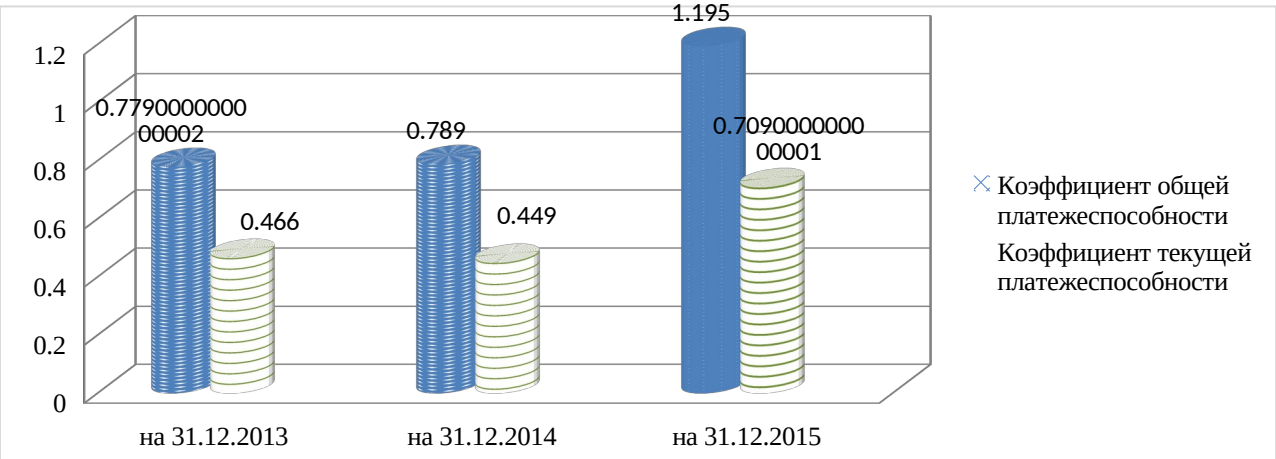


Рис. 19. Показатели платежеспособности ООО «Краб» за 2013-2015гг.

Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами показывает в 2015 г. у предприятия не было их. Следовательно, в 2015 году финансовое положение ООО «Краб» становится не устойчивым.

Финансовая устойчивость является одной их характеристик стабильного положения предприятия. Значения коэффициентов финансовой устойчивости на рассматриваемом предприятии значительно ниже приведенных значений, т.к. у предприятия нет собственного капитала.

Таким образом, наблюдается отрицательная тенденция снижения значений показателей финансовой устойчивости ООО «Краб».

Стабильность финансового положения предприятия в условиях рыночной экономики обусловлена значительной степенью его деловой активностью.

У предприятия нет потенциала к устойчивому экономическому росту.

Таким образом, по результатам проведенного анализа финансового состояния ООО «Краб» можно сделать следующие выводы:

1. В 2013-2015 гг. наблюдается снижение имущественного потенциала предприятия.

2. Бухгалтерский баланс предприятия не ликвидный.

3. По данным за 2015 год предприятие имеет высокий финансовый риск, оно имеет трудности с оплатой оплачивать текущие счета. Предприятие не способно покрыть краткосрочные и долгосрочные обязательства всеми активами. ООО «Краб» имеет вероятность утраты платежеспособности в течение ближайших 3 месяцев.

4. В 2013-2015 гг. предприятие находится в кризисном финансовом положении.

5. По данным на 2015 год деятельность предприятия не рентабельна, наблюдается существенное отсутствие экономического роста, т.к. в 2015 г. предприятием получен чистый убыток в размере 431 тыс. руб.

Следовательно, руководству ООО «Краб» необходимо принять меры для вывода предприятия из кризисного финансового состояния.

Далее необходимо рассмотреть, на сколько эффективно осуществляется управление финансами в ООО «Краб».

2.3 Методы диагностики несостоятельности (банкротства) предприятия общественного питания

В условиях рыночной экономики степень неопределенности экономического поведения субъектов хозяйствования достаточно велика. В связи с этим большое практическое значение приобретают методы перспективного анализа, одним из которых является оценка вероятности возможных финансово-экономических потерь для диагностики несостоятельности организации.

Банкротство предприятия не происходит моментально, оно может быть предопределено комбинацией разных причин. Предпосылки банкротства – это взаимодействие целого ряда факторов, как внутренних, так и внешних.

В зарубежной и российской экономической научной литературе в настоящее время предлагается множество методик и математических моделей определения вероятности наступления банкротства [19, с.250-251]:

- коэффициентный метод;

- математические дискриминантные модели;

- интегральный метод;

-методы линейного и динамического программирования;

- диагностические исследования с помощью статистической информации, полученной экспертным методом;

- многокритериальный метод;

- система информационных критериев.

В массе методик диагностики банкротства используются финансовые коэффициенты. Коэффициентный анализ является ведущим методом анализа финансовой отчетности организации, применяемый различными группами пользователей: менеджерами, аналитиками, акционерами, инвесторами, кредиторами. Его преимуществом является простота расчетов и элиминирование влияния инфляции, что особенно актуально при диагностике банкротства на долгосрочную перспктиву.

В постановлении Правительства РФ от 20 мая 1994 г. № 498 «О некоторых мерах по реализации законодательства о несостоятельности (банкротстве) предприятий» (документ утратил силу в связи с постановлением Правительства РФ от 15 апреля 2003 г. № 218) была определена система критериев для оценки удовлетворительности структуры баланса предприятия.

Оценка удовлетворенности структуры бухгалтерского баланса предприятия проводилась на основе показателей:

1) коэффициент текущей ликвидности;

2) коэффициент обеспеченности собственными средствами;

3) коэффициент восстановления (утраты) платежеспособности.

Основанием для принятия структуры баланса предприятия неудовлетворительной, а предприятия – неплатежеспособным являлось выполнение одного из следующих условий: на конец отчетного периода коэффициент текущей ликвидности имеет значение менее 2, а коэффициент обеспеченности собственными средствами – менее 0,1. В том случае, если хотя бы один из коэффициентов имеет значение менее нормы, рассчитывается

коэффициент восстановления платежеспособности за период, равный шести месяцам. В том случае, если коэффициент текущей ликвидности больше или равен 2, а коэффициент обеспеченности собственными средствами больше или равен 0,1, рассчитывается коэффициент утраты платежеспособности за период, равный трем месяцам.

Коэффициент восстановления платежеспособности, принимающий значение больше единицы, свидетельствует о наличии реальной возможности у организации восстановить свою платежеспособность. Значение меньше единицы свидетельствует о том, что у компании в ближайшее время такой возможности не существует.

Результаты оценки структуры баланса организации приведены в табл. 13.

Таблица 13 – Оценка структуры баланса ООО «Краб» за 2015 год

Показатель	На начало года	На конец года	Норма коэффи-циента	Возможное решение (оценка)
Коэффициент текущей ликвидности	1,450	0,708	¿ 2	Структура баланса неудовлетворительная
Коэффициент обеспеченности собственными средствами	0	0	¿ 0,1	
Коэффициент восстановления платежеспособности	x	0,169	¿ 1	У предприятия в ближайшее время отсутствует реальная возможность восстановить платежеспособность
Коэффициент утраты платежеспособности	x	x	x	

В текущем периоде коэффициент текущей ликвидности на конец года ниже норматива, поэтому был исчислен коэффициент восстановления платежеспособности, который оказался меньше единицы.

Помимо рассмотренного коэффициентного анализа прогнозирование вероятности банкротства может быть произведено с помощью соответствующих математических моделей.

Более точными являются многофакторные модели прогнозирования банкротства, которые обычно состоят из пяти – семи финансовых показателей.

В практике зарубежных финансовых организаций для оценки вероятности банкротства наиболее часто использовался так называемый Z-счет Альтмана (индекс кредитоспособности), который представляет собой пятифакторную модель, построенную поданным успешно действующих и обанкротившихся промышленных предприятий США.

На основе обработки значительного объема информации о деятельности предприятий торговли учеными Иркутской государственной экономической академии была предложена своя модель прогнозирования банкротства предприятий (модель R) (формула 8):

$$R = 8,38K_1 + K_2 + 0,054K_3 + 0,63K_4 \quad (8)$$

где R– показатель риска банкротства предприятия;

K_1 – отношение собственного оборотного капитала к активу;

K_2 – отношение чистой прибыли к собственному капиталу;

K_3 – отношение выручки к активам;

K_4 – отношение чистой прибыли к затратам.

Вероятность банкротства организации в соответствии со значением модели R оценивается следующим образом:

- меньше 0 – максимальная (90–100%)
- 0–0,18 – высокая (60–80%);
- 0,18 – 0,32 – средняя (50 –85%);
- 0,32 – 0,42 – низкая (15 –20%);
- больше 0,42 – минимальная (до 10%).

Проведенная формула соответствует условиям деятельности российских организаций в сфере торговли, позволяет провести обоснованную оценку финансовой устойчивости и безопасности деятельности компании.

Вывод: у предприятия в ближайшее время отсутствует реальная возможность восстановить платежеспособность.

Управление финансами ООО «Краб» осуществляет бухгалтерия под руководством директора.

Механизм организации финансового планирования и бюджетирования представлен финансовой службой, которая состоит из главного бухгалтера.

Бухгалтерская служба выступает в роли координатора процесса финансового планирования и бюджетирования на предприятии, а также выполняет функции, связанные с консолидацией бюджетов, подготовкой фактической информации.

Бухгалтерия компании не полностью компьютеризирована. Не хватает денежных средств на приобретение современной бухгалтерской программы. Учет хозяйственных операций ведется как на бумажных носителях, так и в электронном виде.

Выводы по главе:

Общество с ограниченной ответственностью «Краб» функционирует в соответствии с действующим законодательством Российской Федерации для осуществления коммерческой деятельности и извлечения прибыли.

Основным видом деятельности является деятельность в сфере общественного питания – деятельность ресторанов и кафе.

ООО «Краб» имеет функциональный тип организационной структуры управления.

В 2015 году, не смотря на сложную экономическую ситуацию, выручка от реализации продукции (услуг) увеличилась на 1 501,0 тыс. руб. по отношению к 2014 году. Но прибыль от продаж за 2015 г. имеет отрицательный результат. Отмечается большое увеличение себестоимости продаж в сравнении с предыдущими периодами.

В 2013-2015 гг. предприятие находилось в кризисном финансовом положении.

По данным на 2015 год деятельность предприятия не рентабельна, наблюдается существенное отсутствие экономического роста, т.к. в 2015 г. предприятием получен чистый убыток в размере 431 тыс. руб.

3. СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ОРГАНИЗАЦИИ ФИНАНСОВ ПРЕДПРИЯТИЯ ОБЩЕСТВЕННОГО ПИТАНИЯ

3.1. Использование финансовой диагностики в стратегическом управлении рынком услуг общественного питания

Стратегическое управление для большинства российских предприятий общественного питания является достаточно новым, но уже проявившем силу явлением. Основой стратегического управления выступает система рыночных стратегий, включающая ряд взаимосвязанных организационно- экономических, правовых и трудовых мероприятий, направленных на достижение рыночных преимуществ хозяйствующих субъектов перед конкурентами.

В процессе функционирования различных форм хозяйствования предприятия общественного питания, приоритетной задачей которого является сосредоточение руководства на разработке и решении стратегических задач, обеспечивающих перспективное развитие компании. Повысить финансовую устойчивость деятельности отдельной компании, достичь конкурентных преимуществ в современных условиях быстро развивающегося рынка только за счет управления финансовыми показателями не представляется возможным. В связи с этим очевидным становится потребность современного менеджмента в инструментах эффективного управления корпоративной стратегией, в частности в создании системы сбалансированных показателей (ССП) [15, с. 79].

В целом, общественное питание (индустрия питания) – самостоятельная отрасль экономики, состоящая из предприятий различных форм собственности и организационно-правовых форм управленческой структуры, организующая питание населению, а также производство и реализацию готовой продукции и полуфабрикатов, как на предприятиях общественного питания, так и вне его, с возможностью предоставления широкого перечня услуг по организации досуга.

Особенности деятельности предприятий общественного питания представлены на рис. 20. [18, с. 18].

Рассмотрим механизм формирования ССП для ООО «Краб».

В данном случае вопросами стратегического планирования, представляющего собой выбор перспективных целей, способов их достижения, занимается руководство компании, которое нацелено на разработке и решении стратегических задач, обеспечивающих перспективное развитие данного предприятия. Система сбалансированных показателей, как система стратегического управления, даст возможность увязать стратегию, разработанную руководством, с повседневными целями, а также перевести стратегию в показатели, позволяющие оценить и измерить реализацию этой стратегии.



Рис. 20. Особенности деятельности предприятия общественного питания ООО «Краб»

Основным минусом использования финансовых показателей, является то, что они разработаны для сравнения с предыдущими отчетными периодами на основе внутренних стандартов, изложенных в учетной политике предприятия, и не могут стать положительными индикаторами в области отношений с клиентами, качества работы и профессионального уровня персонала. В экономической литературе [17, с. 28] финансовые показатели принято называть запаздывающими индикаторами. ССП позволяет дополнить запаздывающие индикаторы факторами будущих результатов экономической деятельности или опережающими индикаторами, отобранными на основе стратегии организации. Данные индикаторы группируются по трем составляющим: клиентской, внутренних процессов, обучения и развития. Все, и запаздывающие, и опережающие показатели ССП переводят стратегию организации в действия.

Предполагается, что все показатели, выбранные для ССП, связаны цепочкой причинно-следственных отношений, описывающих стратегию (рис.21.).

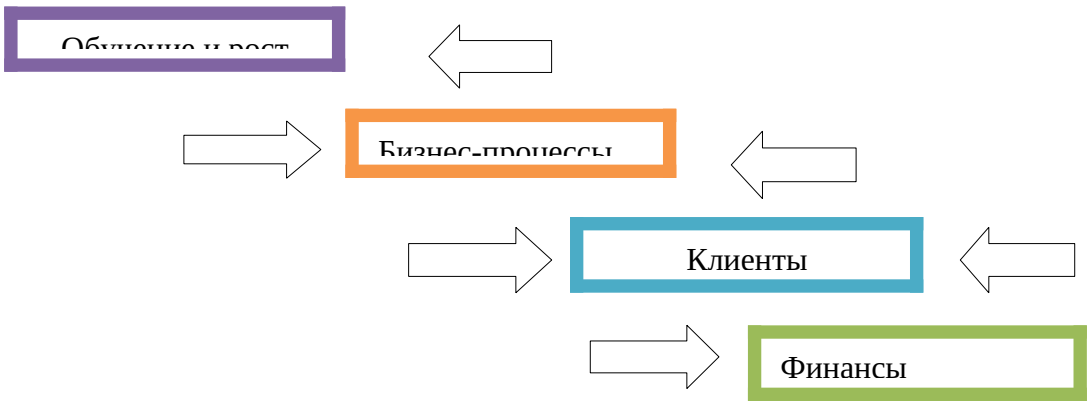


Рис. 21. Причинно-следственная связь ССП для предприятий общественного питания ООО «Краб»

Финансовые показатели отражают желаемый «пункт назначения» причинно-следственных связей. В этом качестве показатели финансовой составляющей помогают заложить основу для выбора показателей каждой из

трех других составляющих. По мере разработки взаимосвязанных показателей клиентской составляющей, составляющей внутренних процессов и обучения и развития персонала необходимо предпринять все, чтобы использование этих показателей привело к улучшению финансовых результатов и реализации выбранной стратегии. Такая связь может быть представлена с помощью ряда утверждений «если – то». Если повышается квалификация персонала с помощью обучения, то время цикла на разработку нового продукта сократится. Если время цикла сократится, то повысится лояльность клиентов. Если лояльность повысится, то возрастет доход.

Таким образом, ССП предоставляет организации методологическую базу перехода от принятия решения о стратегии к действию.

Стратегию ресторанного объединения можно сформулировать следующим образом: «достичь стабильности посещения ресторана постоянными клиентами, как причины (условия) устойчивого получения прибыли. Как следствие повысить уровень удовлетворенности данных клиентов за счет улучшения качества уже опробованных ими блюд и высоких стандартов обслуживания. А значит обеспечить основных рабочих – поваров и официантов – возможностью обучиться новому». Далее, для каждой из четырех составляющих, необходимо определить цели деятельности, которые нужно достичь для реализации стратегии, и соответствующие этим целям запаздывающие и опережающие показатели. Ориентация этих показателей на результат позволяет достаточно легко объединить их в логическую последовательность, начиная с финансовых устремлений и переходя к клиентским показателям, показателям внутренних процессов и к показателям обучения и развития. Не следует стремиться связать опережающие показатели во всех четырех составляющих. Эти показатели являются отличительными чертами деятельности организации, поэтому могут быть узкоспециализированными.

Полученные причинно-следственные связи (приложение 3) можно описать так: мотивированные уровнем оплаты труда и обученные новым

способам приготовления блюд повара и стандартам обслуживания официанты используют свои новые навыки в изготовлении блюд и в обслуживании клиентов. Достижение данных целей составляющей обучения и развития будут выражаться через значения таких запаздывающих показателей, как коэффициент текучести персонала и уровень квалификации поваров и официантов (средний тарифный разряд рабочих), факторами изменения которых являются опережающие: уровень дохода на одного сотрудника и объем средств, выделенных на обучение и квалификацию. Тем самым, рабочие обеспечивают необходимое системе качество изготовления блюд и совершенное обслуживание посетителей, выраженные через запаздывающий показатель общей удовлетворенности клиентов, для которого факторными являются следующие показатели: коэффициент балльной оценки качества продукции, коэффициент потребления блюд, выпуск блюд на одно место в день и количество потребителей, обслуживаемых за один час работы.

Отлаженный внутренний процесс качественного изготовления продукции и совершенного обслуживания посетителей обеспечивают достижение цели увеличения числа постоянных клиентов ресторации, за счет высокого уровня показателя общей удовлетворенности клиентов. Опережающими показателями числа постоянных клиентов являются: средний чек, количество жалоб клиентов и процент сырья в выручке. Все это в дальнейшем будет играть на улучшение финансового положения предприятия, так как, увеличение выручки от реализации продукции за счет увеличившегося числа постоянных клиентов и сниженной доли сырья в выручке приведет к увеличению прибыли ресторации. Руководству компании необходимо стремиться к постоянному поддержанию уровня получения прибыли.

Создание системы регулярного анализа финансово-хозяйственной деятельности предприятия преследует следующие цели:

- оперативное получение комплексного представления о текущем финансовом состоянии предприятия и тенденциях его изменения;

- обеспечение финансовой устойчивости, платежеспособности предприятия путем эффективного управления активами;

- подготовка рекомендаций по совершенствованию структуры активов, источников формирования капитала, привлечению заемных средств, улучшению платежной дисциплины, развитию деловой активности, увеличению прибыльности.

Кроме того, постановка регулярного мониторинга финансово-хозяйственной деятельности предприятия на основе ключевых показателей дает возможность:

- делать сравнения по ключевым показателям деятельности компаний конкурентов, осуществляющих идентичные виды деятельности;

- производить анализ изменений и прогноз экономической эффективности предприятия, оценку производительности на предприятии;

- создать систему оценки результатов и мотивации деятельности работников предприятия.

В качестве исходной информации для построения системы финансового мониторинга в ООО «Краб» могут использоваться данные бухгалтерского и управленческого учета.

Все это способствует бизнес-планированию, финансовому и инвестиционному анализу.

3.2. Стратегия антикризисного управления предприятием общественного питания

Одной из фундаментальных потребностей человека является потребность в пище. Еще известный американский психолог А. Маслоу писал о том, что потребности последующих ступеней могут быть удовлетворены только после удовлетворения потребностей более низкого уровня. Сфера общественного питания была очень привлекательной и востребованной во все времена. В наши дни темпы роста данного рынка очень велики и составляют 20–30 % в год. В Москве ежемесячно открывается 5–10 новых ресторанов. Но, к сожалению,

после первого же года работы, как правило, 8 из 10 предприятий закрываются и уходят с рынка.

На сегодняшний день управление на предприятиях общественного питания осложняется функционированием в условиях экономического кризиса в стране. В таких условиях снижены экономические возможности организаций и предприятий, при этом повышается роль управления финансами и финансовой устойчивостью, которое направлено на то, чтобы сохранить жизнеспособность компаний. Внедрение антикризисного управления на таких предприятиях становится очень важным направлением для развития ресторанного бизнеса.

Начать стоит с рассмотрения понятия антикризисного управления. Данный термин в последние годы стал очень популярным в деловой среде. Его можно рассмотреть с двух позиций: с одной стороны, антикризисное управление – это управление фирмой в условиях кризиса экономики в целом, а с другой – управление на конкретном предприятии при угрозе его банкротства. Таким образом, антикризисное управление – это такое управление, в котором сочетаются определенным образом прогнозирование опасности возникновения кризиса, анализ его возможных проявлений, мероприятий по сокращению отрицательных последствий кризиса и использования его факторов для последующего развития организации.

Особое внимание стоит уделить причинам, которые вызывают трудности на предприятиях общественного питания и приводят к необходимости применения мер антикризисного управления. Правильное диагностирование данных причин во многом определяет эффективность применяемых мер антикризисного управления. Условно все причины можно разделить на внешние и внутренние. Рассмотрим более подробно причины каждого вида на конкретных примерах.

На внутренние факторы организация может воздействовать, так как они непосредственно зависят от деятельности самого предприятия и связаны с неэффективным управлением в ресторане. Среди причин данного вида можно

выделить низкую конкурентоспособность, воровство персонала, низкую квалификацию работников и т. д.

Наиболее актуальные из внутренних причин, приводящих к необходимости применения антикризисного управления, рассмотрим более детально. Во-первых, весьма распространенной проблемой являются ошибки, допущенные при составлении бизнес-плана. Например, в центре Москвы открылся спортбар. Основную целевую аудиторию данного заведения составляла молодежь. Каждый вечер в кафе транслировали футбольные матчи. Место было выбрано проходное, посетителей было много, но ежемесячно спортбар терпел убытки. Чем же можно объяснить такую ситуацию? Оказывается, при составлении бизнес-плана не были учтены важные особенности: стоимость аренды в центре Москвы очень высока, а среди основных посетителей были молодые люди. Цены пришлось установить весьма демократичные, так как при их повышении молодые люди могли бы полностью отказаться от посещения кафе. Кроме того, в основном посетители собирались вечером, а в утренние и дневные часы спортклуб практически пустовал. В результате заведение было переоборудовано в кофейню, но это потребовало немалых затрат. Данный пример позволяет убедиться в том, как важно изначально верно просчитать такие показатели, как заполняемость зала, целевая аудитория, средний чек на посетителя, и не допустить ошибок в составлении бизнес-плана.

Вторая весьма актуальная причина, вызывающая необходимость внедрения антикризисного управления, – воровство персонала. Совершать хищения могут самые разные сотрудники: и представители рядового персонала, и менеджеры, и наемные директора, и бухгалтеры. Так, бармен может не пробить чек в кассе или недолить напиток. Официанты могут не приносить посетителям чеки, вписывать лишние блюда, приносить один и тот же чек на разные столы или вообще не принести заказанное блюдо. Повара часто при изготовлении блюд используют более дешевые продукты, могут класть меньшее количество ингредиентов или принять несуществующий товар в

сговоре с закупщиком. Стоит сказать, что заниматься поимкой и увольнением сотрудников, которые занимаются воровством, не имеет смысла, так как на их место придут новые работники. Необходимо разработать и внедрить такую систему, при которой такой криминальный подход будет в принципе невозможен.

Непрофессионализм топ-менеджеров – еще одна существенная причина. Она проявляется в использовании шеф-поваром более дорогих продуктов при наличии аналогов, неправильной расстановке менеджерами приоритетных направлений развития предприятия, предпочтении монотонной работы, ошибках при оценке себестоимости блюд и продаже их по более низкой цене, отсутствии учета особенностей заведения при составлении графика работы и т. д.

И еще одна не менее важная причина – ошибки в работе системы продаж. Можно рассмотреть такой пример. В одном солидном заведении, где собирались состоятельные люди послушать джаз, средний чек на человека составлял всего 1000 р. В меню было много дорогих деликатесов, но они не пользовались большим спросом. Оказывается, официанты не могли дать пояснение новым блюдам, и клиенты выбирали что-нибудь знакомое. Проведение тренинга с персоналом стало решением данной проблемы, в результате чего средний чек увеличился более чем в три раза. Не стоит забывать о том, что без грамотно подготовленного и мотивированного официанта невозможно добиться прибыли.

Таким образом, для устранения внутренних причин, вызывающих необходимость применения антикризисного управления, можно предложить провести тренинги персонала, внедрить систему менеджмента персонала, установить эффективные и современные электронные системы складского учета и контроля, провести неплановые проверки, установить систему видеонаблюдения и т. д.

Перейдем к рассмотрению внешних причин затруднений в ресторанах. Эти факторы не зависят от самого предприятия, повлиять на них невозможно,

но можно приспособиться. К ним относятся изменения в действующем законодательстве и налогообложении, увеличение уровня безработицы, сокращение доходов населения, рост инфляции в стране, введение санкций, продовольственного эмбарго и т. д. Последние названные причины, пожалуй, в наши дни наиболее актуальны.

Так, введение продовольственного эмбарго привело к росту цен и спекулятивным проблемам, когда поставщики начали искусственно завышать цены, пользуясь возникшими трудностями. Предприятия были вынуждены переориентироваться на новых поставщиков. Для всей отрасли общественного питания сложилась довольно сложная ситуация, так как из зарубежных стран импортировалось в Россию свыше 50% продуктов.

Ресторанный бизнес в таких условиях необходимо переводить в режим антикризисного управления. Начать стоит с пересмотра продуктового набора, так как санкции заметно повлияли на ценовую политику закупок по многим продуктам.

Перейдем к рассмотрению мер антикризисного управления для предприятий ресторанного бизнеса в современных условиях. Во-первых, необходимо исключить из меню нерентабельные блюда, по возможности заменив их аналогами с менее дорогостоящими компонентами. Затем следует пересмотреть поставщиков. Отечественные производители сейчас активно занимаются импортозамещением, и есть надежда, что в ближайшее время ситуация на рынке общественного питания стабилизируется.

Еще одна мера антикризисного управления – оптимизация способа доставки. По возможности следует отказаться от неудобного способа доставки. Как вариант, можно предложить перейти к закупкам на рынках. Важно также изучить вопросы, связанные с арендной платой, ведь в основном рестораны размещаются в арендованных помещениях.

Важной мерой является также перестройка персонала. Опыт кризисов 1998, 2008, 2015 годов показал, что во время кризиса на предприятии остаются

только самые стойкие, так как происходит сокращение персонала и оставшимся работникам приходится брать на себя гораздо больше обязанностей.

Важно отметить, что трудности предприятия не должны отразиться на цене блюд или хотя бы нужно постараться избежать резкого скачка цен, так как покупательная способность населения снижена и высока вероятность потери клиентов.

Итак, в качестве первоочередных мер антикризисного управления на предприятии общественного питания можно выделить оптимизацию служб доставки, отказ от дорогих поставщиков и переориентация на новых, обновление меню и замена нерентабельных блюд, необходимость договориться о снижении аренды, а также полный пересмотр других своих затрат.

Таким образом, для предприятий общественного питания внедрение антикризисного управления является очень важным направлением. Чтобы обеспечить успешное развитие предприятия, важно своевременно диагностировать болезнь и немедленно приступить к ее лечению с помощью антикризисного управления рестораном. Чем раньше кризисная ситуация будет обнаружена на предприятии, тем более эффективными будут меры по ее преодолению.

В ресторанном консалтинге не существует универсальных способов вывода предприятия из кризисной ситуации. Однако имеются определенные технологии, методики и приемы, которые позволяют успешно решать многие насущные проблемы организации. Особенностью антикризисного управления рестораном является постоянная изменчивость условий функционирования. Важно использовать системный подход в антикризисном управлении, который охватил бы все сферы деятельности ресторана, и уметь установить глубинные причины, которые привели к кризису и необходимости внедрения антикризисного управления.

На исследуемом предприятии есть два пути улучшения финансового положения предприятия: либо увеличить выручку от реализации продукции (услуг), либо искать резервы снижения себестоимости продукции (услуг). Но

снижение себестоимости, а на данном предприятии основную долю составляют запасы предприятия, может отразиться на качестве продукции и, следовательно, на качестве обслуживания клиентов, что в свою очередь может привести к снижению посещаемости ООО «Краб».

Представим расчет эффективности от внедрения мероприятий экономической и социальной направленности. Предположим, планируется увеличение производительности труда в ООО «Краб» на 7,0%. Результаты расчета представим в табл. 14.

Таблица 14 – Расчет эффективности от предложенных мероприятий в ООО «Краб»

Наименование показателей	Расчет показателей
Планируется увеличение производительности труда	на 7,0%
Прогноз производительности труда	501,1 тыс. руб. /чел. Х 107,0%=536,2 тыс. руб./чел.
Прогноз выручки с учетом роста производительности труда	536,2 х 25=13405 тыс. рублей
Прирост выручки предприятия	13405 – 12528 =877 тыс. руб.

ООО «Краб» планирует в 2016 г. дополнительно получить выручки на сумму 877 тысяч рублей.

Руководство предприятия ООО «Краб» заинтересовалось указанными предложениями. Уже начата разработка применения стратегии в кадровой политике малого предприятия.

Выводы по главе:

Руководству предприятия необходимо выявлять причины, которые вызывают трудности в организации финансов на предприятиях общественного питания и приводят к необходимости применения мер антикризисного управления. Правильное диагностирование данных причин во многом определяет эффективность применяемых мер антикризисного управления.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Функционирование предприятий и организаций в условиях рыночной экономики требует от них постоянного повышения организации и управления финансами, отражающей состояние финансовых ресурсов компании, при котором есть возможность свободно маневрировать денежными средствами и эффективно их использовать, что позволяет находить бесперебойный процесс оказания услуг.

Финансовая устойчивость зависит, во-первых, от внешней экономической среды и ее стабильности, а во-вторых, от результатов функционирования предприятия.

Для устойчивого финансового состояния компании характерна способность нормально функционировать, своевременно выполнять свои обязательства по расчетам с персоналом, поставщиками, банками, по платежам в бюджет и внебюджетные фонды и при этом выполнять свои текущие планы и стратегические программы.

Самым важным фактором обеспечения финансовой устойчивости организации является достаточный объем продаж. Если выручка от реализации продукции или услуг не покрывает затрат и не обеспечивает получения необходимой для нормального функционирования прибыли, то финансовое состояние организации не может быть устойчивым. Это в полной мере относится к исследуемому предприятию ООО «Краб».

Объектом исследования явилось ООО «Краб».

Основным видом деятельности предприятия является оказание услуг общественного питания.

2015 г. был сложным с точки зрения финансовой деятельности. Выручка организации по сравнению с 2014 г. возросла, но если сравнить с 2013 г. – снизилась. Это связано и с экономическим кризисом в стране в том числе. Потенциальные клиенты данной сферы услуг стали считать деньги и выбирают уже не между рестораном, а повседневными товарами и услугами.

Затраты наоборот возросли и в 2015 г. составили 13530 тыс. рублей. Это связано и с экономическими санкциями для нашей страны. ООО «Краб» сработало с отрицательным результатом. Валовой убыток составил 1002 тыс. рублей.

У предприятия в ближайшее время отсутствует реальная возможность восстановить платежеспособность. Предприятие находится в кризисном финансовом состоянии. Чистый убыток в 2015 г. составил 431 тыс. руб.

Не существует единого рецепта для всех предприятий по восстановлению и укреплению финансовой устойчивости. Проблемы в основном заключаются в противоречиях между целями предприятия, наличием и составом средств их достижения, объемом ресурсов. Основой успеха является наличие стратегических целей и владение методологией финансового анализа.

Чтобы улучшить свои финансовые результаты предприятию необходимо либо увеличить выручку, либо снизить себестоимость продаж. Результаты исследования показали, что в состав себестоимости входит значительная часть запасов. При этом предприятие снизило величину запасов по сравнению с 2014 и 2013 гг. Здесь сработал режим экономии.

Следовательно, предприятию необходимо пойти по пути увеличения выручки от реализации продукции (услуг).

Автором было предложено увеличить выручку предприятия за счет повышения производительности труда, эффект от которого составит 877 тысяч рублей.

ООО «Краб» необходимо регулярно проводить оценку финансового состояния предприятия. Возложить данную работу необходимо на бухгалтерию предприятия.

СПИСОК ИСПОЛЬЗУЕМЫХ ИСТОЧНИКОВ

Нормативно-правовые источники

1. Конституция Российской Федерации. Принята всенародным голосованием 12.12.1993 (с учетом поправок, внесенных Законами РФ о поправках к Конституции РФ от 30.12.2008 № 6-ФКЗ, от 30.12.2008 № 7-ФКЗ) // Собрание законодательства РФ. – 26.01.2009. – № 4. – Ст. 445.

2. О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации [Электронный ресурс]: федеральный закон от 24 июля.2007 г. N 209-ФЗ; в ред. от 29 декабря 2015 г. // Консультант Плюс: справ.правовая система. Версия Проф. Загл. с экрана.

3. О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации по вопросам развития малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации [Электронный ресурс]:федеральный закон от 29 июня 2015 г. №156-ФЗ: ред. от 29 декабря 2015 г. // СПС «Консультант Плюс» Версия Проф. Загл. с экрана.

4. Об особенностях участия субъектов малого и среднего предпринимательства в закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц [Электронный ресурс]: Постановление Правительства РФ от 11 декабря 2014 г. N 1352: ред. от 25 декабря г. // СПС «Консультант Плюс» Версия Проф. Загл. с экрана.

Учебники, монографии, брошюры

5. Гражданкина Е.В. Экономика малого предприятия [Текст]: Учебное пособие / Е.В. Гражданкина. М. // ГроссМедия, 2008. - 500 с.

6. Малый бизнес: возможности инвестиционного налогового кредитования [Текст] / разраб. темы, коммент., советы и рекомендации А. В. Анищенко. - М. : Российская газета, 2012. - 176 с.

7.Маркарьян Э.А., Герасименко Г.П., Маркарьян С.Э. Экономический анализ хозяйственной деятельности [Текст]: учебник. – М.: Кнорус, 2012. - 552 с.

8. Миляков Н.В. Финансы [Текст]: Учебник. 2-е изд. М. / Н.Е. Миляков. - ИНФРА-М, 2011. - 400 с.

9.Панков Д.А. Современные методы анализа финансового положения / Д.А. Панков. - Мн.: ООО «Профит», 2012. - 381с.

10. Селезнева Н.Н., Ионова А.Ф. Финансовый анализ. Управление финансами: Учебн. Пособие для вузов. – 2-е изд. перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2013. -639 с.

11. Серегин А.С. Эффективность малого бизнеса / А.С. Серегин. - М.: Экономика, 2009. - 389с.11. Симионова Н.Е. Основы бизнеса [Текст]: теория и практика: учебное пособие для вузов / Н.Е. Симионова. - Ростов н/Д: Феникс, 2013. - 576 с.

12. Справочник директора предприятия [Текст] / Под ред. Проф. М.Г. Лапусты. - М.: ИНФРА-М, 2012. - 832с.

13. Травин В. В., Дятлов В.А. Менеджмент персонала предприятия. – М.: ИНФРА-М, 2012 / В.В. Травин, В.А. Дятлов. - 272 с.

14. Управление финансами (Финансы предприятий): Учебник/ Под ред. А.А. Володина. – М.: ИНФРА-М, 2013. – 504 с. – высшее образование.

Периодические издания

15. Долина О.Н. Финансы малого бизнеса и их роль в развитии финансовой системы России [Текст] // В сборнике: Новые парадигмы общественного развития: экономические, социальные, философские, политические, правовые, общенаучные тенденции и закономерности Материалы международной научно-практической конференции: в 4 частях. 2016. С. 57-59.

16. Замбржицкая Е. С. Особенности построения системы сбалансированных показателей на предприятиях общественного питания / Е. С. Замбржицкая, А. А. Харченко, А. Ю. Кошелева // Молодой ученый. — 2014. — №3. — С. 411-415.

17. Кабушкин Н.И. Менеджмент гостиниц и ресторанов: учебное пособие / Н.И. Кабушкин. – М.: КНОРУС, 2013. – 416 с.

18. Каплан Р.С. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию: учебник / Каплан Р.С., Нортон Д.П.. – М.: Олимп-Бизнес, 2013 – 314 с.

19. Лысенко, Ю.В. Экономика предприятия торговли и общественного питания: учебное пособие / Ю.В. Лысенко, М.В. Лысенко, Э.Х. Таипова. – СПб.: Питер, 2013 – 416 с.

20. Макаров В. Плановое начало - важный фактор оптимизации развития экономики [Текст] // Общество и экономика. 2013. N 11-12. С.91-99.

21. Мандрощенко О.В. О некоторых вопросов налогообложения субъектов малого бизнеса [Текст] // Теоретические и прикладные аспекты современной науки. 2015. № 7-8. С. 101-105.

22. Масютин С.А. Совершенствование структуры управления предприятием [Текст] // Аудит и финансовый анализ. 2012. №3. С. 18-24.

23. Медовников Дан, Оганесян Тигран. Инновационное Дао Поднебесной [Текст] // Эксперт. 2014 № 45. С. 47-49

24. Мицель А.А. Оценка влияния показателей финансово-хозяйственной деятельности предприятия на выручку от реализации продукции [Текст] // Экономический анализ: теория и практика. 2014. № 27. С. 57.

25. Муханов А.Т., Бегенджов П.Г. Финансы малого предпринимательства [Текст] // В сборнике: Проблемы теории и практики современной науки материалы IV Международной научно-практической конференции: сборник научных трудов. Научно-образовательное учреждение «Вектор науки», научный редактор: С.В. Галачиева. Москва. 2015. С. 166-169.

26. Надыршина А.Л. Развитие системы финансового менеджмента малых и средних предприятий [Текст]// Финансовые исследования. 2011. № 1. С. 110-113.

27. Павлов К. В. Современное состояние и проблемы развития малого предпринимательства Челябинской области [Текст] // Регион.экономика: теория и практика. 2012. № 16. С. 54-66.

28. Панов О.А. Стратегическое планирование как инструмент бюджетной реформы [Текст] // Финансы. 2013. N 9. С.25-28.

29. Парушина Н.В. Анализ финансовых результатов по данным финансовой отчетности [Текст] // Бухгалтерский учет. 2013. №5. С. 68-72.

30. Подлеснова А. Ю. Международный факторинг – эффективный инструмент стимулирования внешнеторговой деятельности малых и средних предприятий [Текст] // Финансы и Кредит. 2012. №14(494). С. 66-72.

31. Попов А. Планирование и формы собственности [Текст] // Экономист. 2012. N 6. С.30-38.

32. Популо А.А., Популо Г.М. Перспективы развития форм и методов государственной финансовой поддержки малого и среднего бизнеса [Текст] // Экономика и современный менеджмент: теория и практика. 2015. № 45. С. 113-118.

33. Речков М.И., Бороненкова С.А. Роль финансового анализа в деятельности предприятий малого бизнеса [Текст] // Социальные науки. 2015. Т. 1. № 7-1 (10). С. 34-38.

34. Рубцова О.Л. Антикризисные меры поддержки малого и среднего бизнеса [Текст] // В книге: Инновационная экономика и промышленная политика региона Труды международной научно-практической конференции.под ред. А. В. Бабкина. Санкт-Петербург, 2015. С. 359-366.

35. Савкин А. Все пойдет без плана [Текст] // Русский Newsweek. 2013. N 41. С.26-32.

36. Чалдаева Л.А. Антикризисное управление - политика регулирования финансовых отношений [Текст] // «Дайджест-Финансы». № 10(166). 2013. С. 45-50.

37. Швецова Н.А., Швецов Н.М. Вопросы управления финансовыми ресурсами фирмы [Текст] // Казанская наука. 2012. № 1. С. 34-37.

38. Шохнех А. В. Все сходится, кроме баланса... [Текст]: проблемы учета и контроля в сфере малого бизнеса // Рос.предпринимательство. 2013. № 2. С. 45-49.

39. Шувалова Е.Б. Налогообложение организаций финансового сектора экономики [Текст]: Учебное пособие, 2-е изд. / Е.Б. Шувалова. - М.: ИТК «Дашков и К°», 2012. - 176 с.

Электронные ресурсы

40. Кредиты для малого бизнеса в 2015 году в России [Электронный ресурс] - Режим доступа: http://maksistem.ru/kredity-dlya-malogo-biznesa-2015-v-rossii/ - Загл. с экрана.

41. Официальный сайт Российского банка поддержки малого и среднего предпринимательства (МСП) [Электронный ресурс] - Режим доступа: https://www.msDbank.ru/ - Загл. с экрана.

42. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики [Электронный ресурс] - Режим доступа: http://www.gks.ru/ - Загл. с экрана.

43. Лымарь Е.Н. Эффективность государственной поддержки малого и среднего бизнеса как участника рынков с монополистической конкуренцией [Текст] // Вестник Челябинского государственного университета. 2012. №10 (264). С. 95-101.

44. Толстов И. В. Организация согласования показателей внутрифирменного планирования [Текст] // Вестник НГУ. Сер. Соц.-экон. науки / Редкол. Мкртчан Г.М. и др. 2011. №5. С.77-82.

45. Проблемные аспекты государственной поддержки...http://www.orelgiet.ru›images/vest2015/02_32/25-yudin.pd

46. Антикризисное управление ресторанным бизнесом в http://www.strategybusiness.ru›jour/article/download/143/137

ПРИЛОЖЕНИЯ