

Отзыв

на выпускную квалификационную работу студентки IV курса института СГТ КГПУ им В. П. Астафьева Вундер А.В. по направлению 43.03.01 «Сервис», профиль «Социально-культурный сервис» на тему: «Рентабельность деятельности предприятия и пути ее повышения (на примере ООО «ОКТОБЕРФЕСТ»).

На основе изучения и обобщения трудов отечественных и зарубежных ученых в области исследования услуг общественного питания Вундер А.В. в первой главе своей выпускной квалификационной работы раскрыла общетеоретические аспекты производственно-хозяйственной деятельности сервисного предприятия, в частности сущность, порядок расчета рентабельности деятельности предприятия общественного питания, методику ее оценки.

Главное внимание автор в своей работе уделяет анализу прибыли и рентабельности деятельности предприятия общественного питания и факторов ее определяющих. На основе анализа динамики основных финансово-хозяйственных показателей деятельности предприятия, и прежде всего прибыли и рентабельности в работе вскрыты имеющиеся на предприятии проблемы, сдерживающие дальнейшее позитивное их развитие в условиях внешней и внутренней среды.

В третьей главе автором проведено исследование мнений клиентов по оценке деятельности исследуемого предприятия на основе проведенного анкетирования, что позволило автору предложить и экономически обосновать ряд мероприятий по повышению эффективности деятельности ООО «ОКТОБЕРФЕСТ».

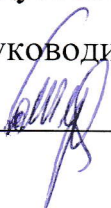
Представленная работа Вундер А.В. свидетельствует о сформированности у автора довольно широкого спектра профессиональных компетенций в области организационно-исследовательской деятельности, как в производственно-технологической, так и в области всей сервисной

деятельности, включая готовность экспертизы и контроля качества предоставляемых услуг.

В качестве замечания следует отметить недостаточно глубокое исследование основных показателей хозяйственной деятельности исследуемого предприятия.

В целом работа Вундер А.В. в части содержания и оформления соответствует требованиям, предъявляемым к ВКР бакалавриата по направлению 43.03.01 «Сервис», профиль «Социально-культурный сервис», заслуживает положительной оценки и рекомендуется к защите.

Научный руководитель д.э.н, профессор


_____ Н.Н. Терещенко

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РФ
федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего
образования
КРАСНОЯРСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ПЕДАГОГИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ им. В.П.
АСТАФЬЕВА
(КГПУ им В. П. Астафьева)

Институт социально-гуманитарных технологий
Кафедра экономики и управления

Вундер Анастасия Викторовна
ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА
РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ И ПУТИ ЕЕ
ПОВЫШЕНИЯ
(НА ПРИМЕРЕ ООО «ОКТОБЕРФЕСТ»)

Направление подготовки 43.03.01 «Сервис»
Профиль «Социально-культурный сервис»

ДОПУСКАЮ К ЗАЩИТЕ

Зав. кафедрой Фалалеев Фалалеев А. Н.
Профессор, доктор экономических наук

« 13 » июня 2016 г.

Руководитель Терещенко Терещенко Н.Н.
Профессор, доктор экономических наук

Дата защиты 27 июня 2016

Обучающийся Вундер Вундер А.В.

Оценка отлично

Красноярск
2016

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	3
Глава 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ АНАЛИЗА РЕНТАБЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ ОБЩЕСТВЕННОГО ПИТАНИЯ.....	6
1.1. Прибыль предприятия сервиса как основа	
1.2. Расчета рентабельности.....	6
1.3. Рентабельность деятельности предприятия сервиса: сущность, методика расчета.....	11
1.4. Пути повышения рентабельности деятельности предприятия сервиса.....	17
Глава 2. ОЦЕНКА РЕНТАБЕЛЬНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ НА ПРИМЕРЕ ООО «Окtoberфест».....	22
2.1. Организационно – экономическая характеристика предприятия.....	22
2.2. Анализ основных показателей, определяющих рентабельность предприятия.....	29
2.3. Оценка основных показателей рентабельности предприятия.....	38
Глава 3. СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ООО «Окtoberфест» НА ОСНОВЕ ПРОВЕДЕННОГО АНАЛИЗА.....	45
3.1. Разработка рекомендаций по повышению рентабельности деятельности предприятия на примере ООО «Окtoberфест».....	45
3.2. Повышение рентабельности деятельности предприятия ООО «Окtoberфест» за счет предложенных мероприятий.....	54
ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....	60
СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ.....	63
ПРИЛОЖЕНИЯ.....	67

ВВЕДЕНИЕ

Цель предпринимательской деятельности – не только получение прибыли, но и обеспечение высокой рентабельности хозяйственной деятельности.

Абсолютная сумма прибыли не позволяет судить о том, насколько доходно предприятие, сравнить различные предприятия, так как при получении одинаковой суммы прибыли они могут иметь различные объемы продаж, издержки, поэтому для определения эффективности произведенных затрат используют относительный показатель – рентабельность.

В самом общем виде рентабельность характеризует отношение полученного результата к затратам, которые вызвали этот результат.

В любом случае определение рентабельности характеризует процентное соотношение суммы полученной прибыли к одному из показателей деятельности предприятия.

Актуальность выбранной темы обусловлена тем, что в настоящее время без грамотного анализа рентабельности деятельности предприятия и факторов, влияющих на этот показатель невозможно повысить уровень получаемой прибыли и обеспечить эффективность работы сервисного предприятия.

Следовательно, целью выпускной квалификационной работы является исследование динамики показателей рентабельности и выявление резервов ее повышения на примере ООО «Окtoberфест».

В связи с этим, основными задачами в нашей выпускной квалификационной работе будут:

- рассмотреть прибыль предприятия сервиса как основу расчета рентабельности;
- изучить рентабельность как основной показатель эффективности деятельности предприятия, рассмотреть методику расчета показателей;
- выявить основные пути повышения рентабельности деятельности;

- представить организационно – экономическую характеристику ООО «Окtoberфест»;
- проанализировать основные показатели, определяющие рентабельность предприятия ООО «Окtoberфест»;
- осуществить оценку основным показателям рентабельности предприятия;
- составить основные направления совершенствования деятельности ООО «Окtoberфест», на основе проведенного анализа;
- определить мероприятие по повышению рентабельности деятельности ООО «Окtoberфест».

Для решения вышеперечисленных задач будет использована финансовая отчетность ООО «Окtoberфест» за 2013 – 2015 год.

Предметом в данной работе будет выступать процесс анализа рентабельности деятельности и определение путей ее повышения.

В свою очередь, объектом будет экономическая деятельность ООО «Окtoberфест», осуществляющее свою деятельность в сфере ресторанного бизнеса в г. Красноярске, расположенному по юридическому адресу: ул. Мате Залки д. 24, и фактическому: ул. Сурикова д.12.

Теоретической основой написания выпускной квалификационной работы стали:

- законодательные, нормативные документы, регламентирующие деятельность предприятия в сфере ресторанного бизнеса;
- труды отечественных и зарубежных ученых по выбранной теме исследования, ими стали в моей работе: А. Бабo, Э.А. Батраевой, Н.Л. Зайцева, Г.Г. Иванова, Н.Н. Терещенко, С.Е. Метелева, Т.И. Юрковой и С.В. Юркова.
- статистические материалы РФ и ее отдельных субъектов, в том числе по Красноярскому краю и городу Красноярску;
- материалы периодической печати, сети Интернет, специализированных изданий.

Информационной базой проведения исследования является статистическая и бухгалтерская отчетность предприятия, данные сети Интернет.

Для анализа рентабельности используются традиционные методы анализа. К числу основных способов и приемов экономического анализа относятся: сравнение и группировка, графический метод, метод анкетирования, наблюдения, анализ вторичной информации, использование средних и относительных величин, индексный метод, метод разниц и другие экономико-статистические методы, а также метод экспертной оценки.

В первой главе моей выпускной квалификационной работы будет раскрываться понятие прибыли предприятия сервиса как основа расчета рентабельности, сущность и методики расчета рентабельности, а так же будут рассмотрены пути повышения рентабельности деятельности предприятия сервиса.

Во второй главе оценки рентабельности деятельности предприятия на примере ООО «Октоберфест» будет раскрываться организационно – экономическая характеристика данного предприятия, будет проводиться анализ показателей, определяющих рентабельность организации ООО «Октоберфест», а также оцениваться основные показатели рентабельности деятельности.

В третьей главе будут разработаны мероприятия по повышению рентабельности предприятия на примере ООО «Октоберфест» гриль – бара «People's».

Выпускная квалификационная работа состоит из введения, трех глав, заключения, библиографического списка и приложений. Общий объем работы составляет __ страниц.

Выпускная квалификационная работа иллюстрирована 17 рисунками; 22 таблицами и 5 приложениями.

Список использованных источников включает в себя 39 источников литературы.

Глава 1. ТЕОРИТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ АНАЛИЗА РЕНТАБЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ ОБЩЕСТВЕННОГО

1.1 Прибыль предприятия сервиса как основа расчета рентабельности

Прибыль, с точки зрения бухгалтерского учета, состоит из двух компонентов:

- доходы от обычной деятельности - представляют собой разницу между выручкой от продаж и необходимыми производственными, торговыми и иными затратами;
- доходы от обладания предприятием определенных активов, приносящих прибыль (ценные бумаги, долговые обязательства), или активов, стоимость которых может изменяться в отчетном периоде (запасы, земельные участки, основные фонды и т. д.). [11]

Прибыль представляет собой приращенную форму прибавочной стоимости и выступает как денежное выражение стоимости прибавочного продукта и той части необходимого продукта, которая не включается в себестоимость и распределяется через общественные фонды потребления. [28]

Чистая прибыль как важнейшая категория рыночных отношений выполняет следующие основные функции:

1. Воспроизводственная функция – прибыль является источником самофинансирования развития предприятия, т. е. его простого и расширенного производственного и социального развития.
2. Источник вознаграждения – часть прибыли поступает владельцам капитала в качестве вознаграждения, а также в виде источника материального поощрения труда работников предприятия.
3. Аналитическая – прибыль выступает в качестве обобщающего показателя экономического анализа хозяйственной деятельности во взаимосвязи с другими показателями работы предприятия.

4. Оценочная – прибыль в абсолютных и относительных показателях характеризует экономическую эффективность деятельности предприятия, возможности его перспективного развития и выступает мерилем успеха деятельности на рынке.

5. Стимулирующая – прибыль является стимулом лучшего использования экономических рычагов и соблюдения финансовой дисциплины. Ожидание прибыли призвано заинтересовать в:

- внедрение нововведений, инвестиций;
- распределении ресурсов, соответствующих потребностям
- потребителей, предприятий и общества в целом;
- конечных количественных результатах работы.

6. Распределительная функция. К ней можно отнести выплаты дохода учредителям, собственникам, выплаты на прирост основных фондов, их техническое перевооружение, модернизацию, выплаты на прирост оборотных средств, выплаты на социальное развитие предприятия, а именно – оплата путевок на лечение и отдых, медицинское обслуживание работников, выплаты материальной помощи, премии, содержание домов и баз отдыха, добровольное медицинское и пенсионное страхование. Прочие выплаты, в том числе, выплаты, связанные с благотворительными целями, покупками акций, вклады в уставной капитал.

7. Нераспределительная функция. Указывается в пассиве баланса в собственных источниках средств и отражается нарастающим итогом.

8. Источник возрастания рыночной стоимости предприятия – возрастание стоимости капитала обеспечивается путем капитализации части прибыли, полученной предприятием, поэтому, чем выше уровень капитализации прибыли, тем выше рентабельность предприятия.

9. Источник доходов бюджетов всех уровней – прибыль представляет собой основную базу налогообложения и таким образом участвует через систему налогообложения в формировании доходной базы бюджетов всех уровней.[31]

Также, хочу отметить, что следует отличать два варианта формирования прибыли:

1. На основе положений по бухгалтерскому учету и отчетности. [5,6,7,8]

2. На основе налогового законодательства, а точнее Налогового Кодекса РФ (гл. 25). [3]

Схема формирования различных видов прибыли в соответствии с положением по бухгалтерскому учету «Бухгалтерская отчетность организации» ПБУ 4/99, а так же в соответствии с типовой формой №2 «Отчет о финансовых результатах» отражена на рис. 1.1.

При составлении как годовой, так и промежуточной бухгалтерской отчетности организации наряду с балансом обязательно заполняют форму №2 «Отчет о финансовых результатах». В ней формируются финансовый результат хозяйственной деятельности, а также сумма чистой прибыли (убытка), полученная организацией за отчетный период.

При заполнении Отчета о финансовых результатах поэтапно формируются показатели финансовой деятельности предприятия. После этого указываются справочные данные, и приводится расшифровка отдельных прибылей и убытков.

Ниже представлена схема формирования прибыли предприятия с точки зрения бухгалтерского учета (согласно форме «Отчет о финансовых результатах»). (При В процессе анализа результатов работы предприятия сервиса применяются различные значения прибыли:

1) Прибыль от продаж, она вычисляется по формуле:

$$П_{пр} = ВП - K_p - У_p, \quad (1.1)$$

где $П_{пр}$ – прибыль (убыток) от продаж, тыс. руб.

$ВП$ – валовая прибыль (убыток), тыс.руб.

K_p – коммерческие расходы, тыс. руб., $У_p$ – управленческие расходы, тыс.руб.

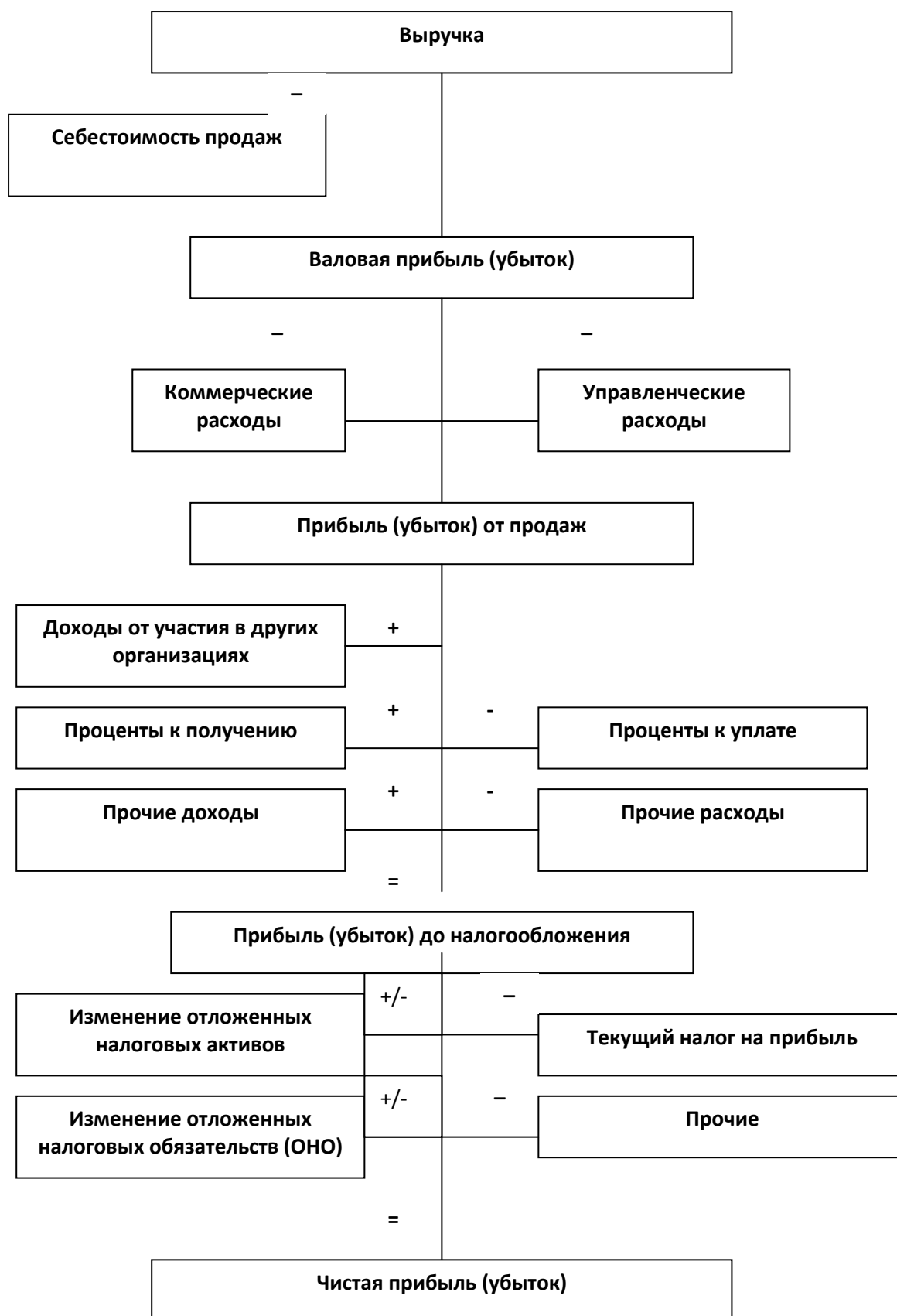


Рис. 1. - Схема формирования прибыли предприятия с точки зрения бухгалтерского учета (согласно форме «Отчет о финансовых результатах»)[31]

2) Прибыль до налогообложения:

$$П_{\text{дно}} = П_{\text{пр}} + Д_{\text{уч.}} + \%_{\text{пол.}} - \%_{\text{упл.}} + П_{\text{Д}} - П_{\text{р}}, \quad (1.2)$$

где $Д_{\text{уч.}}$ – доходы от участия в других организациях;

$\%_{\text{пол.}}$ – к получению, тыс. руб.;

$\%_{\text{упл.}}$ – к уплате, тыс. руб.;

$П_{\text{Д}}$ – прочие доходы, тыс. руб.;

$П_{\text{р}}$ – прочие расходы, тыс. руб.

3) Чистая прибыль (прибыль, остающаяся в распоряжении предприятия); налогооблагаемая прибыль:

$$ЧП = П_{\text{дно}} - T_{\text{нп}} \pm \triangle ОНО \pm \triangle ОНА - П, \quad (1.3)$$

$T_{\text{нп}}$ – текущий налог на прибыль,

$\triangle ОНО$ – изменение отложенных налоговых обязательств,

$\triangle ОНА$ – изменение отложенных налоговых активов,

$П$ – прочее.

Рассмотрим содержательную часть показателей, формирующих различные виды прибыли торгового предприятия в соответствии с бухгалтерским учетом, более подробно (Приложение А).

Одной из наиболее актуальных и сложных задач управления прибылью предприятия является эффективное ее распределение и использование с позиций различных рыночных субъектов:

– собственников предприятия, заинтересованных в получении высоких доходов с вложенного капитала с одной стороны, и увеличении рыночной стоимости капитала, бизнеса, с другой стороны;

– наемных работников предприятия, заинтересованных в повышении оплаты своего труда и росте материального стимулирования затрат своей рабочей силы;

– государства, заинтересованного в получении большей части прибыли в бюджет за счет налоговых платежей.

Распределение и использование чистой прибыли предприятия не регулируется в настоящее время государством и является прерогативой

самого предприятия исходя из выбранной им стратегии и тактики деятельности на рынке. Схема распределение чистой прибыли представлена на рис. 2.



Рис. 2. – Направления распределения чистой прибыли предприятия[31]

Таким образом, можно сделать вывод, что прибыль характеризует экономический эффект, полученный в результате деятельности предприятия. Наличие прибыли на предприятии означает, что его доходы превышают все расходы, связанные с его деятельностью. [31]

1.2 Рентабельность деятельности предприятия сервиса:

понятие, методика расчета

В условиях рынка абсолютный размер прибыли не позволяет объективно судить о прибыльности предприятия общественного питания, так

как одна и та же сумма прибыли может быть получены при разных масштабах деятельности, использовании разного объема ресурсов и капитала. Поэтому для обобщающей оценки результативности функционирования предприятия используется относительный показатель – рентабельность, увязывающий размер полученной прибыли с масштабами деятельности, затратами и (или) использованными ресурсами.

В экономической теории применяется несколько определений категорий рентабельности:

- 1) прибыльность;
- 2) отношение полезного результата деятельности в виде прибыли к стоимости совокупных затрат на ее получение;
- 3) сопоставление результатов хозяйственной деятельности с затратами или ресурсами, исчисленными в стоимостной форме;
- 4) интегральный показатель, обобщающий другие показатели эффективности. [14]

Именно рентабельность является критерием эффективности работы предприятия общественного питания, в котором обобщаются и соотносятся все основные финансовые и экономические показатели и ресурсы.

Рентабельность всегда рассчитывается, как отношение, какого – либо вида прибыли к соответствующему показателю: объему оборота, сумме издержек производства и обращения, стоимости основных фондов, величине активов предприятия, сумме собственного капитала и т.д. Поэтому рост рентабельности свидетельствует о повышении прибыльности предпринимательской деятельности, так как темпы роста прибыли выше, чем темпы увеличения объемов производственно – торговой деятельности, затрат и ресурсов, связанных с ее получением.

Значение рентабельности заключается в следующем:

– она является одним из основных критериев оценки эффективности деятельности предприятия общественного питания, результативным качественным показателем;

– ее рост означает успешную реализацию целей предпринимательской деятельности собственников предприятия общественного питания;

– увеличение рентабельности способствует укреплению финансового положения предприятия и росту его финансовой устойчивости, обеспечивая увеличение собственного капитала предприятия, усиление конкурентных позиций на рынке и возможности дальнейшего развития;

– повышение рентабельности увеличивает рыночную стоимость предприятия, способствует росту привлекательности бизнеса для потенциальных инвесторов.

В экономической литературе рассматривается большое число показателей рентабельности, но все их можно объединить в четыре группы и для наглядности представим их на рис. 3.

Рассмотрим более подробно каждый показатель рентабельности:

1. Рентабельность продаж характеризует прибыльность основной деятельности предприятия, она показывает, какую долю занимает прибыль от продажи продукции и товаров в общем объеме оборота предприятия общественного питания, которая, в свою очередь, подразделяется на:

а) Рентабельность операционной деятельности:

$$R_{\text{опер.д.}} = (\Pi_{\text{пр}} / B) \times 100, \text{ где} \quad (1.4)$$

$\Pi_{\text{пр}}$ – прибыль от продаж, тыс. руб.

B – выручка, тыс. руб.

б) Рентабельность общей деятельности

$$R_{\text{о.д.}} = (\Pi_{\text{дно}} / B) \times 100, \text{ где} \quad (1.5)$$

$R_{\text{о.д.}}$ – рентабельность общей деятельности, тыс. руб.

$\Pi_{\text{дно}}$ – прибыль до налогообложения, тыс. руб.

в) Рентабельность конечной (чистой) деятельности:

$$R_{\text{кон.д.}} = (\text{ЧП} / B) \times 100, \text{ где} \quad (1.6)$$

$R_{\text{кон.д.}}$ – рентабельность конечной деятельности, тыс. руб.

ЧП – чистая прибыль, тыс. руб.

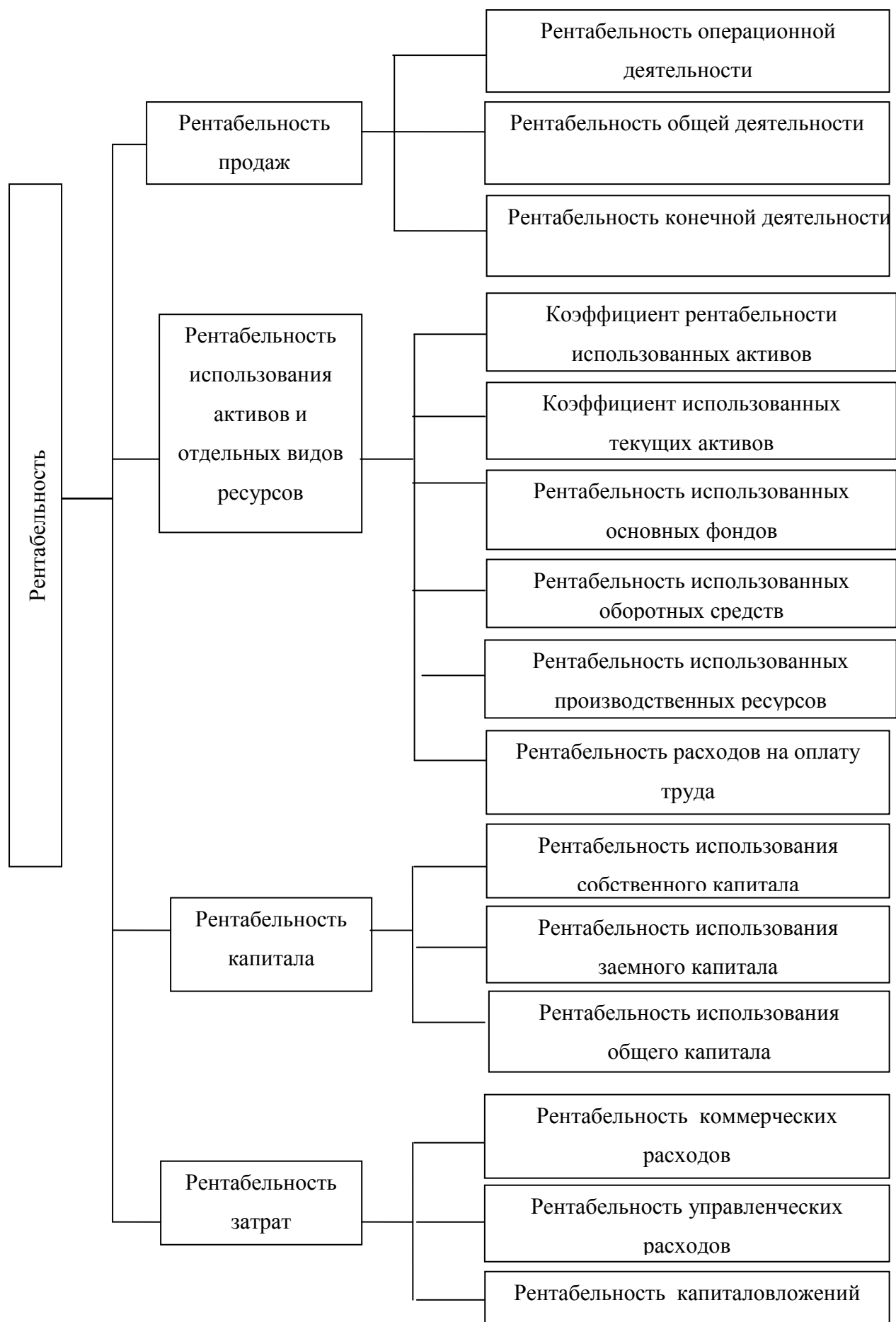


Рис. 3. – Классификация показателей рентабельности

Рассмотрим более подробно каждый показатель рентабельности:

2. Рентабельность продаж характеризует прибыльность основной деятельности предприятия, она показывает, какую долю занимает прибыль от продажи продукции и товаров в общем объеме оборота предприятия общественного питания, которая, в свою очередь, подразделяется на:

а) Рентабельность операционной деятельности:

$$R_{\text{опер.д.}} = (П_{\text{пр}} / B) \times 100, \text{ где} \quad (1.4)$$

$П_{\text{пр}}$ – прибыль от продаж, тыс. руб.

B – выручка, тыс. руб.

б) Рентабельность общей деятельности

$$R_{\text{о.д.}} = (П_{\text{доно}} / B) \times 100, \text{ где} \quad (1.5)$$

$R_{\text{о.д.}}$ – рентабельность общей деятельности, тыс. руб.

$П_{\text{доно}}$ – прибыль до налогообложения, тыс. руб.

в) Рентабельность конечной (чистой) деятельности:

$$R_{\text{кон.д.}} = (ЧП / B) \times 100, \text{ где} \quad (1.6)$$

$R_{\text{кон.д.}}$ – рентабельность конечной деятельности, тыс. руб.

$ЧП$ – чистая прибыль, тыс. руб.

Из перечисленных показателей чистая рентабельность является основным оценочным показателем эффективности деятельности предприятия. Данный показатель рентабельности позволяет точнее судить о финансовом результате деятельности предприятия и имеет долгосрочный характер, поскольку определяет решение инвестора о вложении средств в капитал той или иной фирмы.

3. Рентабельность использования активов и отдельных видов ресурсов предприятия делится:

а) Коэффициент рентабельности активов

$$R_{\text{ак}} = \frac{\text{чистая прибыль}}{\text{средняя величина активов}} \quad (1.7)$$

$R_{\text{ак}}$ = рентабельность продаж × оборачиваемость активов

б) Коэффициент рентабельности текущих активов

$$R_{ma} = \frac{\text{чистая прибыль}}{\text{средне текущие активы}}, \quad (1.8)$$

в) Рентабельность использованных основных фондов

$$R_{o.ф} = ЧП / ОФ, \quad (1.9)$$

где $ОФ$ – средняя стоимость основных фондов, тыс. руб.

г) Рентабельность использованных оборотных средств

$$R_{o.c} = ЧП / ОС, \quad (1.10)$$

где $ОС$ – средняя стоимость оборотных средств, тыс. руб.

д) Рентабельность использованных производственных ресурсов

$$R_{np.p.} = ЧП / (ОФ + ОС). \quad (1.11)$$

ж) Рентабельность использованных трудовых ресурсов показывает размер прибыли, приходящийся на одного среднесписочного работника.

$$R_{mp.p.} = (П / Ч), \quad (1.12)$$

где $Ч$ - число работников.

з) Рентабельность расходов на оплату труда

$$R_{cp.z.n} = ЧП / ФЗП, \quad (1.13)$$

где $ФЗП$ – это фонд заработной платы, тыс. руб.

4. Рентабельность капитала, увязывающая размер полученной прибыли с данными бухгалтерского баланса, в котором обобщена стоимостная оценка состояния имущества, т.е. его капитала, суммы средств, которыми оно располагает для осуществления своей предпринимательской деятельности, а также источники его формирования и размещение средств. Данный показатель, в свою очередь, делится:

а) Рентабельность собственного капитала показывает эффективность использования средств, принадлежащих собственникам предприятия, и рассчитывается по формуле:

$$R_{c.k.} = ЧП / КС, \quad (1.14)$$

где $КС$ – средний размер собственного капитала, тыс. руб.

б) Рентабельность заемного капитала

$$R_{z.k.} = ЧП / КЗ, \quad (1.15)$$

где $KЗ$ – средний размер заемного капитала, тыс. руб.

в) Рентабельность общего капитала оценивает эффективность использования совокупного капитала предприятия, его снижение свидетельствует о перенакоплении активов. Он рассчитывается по формуле:

$$R_{o.k.} = ЧП / К. \quad (1.16)$$

5. Рентабельность затрат делится:

а) Рентабельность коммерческих расходов

$$R_{к.р.} = (П_{нр} / К.р.) \times 100. \quad (1.17)$$

б) Рентабельность управленческих расходов

$$R_{у.р.} = (П_{нр} / У.р.) \times 100. \quad (1.18)$$

в) Рентабельность капиталовложений

$$R_{к.в.} = (ЧП / КВ) \times 100. \quad (1.19)$$

Таким образом, можно сделать вывод, что рентабельность – это относительный показатель эффективности деятельности предприятия сервиса, он показывает насколько прибыльно оно осуществляет свою работу, а также можно дать оценку уровня финансовых и экономических ресурсов и показателей.

1.3 Пути повышения рентабельности деятельности предприятия сервиса

Сумма и уровень прибыли и рентабельности предприятия сервиса формируется под воздействием большого количества различных факторов, оказывающих как положительное, так и отрицательное влияние.

Традиционно всю совокупность факторов, влияющих на прибыль и рентабельность, разделяют на зависящие (внутренние) и независящие (внешние) от деятельности предприятия сервиса, уровня их деятельности, постановки экономической работы (табл.1.).

Факторы, влияющие на прибыль и рентабельность

Внутренние	Прямые	размер всех видов прибыль, коммерческие и управленческие расходы, средние показатели стоимости и оценки основных фондов и оборотных средств и др.
	Косвенные	объем и структура выручки, размер прочих поступлений доходов и расходов; имидж предприятия; эффективность использования всех видов ресурсов и др.
Внешние	Прямые	Изменение в законодательных, нормативных документах по регулированию деятельностью предприятием, его налогообложения; уровень цен, ставок, тарифов и др.
	Косвенные	СТЭП-факторы (социально-демографические, технологические, экономические, психологические, природно-географические, правовые, политические, культурно-исторические и др.) и др.

В зависимости от характера деятельности факторы, влияющие на прибыль, делятся на производственные и непроизводственные. К основным производственным факторам, формирующим прибыль, относятся: эффективность использования ресурсов предприятия (трудовых, материальных, нематериальных, финансовых); уровень технической оснащенности предприятия; уровень организации труда на предприятии; режим работы предприятия, оказывающих, как правило, косвенное влияние на прибыль.

Производственные факторы подразделяются, в свою очередь, на интенсивные и экстенсивные (рис. 4.).

Непроизводственные факторы включают в себя условия снабженческо-сбытовой деятельности, конъюнктуру рынка, условия труда работников и т.

д.



Рис. 4. - Состав экстенсивных и интенсивных производственных факторов, влияющих на прибыль предприятия[28]

По степени управляемости факторы, формирующие прибыль, подразделяются на 2 группы:

– управляемые (дискреционные) факторы: улучшение экономической работы на предприятии; регулирование уровня торговых надбавок; определение размера основных фондов, сдаваемых в аренду; изменение уровня дискреционных издержек; повышение эффективности использования всех видов ресурсов и т. п.;

– неуправляемые (недискреционные) факторы: ставки налогов, сборов; тарифы за коммунальные платежи; уровень инфляции; изменения в законодательной нормативной базе по вопросам формирования и налогообложения прибыли и т. п.

По времени воздействия факторы, влияющие на прибыль, подразделяются на постоянно действующие (уровень постоянных издержек; размер уровня торговых надбавок, уровень инфляции и т. п.) и временные факторы (вложение денежных средств на депозит; резкое изменение конъюнктуры рынка; сезонный характер спроса потребителей и т. п.).[28]

На величину рентабельности продаж предприятия общественного питания оказывают влияние также еще две вида факторов:

- факторы первого порядка – такие как: прибыль от продаж, чистая прибыль, прибыль до налогообложения, выручка, основные фонды, оборотные средства, капитал, коммерческие и управленческие расходы и др., т.е. те показатели, которые непосредственно участвуют в расчете показателей.

- факторы второго порядка – это те показатели, из которых формируются факторы первого порядка – прочие доходы и расходы, структура выручки, эффективность использования основных фондов и оборотных средств. [11]

Для повышения рентабельности также необходимо:

- увеличивать объемы реализации продукции и улучшать ее качество;
- расширять объемы деятельности, возможно, за счет привлечения нового заемного средства;

- снизить материалоемкости продукции, применять новую прогрессивную технику и технологии, повысить производительность работы и квалификацию работников, эффективность использования оборудования; начать сотрудничество с новыми поставщиками на более удобных условиях

- с целью закупки более дешевого сырья и материалов;

- реализовать запасы путем улучшения сбытовой политики, а именно рекламы, возможно, снижение цен, разработки системы скидок, проведение дисконтной политики;

- проводить маркетинговые исследования, выходить на новые, более удобные рынки;

– улучшить организацию политики коммуникаций, а именно, расширить объемы рекламы, ради информирования потребителей и убеждение их приобрести продукцию именно этого предприятия, проводить разные конкурсы и акции;

– постоянно совершенствовать методы работы, обобщать и использовать нагроможденный на других предприятиях положительный опыт;

– повышать квалификацию работников, что будет сопровождаться ростом производительности их труда; построить эффективную систему материального стимулирования; постоянно повышать культуру обслуживания, обеспечивать постоянную полноту товарного ассортимента; [24]

– постоянно анализировать состояние дел у конкурентов, выявлять их сильные и слабые стороны, использовать опыт. [24]

Таким образом, рассмотрев пути повышения рентабельности на предприятии общественного питания, мы делаем вывод, что, на сегодняшний день, в условиях жесткой конкуренции, должна быть установлена нижняя граница рентабельности, которая позволит обеспечить нормальное функционирование предприятия. Соответствующий уровень рентабельности, может быть, достигнут только на основе четкого, экономически обоснованного плана, в котором увязаны потенциальные возможности предприятия (располагаемые ресурсы и уровень их использования) с конъюнктурой рынка.

Глава 2. ОЦЕНКА РЕНТАБЕЛЬНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ НА ПРИМЕРЕ ООО «Окtoberфест»

2.1. Организационно – экономическая характеристика предприятия

Общество с ограниченной ответственностью ООО «Окtoberфест» создано путем учреждения в соответствии с ГК РФ и Федеральным законом РФ «Об обществах с ограниченной ответственностью» в ред. Федерального закона от 17.10.2007 № 312-ФЗ.

Местонахождение ООО «Окtoberфест» гриль – бар «People's»: 660118, Красноярский край, г. Красноярск, ул. Сурикова, 12

Общество ООО «Окtoberфест» зарегистрировано 19 октября 2007 года. Регистратор – Межрайонная инспекция Федеральной налоговой службы №23 по Красноярскому краю. Оно является корпоративным непубличным юридическим лицом.

Таблица 2.

Характеристика предприятия ООО «Окtoberфест»

Показатели	Характеристика
Наименование предприятия	ООО «Окtoberфест»
Юридический адрес	660118, г. Красноярск, ул. Мате Залки, д. 24
Фактический адрес	660118, г. Красноярск, ул. Сурикова, 12
Дата регистрации	17.10.2007
Организационно-правовая форма	Общество с ограниченной ответственностью
Вид деятельности	- деятельность ресторанов и кафе; - деятельность баров; - поставка продуктов общественного
Сумма уставного капитала, тыс.руб.	10
Среднесписочная численность работников,	25

Основные поставщики	ООО «КрайсАлко», ООО «Metro Cash & Carry», ООО «Coca-Cola», ООО «Астра», ООО «ГАРС», ООО «Julius Meinl», ООО «ЮВС Восток», ООО «Фаер», ООО «Приват Мастер», ООО «Байкал», ООО «Петросоюз», ООО «Пром. Химия», ИП «Эдем Каффе»
Основные конкуренты	ООО «Бар Булгаков», ООО «Брюгге», ООО «Bufet», ООО «Бульвар»
Основные потребители	Жители центрального района г.Красноярска
Система налогообложения	Упрощенная система налогообложения, 6% от выручки предприятия
Рейтинг предприятия в регионе	Держится в 10-ке лучших мест в городе[40]

Генеральный директор – Ефимов Алексей Викторович. Располагается в регионе: Красноярский край, Красноярск. Юридический адрес: 660118, г. КРАСНОЯРСК, ул. МАТЕ ЗАЛКИ, д. 24.

Общество осуществляет следующие виды деятельности:

- деятельность ресторанов и кафе;
- деятельность баров;
- поставка продуктов общественного питания;
- иные виды деятельности, не запрещенные действующим

Законодательством РФ.

Уставной капитал общества разделен на доли; участники общества не отвечают по его обязательствам, если иное не предусмотрено Гражданским кодексом Российской Федерации или федеральными законами, и несут риск убытков, связанных с деятельностью общества, в пределах стоимости принадлежащих им долей в уставном капитале общества.

Участники общества, не полностью оплатившие доли, несут солидарную ответственность по обязательствам общества в пределах стоимости непоплаченной части принадлежащих им долей в уставном капитале общества (Приложение Б).

Организационная структура предприятия в соответствии с планом предприятия изображена на рис.5.

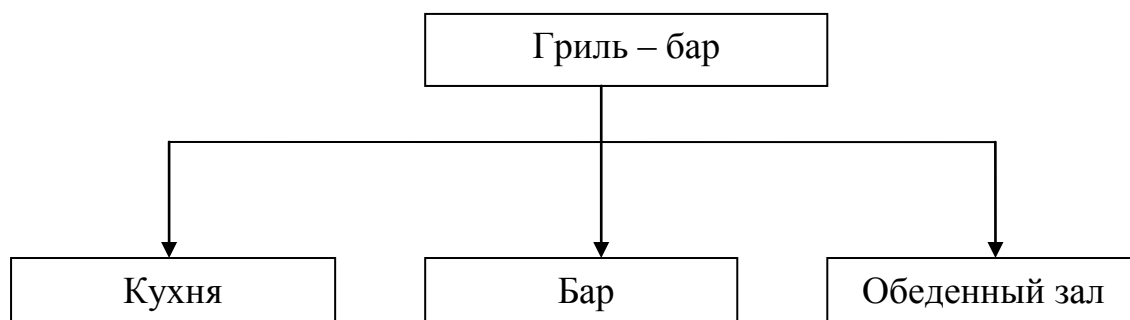


Рис. 5. – Структура предприятия

Структура управления предприятием в соответствии с организационной структурой предприятия изображена на рис.6.

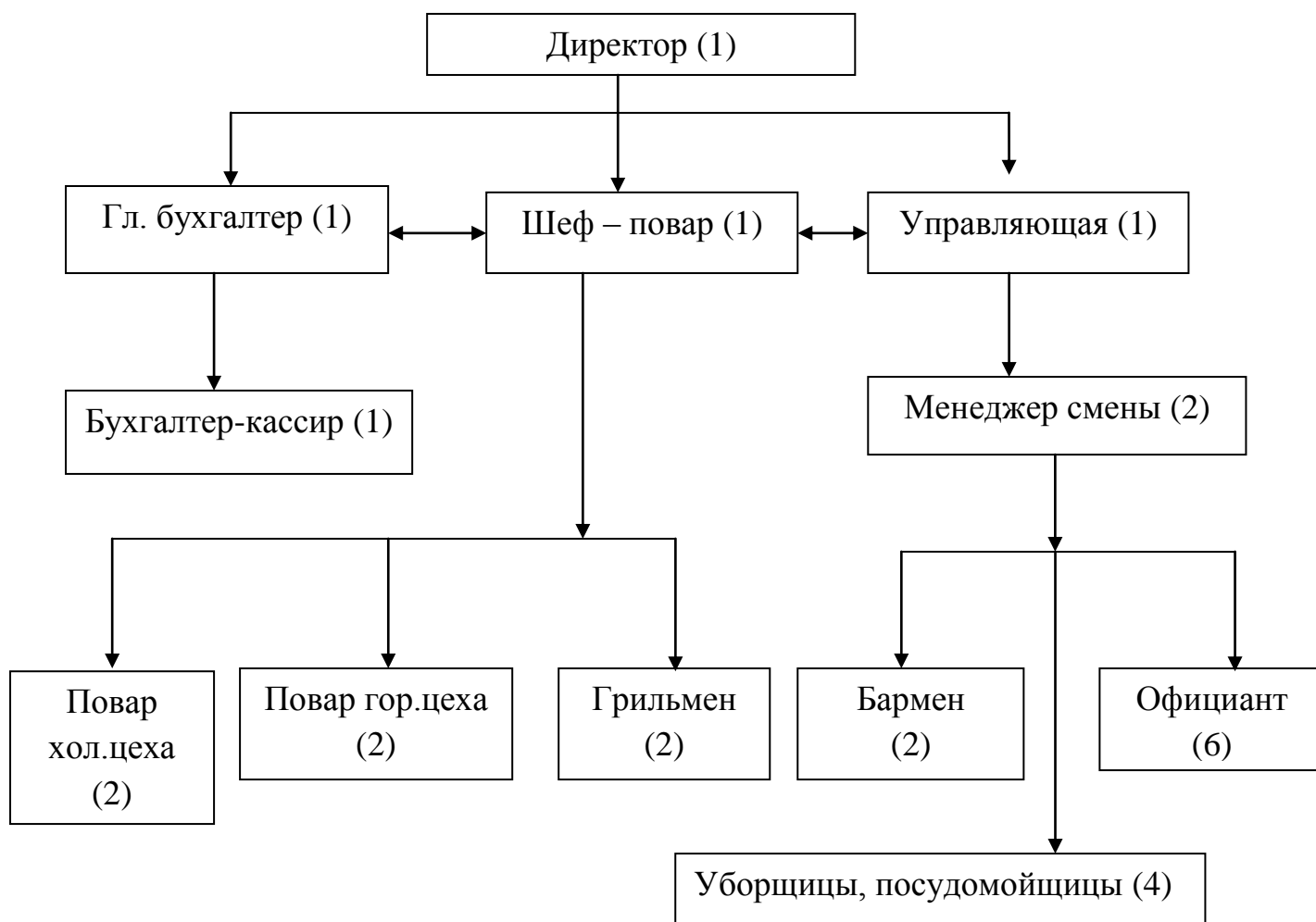


Рис.6. – Структура управления предприятием ООО «Октоберфест»

Проведем анализ основных экономических показателей деятельности предприятия ООО «Октоберфест». (табл. 2.)

Таблица 3.

Анализ основных экономических показателей деятельности предприятия ООО «Октоберфест» гриль – бара «People's» за 2013 – 2015 г.г.

Показатели	Ед. изм.	2013 год	2014 год	2015 год	Отклонение (+,-)	Темп изменения(%)
А	1		2	3	4	5
1. Выручка	Тыс. руб	33 680	36 750,2	41 160,2	7 510,2	122,2
2. Общая площадь	м2	383,8	383,8	383,8	0	100
В т.ч обеденного зала	м2	220,6	220,6	220,6	0	100
3. Выручка от продажи на 1 м2 торговой площади	тыс. руб/м2	152,67	166, 59	186,58	33,9	122,2
4. Среднесписочная численность работников всего	Чел.	25	25	25	0	100
5. Производительность труда одного среднесписочного работника	Чел.	1 347,2	1 470,0	1 646,4	229,2	122,2
6. ФЗП	Тыс. руб/ чел.					
- сумма	Тыс. руб/ чел.	6 836	7 548	8 453,76	1 617,76	123
7. Уровень ФЗП		20,2	20,53	20,53	0	х
8. Среднемесячная заработная плата одного работника	Тыс. руб	22,7	25,16	28, 18	5,48	124,1

Продолжение таблицы 3.

9. Среднегодовая стоимость основных фондов	Тыс. руб	89	89	89	0	100
10. Фондоотдача	Тыс. руб	378,42	412,9	462,4	84	122,2
11. Фондоемкость	Тыс. руб	0,002	0,002	0,002	0	100
12. Фондовооруженность труда одного работника	Руб./руб.	3,56	3,56	3,56	0	100
13. Коэффициент эффективности использования основных фондов	Руб./руб.	20,58	28,68	35,24	14,66	171,23
14. Среднегодовая стоимость оборотных средств	Тыс. руб/чел.	4 061,5	3 837,5	2 394,5	- 1 667	58,95
15. Время обращения оборотных средств	Тыс. руб./ 1 руб. ОФ	29,78	25,8	14,3	-15,48	48,01
16. Скорость обращения оборотных средств	Тыс. руб.	8,29	9,57	17,18	8,89	207,23
17. Коэффициент эффективности использования оборотных средств	Дни	0,55	0,66	1,31	0,76	238,18
18. Валовая прибыль	Обороты					

Продолжение таблицы 3.

- сумма	Тыс. руб/ 1 руб. ОС	4 096	4 126,47	4 598,82	502,82	112,2
- уровень валовой прибыли	%	12,161	11,228	11,173	- 0,9	х
19. Себестоимость продаж						
- сумма	Тыс. руб	29 584	32 623	36 561	6 377	121,12
- уровень с/с	%	89,6	88,8	88,8	- 0,8	х
20. Коммерческие расходы						
- сумма	Тыс. руб	3 420	3 158,2	2 834,57	- 323,63	89,75
- уровень	%	10,154	8,6	6,887	- 3,21	х
21. Управленческие расходы						
сумма	Тыс. руб.	247	299	327	80	132,4
уровень	%	0,733	0,81	0,794	0,06	х
22. Прибыль(убы ток) от продаж	Тыс. руб					
- сумма	%	429	669,5	1 436,82	1 008	335
- рентабельность продаж		1,273	1,821	3,5	2,227	х
21. Проценты к получению	Тыс. руб	9 132	9 241, 23	9 326,49	194,49	102,12
22. Проценты к уплате	%	7 831	7 529	7 007	- 824	89,4
23. Прочие доходы	Тыс. руб	9 130	10 201	11 013,89	1 883,89	120,63
24. Прочие расходы	Тыс. руб	8 608	10 030	11 632,58	3 024,58	135,13
25. Прибыль(убыток) до налогооблажени я	Тыс. руб					

Окончание таблицы 3.

- сумма	Тыс. руб	2 252	2 553,3	3 137,23	1 305,23	171,24
- рентабельность общей деятельности		6,68	6,94	7,62	0,94	х
26. Текущий налог на прибыль и иные аналогичные платежи УСН	Тыс. руб	2 021	2 205	2 470	449	122
27. Чистая прибыль	%					
- сумма	Тыс. руб	231	348	667	436	289
- рентабельность конечной деятельности	%	0,68	0,94	1,62	0,94	х

В отчетном году на предприятии наблюдается рост выручки от продажи на 22,2%, что привело к неизменной общей торговой площади к росту выручки от продажи на 1 м² на аналогичную величину.

В отчетном году наблюдается положительная тенденция роста производительности труда одного среднесписочного работника на 22,2% по отношению к 2013 году.

В отчетном году наблюдается рост среднемесячной заработной платы одного работника на 24,1%, это говорит о том, что, с повышением заработной платы, производительность работников тоже уменьшилась на 1,9%.

На протяжении трех лет стоимость основных фондов не меняется, а это значит, что они давно не обновлялись, что приводит к износоёмкости данного показателя.

В отчетном году наблюдается положительная тенденция роста фондоотдачи при неизменном показателе фондоёмкости, что объясняется

лишь более высокими темпами роста выручки (22,2%) при неизменном снижении стоимости основных фондов.

К положительным тенденциям можно отнести так же рост коэффициента эффективности использования основных фондов (20,58% в 2013 году до 35,24% в отчетном, т.е. на 71,23%).

В отчетном году наблюдается положительная тенденция роста эффективности использования оборотных средств предприятия, о чем свидетельствует ускорение времени обращения оборотных средств, увеличение скорости их обращения и коэффициент эффективности использования оборотных средств.

Несмотря на снижение в отчетном году уровня валовой прибыли на 0,9%, наблюдается рост суммы валовой прибыли на 12,2% вследствие роста выручки от продажи на 22,2%.

Анализируя снижения темпов коммерческих расходов на 17,1%, а увеличение выручки на 22,2%, можно сделать вывод, что положительно характеризует тенденцию развития данного показателя.

Вследствие опережающего роста суммы валовой прибыли (112,2%) по сравнению с ростом суммы коммерческих и управленческих расходов (107,6%) наблюдается увеличение прибыли от продаж на 1 008 тыс. руб. на 235%.

Рост прочих доходов при одновременном росте расходов, говорит об уменьшении прибыли, но, так как сумма коммерческих расходов уменьшилась в отчетном году, прибыль предприятия до налогообложения все – таки увеличилась на 71,24% при росте показателя рентабельности на 40%.

Рост текущего налога на прибыль, а это 6% от выручки при УСН, был обусловлен лишь увеличением суммы выручки при неизменной ставке налога.

Но, делая сравнение чистой прибыли, можно заметить, что на 2015 год сумма ее увеличилась на 436 тыс. руб. по уровню на 0,94%.

В целом, следует признать деятельность ООО «Окtoberфест» эффективной, т.к. наблюдается рост всех видов прибыли, оборотных средств, производительности труда одного среднесписочного работника (Приложение В).

2.2 Анализ показателей, определяющих рентабельность предприятия

Для того, что определить рентабельность предприятия ООО «Окtoberфест», необходимо провести анализ показателей таких, как прибыль предприятия, среднегодовая стоимость основных фондов, среднегодовая стоимость оборотных средств, собственный капитал, фонд заработной платы и численность работников.

Первоначально проанализируем все виды прибыли предприятия в динамике по сравнению с прошлым годом (Приложение Б).

Как видно по данным Приложения Б, в отчетном году наблюдается рост всех видов прибыли в исследуемом предприятии. Валовая прибыль возросла на 12,2%, или на 502,82 тыс. руб., в отчетном году по сравнению с 2013 годом, что обусловлено ростом выручки.

В результате более быстрого роста валовой прибыли (112,2%) по сравнению с увеличением размера коммерческих и управленческих расходов (107,6%) в отчетном году происходит рост прибыли от продаж на 235%, или 1 008 тыс. руб., и по уровню к обороту на 2,98%.

Прибыль до налогообложения в отчетном году увеличилась по сравнению с 2013 годом на 1 305,23 тыс. руб., или на 71,24%, а уровень к выручке возрос с 6,68% в 2013 году до 7,62% в отчетном году.

Исследуемое предприятие также осталось при упрощенной системе налогообложения, т.е. ставка 6% от выручки. Чистая прибыль возросла на 436 тыс. руб., или на 189%, а ее уровень к обороту увеличился на 0,94%.

Следующим направлением анализа прибыли будет являться факторный анализ.

На прибыль от продажи оказывают влияние три фактора: выручка, уровень валовой прибыли и уровень издержек обращения. В свою очередь, прибыль до налогообложения зависит от изменения прибыли от продажи, и наконец, на чистую прибыль предприятия оказывают влияние только два фактора – это прибыль до налогообложения и налоговые платежи в бюджет.

Рассчитаем влияние факторов на изменение прибыли от продаж предприятия:

Осуществим факторный анализ прибыли от продаж исследуемого нами предприятия.

$$\Delta Pr_{(\Delta Br)} = \frac{(41\,160,2 - 33\,680) \times 1,273}{100} = 95 \text{ (тыс. руб.)}$$

$$\Delta Pr_{(\Delta V_{6n})} = \frac{(11,173 - 12,161) \times 41\,160,2}{100} = -406,66 \text{ (тыс. руб.)}$$

$$\Delta Pr_{(\Delta V_{кр})} = -\frac{(6,887 - 10,154) \times 41\,160,2}{100} = 1\,344,4 \text{ (тыс. руб.)}$$

$$\Delta Pr_{(\Delta V_{yp})} = -\frac{(0,79 - 0,73) \times 41\,160,2}{100} = -25,107 \text{ (тыс. руб.)}$$

Обобщим результаты факторного анализа в табл. 2.3.

Данные табл. 2.3 свидетельствуют, что рост чистой прибыли предприятия был в наибольшей степени обусловлен ростом выручки на 7 510,2 тыс. руб. и увеличением уровня коммерческих и управленческих расходов на 7,6%: под влиянием данных факторов чистая прибыль возросла соответственно на 94,9 и 1 321,2 тыс.руб.

Таблица 4.

Расчет влияния факторов на изменение прибыли от продаж, прибыли до налогообложения и чистой прибыли предприятия

Факторы	величина влияния, тыс. руб.
1. Изменение выручки	95
2. Изменение среднего уровня валовой прибыли	- 406,66
3. Изменение среднего уровня управленческих расходов	-25,107

Окончание таблицы 4.

4.Изменение среднего уровня коммерческих расходов	1 344,4
5.Итого влияние на изменение прибыли от продаж	1 008
6.Изменение процентов к получению	194,49
7. Изменение процентов к уплате	824
Окончание таблиц4.8.Изменение прочих доходов	1 883,89
9.Изменение прочих расходов	- 3 024,58
10.Итого влияние на изменение прибыли до налогообложения	- 449
11.Изменение налоговых платежей в бюджет из прибыли	1 305,2
12.Итого влияние на изменение чистой прибыли	436

В части прочих доходов положительное воздействие на динамику результативного показателя оказало увеличение прочих доходов и процентов к получению, создавшее в совокупности увеличение чистой прибыли на 2 078,38 тыс. руб. Так же нужно отметить, что изменение среднего уровня коммерческих расходов дало возможность увеличения чистой прибыли на 1 325,35тыс. руб.

В то же время негативной оценки заслуживает увеличение расходных статей, повлекших за собой снижение чистой прибыли. Так, рост среднего уровня валовой прибыли привел к существенному уменьшению прибыли предприятия – на 370,4 тыс. руб. Так же в незначительной степени отрицательный эффект оказал средний уровень управленческих расходов на чистую прибыль в размере 24,7 тыс. руб. Что касается прочих расходов, то их увеличение в общей совокупности на 3 024,58 тыс. руб., обусловило снижение прибыли в том же размере.

Таким образом, созданные предпосылки увеличения чистой прибыли предприятия не были в полной мере реализованы в связи со значительным повышением в отчетном периоде расходов предприятия.

Следующим показателем, который необходимо рассмотреть и проанализировать, будет являться показатель среднегодовой стоимости основных фондов.

Для начала нужно проанализировать взаимосвязь среднегодовой стоимости основных фондов и коэффициент эффективности основных фондов за 2013 – 2015 годы (табл. 5.).

По сравнению с 2013 годом среднегодовая стоимость основных фондов не изменилась, так как по балансу здесь отображены фонды, которые уже не используются предприятием, соответственно фондоёмкость, которая характеризует стоимость основных производственных фондов на 1 рубль продукции, не изменилась. Вследствие этого, фондовооруженность также осталась неизменным. Так же можно увидеть взаимосвязь, увеличение фондоотдачи и коэффициента эффективности использования основных фондов, они увеличили свой показатель по сравнению с 2013 годом, а это говорит о том, что производительность основных фондов выросла, но и интенсивность использования и окупаемости тогда тоже ускорится.

Таблица 5.

Анализ среднегодовой стоимости основных фондов и их взаимосвязь с коэффициентом эффективности за 2013 – 2015 годы

Показатели	Единица измер.	2013 год	2014 год	2015 год	Отклонение (+,-)	Темп изменения (%)
1. Среднегодовая стоимость основных фондов	Тыс. руб.	89	89	89	0	100
2. Фондоотдача	Тыс. руб.	378,42	412,9	462,4	184	122,2
3. Фондоёмкость	Тыс. руб.	0,002	0,002	0,002	0,002	100
4. Фондовооруженность одного работника	Руб.	3,56	3,56	3,56	0	100

5. Коэффициент эффективности использования основных фондов		20,58	28,68	35,24	14,66	171,23
--	--	-------	-------	-------	-------	--------

По сравнению с 2013 годом среднегодовая стоимость основных фондов не изменилась, так как по балансу здесь отображены фонды, которые уже не используются предприятием, соответственно фондоёмкость, которая характеризует стоимость основных производственных фондов на 1 рубль продукции, не изменилась. Вследствие этого, фондовооруженность также осталась неизменным. Так же можно увидеть взаимосвязь, увеличение фондоотдачи и коэффициента эффективности использования основных фондов, они увеличили свой показатель по сравнению с 2013 годом, а это говорит о том, что производительность основных фондов выросла, но и интенсивность использования и окупаемости тогда тоже ускорится.

Теперь проанализируем показатель среднегодовой стоимости оборотных средств (табл. 6.).

Таблица 6.

Анализ среднегодовой стоимости оборотных средств
за отчетный и прошлый периоды

Показатели	Единица измер.	2013 год	2014 год	2015 год	Отклонение (+,-)	Темп изменения (%)
1.Среднегодовая стоимость оборотных средств	Тыс. руб.	4 061,5	3 837,5	2 394,5	- 1 667	58,95
2. Время обращения оборотных	Дни	29,78	25,8	14,3	-15,48	48,01

средств						
Скорость обращения оборотных средств	Обороты	8,29	9,57	17,18	8,89	207,23
Коэффициент эффективности использования оборотных средств		0,55	0,66	1,31	0,76	238,18

Увеличение скорости обращения оборотных средств на отчетный период на 8,89 оборотов, или на 107,23%, а так же увеличение коэффициента эффективности использования оборотных средств на 0,76 тыс. руб., или 138,18%, этот рост показателей говорит об ускорении оборачиваемости, т.е. чем выше будет число оборотов, тем меньше средств предприятию необходимо иметь для своей деятельности. Об этом увеличении может так же говорить ускорение времени обращения оборотных средств, так, на отчетный 2015 год, показатель снизился на 51,9%, или 15,48 дней.

Теперь проанализируем следующий показатель, определяющий рентабельность – фонд заработной платы (табл.7).

Таблица 7.

Анализ фонда заработной платы за отчетный и прошлый периоды

Показатели	Единица измер.	2013 год	2014 год	2015 год	Отклонение (+,-)	Темп изменения (%)
1. среднесписочная численность работников всего	Чел.	25	25	25	0	100

2. ФЗП Сумма	Тыс. руб. / чел.	6 836	7 548	8 453,76	1 671,7	123
3. Уровень ФЗП	%	20,2	20,53	20,53	0,23	101,6
4. Среднемесячная зарботная плата одного работника	Тыс. руб.	22,7	25,16	28,18	5,48	124,1
5.Производительн ость труда одного среднесписочного работника	Чел.	1 347,2	1 470	1 646,4	299,2	122,2

При неизменной среднесписочной численности работников (25) среднемесячная заработная плата на одного работника возросла на 24,1% на отчетный год, об этом и говорит показатель суммы ФЗП за 2015 год – увеличение на 1 617,76 тыс. руб., или 23%.

Но нужно заметить, что среднемесячная заработная плата одного работника растет быстрее, чем производительность труда одного среднесписочного работника, а это противоречит экономическому закону, тем самым, будет данный показатель влиять на увеличение себестоимости продукции.

Для вычисления производительности труда одного среднесписочного работника, необходимо знать выручку исследуемого предприятия. А так, как количество работников на 2015 отчетный было неизменным, а показатель выручки вырос на 22,2%, то, следовательно, производительность возросла на такую же цифру.

Последним показателем, определяющим рентабельность предприятия, будет собственный и заемный капитал. Из баланса к первому показателю можно отнести уставной капитал, резервный, добавочный, а также нераспределенную прибыль. Величина собственного капитала у

исследуемого предприятия на 2015 год будет равна 1 798 тыс. руб. (10 – сумма уставного капитала, 1 788 – нераспределенная прибыль). Рост собственного капитала можно увидеть наглядно (табл.8).

Таблица 8.

Анализ собственного капитала за отчетный и прошлый периоды

Показатели	Единица измер.	2013 год	2014 год	2015 год	Отклонение (+,-)	Темп изменения (%)
1. Уставной капитал	Тыс. руб.	10	10	10	0	100
2. собственные акции, выкупленные у акционеров	Тыс. руб.	-	-	-	-	-
3. добавочный капитал	Тыс. руб.	-	-	-	-	-
4. резервный капитал	Тыс. руб.	-	-	-	-	-
5.нераспределенная прибыль(убыток)	Тыс. руб.	773	1 121	1 788	1 015	231,3
6.итого собственного капитала	Тыс. руб.	783	1 131	1 798	1 015	229,6

Анализируя данную таблицу за 2013 – 2015 годы, можно сделать вывод, что основная часть собственного капитала состоит из нераспределенной прибыли. Причем, на 2015 год она выросла на 1 015 тыс. руб., или 131,3%.

Наглядно отобразить величину заемного капитала мы можем в табл.9.

Таблица 9.

Анализ заемного капитала за 2013 – 2015 годы

Показатели	Единица измер.	2013 год	2014 год	2015 год	Отклонение (+,-)	Темп изменения (%)
1. Заемные средства	Тыс. руб.	2 793	-	-	-	-

3. Кредиторская задолженность	Тыс. руб.	1 508	1 638	400	- 1 108	26,5
4. Доходы будущих периодов	Тыс. руб.	-	-	-	-	-
5. Оценочные обязательства	Тыс. руб.	-	-	-	-	-
6. Прочие обязательства	Тыс. руб.	-	-	-	-	-
7. Итого	Тыс. руб.	4 301	1 638	400	- 3 901	9,3

Анализируя данную таблицу за 2013 - 2015 годы можно сделать вывод, что в отчетном году у предприятия ООО «Октоберфест» нет обязательств по заемным средствам, хотя на 2013 год их сумма была 2 793 тыс. руб. Также на отчетный год снизилась кредиторская задолженность на 1 108 тыс. руб., или на 73,5%.

2.3. Оценка основных показателей рентабельности предприятия

Для того, чтобы проанализировать все основные показатели рентабельности, необходимы следующие данные: чистая прибыль предприятия, среднегодовая стоимость основных фондов, среднегодовая стоимость оборотных средств, собственный капитал, ФЗП, число работников.

Сначала рассчитаем группу показателей рентабельности продаж на предприятии ООО «Октоберфест» гриль – бара «People's» 2013 – 2015 годы и отобразим их в табл. 10.

Анализ показателей рентабельности продаж

Показатели	2013 год	2014 год	2015 год	Отклонение (+,-)
1.Рентабельность операционной деятельности	1,27	1,82	3,4	2,13
2.Рентабельность общей деятельности	6,68	6,94	7,62	0,94
3.Рентабельность конечной деятельности	0,68	0,94	1,62	0,94

В результате более высоких темпов роста прибыли от продаж по сравнению с темпами роста выручки, наблюдается рост рентабельности от операционной деятельности на 2,13 в отчетном году, темпы роста прибыли до налогообложения по сравнению с выручкой выросли на 0,94, а темпы роста ЧП по сравнению с выручкой на 2015 год выросли так же на 0,94.

Для наглядности анализ этих показателей представим на рис. 8.

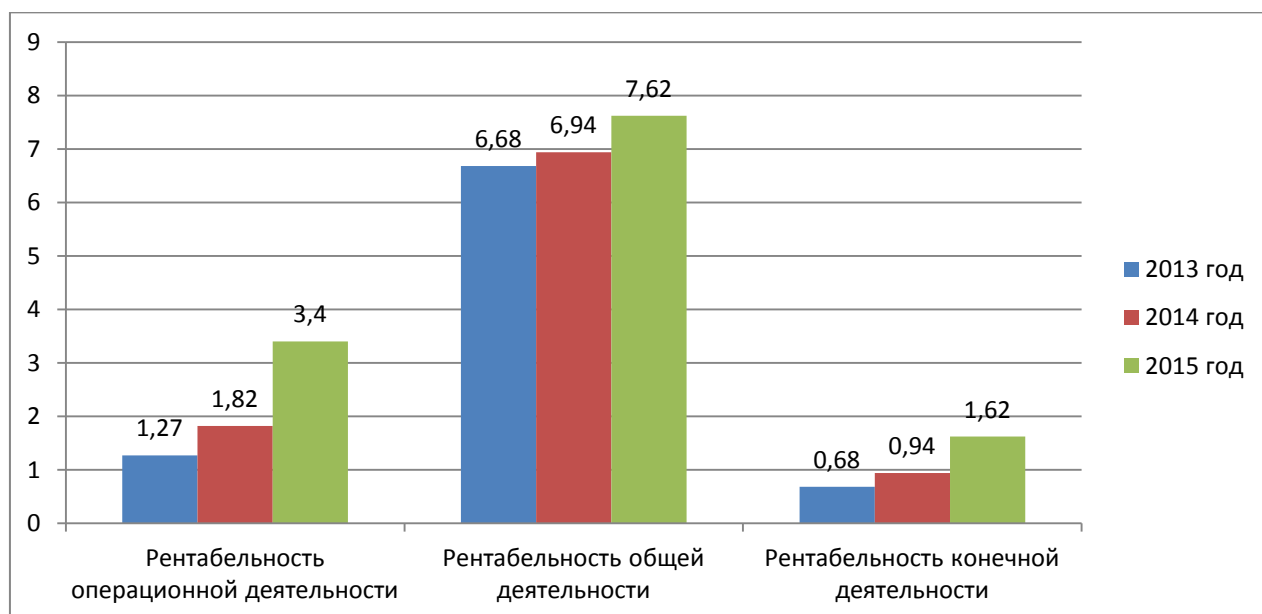


Рис. 8. – Анализ показателей рентабельности продаж

Анализ показателей рентабельности использованных ресурсов

Показатели	2013 год	2014 год	2015 год	Отклонение (+,-)
1.Рентабельность использованных основных фондов	2,59	3,9	7,4	4,81
2.Рентабельность использованных оборотных средств	0,05	0,09	0,27	0,22
3.Рентабельность использованных производственных ресурсов	0,05	0,08	0,26	0,21
4.Рентабельность расходов на оплату труда	0,03	0,04	0,08	0,05

В результате более высоких темпов роста чистой прибыли по сравнению с темпами роста использованных основных фондов, наблюдается рост рентабельности использованных основных фондов на 4,8. В результате опережающих темпов роста оборотных средств по сравнению с темпами роста чистой прибыли, рентабельность использованных оборотных средств выросла на 0,22.

Для наглядности полученные данные представим на рис. 9.

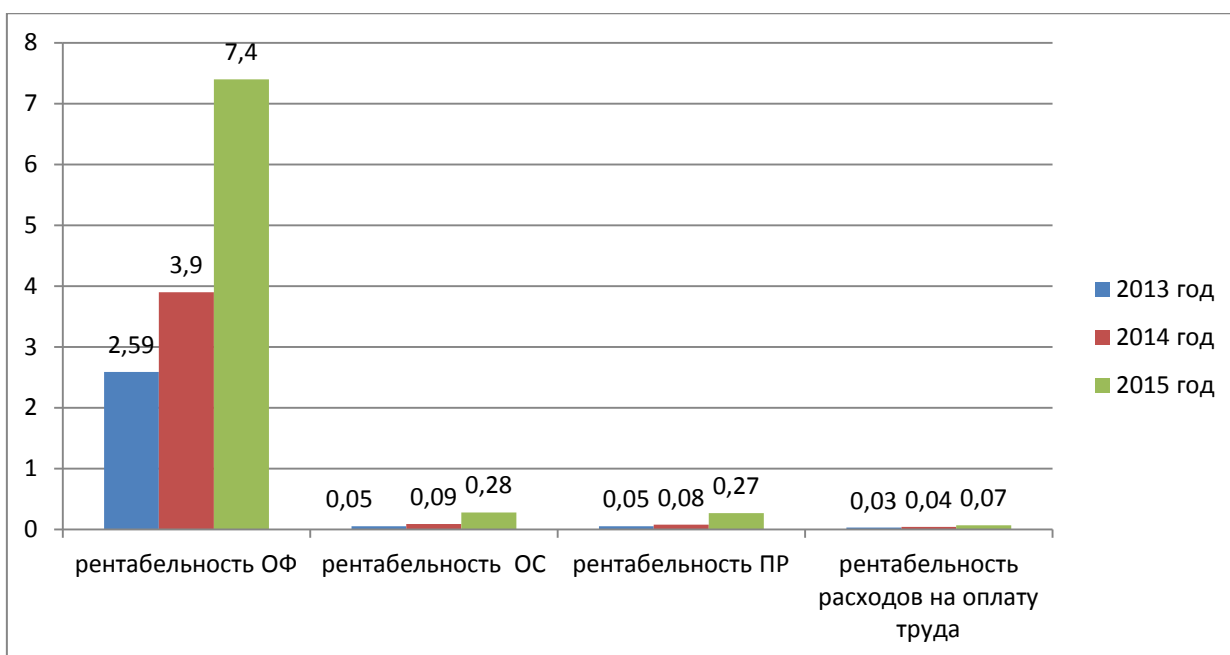


Рис. 9. – Анализ показателей рентабельности использованных ресурсов

Следующей группой показателей рентабельности будет рентабельность капитала, поэтому для анализа будем сравнивать показатели собственного и заемного капитала за 2013 – 2015 годы, и отобразим их в табл. 12.

Таблица 12 .

Анализ показателей капитала за 2013 – 2015 г.

Показатели	2013 год	2014 год	2015 год	Отклонение (+,-)
Рентабельность собственного капитала	0,29	0,3	0,37	0,08
Рентабельность заемного капитала	0,05	0,21	1,66	1,61

На отчетный год мы видим, что рентабельность собственного капитала увеличилась на 0,08 – это означает, что предприятие эффективно использует свои средства, темпы роста рентабельности заемного капитала увеличилась на 2015 год на 1,61 – главным образом за счет снижения кредиторской задолженности. Для наглядности эти показатели представим на рис. 10.

Для наглядности эти показатели представим на рис. 10.

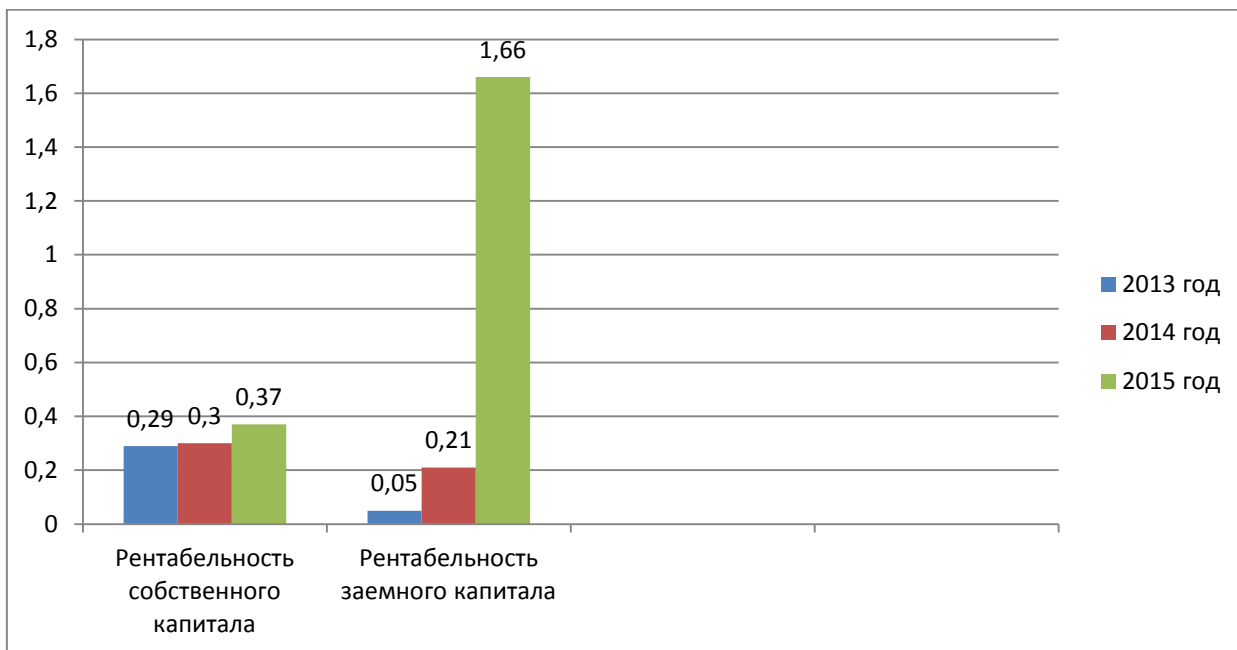


Рис. 10. – Анализ показателей рентабельности капитала

И последней группой анализа станет рентабельность затрат за 2013 – 2015 годы, а полученные данные отобразим в табл.13.

Данные табл.12. показывают, на 2015 год рентабельность коммерческих расходов увеличилась на 28,14. Рентабельность управленческих расходов выросла на 265,62, текущих затрат увеличилась на 33,75 - это прежде всего связано с увеличением роста объема продаж.

Таблица 13.

Анализ показателей рентабельности затрат за 201 – 2015 г.

Показатели	2013 год	2014 год	2015 год	Отклонение (+,-)
1.Рентабельность коммерческих расходов	12,54	21,2	50,68	28,14
2.Рентабельность управленческих расходов	173,68	223,91	439,3	265,62

Окончание таблицы 13.

3.Рентабельность текущих затрат	11,69	19,3	45,44	33,75
---------------------------------	-------	------	-------	-------

Данные табл.12. показывают, на 2015 год рентабельность коммерческих расходов увеличилась на 28,14. Рентабельность управленческих расходов выросла на 265,62, текущих затрат увеличилась на 33,75 - это прежде всего связано с увеличением роста объема продаж.

Представить данные можно наглядно на рис. 11.

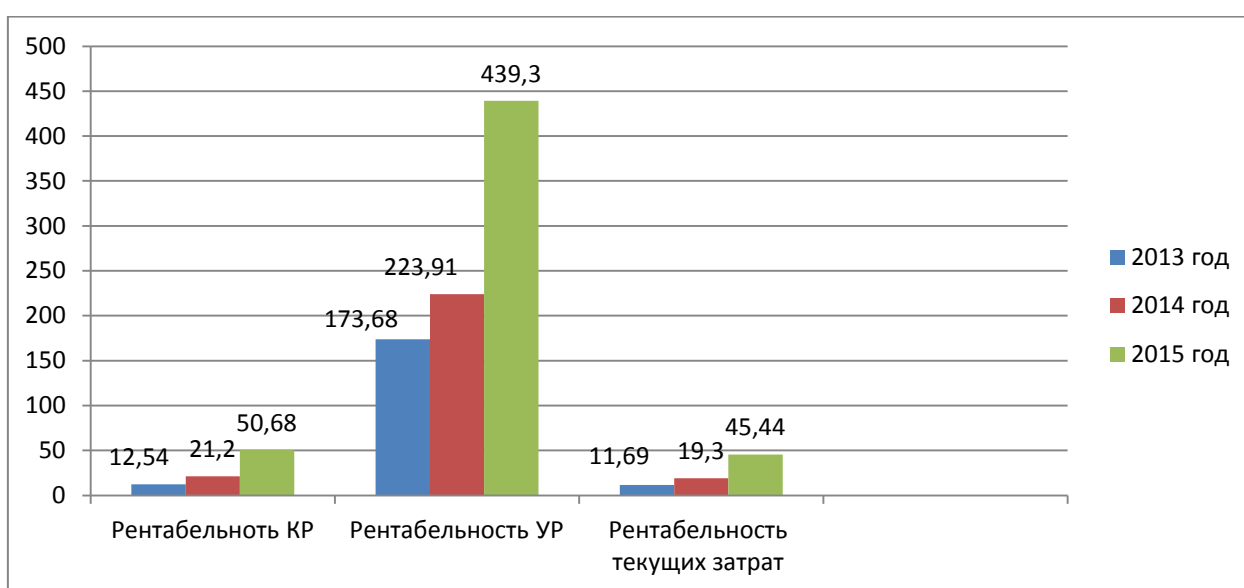


Рис. 11. – Анализ показателей рентабельности затрат

В табл. 14. представим сравнительный анализ групп показателей рентабельности за 2013 – 2015 периоды.

Таблица 14.

Сравнительный анализ групп показателей рентабельности

№	Показатели Рентабельности		2013 год	2014 год	2015 год
1	Рентабельность продаж	Операционной деятельности	1,27	1,82	3,4
		Общей деятельности	6,68	6,94	7,62

		Конечной деятельности	0,68	0,94	1,62
2	Рентабельность использованных ресурсов	Основных фондов	2,59	3,9	7,4
		Оборотных средств	0,05	0,09	0,27
		Производственных ресурсов	0,05	0,08	0,26
3	Рентабельность капитала	Собственного капитала	0,29	0,3	0,37
		Заемного капитала	0,05	0,21	1,66
4	Рентабельность затрат	Коммерческих расходов	12,54	21,2	50,68
		Управленческих расходов	173,68	223,91	439,3
		Текущих затрат	11,69	19,3	45,44

Таким образом, сделав сравнение за 2013 – 2015 годы, посчитав показатели рентабельности по группам, проанализировав, мы можем сделать вывод, что данное предприятие стало работать эффективнее, главным образом за счет снижения управленческих расходов, сокращения заемного капитала, на 2015 год его стоимость сократилась до 400 тыс. руб., по сравнению с 2013 годом – 1 508 тыс. руб., и главным образом за счет увеличения выручки.

Ко всему прочему, можно сделать вывод, что рентабельность – это относительный показатель эффективности деятельности предприятия, но он показывает, насколько прибыльно оно осуществляет свою работу, а также по нему можно дать оценку уровню финансовых и экономических ресурсов и показателей.

Глава 3. СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ООО «Окtoberфест» НА ОСНОВЕ ПРОВЕДЕННОГО АНАЛИЗА

3.1. Разработка рекомендаций по повышению рентабельности деятельности предприятия на примере ООО «Окtoberфест»

Проведя анализ финансово – хозяйственной деятельности предприятия, мы выяснили, что данному заведению необходимо повысить свою рентабельность. Это можно достичь за счет увеличения выручки, а повышение данного показателя приведет к росту прибыли и соответственно к росту рентабельности производства.

Для того, чтобы понять, каким образом увеличить выручку на предприятии, нами было проведено исследование, в задачи которого входило:

- выявить устраивает ли посетителей данного заведения качество блюд, обслуживания и ассортимента предлагаемой продукции;
- определить, какой группы блюд не хватает посетителям данного заведения;
- изучить предпочтения посетителей ООО «Окtoberфест».

В соответствии с этим разработан план проведения маркетингового исследования (табл. 3.1).

Таблица 15.

План проведения маркетингового исследования удовлетворенности потребителей

План проведения маркетингового исследования	
1.Описание маркетингового исследования – анкетирование посетителей ООО «Окtoberфест» с целью выявления предпочтений на создание новой линейки блюд	
Цель проведения исследования	Выявление предпочтений на создание новой линейки блюд

Дата проведения исследования		С 15 марта 2016 по 25 марта 2016 года	
Объект и субъект исследования		Объект – ООО «Окtoberфест», субъект – выявление предпочтений посетителей	
Вид и метод исследования		Вид – опрос, метод – анкетирование	
2. Состав работ			
Последовательность работ	Ответственный исполнитель	Срок выполнения	Необходимые ресурсы
- разработка анкеты;	Вундер А.В.	14.03.2016	Трудовые ресурсы; Расходные материалы
-пилотное анкетирование и доработка анкеты;	Вундер А.В.	15.03.2016	
- анкетирование	Вундер А.В.	15.03.2016	
	Шенделева К.Г.	16.03.2016	
3. Ожидаемые ограничения и риски			
1) отказ заполнить анкеты			
2) частичное заполнение анкеты			

В среднем данное заведение в день посещают 290 человек, объем выборки составил 154 человека.

Исследование предпочтений посетителей проводилось в самом заведении ООО «Окtoberфест» с 15 марта по 25 марта 2016 года.

Данные опроса показали, что 61% опрошенных полностью устраивает качество блюд в заведении, но есть и отрицательная сторона, 24% респондентов вовсе не устраивает качество блюд, а 14% частично.

Для наглядности полученные данные изобразим на рис. 12.

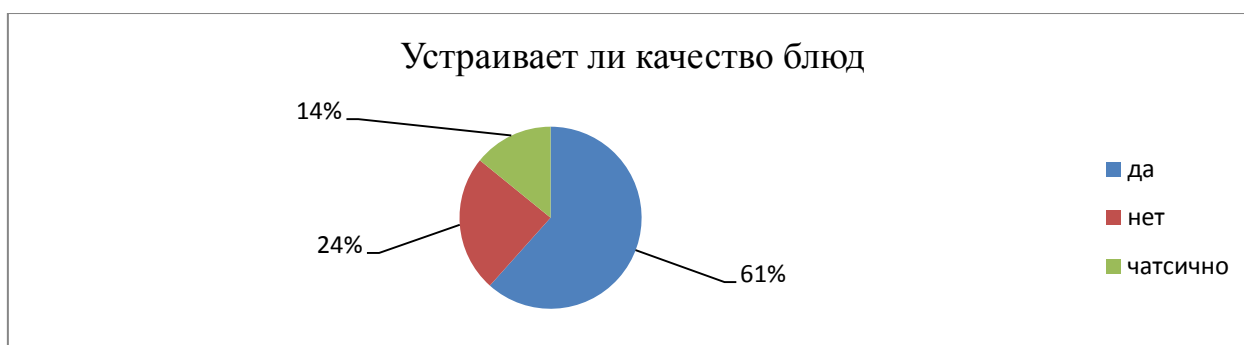


Рисунок 12. – Удовлетворенность качеством блюд, %

На вопрос: «устраивает ли Вас качество обслуживания в данном заведении?» 64% респондентов ответили положительно, однако 22% качество обслуживания полностью не устроило и 14% частично.

Для наглядности изобразим полученные данные на рис. 13.



Рис. 13. – Удовлетворенность качеством обслуживания, %

Для того, чтобы понять, все ли устраивает посетителей данного заведения в ассортименте продукции, мы задали следующий вопрос: «Устраивает ли Вас в ассортименте блюд?», на что 59% однозначно ответили «да», 36% отрицательно ответили и 5% дали ответ – «частично». Для наглядности изобразим на рис.14.

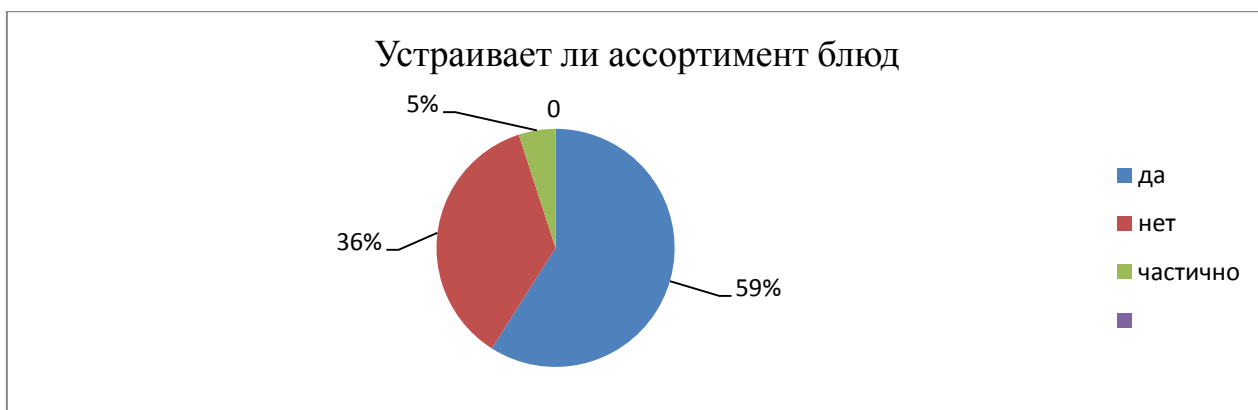


Рис.14.- Удовлетворенность ассортиментом блюд, %

Для того, чтобы понять, какую линейку блюд нужно внедрить и расширить, мы сделали опрос. Полученные результаты о предпочтениях изобразим на рис. 15.

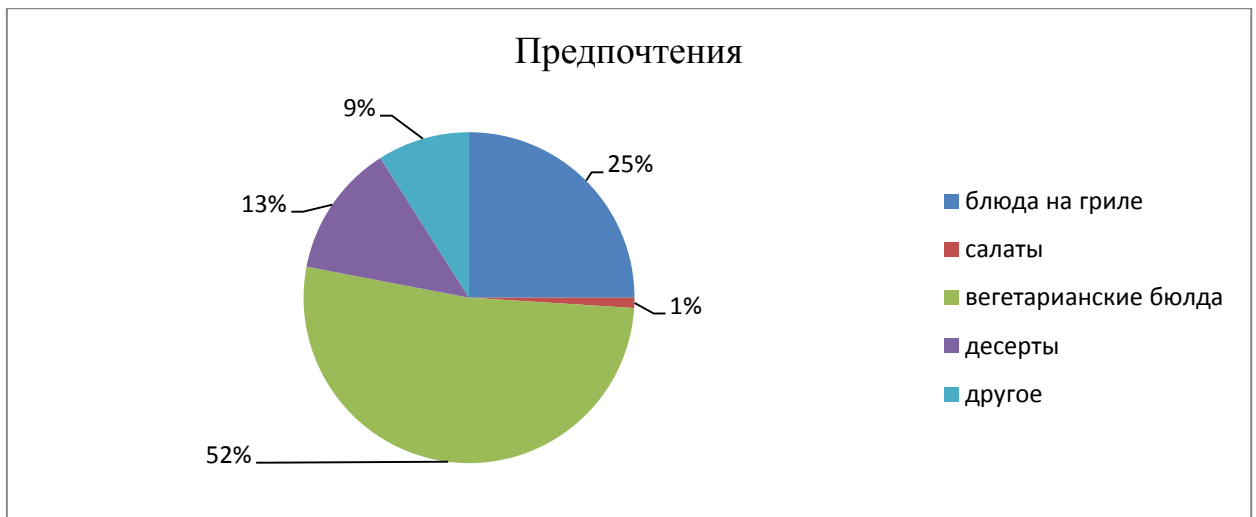


Рисунок 15. – Предпочтения посетителей, %

Из данных рис. 15. видно, что 52% опрошенных желают видеть в меню заведения ООО «Октоберфест» вегетарианскую кухню.

Также среди респондентов большую часть составили посетители женского пола (70%) в возрасте от 26 лет до 35 (40%)., изобразим это на рис. 16 и рис.17.

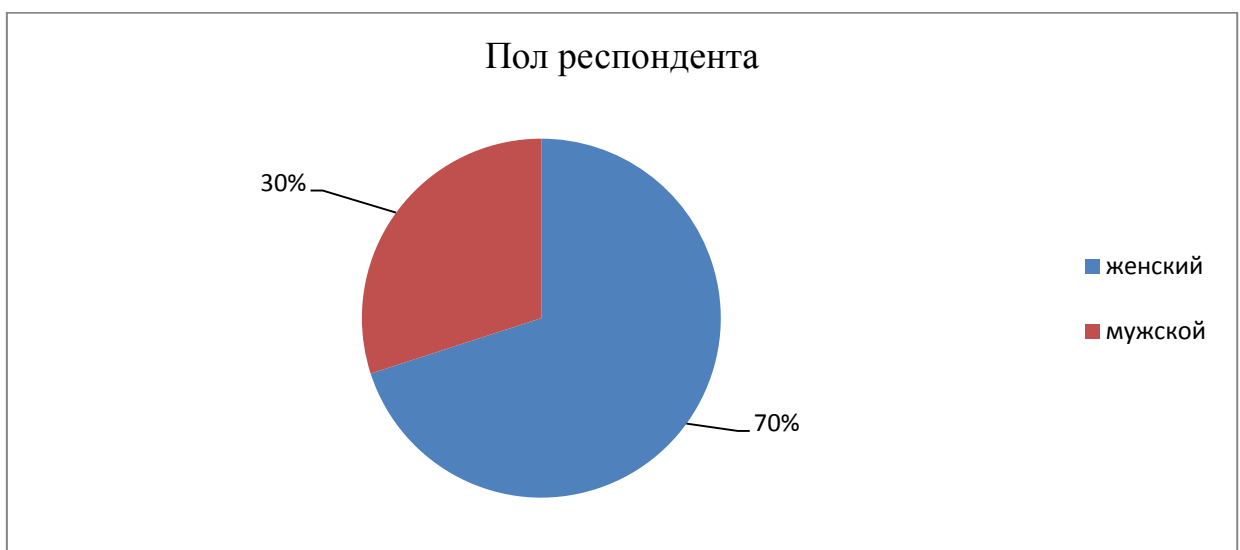


Рис. 16.- Пол респондентов, %

Проведя анализ рис.16. и рис.17., мы выяснили, что больше всего предпочтений внедрить в меню вегетарианскую кухню были девушки от 26 до 35 лет.

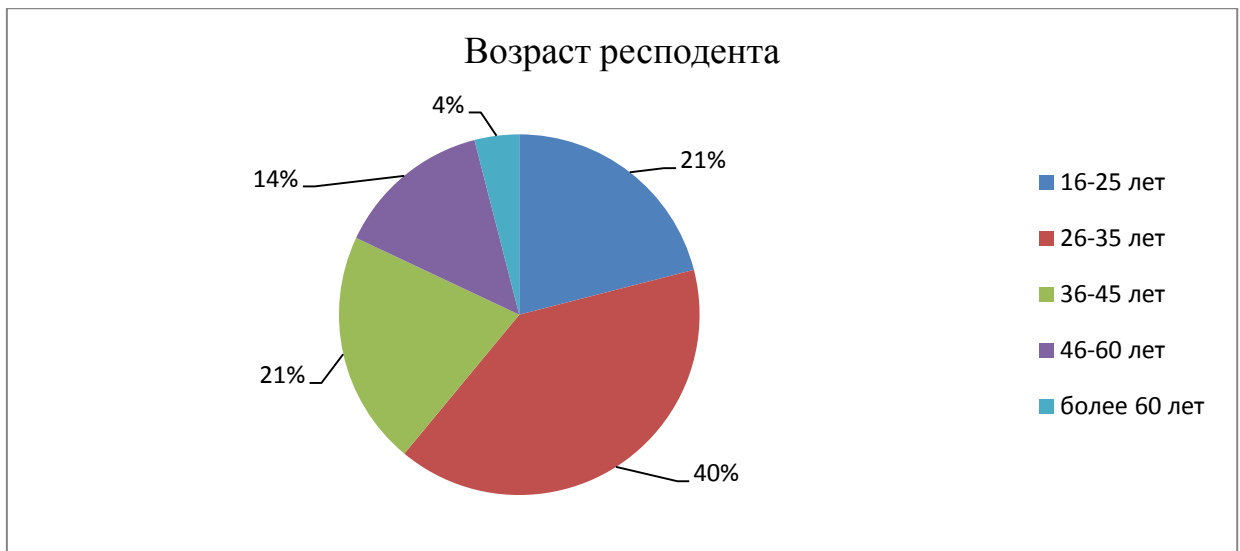


Рис. 17. – Возраст респондента, %

Проведя анализ рис.16. и рис.17., мы выяснили, что больше всего предпочтений внедрить в меню вегетарианскую кухню были девушки от 26 до 35 лет.

Проанализировав полученные данные анкетирования, мы выяснили, что для увеличения выручки, а, следовательно, прибыли и рентабельности, нам необходимо расширить продукцию собственного производства, а именно добавить линейку вегетарианских блюд. Так как основное меню данного заведения не делает акцент на подобном ассортименте продукции.

В таблице 16 рассчитаем планируемый оборот продукции собственного производства в линейке вегетарианской кухни.

Выручка от блюд собственного приготовления от реализации новой группы вегетарианской продукции может составить 3 826, 940 тыс. руб. или 9% от общего объема выручки. Себестоимость реализации нового ассортимента блюд вегетарианской кухни составит 1 617,72 тыс. руб. соответственно валовая прибыль может составить 2209,220 тыс. руб.

В отчетном году уровень коммерческих расходов составил 6,88%, соответственно в суммовом выражении они могут составить 3 420 тыс. руб. $826,94 \times 6,88\% = 263,3$ тыс. руб. – это настолько вырастут текущие коммерческие расходы с внедрением нового ассортимента блюд.

Таблица 16.

Расчет валовой прибыли от продукции собственного производства

Категории блюд	Ассортимент Продукции,	Себестоимость, руб.	Уровень Наценки Общ.питания, %	Розничная Цена, руб	Кол-во Реализованных блюд в неделю, ед.	Кол-во реализованных блюд в год, ед.	Выручка, руб.	Валовая прибыль, руб.
Холодные закуски	Цезарь с брынзой	160	70	272	56	2 912	792 064	326 144
	Ореховый	220	80	396	20	1 040	411 840	183 040
	Витаминная поляна	60	70	102	35	1 820	185 640	76 440
	Салат постный	80	70	136	63	3 276	445 536	262 080
1 блюда	Том-ям овощной	135	70	230	35	1 820	417 690	171 990
	Суп овощной	155	70	264	13	676	178 126	73 346
2 блюда	Спагетти из цукини	125	70	213	10	520	110 760	45 760
	Драник и из цукини	125	70	213	28	1 456	309 400	127 400

Лазанья овощная	150	80	270	9	468	126 360	56 160
Рис басмат и с баклажанами	90	80	162	25	1 300	210 600	93 600
Итого	1280	x	2 258	294	15 288	3 188	1 415,96

Сюда также нужно включить дополнительные коммерческие расходы, такие как: дополнительная реклама, меню-вкладка.

Один рекламный баннер на предмостной площади стоимостью 15 тыс.руб.

Распечатка вкладок-меню 35 штук = $35 \times 170 = 5,950$ тыс. руб.

Итого общая сумма расходов = $263,3 + 15 + 5,95 = 284,25$ тыс. руб.

Для осуществления данной рекомендации дополнительного персонала не требуется.

Все договоры на поставку продукции с поставщиками уже имеются, и дополнительных соглашений не требуется. Эффективность от предложенного мероприятия мы рассмотрим в пункте 3.2.

Проведя анализ финансово – хозяйственной деятельности, выяснилось, что среднемесячная заработная плата одного работника опережает производительность труда одного работника на 1,9%, а это противоречит экономическому закону опережение темпов роста производительности труда над темпами роста заработной платы. Значит, следующим мероприятием станет оптимизация фонда оплаты труда работникам.

Все работники предприятия ООО «Октоберфест» находятся на повременной оплате труда – эта форма оплаты труда, при которой заработная плата работника зависит от фактически отработанного времени и тарифной

ставки работника, а не от количества выполненных работ. Но это не эффективная оплата труда, так как сотрудники всегда работают по 16 часов, и не важно, была ли при этом у них нагрузка или нет, и также не заинтересованы в результатах своего труда.

И для того, чтобы оптимизировать фонд оплаты труда работникам кухни, мы предложим повременную – премиальную форму оплаты труда, и проанализируем получившиеся показатели в ходе предложенного мероприятия.

Для начала отобразим исходные данные в табл. 17.

Таблица 17.

Фонд заработной платы в разрезе должностей за 2015 год

Должность	Количество штатных единиц	Сумма /час (руб.)	Часы/день	Зароботная плата
Администратор	2	112	15	25 200
Официант	6	80	15	18 000
Бармен	2	90	15	20 000
Повар хол. Цеха	2	93	16	22 000
Повар гор. Цеха	2	98	16	23 000
Грильмэн	2	98	16	23 000
Итого	16			141 000

Данные таблицы представлены результаты 2015 годы. На данном предприятии происходит почасовая оплата труда, и среднемесячная заработная плата составляет в среднем 21 000 руб.

Мы предложим ввести премии поварам в виде 15% от заработной платы, при условии, если будут соблюдаться: выполнение производственных заданий, экономии сырья, материалов, энергии, рост производительности труда, повышение качества производимой продукции, освоение новой техники и технологии и т.п.

Для администраторов ввести премию за выполнение ежедневного плана в сумме 3000 руб. к заработной плате в месяц.

Для официантов ввести процент после сдачи меню и бара в виде 1,4% от ежемесячной выручки и для наставников 2% от ежемесячной выручки.

Для барменов также ввести премию в виде 10% от заработной платы за выполнение производственных заданий, экономии материалов, энергии, повышения качества производимой продукции и т.п.

Для наглядности отобразим все в таблице 3.4 в расчете на одного среднесписочного работника

Таблица 18.

Фонд заработной платы с введением премий

Должность	Количество штатных единиц	Сумма /час (руб.)	Часы/день	Премия, тыс. руб.	Заработная плата
Администратор	1	112	15	3000	25 200
Итого					28 200

Таблица 19.

Фонд заработной платы с введением премий

Должность	Количество штатных единиц	Сумма /час (руб.)	Часы/день	Премия, тыс. руб. 15%	Заработная плата	Итого
грильмэн	1	108	16	3 852	23 520	27 048
Повар хол.цеха	1	93	16	3 348	22 320	25 668
Повар гор.цеха	1	98	16	3 528	23 520	27 048

Таблица 20.

Фонд заработной платы с введением премий

Должность	Количество штатных единиц	Сумма /час (руб.)	Часы/день	Премия, тыс. руб. 10% зп	Заработная плата
Бармен	1	90	15	2 025	20 250

Итого	22 275
-------	--------

Таблица 21.

Фонд заработной платы с введением премий

Должность	Количество штатных единиц	Сумма /час (руб.)	Часы/день	Премия, тыс. руб. 1,4%, 2%	Заработная плата	Выручка	Итого о
Официант (1,4%)	1	80	15	7 000	18 000	500 000	25 000
Официант (2%)	1	0	15	10 000	18 000	500 00	28 000

Дальше в пункте 3.2. рассчитаем эффект от предложенных мероприятий.

3.2. Повышение рентабельности деятельности предприятия ООО «Октоберфест» за счет предложенных рекомендаций

Для того, чтобы оценить эффективность предложенного мероприятия по реализации продукции собственного производства, мы должны проанализировать все показатели прибыли, на что это мероприятие оказало свое влияние (табл. 15.).

Таким образом, после внедрения данного мероприятия, все показатели прибыли выросли. Прибыль от продаж увеличилась на 78,76%, а это значит, что предложенные блюда-новинки вегетарианской кухни очень популярны, а это заметно из продаж после введения предложенного мероприятия. Валовая прибыль выросла на 30,78% за счет увеличения выручки на 7,7%. Прибыль до налогообложения увеличилась на 41,77%, и чистая прибыль выросла на 168%, или на 1 120,02 тыс. руб. Себестоимость

увеличилась на 4,42% за счет расширения ассортимента блюд. Коммерческие расходы также увеличились на 4,84% главным образом за счет внедрения нового мероприятия.

Таблица 22.

Эффективность от внедрения вегетарианского меню
в ООО «Окtoberфест»

Показатели	2015 год	2015 год после предложенного мероприятия	Отклонение (+,-)	Темп изменение (%)
Выручка	41 160,2	44 348,2	3 188	107,7
Валовая прибыль	4 598,82	6 014,78	1 415,96	130,78
Себестоимость	36 561	38 333,42	1 772,42	104,84
Коммерческие расходы	2 835	3 119,25	284,25	110,02
Управленческие расходы	327	327	0	100
Прибыль от продаж	1 436,82	2 568,53	1 131,71	178,76
% к получению	9 326,49	10 044,62	718,14	107,7
% к уплате	7 007	7 546,54	539,5	107,7
Прочие доходы	11 013,89	11 013,89	0	100
Прочие расходы	11 632,58	11 632,58	0	100
Прибыль до налогообложения	3 137,23	4 447,92	1 310,7	141,77
Текущий налог на прибыль и иные аналогичные платежи	2 470	2 660,9	190,9	107,7
Чистая прибыль	667	1 787,02	1 120,02	268

Таким образом, после внедрения данного мероприятия, все показатели прибыли выросли. Прибыль от продаж увеличилась на 78,76%, а это значит, что предложенные блюда-новинки вегетарианской кухни очень популярны, а это заметно из продаж после введения предложенного мероприятия. Валовая прибыль выросла на 30,78% за счет увеличения выручки на 7,7%. Прибыль до налогообложения увеличилась на 41,77%, и чистая прибыль выросла на 168%, или на 1 120,02 тыс. руб. Себестоимость увеличилась на 4,42% за счет расширения ассортимента блюд. Коммерческие расходы также увеличились на 4,84% главным образом за счет внедрения нового мероприятия.

После внедрения мероприятия по оптимизации фонда оплаты труда, выручка увеличилась на 10%. Полученные результаты отразим в таблице 23.

Таблица 23.

Эффект от изменения системы оплаты труда

Показатели	Эффективность		Прирост	Темп изменения, %
	2015 год	2015 год с мероприятием		
1. Выручка	41 160,2	43 218,21	2 058,01	105
2. Численность производственных работников	25	25	0	100
3. Производительность труда	1 646,4	1 728,72	82,32	105
4. ФЗП	8 453,76	9 214,32	760,56	109
5. ЗП	28,18	30,71	2,53	109

Таким образом, за счет внедрения мероприятий по оптимизации фонда оплаты труда, производительность труда выросла на 5%, а соответственно выручка выросла на 2 058,01 тыс. руб. или на 5% при неизменной численности работников (25).

Для того чтобы понять, насколько данное предприятие стало рентабельным после введения предложенных рекомендаций, нам необходимо проанализировать каждый показатель рентабельности. Полученные данные занесем в таблицу 24.

Таблица 24.

Экономические показатели деятельности предприятия ООО
«Окtoberфест» с учетом предложенных рекомендаций

Показатели	2015 год	2015 год с учетом рекомендаций	Отклонение	Темп изменения
1.Выручка	41 160,2	48 464,4	7 304,2	117,74
2.Численность работников	25	25	0	100
3.Производительность труда	1 646,4	1 938,57	292,17	117,74
4.ФЗП	8 453,76	9 214,32	760,56	109
5.ЗП	28,18	30,71	2,53	109
6.Валовая прибыль	4 598,82	6014,8	1 415	130,78
7.Себестоимость	36 561	39 093,4	2 532,4	106,9
8.Коммерческие расходы	2 835	3 120	284,25	110,05
9.Управленческие расходы	327	327	0	100
10.Прибыль от продаж	1 436,82	2 567,8	1 130,98	178,71
11.% к получению	9 326,49	10 044,62	718,14	107,7
12.% к уплате	7 007	7 546,54	539,5	107,7
13.Прочие доходы	11 013,89	11 013,89	0	100
14.Прочие расходы	11 632,58	11 632,58	0	100
15.Прибыль до налогообложения	3 137,23	4 447,2	1 309,96	141,77

Окончание таблицы 24.

16.Текущий налог на прибыль и иные аналогичные платежи	2 470	2 907,86	437,56	117,7
17.Чистая прибыль	667	1 539,34	872,34	235,28

Таким образом, проведя сравнительный анализ экономических показателей деятельности предприятия ООО «Октоберфест», можно сделать вывод, что с учетом предложенных рекомендаций выручка выросла на 7 304,2 тыс. руб., или на 17,74%. При неизменной численности работников (25) производительность труда выросла также на 17,74%. Заработная плата увеличилась на 9%, так же как и ФЗП на аналогичную величину. Валовая прибыль увеличилась на 30,78% за счет роста выручки. Прибыль от продаж выросла на 1 130,98 тыс. руб. или на 78,71%. Прибыль до налогообложения увеличилась на 1 309,96 тыс. руб. или на 41,77%, соответственно рост чистой прибыли увеличился на 872,34 тыс.руб. или на 135,28%, главным образом за счет роста выручки.

Дальше рассчитаем показатели рентабельности деятельности предприятия до и после предложенных рекомендаций, а получившиеся данные отобразим в табл.25.

Таблица 25.

Сводная таблица показателей рентабельности деятельности предприятия ООО «Октоберфест» с учетом предложенных рекомендаций

Показатели Рентабельности		2015 год	2015 год с учетом рекомендаций	Отклонение
Рентабельность продаж	Операционной деятельности	3,4	5,29	1,89
	Общей деятельности	7,62	9,17	1,55
	Конечной деятельности	1,62	3,17	1,55

Рентабельность использованных ресурсов	Основных фондов	7,4	17,2	9,89
	Оборотных средств	0,27	0,74	0,47
	Производственных ресурсов	0,26	0,7	0,44
Рентабельность капитала	Собственного капитала	0,37	0,86	0,49
	Заемного капитала	1,66	3,84	2,18
Рентабельность затрат	Коммерческих расходов	50,68	82,3	31,6
	Управленческих расходов	439,3	785,25	345,95
	Текущих затрат	45,44	44,65	- 0,78

Таким образом, рентабельность после предложенного мероприятия также повысилась по всем своим показателям. Рентабельность операционной деятельности увеличилась на 1,89, а рентабельность общей и конечной деятельности выросла на одинаковую величину – 1,55. Рентабельность использованных оборотных средств и производственных ресурсов также увеличились на одну и ту же величину соответственно на 0,47 и на 0,44, а рентабельность основных фондов увечилась на 9,89. Рост рентабельности капитала увеличился на 1,33. Увеличение рентабельности коммерческих и управленческих расходов на 188,77 обусловлено лишь введением новых мероприятий. Все это говорит об экономической эффективности предложенных мероприятий, которые способствовали повышению рентабельности предприятия ООО «Октоберфест».

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Поставленные задачи в моей выпускной квалификационной работе были все выполнены:

- рассмотрена классификация видов прибыли и источники ее формирования;

- изучена рентабельность как основной показатель эффективности деятельности предприятия, рассмотрена методика расчета показателей рентабельности;

- составлены основные пути повышения рентабельности деятельности предприятия;

- представлена организационно – экономическая характеристика предприятия ООО «Окtoberфест»;

- анализированы основные показатели, определяющие рентабельность предприятия ООО «Окtoberфест»;

- проведена оценка основных показателей рентабельности деятельности предприятия ООО «Окtoberфест»;

- выявлены основные пути повышения рентабельности деятельности предприятия ООО «Окtoberфест»;

- разработаны мероприятия по повышению рентабельности, а также показана экономическая эффективность от предложенных мероприятий.

В ходе моей работы были выявлены следующие положительные моменты:

- в отчетном году на предприятии наблюдается рост выручки от продаж на 22,2%, что привело при неизменной общей торговой площади к росту выручки от продажи на 1 м² на аналогичную величину;

- в отчетной году наблюдается положительная тенденция роста фондоотдачи и снижение фондоёмкости, что объясняется более высокими

темпами роста выручки (22,2%) при одновременном снижении стоимости основных фондов;

- рост коэффициента эффективности использования основных фондов, по сравнению с прошлым 2013 годом, он вырос на 71,23%;

- снижение темпов коммерческих расходов на 17,1%, а увеличение выручки на 22,2%, говорит о положительной тенденции развития данного показателя;

- вследствие опережающего роста суммы валовой прибыли (112,2%) по сравнению со снижением суммы коммерческих расходов (82,9%) наблюдается увеличение прибыли от продаж на 1 008 тыс. руб., т.е. на 235%;

- увеличилась чистая прибыль на отчетный год на 436 тыс. руб. по уровню на 0,94%;

- рентабельность продаж на 2015 год увеличилась на 235%;

- рентабельность использованных ресурсов в отчетном году возросла на 82,75%;

- рентабельность собственного капитала увеличилась на 2015 год на 4,4%;

- рентабельность затрат увеличилась на 7,93%, это связано прежде всего с увеличением роста объемов продаж.

К отрицательным моментам, которые были выявлены в ходе моей работы, можно отнести:

- в отчетном году наблюдается увеличение темпов роста среднемесячной заработной платы работников над темпами роста производительности труда;

- при неизменном темпе роста среднегодовой стоимости оборотных, наблюдается неизменные темпы роста фондовооруженности одного работника.

В ходе анализа финансово – хозяйственной деятельности предприятия ООО «Окtoberфест» было выявлено две проблемы: одна – это превышение среднемесячной заработной платы работников над производительностью

труда, что противоречит экономическому закону, что привело к созданию мероприятия по оптимизации фонда оплаты труда работников. Другая – это необходимость повышения выручки за счет внедрения вегетарианской кухни.

Проведя все необходимые расчеты, экономическая эффективность от двух предложенных мероприятий составит:

- выручка вырастет на 7 304,2 тыс. руб., или на 17,74%.
- рост прибыли от продаж увеличится на 1 130,98 тыс. руб., или на 78,71%, а это значит, что предложенные блюда-новинки вегетарианской кухни очень популярны, как и оптимизация фонда оплаты труда, которая показала рост производительности труда на 17,74%.
- валовая прибыль вырастет на 30,78% за счет увеличения выручки на 17,74%.
- прибыль до налогообложения увеличится на 41,77% или на 1 309,96 тыс. руб., а чистая прибыль вырастет на 135,28%, или на 872,34 тыс. руб.
- рентабельность использованных ресурсов увеличится на 3,6;
- рентабельность от продаж выросла на 1,66;
- рентабельность затрат снизилась на 0,78;
- рентабельность капитала выросла на 1,33.

Таким образом, мы видим, что предложенные мероприятия являются эффективными, за счет них произошло увеличение выручки, а соответственно рост прибыли и рентабельности предприятия ООО «Октоберфест».

Получившиеся показатели дают право сделать вывод, что проведенные мероприятия на предприятии ООО «Октоберфест» является эффективными, они будут в полной мере способствовать повышению рентабельности и улучшению финансовых показателей деятельности данного предприятия общественного питания.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Конституция Российской Федерации. [Электронный ресурс]: (принята всенародным голосованием 12.12.1993) (с учетом поправок, внесенных ФЗ о поправках к Конституции РФ от 30.12.2008 N 6-ФЗ, от 30.12.2008 N 7-ФЗ, от 05.02.2014 N 2-ФЗ, от 21.07.2014 N 11-ФЗ. - Режим доступа: Консультант плюс.
2. Гражданский кодекс Российской Федерации. Часть 1. [Электронный ресурс]: [от 30.11.1994 N 51-ФЗ (принят ГД ФС РФ 21.10.1994) (ред. от 23.05.2016 N 146-ФЗ)].- Режим доступа : Консультант плюс.
3. Налоговый кодекс Российской Федерации. В 2 ч. Ч.1 [Электронный ресурс] : федер. закон от 31.07.1998 №146 – ФЗ ред. от 01.05.2016 N 134-ФЗ. – Режим доступа : КонсультантПлюс.
4. Налоговый кодекс Российской Федерации. В 2 ч. Ч.2 [Электронный ресурс] : федер. закон от 05.08.2000 №117- ФЗ ред. от 01.05.2016 N 134-ФЗ. – Режим доступа : КонсультантПлюс.
5. Закон РФ от 07.02.1992 N 2300-1 (ред. от 13.07.2015) "О защите прав потребителей". – Режим доступа : КонсультантПлюс.
6. Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету "Доходы организации" ПБУ 9/99" (с изм. и доп., вступающими в силу с 01.01.2011) [Электронный ресурс]: приказ Минфина РФ от 06.05.1999 N 32н ред. от 06.04.2015. - Режим доступа: КонсультантПлюс.
7. Об утверждении положения по бухгалтерскому учету «Бухгалтерская отчетность организации ПБУ 4/99» [Электронный ресурс]: утв. Приказом М-ва финансов Рос.Федерации от 06.07.1999 г. №43н в ред. приказа М-ва финансов РФ от 23.03.2015 N 109н– Режим доступа: КонсультантПлюс.
8. О формах бухгалтерской отчетности организаций [Электронный ресурс]: приказ М-ва финансов Рос. Федерации от 06.04.2015 г. N 124н – Режим доступа: Консультант – Плюс.
9. Положение по бухгалтерскому учету «Расходы организации ПБУ

10/99: [Электронный ресурс]: утв. Приказом М-ва финансов Рос.Федерации от 06.05.1999 г. №33н в ред. приказа М-ва финансов РФ от 17.04.2015 N 55н – Режим доступа: КонсультантПлюс.

10.Александров Ю.Л. Экономика товарного обращения : учебник / Ю.Л. Александров, Н.Н. Терещенко. – 3-е издание, перераб. и доп. – Красноярск :Сиб. федер. Ун-т, 2015. – 352с.

11.Аникина Е.А. Экономическая теория: учебник / Е.А. Аникина, Л.И. Гавриленко. – Томск: Изд-во Томского политехнического университета, 2014. – 413 с.

12.Бабо А. Прибыль: Пер. с фр. / Общ. ред. и коммен. В.И. Кузнецова. – М.: А/О Изд. группа “Процесс”, 1993. – 175 с.

13.Батраева Э. А. Экономика предприятия общественного питания : учеб. пособие для вузов по специальности 080502.65 / Э. А. Батраева ; Краснояр. гос. ун-т, Краснояр. гос. торг.-экон. ин-т. - Красноярск : КГТЭИ, 2009. - 592 с.

14.Борисов. Е. Основы экономики: учебник/Е.Борисов. – М: Изд-во Дрофа, 2008. - 87 с.

15.Бузаева Н.А. Анализ прибыльности и рентабельности предприятия/ Н.А. Бузаева// Журнал научно-исследовательских публикаций. – 2014. - №4 (8). – С.136-139.

16.Великая Е. Г., Чурко В. В. Индикаторы оценки эффективности организации // Балтийский гуманитарный журнал. - 2014. № 2. С. 57–61.

17.Виноградова М. В. Организация и планирование деятельности предприятий сферы сервиса : учеб. пособие для вузов / М. В. Виноградова, З. И. Панина. - 3-е изд. - М. : Дашков и К, 2007. - 464 с.

18.Гречникова С. В. Как оценить рентабельность труда на предприятии? / С.В. Гречникова, Г. П. Ермаков // Российское предпринимательство. - 2011. – N 1(вып.1). - С.38-42.

19.Денисова Л.С. Экономика предприятия [Текст] : [учебное пособие] / Л. С. Денисова. - Красноярск : [б. и.], 2015. - 81 с.

20. Зайцев Н.Л. Экономика организации и управления предприятием : учеб. пособие.- 2-е издание., доп.-М.:ИНФРА – М, 2008.-455с.

21. Иванов В. В. Планирование доходов и затрат на предприятии: методологические аспекты / В. В. Иванов, Н. Н. Цытович // Финансы и Бизнес. - 2012. - N 4-. - С.158-165.

22. Иванов Г.Г. Экономика организации (торговля) : учебник / Г.Г.Иванов. – М.: ИД «Форум» : ИНФРА-М, 2012.-352.

23. Игнатова М. Г. Расчет ключевых финансовых показателей эффективности бизнеса / М. Г. Игнатова, Е. А. Кузьмина, А. А. Сентюрова // Аудитор. - 2010. - N 9. - С.30-35.

24. Колачева Н.В., Быкова Н.Н. Финансовый результат предприятия как объект оценки и анализа / Н.В. Игнатова, Н.Н. Быкова // Вестник НГИЭИ. - 2015. - №1 (44). – С.29-36.

25. Куприянова Л.М. Финансовый анализ [Текст] : учебное пособие : [для студентов высших учебных заведений по направлению подготовки "Менеджмент" (квалификация (степень) "бакалавр")] / Л. М. Куприянова. - Москва : ИНФРА-М, 2015. - 155 с.

26. Мельник А. Н. Комплексный анализ влияния различных факторов на прибыль предприятия / А. Н. Мельник, А. Н. Дырдонова // Экономический анализ: теория и практика. - 2011. - N 48. - С.2-7.

27. Метелев С.Е. Экономика предприятия (торговли и общественного питания) : Учеб. пособие / С.Е.Метелев, Н.М.Калинина, С.Е.Елкин, В.П. Чижик. – Омск : Издатель Омский институт (филиал) РГТЭУ, 2011.-474с.

28. Новашина Т.С. Экономика и финансы предприятия / Под ред. Т.С. Новашиной. - М.: Маркет ДС, 2010. - 344 с.

29. Рогова Е. М. Финансовый менеджмент : учебник по направлению "Менеджмент" / Е. М. Рогова, Е. А. Ткаченко ; С.-Петерб. гос. ун-т экономики и финансов. - М. : Юрайт, 2011. - 540 с. - (Основы наук).

30. Терещенко Н. Н. Методологические подходы к оценке эффективности функционирования организаций розничной торговли: Монография// Н.

Н.Терещенко ; Федер. агентство по образованию, Краснояр. гос. торг.-экон. ин-т.- Красноярск: ООО « Спринт», 2009.-124 с.

31.Терещенко Н.Н. Прибыль предприятия : учеб. пособие Ю.Ю. Сулова, Н. Н. Терещенко – Красноярск, 2014. – 138 с.

32.Экономика организации (предприятия, фирмы): учебник / под ред. проф. Б. Н. Чернышева. – М. : Вузовский учебник, 2011. – 535 с.

33.Экономика предприятий торговли и общественного питания : учеб. пособие для вузов / ред. Т. И. . Николаева, Н. Р. Егорова. - 3-е изд., стер. - М. : КноРус, 2009. - 400 с.

34.Фатхутдинов, Р.А. Стратегический менеджмент / Р.А. Фатхутдинов. – М.: Инфра-М, 2009. – 674 с.

35.Шеремет, А.Д. Теория экономического анализа / А.Д. Шеремет. – М.: Инфра-М, 2010. – 331 с.

36.Шеремет А.Д., Сайфуллин Р.С. Методика финансового анализа. - М.: ИНФРА-М, 2011.

37.Шипилова Э.В. Показатели рентабельности предприятия / Э.В.Шипилова // Журнал Новый университет. Серия «Экономика и право». – 2012. - №6 (16). – С.46-48.


38.Юркова, Татьяна Ильинична. Экономика предприятия [Текст] : Практикум / Т.И. Юркова, С.В. Юрков; Мин-во образов. Рос. Федерации, Красноярская гос. академия цвет. металлов и золота. Ачинский фил-л. - Красноярск : КГАЦМиЗ, 2003. - 76 с. URL: <http://www.aup.ru/books>.

39. Интернет сайт «flamp» : официальный сайт [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://krasnoyarsk.flamp.ru/best/bary>

Согласие на размещение текста выпускной квалификационной работы обучающегося в ЭБС КГПУ им. В.П. Астафьева

Я, Вундер Анастасия Викторовна, разрешаю КГПУ им. В.П. Астафьева безвозмездно воспроизводить и размещать (доводить до всеобщего сведения) в частичном объеме написанную мною в рамках выполнения основной профессиональной образовательной программы выпускную квалификационную работу бакалавра / специалиста / магистра / аспиранта (нужное подчеркнуть) на тему: «Эффективность деятельности предприятия и пути ее повышения (на примере ООО «Окtoberfest»)» (далее - ВКР) в сети Интернет в ЭБС КГПУ им. В.П. Астафьева, расположенном по адресу <http://elib.kspu.ru>, таким образом, чтобы любое лицо могло получить доступ к ВКР из любого места и в любое время по собственному выбору, в течение всего срока действия исключительного права на ВКР. Я подтверждаю, что ВКР написана мною лично, в соответствии с правилами академической этики и не нарушает интеллектуальных прав иных лиц.

Вундер Анастасия Викторовна
(фамилия, имя, отчество)

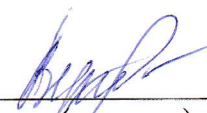

13.06.16
(подпись, дата)

Выпускная квалификационная работа выполнена мной самостоятельно. Использованные в работе материалы из опубликованной научной литературы и других источников имеют ссылки на них. Работа прошла проверку через систему АНТИПЛАГИАТ.

Отпечатано в 1 экземпляре.

Список использованных источников 39 наименований.

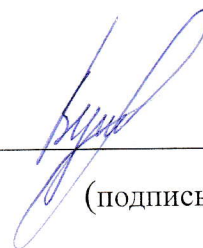
Один экземпляр сдан на кафедру.


Вундер Анастасия Викторовна
(подпись) (Ф.И.О.)
«13» июня 2016 г.
(дата)

Согласие на размещение текста выпускной квалификационной работы
обучающегося в ЭБС КГПУ им. В.П. Астафьева

Я, Вундер Анастасия Викторовна, разрешаю КГПУ им. В.П. Астафьева безвозмездно воспроизводить и размещать (доводить до всеобщего сведения) в частичном объеме написанную мною в рамках выполнения основной профессиональной образовательной программы выпускную квалификационную работу бакалавра / специалиста / магистра / аспиранта (нужное подчеркнуть) на тему: «Рентабельность деятельности предприятия и пути ее повышения (на примере ООО «Окtoberфест»)» (далее - ВКР) в сети Интернет в ЭБС КГПУ им. В.П. Астафьева, расположенном по адресу <http://elib.kspu.ru>, таким образом, чтобы любое лицо могло получить доступ к ВКР из любого места и в любое время по собственному выбору, в течение всего срока действия исключительного права на ВКР. Я подтверждаю, что ВКР написана мною лично, в соответствии с правилами академической этики и не нарушает интеллектуальных прав иных лиц.

Вундер Анастасия Викторовна
(фамилия, имя, отчество)



15.06.16

(подпись, дата)

Уважаемый пользователь! Обращаем ваше внимание, что система «Антиплагиат» отвечает на вопрос, является ли тот или иной фрагмент текста заимствованным или нет. Ответ на вопрос, является ли заимствованный фрагмент именно плагиатом, а не законной цитатой, система оставляет на ваше усмотрение.

Отчет о проверке № 1

ФИО: Вундер Анастасия
дата выгрузки: 24.06.2016 20:50:42
пользователь: anna.vunder@mail.ru / ID: 1563938
отчет предоставлен сервисом «Антиплагиат»
на сайте <http://www.antiplagiat.ru>

Информация о документе

№ документа: 40
Имя исходного файла: диплом.docx
Размер текста: 275 КБ
Тип документа: Не указано
Символов в тексте: 80302
Слов в тексте: 6939
число предложений: 660

Информация об отчете

Дата: Отчет от 24.06.2016 20:50:42 - Последний готовый отчет
Комментарии: не указано
Оценка оригинальности: 79.66%
Заимствования: 20.34%
Цитирование: 0%

Оригинальность: 79.66%
Заимствования: 20.34%
Цитирование: 0%



Источники

Доля в тексте	Источник	Ссылка	Дата	Найдено в
6.28%	[1] Формирование прибыли торгового предприятия и оценка перспектива ее роста	http://knoxlib.ru/a/1/best.ru	раньше 2011 года	Модуль поиска Интернет
5.21%	[2] Формирование прибыли торгового предприятия и оценка перспектива ее роста	http://knoxlib.ru/a/1/best.ru	раньше 2011 года	Модуль поиска Интернет
4.32%	[3] Анализ формирования и пути повышения прибыли торгового предприятия	http://knoxlib.ru/a/1/best.ru	раньше 2011 года	Модуль поиска Интернет

Вундер Анастасия

Полное и сокращенное наименование организации
(в соответствии с Учредительными документами)
Общество с ограниченной ответственностью «Окtoberфест»
ИНН 2466162498/ КПП 246601001
ОГРН 1152468026556
Юр. адрес: 660118, г. Красноярск, ул. Мате Залки, д. 24
Факт. адрес: 660118, г. Красноярск, ул. Сурикова, 12
Тел. 236-34-05
р/с 40702810900600003261 в Новосибирский филиал ОАО «Банк Москвы»
г. Новосибирск
к/с 30101810900000000762
БИК 045004762

АКТ ВНЕДРЕНИЯ

мероприятий, разработанных студенткой ФГБОУ ВПО КГПУ им. В.П. АСТАФЬЕВА специальности 43.03.01 «Сервис», профиля «Социально-культурный сервис» кафедры экономики и управления Вундер Анастасией Викторовной в рамках выполнения выпускной квалификационной работы на тему: «Рентабельность деятельности предприятия пути её повышения (на примере ООО «Окtoberфест»)».

Настоящий акт удостоверяет факт внедрения в практику производственной деятельности ООО «Окtoberфест» следующих мероприятий:

- 1) повышение рентабельности деятельности предприятия за счёт внедрения вегетарианского меню;
- 2) повышение рентабельности деятельности за счет оптимизации фонда оплаты труда.

Генеральный директор ООО «Окtoberфест»
Ефимов Алексей Викторович



(подпись)