

Министерство образования и науки Российской Федерации
федеральное государственное автономное образовательное учреждение
высшего образования
**«НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ
ТОМСКИЙ ПОЛИТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»**

Школа инженерного предпринимательства
Направление подготовки:

БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА

Тема работы
«Основные направления повышения рентабельности деятельности предприятия сферы общественного питания»

УДК 338.314:005.52:338.46:640.43

Студент

Группа	ФИО	Подпись	Дата
Д-3БЗБ1	Черникова А.В.		

Руководитель

Должность	ФИО	Ученая степень, звание	Подпись	Дата
Доцент	Селевич О.С.	К.э.н.		

КОНСУЛЬТАНТЫ:

По разделу «Социальная ответственность»

Должность	ФИО	Ученая степень, звание	Подпись	Дата
Доцент	Ермушко Ж.А.	К.э.н.		

Нормоконтроль

Должность	ФИО	Ученая степень, звание	Подпись	Дата
Программист	Долматова А.В.			

ДОПУСТИТЬ К ЗАЩИТЕ:

Руководитель ООП	ФИО	Ученая степень, звание	Подпись	Дата
Профессор	Барышева Г.А.	Д.э.н.		

Томск – 2018

38.03.01 Экономика

Код	Результат обучения
<i>Универсальные компетенции</i>	
P1	Осуществлять коммуникации в профессиональной среде и в обществе в целом, в том числе на иностранном языке, разрабатывать документацию, презентовать и защищать результаты комплексной экономической деятельности.
P2	Эффективно работать индивидуально, в качестве <i>члена команды</i> , состоящей из специалистов различных направлений и квалификаций, с делением ответственности и полномочий за результаты работы и готовность <i>следовать корпоративной культуре</i> организации
P3	Демонстрировать <i>знания</i> правовых, социальных, этических и культурных аспектов хозяйственной деятельности, осведомленность в вопросах охраны здоровья и безопасности жизнедеятельности.
P4	<i>Самостоятельно учиться</i> и непрерывно <i>повышать квалификацию</i> в течение всего периода профессиональной деятельности
P5	Активно пользоваться основными методами, способами и средствами получения, хранения, переработки информации, навыками работы с компьютером как средством управления информацией, работать с информацией в глобальных компьютерных сетях
<i>Профессиональные компетенции</i>	
P6	Применять знания математических дисциплин, статистики, бухгалтерского учета и анализа для подготовки исходных данных и проведения расчетов экономических и социально-экономических показателей, характеризующих деятельность хозяйствующих субъектов на основе типовых методик с учетом действующей нормативно-правовой базы;
P7	принимать участие в выработке и реализации для конкретного предприятия рациональной системы организации учета и отчетности на основе выбора эффективной учетной политики, базирующейся на соблюдении действующего законодательства, требований международных стандартов и принципах укрепления экономики хозяйствующего субъекта;
P8	Применять глубокие знания основ функционирования экономической системы на разных уровнях, истории экономики и экономической науки для анализа социально-значимых проблем и процессов, происходящих в обществе, и прогнозировать возможное их развитие в будущем
P9	Строить стандартные теоретические и эконометрические модели исследуемых процессов, явлений и объектов, относящихся к области профессиональной деятельности, прогнозировать, анализировать и интерпретировать полученные результаты с целью принятия эффективных решений.
P10	На основе аналитической обработки учетной, статистической и отчетной информации готовить информационные обзоры, аналитические отчеты, в соответствии с поставленной задачей, давать оценку и интерпретацию полученных результатов и обосновывать управленческие решения.
P11	Внедрять современные методы бухгалтерского учета, анализа и аудита на основе знания информационных технологий, международных стандартов учета и финансовой отчетности
P12	осуществлять преподавание экономических дисциплин в общеобразовательных учреждениях, образовательных учреждениях начального профессионального, среднего профессионального, высшего профессионального и дополнительного профессионального образования.
P13	Принимать участие в разработке проектных решений в области профессиональной и инновационной деятельности предприятий и

Код	Результат обучения
	организаций, подготовке предложений и мероприятий по реализации разработанных проектов и программ с учетом критериев социально-экономической эффективности, рисков и возможных социально-экономических последствий
P14	Проводить теоретические и прикладные исследования в области современных достижений экономической науки в России и за рубежом, ориентированные на достижение практического результата в условиях инновационной модели российской экономики
P15	организовывать операционную (производственную) и коммерческую деятельность предприятия, осуществлять комплексный анализ его финансово-хозяйственной деятельности использовать полученные результаты для обеспечения принятия оптимальных управленческих решений и повышения эффективности.

Министерство образования и науки Российской Федерации
федеральное государственное автономное образовательное учреждение
высшего образования
**«НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ
ТОМСКИЙ ПОЛИТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»**

Школа инженерного предпринимательства
Направление подготовки

УТВЕРЖДАЮ:
Руководитель ООП

(Подпись) (Дата) (Ф.И.О.)

ЗАДАНИЕ

на выполнение выпускной квалификационной работы

В форме:

Бакалаврской работы

(бакалаврской работы/магистерской диссертации)

Студенту:

Группа	ФИО
Д-ЗБЗБ1	Черниковой Анастасии Викторовне

Тема работы:

Основные направления повышения рентабельности деятельности предприятия сферы общественного питания

Утверждена приказом директора (дата, номер)

Срок сдачи студентом выполненной работы:

ТЕХНИЧЕСКОЕ ЗАДАНИЕ

Исходные данные к работе <i>(наименование объекта исследования или проектирования; производительность или нагрузка; режим работы (непрерывный, периодический, циклический и т. д.); вид сырья или материал изделия; требования к продукту, изделию или процессу; особые требования к особенностям функционирования (эксплуатации) объекта или изделия в плане безопасности эксплуатации, влияния на окружающую среду, энергозатратам; экономический анализ и т. д.).</i>	учебная и учебно-методическая литература, статьи из научно - практических изданий, Интернет-ресурсы сайтов, отчетность предприятия.
Перечень подлежащих исследованию, проектированию и разработке вопросов <i>(аналитический обзор по литературным источникам с целью выяснения достижений мировой науки техники в рассматриваемой области; постановка задачи исследования, проектирования, конструирования; содержание процедуры исследования, проектирования, конструирования; обсуждение результатов выполненной работы; наименование дополнительных разделов, подлежащих разработке; заключение по работе).</i>	теоретические основы рентабельности; общая характеристика рынка анализ точки безубыточности для различных вариантов сочетаний объемов услуг, оказываемых анализируемым предприятием. Даны рекомендации по оптимизации набора

	оказываемых услуг с целью повышения эффективности работы предприятия.
Перечень графического материала <i>(с точным указанием обязательных чертежей)</i>	
Консультанты по разделам выпускной квалификационной работы <i>(с указанием разделов)</i>	
Раздел	Консультант
Анализ корпоративной социальной ответственности кафе «Mitra savdo»	Ермушко Ж.А.
Названия разделов, которые должны быть написаны на русском и иностранном языках:	

Дата выдачи задания на выполнение выпускной квалификационной работы по линейному графику	
---	--

Задание выдал руководитель:

Должность	ФИО	Ученая степень, звание	Подпись	Дата
Доцент	Селевич О.С.	К.э.н.		

Задание принял к исполнению студент:

Группа	ФИО	Подпись	Дата
Д-3БЗБ1	Черникова А.В.		

РЕФЕРАТ

Выпускная квалификационная работа содержит 69 страниц, 9 рисунков, 8 таблиц, 24 использованных источников, 4 приложения.

Ключевые слова: рентабельность, уровень доходности, коэффициент рентабельности, уравнение Дюпона, показатели деловой активности, точка безубыточности, факторный анализ, бренчмаркинг.

Объектом исследования является ООО «Mitra savdo»

Цель работы: изучить методику и провести анализ рентабельности на предприятии, разработать предложения по её повышению.

В процессе исследования проводились анализ рентабельности предприятия, анализ точки безубыточности (порог рентабельности);

В результате исследования разработаны предложения для повышения рентабельности на данном предприятии.

Структура дипломной работы в соответствии с методическими указаниями состоит из введения, трех глав, выводов и предложений, списка использованной литературы.

Нормативно - правовые ссылки:

1. ГОСТ Р 1.5 — 2012 Стандартизация в Российской Федерации. Стандарты национальные Российской Федерации. Правила построения, изложения, оформления и обозначения.

2. ГОСТ 7.0.5 — 2008 Система стандартов по информации, библиотечному и издательскому делу.

3. ГОСТ 7.32 — 2001 Система стандартов по информации, библиотечному и издательскому делу. Отчёт о научно-исследовательской работе.

4. ГОСТ Р ИСО 26000—2010 «Руководство по социальной ответственности». Настоящий стандарт идентичен международному стандарту ISO 26000-2010 «Guidance on social responsibility».

5. Закон «Об обществах с ограниченной и дополнительной ответственностью». Закон Р.Уз 06.12.2001 г. № 310—П.С изменениями в соответствии с Законом Р.Уз от 14.05.2014 г. № ЗРУ—372;(Дата актуализации: 20.06.2014 г).

6. Постановление Кабинета Министров Республики Узбекистан «Об утверждении правил розничной торговли в Республике Узбекистан и правила производства и реализации продукции (услуг) общественного питания в Республике Узбекистан», г. Ташкент ,13 февраля 2003 г.№75.

7. Трудовой кодекс Республики Узбекистан от 22 августа 2016 г № УП-4822 «Указ Президента РУз «О повышении размеров заработной платы, пенсий, стипендий и социальных пособий с 1 октября 2016 года»

8. Постановление Кабинета Министров Республики Узбекистан «О порядке налогообложения предприятий торговли и общественного питания», г. Ташкент, от 12 июля 2002 г. № 249.

9. Постановлению Президента «О Прогнозе основных макроэкономических показателей и параметрах Государственного бюджета Республики Узбекистан на 2013 год», г. Ташкент, от 25.12.2012 г. N ПП-1887.

10. Налоговый кодекс Российской Федерации (НК РФ) (с изменениями и дополнениями)/Часть первая. Раздел V.1. Взаимозависимые лица и международные группы компаний. Общие положения о ценах и налогообложении. Налоговый контроль в связи с совершением сделок между взаимозависимыми лицами. Соглашение о ценообразовании. Документация по международным группам компаний (ст.ст. 105.1 — 105.25).

ОГЛАВЛЕНИЕ

Реферат	6
Нормативно - правовые ссылки	7
Введение	10
1 Теоретические основы рентабельности работы предприятия	12
1.1 Понятие сущность и показатели рентабельности производства	12
1.2 Методика анализа рентабельности работы предприятия	21
2 Анализ деятельности ООО «Mitra savdo»	25
2.1 Общая экономическая характеристика ООО «Mitra savdo»	25
2.2 Анализ финансового состояния ООО «Mitra savdo»	29
3 Анализ рентабельности ООО «Mitra savdo»	32
3.1 Анализ деловой активности и рентабельности	32
3.2 Анализ точки безубыточности	41
3.3 Бенчмаркинг	44
3.4 Рекомендации по совершенствованию деятельности предприятия	45
4 Раздел «Социальная ответственность»	47
Заключение	58
Список литературы	60
Приложение А Бухгалтерский баланс	63
Приложение Б Отчет о финансовых результатах	65
Приложение В Организационная структура предприятия	67
Приложение Г Анализ структуры и состава баланса	68

Введение

В данной работе пойдет речь о пути повышения рентабельности на предприятии общественного питания. Рентабельность, показывает нам насколько эффективно и успешно выполняет свою работу предприятие. Анализ рентабельности позволяет выявить ошибки в хозяйственной деятельности, указать на пути дальнейшего развития. В связи с этим, актуальностью данной темы является, то, что в наше время, при нынешней конкурентной борьбы на рынке, в особенности для предприятий общественного питания, без грамотного анализа рентабельности деятельности и выявления факторов, влияющих на эту величину, невозможно повысить уровень прибыли.

Объектом исследования данной работы является, общество с ограниченной ответственностью «Mitra savdo», кафе «Бибигон», предприятие, предоставляющее свои услуги в сфере общественного питания.

Предметом исследования данной работы, является основные направления повышения рентабельности деятельности ООО «Mitra saavdo».

Главной целью исследования, является разработка мер и рекомендаций по повышению рентабельности в кафе «Бибигон», исходя из выполненных анализов. Возможно внедрение в хозяйственную деятельность организации, проведения анализа по конкурентоспособности - бенчмаркинга.

Рассмотрим задачи проводимого исследования:

1. Оценить деятельность ООО «Mitra saavdo», с экономической точки зрения;
2. Проанализировать финансовое состояние ООО «Mitra saavdo»;
3. Применить анализ рентабельности и деловой активности в деятельности ООО «Mitra saavdo», проанализировать полученные результаты;

4. Применить анализ точки безубыточности, найти порог рентабельности в деятельности кафе «Бибигон», проанализировать полученный результат;

5. Оценить долю конкурентоспособности, на рынке ООО «Mitra saavdo», при помощи анализа бренчмаркинг, предложить внедрение данного анализа в хозяйственную деятельность кафе;

6. По итогу проведенных анализов, разработать меры по повышению рентабельности на предприятии;

7. Разработать рекомендации по совершенствованию деятельности в целом.

Приведем примененные методы исследования:

- анализ научной литературы, по теме рентабельности в целом;
- анализ структуры актива и пассива баланса;
- анализ деловой активности и рентабельности;
- факторный анализ;
- уравнение Дюпона;
- анализ точки безубыточности;
- анализ бренчмаркинга;

Структура дипломной работы в соответствии с методическими указаниями состоит из введения, четырех глав, выводов и предложений, списка использованной литературы.

1 Теоретические основы рентабельности работы предприятия

1.1 Понятие, сущность и показатели рентабельности производства

В экономическом анализе результаты деятельности предприятий оцениваются такими показателями, как объем выпуска продукции, прибыль и объем продаж. Однако данных показателей будет не совсем достаточно для того, чтобы сформировать мнение об эффективности деятельности предприятия. Это можно объяснить тем, что показатели характеризуют лишь деятельность предприятия и для оценки результативности необходимо связать их с другими показателями, отражающими вложенные в предприятие средства. Поэтому для характеристики эффективности работы предприятия в целом, прибыльности различных направлений деятельности (хозяйственной, финансовой, предпринимательской) в экономическом анализе рассчитывают показатели рентабельности (или доходности).

Для более точного понятия определения рентабельности, процитируем выработку из книги С.Степановой: «Рентабельность – относительный показатель, определяющий уровень доходности бизнеса. Показатели рентабельности характеризуют эффективность работы предприятия в целом, доходность различных направлений деятельности. Они характеризуют окончательные результаты хозяйствования, потому что их величина показывает соотношение эффекта с наличными или потребленными ресурсами. Эти показатели используют для оценки деятельности предприятия и как инструмент в инвестиционной политике и ценообразовании»[1].

Оценить эффективность работы организации и осуществить выбор управленческих решений в отношении использования производственных ресурсов в общем виде можно по следующему соотношению индексов (темпов) роста таких показателей как:

- совокупность активов ($j_{\text{акт}}$),
- объема продаж, т.е. объема реализованной продукции ($j_{\text{v.p.п}}$),
- добавленной стоимости ($j_{\text{д.с}}$),

— прибыли (j_p):

$$100\% < j_{\text{акт}} < j_{\text{в.р.п}} < j_{\text{д.с}} < j_p, \quad (1)$$

где индексы $j_{\text{акт}}$, $j_{\text{в.р.п}}$, $j_{\text{д.с}}$, j_p , есть отношения фактических активов, выручки от реализации продукции (работ, услуг), добавленную стоимость и прибыли в отчетном периоде к соответствующим данным в базовом периоде, что отражает соотношение темпов роста этих показателей, %.

Первое неравенство:

$$100\% < j_{\text{акт}} \quad (2)$$

показывает, что предприятие наращивает активы предприятия, его экономический потенциал, а значит, имеет возможности для увеличения масштабов своей деятельности и повышения эффективности.

Второе неравенство:

$$j_{\text{акт}} < j_{\text{в.р.п}} \quad (3)$$

говорит о частом и высоком уровне использования ресурсов, об опережении темпов роста объема реализованной продукции (продаж) по сравнению с темпом роста экономического потенциала.

Третье неравенство:

$$j_{\text{в.р.п}} < j_{\text{д.с}} \quad (4)$$

указывает на необходимость превышения темпов роста добавленной стоимости по сравнению с темпами роста выручки от реализации продукции (работ услуг) за счет снижения прежде всего материальных затрат, достигнутого на основе использования в производстве передовых технологий и экономии материальных ресурсов.

Четвертое неравенство:

$$j_{\text{д.с}} < j_p \quad (5)$$

означает, что темпы роста прибыли должны опережать темпы роста добавленной стоимости, темпы роста выручки от реализации продукции и темпы роста совокупного капитала (активов) предприятия. Это говорит о повышении уровня рентабельности основных и оборотных средств, а так же

продаж одного из главных показателей экономической эффективности производства и капитала.

Соотношение $100 \% j_{\text{акт}} < j_{\text{в.р.п}} < j_{\text{д.с}} < j_{\text{п}}$, так же именуют золотым правилом экономики предприятия. Если на практике соблюдаются приведенные выше соотношения, то это говорит о увеличении экономической эффективности функционирования предприятия, о его развитии и укреплении финансового состояния [2].

Как было сказано выше, основным рыночным признаком экономической эффективности реализованной продукции и активов предприятия является рентабельность. При ее расчете применяется единая методология определения экономической эффективности производства и капитала, которая сводится к соотношению прибыли и затрат на производство и реализацию продукцию.

Поскольку существует не мало показателей прибыли, а также множество видов и показателей затрат и ресурсов, то и рентабельность имеет свою классификацию. Можно выделить следующие виды рентабельности:

Исходя из представления видов прибыли (по видам деятельности и от управления капиталом):

- рентабельность продукции (работ, услуг);
- рентабельность активов;

Исходя из представления видов затрат:

- продукции (работ, услуг);
- ресурсов;
- капитальных затрат (инвестированного капитала);
- акционерного капитала.

Согласно любому типу рентабельности, рассчитываются показатели, в которых детализируются количественные значения исходных данных по разным признакам, а именно:

- по месту: рентабельность предприятия, производства, цеха;

- по времени: рентабельность продукции за квартал, год;
- по степени детализации производственной программы: рентабельность по одному виду деятельности или по всем видам деятельности, рентабельность всего объёма или единицы продукции производства;
- по степени детализации доходов от капитала: рентабельность собственного капитала, аренды, лизинга, капитальных вложений в развитие организации (предприятия), переданных по лицензионным соглашениям и др.

Рентабельность измеряется с помощью системы относительных показателей, характеризующих экономическую эффективность производственно — коммерческой, инвестиционной и финансовой деятельности, а так же выгодность производства отдельных видов продукции и услуг.

Главная роль и значение показателей рентабельности заключатся в следующем:

- увеличение рентабельности характеризует цель предприятия любой отрасли в рыночной экономике;
- данный показатель является одним из основных критериев оценки эффективности работы предприятия;
- рентабельность — результативный показатель деятельности предприятия;
- повышение рентабельности обеспечивает победу предприятия в конкурентной борьбе, так же способствует выживанию предприятия на рынке;
- рост рентабельности способствует увеличению финансовой устойчивости предприятия;
- заёмщиков денежных средств и кредиторов, рентабельность интересует с точки зрения реального получения процентов по

обязательствам, платёжеспособности предприятия и снижения риска невозврата заёмных средств;

— рентабельность имеет, важное значение для собственников (акционеров и учредителей), так как при её увеличении возрастает интерес к данному предприятию, растёт цена акции;

— для предпринимателей показатель рентабельности характеризует привлекательность бизнеса в данной сфере.

Суть рентабельности в экономическом понятии может быть раскрыта только через характеристику системы показателей. Единый смысл системы — определение суммы прибыли с одного рубля вложенного капитала. И поскольку это относительные показатели — они практически не подвержены влиянию инфляции. Рассмотрим рисунок 1.

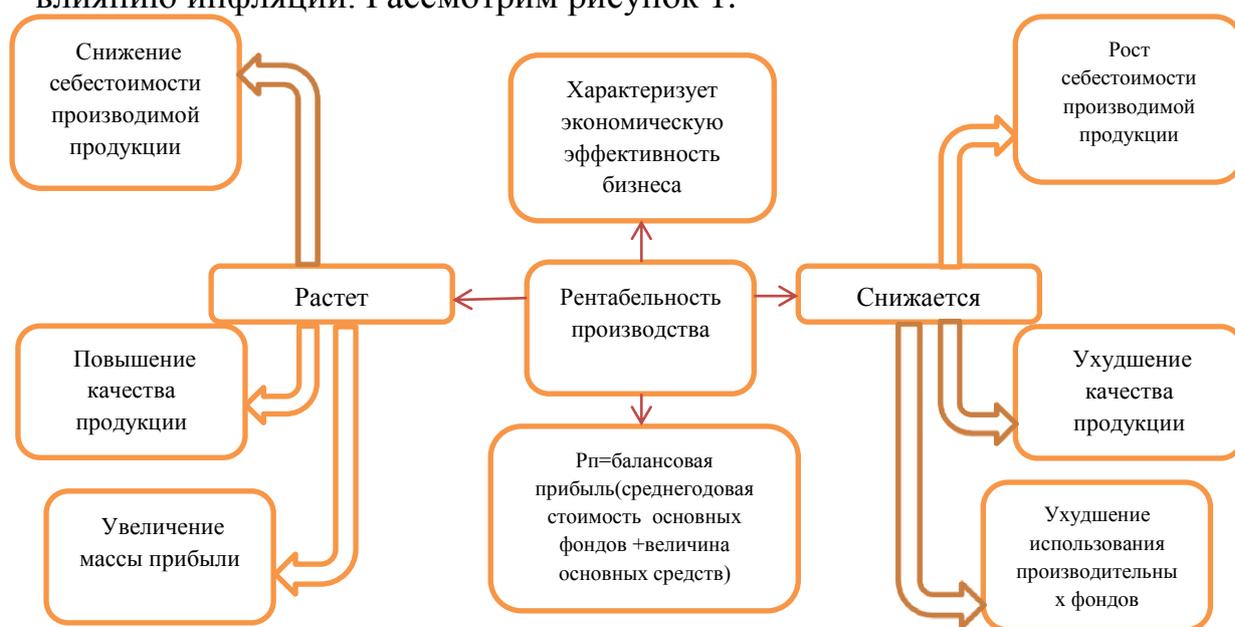


Рисунок 1 —Характеристика рентабельности производства

Существует огромное количество показателей рентабельности. Каждый из них играет определённую роль в оценке эффективности деятельности предприятия. На практике же следует использовать систему показателей рентабельности.

При расчете уровня доходности организации все показатели рентабельности целесообразно объединить в следующие группы:

1. Показатели, рассчитываемые для оценки доходности деятельности организации в целом;

2. Показатели, рассчитываемые для оценки доходности продукции, а также используемых ресурсов производства и затрат [3].

Рассмотрим группы показателей, относительно доходности, используемые при анализе финансовых показателей:

- рентабельность продукции, работ, услуг;
- рентабельность производственных фондов;
- рентабельность всего имущества (всех активов);
- рентабельность вложений (инвестиций) и ценных бумаг.

Доходность продукции (работ, услуг) характеризуется следующими показателями:

- рентабельностью реализации (оборота, продаж),
- рентабельностью отдельных изделий;
- рентабельностью выпущенной продукции.

Показатели рентабельности можно распределить на три группы:

1. Показатели рентабельности продаж (оборота) (валовая рентабельность продаж и чистая рентабельность продаж);

2. Показатели рентабельности, базирующиеся на ресурсном подходе (рентабельность операционного капитала, рентабельность совокупных активов или же общая рентабельность, рентабельность оборотного капитала, рентабельность собственного капитала и др.);

3. Показатели рентабельности, базирующиеся на затратном подходе (рентабельность продукции, рентабельность операционной деятельности, рентабельность инвестиционной деятельности, рентабельность обычной деятельности и отдельных инвестиционных проектов).

При определении любого показателя рентабельности в качестве числителя формулы целесообразно использовать чистую прибыль, но чтобы раскрыть специфику показателя рентабельности, используют и другие виды

прибыли, которые наиболее близко отражают результат, полученный от использования отдельного ресурса или текущих затрат. Система показателей экономической эффективности предприятия, производства и капитала включают следующие показатели рентабельности:

Рентабельность производства ($R_{пр}$) характеризует прибыльность вложенных средств:

$$R_{пр} = \frac{\text{Пр чист}}{\text{ОС ср.год} + \text{ОбС ср.год}}, \quad (6)$$

Рентабельность продукции ($R_{п}$) характеризует прибыльность вложенных средств:

$$R_{п} = \left(\frac{\text{Пр продаж}}{C_{рп}} \right) * 100\%, \quad (7)$$

или

$$R_{п} = ((C_{ед} - C_{ед}) * 100\%, \quad (8)$$

где $C_{рп}$ — себестоимость реализованной продукции;

$C_{ед}$ — себестоимость единицы продукции.

Рентабельность продаж (оборота) ($R_{продаж}$) определяется по формуле:

$$R_{продаж} = \left(\frac{\text{ПР продаж}}{В} \right) * 100, \quad (9)$$

$$R_{продаж} = (\text{ПР продаж} : \text{ВР}) * 100\%, \quad (10)$$

где $В$ — выручка от продаж.

Рентабельность капитала характеризует эффективность использование капитала, инвестированного в производство. Например, может быть рассчитана рентабельность основного капитала ($R_{ок}$), рентабельность собственного капитала ($R_{ск}$):

$$R_{ок} = \left(\frac{\text{Пр продаж}}{\text{ОК}} \right) * 100\%, \quad (11)$$

$$R_{ск} = \left(\frac{\text{Пр продаж}}{\text{СК}} \right) * 100\%, \quad (12)$$

где $ОК$ — величина основного капитала;

$СК$ — величина собственного капитала [2].

Рентабельность изделия ($R_{\text{изд.}}$) определяется по формуле:

$$R_{\text{изд.}} = \left(\frac{P_{\text{ед}}}{C_{\text{изд.}}}\right) * 100, \quad (13)$$

где $P_{\text{ед}}$ — прибыль на единицу изделия, тыс. руб.,

$C_{\text{изд.}}$ — себестоимость изделия, тыс. руб.

Рентабельность инвестированного капитала ($R_{\text{и.к.}}$) определяется по формуле:

$$R_{\text{и.к.}} = \left(\frac{P_{\text{п}}}{\text{ИК}}\right) * 100\%, \quad (14)$$

где ИК — средний инвестированный капитал, тыс. руб.

Рентабельность основных фондов ($R_{\text{о.ф.}}$) определяется по формуле:

$$R_{\text{о.ф.}} = \left(\frac{P_{\text{п}}}{\text{ОФ}}\right) * 100\%,$$

где ОФ — стоимость основных фондов, тыс. руб.

Рентабельность заемных средств ($R_{\text{з.с.}}$) определяется по формуле

$$R_{\text{з.с.}} = \left(\frac{P_{\text{з.с.}}}{\text{ЗС}}\right) * 100\%, \quad (15)$$

где $P_{\text{з.с.}}$ — плата за пользование заемными средствами, тыс. руб.,

ЗС — средства, привлеченные на заемной основе, тыс. руб.

Рентабельность активов ($R_{\text{а}}$) определяется по формуле:

$$R_{\text{и.к.}} = \left(\frac{P_{\text{ч}}}{\text{СА}}\right) * 100\%, \quad (16)$$

где СА — средняя величина активов, тыс. руб.

Рентабельность совокупных вложений капитала ($R_{\text{сов.в.к.}}$) определяется по формуле

$$R_{\text{сов.в.к.}} = \left(\frac{R_{\text{з.с.}} + P_{\text{ч}}}{\text{ИК}}\right) * 100\%, \quad (17)$$

где $R_{\text{з.с.}}$ — расходы, связанные с привлечением средств на заемной основе, тыс. руб.;

ИК — величина совокупного используемого капитала на определенную дату (средняя величина), тыс. руб.

Рентабельность инвестиций (Rи) определяется по формуле:

$$R_{и} = \left(\frac{\Pi_{п}}{Вв.б - КО} \right) * 100\%, \quad (18)$$

где Вв.б — величина валюты баланса на определенную дату, тыс. руб.,

КО — величина краткосрочных обязательств на определенную дату (средняя за период), тыс. руб.

Рентабельность товарной продукции (R т.п) определяется по формуле:

$$R_{т.п.} = \left(\frac{\Pi_{п}}{С_{т.п.}} \right) * 100\%, \quad (19)$$

где Ст.п — себестоимость товарной продукции, тыс. руб.

Подведем итог, показатели рентабельности отражают соотношения факторов и прибыли предприятия. Особое значение при этом имеет, то, что когда вы оцениваете эффективность организации и пытаетесь понять, какие действия она должна предпринять, чтобы улучшить свои результаты, вы должны проанализировать все показатели и коэффициенты, понять, о чем говорит каждый, и только затем пытаться оценить ситуацию в целом.

Изучение рентабельности, как и других показателей хозяйственной деятельности предприятия, желательно проводить за длительный период времени, лучше всего с момента начала его функционирования, только такой анализ позволит изучить прибыльность субъекта предпринимательской деятельности по совокупности лет, определить перспективы экономического и социального роста, оценить динамику его финансово-хозяйственного развития.

1.2 Методика анализа рентабельности работы предприятия

Под методикой понимается совокупность способов и правил наиболее целесообразного выполнения аналитической работы.

Рассмотрим методику анализа рентабельности работы предприятия. Обратимся к коэффициентам рентабельности, которые отражают чистый итог всех финансовых политик и операционных решений компаний:

- коэффициент рентабельности капитала (ROCE — рассматривает отношение операционной прибыли и перманентного капитала;

- коэффициент рентабельности продаж (ROS) — задействован только отчет о прибылях и убытках, рассматривается отношение операционной прибыли к выручке;

- коэффициент оборачиваемости активов (ATO) — рассматривается отношение выручки к операционным активам [4];

- коэффициент собственного капитала (ROE) — пожалуй, самый важный бухгалтерский коэффициент, рассматривает отношение чистой прибыли предприятия к средней величине собственного капитала, для расчета коэффициента используется бухгалтерский баланс организации. Рентабельность собственного капитала учитывает то, какое воздействие на компанию оказывают все остальные коэффициенты, и это самый лучший бухгалтерский показатель эффективности. Инвесторы любят высокую рентабельность собственного капитала, и высокая рентабельность собственного капитала неразрывно связана с высоким курсом акций;

- коэффициент рентабельности активов (ROA) — рассматривает отношение чистой прибыли к средней стоимости активов. Отражает, сколько прибыли приносит предприятию его имущество и зависит от коэффициента рентабельности продаж ROS, который отражает норму чистой прибыли на объем проданной продукции;

- коэффициент базовой прибыльности активов (BEP) — рассчитывается посредством деления операционного дохода на суммарные активы. Данный коэффициент говорит о способности активов организации приносить прибыль до влияния налогов и заемного капитала. Далее мы рассмотрим данный коэффициент более подробно;

- коэффициент рентабельности инвестированного капитала (ROIC) — рассчитывается посредством деления, операционного дохода после выплаты налогов, которые организация генерирует для своих инвесторов, на денежные средства, которые инвесторы вложили в организацию;

Коэффициенты рентабельности ROA и ROE, являются самыми используемыми в деятельности крупных организаций.

Итак, все коэффициенты рентабельности строятся на основании двух отчетов, изобразим их в самом удобном для нас виде:

- а) Баланс предприятия;
- б) Отчет о прибылях и убытках;

Операционные активы	Внеоборотные активы	Капитал	Перманентный капитал ↑
	Оборотные активы	Долгострочные Обязательства	
		Краткосрочные Обязательства	

Себестоимость	Выручка ↑ ↓
Операционные затраты	
Операционная прибыль	

Рисунок 2— Баланс предприятия и убытка

Рисунок 3 — Отчет о прибылях и



При расчетах, возможно, использовать не операционную, а чистую прибыль:

$$ROE = \frac{\text{Чистая прибыль} \cdot 100\%}{\text{Собственный капитал}}; \quad (20)$$

Среднее значение по отрасли = 15,0%

$$ROS(R) = \frac{\text{Чистая прибыль} \cdot 100\%}{\text{Выручка от продаж}}; \quad (21)$$

Среднее значение по отрасли = 5,0%

$$\text{AUR (ATO)} = \frac{\text{Выручка от продаж}}{\text{Операционные активы}}; \quad (22)$$

Среднее значение по отрасли = 9,0%

$$\text{ROA} = \frac{\text{Чистая прибыль} * 100\%}{\text{Средняя стоим. активов}}; \quad (23)$$

$$\text{BEP} = \frac{\text{ЕВИТ}}{\text{суммарные активы}}; \quad (24)$$

Итак, мы рассмотрели базовые коэффициенты, теперь по методике следует посмотреть, как они вместе влияют на рентабельность собственного капитала. Для этого мы воспользуемся упрощенной формулой, уравнения Дюпона, разработанным в 1920х г.г., финансовым персоналом химического гиганта, компании DuPont.

$$\text{ROS} * \text{AUR} = \text{ROE} \quad (25)$$

Первый элемент уравнения, рентабельность продаж, показывает, сколько компания зарабатывает на своих продажах. Значение этого коэффициента зависит главным образом от затрат и отпускной цены — если компания может установить на свою продукцию премиальную цену и снизить затраты, рентабельность продаж будет высокой, что благотворно скажется и на рентабельности СК.

Второй элемент — оборачиваемость активов. Это «мультипликатор», который говорит нам, сколько раз рентабельность продаж достигается на протяжении года. Допустим, компания зарабатывает 3,92% с каждого 1р выручки от продаж, а ее активы оборачиваются 1,5 раз в год, таким образом, рентабельность суммарных активов составляет $3,92\% * 1,5 = 5,9\%$. Обращаем внимание, что все эти 5,9% принадлежат обыкновенным акционерам, — держатели облигаций получают проценты, и эти проценты были вычтены до того, как мы получили чистую прибыль для акционеров. Получается, что рентабельность суммарных активов в размере 5,9%, целиком принадлежит акционерам. Таким образом, рентабельность суммарных активов нужно

откорректировать в сторону повышения, чтобы получить рентабельность собственного капитала.

Это подводит нас к третьему элементу уравнения, мультипликатор собственного капитала, который как раз и является поправочным коэффициентом.

Уравнение Дюпона следует использовать для того, чтобы найти способы повысить эффективность компании. Анализирую рентабельность продаж, маркетологи могут попытаться спрогнозировать последствия повышения отпускной цены или вывода на рынок нового продукта с более высокой маржей. Бухгалтеры по затратам могут изучить различные статьи расходов и совместно с инженерами по закупкам и другими операционными сотрудниками попытаться найти способы сократить затраты. Кредитный менеджер может исследовать способы ускорить погашение дебиторской задолженности, что сократит дебиторскую задолженность и тем самым повысит оборачиваемость активов. Наконец, финансовые менеджеры могут проанализировать последствия использования заемного капитала в разном объеме и попытаться понять, как изменение финансового рычага повлияет как на прогнозируемую рентабельность собственного капитала, так и на риск банкротства [4].

В заключение можно сказать, что методика анализа рентабельности, для различных предприятий, может быть совершенно разной, при этом единого универсального метода не существует. Каждое предприятие, пользуется той методикой, которая, является самой эффективной для него, позволяет более полно рассмотреть свои возможности, доходы и расходы, и помогает в максимизации получения прибыли. Набор инструментов, методик и приемов анализа зависит от особенностей самого предприятия.

2 Анализ деятельности ООО «Mitra savdo»

2.1 Общая экономическая характеристика ООО «Mitra savdo»

В работе изучена деятельность ООО «Mitra savdo» кафе Бибигон.

Местоположение — г. Ташкент, улица Академика Гулямова, дом 38.
ориентир: Гостиница «Le Grand Plaza».

Организационно-правовая форма: общество с ограниченной ответственностью.

Отрасль, выпускаемая продукция (работы, услуги): оказание услуг в сфере общественного питания.

Кафе “Бибигон” начал свою работу 20 апреля 1995 года. Официальным хозяином кафе является, Юсупов Р.Б. Для обеспечения нормального рабочего порядка в заведении работает директор — Ким М.Л.

За последние два десятилетия в кафе «Бибигон» произошли коренные изменения. В период с 1995 г. по 2003 г. кафе «Бибигон» был небольшим заведением только с одним залом на 50 посадочных мест. В меню на то время было 7 семь названий фаст — фуда, прохладительные напитки и кофе. Продажи увеличивались с каждым днем и хозяин заведения начал искать пути усовершенствования своего небольшого кафе.

В 2003 г. открылось уже новое заведение «Бибигон» с двумя залами и более обширным меню. На тот момент «Бибигон» уже был известен в Ташкенте и постепенно стал набирать обороты.

В 2005 г. к заведению был пристроен еще один зал, с оригинальным дизайном, оформленным в виде бунгало - деревянные стойки и тростниковая кровля. В меню добавили первые и вторые блюда, и, самое главное, открылся кондитерский цех. Стали выпускать кондитерские изделия в ассортименте.

В 2013 году в связи с появлением нового brand шеф- повара, меню полностью изменилось в лучшую сторону.

На сегодняшний день кафе «Бибигон» — это организация общественного питания, имеющая сеть заведений по городу Ташкенту.

Предлагает широкий ассортимент блюд и десертов, разнообразную выпечку и напитки.

Организационная структура предприятия, представлена в приложении В.

Перечень основных услуг, оказываемых предприятием, включает следующие позиции:

- организация культурного досуга населения;
- услуги по комплексному питанию;
- обслуживание торжественных событий;
- доставка еды на дом;
- вынос еды по всему ассортименту продукции;
- розничная торговля кондитерских и хлебопекарных изделий;

Основными конкурентами ООО «Mitra savdo» являются:

Wok — ресторан быстрого питания с детской площадкой [5].

Ресторан европейской кухни «Toronto» — предлагает по-домашнему вкусные блюда, приготовленные шеф-поваром из лучших продуктов по оригинальным рецептам, а также множество тортов и различных сладостей.

«Плюсы» относительно кафе «Бибигон»

- открытая летняя площадка
- обновленный дизайн заведения [6].

Кафе «Studio» — уютное кафе в центре города. Кухня, в основном, европейская, без особых изысков. В баре неплохой ассортимент спиртного и безалкогольных напитков. Цены и сервис вполне приемлемые. С 12:00 до 16:00 предлагается бизнес-ланч. В теплое время работает открытое патио перед фасадом.

«Плюсы» относительно кафе «Бибигон»:

- открытое патио;
- сервисное обслуживание;
- бизнес — ланч [7].

Для того чтоб поддерживать конкурентоспособность продукции, на предприятии постоянно ведется работа над качеством и расширением ассортимента блюд выпускаемой продукции, ведутся работы по повышению квалификации сотрудников и привлечению новых высококвалифицированных специалистов. Данные работы позволяют предприятию не только успешно «дружить» с существующей на рынке конкуренцией, но и постоянно расширять количество своих постоянных посетителей и покупателей.

ООО «Mitra Savdo» — это кафе с полным производственным циклом, традиционное кафе, в котором блюда производятся на кухне из первичного сырья. Сырье проходит все стадии производственного процесса от разделки до полуфабрикатов и готовых блюд.

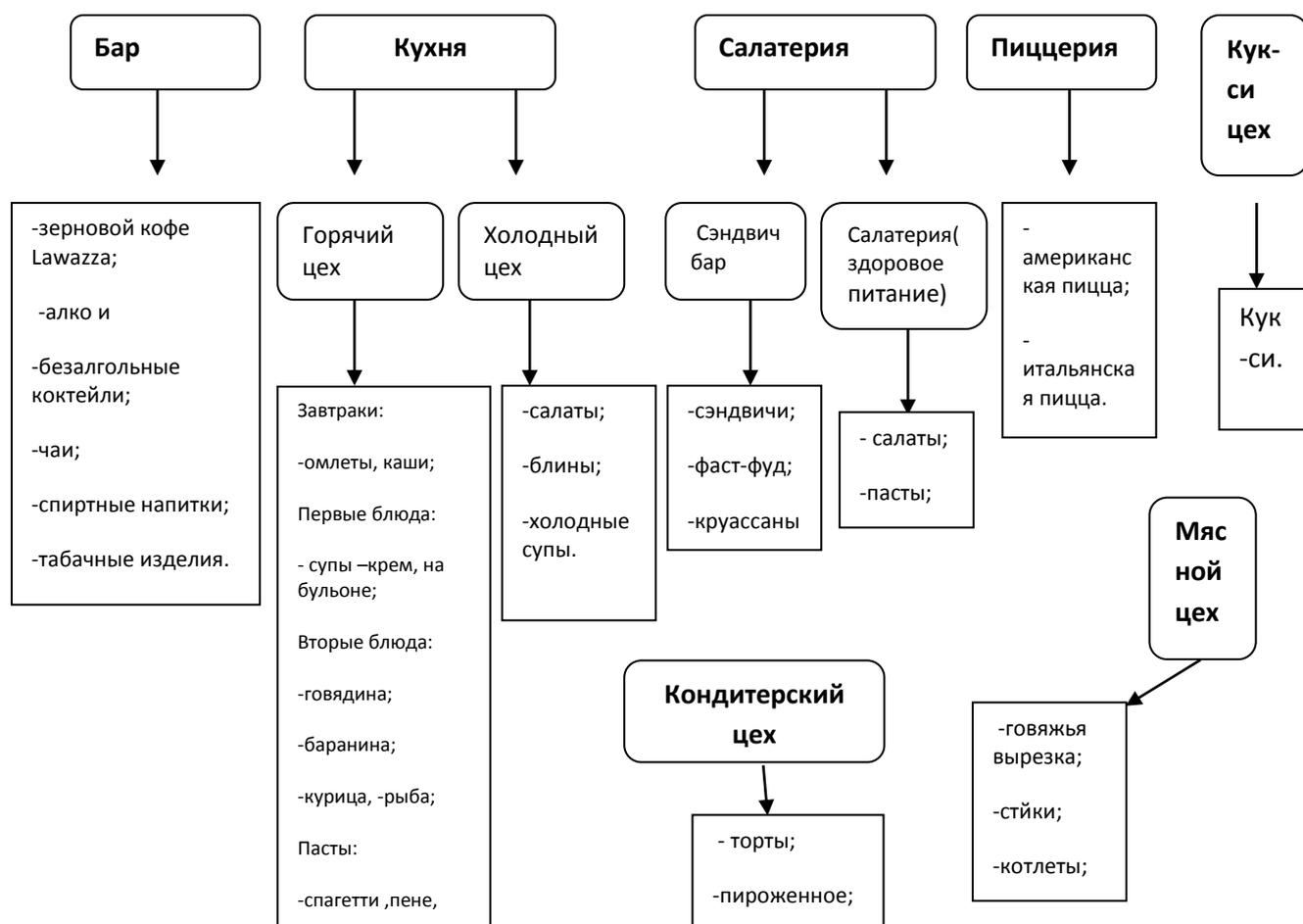


Рисунок 4 — Производственная часть подразделений схематично



Рисунок 5 — Схема производственного цикла

- Мясо — рыбный цех предназначен для переработки сырья и изготовления полуфабрикатов (заготовочный);
- Горячий цех — доготовочный цех, выпускает готовую продукцию;
- Холодный цех — доготовочный цех, так же выпускает готовую продукцию;
- Кондитерский цех — специализированный, выпускает готовые кондитерские изделия;
- Бар — специализированный, выпускает готовые напитки;

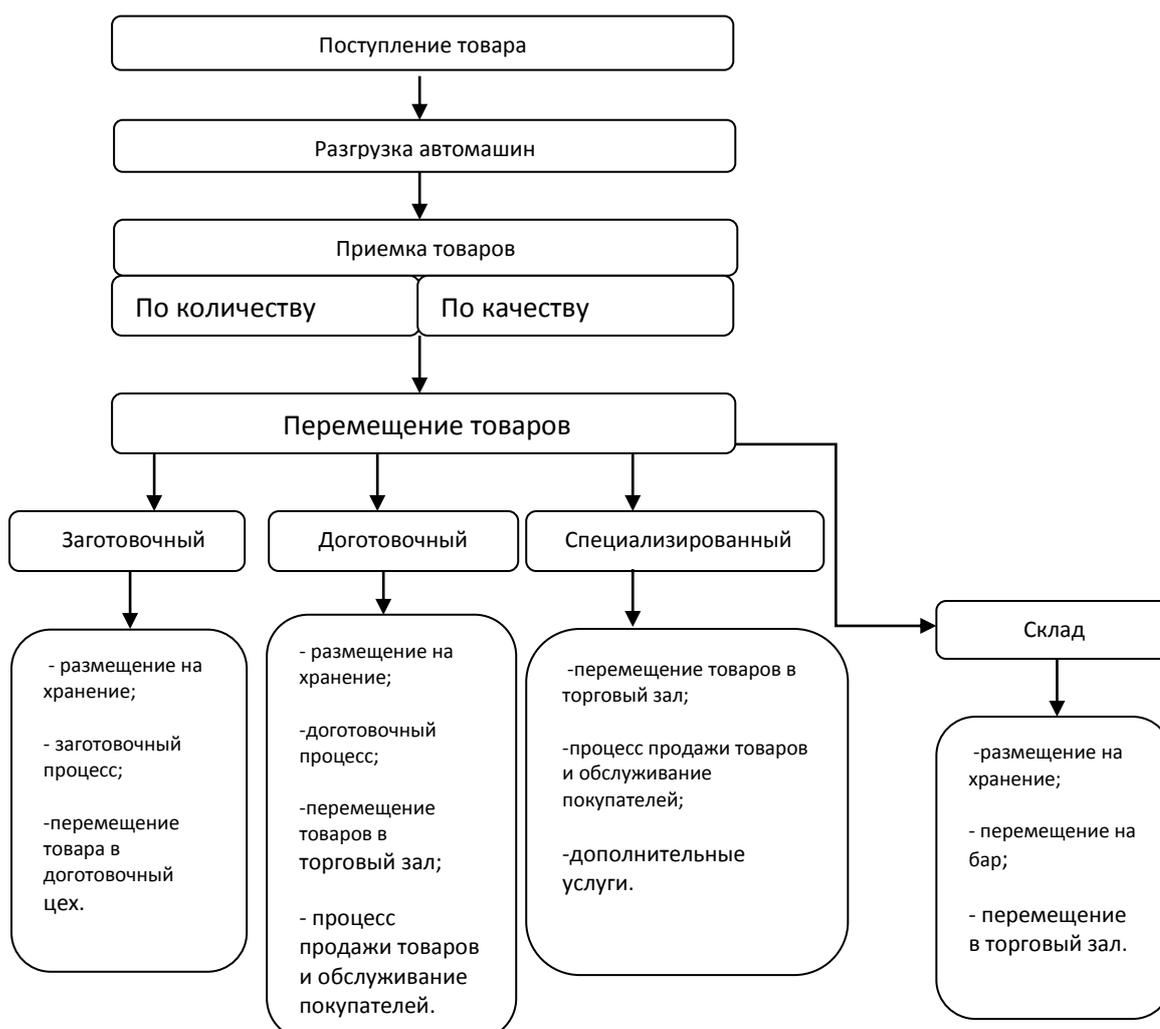


Рисунок 6 — Реализация товара

ООО «Mitra Savdo» занимается реализацией услуг строго согласно Постановлению Кабинета Министров Республики Узбекистан от 13 февраля 2003 года №75 «Об утверждении Правил розничной торговли в Республике Узбекистан и Правил производства и реализации продукции (услуг) общественного питания в Республике Узбекистан».

2.2 Анализ финансового состояния ООО «Mitra savdo»

Существуют различные методы анализа финансового состояния, выбор зависит от поставленных перед собой задач и необходимого объема информации. Данными для анализа является бухгалтерская отчетность (см. Приложение А) и отчет о прибылях и убытках предприятия (см. Приложение Б).

При проведении финансового анализа применяются основные методы исследования финансовых отчетов:

— анализ горизонтальных процентных изменений, рассматривает изменения статей финансовой отчетности за несколько отчетных периодов. Например, изменение чистых продаж, производственных расходов, валовой прибыли;

— анализ вертикальных процентных изменений, рассматривает вычисление соотношения различных статей по отношению к одной выбранной статье. Например, что произошло с оборотными средствами организации, кредиторской, дебиторской задолженностью, по сравнению с прошлыми годами;

— анализ тенденций (трендовый анализ), рассматривает сравнение каждой позиции отчетности, с рядом предшествующих периодов и определение тренда. С помощью тренда формируют возможные значения показателей в будущем, следовательно, ведется перспективный прогнозный анализ;

— сравнительный (пространственный) анализ, рассматривает сопоставления отдельных показателей деятельности различных компаний

одной отраслевой принадлежности и примерно одинаковых размеров[8,С.328]. Сравнение позволяет определить уровень устойчивости компании на рынке;

— факторный анализ - это методика комплексного и системного изучения и измерения воздействия факторов на величину результативных показателей [9,С.60];

— анализ с помощью финансовых коэффициентов предназначен для представления финансового состояния предприятия. Он представляет собой показатели, определенные по данным отчетов баланса и отчета о прибылях и убытках [9, С.62].

Для компании ООО «Mitra savdo» был проведен анализ структуры актива и пассива баланса (см. Приложение Г). Рассмотрим анализ и подведем итоги.

Из анализа структуры и состава баланса, мы видим, что за анализируемый период наблюдается ухудшение имущественного положения ООО «Mitra savdo», в 2016 г. стоимость имущества уменьшилась на 6 185 000 руб., что свидетельствует о снижении финансовых возможностей предприятия.

В 2016 г. наблюдается рост внеоборотных активов ООО «Mitra savdo» на 12 965 141руб., в тоже время удельный вес внеоборотных активов падает на 1,83%.

Дебиторская задолженность к 2016г., повысилась на 591 842 руб. Данное увеличение может говорить об ухудшении платежной системы организации, нерациональном выборе партнеров, ухудшению системы по взысканию долгов и прочее.

Структура активов организации на последний день анализируемого периода (31.12.2016) характеризуется соотношением: 55,03% внеоборотных активов и 44,97% текущих.

Учитывая увеличение оборотных активов, необходимо отметить, что собственный капитал уменьшился — на —795867руб. в 2016 г., его удельный

вес увеличился с 18,30% в 2015 г. до 19,83% в 2016 г. Наблюдается рост собственного капитала относительно общего изменения активов, такое положение следует рассматривать как положительный фактор. Одновременно, в пассиве баланса наблюдается наибольшее снижение по строкам:

— заемные средства — 3 675 318руб.

По состоянию на 31.12.2016 собственный капитал организации составил 37 420 120руб.

3. Анализ рентабельности ООО «Mitra savdo»

3.1 Анализ деловой активности и рентабельности

Рентабельность — это степень выгоды, прибыльности, доходности бизнеса, измеряется она с помощью системы относительных показателей, которые характеризуют эффективную работу предприятия в целом, прибыльность различных направлений деятельности (коммерческой, производственной, инвестиционной и др.), выгоду отдельных видов продукции производства и услуг. Показатели рентабельности, характеризуют конечные результаты хозяйствования, более точно, нежели прибыль, потому что их величина отражает соотношение эффекта с вложенным капиталом или потребленными ресурсами. Их используют для оценки деятельности предприятия и как инструмент в ценообразовании [10, С.128].

Опишем главные цели анализа деловой активности и рентабельности:

- оценка эффективности использования имущества предприятия;
- анализ стратегии получения прибыли;
- выбор мер повышения эффективности.

Источниками информации для данного анализа является: Приложение А «Бухгалтерский баланс», Приложение Б «Отчет о прибылях и убытках».

В ходе анализа рентабельности и оборачиваемости активов, исследуются:

- динамика показателей;
- уровень показателей;
- определяется система факторов, влияющих на изменение показателей;
- количественно, оцениваются факторные влияния [11, С.221].

Концепция применяемых на предприятии ООО «Mitra Savdo» показателей деловой активности и рентабельности включает в себя следующие показатели:

- оборачиваемость запасов;
- оборачиваемость активов;
- оборачиваемость дебиторской задолженности;
- оборачиваемость оборотных активов;
- операционная рентабельность;
- рентабельность затрат;
- рентабельность оборотных активов;
- рентабельность продаж;
- рентабельность собственного капитала;

Рассчитаем данные показатели.

1. Коэффициент оборачиваемости запасов (Inventory Turnover) определяет скорость реализации запасов:

$$IT = \frac{S_{rp}}{S_z}, \quad (26)$$

где IT — коэффициент оборачиваемости запасов;

S_{rp} — себестоимость реализованной продукции;

S_z — средняя стоимость запасов за период.

Коэффициент оборачиваемости запасов на предприятии составляет:

$$\text{За предыдущий год: } IT = \frac{61\,235\,200}{27\,659\,687 + 27\,127\,600} \times 0,5 = 2,24;$$

$$\text{За отчетный год: } IT_z = \frac{74\,799\,680}{28\,752\,887 + 27\,659\,687} \times 0,5 = 2,65.$$

Рост оборачиваемости запасов показывает об эффективности и экономном применении запасов.

2. Коэффициент оборачиваемости активов — является самым распространенный коэффициентом, показывает интенсивность использования (скорость оборота) определенных активов или обязательств:

$$K_{oa} = \frac{B}{S_a}, \quad (25)$$

где K_{oa} — коэффициент оборачиваемости активов;

B — выручка (нетто) от реализации;

S_a — средняя стоимость активов за период $\times 0,5$.

Коэффициент оборачиваемости активов за 2016 год. ООО «Mitra savdo» составляет:

$$\text{За предыдущий год: } K_{oa} = \frac{83\,200\,000}{81\,785\,000 + 73\,960\,000} \times 0,5 = 1,07;$$

$$\text{За отчетный год: } K_{oa} = \frac{101\,630\,000}{75\,600\,000 + 81\,785\,000} \times 0,5 = 1,29.$$

Видно, что каждый рубль активов организаций оборачивался только один раз в отчетном году [12, С.168].

3. Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности (Receivables Turnover). Этот коэффициент показывает, отношение оборота компании к среднегодовой величине дебиторской задолженности:

$$RT = \frac{B}{S_{дз}}, \quad (27)$$

где RT — коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности;

$S_{дз}$ — средняя сумма дебиторской задолженности.

Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности на предприятии составляет:

$$\text{За предыдущий год: } RT = \frac{83\,200\,000}{5\,569\,558 + 5\,936\,667} \times 0,5 = 14,5;$$

$$\text{За отчетный год: } RT = \frac{101\,630\,000}{6\,161\,400 + 5\,569\,558} \times 0,5 = 17,3.$$

Из приведенных данных, скорость оборота дебиторской задолженности увеличилась.

4. Коэффициент оборачиваемости оборотных активов рассчитывают для определения скорости оборота всех оборотных ресурсов предприятия:

$$K_{ооа} = \frac{B}{S_{оа}}, \quad (28)$$

где $K_{ооа}$ — коэффициент оборачиваемости оборотных активов;

$S_{оа}$ — средняя стоимость оборотных активов за период.

Коэффициент оборачиваемости оборотных активов в организации

составляет:

$$\text{За предыдущий год: } K_{\text{ооа}} = \frac{83\,200\,000}{36\,745\,999 + 35\,743\,297} \times 0,5 = 2,3;$$

$$\text{За отчетный год: } K_{\text{ооа}} = \frac{101\,630\,000}{36\,879\,887 + 36\,745\,999} \times 0,5 = 2,76.$$

Скорость оборота всех оборотных активов предприятия, за отчетный год, увеличилась на 0,46 и составила 2,76.

5. Операционная рентабельность. Данный показатель характеризует окупаемость затрат в операционной деятельности. Операционная рентабельность рассчитывается посредством деления операционного дохода (т.е. прибыли до выплаты процентов и налогов) на выручку от продаж, показывает операционную прибыль на каждый рубль выручки от продаж:

$$R_o = \frac{\text{Под}}{\text{Вп}}, \quad (30)$$

Операционная рентабельность на предприятии составляет:

$$\text{За предыдущий год: } R_o = \frac{4\,503\,616}{83\,200\,000} = 0,05;$$

$$\text{За отчетный год: } R_o = \frac{6\,130\,726}{101\,630\,000} = 0,06$$

6. Рентабельность затрат исчисляется как отношение прибыли от реализации (Прп) до выплаты процентов и налогов к сумме затрат по реализованной продукции (Зрп):

$$R_z = \frac{\text{Прп}}{\text{Зрп}} * 100, \quad (29)$$

Рентабельность затрат на предприятии составляет:

$$\text{За предыдущий год: } R_z = \frac{4\,503\,616}{61\,235\,200} * 100 = 7,35;$$

$$\text{За отчетный год: } R_z = \frac{6\,130\,726}{74\,799\,680} * 100 = 8,19$$

7. Рентабельность оборотных активов. Данный показатель характеризует эффективность использования предприятием оборотных активов в отчетном периоде:

$$R_{oa} = \frac{Ч}{S_{oa}}, \quad (31)$$

где R_{oa} — рентабельность оборотных активов;

$Ч$ — Чистая прибыль.

Рентабельность оборотных активов на предприятии составляет:

$$\text{За предыдущий год: } R_{oa} = \frac{3\,602\,892,8}{36\,745\,999 + 35\,743\,297} \times 0,5 = 0,1;$$

$$\text{За отчетный год: } R_{oa} = \frac{4\,904\,580,8}{36\,879\,887 + 36\,745\,999} \times 0,5 = 0,13.$$

Рентабельность оборотных активов за отчетный год незначительно выросла: на 1 руб. оборотных активов приходится 13 коп. чистой прибыли.

8. Рентабельность (доходность) собственного капитала определяется отношением прибыли к среднегодовой стоимости собственного капитала:

$$R_{ск} = \frac{Ч}{S_{ск}}, \quad (32)$$

где $R_{ск}$ — рентабельность собственных капиталов;

$S_{ск}$ — средняя стоимость собственного капитала.

Рентабельность собственного капитала составляет:

$$\text{За предыдущий год: } R_{ск} = \frac{288\,033}{2\,369\,471 + 2\,657\,503} \times 0,5 = 0,11;$$

$$\text{За отчетный год: } R_{ск} = \frac{423\,653}{2\,657\,503 + 3\,083\,327} \times 0,5 = 0,14.$$

Как уже было сказано, рентабельность собственного капитала, является важным бухгалтерским коэффициентом. Акционеры ожидают получить прибыль от вложенных денег, и данный коэффициент показывает, насколько они успешны в бухгалтерском смысле. Рентабельность собственного капитала ООО «Mitra savdo» за отчетный год выше, чем за предыдущий, это вызвано тем, что компания использует заемный капитал.

9. Рентабельность продаж показывает эффективность продаж организаций в отчетном периоде с точки зрения получения прибыли:

$$R_{п} = \frac{\Pi}{B}, \quad (33)$$

где R_p — рентабельность продаж;

Π — прибыль;

V — выручка.

Рентабельность продаж составляет:

$$\text{За предыдущий год: } R_p = \frac{768\,768}{83\,200\,000} = 0,009;$$

$$\text{За отчетный год: } R_p = \frac{1\,336\,500}{101\,630\,000} = 0,01$$

За отчетный период с 1 руб. продаж организация имеет 26 коп. прибыли.

Полученные показатели деловой активности и рентабельности ООО «Mitra savdo» сведены в таблице — 1 (см. Приложение Д)

Таблица 1 — Показатели деловой активности и рентабельности ООО «Mitra savdo»

Показатель	значение показателя		изменение (+;-)	
	отчетный год 2016, тыс. руб	предыдущий год 2015, тыс. руб	абсолютные, тыс. руб	относительные, %
Γ , раз	2,65	2,24	0,41	118,3
K_{oa} , раз	1,29	1,07	0,22	120,6
RT , раз	17,3	14,5	2,8	119,3
K_{oaa} , раз	2,76	2,3	0,46	120
R_z	8,19	7,35	0,84	111,4
R_o	0,06	0,05	0,01	120
R_{oa}	0,13	0,1	0,03	130
$R_{ск}$	0,14	0,11	0,03	127,3
$R_{п}$	0,089	0,09	0,001	111,1
Примечание: Источник данных [13,С.51], расчетные данные авторские.				

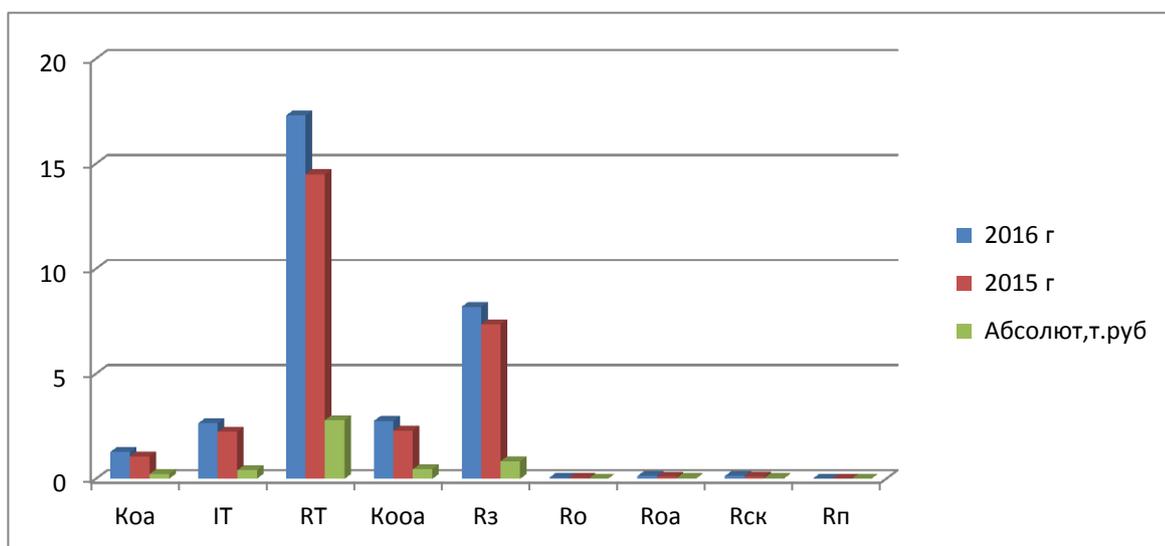


Рисунок 7 — Показатели деловой активности и рентабельности

Из расчета показателей деловой активности и рентабельности ООО «Mitra savdo», мы видим, что коэффициенты незначительно увеличились за отчетный год. Рост оборачиваемости запасов показывает эффективность и экономное применение запасов. Также видно, что скорость оборота дебиторской задолженности увеличилась за отчетный год. Рентабельность продаж снизилась с 0,09 % до 0,089%. Объясняется это двумя причинами. Первая – высокие операционные затраты, вторая – обширное использование заемного капитала. Чистая прибыль, в сравнении с предыдущим отчетным периодом, выросла на 47%.

Стоит обратить внимание так же, что в то время как при прочих равных условиях высокая рентабельность — это хорошо, прочие условия никогда не бывают равными — мы всегда должны помнить про оборачиваемость. Если организация устанавливает высокие цены на свою продукцию, рентабельность каждой продажи будет высокой, но проблема в том, что может не быть продаж. Другими словами компания может показывать высокую рентабельность продаж, но получать низкую выручку от продажи и из-за этого низкую чистую прибыль.

Так как показатели рентабельности характеризуют эффективность работы предприятия в целом и это важнейший показатель эффективности, то необходимо провести факторный анализ рентабельности.

По данным показателей «Отчета о прибылях и убытка» можно проанализировать влияние факторов на изменение показателей рентабельности продаж. Для расчета факторного анализа рентабельности продаж, используют следующую формулу:

$$R_{\text{продаж}} = \frac{B - S - \text{КР} - \text{УР}}{B}, \quad (34)$$

где

B — выручка от продажи;

S — себестоимость продаж;

КР — коммерческие расходы;

УР — управленческие расходы.

Каждый элемент этой формулы может повлиять на рентабельность продаж. Так, ее изменение под воздействием всех перечисленных факторов можно вычислить по формуле [14]:

$$\Delta R_{\text{продаж}} = \Delta R_{\text{продаж}B} + \Delta R_{\text{продаж}S} + \Delta R_{\text{продаж}КР} \quad (35)$$

Представим исходные данные для факторного анализа, в таблице — 2.

Таблица 2 — Исходные данные для факторного анализа

Показатели	2016 г	2015 г	изменения (+;-)	
			абсолютные, тыс. руб	относительные, %
Выручка от продаж, тыс. руб., B	101 630 000	83 200 000	+ 18 430 000	122,2
Себестоимость, тыс. руб., S	74 799 680	61 235 200	+ 13 564 480	122,2
Коммерческие расходы, тыс. руб., КР	25 918 089	21 196 032	+ 4 722 057	122,3
Прибыль от продаж, тыс. руб.	912 231	768 768	+ 567 732	173,8

П				
Рентабельность продаж, %	0,89	0,924	0,396	142,9

Рентабельность продаж упала с 0,924 руб./руб. в предыдущем периоде до 0,89 в отчетном, при темпе прироста 96,32 %. Определим влияние каждого из указанных факторов на изменение показателя R, методом цепных постановок. Обозначим индексом «0» данные предыдущего периода(2015), индексом «1» - отчетный период(2016).

$$R_{п0} = \frac{BP_0 - S_0 - KP_0}{BP_0} = \frac{83\,200\,000 - 61\,235\,200 - 21\,196\,032}{83\,200\,000} = 0,924\%$$

$$R_{п1}^{усл.} = \frac{BP_1 - S_0 - KP_0}{BP_1} = \frac{101\,630\,000 - 61\,235\,200 - 21\,196\,032}{101\,630\,000} = 18,89\%$$

$$R_{п2}^{усл.} = \frac{BP_1 - S_1 - KP_0}{BP_1} = \frac{101\,630\,000 - 74\,799\,680 - 21\,196\,032}{101\,630\,000} = 5,54\%$$

$$R_{п1} = \frac{BP_1 - S_1 - KP_1}{BP_1} = \frac{101\,630\,000 - 74\,799\,680 - 25\,918\,089}{101\,630\,000} = 0,89\%$$

$$\Delta R_{п} (BP) = R_{п1}^{усл.} - R_{п0} = 18,89\% - 0,924\% = + 17,966\%$$

$$\Delta R_{п} (S) = R_{п2}^{усл.} - R_{п1}^{усл.} = 5,54\% - 18,89\% = -13,35\%$$

$$\Delta R_{п} (KP) = R_{п1} - R_{п2}^{усл.} = 0,89\% - 5,54\% = - 4,65\%$$

Итак, подведем итог данного анализа, по сравнению с прошлым 2015 годом, рентабельность предприятия снизилась на — 0,034%:

— За счет влияния выручки, рентабельность продаж увеличилась на 17,966%;

— За счет увеличения себестоимости, рентабельность снизилась на - 13,35 %

— За счет увеличения коммерческих расходов, рентабельность снизилась на -4,65 % [15, С.215].

По завершении данного анализа, можно сделать вывод, что отрицательному итогу динамики рентабельности поспособствовало увеличение себестоимости и коммерческих расходов, следовательно, организации необходимо поставить задачу по снижению данных показателей.

3.2 Анализ точки безубыточности

Известно, что главной целью деятельности организации в современной экономике является получение прибыли. Именно при максимизации прибыли организация может стабильно существовать и обеспечивать себе возможности для роста. Процесс получения и максимизации прибыли эквивалентен процессу поиска точки безубыточности в экономическом смысле.

Под безубыточностью предприятия понимают такое состояние текущей деятельности предприятия, при котором его текущие доходы от реализации продаж (работ, услуг) превышают общую сумму издержек на производство и реализацию продукции.

Безубыточный объем продаж выражается в количестве единиц продукции, который необходимо реализовать, чтобы покрыть затраты, после чего каждая единица проданной продукции будет приносить прибыль предприятию [1].

Зададим вопрос, каким должен быть объем продаж, чтобы предприятие работало безубыточно?

На нашем предприятии, выразим точку безубыточности в виде среднего чека на персону.

Таблица 3 — Средний чек на персону

Счет №1			
Наименование	Количество	Цена, руб	Сумма, руб
Напиток - Сок	0,3 мг	50	50
Первое блюдо-Суп Брокколи	1 п	220	120
Салат - Оливье	1 п	130	130
Второе блюдо - Стейк Классик	1п	350	250
Хлеб (ч)	1п	50	50
Итого:			600
Обслуживание:		+ %	750

Введем обозначения:

ВЕР (break-evenpoint) — точка безубыточности;

TFC (total fixed costs) — суммарные постоянные издержки (за период);

TVC (total variable costs) — переменные издержки за ед. продукции

ТС (totalcost) — суммарный расход (за период);

TR (totalrevenue) — суммарный доход (за период);

Q — сколько единиц продукции продали (за период);

P — отпускная цена единицы продукции;

MR (marginal revenue) — маржинальная прибыль;

KMR — коэффициент маржинальной прибыли [17,С.167];

Изобразим наши издержки на графике:

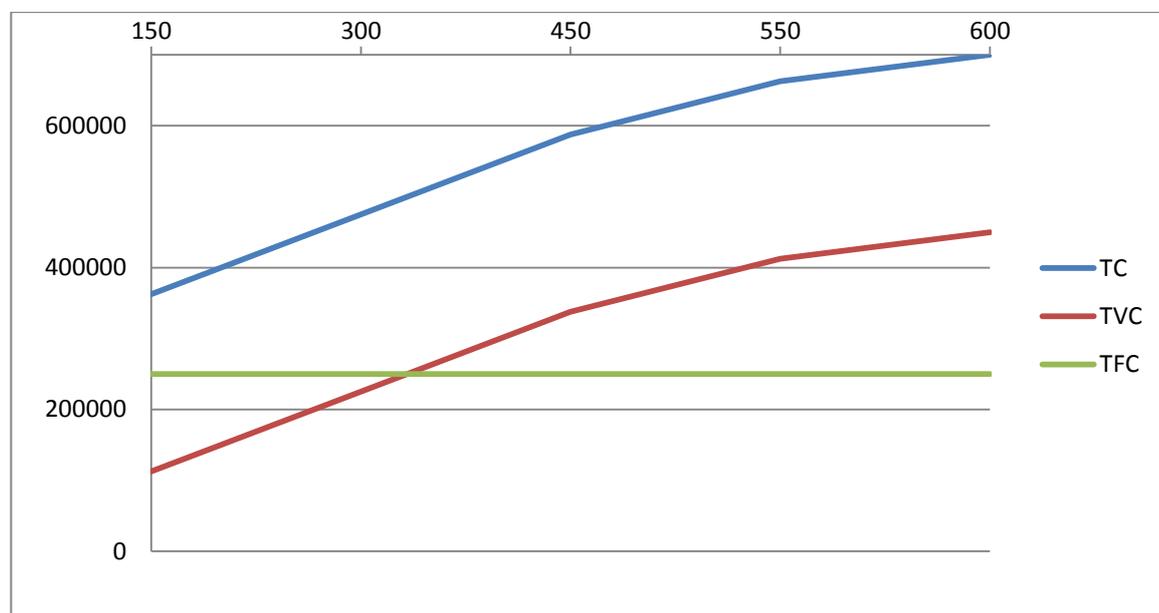


Рисунок 8 — График издержек ООО«Mitra savdo»

Перейдем к расчету точки безубыточности. Произведем расчет для ООО«Mitra savdo», за 2016 г., используя аналитический способ расчета.

Специфика предприятия такова, что нецелесообразно рассчитывать точку безубыточности в натуральном выражении, так как ассортимент товара широк, цены различны на разные товарные группы, будем рассчитывать в денежном выражении. Точка безубыточности в денежном выражении (этот показатель также называют «порог рентабельности») рассчитывается по следующей формуле:

$$BEP = \frac{TFC}{KMR} \quad (36)$$

Таблица 4 — Таблица постоянных и переменных затрат ООО«Mitra savdo»

Постоянные, TFC	руб	Переменные, TVC	руб
затраты на аренду	102 000	средний чек	750
Оплата труда сотрудников	126 000	объем продаж, ед. (планируемый)	600
Отчисления с ФОТ	16 950		
Затраты на ком. услуги	1550		
Затраты на рекламу	3500		
Итого:	250 000		450 000

Сумма постоянных затрат равна 250 000 руб. Выручка равна 1 016 300руб. Сумма переменных затрат равна 450 000руб. Маржинальная прибыль равна:

$$MR = B - TVC = 1\,016\,300 - 450\,000 = 566\,300 \text{ руб.}$$

Коэффициент маржинальной прибыли равен:

$$KMR = \frac{MR}{B} = 566\,300 / 1\,016\,300 = 0,56\%$$

Точка безубыточности составит:

$$BEP = \frac{TFC}{KMR} = 250\,000 / 0,56 = 446\,428,57 \text{ руб.}$$

Согласно нашим расчетам, заведение должно реализовать свою продукцию потребителю, на сумму 446 428,57 руб., чтоб получить нулевую прибыль, все продажи свыше этой суммы будут приносить прибыль. Изобразим графически точку безубыточности:

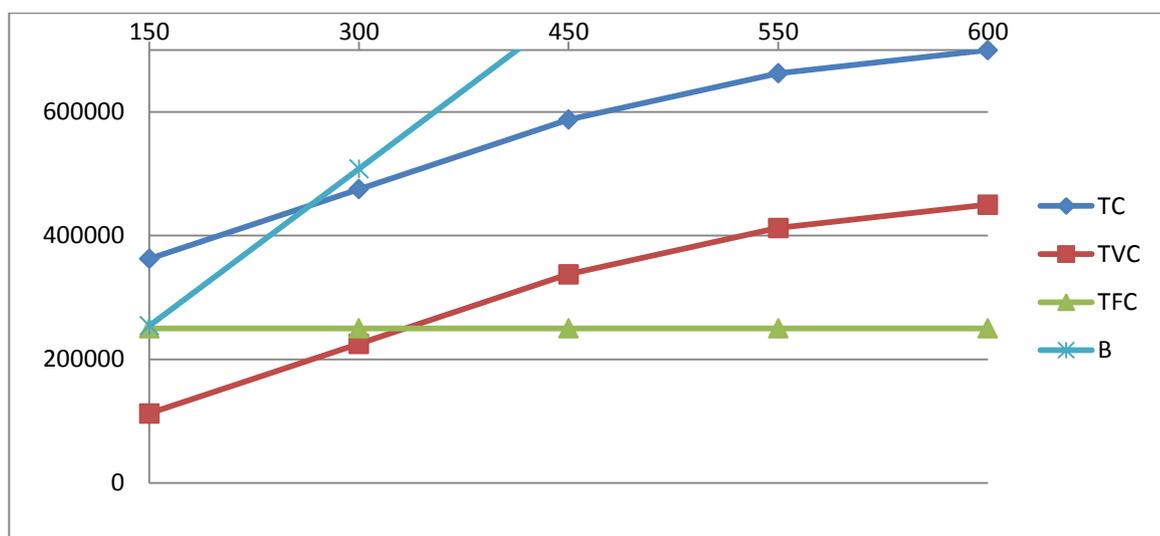


Рисунок 9 —График точки безубыточности

Результат:

- согласно нашим расчетам, минимальная безубыточная сумма нашей реализованной продукции, будет составлять 446 428,57 руб.;

- при этом значении, общий доход за сумму нашей реализованной продукции, будет равен общим издержкам и составит 307 487,94 руб.;

- объем продаж в единичном измерении, при этом будет равен 263 шт. (средних чеков).

3.3 Бенчмаркинг

При анализе коэффициентов рентабельности, мы можем делать сравнения не только со средними значениями по отрасли, но и с ведущими конкурентами. Этот анализ еще называют бенчмаркингом [4].

Для проведения анализа сравним показатели рентабельности продаж ООО «Mitra savdo» с показателями основных его конкурентов. Рассчитаем коэффициенты для каждой компании, а затем перечислим результаты в порядке снижения рентабельности продаж, как показано ниже.

Результаты анализа сведены в таблицу 5.

Таблица 5 — Анализ бенчмаркинга

Компания	Рентабельность продаж, %
Wok	10,7
Бибигон	8,9
Studio	8,2
Torento	6,4

По итогу анализа, мы наглядно определили долю рынка конкурентов и ООО «Mitra savdo». Результатом бенчмаркинга является выбор оптимального способа ведения бизнеса. Вывод в ходе анализа таков, что для того, чтобы эффективно управлять организацией, руководители должны учитывать не только динамику финансовых показателей своей компании, но и анализировать данные конкурентов. При сравнении результатов работы компании, с деятельностью конкурентов и лидеров отрасли позволяет вовремя пересматривать стратегию развития предприятия и успешно действовать на рынке.

3.4 Рекомендации по совершенствованию деятельности предприятия

Главными задачами развития потенциала и повышения рентабельности ООО «Mitra savdo» в 2018 году являются:

- повышение объемов производства;
- расширение ассортимента продукции;
- снижение себестоимости и получение максимальной прибыли для развития производственно—хозяйственной деятельности;
- увеличение производительности труда;
- повышение качества выпускаемой продукции;
- модернизация и техническое перевооружение производства.

В 2018—2019 годах планируется закупить новые усовершенствованные конвекционные печи для приготовления мяса

(стейков), что улучшит во много раз качество и время отдачи мяса с горячего цеха. Так же в плане покупка новых многоплановых печей в кондитерский цех, для выпекания коржей.

Данное оборудование обладает достаточно высокой степенью автоматизации и механизации процесса, позволяет минимально использовать ручной труд, экономию электроэнергии, времени и кухонного пространства.

Основным источником финансирования проекта является привлечение:

- кредитов банка 10 000 000 млн. руб.,
- собственных средств 3 295 000 млн. руб.

Часть заемных денежных средств планируется направить на проведение ремонта производственных площадей.

Техническое перевооружение производства позволит повысить качество выпускаемой продукции, снизить ее себестоимость, что сделает продукцию предприятия более привлекательной для потребителя.

Резервами снижения себестоимости продукции на ООО «Mitra savdo» являются:

- экономия затрат на транспортировку и заготовку сырья;
- осуществление мероприятий по энергосбережению;
- усовершенствование технологических линий;
- увеличение производительности труда;
- улучшение организации труда;
- использование ресурсосберегающих технологий;

Указанные выше мероприятия и предложения позволят ООО «Mitra savdo» увеличить товарооборот, снизить себестоимость производства и реализации выпускаемой продукции, в комплексе данные мероприятия позволяют увеличить показатели рентабельности деятельности, а также улучшить финансовое состояние исследуемого предприятия.

ЗАДАНИЕ ДЛЯ РАЗДЕЛА

«СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ»

Студенту:

Группа	ФИО
Д-3БЗБ1	Черникова Анастасия Викторовна

Школа	инженерного предпринимательства	Направление/специальность	Экономика предприятий и организаций
Уровень образования	Бакалавр		

Исходные данные к разделу «Социальная ответственность»:	
<p>1. Описание рабочего места (рабочей зоны, технологического процесса, механического оборудования)</p> <p><i>на предмет возникновения:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - вредных проявлений факторов производственной среды (метеоусловия, вредные вещества, освещение, шумы, вибрации, электромагнитные поля, ионизирующие излучения) - опасных проявлений факторов производственной среды (механической природы, термического характера, электрической, пожарной природы) - чрезвычайных ситуаций социального характера 	<p>-Методические указания к М00 выполнению раздела «Социальная ответственность» выпускной квалификационной работы для студентов направления 38.03.02 «Менеджмент» и 38.03.01 «Экономика» / сост.: Н.В. Черепанова; Томский политехнический университет. – Томск: Изд-во Томского политехнического университета, 2015. –21 с.</p> <p>-Руководство по социальной ответственности: международный стандарт ISO 26000:2010 (утвержден приказом Федерального агентства по техническому регулированию и метрологии 29 ноября 2012 года № 1611).</p> <p>- В рабочей зоне и на рабочем месте учитывается уровень шума, степень травм опасности, уровень освещенности, гигиеническая условия работы, уровень электромагнитных излучений. Промышленный регламент охватывает все аспекты технологического процесса, требования к качеству сырья, внутрипроизводственному контролю, контролю качества, безопасности труда, экологической безопасности, утилизации отходов.</p>
<p>2. Список законодательных и нормативных документов по теме</p>	<p>ГОСТ Р ИСО 26000-2010 «Руководство по социальной ответственности»</p>
Перечень вопросов, подлежащих исследованию, проектированию и разработке:	
<p>1. Анализ факторов внутренней социальной ответственности:</p> <ul style="list-style-type: none"> - принципы корпоративной культуры исследуемой 	<p>-Проанализировать внутреннюю социальную политику предприятия, направленную на работу с персоналом;</p>

<p><i>организации;</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - системы организации труда и его безопасности; - развитие человеческих ресурсов через обучающие программы и программы подготовки и повышения квалификации; - Системы социальных гарантий организации; - оказание помощи работникам в критических ситуациях. 	<ul style="list-style-type: none"> -Проанализировать программы КСО, направленные на внутренних стейкхолдеров компании; -Определить затраты на них и их эффективность.
<p>2. Анализ факторов внешней социальной ответственности:</p> <ul style="list-style-type: none"> - содействие охране окружающей среды; - взаимодействие с местным сообществом и местной властью; - Спонсорство и корпоративная благотворительность; - ответственность перед потребителями товаров и услуги(выпуск качественных товаров) -готовность участвовать в кризисных ситуациях и т.д. 	<ul style="list-style-type: none"> -Проанализировать внешнюю социальную политику компании, которая направлена на работу с государством и населением; -Мероприятия, проводимые в рамках социальной ответственности, направленные на внешних стейкхолдеров, оценка их эффективности.
<p>3. Правовые и организационные вопросы обеспечения социальной ответственности:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Анализ правовых норм трудового законодательства; - анализ специальных (характерные для исследуемой области деятельности) правовых и нормативных законодательных актов; - анализ внутренних нормативных документов и регламентов организации в области исследуемой деятельности 	<ul style="list-style-type: none"> -Определить наличие внутренних нормативных документов и регламентов организации в области КСО и их соответствия нормам трудового законодательства. В случае необходимости сделать рекомендации по разработке локальных документов.
Перечень графического материала:	
<p><i>При необходимости представить эскизные графические материалы к расчётному заданию (обязательно для специалистов и магистров)</i></p>	

Дата выдачи задания для раздела по линейному графику	12.01.18
---	----------

Задание выдал консультант:

Должность	ФИО	Ученая степень, звание	Подпись	Дата
доцент	Ермушко Ж.А.	К.э.н.		12.01.18 г.

Задание принял к исполнению студент:

Группа	ФИО	Подпись	Дата
Д-3Б3Б1	Черникова А.В.		12.01.18 .

4. Корпоративная социальная ответственность

КСО — корпоративная социальная ответственность. Это концепция, согласно которой предприятие берет на себя некоторые обязательства перед обществом. Однако, к таковым обязательствам не относятся предполагаемые по умолчанию соблюдение законов и стандартов качества, предъявляемых к изготавливаемой продукции и (или) оказываемым услугам. Таким образом, корпоративная социальная ответственность предполагает проведение корпорацией дополнительных общественно полезных мероприятий. Главная цель таких мероприятий — польза обществу. Однако, в определенных случаях, предприятие может косвенно получить отдачу от подобной деятельности. Например, социальные программы для сотрудников (предоставление мест в детских садах, медицинское обслуживание и т.д.) способствуют уменьшению текучки кадров, сохранение высококвалифицированных специалистов.

Конечно, масштабные социальные программы могут позволить себе не все предприятия. Поэтому очень важна государственная поддержка таких инициатив. В Российской Федерации корпоративная социальная ответственность регламентируется следующими документами:

— ГОСТ Р ИСО 26000-2010 «Руководство по социальной ответственности». (идентичен международному стандарту ISO 26000-2010 «Guidance on social responsibility».) Данный документ является руководством по принципам, лежащим в основе социальной ответственности и взаимодействию сторон, задействованным в данных процессах. В нем также затронуты основные проблемы, касающиеся социальной ответственности, и способы внедрения социально ответственной политики в предприятие;

— Серией международных стандартов систем экологического менеджмента ISO 14000. Центральным документом стандарта считается ISO 14001 «Спецификации и руководство по использованию систем

экологического менеджмента». (Устанавливает требования к системе менеджмента в области экологии). Направлен на помощь предприятию в определении своей экологической политики;

— GRI (Global Reporting Initiative) — всемирная инициатива добровольной отчетности. (Направлена на облегчение взаимодействия заинтересованных сторон в области экономической, экологической и социальной отчетности предприятия);

— SA 8000 (Social Accountability 8000) — Социальная ответственность 8000 устанавливает нормы ответственности работодателя в области условий труда. Является стандартом оценки вопросов социальной сферы систем управления [18].

4.1 Элементы корпоративной социальной ответственности кафе «Бибигон»

Корпоративная социальная ответственность (КСО) — явление достаточно новое для нашей страны. Вместе с тем, оно уже давно и активно развивается на Западе и является нормой для современного цивилизованного бизнеса. Существует несколько определений этого термина. И, пожалуй, наиболее точно его характеризует следующее. КСО — это концепция, в соответствии с которой организация учитывает интересы общества и берет на себя ответственность за влияние своей деятельности на клиентов, потребителей, работников, поставщиков, акционеров, местные сообщества и прочие заинтересованные стороны, а также на окружающую среду. Только при условии своевременного и адекватного восприятия российским бизнесом основных принципов корпоративной социальной ответственности она сможет стать двигателем позитивных перемен в социально значимых сферах общества, создавать и поддерживать достойные условия труда занятого на его предприятиях персонала.

Социальная ответственность бизнеса носит многоуровневый характер:

Базовый уровень предполагает выполнение следующих обязательств:

- своевременная оплата налогов;
- выплата заработной платы;
- предоставление новых рабочих мест (расширение рабочего штата).

Второй уровень предполагает обеспечение работников адекватными условиями не только работы, но и жизни:

- повышение уровня квалификации работников;
- профилактическое лечение;
- строительство жилья;
- развитие социальной сферы.

Такой тип ответственности был условно назван «корпоративной ответственностью».

Третий, высший уровень ответственности предполагает благотворительную деятельность.

К внутренней социальной ответственности кафе «Бибигон» можно отнести:

1. Безопасность труда;
2. Стабильность заработной платы;
3. Поддержание социально значимой заработной платы;
4. Развитие человеческих ресурсов через обучающие программы
5. Программы подготовки и повышения квалификации;
6. Оказание помощи работникам в критических ситуациях

К внешней социальной ответственности кафе «Бибигон» можно отнести:

1. Спонсорство и корпоративная благотворительность;
2. Взаимодействие с местным сообществом;
3. Готовность участвовать в кризисных ситуациях;

4. Ответственность перед потребителями товаров и услуг (выпуск качественных товаров).

Инструменты реализации внешних социальных программ:

1) Благотворительные пожертвования и спонсорская помощь — форма адресной помощи, выделяемой компанией для проведения социальных программ как в денежной, так и в натуральной форме (продукция, административные помещения, помещения для проведения мероприятий, транспорт, оборудование, призовые фонды, оплата счетов организаций-получателей помощи и др.).

2) Делегирование сотрудников компании — добровольное вовлечение сотрудников компании в социальные программы внешней направленности через безвозмездное предоставление получателям времени, знаний, навыков, информации, контактов и связей сотрудников.

3) Денежные гранты — форма адресной финансовой помощи, выделяемой компанией на реализацию социальных программ в области образования и на цели проведения прикладных исследований. Гранты — один из наиболее доступных и традиционных инструментов реализации социальных программ. Как правило, гранты в той или иной степени связаны с основной деятельностью компании и стратегическими целями бизнеса.

4) Корпоративное спонсорство — предоставление компанией (корпорацией) различных ресурсов для создания объектов или сооружений, поддержки организаций или мероприятий, как правило, носящих публичный характер, в целях своей рекламы.

5) Корпоративный фонд — фонд, создаваемый компанией (корпорацией) в целях реализации ее социальной деятельности

6) Социальные инвестиции — форма финансовой помощи, выделяемой компанией на реализацию долгосрочных и, как правило, совместных партнерских социальных программ, направленных на снижение

социального напряжения в регионах присутствия компании и повышение уровня жизни различных слоев общества.

7) Социально значимый маркетинг — форма адресной финансовой помощи, которая заключается в направлении процента от продаж конкретного товара на проведение социальных программ компании.

8) Спонсорство — осуществление юридическим или физическим лицом (спонсором) вклада (в виде предоставления имущества, результатов интеллектуальной деятельности, оказания услуг, проведения работ) в деятельность другого юридического или физического лица (спонсируемого) на условиях распространения спонсируемым рекламы о спонсоре, его товарах[19].

4.2 Анализ эффективности программ КСО предприятия

Основные этапы анализа:

- 1.Определение стейкхолдеров организации.
 - 2.Определение структуры программ КСО.
 - 3.Определение затрат на программы КСО.
 - 4.Оценка эффективности и выработка рекомендаций.
- 1.Определение стейкхолдеров кафе «Бибигон»

Стейкхолдеры – заинтересованные стороны, на которые деятельность организации оказывает как прямое, так и косвенное влияние.

Таблица 6 — Основные стейкхолдеры организации

<u>Прямые стейкхолдеры</u>	<u>Косвенные стейкхолдеры</u>
Сотрудники	Население
Потребители	Конкуренты
Поставщики	Органы местной власти
Партнеры	Благотворительные организации
	Учредители

Сотрудники являются прямыми стейкхолдерами, так как организация оказывает на них прямое влияние: оплата труда, карьерный рост, график работы и т.д. .Так же организация предоставляет все необходимые услуги, для удовлетворения потребностей потребителя: качественную продукцию и услуги, выгодные акции и предложение, проведение различного рода мероприятий как развлекательных, так и благотворительных . Что касается поставщиков и партнеров, то на них так же организация оказывает прямое влияние, ведь от рентабельной деятельности организации зависит доход как поставщиков, так и партнеров: своевременная оплата, регулярные поставки, продуктивное и долгосрочное сотрудничество.

Перейдем к косвенным стейкхолдерам. Местные органы власти заинтересованы в пополнении бюджета посредством налоговых поступлений и сохранения рабочих мест для населения региона. Среди населения региона выделяют не только проживающих в нем людей, но и местные власти, природную среду и физическое окружение, качество жизни людей. Также сюда относятся и детские дома, школы и детские сады (проведение праздников, получение материальной помощи), благотворительные организации (проведение компанией различных благотворительных акций, праздников и пр.). Учредители компании принимают решения, связанные с выбором стратегии ведения бизнес отрасли, согласовывают бюджет на продвижение и развитие товара, и влияют на прибыль компании [20].

2. Структура программы КСО организации:

Таблица 7 — Структура программы КСО организации

Наименование мероприятия	Элемент	Стейкхолдеры	Сроки реализации и мероприятия	Ожидаемый результат от реализации мероприятия
1. Пожертвование в фонд слабовидящим пенсионерам	Благотворительные пожертвования	Благотворительные организации	Ежемесячно	Благотворительность

2. Воскресная развлекательная программа для детей инвалидов	Благотворительные пожертвования	Благотворительные организации, население	Ежегодно	Благотворительность
3. Обучение персонала	Социально ответственное мероприятие	Сотрудники	2016	Повышение качества предоставляемых услуг
4. Проведение акций, скидок и призов	Социально-значимый маркетинг	Потребители, население	2016	Привлечение потребителей
5. Подарки и посещение ветеранов в День Победы	Корпоративное волонтерство	Население	Ежегодно	Волонтерство
6. Посадка деревьев на определенной территории г. Ташкента	Социальные инвестиции	Население, местные органы власти	Ежегодно	Соц. проект, направленные на улучшение экологии
7. Медицинский осмотр (мед. книжка)	Социально-ответственное мероприятие	Сотрудники	Раз в полгода	Необходимость для сотрудников общепита
8. Выездные корпоративы для сотрудников	Социально-ответственное мероприятие	Сотрудники	Два раза в год	Укрепляет моральный дух в коллективе и придает сплоченность.

В целом программа социальной ответственности больше направлена в сторону благотворительных акции, так же организация принимает активное участие в общественной жизни населения, все это положительно влияет на производительность организации, и уделяет должное внимание сотрудникам [21].

1. Определение затрат на программы КСО

Таблица 8 — Затраты на социальные мероприятия организации за 2016 г.

№	Мероприятие	ед.изм	Стоимость	Стоимость реализации на планируемый период
Внешние мероприятия				
1	Пожертвования в фонд слабовидящим пенсионерам	тыс.руб	3000	360 000

2	Воскресная развлекательная программа для детей инвалидов	тыс.руб	30 000	30 000
3	Проведение акций, скидок и призов	тыс.руб	20 000	180 000
4	Подарки и посещение ветеранов в День Победы	тыс.руб	40 000	40 000
5	Посадка деревьев на определенной территории г.Ташкента	тыс.руб	6000	6000
			Итог:	616 000
Внутренние мероприятия				
1	Обучение персонала	тыс.руб	18 000	18 000
2	Медицинский осмотр	тыс.руб	1 500	3 000
3	Выездные корпоративы для сотрудников	тыс.руб	40 000	80 000
			Итог:	101 000
			Общий итог:	717 000

4. Оценка эффективности программ и выработка рекомендаций

1.Проводимые в рассматриваемой компании программы и акции КСО полностью соответствуют стратегии и миссии компании;

2.Для компании более значимыми являются внешняя КСО;

3.Затрачиваемые компанией средства на выполнение КСО адекватны, а достигнутые в результате проведения мероприятий социальные последствия важны как для самой компании, так и для населения.

4.Основными преимуществами, которые получает компания от реализации программ КСО, следующие: социальная реклама компании, благополучие работников компании и членов их семей, наличие налоговых льгот (поскольку благотворительность уменьшает налогооблагаемую базу компании).

5.В качестве рекомендаций по росту эффективности КСО компании можно предложить проведение психологических тренингов, тренингов на сплочение сотрудников организации и курсов совершенствования

полученных знаний, использование акций с сотрудниками, стимулируя их социально ответственное поведение.

6. Также организации стоит разработать внутренние нормативные документы и регламенты, определяющие социальную ответственность перед своими работниками. И в последующем разместить материалы на официальном сайте, после его разработки. Это будет популяризировать компанию как социально ответственную.

Любая компания существует в обществе. Она оказывает влияние на общество через производство товаров и услуг, экологического, экономического воздействия. Корпоративная социальная ответственность позволяет компаниям делать индивидуальный выбор программ, отражающий цели и видение компании. Разработка программы КСО позволит компаниям ответственно подходить к своей деятельности, рассматривать ее воздействие на общество в перспективе, предвидя проблемы и решая их.

Заключение

Рентабельность, показывает нам насколько эффективно и успешно выполняет свою работу предприятие. Анализ рентабельности позволяет выявить ошибки в хозяйственной деятельности, указать на пути дальнейшего развития, в связи с этим сделаем вывод, что без грамотно проведенного анализа рентабельности и выявления факторов, влияющих на эту величину, невозможно повысить уровень прибыли.

В данной работе изучены:

- показатели рентабельности;
- применение их в финансовом анализе и планировании деятельности предприятия;
- выявлен порог рентабельности (точки безубыточности), что позволяет нашему предприятию правильно спланировать производственный процесс, выйти на определенный уровень рентабельности и обосновать возможности расширения бизнеса;
- рассмотрены способы выявления путей повышения рентабельности;
- даны рекомендации по совершенствованию деятельности организации.

В работе была исследована деятельность ООО «Mitra savdo», кафе «Бибигон», основной деятельностью которого является, предоставление услуг в сфере общественного питания.

Рост выручки ООО «Mitra savdo», в 2016 году составил 18 430 млн. руб. в сравнении с 2015 годом, себестоимость реализованной продукции увеличилась на 13 564 млн. руб. за данный период. Чистая прибыль увеличилась на 4 301 млн. руб. в сравнении с 2015 годом.

Прибыль ООО «Mitra savdo» за 2016 год составила 6 130 млн. руб., рост составил 1 628 млн. руб. Все составляющие экономического потенциала значительно возросли в 2016 году по сравнению с 2015 годом.

Рентабельность продаж в 2016 году выросла на 0,396% в сравнении с 2015 годом. Рентабельность всего собственного капитала исследуемого предприятия в 2016 году составила 14,0% отмечен небольшой спад показателя, на 0,8% в сравнении с 2015 годом. Рентабельность оборотных активов в 2016 году увеличилась на 11,4% в сравнении с 2015 годом. А так как прибыль от продаж растет менее быстрыми темпами (180,75%), чем экономический потенциал (238,33%), то наблюдается снижение рентабельности экономического потенциала.

Основными же направлениями развития потенциала и повышения рентабельности деятельности ООО «Mitra savdo» на ближайшие годы является расширение ассортимента кондитерских товаров, производство и реализация тортов и пирожных, приобретении новых производственных печей, активная маркетинговая деятельность, проведение рекламных компаний в средствах массовой информации.

Главными задачами увеличения показателей рентабельности ООО «Mitra savdo» на 2018 год являются:

- увеличение объемов производства продукции;
- снижение себестоимости и получение максимальной прибыли;
- увеличение производительности труда;
- расширение ассортимента всей продукции, в особенности кондитерских изделий;
- повышение качества выпускаемой продукции, благодаря техническому оснащению производственных помещений;
- осовременивание и техническое перевооружение производства.

Список литературы

1. Степанова И.С. Экономика организации строительства: уч-к / под общей ред. — 3-е изд., доп. и перераб. — М.: Юрайт-Издат, 2015. — 620 с.
2. Головачев А.С. Экономика организации (предприятия): уч. пос. — Минск: Вышэйшая школа, 2015. — 688 с.
3. Корнеева И.В., Русакова Г.Н. Экономика организации. Практикум: уч. пос. для СПО. — М.: Юрайт, 2018 г. — 123с.
4. Бригхэм Ю., Хьюстон Дж. Финансовый менеджмент. 7-е изд. Пер. с англ. — СПб.: Питер, 2017. — 592 с.
5. Афиша Ташкента. Обзор кафе/ wok, кафе быстрого питания/[Электронный ресурс]: URL <http://www.afisha.uz/restaurants/2018/12/10/wok> (дата обращения: 12.05.18г.)
6. Официальный сайт ресторана Toronto/ [Электронный ресурс]: URL <http://torento.uz/> (дата обращения: 12.05.18г.)
7. Афиша Ташкента Обзор кафе/ Studio[Электронный ресурс]: URL <http://www.afisha.uz/restaurants/2018/09/07/studio-cafe/> (дата обращения: 12.05.18г.)
8. Камысовская С.В. Бухгалтерская финансовая отчетность: формирование и анализ показателей/ уч. изд. М.: ФОРУМ, 2014. — 426 с.
9. Кирьянова З.В. Анализ финансовой отчетности: уч-к для бакалавров, 2-е изд., испр. и доп. М.: Юрайт, 2013. — 428 с.
10. Чалдаева Л.А. Экономика организации: учебник и практикум для акад. бак-та / Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации. — М.: Юрайт, 2016. — 339 с.
11. Агарков А.П. Экономика и управление на предприятии: уч-к для вузов. — М.: Дашков и К, 2016. — 399 с.
12. Просветов Г.И. Экономика предприятия: задачи и решения: Учебно - практ. пос. 2- изд., перераб. — М.: Альфа—Пресс, 2017. — 320с.

13. Незамайкин В.Н., Юрзинова И.Л. Финансы организаций: менеджмент и анализ: уч. пос. / 2-е изд., перераб. и доп. М.: Эксмо, 2010. — 347 с.
14. Электронный журнал «Финансовый директор» [Электронный ресурс]: URL: <https://fd.ru> (дата обращения: 04.05.18).
15. Савиных А.Н. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: уч. пос. — М.: КноРус, 2016. — 299 с.
16. Станковская И.К. Экономическая теория: уч-к. — Ростов н/Д.: Феникс, 2017. — 428 с.
17. Просветов Г.И. Финансовый анализ: задачи и решения: учебно-практ. пос. — 2-е изд., перераб. — М.: Альфа-Пресс, 2017. — 304 с.
18. Социальная ответственность: Методические указания к выполнению раздела «Социальная ответственность» / сост.: Н.В. Черепанова; Томский политехнический университет. — Томск: Изд-во Томского политехнического университета, 2015. — 21 с.
19. Божук С.Г., Кулибанова В.В. Т Корпоративная социальная ответственность: уч-к для акад. бак-та; Санкт-Петербургский государственный экономический университет (СПбГЭУ). — 2-е изд., испр. и доп. — М.: Юрайт, 2016. — 268 с.
20. Григорян Е. С., Юрасов И.А. Корпоративная социальная ответственность: уч-к для бак-ров. — М.: Дашков и К, 2016. 248 с.
21. Документы Всемирного банка по проблемам социальной ответственности бизнеса [Электронный ресурс]: URL: www.worldbank.org (дата обращения: 12.04.2018).
22. Журнал «Финансовый менеджмент» [Электронный ресурс]: URL: www.finman.ru (дата обращения 28.04.2018).
23. Горенбургов М.А., Сологубова Г.С. Технология и организация услуг питания: уч-к для бак-ров. — Балтийская академия туризма и предпринимательства (БАТиП). — М.: Академия, 2012. — 239 с.

24. Официальный сайт кафе Бибигон [Электронный ресурс]/ URL:
<http://bi1.bibigoncafe.uz> (дата обращения: 20.04.2018).

Приложение А

Подготовлено с использованием системы КонсультантПлюс

Приложение № 1
к Приказу Министерства финансов
Российской Федерации
от 02.07.2010 № 66н
(в ред. Приказов Минфина России
от 05.10.2011 № 124н,
от 06.04.2015 № 57н)

Формы бухгалтерского баланса и отчета о финансовых результатах

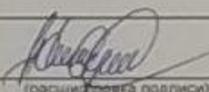
Бухгалтерский баланс на 31.12 2016 г.

Организация	ООО Mitra savdo	Форма по ОКУД	0710001
Идентификационный номер налогоплательщика		Дата (число, месяц, год)	31 12 16
Вид экономической деятельности	Оказание услуг в сфере ОбщеПит.	по ОКПО	71300322
Организационно-правовая форма/форма собственности	Общество с Ограниченной Ответственностью/смешанная	ИНН	123425642
Единица измерения: тыс. руб. (млн. руб.)		по ОКВЭД	55.30
Местонахождение (адрес)	г. Ташкент, ул Академика Гулямова-38	по ОКОПФ/ОКФС	50102 16
		по ОКЕИ	384 (385)

Пояснения ¹	Наименование показателя ²	31	На 31 декабря	На 31 декабря
		На декабрь	2016 г. ³	2015 г. ⁴
	АКТИВ			
	I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ			
	Нематериальные активы	1512	2453	739
	Результаты исследований и разработок	-	-	-
	Нематериальные поисковые активы	-	-	-
	Материальные поисковые активы	-	-	-
	Основные средства	37 172 520	42 132 098	36 956 034
	Доходные вложения в материальные ценности	-	-	-
	Финансовые вложения	551 880	556 140	403 585
	Отложенные налоговые активы	151	81	95
	Прочие внеоборотные активы	994 050	2 348 229	856 250
	Итого по разделу I	38 720 113	45 039 001	38 216 703
	II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ			
	Запасы	28 752 887	27 659 687	27 127 600
	Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	68 040	81 785	73 960
	Дебиторская задолженность	6 161 400	5 569 558	5 936 667
	Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	204 120	147 213	133 128
	Денежные средства и денежные эквиваленты	1 663 200	3 246 864	2 440 680
	Прочие оборотные активы	30 240	40 892	31 262
	Итого по разделу II	36 879 887	36 745 999	35 743 297
	БАЛАНС	75 600 000	81 785 000	73 960 000

Пояснения ¹	Наименование показателя ²	На _____ 20__ г. ³	На 31 декабря 20__ г. ⁴	На 31 декабря 20__ г. ⁵
	ПАССИВ			
	III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ ⁶			
	Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	26 850 000	26 850 000	26 850 000
	Собственные акции, выкупленные у акционеров	(-) ⁷	(-)	(-)
	Переоценка внеоборотных активов	-	-	-
	Добавочный капитал (без переоценки)	-	-	-
	Резервный капитал	3 280 000	3 280 000	3 280 000
	Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	7 290 120	8 085 987	7 560 248
	Итого по разделу III	37 420 120	38 215 987	37 690 248
	IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА			
	Заемные средства	21 552 800	25 228 118	20 598 234
	Отложенные налоговые обязательства	790 360	879 700	623 761
	Оценочные обязательства	-	-	-
	Прочие обязательства	-	-	-
	Итого по разделу IV	22 343 160	26 107 818	21 221 995
	V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА			
	Заемные средства	6 072 000	3 146 499	5 960 854
	Кредиторская задолженность	8 470 600	12 527 321	7 582 236
	Доходы будущих периодов	-	-	-
	Оценочные обязательства	607 200	832 349	542 302
	Прочие обязательства	686 920	955 026	962 365
	Итого по разделу V	15 836 720	17 461 195	15 047 757
	БАЛАНС	75 600 000	81 785 000	73 960 000

Руководитель Ким М.Л.
(подпись)


(расшифровка подписи)

14 мая 2018 г.

Примечания

1. Указывается номер соответствующего пояснения к бухгалтерскому балансу и отчету о финансовых результатах.
2. В соответствии с Положением по бухгалтерскому учету "Бухгалтерская отчетность организации" ПБУ 4/99, утвержденным Приказом Министерства финансов Российской Федерации от 6 июля 1999 г. № 43н (по заключению Министерства юстиции Российской Федерации № 6417-П/К от 6 августа 1999 г. указанным Приказ в государственной регистрации не нуждается), показатели об отдельных активах, обязательствах могут приводиться общей суммой с раскрытием в пояснениях к бухгалтерскому балансу, если каждый из этих показателей в отдельности несущественен для оценки заинтересованными пользователями финансового положения организации или финансовых результатов ее деятельности.
3. Указывается отчетная дата отчетного периода.
4. Указывается предыдущий год.
5. Указывается год, предшествующий предыдущему.
6. Некоммерческая организация именуется указанным раздел "Целевое финансирование". Вместо показателей "Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)", "Собственные акции, выкупленные у акционеров", "Добавочный капитал", "Резервный капитал" и "Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)" некоммерческая организация включает показатели "Паевой фонд", "Целевой капитал", "Целевые средства", "Фонд недвижимого и особо ценного движимого имущества", "Резервный и иные целевые фонды" (в зависимости от формы некоммерческой организации и источников формирования имущества).
7. Здесь и в других формах отчетов вычитаемый или отрицательный показатель показывается в круглых скобках.

Приложение Б

Подготовлено с использованием системы КонсультантПлюс

(в ред. Приказа Минфина России от 06.04.2015 № 57н)

Отчет о финансовых результатах за 31.12 20__ 16г.

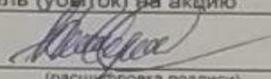
Организация ООО Mitra savdo Форма по ОКУД 0710002
 Дата (число, месяц, год) 31.12.16 по ОКПО 71300322
 Идентификационный номер налогоплательщика ИНН 123425642
 Вид экономической деятельности Оказание услуг в сфере ОбщеПит по ОКВЭД 55.30
 Организационно-правовая форма/форма собственности Общество с Ограниченной Ответственностью/смешанная по ОКОПФ/ОКФС 50102 16
 Единица измерения: тыс. руб (млн. руб.) по ОКЕИ 384 (385)

Коды		
0710002		
31	12	16
71300322		
123425642		
55.30		
50102	16	
384 (385)		

Пояснения ¹	Наименование показателя ²	За 31.12	За 31.12
		20 16 г. ³	20 15 г. ⁴
	Выручка ⁵	101 630 000	83 200 000
	Себестоимость продаж	(74 799 680)	(61 235 200)
	Валовая прибыль (убыток)	26 830 320	21 964 800
	Коммерческие расходы	(25 918 089)	(21 196 032)
	Управленческие расходы	(-)	(-)
	Прибыль (убыток) от продаж	1 336 500	768 768
	Доходы от участия в других организациях	1 237	832
	Проценты к получению	22 140	23 296
	Проценты к уплате	(1 560 000)	(1 472 640)
	Прочие доходы	10 213 115	8 361 600
	Прочие расходы	(3 882 266)	(3 178 240)
	Прибыль (убыток) до налогообложения	6 130 726	4 503 616
	Текущий налог на прибыль	(1 226 145,2)	(900 723,2)
	в т.ч. постоянные налоговые обязательства (активы)	-	-
	Изменение отложенных налоговых обязательств	-	-
	Изменение отложенных налоговых активов	-	-
	Прочее	-	-
	Чистая прибыль (убыток)	4 904 580,8	3 602 892,8

Пояснения ¹	Наименование показателя ²	За _____	За _____
		20__ г. ³	20__ г. ⁴
	Результат от переоценки внеоборотных активов, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	-	-
	Результат от прочих операций, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	-	-
	Совокупный финансовый результат периода ⁶	-	-
	Справочно Базовая прибыль (убыток) на акцию	-	-
	Разводненная прибыль (убыток) на акцию	-	-

Руководитель Ким М.Л.
(подпись)


(расшифровка подписи)

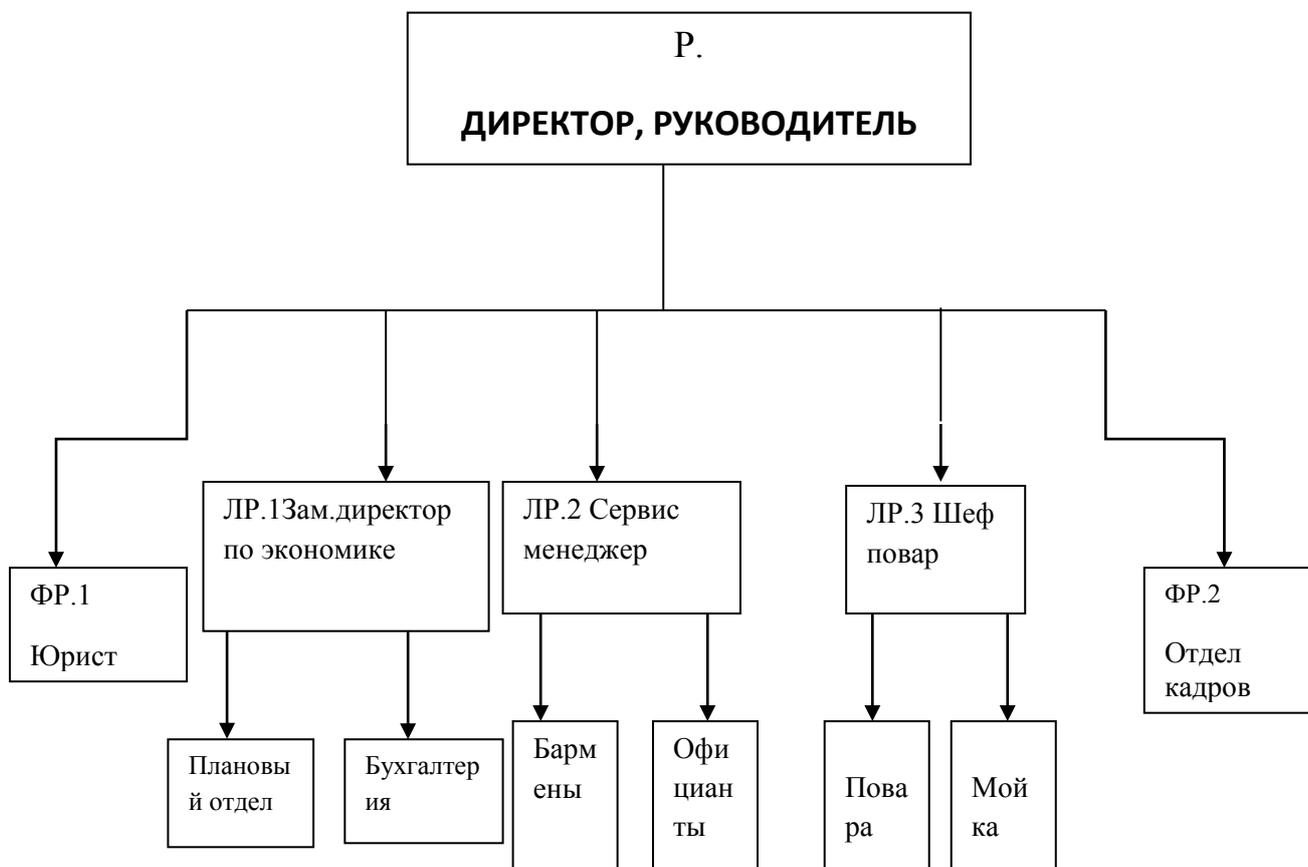
« _____ » _____ 20__ г.

Примечания

1. Указывается номер соответствующего пояснения к бухгалтерскому балансу и отчету о финансовых результатах.
2. В соответствии с Положением по бухгалтерскому учету "Бухгалтерская отчетность организации" ПБУ 4/99, утвержденным Приказом Министерства финансов Российской Федерации от 6 июля 1999 г. № 43н (по заключению Министерства юстиции Российской Федерации № 6417-ПК от 6 августа 1999 г. указанный Приказ в государственной регистрации не нуждается), показатели об отдельных доходах и расходах могут приводиться в отчете о финансовых результатах общей суммой с раскрытием в пояснениях к отчету о финансовых результатах, если каждый из этих показателей в отдельности несущественен для оценки заинтересованными пользователями финансового положения организации или финансовых результатов ее деятельности.
3. Указывается отчетный период.
4. Указывается период предыдущего года, аналогичный отчетному периоду.
5. Выручка отражается за минусом налога на добавленную стоимость, акцизов.
6. Совокупный финансовый результат периода определяется как сумма строк "Чистая прибыль (убыток)", "Результат от переоценки внеоборотных активов, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода" и "Результат от прочих операций, не включаемый в чистую прибыль (убыток) отчетного периода".

Приложение В

Организационная структура предприятия



Приложение Г

Анализ структуры и состава баланса ООО «Mitra savdo»

Статья	2015 г.		2016 г.		отклонение,	
	сумма, руб.	уд. вес, %	сумма, руб.	уд. вес, %	2016 г. от 2015 г. (+,-)	2016 г. от 2015 г., уд.вес
I Внеоборотные активы						
нематериальные активы	2453	0,002%	1512	0,003%	- 941	-0,001%
основные средства	42132098	49,17%	37172520	49,07%	- 4959578	-0,10%
финансовые вложения	556140	0,73%	551880	0,68%	-4260	-0,04%
отложенные налоговые активы	81	0,0002%	151	0,0001%	70	4,14%
прочие внеоборотные активы	2348229	6,69%	994050	5,26%	-1354179	-1,42%
Итого по разделу I	214737833	56,86%	227702974	55,03%	12965141	-1,83%
II Оборотные активы						
Запасы	27659687	32,35%	28752887	33,82%	1093200	1,47%
налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	81785	0,09%	68040	0,10%	-13745	-0,01%
Дебиторская задолженность	5569558	8,15%	6161400	6,81%	591842	-1,34%
Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	147213	0,27%	204120	0,18%	56907	0,08%
Денежные средства и денежные эквиваленты	3246864	2,20%	1663200	3,97%	-1583664	-1,77%
Прочие оборотные активы	40892	0,04%	30240	0,05%	-10652	-0,009%
Итого по разделу II	36 745 999	43,13%	36 879 887	44,97%	133888	1,83%
БАЛАНС	81 785 000	100%	75 600 000	100%	0	0
III Капитал и резервы						
Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	26850000	0,02%	26850000	0,02%	0	-0,002%
Резервный капитал	3280000	0,003%	3280000	0,003%	0	-0,0003%
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	8085987	18,27%	7290120	19,81%	-795867	-1,53%
Итого по разделу III	38215987	18,30%	37420120	19,83%	-795867	-1,53%
IV Долгосрочные обязательства						
Заемные средства	25228118	33,31%	21552800	42,62%	-3675318	-9,31%

Отложенные налоговые обязательства	879700	1,31%	790360	1,32%	-89340	-0,007%
Итого по разделу IV	26107818	34,62%	22343160	43,94%	-3764658	-9,32%
V краткосрочные обязательства						
Заемные средства	3146499	12,00%	6072000	5,07%	2925501	6,93%
Кредиторская задолженность	12527321	33,85%	8470600	29,99%	-4056721	-3,86%
прочие кредиторы	955026	1,57%	686920	1,29%	-268106	-0,27%
оценочные обязательства	832349	1,20%	607200	1,14%	-225149	-0,05%
Итого по разделу V	17461195	47,06%	15836720	36,21%	-1624475	-10,85%
БАЛАНС	81785000	100%	75600000	100%	-6185000	-