

Бычкова Гульфира Мубараковна,

к.э.н., доцент, Ангарский государственный технический университет,

e-mail: gulfira_agta49@mail.ru

Смирнова Ираида Алексеевна,

обучающаяся группы ЭК-19-1, Ангарский государственный технический университет,

e-mail: rrrrri98@mail.ru

ОСОБЕННОСТИ АНАЛИЗА ВЫРУЧКИ В РЕСТОРАНЕ

Bychkova G.M., Smirnova I.A.

FEATURES OF REVENUE ANALYSIS IN A RESTAURANT

Аннотация. Разработана и апробирована в формате Excel универсальная экономическая модель расчета и анализа выручки в ресторанном бизнесе, логически дополняющая анализ бухгалтерской отчетности, содержащая алгоритмы расчета ключевых показателей, и открытая для детализации факторов, влияющих на эти показатели.

Ключевые слова: ресторанный бизнес, экономическая модель, выручка, анализ, ключевые показатели.

Abstract. A universal economic model for calculating and analyzing revenue in the restaurant business has been developed and tested in Excel format, logically complementing the analysis of accounting statements, containing algorithms for calculating key indicators, and open to detailing the factors affecting these indicators.

Keywords: restaurant business, economic model, revenue, analysis, key indicators.

Сегодня более половины валового внутреннего продукта приходится на сферу услуг, а сама сфера услуг имеет все возрастающую тенденцию влияния на экономику страны, характер и структуру потребления. Ресторанный бизнес (РБ) является большой экономической системой с разнообразными связями между отдельными элементами и стремительно растущими оборотами. Поэтому представляется актуальным рассмотреть сущность анализа эффективности функционирования РБ и определения факторов, влияющих на нее.

Проблема, на решение которой направлено данное исследование, – это выявление резервов повышения эффективности анализа РБ, опираясь на логическую взаимосвязь анализа бухгалтерской отчетности и внутреннего производственного анализа.

Цель исследования – выявить причинно-следственную связь между аналитическими показателями, формируемыми из бухгалтерской отчетности (БО), и во внутреннем производственном анализе (ВПА).

Задачи исследования:

- обоснование выбора показателей, формирующихся из бухгалтерской отчетности и имеющих логическую связь с показателями ВПА;
- систематизация и выбор методик ВПА, характеризующих специфику РБ;

– разработка и апробация доступного инструментария для проведения ВПА в РБ, являющегося логическим дополнением анализа БО и позволяющим повысить эффективность использования результатов анализа.

Объектом исследования являются организации различного типа, реализующие свою деятельность в ресторанном бизнесе.

Предметом исследования являются методы анализа РБ. В качестве базы проведения исследования воспользуемся открытыми отчетными данными ООО «Паприка», зарегистрированного в г. Ангарске [2].

Поскольку в целом по стране отмечается стремительный рост оборота (выручки), мы также сделаем акцент на анализ динамики ключевых показателей – выручки от продаж и прибыли от продаж за 2021 и 2022 годы по данным отчета о финансовых результатах (ОФР) и представим результаты в таблице 1.

Таблица 1

Анализ динамики выручки и прибыли от продаж ООО «Паприка»

Наименование показателя	Код строки	За 2021 г	За 2020 г	Абсолютное отклонение (+,-), тыс. руб.	Относительное отклонение, прирост, %
Выручка	2110	33 508	41 633	-8 125	-19,52
Себестоимость продаж	2120	23 237	27 923	-4 686	-16,78
Валовая прибыль (убыток)	2100	10 271	13 710	-3 439	-25,08
Коммерческие расходы	2210	6 640	7 391	-751	-10,16
Управленческие расходы	2220	3 319	5 749	-2 430	-42,27
Прибыль (убыток) от продаж	2200	312	570	-258	-45,26

Как видим, в исследуемой организации отмечена отрицательная динамика: по выручке снижение составило 19,52%, по прибыли от продаж – 45,26%, т.е. показатели не «вписываются» в общероссийскую тенденцию.

ВПА включает анализ эффективности использования ресурсов: трудовых, материальных, основных производственных фондов; анализ номенклатуры, ассортимента, качества и конкурентоспособности продукции; анализ затрат на производство и себестоимости продукции [1]. Поскольку именно выручка является одним из результирующих (обобщающих) показателей ВПА, считаем целесообразным в первую очередь выполнить анализ выручки.

Для создания экономической модели формирования выручки в ресторанном бизнесе воспользуемся имеющимся опытом анализа и систематизируем простые показатели ресторана [3].

В первую очередь определим среднюю продолжительность работы ресторана в месяц, таблица 2.

Таблица 2

Расчет средней продолжительности работы ООО «Паприка» в месяц

№ п/п	Показатели	Ед. изм.	Оценка
1	Продолжительность ежедневной работы по графику «А» с понедельника по четверг и в воскресенье с 20.00 до 03.00 час.	час.	7
2	Количество дней работы в неделю по графику «А»	день	5
3	Продолжительность ежедневной работы по графику «Б» с пятницы по субботу с 20.00 до 06.00 час.	час.	10
4	Количество дней работы по графику «Б»	день	2
5	Средняя продолжительность ежедневной работы (стр. 1 × стр. 2 + стр. 3 × стр. 4) : 7	час.	7,86
6	Среднее количество рабочих дней в месяц	день	30,5
7	Среднее количество часов работы в месяц (стр. 5 × стр. 6)	час.	239,64

Далее, опираясь на имеющийся опыт анализа, последовательно в формате Excel, сформируем базовую модель расчета и анализа выручки в ресторане на материалах ООО «Паприка», таблица 3.

Таблица 3

Базовая модель расчета и анализа выручки в ресторанном бизнесе

№ п/п	Условное обозначение	Показатели	Ед. изм.	Оценка
1	P	Общее количество мест в ресторане	шт.	40
2	X	Количество оборотов (оборачиваемость) одного места в час	оборот	0,70
3	L	Процент загрузки торгового зала за определенный период	%	61,28
4	n	Количество гостей за каждый час работы (стр. 1 × стр. 2 × стр. 3) : 100	чел.	17,16
5	D	Средний чек на гостя	руб.	679,00
6	N _{час}	Выручка за один час работы (стр. 4 × стр. 5)	руб.	11 651,64
7	T	Среднее количество часов работы в месяц (стр. 7, табл. 2)	час.	239,64
8	N _{мес}	Выручка в месяц (стр. стр. 6 × стр. 7)	руб.	2 792 199
9	N _{год}	Выручка в год (стр. 8 × 12)	руб.	33 506 388

Имеющийся опыт анализа опирается на достаточно трудоемкий процесс формирования исходных данных, таких как «Количество оборотов (оборачиваемость) одного места в час» и «Процент загрузки торгового зала за определенный период», «Средний чек на гостя». Для снижения трудоемкости формирования исходных данных и упрощения расчета и анализа ключевых показателей, нами предлагается изменить последовательность и логику формирования показателей в базовой модели. Отличительной особенностью новой предлагаемой нами адаптированной модели является то, что достаточно отследить всего два изменяющихся показателя «Количество гостей за каждый день рабо-

ты» и «Выручка за один день», чтобы выполнить расчеты и анализ по всем основным факторам, влияющим на величину выручки, таблица 4.

Таблица 4

Адаптированная модель расчета и анализа выручки в ресторанном бизнесе

№	Условное обозначение	Показатели	Ед. изм.	Оценка
1	P	Общее количество мест в ресторане	шт.	40
2	t	Средняя продолжительность ежедневной работы (стр. 5, табл. 2)	час.	7,86
3	n _{день}	Количество гостей за каждый день работы (по данным видеокамеры)	чел.	135,00
4	n _{час}	Среднее количество гостей за каждый час работы (стр. 3 : стр. 2)	чел.	17,18
5	k	Коэффициент загрузки каждого места при продолжительности занятости одного места, равной одному часу (стр. 4 : стр. 1)	-	0,4295
6	M	Продолжительность одного оборота одного места (1 × стр. 5 + 1)	час.	1,4295
7	X	Количество оборотов (оборачиваемость) одного места в час (1 : стр. 6)	оборот	0,6995
8	L	Процент загрузки торгового зала за определенный период [стр 4 : (стр. 1 × стр. 7)] × 100	%	61,41
9	N _{день}	Выручка за один день (по данным ККМ)	руб.	91 582
10	N _{час}	Выручка за один час работы (стр. 9 : стр. 2)	руб.	11 651,65
11	D	Средний чек на гостя (стр. 10 : стр. 4)	руб.	678,21
12	T	Среднее количество часов работы в месяц (стр. 7 табл. 2)	час.	239,64
13	N _{мес}	Выручка в месяц (стр. 10 × стр. 12)	руб.	2 792 201
14	N _{год}	Выручка в год (стр. 13 × 12)	руб.	33 506 412

Незначительные, вполне допустимые отклонения в величинах выручки в таблицах 1, 3 и 4 объясняются округлением некоторых расчетных показателей.

Предлагаемая логика расчетов позволяет проследить причинно-следственную связь между результатами анализа выручки по ОФР и ключевыми показателями, влияющими на выручку, полученными в ходе выполнения ВПА. Модель может быть дополнена показателями динамики, а именно, показатели за отчетный период дополняются аналогичными за предшествующий период и определяются как абсолютные, так и относительные отклонения.

В нашем случае, когда по данным ОФР выявлена отрицательная динамика выручки и прибыли от продаж дальнейшая детализация внутреннего производственного анализа просто необходима.

Поскольку модель уже содержит основные ключевые показатели для анализа ресторана, они могут быть детализированы по следующим аспектам.

1. Количество гостей на одно доступное место в будние/выходные дни по каждой временной группе. При проведении данного анализа выявляются промежутки работы в соответствии с графиком работы, выделяются будни и вы-

ходные дни. Для более простой систематизации используются чеки. Они так же разделяются по временному промежутку. Первое, что получаем – это данные о том, в какое время загрузка и выручка была больше. После суммирования чеков, полученный результат делится на общее количество столов в ресторане. Если данные показатели ресторана нас не удовлетворяют, то необходимо искать пути решения.

2. Оборот на чек (средний чек на гостя).

Здесь мы получим величину оборота – выручку, приносимую одним гостем. Такие показатели ресторана, рекомендуется считать отдельно по всем промежуткам времени. Результатом данных действий является понимание, какое предложение для гостей наиболее предпочтительно.

Цели и задачи исследования выполнены: обоснован выбор показателя – «выручка», формирующегося из отчета о финансовых результатах и имеющего логическую связь с показателями ВПА; выбрана методика ВПА, характеризующая специфику РБ и на ее основе разработана и апробирована модель расчета выручки в ресторанном бизнесе.

Намечены и перспективные направления дальнейшего исследования.

Определение сильных сторон: квалификация персонала, наличие постоянных гостей, расположение, связи с поставщиками, сбалансированность меню и др. Определение слабых сторон: что мешает увеличению притока гостей, в чем причина высоких издержек. Выявление угроз: конкуренты, сезонность, местоположение и др. Выявление возможностей: что ждет в перспективе.

Таким образом, разработана и апробирована в формате Excel универсальная экономическая модель расчета выручки в ресторанном бизнесе, логически дополняющая анализ бухгалтерской отчетности, содержащая алгоритмы расчета ключевых показателей, и открытая для детализации факторов, влияющих на эти показатели. Модель может быть применима для ресторанного бизнеса любых масштабов деятельности. Внедрение модели в практику работы ресторана не составит труда, поскольку она содержит алгоритмы расчетов показателей, и будет способствовать повышению эффективности использования результатов анализа. Определены перспективные направления дальнейшего исследования.

ЛИТЕРАТУРА

1. **Григорьева, Т.И.** Финансовый анализ для менеджеров: оценка, прогноз / Т.И. Григорьева. – М.: Юрайт, 2013. – 462 с. , 21 см. – Библиогр.: с. 460–462. – 1000 экз. – ISBN 978-5-9692-1442-2. – Текст : непосредственный.

2. ООО «ПАПРИКА»: бухгалтерская отчетность и финансовый анализ // Бухгалтерский учет. Налоги. Аудит. URL: https://www.audit-it.ru/buh_otchet/3801127847_ooo-paprika.

3. URL:<https://xn----8sbcgjdnczvhfb7cc6c6l.xn--p1ai/biznes-plany-rukovodstva/uslugi/tipovoy-biznes-plan-otkrytiya-restorana/>.