

ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ АВТОНОМНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ  
**«БЕЛГОРОДСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ  
ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»**  
( Н И У « Б е л Г У » )

ИНСТИТУТ ЭКОНОМИКИ  
КАФЕДРА ЭКОНОМИКИ И МОДЕЛИРОВАНИЯ  
ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ПРОЦЕССОВ

**ПОВЫШЕНИЕ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ**

Выпускная квалификационная работа

обучающегося по направлению подготовки  
38.03.01 «Экономика», профиль «Экономика  
предприятий и организаций»  
очной формы обучения, группы 06001308  
Тюфановой Анны Петровны

Научный руководитель:  
к.э.н, доцент  
Орлова А.В

БЕЛГОРОД 2017

## ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	3
1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ .....	6
1.1. Экономическая сущность и понятие рентабельности, показатели рентабельности .....	6
1.2 Рентабельность как показатель эффективности предприятия	13
1.3 Методика расчета и анализа основных показателей рентабельности.....	18
2. ОЦЕНКА РЕНТАБЕЛЬНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ НА ПРИМЕРЕ ООО «АКАДЕМИЯ БАРА».....	34
2.1 Экономико-организационная характеристика деятельности ООО «Академия бара».....	34
2.2 Оценка показателей рентабельности ООО «Академия бара».	44
2.3 Направления повышения рентабельности деятельности ООО «Академия бара» .....	61
ЗАКЛЮЧЕНИЕ .....	67
БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК .....	71
ПРИЛОЖЕНИЯ.....	<b>Ошибка! Закладка не определена.</b>

## ВВЕДЕНИЕ

Актуальность темы данной выпускной квалификационной работы определена тем, что одной из первостепенных задач предприятий и организаций в условиях рыночных отношений является получение прибыли, а также повышение эффективности их функционирования.

Оценивая эффективность деятельности предприятия, в первую очередь рассматривают показатель рентабельности, так как без его расчета не представляется возможным дать целостную и объективную оценку эффективности деятельности предприятия.

Рентабельность характеризует степень прибыльности организации. К тому же анализ рентабельности организации дает возможность выявить большое число направлений повышения эффективности, указывая руководству организации пути дальнейшего успешного развития, демонстрирует ошибки в хозяйственной деятельности, а также выявляет резервы роста прибыли, что, в конечном итоге, позволяет организации более успешно осуществлять свою деятельность.

Современная конкурентная среда требует от предприятия высокой эффективности, достичь которую позволяет своевременный экономический анализ деятельности предприятия. Он дает возможность выработать стратегию развития предприятия, алгоритм действий и управленческих решений.

Стоит отметить, что показатели рентабельности являются важными элементами, отражающими факторную среду формирования прибыли предприятий, и при проведении анализа финансового состояния предприятия необходимо их учитывать. К тому же, показатели рентабельности задействованы и в анализе эффективности управления предприятия, как инструмент инвестиционной политики для определения долгосрочной эффективной деятельности предприятия. Ведь именно прибыль как конечный

финансовый результат деятельности предприятия является источником пополнения финансовых ресурсов предприятия.

Анализ и повышение рентабельности предприятия является важным аспектом его успешного функционирования и развития.

Вследствие выше перечисленного, анализ прибыли и рентабельности на предприятии сегодня становится чрезвычайно актуальным. Актуальность проблемы обусловила выбор темы выпускной квалификационной работы.

Цель работы – оценить состояние и рентабельность деятельности предприятия ООО «Академия бара».

Задачи выпускной квалификационной работы:

- 1) изучить нормативную и законодательную базу, научную литературу по теме;
- 2) изучить систему показателей и основные методики анализа рентабельности;
- 3) провести анализ рентабельности на основе финансовой отчетности ООО «Академия бара»;
- 5) определить пути повышения рентабельности ООО «Академия бара».

Объектом исследования являются показатели прибыли и рентабельности предприятия ООО «Академия бара».

Предметом исследования является деятельность ООО «Академия бара».

Информационную базу исследования составила бухгалтерская отчетность предприятия ООО «Академия бара» за 2014-2016 годы.

Теоретической базой исследования являются нормативные акты РФ, периодические издания и учебная литература по экономике, затрагивающие вопросы прибыли и рентабельности предприятия, таких отечественных и зарубежных авторов, как: Г.В. Маклаков, А.Д. Шеремет, Г.В. Савицкая, И.В. Баранова, В.В. Ковалев, Т.Б. Бердникова, Гиляровская Л. Т., Карасева И. М., Стоянова Е. С., Бриксэм Ю., Хьюстон Дж. и другие, периодические издания, данные сети Интернет.

В рамках исследования для решения поставленной цели были использованы следующие общенаучные методы: анализ теоретического материала, анализ структуры, состояния, динамики исследуемого объекта, сравнительный метод, метод факторного анализа, индексный метод и другие.

Работа состоит из введения, двух глав, заключения, библиографического списка и приложений. Первая глава посвящена раскрытию теоретических основ и методике анализа рентабельности предприятия. Вторая глава посвящена анализу финансово-хозяйственной деятельности ООО «Академия бара», в которой помимо организационно-экономической характеристики предприятия, произведен анализ финансового состояния и устойчивости, а также оценка рентабельности, разработаны мероприятия, предполагающие повышение рентабельности предприятия ООО «Академия бара».

# **1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ**

## **1.1. Экономическая сущность и понятие рентабельности, показатели рентабельности**

К результатам деятельности предприятия при помощи экономического анализа относятся объем выпуска продукции, объем продаж и прибыль, но для того, чтобы сформировать общую картину, этого недостаточно. Важно учитывать, как абсолютные, так и относительные характеристики, так как их совокупная оценка позволяет судить об эффективной деятельности предприятия.

Показатель рентабельности является одним из важных относительных показателей. Рентабельность – это прибыльность, или доходность, так как в основе этого показателя заложено слово «рента», которое в переводе означает «доход».

Показатели рентабельности также характеризуют факторную среду формирования прибыли предприятия. Поэтому сравнительный анализ и анализ финансового состояния требуют обязательной оценки показателей рентабельности. В качестве инструментов в области ценообразования и политики в области инвестиций показатели рентабельности используются в анализе производства [33].

В экономической литературе разных авторов рассматривается разная классификация показателей рентабельности. Одна из таких классификация подразделяется на следующие показатели: рентабельность хозяйственной

деятельности; финансовая рентабельность; рентабельность продукции.

Наиболее обобщающим среди различных видов рентабельности является общая рентабельность производства, характеризующая деятельность предприятия с качественной стороны. Этот показатель характеризует эффективность расходования денежных средств, которые вложены в производство. Рентабельность производства представляет собой отношение полученной прибыли к средствам, за счет которых эта прибыль и была получена, т.е. данные средства являются некой ценой этой прибыли. Чем больше значение числителя и меньше знаменателя, тем эффективнее функционирует предприятие [53].

Отношение прибыли к среднегодовой стоимости основных производственных фондов и нормируемых оборотных средств представляет собой общую рентабельность предприятий (объединений). Формула выглядит следующим образом:

$$P = \frac{\Pi}{(O_{\phi} + O_{\epsilon})} \times 100\%, \quad (1.1)$$

где P - уровень рентабельности, %;

Π - прибыль;

O<sub>φ</sub> - среднегодовая стоимость основных производственных фондов;

O<sub>ε</sub> - среднегодовая стоимость нормируемых оборотных средств.

Исходя из формулы, можно сделать вывод, что факторами, влияющими на рост рентабельности, могут быть или прибыль, или эффективное использование основных и оборотных активов.

На уровень рентабельности влияет не только величина прибыли, но и насколько фондоемким является производство. Так, рентабельность предприятий тяжелой промышленности, фондоемкость которых является высокой, ниже чем на предприятиях легкой, а в особенности, пищевой промышленности. Если прибыль увеличивается, а стоимость нормируемых

оборотных средств и основных производственных фондов снижается, то происходит повышение рентабельности, и наоборот.

Расчетную рентабельность можно найти как отношение балансовой прибыли за исключением платы за производственные фонды, постоянных платежей, процентов по банковским кредитам, прибыли, предназначенной для целевого использования (прибыль от продажи товаров, относящихся к широкому потреблению, новых товаров бытовой химии и т.д.), а также прибыли, которая получена не по основной деятельности предприятия, и среднегодовой стоимости основных производственных фондов (за исключением содержащих льготы по оплате основных фондов) и нормируемых основных средств [57].

Одним из важных показателей рентабельности является показатель, который представляет собой отношение прибыли к себестоимости проданной продукции. Рентабельность отдельных видов продукции рассчитывается по следующей формуле:

$$P = \frac{O - C}{C} \times 100\%, \quad (1.2)$$

где P - уровень рентабельности, %;

O - оптовая цена предприятия на изделие;

C – издержки обращения.

Рентабельность отдельных видов изделий показывает, насколько эффективно используется живой и овеществленный труд при производстве продукции.

Расчет рентабельности в отрасли машиностроения и других обрабатывающих отраслях промышленности выглядит как отношение прибыли и себестоимости за исключением сырья, топлива, энергии, материалов, полуфабрикатов и комплектующих изделий, которые были использованы. Можно использовать следующую формулу:

$$P_{c-m} = \Phi \times \frac{P_{\phi}}{C-M'} \quad (1.3)$$

где  $P_{c-m}$  - расчетный норматив рентабельности к себестоимости за исключением материальных затрат;

$\Phi$  - производственные фонды отрасли промышленности;

$P_{\phi}$  - норматив рентабельности к производственным фондам;

$(C - M)$  - себестоимость товарной продукции за исключением прямых материальных затрат.

В отрасли обрабатывающей промышленности показатель нормативной расчетной рентабельности используется в связи с высоким количеством материальных затрат в себестоимости изделий, их высокими колебаниями в себестоимости отдельных видов продукции и обширными возможностями по технологической замене сырья и материалов. Для определения нормативного значения расчетной рентабельности к себестоимости продукции за исключением стоимости материальных затрат, которые были использованы, вычитаются из себестоимости продукции в разрезе калькуляции только прямые расходы [26, 45].

Основные показатели рентабельности объединены в следующие группы (рис.1.1).



Рис.1.1 Группы основных показателей рентабельности

Показатели рентабельности, относящиеся к первой группе

(рентабельность капитала), рассчитываются путем деления прибыли на различные показатели авансированных средств, где наиболее значимыми являются следующие: 1) все имущество предприятия; 2) инвестиционный капитал, представляющий собой сумму собственного капитала и долгосрочных пассивов; 3) акционерный капитал.

Если значения рентабельности данных показателей не совпадают, то это говорит различной степени использования финансовых рычагов для увеличения доходности: долгосрочных займов и т.д.

Специфичность этих показателей заключается в соблюдении интересов всех, кто непосредственно вовлечен в бизнес предприятия. Так, административный аппарат заинтересован в максимальной доходности от всего имеющегося имущества предприятия; будущих инвесторов и кредиторов – экономический эффект от вложенного капитала; собственников и учредителей – доходность акций и др.

Основные показатели рентабельности, их формулы расчетов и экономическое содержание представлены в приложении 1.

Каждый рассмотренный показатель можно представить как факторную модель. Рассмотрим понятную зависимость:

$$\frac{\text{ЧП}}{A} = \frac{\text{ЧП}}{V} \times \frac{V}{A}, \quad (1.4)$$

где ЧП – чистая прибыль;

A – все активы;

V – объем продаж.

В формуле показана взаимосвязь рентабельности активов, рентабельности продаж и оборачиваемости активов. Данная связь, с экономической точки зрения, прослеживается в прямом указании формулой путей повышения рентабельности. Ускорение оборачиваемости активов позволит повысить низкую рентабельность реализации.

Проанализируем другую факторную модель рентабельности:

$$\frac{\text{ЧП}}{\text{АК}} = \frac{\text{ЧП}}{V} \times \frac{V}{\text{СК}} \times \frac{\text{СК}}{\text{АК}}, \quad (1.5)$$

где ЧП – чистая прибыль;

АК – акционерный капитал;

V – объем продаж;

СК – совокупный капитал.

Так, на рентабельность собственного капитала влияет изменение уровня рентабельности продукции, скорости оборачиваемости совокупного капитала, соотношение собственных и заемных средств. Данные зависимости играют важную роль в оценке влияния отдельных факторов на показатели рентабельности. Рассмотренная выше зависимость показывает, что отдача акционерного капитал при неизменности условий возрастает при росте доли заемного капитал в составе совокупного капитала [62].

Вторая группа показателей рентабельности основаны на различных показателях прибыли, которые отражаются в отчетной документации предприятия.

Эти показатели отражают прибыльность продукции в базисном ( $K_0$ ) и отчетном ( $K_1$ ) периодах. Так, формула рентабельности продукции по прибыли от продаж выглядит следующим образом:

$$K_0 = \frac{P_0}{N_0}; \quad (1.6)$$

$$K_1 = \frac{P_1}{N_1}; \quad (1.7)$$

Или можно представить по-другому:

$$K_0 = \frac{N_0 - S_0}{N_0}; \quad (1.8)$$

$$K_1 = \frac{N_1 - S_1}{N_1}; \quad (1.9)$$

$$\Delta K = K_1 - K_0, \quad (1.10)$$

где  $P_1, P_0$  -прибыль от реализации отчетного и базисного периодов;

$N_1, N_0$  - реализация продукции (работ, услуг) отчетного и базисного периодов;

$S_1, S_0$  - себестоимость продукции (работ, услуг) отчетного и базисного периодов;

$\Delta K$  - изменение рентабельности в отчетном периоде по сравнению с базисным периодом.

При помощи метода цепных подстановок можно рассмотреть, как влияют факторы на изменение объема продаж:

$$\Delta K_n = \frac{N_1 - S_0}{N_1} - \frac{N_0 - S_0}{N_0}, \quad (1.11)$$

Так, влияние изменения издержек обращения будет выглядеть следующим образом:

$$\Delta K_s = \frac{N_1 - S_1}{N_1} - \frac{N_1 - S_0}{N_1}, \quad (1.12)$$

На динамику рентабельности отчетного периода в сравнении с базисным оказывает влияние сумма факторных отклонений:

$$\Delta K = \Delta K_n - \Delta K_s, \quad (1.13)$$

Показатели рентабельности третьей группы рассчитываются таким же образом, как показатели первой и второй группы, только прибыль меняется на чистый приток денежных средств:

$$\frac{\text{ЧПДС}}{\text{Объем} \cdot \text{продаж}} \rangle \frac{\text{ЧПДС}}{\text{совокупный} \cdot \text{капитал}} \rangle \frac{\text{ЧПДС}}{\text{Собственный} \cdot \text{капитал}} \quad (1.14)$$

где ЧПДС – чистый приток денежных средств.

Эти показатели позволяют судить о степени возможности предприятия покрыть свои обязательства перед кредиторами, заемщиками и акционерами за счет притока денежных средств. Рентабельность, рассчитываемая на основе денежного потока, является наиболее приоритетной, так как денежные потоки обеспечивают платежеспособность предприятия, что является важнейшим признаком устойчивого финансового состояния предприятия [60].

Повышение рентабельности производства возможно за счет развития наиболее прогрессивных отраслей, рационального размещения предприятий, увеличение доли специализированного производства, использование современных методов организации производства и труда на основе НТП, ускорение внедрения и освоения новой, более прогрессивной техники, повышение производительности труда, сокращение себестоимости продукции, повышение ее качества, усиление экономии расходования материальных, финансовых и трудовых ресурсов и повышение результатов труда работников на основе их материальной заинтересованности.

## **1.2 Рентабельность как показатель эффективности предприятия**

Основным финансовым результатом деятельности предприятий независимо от организационно – правовой формы является прибыль или убыток. Прибыль представляет собой обобщающий результативный показатель производственно – финансовой деятельности, а также источником финансовых накоплений.

Эффективность деятельности предприятия отражают показатели рентабельности.

Экономическая литература дает несколько понятий «рентабельность». Так, одним из определений является следующее: «рентабельность – представляет собой показатель экономической эффективности производства на предприятиях, который комплексно отражает использование материальных, трудовых и денежных ресурсов» [22].

Рентабельность является показателем, отражающим отношение прибыли к сумме производственных затрат, вложенным деньгам в организацию или сумме активов предприятия, которые оно использует в своей деятельности [4].

Рентабельность, так или иначе, представляет собой соотношение дохода и капитала, создающего этот доход. Сравнивая прибыль и вложенный капитал, можно при помощи показателей рентабельности проанализировать доходность предприятий и возможность альтернативного вложения капитала, а также проанализировать доходность, которая может быть получена предприятием при схожей рискованности. Чем рискованнее инвестиции, тем требуется выше прибыль, чтобы вложения стали выгодными. Поскольку капитал всегда приносит выгоду в виде прибыли, то для того, чтобы измерить уровень доходности, прибыль сопоставляется с капиталом, необходимым для ее образования. При помощи показателей рентабельности можно комплексно оценить эффективность деятельности предприятия.

Рентабельность позволяет оценить управление предприятия с позиции эффективности, поскольку высокая прибыль и достаточный уровень доходности в большинстве случаев зависит от правильных и рациональных управленческих решений. Поэтому рентабельность может рассматриваться и как критерий, показывающий качество управления.

Благополучие предприятия на долгосрочную перспективу во многом зависит от значения рентабельности, т.е. способно ли предприятие получать достаточно прибыли на инвестиции. Рентабельность является наиболее

важным показателем для долгосрочных инвесторов и кредиторов, которые вкладывают деньги в собственный капитал, в отличие от показателей, характеризующих ликвидность и финансовую устойчивость, которые учитывают отдельные статьи баланса [9, 14].

Создав взаимосвязь прибыли и вложенного капитала, можно использовать показатель рентабельности для прогнозирования прибыли. В ходе прогнозирования происходит сравнение фактических и ожидаемых инвестиций и предполагаемой прибыли от этих инвестиций. Оценить предполагаемую прибыль можно на основе уровня доходности за прошлые периоды учитывая прогнозируемые изменения.

Помимо этого, рентабельность оказывает большое влияние на принятие решений в сфере вложения инвестиций, планирования, при составлении смет, управлении, оценке и контроле деятельности предприятия, а также ее результатов [19].

Прибыль представляет собой часть чистого дохода, который создается в процессе производства и реализуется в сфере обращения, который непосредственно получают предприятия. Чистый доход трансформируется в прибыль только после реализации продукции. В количественном виде ее можно представить как разность между выручкой за вычетом налогов и других отчислений из выручки во внебюджетные фонды) и полной стоимостью проданной продукции.

То есть, чем выше продажи рентабельной продукции на предприятии, тем выше будет прибыль и улучшится финансовое состояние.

Прибыль получается путем превышения суммы доходов над суммой расходов предприятия, которые были получены ею за текущий период от:

- обычных видов деятельности (выручка от реализации продукции, товаров; поступления от выполнения работ или оказания услуг);
- операционной деятельности (поступления от реализации основных средств и других активов);
- чрезвычайной деятельности (пени, штрафы, полученные безвозмездно

активы и др.).

Прибыль – это накопления в виде денег, которые создаются предприятиями любой формы собственности. В качестве экономической категории, прибыль – это финансовый результат от предпринимательской деятельности предприятия. Она представляет собой показатель, отражающий наиболее полно эффективность деятельности, состояние и объем производительности труда, уровень себестоимости. Вместе с этим, прибыль стимулирует укрепление коммерческих расчетов, интенсификацию деятельности [35, 43].

Прибыль, являясь конечным финансовым результатом деятельности предприятия, можно представить как разность общей суммы доходов и затрат на производство и продажу продукции, включая убытки разных хозяйственных операций. Таким образом, формирование прибыли происходит за счет взаимодействия различных компонентов как, обладающих как положительным, так и отрицательным знаком. Прибыль позволяет обеспечить потребность самого предприятия и государства в целом [24, 37].

Конечный финансовый результат складывается под воздействием объема продаж, уровня торговой наценки и размера издержек обращения по продаже товаров. При правильной организации учета финансовых результатов можно оперативно контролировать их размер.

Влияние на прибыль оказывают как положительные, так и отрицательные факторы.

На прибыль влияют следующие внешние объективные факторы:

- природные условия, транспортные, а также другие факторы, которые вызывают дополнительные затраты у одних предприятий и вызывающие получение дополнительной прибыли у других;

- изменения, которые не предусмотрены планом предприятия, отпускные цены на товары и тарифы на услуги, ставки заработной платы и отчисления от нее, перевозки и т.д.

- нарушения хозяйственной дисциплины поставщиками, финансовыми и сторонними органами.

Выделяются следующие внутренние субъективные факторы, влияющие на величину прибыли [38]:

- выручка от продажи и ее структура;
- уровень валовых доходов, формирующий сумму проданной торговой надбавки;
- уровень издержек обращения и сумма по продаже товаров;
- внереализационные и операционные доходы и расходы.

Процесс формирования бухгалтерской прибыли (убытка) представлен в приложении 2, отражающем содержание формы №2 бухгалтерской отчетности «Отчет о финансовых результатах».

Обязательными элементами при анализе финансовых результатов деятельности предприятия являются:

- 1) оценка динамики показателей за анализируемый период (горизонтальный анализ);
- 2) оценка структуры показателей прибыли и динамика их структуры (вертикальный анализ);
- 3) обобщенное изучение динамики изменений показателей за несколько отчетных периодов (трендовый анализ);
- 4) факторный анализ показателей прибыли и их количественная оценка.

Основные задачи анализа прибыльности [5, 41]:

- проанализировать и оценить уровень и динамику показателей прибыли;
- провести факторный анализ прибыли от продажи продукции (работ, услуг);
- проанализировать финансовые результаты от прочей реализации, внереализационной и финансовой деятельности;
- проанализировать и оценить использование чистой прибыли;

- проанализировать и выявить взаимосвязь между затратами, объемом производства и прибылью;

- проанализировать резервы роста прибыли, основанных на оптимизации объемов продаж, издержек производства и обращения.

Известно, что оценить результаты деятельности предприятия можно за счет различных показателей, как, например, объемом выпуска продукции, объемом продаж, прибылью. Но эти показатели не могут оценить деятельность предприятия с позиции эффективности, если характеризуют производственный или финансовый результат, потому что эти показатели представляют собой абсолютные характеристики деятельности предприятия и их правильное разъяснение в оценке результативности может осуществляться взаимосвязанно с другими показателями, которые характеризуют средства, вложенные в предприятие.

Таким образом, можно сказать, что финансовые результаты и эффективность деятельности предприятия характеризуются показателями рентабельности, которые служат измерителями доходности предприятий с разных позиций группируются в зависимости от интересов участников экономического процесса.

### **1.3 Методика расчета и анализа основных показателей рентабельности**

Анализ показателей рентабельности включает в себя изучение их динамики, выполнение плана по их уровню и проведение межхозяйственных сопоставлений с основными конкурентами.

Методологически факторный анализ показателей рентабельности представляет собой процесс разложения исходных формул расчета показателям на качественные и количественные характеристики интенсификации производства и повышения эффективности хозяйственной

деятельности.

Проанализировать показатель общей рентабельности можно при помощи трехфакторной или пятифакторной модели.

В трехфакторную модель включаются:

1. Изучение влияния изменения прибыльности продукции как фактора. Здесь рассчитывается условная рентабельность на основе прибыльности продукции при условии изменения только рентабельности продукции и сохранения базисных значений всех остальных факторов.

2. Изучение влияния влиянием изменения фондоемкости. Здесь рассчитывается условная рентабельность на основе фондоемкости при условии изменения только двух факторов – рентабельности продукции и фондоемкости и сохранении базисных значений всех остальных показателей.

3. Изучение влияния оборачиваемости оборотных средств. Рассчитывается рентабельность за отчетный период. Она может рассматриваться как условная при в том случае, если изменению подверглись значения всех трех факторов: рентабельность продукции, фондоемкость и оборачиваемость оборотных средств.

В пятифакторную модель включаются:

1. Изучение влияния изменения фактора материалоемкости продукции. В данном случае рассчитывается условная рентабельность по материалоемкости продукции, если изменению подверглась только материалоемкость продукции, а значения всех остальных показателей остались на базисном уровне.

2. Изучение влияния изменения фактора трудоемкости продукции. Здесь рассчитывается условная рентабельность про трудоемкости продукции, если изменения коснулись и материалоемкости, и трудоемкости, а остальные факторы не поменяли своих значений и остались на базисном уровне.

3. Изучение влияния изменения фактора амортизациеёмкости продукции. В данном случае рассчитывается условная рентабельность на основе амортизациеёмкости продукции, если свои значения изменили

показатели материалоемкости, трудоемкости и амортизациеёмкости продукции, а значения всех остальных показателей остались на базисном уровне.

4. Изучение влияния изменения фактора скорости оборачиваемости основного капитала. Здесь рассчитывается условная рентабельность на основе скорости оборачиваемости основного капитала, если поменялась материалоемкость, трудоемкость, амортизациеёмкость продукции и скорость, с которой оборачивается основной капитал, а значение скорости оборачиваемости оборотных средств не изменилось.

5. Изучение влияния изменения фактора скорости оборачиваемости оборотного капитала. В данном случае рассчитывается рентабельность за отчетный период. Она может рассматриваться как условная лишь в том случае, если значение каждого фактора из пяти возможных изменятся – материалоемкость, трудоемкость, амортизациеёмкость, скорость оборачиваемости основного капитала и скорость оборачиваемости оборотного капитала.

Факторные модели рентабельности позволяют выявить важные причинно-следственные связи между показателями финансового состояния и финансовыми результатами, т.е. данные модели - незаменимый инструмент в оценке сложившейся ситуации [59].

Последовательность анализа рентабельности оборота выглядит следующим образом: определяется плановый уровень рентабельности, фактический и базисный. Потом определяется объект анализа путем разности между фактическим уровнем рентабельности отчетного периода и плановым уровнем рентабельности отчетного периода.

Изменение уровня рентабельности проданных видов продукции, работ, услуг вызывают следующие факторы:

1. Изменение структуры и ассортиментной линейки продукции;
2. Изменение себестоимости;
3. Изменения уровня цен.

Рассчитывают и анализируют влияние каждого фактора и влияние все факторов в совокупности.

Далее необходимым шагом является проведение факторного анализа рентабельности по каждому виду продукции.

В основе анализа рентабельности выпуска отдельных видов продукции лежат данные плановых и отчетных калькуляций. На уровень рентабельности отдельных видов продукции влияют среднереализационные цены и себестоимость единицы продукции.

При расчете влияния данных факторов на изменение уровня рентабельности используется способ цепных подстановок в разрезе каждого вида продукции.

Колебание рентабельности выпуска отдельных видов продукции происходит из-за различий в изготовлении материальных и трудовых затрат. Проводя анализ нужно выявить влияние факторов цен и себестоимости с количественной позиции на уровень рентабельности и определить пути роста рентабельности.

Чтобы выявить количественное влияние факторов цен и себестоимости в разрезе каждого изделия нужно вычислить показатель рентабельности на основе отчетной цены и плановой (базисной) себестоимости.

Сопоставив фактические показатели отчетного года с фактическими показателями за ряд прошлых лет можно проанализировать динамику уровней рентабельности выпуска товаров отдельных видов продукции, что позволит выявить тенденцию рентабельности изделий, а, следовательно, и фазу жизненного цикла продукции.

На заключительном этапе необходимо дать общую оценку уровням рентабельности отдельных изделий.

Задачи анализа рентабельности производственных фондов:

- дать оценку показателей рентабельности в динамике;
- выявить и измерить воздействие разных факторов на уровень рентабельности;

- определить мероприятия по поиску резервов дальнейшего роста рентабельности.

Анализ необходимо начинать с выявления изменений в уровне рентабельности (фактическая рентабельность – плановая). Дается общая оценка изменения уровня рентабельности. Далее необходимо определить количественное влияние факторов на изменение уровня рентабельности при помощи метода цепных подстановок.

Факторы, влияющие на изменение уровня рентабельности производственных фондов следующие [2, 7]:

- факторы изменения уровня фондоотдачи;
- факторы изменения уровня оборачиваемости;
- факторы изменения доходности объема проданной продукции.

По результатам, полученным в ходе расчетов, дается оценка каждого фактора и в целом по использованию всей совокупности факторов.

Показатели рентабельности характеризуют доходность с различных позиций и группируются на основе интересов участников, вовлеченных в экономический процесс. Анализируя производство, показатели рентабельности могут использоваться в качестве инструмента инвестиционной политики и ценообразования. Одной из групп показателей рентабельности являются показатели рентабельности активов, на основе которых определяется доходность и эффективность использования капитала.

Эти показатели находятся как отношение прибыли к различным показателям авансированных средств: всего имущества; инвестиционного капитала, представленного суммой собственных средств и долгосрочных обязательств и собственного капитала.

Если сопоставлять различные виды прибыли со среднегодовой суммой баланса, то можно определить влияние различных факторов [11].

Если сопоставлять рентабельность активов, исчисленную по балансовой прибыли, и рентабельность активов, в основе которой заложена чистая прибыль, то можно определить, как это повлияет на доходность

налоговых отчислений.

Сопоставление рентабельности, исчисленной по прибыли отчетного года, с рентабельностью активов, исчисленной по прибыли от продажи, позволит сделать оценку влияния на рентабельность операций, непосредственно не относящихся к производству и продаже продукции (выплата и поступление дивидендов, арендные платежи и поступления и т.д.) [55].

Этот показатель характеризует величину прибыли, которая получена на единицу стоимости активов несмотря на источники привлечения средств.

Реальнее рентабельность вложений позволяет охарактеризовать показатель рентабельности вложений, который рассчитан на основе прибыли от продажи продукции, работ, услуг, к функционирующим средствам.

Функционирующие средства можно определить как разницу всех активов и суммы финансовых вложений и среднегодовой стоимости незавершенных капитальных вложений.

Этот показатель имеет решающее значение, поскольку в нем учитывается прибыль только от основной деятельности и непосредственно занятые в этой деятельности средства.

Оценить эффективность использования инвестированных собственных средств можно с помощью показателя рентабельности собственных средств, а, следовательно, можно будет сравнить этот показатель с возможностью получить доход от финансирования в другие ценные бумаги [20].

Этот показатель характеризует величину прибыли на один рубль собственных средств.

Привлечение заемных источников можно оценить путем сравнения показателей рентабельности активов и рентабельности собственных средств, которые исчислены по чистой прибыли. Если прибыль от использования заемных средств получается больше, чем уплата процентов за заемный капитал, полученная разница может быть направлена на повышение отдачи от собственных средств. Но, если рентабельность всех средств меньше, чем

проценты, чем уплата процентов за заемный капитал, то привлеченные средства влияют отрицательно, что может привести к банкротству [39, 48].

Рентабельность финансовых вложений отражает размер доходов (дивидендов или процентов), которые были получены хозяйствующим субъектом, на каждый рубль вложений в ценные бумаги других предприятий и от долевого участия.

Рентабельность вложений рассчитывается по периодам (за отчетный год или предыдущий) и рассчитывается абсолютное и относительное отклонения [30].

После проведения расчетов необходимо дать оценку и сделать выводы. Все изложенные выше показатели рентабельности позволяют охарактеризовать влияние внешних факторов на уровень рентабельности вложений.

На уменьшение уровня рентабельности вложений оказывают влияние:

- изменение рентабельности проданной продукции.

На уровень рентабельности собственных вложений оказывают влияние:

- изменение уровня рентабельность продукции;
- изменение скорости оборота совокупного капитала;
- изменение в соотношении собственного и заемного капитала.

Для определения влияния факторов на рентабельность вложений можно использовать способ абсолютных разниц или цепных подстановок.

Прибыльность деятельности предприятия характеризуют показатели рентабельности и эффективности использования активов, и она рассчитывается путем деления полученной прибыли на различные виды или статьи затрат. Это одна из самых важных групп показателей, поскольку их результаты при анализе позволяют принимать решения о вложениях собственных средств в тот или иной бизнес, является характеристикой целесообразности деятельности предприятия, являясь ее результирующей ценой.

Эффективность производственно-хозяйственной деятельности

предприятия характеризуется показателем рентабельности оборота. Этот показатель служит для оценки прибыльности производства в целом, но также возможно его использование в сравнении прибыльности отдельных видов продукции. Рассчитать его можно как отношение операционного дохода к валовой выручке [3, 34].

Колебание среднего уровня рентабельности продаж зависит от отрасли, поэтому норматива не существует. Этот показатель является важным, когда он сравнивается с соответствующими показателями похожих предприятий, в сравнении с планом или в динамике.

Самым значимым показателем в деятельности предприятия является рентабельность собственного капитала, поскольку он характеризует эффективность использования имущества, которое находится в его собственности. Этот показатель может стать основой при выборе места вложения собственником активов. Рассчитывая данный показатель, во внимание принимается не операционный доход, а окончательная, чистая прибыль, которая может быть распределена определенным образом между акционерами предприятия. Определяется рентабельность собственного капитала делением чистой прибыли на среднегодовую стоимость собственного капитала.

Следовательно, чтобы повысить эффективность вложений необходимо действовать в двух основных направлениях: 1) увеличить чистую прибыль за счет увеличения объемов сбыта и рентабельности продаж; 2) уменьшить собственный капитал за счет эффективного управления текущими активами и пассивами, снизить потребность в дополнительном финансировании.

Для определения целесообразности вложения средств в то или иное дело необходимо сравнить прогнозируемую рентабельность собственного капитала с альтернативно возможным размещением свободных ресурсов (например, депозитов) с учетом риска.

Для понимания того, как и с помощью чего формируется итоговый показатель рентабельности собственного капитала необходимо рассмотреть

ряд промежуточных показателей.

Рентабельность чистых активов используется для оценки эффективности финансового рычага [32].

Финансовый рычаг представляет собой соотношение собственных средств и заемных в структуре чистых активов и показывает, насколько кредитование влияет на эффективность деятельности предприятия. Основным критерием при оценке эффективности финансового рычага является ставка банковского процента по кредитам. Если ставка кредитования ниже, чем рентабельность чистых активов, то при увеличении доли кредитов вырастет значение рентабельности собственного капитала, и наоборот.

Эффект финансового рычага (ЭФР) рассчитывается следующим образом:

$$\text{ЭФР} = (ROA - \text{Ц}_{\text{ЗК}}) \times (1 - K_{\text{Н}}) * \left(\frac{\text{ЗК}}{\text{СК}}\right), \quad (1.15)$$

где ROA - экономическая рентабельность совокупного капитала до уплаты налогов (отношение суммы балансовой прибыли к среднегодовой сумме всего капитала), %;

$\text{Ц}_{\text{ЗК}}$  - средневзвешенная цена заемных ресурсов (отношение расходов по обслуживанию долговых обязательств к среднегодовой сумме заемных средств), %;

$K_{\text{Н}}$  - коэффициент налогообложения (отношение суммы налогов из прибыли к сумме балансовой прибыли) в виде десятичной дроби;

ЗК - среднегодовая сумма заемного капитала;

СК - среднегодовая сумма собственного капитала.

Эффект финансового рычага показывает, на сколько процентов вырастет сумма собственного капитала при помощи привлечения в оборот предприятия заемных источников. Эффект финансового рычага приобретает положительное значение, когда рентабельность совокупного капитала выше

чем средневзвешенная цена заемных ресурсов, т.е.  $ROA > \Pi_{ЗК}$ . Например, рентабельность совокупного капитала после уплаты налога – 15%, в то время как цена заемных средств – 10%. Разница между стоимостью заемных средств и доходностью совокупного капитала дает возможность повысить рентабельность собственного капитала. В таких условиях увеличение плеча финансового рычага, т.е. доли заемного капитала, является выгодным. Если  $ROA < СП$ , то создается, так называемый, эффект «дубинки», когда эффект финансового рычага получается отрицательным, из-за чего «проедается» собственный капитал, что может вызвать причину банкротства предприятия.

При инфляции, если отсутствует индексация долгов и процентов по ним, эффект финансового рычага и рентабельность собственного капитала (ROE) возрастают, так как оплата обслуживания долга и самого долга происходит уже деньгами, которые обесценились.

В этом случае ЭФР будет равен:

$$\text{ЭФР} = \left\{ \left( ROA - \frac{\Pi_{ЗК}}{(1+И)} \right) \right\} \times (1 - K_n) \times \frac{ЗК}{СК} + \left( И \times \frac{ЗК}{СК} \right) * 100\%, \quad (1.16)$$

где И – темп инфляции в виде десятичной дроби.

Таким образом, в условиях инфляции ЭФР зависит от следующих факторов: 1) разницы между ставкой доходности всего совокупного капитала и ставкой судного процента; 2) уровня налогообложения; 3) суммы долговых обязательств; 4) темпов инфляции.

Изменение величины коэффициента финансового левирджа (плеча финансового рычага) на уровне предприятия зависит от доли заемных средств в общей сумме имущества, доли основного капитала в общей сумме имущества, соотношения основного капитал и оборотного, доли собственного оборотного капитала при формировании текущих активов, а также от доли собственного оборотного капитала в общей сумме собственного капитала (коэффициента маневренности собственного

капитала):

$$K_{\text{фл}} = D_3 \div D_A \div D_O \div D_C \times K_M \quad (1.17)$$

где  $K_{\text{фл}}$  - плечо финансового рычага (коэффициент финансового риска);

$D_3$  - доля заемного капитала в активах;

$D_A$  - отношение суммы основного капитала к сумме активов;

$D_O$  – приходится оборотного капитала на рубль основного капитала;

$D_C$  – доля собственного оборотного в формировании оборотных активов;

$K_M$  – отношение собственного оборотного капитала к собственному капиталу (коэффициент маневренности собственного капитала).

Основные факторы, которые формируют частные показатели и через которые происходит влияние на рентабельность собственного капитала выглядят следующим образом: 1) факторы операционной деятельности, к которым относятся рентабельность продаж и оборачиваемость чистых активов; 2) факторы финансовой деятельности, к которым относятся финансовый рычаг, проценты и налоги.

Показатель рентабельность активов показывает прибыль, которую приносят все без исключения средства предприятия, независимо от видовой принадлежности или источника формирования. Рассчитать этот показатель можно путем деления чистой прибыли на общую величину активов и служит для целостной оценки эффективности бизнеса (не только эффективности собственного капитала).

Дивидендная политика фирмы характеризуется коэффициентом реинвестирования прибыли, который отражает долю чистой прибыли, которая остается на предприятии, и, следовательно, служит дальнейшему развитию предприятия. Рассчитать его можно как отношение чистой нераспределенной прибыли (реинвестированной прибыли) к чистой прибыли предприятия.

Акционеры компании непосредственно заинтересованы в следующих

показателях рентабельности предприятия: а) чистая прибыль на акцию – чистая прибыль, получаемая предприятием от одной акции; б) дивиденд на акцию – прибыль, которая приходится на одну акцию и распределяется между акционерами.

Взаимозависимость финансовых показателей предприятия может вызывать улучшение одних показателей и вызывать ухудшение других, например:

- рентабельность собственного капитала увеличивается за счет привлечения заемных средств, но это вызывает снижение финансовой устойчивости предприятия;

- если повышается оборачиваемость, то это приводит к сокращению величины мобильных активов и, как следствие, ухудшению ликвидности;

- отказ от краткосрочного кредитования в пользу долгосрочного приводит к улучшению ликвидности за счет падения устойчивости в долгосрочной перспективе.

На уровень и динамику показателей рентабельности влияет вся совокупность производственно – хозяйственных факторов: уровень организации производства и управления; источники капитала и его структура; степень использования производственных ресурсов; объем, качество и структура продукции; затраты, связанные с производством, и себестоимость продукции; прибыль в разрезе видов деятельности и направления ее использования.

Факторный анализ показателей рентабельности позволяет разложить исходные формулы расчета показателя на все количественные и качественные характеристики интенсификации производства и повышения эффективности хозяйственной деятельности. Например, для анализа общей рентабельности активов может быть использована трехфакторная или пятифакторная модели.

Для упрощения модели, затраты на производство и продажу продукции сводятся к затратам на оплату труда, материальным затратам и к

амортизации основных средств. Чтобы практически применить данную модель к материальным затратам необходимо прибавить стоимость комплектующих изделий и полуфабрикатов, работ и услуг производственного характера (которые выполняют сторонние организации или не основные подразделения предприятия), топливо, покупную энергию и т.д. К затратам на оплату труда необходимо добавить отчисления на социальные нужды. Помимо этого, отдельно необходимо учесть прочие затраты или пропорционально распределить их между основными видами затрат.

Основу всех используемых моделей составляет следующее соотношение:

$$R = \frac{P}{K} = \frac{P}{F+E} = \frac{\frac{P}{N}}{\frac{F+E}{N}} = \frac{1-\frac{S}{N}}{\frac{F+E}{N}} = \frac{1-\left(\frac{U}{N}+\frac{M}{N}+\frac{A}{N}\right)}{\frac{F}{A} \times \frac{A}{N} \times \frac{E}{N}} \quad (1.18)$$

где  $R$  - рентабельность активов (капитала);

$P$  - прибыль от реализации;

$K$  - средняя за период стоимость активов;

$F$  - средняя за период стоимость вне оборотных активов;

$E$  - средние остатки оборотных активов;

$\frac{S}{N}$  - затраты на 1 рубль продукции по полной себестоимости;

$\frac{U}{N}$  - зарплатоемкость продукции;

$\frac{M}{N}$  - материалоемкость продукции;

$\frac{A}{N}$  - амортизациеёмкость продукции;

$\frac{F}{N}$  - фондоемкость продукции по внеоборотным активам;

$\frac{E}{N}$  - фондоемкость продукции по оборотным активам (коэффициент

закрепления оборотных активов).

Рентабельность активов выше в том случае, чем выше доходность продукции, чем выше отдача внеоборотных активов и скорость оборачиваемости оборотных активов и чем ниже общие затраты на 1 рубль продукции и удельные затраты по экономическим элементам (средств труда, труда и материалов). Чтобы оценить влияние отдельных факторов на уровень рентабельности в числовом виде можно использовать метод цепных подстановок и интегральный метод оценки факторных влияний.

Факторный анализ рентабельности продаж проводится по следующей формуле:

$$R_{\text{продаж}} = \frac{(ВР - С - КР - УР)}{ВР}; \quad (1.19)$$

где ВР – выручка от продажи;

С – себестоимость продаж;

КР – коммерческие расходы;

УР – управленческие расходы.

Рассчитать влияние факторов можно при помощи способа цепных подстановок, абсолютных разниц, интегральный и т.д.

Быканов М.И. и Шерemet А.Д. разработали факторную модель, предназначенную для анализа рентабельности капитала предприятия, которая вычисляется путем деления балансовой прибыли на сумму среднегодовой стоимости оборотных и внеоборотных активов предприятия:

$$R = \frac{P}{(F+E)} = \frac{\frac{P}{N}}{\frac{F}{N} + \frac{E}{N}} = \frac{R_{\text{продаж}}}{(\Phi E + KЗ)} \quad (1.20)$$

где P – прибыль от продаж;

F – среднегодовая стоимость внеоборотных активов;

E - среднегодовая стоимость оборотных активов;

$\frac{P}{N} = R_{\text{продаж}}$  - рентабельность продаж;

$\frac{F}{N} = \Phi E$  - фондоемкость (показатель, обратный фондоотдаче);

$\frac{E}{N} = KЗ$  – коэффициент закрепления (показатель, обратный коэффициенту оборачиваемости).

Если постепенно менять уровень предыдущего периода каждого фактора на уровень отчетного периода, то можно найти, как изменился уровень рентабельности капитала предприятия при помощи эффективного использования основного капитала (фондоемкость), при помощи эффективного использования оборотного капитала, а также при помощи рыночной эффективности деятельности предприятия (рентабельность продаж).

Взаимосвязь между показателями рентабельности оборотного капитала и его оборачиваемости показана следующей формулой:

$$P_{\text{об}} = K_{\text{об}} \times P_{\text{пр}} \quad (1.21)$$

где  $P_{\text{об}}$  – рентабельность оборотных активов;

$K_{\text{об}}$  – коэффициент оборачиваемости оборотных активов;

$P_{\text{пр}}$  – рентабельность продаж (отношение чистой прибыли к выручке от продаж).

Резервы повышения уровня рентабельности продукции следующие: увеличение суммы прибыли от продажи продукции, снижение себестоимости товарной продукции. Для расчета резервов увеличения рентабельности продаж можно использовать следующую формулу:

$$P^R = R_B - R_\Phi = \frac{P_\Phi + P^\Pi}{C_B} - \frac{P_\Phi}{И_\Phi} \quad (1.22)$$

где  $P^R$  - резерв роста рентабельности;

$P_в$  - рентабельность возможная;

$R_ф$  - рентабельность фактическая;

$\Pi_ф$  - фактическая сумма прибыли;

$P^\Pi$  - резерв роста прибыли от реализации продукции;

$C_в$  - возможная себестоимость продукции с учетом выявленных резервов;

$I_ф$  - фактическая сумма затрат по реализованной продукции.

Сегодня для эффективного управления прибылью необходимо основываться на всестороннем учете тесной взаимосвязи этого показателя с доходами и издержками производства и обращения. Данная взаимосвязь позволяет не только выделить роль каждого фактора при формировании финансового результата, но и выявить плюсы и минусы в управлении финансовыми потоками, найти правильные варианты управленческих решений, стратегических задач развития.

## **2. ОЦЕНКА РЕНТАБЕЛЬНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ НА ПРИМЕРЕ ООО «АКАДЕМИЯ БАРА»**

### **2.1 Экономико-организационная характеристика деятельности ООО «Академия бара»**

Исследуемая организация – предприятие общественного питания, общество с ограниченной ответственностью «Академия бара» - создано в соответствии с Федеральным законом от 08.02.1998г. № 14 – ФЗ «Об обществах с ограниченной ответственностью» и зарегистрировано Инспекцией Федеральной налоговой службы по г. Белгороду 2 мая 2006 года, 31001637209 за основным государственным номером 1063123135767.

ООО «Академия бара» входит в состав «Фамильный Дом Вкуса» - консолидированное название бренда, который объединяет несколько ресторанов, отелей, кафе, точек доставки.

ООО «Академия бара» представляет собой объединение ресторанов «LaTerrazza», «Суши Дом» и «Хива». Рестораны расположены по адресу: Белгород, ул. Щорса, 45, МРТК «Сити Молл Белгородский».

Ресторан итальянской кухни «LaTerrazza» расположен на втором этаже торгово-развлекательного комплекса. Атмосфера уютного итальянского дворика прекрасно подходит для семейных торжеств, праздничных обедов и ужинов, наличие банкетного зала позволяет сделать значимые события более оригинальными.

Ресторан простирается на два этажа с общим количеством посадочных мест 120 человек.

Залы ресторанов «Суши Дом» и «Хива» находятся на втором этаже МРТК «Сити Молл». Интерьер и убранство переносит гостей ресторанов в бамбуковую рощу Японии и роскошный восточный дворец.

В ресторане «Суши Дом» есть две VIP-комнаты: малая и большая, которые рассчитаны на 8 и 16 человек соответственно.

Заведение специализируется на блюдах японской и узбекской кухонь. Здесь можно сытно и вкусно покушать, порции весьма внушительные, а цены – соответствуют качеству и сервису. Стоит попробовать такие фирменные блюда как Утка «по-пекински», карп в китайском стиле, Байрам Шурпа, хачапицца и сэт из шашлыков «Хива».

В ресторане широкий выбор алкогольных и безалкогольных напитков, коктейлей, смузи и десертов собственного изготовления.

Действуют летние предложения «Меню правильного питания» и «Летние новинки».

Ресторан «Суши Дом» вмещает 32 столиков на 120 посадочных мест, из которых пятнадцать находятся на импровизированном балконе, а семнадцать в основном зале. Восемь двухместных, восемнадцать четырехместных и шесть пятиместных столика, с возможностью комбинирования столов и изменения количества посадочных мест, вмещающих от 10 до 15 гостей для VIP обслуживания.

В ресторане «Хива» есть VIP комната «Шатёр», рассчитанная на 10-12 гостей. Общее количество столиков в зале 24, одиннадцать из которых расположены на балконе и восемнадцать в основном зале. Столы вместимостью от двух до 10 человек.

Время работы ресторана: ежедневно с 10:00 до 00:00.

Организационная структура ресторанов ООО «Академия бара» представлена на рис. 2.1. и представляет собой линейно-функциональную взаимосвязь, в которой существует прямое подчинение непосредственному начальнику и разделение по направлениям работы (по функциональной принадлежности).



Рис. 2.1. Организационная структура ООО «Академия бара»

В сфере общественного питания Белгорода ООО «Академия бара» занимает достойное место. Основной целью создания общества является насыщение потребительского рынка продукцией, товарами и услугами, создание трудовых мест, способствование экономическому развитию региона, осуществление коммерческой деятельности для извлечения прибыли.

Целью деятельности общества является извлечение прибыли. ООО «Академия бара» осуществляет основной вид экономической деятельности по следующим направлениям:

55.3 Деятельность ресторанов и кафе;

55.52 Поставка продукции общественного питания.

Общество имеет в собственности обособленное имущество, учитываемое на его самостоятельном балансе, может от его имени приобретать и осуществлять имущественные и неимущественные права, быть истцом ответчиком в суде.

Предметом деятельности заведения является:

- организация общественного питания, создание, содержание и эксплуатация основных типов предприятий массового питания (ресторан,

столовая, кафе, бар и т.д.);

- деятельность по производству, выпуску, реализации и организации потребления продукции общественного питания, пищевой продукции и полуфабрикатов, в т.ч. колбасных изделий и копченостей, обеденной продукции, горячих, холодных, десертных блюд, закусок и напитков; а также реализация продовольственных товаров, не подлежащих длительному хранению, икры осетровых и лососевых рыб, готовой деликатесной продукции, и т.п.;

- организация и эксплуатация хлебопекарен и кондитерских производств, выпечка и реализация хлебобулочных и иных мучных и кондитерских изделий;

- розничная торговля пивом, прохладительными напитками, сухими и крепленными винами, водочными, коньячными изделиями (ликёром, ромом, бренди), другими алкогольными, а также табачными изделиями и шоколадом в установленном законодательством порядке;

- организация досуга людей, создание, содержание и эксплуатация бильярдных залов, игорных комплексов и автоматов, проведение лотерей, а также работа по другим направлениям индустрии развлечений.

Перечень документов и нормативно - правовая база ООО «Академия бара»:

1. Устав предприятия;
2. Свидетельство о регистрации предприятия;
3. Лицензия на алкогольную продукцию;
4. Сведения о стабильности санитарно-гигиенического состояния предприятия;
5. Сведения о соответствии предприятия требованиям пожарной безопасности;
6. Метрологическое обеспечение производства;
7. Сведения о контроле качества на предприятии;
8. Сведения о квалификации исполнителей услуг;

9. Предоставление услуг в соответствии с общероссийским классификатором услуг населению ОКУН ОК 00293;

10. Сборники рецептур блюд и кулинарных изделий в соответствии с действующими в отрасли стандартами и техническими условиями как основные нормативно-технологические документы предприятий общественного питания.

11. Технологические карты, которые составляются на каждое блюдо или кондитерское изделие на основании Сборника рецептур. Ими обеспечиваются все повара предприятия.

12. Техничко-технологические карты (ТТК) разрабатывают на новые и фирменные блюда и кулинарные изделия – те, которые вырабатывают и реализуют только в данном предприятии. ТТК включает такие разделы, как: наименование изделия и области применения ТТК. Указывают точное название блюда, которое нельзя изменить без утверждения; приводят конкретный перечень предприятий (филиалов), которым дано право производить и реализовать данное блюдо, перечень сырья для изготовления блюда, требования к качеству сырья и д.р.

Каждая технико-технологическая карта получает порядковый номер и хранится в картотеке предприятия.

13. Отраслевые стандарты (ОСТ) – основные нормативные документы, регламентирующим производство полуфабрикатов и кулинарных изделий. ОСТы разрабатываются и утверждаются министерствами мясной и молочной промышленности, пищевой промышленности, рыбного хозяйства, вырабатывающими продукцию для общественного питания.

14. Технические условия (ТУ) разрабатываются научно-исследовательским институтом общественного питания, который является базовой организацией по стандартизации продукции общественного питания. Технические условия - это основной регламентирующий документ, определяющий производство полуфабрикатов только на предприятиях общественного питания. ОСТы и ТУ содержат требования к качеству сырья и

полуфабрикатов по органолептическим и физико-химическим показателям.

15. Технологические инструкции (ТИ) вводятся одновременно со стандартами (техническими условиями). Они являются основными технологическими документами, определяющими: ассортимент вырабатываемых полуфабрикатов; требования к качеству и нормы расхода сырья; порядок проведения технологических процессов; требования к упаковке и маркировке; условия и сроки хранения и транспортирования. Стандарты предприятий (СТП) разрабатывают на кулинарные изделия с нетрадиционными способами холодной и тепловой обработки, на новые процессы.

В современных условиях особое внимание уделяется финансовой составляющей предприятия приобретает первостепенное значение, так как именно предприятия с эффективной системой финансового менеджмента смогут быть конкурентоспособными и предложить рынку свои услуги и получить за их осуществление максимально возможную цену, позволяющую сполна окупить все затраты, а также существенно повысят эффективность внутренних и внешних инвестиционных проектов.

Финансовое состояние предприятия – это экономическая категория, отражающая состояние капитала в процессе его кругооборота и способность субъекта хозяйствования к саморазвитию на фиксированный момент времени. Финансовое положение характеризуется системой таких показателей, как текущая и перспективная платежеспособность, оборачиваемость, наличие собственных и заемных средств, эффективности их использования и др.

По данным бухгалтерского баланса ООО «Академия бара» можно составить таблицу 2.1, в которой прослеживается динамика основных статей баланса.

Таблица 2.1.

Основные показатели деятельности ООО «Академия бара» за 2014 – 2016 гг.

Показатели	Годы			Отклонение (+;-)			
	2014	2015	2016	2015/2014		2016/2015	
				тыс. руб.	%	тыс. руб.	%
1	2	4	5	6	7	8	9
Внеоборотные активы	1006	820	437	-186	-18,49	-383	-46,7
Запасы (с НДС)	22077	17883	2095	-4194	-18,9	-15788	-88,28
Дебиторская задолженность	350	2361	17708	2011	574,57	15347	650,02
Денежные средства и денежные эквиваленты	184	36	329	-148	-80,43	293	813,89
Оборотные активы	23249	20918	20770	-2331	-10,02	-148	-0,71
Уставной капитал	120	120	120	0	0	0	0
Нераспределённая прибыль (непокрытый убыток)	8033	8449	9111	416	5,18	662	7,84
Капитал и резервы	8153	8569	9231	416	5,1	662	7,73
Долгосрочные обязательства	-	-	-	-	-	-	-
Заемные средства	2970	10810	11475	7840	263,97	665	6,15
Кредиторская задолженность	13132	2359	501	-10773	-82,04	-1858	-78,76
Краткосрочные обязательства	16102	13169	11976	-2933	-18,22	-1193	-9,06
Валюта баланса	24255	21738	21207	-2517	-10,38	-531	-2,44

Проанализировав данные таблицы, можно сделать следующие выводы.

За анализируемый период наблюдается существенное сокращение внеоборотных активов с 1006 тыс. рублей в 2014 году до 437 тыс. рублей в 2016. Это можно объяснить резким снижением запасов параллельно с ростом дебиторской задолженности.

В 2014 году запасы предприятия составляли 22077 тыс. рублей и к 2016 снизились до 2095 тыс. рублей. В данной ситуации можно говорить о том, что предприятие разработало эффективную систему реализации своей продукции, так как при снижении запасов высвобождаются средства для наращивания производства. Снижаются затраты на содержание складских помещений, их обслуживания и оплаты труда персоналу, кроме того снижается риск потерь от ухудшения потребительских качеств хранимой продукции.

Динамика дебиторской задолженности положительная, наблюдается увеличение в несколько раз за анализируемый период, 350 тыс. рублей и

17708 тыс. рублей, в 2014 и в 2016 году соответственно. Растущая дебиторская задолженность влияет на оборачиваемость капитала и свидетельствует об увеличении продаж в кредит, что сейчас особенно актуально в виду сложной экономической ситуации.

Объем денежных средств и денежных эквивалентов имеет неустойчивую динамику, так на 2014 год денежные средства составляют 184 тыс. рублей и к следующему году резко уменьшаются на 80,43%, затем вырастают в 8,14 раза до 329 тыс. рублей в 2016 году. Объясняется это тем, что денежные средства и денежные эквиваленты тесно связаны с дебиторской задолженностью.

На долю оборотных активов в 2014 году приходится 23249 тыс. рублей и к 2015 году они составили 20918, что составило 89,98% от предыдущего года, в 2016 году они продолжили своё незначительное падение.

Уставной капитал ООО «Академия бара» остался без изменений и равен 120 тыс. рублей.

Нераспределенная прибыль увеличилась на 11,34% в динамике за три года и в 2016 году равна 9111 тыс. рублей.

Капитал и резервы за анализируемый промежуток времени претерпевают положительные изменения, так в 2014 году на них приходилось 8153 тыс. рублей, в 2015 – 8569 (рост 5,1%), а в 2016 году – 9231 тыс. рублей (рост 7,73 %).

За рассматриваемый промежуток времени заемные средства увеличились благодаря увеличению размера краткосрочных обязательств. В силу специфики организации ООО «Академия бара» это можно объяснить расчетной политикой с поставщиками.

Охарактеризовать финансовое состояние ООО «Академия бара» позволит расчет финансовых коэффициентов, представленный в табл. 2.1.

Таблица 2.2.

Коэффициенты финансового состояния ООО «Академия бара»

Показатели	Годы	Отклонение (+;-)
------------	------	------------------

	2014	2015	2016	2015/2014	2016/2015
1	2	4	5	6	7
Коэффициент автономии	0,336	0,394	0,435	0,058	0,041
Коэффициент соотношения заемных и собственных средств	1,97	1,54	1,29	-0,43	-0,25
Коэффициент обеспеченности запасов собственными источниками формирования	0,32	0,43	4,19	0,11	3,76
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,05	0,05	0,08	0	0,03
Коэффициент критической ликвидности	0,07	0,23	1,56	0,16	1,33
Коэффициент текущей ликвидности	1,44	1,58	1,77	0,14	0,19

Коэффициент автономии ( $K_{авт}$ ) – основной показатель устойчивости финансового состояния предприятия, его независимости от заемных средств. Коэффициент автономии определяется делением капитала и резервов на валюту баланса.

Значение этого коэффициента больше 0,5 считается нормальным и означает, что все обязательства предприятия могут быть покрыты за счет его собственных средств.

Из табличных данных следует, что ООО «Академия бара» не обладает достаточной степенью финансовой самостоятельности: на начало 2014 года собственный капитал составлял 33,6 % от капитала предприятия, на начало 2015 года – 39,4 %, на начало 2016 года – 43,5 %. На протяжении исследуемого промежутка времени коэффициент увеличивается, что означает снижение зависимости от внешних источников финансирования.

Коэффициент соотношения заемных и собственных средств ( $K_{з/с}$ ) дополняет коэффициент автономии. Определяется как отношение величины обязательств предприятия на величину его собственных средств.

Расчеты показали, что в течение 2014-2016 годов этот показатель снижается, ровно как и снижается финансовая зависимость предприятия от внешних инвесторов. Если в 2014 году он составляет 1,97, то в 2016 – 1,29. Несмотря на то, что эти цифры превышают норму, в данном конкретном случае, учитывая, что скорость обращения дебиторской задолженности выше скорости оборота материальных оборотных средств (денежные средства быстро поступают на предприятие), то коэффициент соотношения заемных и

собственных средств может быть больше норматива.

Коэффициент обеспеченности запасов собственными источниками финансирования ( $K_{об.зап}$ ) равен частному от деления величины собственных оборотных средств к стоимости запасов предприятия. Нормальные значения коэффициента определены статистически в пределах от 0,6 до 0,8.

Ввиду резкого сокращения величины запасов предприятия в 2016 году, этот показатель резко возрастает, и можно говорить о стабилизации финансового состояния предприятия после кризиса.

Коэффициент абсолютной ликвидности ( $K_{ал}$ ) определяется как отношение величины наиболее ликвидных активов к сумме наиболее срочных обязательств и краткосрочных пассивов. К наиболее ликвидным активам можно отнести денежные средства предприятия и краткосрочные финансовые вложения.

Нормальные значения коэффициента от 0,2 до 0,7.

Рассчитав значения коэффициента абсолютной ликвидности, мы можем говорить о том, что предприятие за счет денежных средств и краткосрочных финансовых вложений в 2014 и 2015 годах может покрыть лишь 5 % краткосрочной задолженности. В 2016 года платежные возможности немного возрастают – коэффициент абсолютной ликвидности увеличивается до 8%, однако, этого не достаточно, и можно говорить о стрессовой ситуации на предприятии.

Коэффициент критической ликвидности иллюстрирует платежные возможности предприятия при условии погашения дебиторской задолженности. Он определяется отношением суммы оборотных активов за минусом запасов на сумму краткосрочных обязательств.

Нормальные значения коэффициента от 0,7 до 0,8.

Коэффициент критической ликвидности на протяжении анализируемого периода значительно увеличивается. Если в 2014 году он равен 7%, то в 2016 составляет уже 157%. Такой скачок объясняется, прежде всего резким снижением величины запасов организации.

Коэффициент текущей ликвидности представляет собой отношение стоимости оборотных средств предприятия к величине его краткосрочных обязательств. Коэффициент характеризует платежные возможности предприятия, оцениваемые при условии своевременных расчетов с дебиторами, благоприятного сбыта готовой продукции, а также реализации в случае необходимости части материальных оборотных средств.

По данным расчетов видно, что этот коэффициент растет. Если в 2014 году он составлял 1,44, то к 2016 году вырос до 1,77, что на 0,33 больше отчетного периода.

По данным таблицы видно, что предприятие можно назвать платежеспособным, учитывая его специфику и скорость оборачивания кредиторской задолженности. К тому же при благоприятной конъюнктуре рынка и при условии своевременного расчета с дебиторами в перспективе организация является вполне платежеспособной.

Таким образом, финансовое состояние предприятия можно охарактеризовать как устойчивое, даже при условии, что финансирует свою деятельность оно в основном за счет привлеченных источников финансирования, платежные возможности предприятия в норме, баланс обладает текущей и перспективной ликвидностью.

## **2.2 Оценка показателей рентабельности ООО «Академия бара»**

Показатели рентабельности поддаются различным классификациям. Пожалуй, самой распространённой из них является подразделение на показатели рентабельности хозяйственной деятельности, финансовой деятельности, рентабельности продукции.

Рентабельность хозяйственной деятельности показывает норму окупаемости на всю совокупность источников, используемых предприятием,

т.е. является частным от отношения суммы доходов вкладчиков и кредиторов к сумме инвестированного ими капитала. Под инвестированным капиталом при оценке эффективности хозяйственной деятельности необходимо понимать сумму всех активов, так как их общая величина учитывает все долги предприятия, в том числе и по эксплуатации.

Таблица 2.3.

Рентабельность хозяйственной деятельности ООО «Академия бара» за  
2005-2007 гг.

Показатели	Годы			Отклонение (+;-)			
	2014	2015	2016	2015/2014		2016/2015	
				тыс. руб.	%	тыс. руб.	%
1	2	3	4	5	6	7	8
Чистая прибыль, тыс. руб.	48	415	655	367	764,58	240	57,83

1	2	3	4	5	6	7	8
Среднегодовая стоимость капитала предприятия, тыс. руб.	20060,5	22996,5	21472,5	2936	14,64	-1524	6,63
Рентабельность капитала предприятия, %	0,24	1,8	3,05	-	1,56	-	1,25

Рентабельность капитала (основного и оборотного) предприятия определяется отношением чистой прибыли на среднегодовую стоимость капитала предприятия. Чистая прибыль в 2014 году составила 48 тыс. рублей, а в 2015 году увеличилась на 367 тыс. рублей и составила 415 тыс. рублей. В 2016 г. по сравнению с 2015 г. чистая прибыль увеличилась на 240 тыс. руб. или на 57,83 % и составила 655 тыс. руб. В 2016 году по сравнению с 2014 годом увеличение составило 607 тыс. руб.



				руб.		руб.	
1	2	3	4	5	6	7	8
Чистая прибыль, тыс. руб.	48	415	655	367	764,58	240	57,83
Среднегодовая стоимость основного капитала, тыс. руб.	1180, 5	913	628, 5	-267,5	-22,66	-284,5	-31,16
Среднегодовая стоимость оборотного капитала, тыс. руб.	18880	22083, 5	2084 4	3203,5	16,97	- 1239,5	-5,61
Среднегодовая стоимость собственного капитала, тыс. руб.	8127, 5	8361	8900	233,5	2,87	539	6,45
Среднегодовая стоимость заемного капитала, тыс. руб.	11932 ,5	14635, 5	1257 2,5	2703	22,65	-2063	-14,1
Рентабельность основного капитала, %	4,07	45,45	104, 22	-	41,38	-	58,77
Рентабельность оборотного капитала, %	0,25	1,88	3,14	-	1,63	-	1,26
Рентабельность собственного капитала, %	0,6	4,9	7,3	-	4,3	-	2,4
Рентабельность заемного капитала, %	0,4	2,84	5,21	-	2,44	-	2,37

Рентабельность внеоборотных активов (основного капитала) определяется как частное от отношения чистой прибыли на среднегодовую стоимость внеоборотных активов и определяет величину чистой прибыли, приходящуюся на 1 рубль, вложенный во внеоборотные активы. Рентабельность основного капитала в 2015 г. по сравнению с 2014г. Резко возросла с 4,07 % до 45,45 %. Это связано с тем, что в 2015 году по сравнению с 2014 года среднегодовая стоимость основного капитала резко снизилась. В 2016 г. по сравнению с 2015 г. показатель увеличился на 58,77

% и составил 104,22 %. Таким образом, чистая прибыль превысила стоимость основного капитала.

Рентабельность оборотных активов (оборотного капитала) характеризует прибыльность использования оборотного капитала. Определяет величину чистой прибыли, приходящуюся на 1 рубль, вложенную в оборотные активы. Рентабельность оборотных активов за 2014 – 2015 гг. увеличилась с 0,25 % до 1,88 % , т.е. на 1,63%. В 2016 г. по сравнению с 2015 г. Наблюдается увеличение на 1,26 %.

Стоимость собственного капитала в течение рассматриваемого периода увеличилась на 772,5тыс. рублей и в 2016 году равна 8900 тыс. рублей, это положительно сказывается на деятельности предприятия. Рентабельность собственного капитала также возрастает с 0,6 % в 2014 году до 4,9 % в 2015 году. В 2016 году рентабельность собственного капитала равна 7,3 %. Увеличение этого показателя стало возможным за счет увеличения чистой прибыли.

По расчётным данным видно увеличение рентабельности заемного капитала в 2015 году по сравнению с 2014 годом на 2,44 %, что объясняется тем, что рост чистой прибыли опережает рост стоимости заемного капитала. Подобная ситуация наблюдается и в период с 2015 по 2016 год, поэтому происходит увеличение рентабельности заемного капитала до 5,21 %.

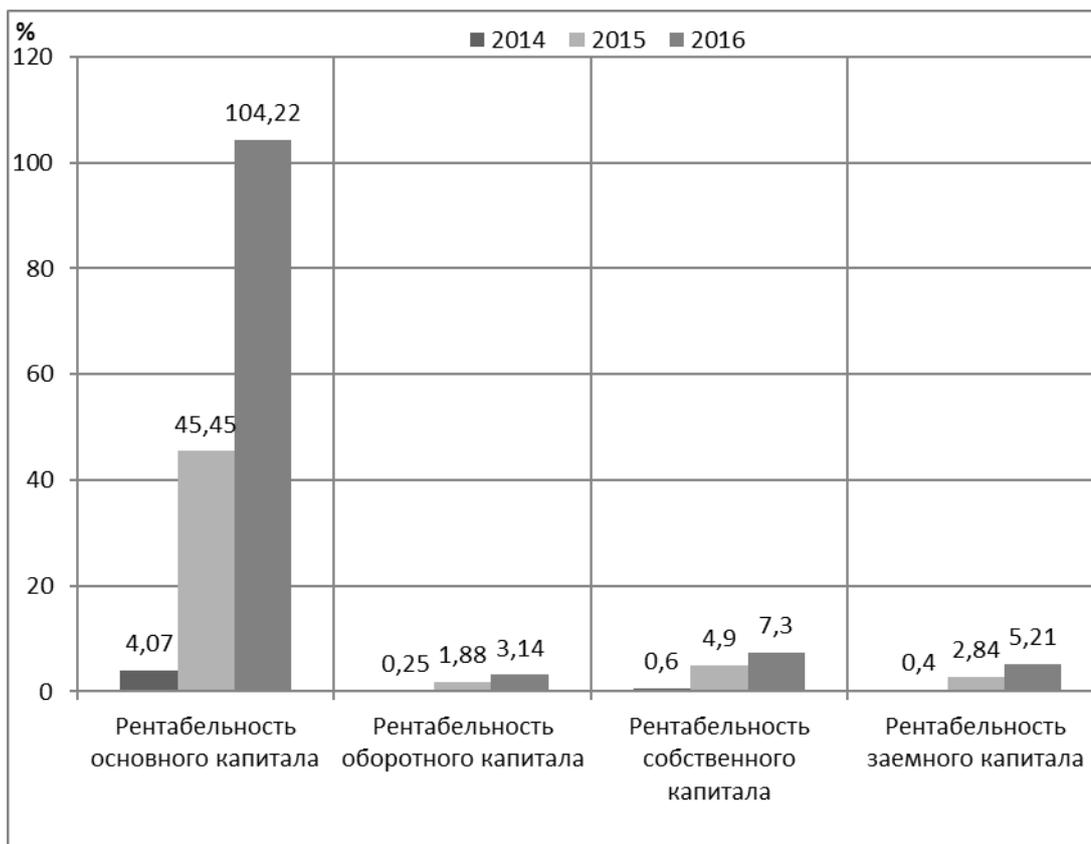


Рис. 2.3. Динамика показателей финансовой рентабельности ООО «Академия бара» за 2014 – 2016 гг.

Следующий показатель – показатель рентабельности продукции, характеризует эффективность основной деятельности предприятия по производству и реализации товаров, работ и услуг. Он определяется как частное отношения прибыли от продаж к полной себестоимости продукции. Этот показатель позволяет производить расчеты, соотнося различные показатели прибыли с различными показателями затрат на продукцию, и может быть широко использован в аналитических целях.

Для определения рентабельности продукции (основной деятельности) прибыль от продаж делят на себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг. Данный показатель показывает реальный размер прибыли, которую приносит предприятию каждый рубль произведенных затрат по ее выпуску и продаже.

Таблица 2.4

Показатели рентабельности продукции ООО «Академия бара» за 2014-2016 гг.

Показатели	Годы			Отклонение (+,;-)			
	2014	2015	2016	2015/2014		2016/2015	
				тыс. руб.	%	тыс. руб.	%
1	2	3	4	5	6	7	8
Выручка от продажи товаров, работ, услуг, тыс. руб.	41529	56595	67735	15066	36,28	11140	19,68
Себестоимость проданных товаров, работ, услуг, тыс. руб.	(41481)	(56156)	(65110)	14675	35,38	8954	15,94
Прибыль от продаж, тыс. руб.	48	439	625	3240	8,69	2311	5,71
Рентабельность продаж, %	0,12	0,78	0,92	-	0,66	-	0,14
Рентабельность продукции, %	0,12	0,78	0,96	-	0,66	-	0,18

Из данных табл. 2.4 следует, что прибыль от продаж, определяемая как разность между выручкой от продаж и себестоимостью продаж (включая коммерческие и управленческие расходы), составила в 2014 г. 37259 тыс. руб. В 2015 г. по сравнению с 2014 г. прибыль от продаж увеличилась на 3240 тыс. руб. или на 8,69 % и составила 40499 тыс. руб. В 2016 г. по сравнению с 2015 г. произошло увеличение показателя до 42810 тыс. руб., увеличение составило 2311 тыс. руб. или 5,71 %.

Рентабельность продаж составила 0,12 % в 2014 г. и увеличилась до уровня 0,78% в 2015 г., что обусловлено ростом прибыли. В 2016 г. рентабельность продаж по сравнению с 2015 г. продолжила расти и составила 0,92%, что на 0,66% больше прошлогоднего уровня. Это, прежде всего, связано с тем, что себестоимость продукции продолжила свой рост большими темпами, но темпы роста выручки её опередили, на 15,94% и 19,68% соответственно.

Рентабельность продаж характеризует в первую очередь то, насколько эффективно налажена рыночная деятельность предприятия. Увеличение рентабельности продаж иллюстрирует повышение рыночной эффективности деятельности предприятия.

В то же время рентабельность основной деятельности (рентабельность

продукции) показывает какую прибыль от продаж, приходящуюся на каждый рубль затрат на производство и сбыт продукции, получило предприятие. В 2014 г. на 1 рубль затрат предприятие получало 12 копеек прибыли от продаж, в 2015 г. показатель увеличился до 78 копеек. В 2016 г. значение показателя продолжило расти и стало равно 96 копеек, что на 0,18% больше 2015 года. Увеличение рентабельности продукции связано с расширением производства, однако важно заметить повышение себестоимости продукции из-за удорожания ингредиентов для приготовления блюд ввиду введения экономических санкций и эмбарго.

Графически динамика показателей рентабельности продукции ООО «Академия бара» за 2014 – 2016 гг. представлена на рис. 2.4.

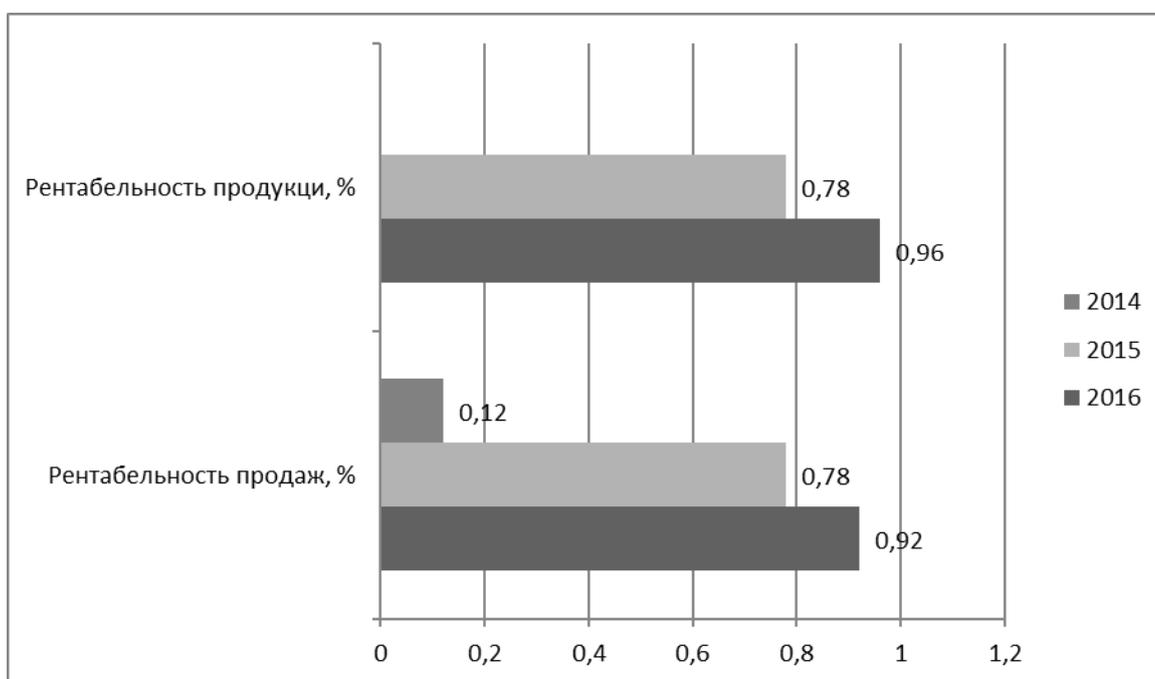


Рис. 2.4. Динамика показателей рентабельности продукции ООО «Академия бара» за 2014 – 2016 гг.

Таким образом, можно сделать вывод, что за анализируемый период с 2014 по 2016 год предприятие функционировало эффективно. Наблюдается рост показателя рентабельности капитала на 2,81%, рентабельность основного, оборотного, собственного и заемного капитала также претерпевает положительные изменения. При рассмотрении показателей

рентабельности продукции и продаж, стоит отметить повышение эффективности, однако, существуют ряд препятствий для дальнейшего повышения этого показателя в виде увеличения себестоимости продукции. Однако, в целом, эффективность основной и рыночной деятельности ООО «Академия бара» можно считать удовлетворительными, что свидетельствует об эффективности деятельности предприятия.

Для того, чтобы определить основные факторы, влияющие на рентабельность деятельности предприятия, чаще всего используется методика факторного анализа. Факторным анализом называется методика комплексного и системного изучения и измерения воздействия факторов на величину результативного показателя.

Для факторного анализа рентабельности продаж, используют следующую формулу:

$$R_{\text{продаж}} = (ВР - СП - КР - УР) \div ВР, \quad (2.1)$$

где ВР – выручка от продаж;

СП – себестоимость продаж;

КР – коммерческие расходы;

УР – управленческие расходы.

Из формулы видно, что рентабельность продаж зависит от себестоимости продаж, суммы коммерческих и управленческих расходов. Для расчёта влияния факторов на показатель рентабельности продаж была создана таблица 2.5.

Таблица 2.5

Методика расчета влияния факторов на показатель рентабельности  
продаж

Выручка от продаж (ВР)	Себестоимость продаж (СП)	Коммерческие расходы (КР)	Управленческие расходы (УР)	$R_{\text{продаж}} = (ВР - С - КР - УР) : ВР$
Базисный уровень	Базисный уровень	Базисный уровень	Базисный уровень	$R_{\text{продаж}_1}$
Отчётный уровень	Базисный уровень	Базисный уровень	Базисный уровень	$R_{\text{продаж}_2}$
Отчётный уровень	Отчётный уровень	Базисный уровень	Базисный уровень	$R_{\text{продаж}_3}$
Отчётный уровень	Отчётный уровень	Отчётный уровень	Отчётный уровень	$R_{\text{продаж}_4}$
Отчётный уровень	Отчётный уровень	Отчётный уровень	Отчётный уровень	$R_{\text{продаж}_5}$

Возможно проследить изменение рентабельности продаж за счет изменения следующих факторов:

- 1) выручки от продаж  $R_{\text{продаж}_2} - R_{\text{продаж}_1}$
- 2) себестоимости продаж  $R_{\text{продаж}_3} - R_{\text{продаж}_2}$
- 3) коммерческих расходов  $R_{\text{продаж}_4} - R_{\text{продаж}_3}$
- 4) управленческих расходов  $R_{\text{продаж}_5} - R_{\text{продаж}_4}$

Исходные данные для факторного анализа рентабельности продаж ООО «Академия бара» за 2014 – 2016 гг. представлены в табл. 2.6.

Таблица 2.6

Данные для факторного анализа ООО «Академия бара» за 2014 – 2016  
гг.

Показатели	Годы			Отклонение (+;-)			
	2014	2015	2016	2015/2014		2016/2015	
				тыс. руб.	%	тыс. руб.	%
Выручка от продажи товаров, работ, услуг, тыс. руб.	41529	56595	67735	1506 6	36,2 8	1114 0	19,6 8

Себестоимость проданных товаров, работ, услуг, тыс. руб.	(4270)	(16096)	(24925)	1182 6	276, 96	8829	35,4 2
Коммерческие расходы, тыс. руб.	(37211)	(40060)	(42185)	2849	7,66	2125	5,3
Прибыль от продаж, тыс. руб.	48	439	625	3240	8,69	2311	5,71
Рентабельность продаж, %	0,12	0,78	0,92	-	0,66	-	0,14

Расчет влияния факторов проводится способом цепных подстановок, где показатели с индексом «0» - данные базисного периода (2014 г.), индекс «1» - данные отчетного периода (2016 г.).

В 2016 году по сравнению с 2014 годом рентабельность продаж увеличилась на 0,8 % за счет факторов: увеличение выручки от продаж (+69,45 %), увеличение себестоимости продаж (+757,03 %), увеличение коммерческих расходов (-825,68 %), итого получается +0,8%.

Эффективность использования капитала предприятия (основного и оборотного) зависит от эффективности использования основного капитала (фондоёмкость – показатель, обратный фондоотдаче) и эффективности использования оборотного капитала (коэффициент закрепления – показатель, обратный коэффициенту оборачиваемости оборотных средств).

Для анализа рентабельности капитала предприятия, равной отношению чистой прибыли к сумме среднегодовой стоимости внеоборотных и оборотных активов предприятия, применяется следующая факторная модель:

$$R_{\text{кап}} = \text{ПР} \div (\text{ВС} + \text{ОС}) = \frac{\text{ПР}}{\text{ОП}} \div \left( \frac{\text{ВС}}{\text{ОП}} + \frac{\text{ОС}}{\text{ОП}} \right) = R_{\text{продаж}} \div (\text{ФЕ} + \text{КЗ}), \quad (2.2)$$

где ПР – прибыль от продаж;

ВС – среднегодовая стоимость внеоборотных средств;

ОС - среднегодовая стоимость оборотных средств;

ОП – объем произведённой продукции;

$R_{\text{продаж}}$  - рентабельность продаж;

ФЕ - фондоемкость (показатель, обратный фондоотдаче);

КЗ – коэффициент закрепления (показатель, обратный коэффициенту оборачиваемости оборотных средств).

В табл. 2.7 представлена методика расчета влияния факторов на показатель рентабельности капитала.

Таблица 2.7

Методика расчета влияния факторов на показатель рентабельности капитала

$R_{\text{продаж}}$	КЗ	ФЕ	$R_{\text{кап}}$
Базисный уровень	Базисный уровень	Базисный уровень	$R_{\text{капитала}}^1$
Отчетный уровень	Базисный уровень	Базисный уровень	$R_{\text{капитала}}^2$
Отчетный уровень	Отчетный уровень	Базисный уровень	$R_{\text{капитала}}^3$
Отчетный уровень	Отчетный уровень	Отчетный уровень	$R_{\text{капитала}}^4$
Изменение рентабельности капитала за счет:			
1) рентабельности продаж $R_{\text{кап}_2} - R_{\text{кап}_1}$			
2) коэффициента закрепления $R_{\text{кап}_3} - R_{\text{кап}_2}$			
3) фондоемкости $R_{\text{кап}_4} - R_{\text{кап}_1}$			

Так, поочередно заменяя уровень предыдущего периода каждого фактора на уровень отчетного периода, можно определить, насколько изменился уровень рентабельности капитала предприятия за счёт следующих факторов:

- эффективность использования основного капитала (фондоемкость);

-эффективность использования оборотного капитала;

-эффективности рыночной деятельности предприятия (рентабельность продаж).

Данные для факторного анализа капитала ООО «Академия бара» за 2014 – 2016 гг. представлены в табл. 2.8.

Таблица 2.8

Исходные данные для факторного анализа рентабельности капитала  
ООО «Академия бара» за 2014 – 2016 гг.

Показатели	Годы			Отклонения (+, -)			
	2014	2015	2016	2006 г.		2007 г.	
				ты с. ру б.	%	ты с. ру б.	%
1	2	3	4	5	6	7	8
1. Выручка от продажи продукции, товаров, работ, услуг, тыс. руб.	41529	56595	67735	15066	36,28	11140	19,68
2. Прибыль от продаж, тыс. руб.	48	415	625	3240	8,69	2311	5,71
3. Среднегодовая стоимость оборотных активов, тыс. руб.	18880	22083,5	20844	3203,5	16,97	-1239,5	-5,61
4. Среднегодовая стоимость капитала предприятия, тыс. руб.	20060,5	22996,5	21472,5	2936	14,64	-1524	6,63
5. Среднегодовая стоимость основного капитала, тыс. руб.	1180,5	913	628,5	-267,5	-22,66	-284,5	-31,16
6. Рентабельность продаж, %	0,12	0,78	0,92		0,66		0,14
7. Фондоемкость, руб.	0,028	0,016	0,001	-0,012	-42,86	-0,015	-93,75
8. Коэффициент закрепления оборотных средств	0,45	0,39	0,31	-0,06	-13,3	-0,08	-20,51

9. Рентабельность капитала предприятия, рассчитанная по показателю прибыли от продаж, %	0,24	1,8	3,05	1,56	-	1,25	-
-----------------------------------------------------------------------------------------	------	-----	------	------	---	------	---

Проанализировав данные таблицы, можно сделать следующие выводы. Фондоёмкость, которая показывает сколько основных средств приходится на 1 рубль произведенной продукции, в 2014 году составляла 0,028 рублей и к 2016 году сократилась до 0,01 рублей, что обусловлено уменьшением основных средств с параллельным ростом выручки. Рентабельность капитала предприятия (рассчитанная по показателю прибыли от продаж) увеличилась с 0,24 % в 2014 году до 1,8 % в 2015 г., увеличение составило 1,56 %. Помимо этого наблюдается уменьшение коэффициента закрепления оборотных средств с 0,45 в 2014 году до 0,31 в 2016 году на 31,11 %.

В целом за 2014 – 2016 гг. рентабельность капитала предприятия увеличилась с 0,24 % до 3,05 %, т.е. на 2,81 %.

Используя алгоритм расчёта влияния факторов на показатель рентабельности капитала предприятия в период 2014 – 2016 гг. можно определить влияние, расчёты представлены в табл. 2.9.

**Таблица 2.9**

**Расчет влияния факторов на показатель рентабельности капитала ООО «Академия бара» за 2014 – 2016 гг.**

R <sub>продаж</sub>	КЗ	ФЕ	$R = R_{\text{продаж}} / (КЗ + ФЕ)$
0,12	0,45	0,028	0,25
0,92	0,45	0,028	1,92
0,92	0,31	0,028	2,62
0,92	0,31	0,001	2,96

Увеличение рентабельности капитала на 2,81 % произошло за счет:

- 1) рентабельности продаж  $1,92 - 0,25 = + 1,67$
- 2) коэффициента закрепления  $2,72 - 1,92 = +0,8$
- 3) фондоёмкости  $2,96 - 2,72 = +0,34$

Итого: + 2,81 %

На основе произведенных расчетов можно сделать вывод о том, что на рост рентабельности капитала предприятия повлияло увеличение рентабельности продаж (повышение рыночной эффективности деятельности предприятия) и снижение коэффициента закрепления оборотных средств (повышение эффективности использования оборотных средств). Снижение фондоемкости, т.е. рост фондоотдачи привели к повышению рентабельности капитала предприятия. Для того, чтобы повысить рентабельность капитала, необходимо извлечь резервы из повышения эффективности использования основных средств.

Следующий показатель рентабельности – рентабельность оборотного капитала, который рассчитывается по данной формуле:

$$R_{об} = K_{об} \times R_{продаж}, \quad (2.3)$$

Где  $R_{об}$  - рентабельность оборотных активов;

$K_{об}$  – коэффициент оборачиваемости оборотных активов;

$R_{продаж}$  – рентабельность продаж.

В табл. 2.10 представлены данные для анализа рентабельности оборотного капитала.

**Таблица 2.10**

**Исходные данные для факторного анализа рентабельности оборотного капитала ООО «Академия бара» за 2014 – 2016 гг.**

Показатели	Годы			Отклонение (+;-)			
	2014	2015	2016	2015/2014		2015/2016	
				тыс. руб.	%	тыс. руб.	%
Рентабельность оборотного капитала, %	0,25	1,88	3,14	-	1,63	-	1,26

Коэффициент оборачиваемости оборотных средств	2,083	2,41	3,41	-	-	-	-
Выручка от продаж, тыс. руб.	41529	56595	67735	1506 6	36, 28	1114 0	19, 68
Чистая прибыль, тыс. руб.	48	415	655	367	764 ,58	240	57, 83
Рентабельность продаж, %	0,12	0,78	0,92		0,6 6		0,1 4

Увеличение рентабельности оборотных активов в 2015 г. по сравнению с 2014 г. на 1,63% произошло под влиянием факторов:

- а) увеличение коэффициента оборачиваемости + 0,04 %
  - б) увеличение рентабельности продаж + 1,59 %
- Итого: + 1,63%

В 2016 году по сравнению с 2015 годом рентабельность оборотного капитала повышается на 1,26 %.

Увеличение рентабельности оборотных активов в 2016 г. по сравнению с 2015 г. на 1,26 % произошло под влиянием факторов:

- а) увеличение коэффициента оборачиваемости + 0,78 %
  - б) увеличение рентабельности продаж + 0,48 %
- Итого: + 1,26%

Подведя итоги проведенного факторного анализа показателей рентабельности, можно говорить о том, что у предприятия ООО «академия бара» есть резервы увеличения рентабельности. Так посредством снижения себестоимости можно повысить рентабельность продаж. Прослеживаемое в динамике анализируемого периода повышение рентабельности капитала стало возможным за счёт повышения эффективности использования основного капитала предприятия (снижение фондоёмкости – рост фондоотдачи).

Для того, чтобы рентабельность оборотных активов продолжила свой рост необходимо ускорить оборачиваемость оборотного капитала. Так как ускорение оборачиваемости оборотных средств дает возможность часть оборотных средств высвободить или увеличить объем производства.

Для выявления возможности ускорения оборачиваемости оборотных средств необходимо проанализировать движение дебиторской задолженности. Рассчитывается коэффициент оборачиваемости дебиторской

задолженности по следующей формуле:

$$K_{об\ дз} = \frac{ВР}{ДЗ}, \quad (2.4)$$

Где  $K_{об\ дз}$  – коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности;  
 ВР – выручка от продажи продукции;  
 ДЗ – среднегодовая дебиторская задолженность.

Таблица 2.10

Анализ оборачиваемости дебиторской задолженности ООО «Академия бара» за 2014 – 2016 гг.

Показатели	Годы			Отклонение (+;-)			
	2014	2015	2016	2015/2014		2015/2016	
				тыс. руб.	%	тыс. руб.	%
Выручка от продаж, тыс. руб.	41529	56595	67735	15066	36,28	11140	19,68
Среднегодовая стоимость дебиторской задолженности, тыс. руб.	549,5	1355,5	10034,5	806	146,68	8679	640,28
Рентабельность продаж, %	0,12	0,78	0,92		0,66		0,14
Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности	75,58	39,54	6,75		-47,68		-83,93

По данным расчетов можно сделать вывод о том, что коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности резко сократился. Так в 2014 году он был равен 75,58, а к 2015 году сократился на 47,68%. В 2017 году коэффициент продолжил снижаться быстрыми темпами и составил 6,75, что на 83,93% меньше прошлогоднего показателя. Учитывая специфику ООО «Академия бара» необходимо пресечь дальнейший рост дебиторской задолженности, так как это подвергает риску эффективную деятельность предприятия.

## **2.3 Направления повышения рентабельности деятельности ООО**

### **«Академия бара»**

В ходе анализа основных показателей рентабельности предприятия было выявлено, что ООО «Академия бара» уделяет большое внимание вопросу эффективности своей деятельности. На основе данных проводимых исследований следует отметить, что основные показатели прибыльности претерпевают положительные изменения в динамике анализируемого периода с 2014 по 2016 годы.

По данным отчета о финансовых результатах видно, что выручка от продажи неуклонно растёт, в первую очередь за счет увеличения реализованной продукции и поднятия цен на блюда.

В результате увеличения объема полученной выручки сумма прибыли от продажи увеличилась на 577 тыс. руб.

Себестоимость продаж в анализируемом периоде увеличилась на 20655 тыс. руб., а уровень ее по отношению к выручке от продажи увеличилась на 26,51% из-за резкого удорожания продуктов и ингредиентов для приготовления блюд, а также повышение стоимости арендной платы и коммунальных услуг.

Можно говорить о том, что основными факторами, повлиявшими на рост прибыли являются: рост цен на реализованную продукцию; увеличение объема реализации. Тормозит рост прибыли увеличение себестоимости продаж.

Для повышения эффективности производства ООО «Академия бара» можно выделить следующие мероприятия:

1. Увеличение суммы прибыли предприятия возможно вследствие увеличения объема реализации продукции, снижения ее себестоимости.

2. Проведение масштабной и эффективной политики в области подготовки персонала, что представляет собой особую форму вложения капитала. Предприятие нуждается в компетентных работниках различного

уровня, поэтому необходимо проводить обучающие курсы официантов, барменов и администраторов.

3. Повышение эффективности деятельности предприятия по сбыту продукции в первую очередь касается PR-программы и коммуникативных качеств работников зала.

4. Улучшать качество продукции, сервиса и обслуживания, что приведет к повышению конкурентоспособности и заинтересованности выбора данного предприятия.

5. Необходимо не забывать о возможности увеличения объема реализации и оказания услуг за счет более полного использования производственных мощностей предприятия.

6. Сокращение затрат за счет повышения уровня производительности труда, экономичного использования сырья, материалов, электроэнергии, оборудования. Администрации предприятия необходимо с особой тщательностью просчитывать и составлять график персонала, чтобы максимизировать производительность.

7. Применение самых современных механизированных и автоматизированных средств для выполнения работ. Необходимо следить за новинками в сфере производства и сервиса для сокращения расходов на содержание большого штата сотрудников и электроэнергию.

Выполнение этих предложений значительно повысит получаемую прибыль на предприятии.

В ходе оценки рентабельности и резервов увеличения прибыли предприятия, было выяснено, что на рассматриваемом предприятии существуют следующие резервы увеличения прибыли:

увеличение объема производства и реализации выпускаемой продукции;

снижение себестоимости выпускаемой продукции.

Возможно предложить несколько мероприятий по улучшению финансовых результатов ООО «Академия бара», которые возможно

применить как в краткосрочном и среднесрочном, так и в долгосрочном периоде:

- 1) повысить качества выпускаемой продукции;
- 2) рассмотреть и устранить причины возникновения перерасхода финансовых ресурсов на управленческие и коммерческие расходы, а также на транспортно - заготовительные расходы;
- 3) осуществлять эффективную ценовую политику, дифференцированную по отношению к отдельным категориям покупателей;
- 4) совершенствовать рекламную и PR деятельность, повышать эффективность отдельных рекламных мероприятий;
- 5) осуществлять систематический контроль за производительностью сотрудников и производить своевременный мониторинг с целью недопущения снижения качества продукции и сервиса;
- 6) при вводе в эксплуатацию нового оборудования уделять достаточно внимания обучению и подготовке кадров, повышению их квалификации, для эффективного использования оборудования и недопущения его поломки из-за низкой квалификации;
- 7) повышение квалификации работников, сопровождающуюся ростом производительности труда;
- 8) разработать и ввести эффективную систему материального стимулирования персонала, тесно увязанную с основными результатами хозяйственной деятельности предприятия и экономией ресурсов;
- 9) использовать системы депремирования работников при нарушении или трудовой или технологической дисциплины;
- 10) разработать и осуществить мероприятия, направленные на улучшение материального климата в коллективе, что в конечном итоге отразится на повышении производительности труда;
- 11) осуществлять постоянный контроль за условиями хранения и транспортировки сырья и готовой продукции.

Таким образом, осуществляя тактику постоянных улучшений, можно

обеспечить себе неуклонный рост доли рынка, объемов продаж и доходов. Необходимо умело управлять доходами, а следовательно и прибылью.

Для поддержания устойчивого роста прибыли необходимо внести в деятельность ООО «Академия бара» нечто новое. Предлагаем организовать кейтеринг.

Кейтеринг на сегодняшний день самый многопрофильный бизнес в индустрии общественного питания. Можно выделить несколько основных направления – выездное ресторанное обслуживание мероприятий, приготовление и доставка обедов в офисы, и подрядные услуги по организации питания сотрудников предприятий и организаций.

Для укрепления и расширения позиции на рынке общественного питания Белгородской области руководству ООО «Академия бара» предлагается организовать дополнительную услугу по выездному обслуживанию. Вначале следует определить виды мероприятий, которые возможно проводить персоналу ресторана. Презентации, банкеты, корпоративные мероприятия, свадьба, фуршет, шведский стол, барбекю – эти и многие другие торжества возможно устроить с помощью выездного обслуживания, который не должен уступать по качеству предоставляемых услуг при стационарной форме обслуживания.

Администрации ООО «Академия бара», а именно управляющим ресторанов следует заняться решением технических вопросов, а именно организация поставок ингредиентов, сырья, расходных материалов и оборудования. На администраторов ресторанов возлагается ответственность по подбору обслуживающего персонала и сервис. Необходимо направить сотрудников на курсы по организации выездного обслуживания, которые впоследствии будут разрабатывать банкетное меню и обсуждать с клиентом стоимость организации выездного мероприятия.

Необходимо провести ряд PR-мероприятий для привлечения новых клиентов и оповещения постоянных о появлении новой услуги, наружная реклама, реклама в социальных сетях, на радио.

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

Для определения цен на блюда при выездном обслуживании нужно учитывать процент наценки на блюда и напитки ресторана.

По данным отчета о финансовых результатов процент наценки в 2016 году равен 271,76%. Эта наценка действует при стационарной форме обслуживания, но так как выездное обслуживание несёт за собой дополнительные расходы (транспортные расходы, дополнительное обучение персонала, разработка новых блюд, закупка нового оборудования и т.п.), то и процент наценки увеличивается до 280%.

Внедрение кейтеринга как диверсификация деятельности позволит значительно увеличить товарооборот, а следом и выручку от продаж.

При введении этой услуги ООО «Академия бара» нуждается в новых сотрудниках, а именно в водителе-экспедиторе. Заработная плата в регионе на той должности установилась в районе 17 тыс. рублей, учитывая отчисления в фонды страхования (30%), фонд оплаты труда составит 265,2 тыс. рублей.

Так как увеличивается уровень наценки, то можно рассчитать на какую сумму увеличится выручка предприятия. Уровень наценки на выездные мероприятия превышает уровень наценки на блюда при стационарном обслуживании на 8,24%. Учитывая спрос на кейтеринг в регионе, определяется размер выручки на основе данных прошлого отчетного периода, в итоге получаем 5132,15 тыс. рублей.

Однако себестоимость и коммерческие расходы вырастут аналогично выручке. Себестоимость будет равна 1888,52 тыс. рублей, а коммерческие расходы увеличатся на заработную плату водителя и будут равны 3096,27 тыс. рублей.

Таким образом, можно рассчитать прогнозные значения финансовых результатов ООО «Академия бара» при введении кейтеринговой службы.

Расчёты приведены в табл. 2.12.

Таблица 2.1

Прогнозные значения финансовых результатов ООО «Академия бара»  
при введении кейтеринговой службы.

Показатели	Годы		Отклонение (+;-)	
	2016	Прогноз	тыс. руб.	%
Выручка от продажи товаров, работ, услуг, тыс. руб.	67735	72867,15	5132,15	7,58
Себестоимость проданных товаров, работ, услуг, тыс. руб.	(24925)	(26813,52)	(1888,52)	7,58
Коммерческие расходы, тыс. руб.	(42185)	(45281,27)	(3096,27)	7,34
Прибыль от продаж, тыс. руб.	625	682,36	57,36	9,18
Рентабельность продаж, %	0,92	0,94	-	0,02

По данным таблицы видно, что прибыль от продаж при введении кейтеринговой службы увеличится на 9,18%, а рентабельность – на 0,02%.

Таким образом, можно сделать вывод, что одним из возможных направлений по увеличению прибыли является введение кейтеринговой службы. Акцент на этом неслучаен, так как важно учитывать руководству предприятия, что не получение прибыли должно являться основной целью ведения бизнеса. Эта цель актуальна в краткосрочном периоде, а для эффективного функционирования предприятия в будущем, необходимо ставить цели по сохранению и развитию предприятия.

Руководство конкурентоспособного и развитого предприятия должно учитывать, что для увеличения прибыли необходимо придерживаться пути не минимизации затрат, а из оптимизации, что можно достигнуть при продуманном управлении ресурсами предприятия.

## ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Для успешной деятельности предприятия важно понимать в каком состоянии, и с какой эффективностью работает сейчас организация, иметь четкие цели, касательно желаемого состояния и реализовать необходимые меры для получения необходимого результата. Поэтому требуется оперативная и своевременная оценка эффективности текущей деятельности.

Для оценки эффективности функционирования предприятия используют совокупность показателей рентабельности, рассчитанных на основе финансовых отчетов организации.

Согласно поведенному анализу ООО «Академия бара» не обладает достаточной степенью финансовой самостоятельности, однако на протяжении исследуемого периода наблюдается рост собственного капитала до 43,5%, что влечет за собой снижение зависимости от внешних источников финансирования.

Чистая прибыль в 2014 году составила 48 тыс. рублей, а в 2016 году по сравнению с 2014 годом увеличение составило 607 тыс. руб.

Рассчитав значения коэффициентов ликвидности, можно говорить о трудностях с покрытием краткосрочной задолженности. Однако предприятие можно назвать платежеспособным, учитывая его специфику и скорость оборачивания кредиторской задолженности. К тому же при благоприятной конъюнктуре рынка и при условии своевременного расчета с дебиторами в перспективе организация является вполне платежеспособной.

Рентабельность деятельности предприятия была проанализирована на основе нескольких групп показателей: рентабельности хозяйственной деятельности; показатели финансовой рентабельности; показатели рентабельности продукции.

Рентабельность капитала составила: в 2014 г. – 0,24 %, в 2015 г. – 1,8

%, в 2016 г. – 3,05 %. Увеличение рентабельности капитала ООО «Академия бара» свидетельствует о повышении эффективности использования капитала предприятия.

Рентабельность основного капитала в 2015 г. по сравнению с 2014г. Резко возросла с 4,07 % до 45,45 %. Это связано с тем, что в 2015 году по сравнению с 2014 года среднегодовая стоимость основного капитала резко снизилась. В 2016 г. по сравнению с 2015 г. показатель увеличился на 58,77 % и составил 104,22 %. Таким образом, чистая прибыль превысила стоимость основного капитала.

Стоимость собственного капитала в течение рассматриваемого периода увеличилась на 772,5тыс. рублей и в 2016 году равна 8900 тыс. рублей, это положительно сказывается на деятельности предприятия.

Рентабельность продаж составила 0,12 % в 2014 г. и увеличилась до уровня 0,92%, в 2016 году. Это, прежде всего, связано с тем, что себестоимость продукции продолжила свой рост большими темпами, но темпы роста выручки её опередили, на 15,94% и 19,68% соответственно.

В 2014 г. на 1 рубль затрат предприятие получало 12 копеек прибыли от продаж, в 2015 г. показатель увеличился до 78 копеек. В 2016 г. значение показателя продолжило расти и стало равно 96 копеек, что на 0,18% больше 2015 года. Увеличение рентабельности продукции связано с расширением производства,

Проведя факторный анализ, можно говорить о том, что рост рентабельности продаж обусловлен увеличением выручки.

На основе произведенных расчетов можно сделать вывод о том, что на рост рентабельности капитала предприятия повлияло увеличение рентабельности продаж (повышение рыночной эффективности деятельности предприятия) и снижение коэффициента закрепления оборотных средств (повышение эффективности использования оборотных средств). Снижение фондоемкости, т.е. рост фондоотдачи привели к повышению рентабельности капитала предприятия. Для того, чтобы повысить рентабельность капитала,

необходимо извлечь резервы из повышения эффективности использования основных средств.

Подводя итоги проведенного факторного анализа показателей рентабельности, можно говорить о том, что у предприятия ООО «академия бара» есть резервы увеличения рентабельности. Так посредством снижения себестоимости можно повысить рентабельность продаж. Прослеживаемое в динамике анализируемого периода повышение рентабельности капитала стало возможным за счёт повышения эффективности использования основного капитала предприятия (снижение фондоёмкости – рост фондоотдачи).

Для того, чтобы рентабельность оборотных активов продолжила свой рост необходимо ускорить оборачиваемость оборотного капитала. Так как ускорение оборачиваемости оборотных средств дает возможность часть оборотных средств высвободить или увеличить объем производства.

После анализа рентабельности предприятия стало ясно, что ООО «Академия бара» уделяет большое внимание вопросу эффективности своей деятельности. Следует отметить, что основные показатели прибыльности претерпевают положительные изменения в динамике анализируемого периода с 2014 по 2016 годы.

По данным отчета о финансовых результатах видно, что выручка от продажи неуклонно растёт, в первую очередь за счет увеличения реализованной продукции и поднятия цен на блюда.

В результате увеличения объема полученной выручки сумма прибыли от продажи увеличилась на 577 тыс. руб.

Себестоимость продаж в анализируемом периоде увеличилась на 20655 тыс. руб., а уровень ее по отношению к выручке от продажи увеличилась на 26,51% из-за резкого удорожания продуктов и ингредиентов для приготовления блюд, а также повышение стоимости арендной платы и коммунальных услуг.

Можно говорить о том, что основными факторами, повлиявшими на

рост прибыли являются: рост цен на реализованную продукцию; увеличение объема реализации. Тормозит рост прибыли увеличение себестоимости продаж.

Одним из возможных направлений по увеличению прибыли является введение кейтеринговой службы.

## БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Гражданский кодекс Российской Федерации. Части 1 и 2. [Текст] // – М.:Омега, 2014. – 900 с. Абрютин, М.С. Анализ финансово – экономической деятельности предприятия. Практическое пособие [Текст] // М.С. Абрютин. – М.:Дис, 2012. – 156 с.
2. Астахов, В.П. Анализ финансовой устойчивости. Учеб. пособ. [Текст] // В.П. Астахов. – М.: Издательство «Ось – 89», 2011. – 147 с.
3. Баканов, М.И., Шеремет А.Д. Теория экономического анализа [Текст] / М.И. Баканов, А.Д. Шеремет – М.: Финансы и статистика, 2015. – 474 с.
4. Балабанов, И.Т. Финансовый анализ и планирование хозяйствующего субъекта. – 2-е изд., доп. Практическое пособие [Текст] // И.Т. Балабанов. – М.: Финансы и статистика, 2011. – 513 с.
5. Баркова, Т.А. Управленческие аспекты анализа финансовых результатов на основе бухгалтерской отчетности организации [Текст] / Т.А. Баркова // Управленческий учет. – 2016. - № 4.- С. 39 – 42.
6. Басовский, Н.А. Финансовый менеджмент [Текст] / Н.А. Филатов. - М.: Инфра-М, 2012. – 240 с.
7. Бердникова, Т.Б. Анализ и диагностика финансово – хозяйственной деятельности предприятия. Учебник [Текст] // Т.Б. Бердникова. – М.: инфра-М, 2012. – 278 с.
8. Бернштейн, Л. Анализ финансовой отчетности. Учеб. пособие [Текст] // Л. Бернштейн. – Пер. с англ. – М.: Финансы и статистика, 2013. – 622 с.
9. Беспалов, М.В. Комплексный анализ финансовой устойчивости компании: коэффициентный, экспертный, факторный и индикативный [Текст] / Беспалов М.В. // Финансовый вестник. – 2011. №5. – с. 24-28.

10. Бланк, И.А. Финансовый менеджмент [Текст]: Учебный курс / Бланк И.А. – К.: НикаЦентр, 2012. – 528 с.
11. Богатко, А.Н. Основы экономического анализа хозяйствующего субъекта [Текст]. Пособ. // А.Н. Богатко – М.: Финансы и статистика, 2011. – 388 с.
12. Бочаров, В. В. Финансовый анализ. учеб. пособие [Текст] // В.В. Бочаров. – СПб: ПИТЕР, 2010. – 512 с.
13. Бочаров, В.В. Финансы [Текст] / В.В. Бочаров – С. – Пб.: Питер, 2017. – 472 с.
14. Бригхем, Ю. Финансовый менеджмент: Полный курс: В 2-х т. / Пер. с англ. Под ред. В. В. Ковалева. СПб.: учеб. пособие [Текст] // Ю. Бригхем. – Экономическая школа, 2011. – 463 с.
15. Булавина, Л.Н. Бухучет и аудит материально – производственных запасов предприятия. Учебное пособие [Текст] // Л.Н. Булавина. – М.: Финансы и статистика, 2010. – 396 с.
16. Васильева, Л.С. Финансовый анализ [Текст] / Л.С. Васильева – М.: КНОРУС, 2012. – 816 с.
17. Володин, А.А. Управление финансами (Финансы предприятий) [Текст] / А.А. Володин, Н.Ф. Самсонов, Л.А. Бурмистрова. - М. : Инфра-М, 2014. – 504 с.
18. Галицкая, С.В. Финансовый менеджмент. Финансовый анализ. Финансы предприятий [Текст] / С.В. Галицкая - М.: Эксмо, 2014. – 652 с.
19. Головина, Т.А. Теоретико-методические аспекты учета и планирования прибыли в деятельности предприятия [Текст] / Т.А. Головина // Управленческий учет. – 2015. - № 3.- С. 34 – 36.
20. Грачев, А. В. Анализ и управление финансовой устойчивостью. Учебник [Текст] // А.В. Грачёв. – М.: Финпресс, 2012. – 253 с.
21. Григорьева, Т.И., Теплова Т.В. Ситуационный финансовый анализ [Текст] / Т.И. Григорьева, Т.В. Теплова – М.: ГУ ВШЭ, 2006. – 447 с.

22. Груздева, Н. А. Эффективность предпринимательской деятельности и прибыль [Текст] / Н.А. Груздева // Финансовый менеджмент. – 2006. – № 6. – С. 27-35.

23. Джолдасбаева, Г. К. Инновация как основной фактор повышения эффективности [Текст] / Г.К. Джолдасбаева // Бизнес-путеводитель. – 2010. – №3. – С. 22.

24. Егорова, Е. Н., Логинова Е.Ю. Коммерческая деятельность : учеб. Пособие [Текст] // Е. Н. Егорова, Е. Ю. Логинова. – М. : Эксмо, 2010. – 322 с.

25. Елизаров, Ю.Ф. Экономика организаций (предприятий) [Текст] / Ю.Ф. Елизаров – М.: Экзамен, 2013. – 495 с.

26. Жилкина, А.Н. Управление финансами. Финансовый анализ предприятия [Текст] / А.Н. Жилкина – М.: Инфра - М, 2017. – 332 с.

27. Жуков, А.А. Фундаментальный анализ: проблемы и перспективы энергетической отрасли [Текст] // А. А. Жуков. – М.: 2013. – 178 с.

28. Завьялов, В.Г. Проблема экономического отчуждения в промышленности. [Текст] // В.Г. Завьялов. – Томск, 2010. - 144с.

29. Ильенкова, С.Д. Финансовая экономика фирмы [Текст] / С.Д. Ильенкова – М.: Финансы и статистика, 2015. – 208 с.

30. Камышанов, П.И., Камышанов, А.П. Бухгалтерская (финансовая) отчетность: составление и анализ [Текст] // Камышанов П.И., Камышанов А.П. – М.: Омега – Л, 2010. – 283с.

31. Качалин, В.В. Финансовый учет и отчетность в соответствии со стандартами GAPP .учебник [Текст] // В.В. Качалин. – 2-е изд.-М.:Дело,2011. – 568с.

32. Киселев, М.В. Анализ и прогнозирование финансово – хозяйственной деятельности предприятия. учеб. пособие [Текст] // М.В. Киселев. – М.: Изд-во Аин, 2011. – 213с.

33. Климова, Н.В. Оценка влияния факторов на показатели рентабельности [Текст] / Н. В. Климова // Экономический анализ: теория и практика. – 2011. №20 (227). – с. 50-54.

34. Климова, Н.В., Касьянова, С.А. Методические подходы по формированию резервов роста прибыли с позиции экономического анализа и бухгалтерского учета [Текст] / Н.В. Климова, С.А. Касьянова // Экономический анализ: теория и практика. – 2014. - № 16. – С. 22 – 26.

35. Ковалев, В. В., Волкова О. Н. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учеб. [Текст] // В.В. Ковалев, О.Н. Волкова. – М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2010. – 350 с.

36. Ковалев, В.В. Финансовый анализ: методы и процедуры. Учебник [Текст] // В.В. Ковалёв. – М.: Финансы и статистика, 2013.-560 с.

37. Ковалева, А.М. Финансы фирмы [Текст] / А.М. Ковалева - М. : Инфра-М, 2015. – 522 с.

38. Кондратьева, Е.А., Шальнева, М.С. Анализ финансового состояния компании: актуальные вопросы расчета коэффициентов [Текст] / Е.А. Кондратьева, М.С. Шальнева // Вестник экономической интеграции. - 2013. - №5-6(62-63). - С. 71-80.

39. Крылов, Э.И., Анализ финансовых результатов, рентабельности и себестоимости продукции [Текст] / Э.И. Крылов, В.М. Власова, И.В. Журавкова- М.: Финансы и статистика, 2015.- 717 с.

40. Кузнецов, Б.Г. Математические методы финансового анализа [Текст] / Б.Г. Кузнецов – М.: ЮНИТИ, 2016. – 586 с.

41. Кузнецова, А.И., Новиков, М.А. Современные факторы формирования рентабельности производства промышленных товаров [Текст] / А.И. Кузнецова, М.А. Новиков // Транспортное дело России – 2013. – №6, часть 2. – С.245-248.

42. Ливингстон, Д.Л. Управление финансами: бизнес-курс [Текст] / Д.Л. Ливингстон – М.: Омега – Л, 2017. – 408 с.

43. Липчиу, Н.В., Шевченко, Ю.С.

44. Лукасевич, И.Я. Финансовый менеджмент [Текст] / И.Я. Лукасевич – М.: ЭКСМО, 2013. – 768 с.

45. Лупей, Н.А. Финансы организаций (предприятий) [Текст] / Н.А. Лупей - М. : Дашков и К, 2014. – 258 с.

46. Любушин, Н.П. и др. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия [Текст]: Учебное пособие для вузов // под ред. Проф. Н.П. Любушина. – М.: ЮНИТИ – ДАНА, 2010. – 471с.

47. Мазурова, И.И. Анализ эффективности деятельности предприятия: Учебное пособие [Текст] // И.И. Мазурова, Н.П, Белозерова, Т.М. Леонова, М.М. Подшивалова – СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2010. – 113 с.

48. Маклаков, Г.В. Цель и результат коммерческой деятельности // Социально-экономические и культурные проблемы современной России: Материалы Междунар. науч.-практ. конф., [Текст] // Новосибирск, 15–16 марта 2011 г. Новосибирск: НФ РГТЭУ, 2011. Ч. 2. С. 76–84.

49. Маклаков, Г.В. Эффективность коммерческой деятельности. [Текст] // Г.В, Маклаков. – М.: Дашков и Ко, 2016. – 232 с.

50. Николаев, И.Г. Маржинальный анализ рентабельности [Текст] /И.Г. Николаев // Консультант. – 2016. - № 5. – С. 20 – 24.

51. Орлов, Б.Л. Управленческий и финансовый анализ деятельности. Учебное пособие [Текст] // Б.Л. Орлов. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.:МГТА, 2011. – 561 с.

52. Панькина, О.С. Расчет порога рентабельности с помощью двух уравнений [Текст] / О.С. Панькина // Двойная запись. – 2015. - № 2. – С. 22 – 24.

53. Пивоваров, К.В. Финансово-экономический анализ хозяйственной деятельности коммерческих предприятий [Текст] / К.В. Пивоваров – СПб.: Питер, 2017. – 432 с.

54. Пласкова, Н.С. Анализ рентабельности капитала в оценке результативности деятельности организации [Текст] / Н.С. Пласкова // Аудит и финансовый анализ.- 2013.- № 1. – С. 154-157.

55. Пожидаева, Т.А. Анализ финансовой отчетности [Текст] /Т.А. Пожидаева – М.: КНОРУС, 2012. – 320 с.

56. Проблемы формирования конечных финансовых результатов деятельности организации [Текст] / Н.В. Личиу, Ю.С. Шевченко // Экономический анализ: теория и практика. - 2015. - № 7. – С. 16 – 20.

57. Савицкая, Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия. – Учебник [Текст] // Г. В. Савицкая. – М.: Новое знание / Барокко, 2012. – 105с.

58. Салин, В.Н. Социально-экономическая статистика: учебник [Текст] // В.Н. Салин. - М.: Юристъ, 2013. – 461 с.

59. Селезнева, Н. Н. Финансовый анализ. Учебник [Текст] // Н.Н. Селезнева. – М.: ЮНИТИ, 2011. – 574 с.

60. Теренникова, К.А. Факторный анализ рентабельности продаж по отчету о прибылях и убытках [Текст] / К.А, Теренникова // «Экономика и социум». – 2013. - №2-3(7). - С. 242-245.

61. Турманидзе, Т.У. Финансовый анализ хозяйственной деятельности предприятия [Текст] / Т.У. Турманидзе – М.: РДЛ, 2016. – 342 с.

62. Филатов, Е.А. Авторский факторный анализ финансовой рентабельности [Текст] / Е.А, Филатов // Европейский журнал социальных наук. - 2013. - №8-2(35). - С. 462-471.

63. Хайруллин, А.Г. Управление финансовыми результатами деятельности организации [Текст] / А.Г. Хайруллин // Экономический анализ: теория и практика. – 2016. - № 10. – С. 38 – 41.

64. Чуева, Л.Н., Чуев, И.Н. Анализ финансово-хозяйственной деятельности; учебник – 7-е изд., перераб. и доп. [Текст] // Л.Н. Чуева, И.Н. Чуев. – М., «Дашко и К», 2012 – 352с.