

2023年餐饮财务分析报告(汇总5篇)

报告在传达信息、分析问题和提出建议方面发挥着重要作用。怎样写报告才更能起到其作用呢？报告应该怎么制定呢？下面我给大家整理了一些优秀的报告范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。

餐饮财务分析报告篇一

1、经营情况概况及财务状况分析，包括收入、利润、成本、竞争对手、资产负债分析、利润表分析、现金流量分析。总资产周转率、流动资产周转率、应收账款周转率、存货周转率。主要财务指示：流动比率、现金流动负债比率、运动比率。财务分项分析，（包括盈利能力、成长性分析、现金流量分析、偿债能力分析、经营效率分析、经营协调性分析。）

2、收入分析

(1)酒店整体收入分析(与预算、与上个月、去年同期对比完成比例

(2)客房收入分析(附表)及说明

要分各市场、与预算对比、上月对比、去年同期对比、完成比率、平均房价、后附说明

(3)餐饮收入分析

宴会(与预算对比、上月对比、去年同期对比、完成比率、用餐人数、人均消费)、中餐、西餐、大堂吧、自助餐(同上)

(4)其他消费

部门总收入分析(附表)及说明

(5) 预付款明细

(6) 酒店收入比例图、每日收入图

(7) 收入分项分析

(8) 客人押金及余款明细

3、成本分析

(1) 酒店总成本分析表

a□中餐厅：食品、饮品、香烟、杂点，其他内容同总成本

b□大堂吧，同上

c□西餐厅，同上

d□宴会，同上

(2) 餐饮成本经营数据，菜品、酒水、香烟种类数量分析

(3) 餐饮成本分析(不同菜的种类分析，销售排行榜)

(4) 小酒吧成本，同中餐

(5) 小酒吧分析

(6) 员工食堂总成本

上期盘存、本月直购、本月盘存、抵扣外来单位、实际成本、早中晚夜宵的餐饮人数及成本

(7) 员工餐厅成本分析

4、费用分析

(1)经营费用总计

(4)待摊费用

(5)预提费用

(6)其他经营费用，同上

5、概述及利润分析

6、酒店库存物资分析

总库存增减分析

各仓库增减分析

库存同期分析

7、应收账款分析

包括帐龄、担保、信用账、预收款、超信用

8、应付款分析

包括帐龄、分类、本期支付

9、采购分析、各部门分析、价格分析、价格差异

10、折扣减免分析

包括酒店赠送、客人减免分析、折扣等分析

11、消费卡明细及分析

12、存在的问题

13、整改意见

附财务报表：

(1)资产负债表

(2)利润表

(3)利润分配表

(4)现金流量表

(5)现金流量附表

(6)营业收入明细表

(7)营业费用明细表

(8)管理费用明细表

(9)管理费用补充表

(10)财务费用明细表

(11)营业外收支明细表

(12)应缴各种税金明细表

(13)gop指标表

(14)应收帐帐龄分析

(15)应付帐帐龄分析

- (16) 个人所得税缴纳表
- (17) 各部门损益表
- (18) 总损益表
- (19) 酒店库存报表
- (20) 每月损益分析报告
- (21) 每月信贷分析报告
- (22) 每月资金计划
- (23) 每月采购计划
- (24) 每月物资盘点报告
- (25) 每月质量分析报告
- (26) 每月能源分析报告
- (27) 每月人事分析报告
- (28) 每月销售分析报告
- (29) 酒店检修、安全突发事件
- (30) 酒店经营管理月报

餐饮财务分析报告篇二

(一) 餐饮行业概述

餐饮业作为我国第三产业中一个传统服务性行业，目前全国

已有餐饮网点400万个。

与此同时，超大规模企业开始涌现，有11家企业的营业额超过10亿元，有34家企业的营业额超过5亿元，其中前十强的营业额达到336.76亿元，同比增长18.4%，占百强营业额总量的近五成，达到49.34%。

xxxx年，中国餐饮业收入达到20635亿元，同比增长16.9%。

产业规模首次突破2万亿大关，这距离xxxx年突破1万亿营业额仅用了5年时间，年均增长亿元以上。

□

中国改革开放已经走过了波澜起伏的30多年，在这改革开放的30多年里中国餐饮业伴随着改革的浪潮也经历了三次飞跃式发展。

在这30年里，中国餐饮经历了从洋快餐抢滩中国市场到非典的冲击，再到食品安全，中国餐饮业在冲击中，实现销售额不断增长。

目前我国餐饮企业的平均生命周期为2.5-3年，其中投资回收期为8-18个月，成长期为18-28个月，而连锁加盟体系建立和完善期需要24个月，伴随企业的必然是竞争力量薄弱、管理体制不健全、网络稳定性差等问题。

一般情况下为：探索阶段店数为1-10个，成长阶段为11-40个，这一时期，面临的风险最大，初步成熟阶段为41-100个，完全成熟阶段则在100个以上。

餐饮连锁特许商发展越成熟，投资者承担的风险就越会降低。

数千条安全示范街和数万个安全示范单位(店、食堂)；规范一

批快餐品牌，初步形成以大众化餐饮为主体，各种餐饮业态均衡发展，总体发展水平基本与居民餐饮消费需求相适应的餐饮业发展格局。

(二)、餐饮企业的地位和作用

1、餐饮业是国民经济的重要行业

目前餐饮业已经逐步发展成为国民经济生活中的一个重要行业。

它的重要性，首先表现在餐饮业能够为社会创造大量财富。

餐饮业通过自身的生产活动和服务销售，增加了产品的价值，为国家创造了大量的税收。

XXXX年我国餐饮业零售额实现15380亿元，占社会消费品零售总额的比重达到14%。

同时餐饮业的发展也带动了相关行业的发展，这种带动主要表现在建筑、养殖、种植、饮料等行业。

2、餐饮业是旅游业的重要基础设施和文化旅游资源

作为旅游业食、住、行、游、购、娱六大要素中重要组成部分，旅游业离不开餐饮业的支持。

人类文明的发展造就了餐饮文化。

餐饮作为一种重要的社会文化现象，它本身就是一种重要的旅游资源，吸引着各地的旅游者。

餐饮业不仅仅是一种旅游的基础设施，而且又是一种重要的文化旅游资源。

3、餐饮业能够改变人们的生活方式，

餐饮业的发展逐步改变了人们的日常消费模式和消费结构，越来越多的人把外出餐饮作为一种新的生活方式，把外出用餐作为一种娱乐来对待。

经济越发达，社会交往越频繁，家务劳动社会化程度越高，就越能发挥餐饮在改变人们的生活方式和消费结构上的作用。

4、增加劳动就业机会

餐饮部门属于劳动密集型行业，对员工的文化要求比较低，为社会减轻了就业压力。

餐饮业的不断壮大，为社会提供了大量的就业机会。

5、对酒店企业而言，餐饮收入是饭店收入的重要组成部分、主要来源之一

餐饮部的管理、服务水平直接影响饭店声誉，餐饮部的经营活动是饭店营销活动的重要组成部分。

(三) 餐饮行业分类 (四) 餐饮业的发展及其前景

在一个供大于求的需求经济时代，企业成功的关键就在于，是否能够在需求尚未形成之时就牢牢的锁定并捕捉到它。

那些成功的公司往往都会倾尽毕生的精力及资源搜寻产业的当前需求、潜在需求以及新的需求！

随着餐饮行业竞争的不断加剧，大型餐饮企业间并购整合与资本运作日趋频繁，国内优秀的餐饮企业愈来愈重视对行业市场的研究，特别是对企业发展环境和客户需求趋势变化的深入研究。

正因为如此，一大批国内优秀的餐饮品牌迅速崛起，逐渐成为餐饮行业中的翘楚

1、行业发展状况

“十一五”期间，中国餐饮业年均复合增长约20%。

根据《中国餐饮产业发展报告xxx》“十一五”期间，全国住宿餐饮业零售额从xxxx年的10345亿元增长到xxxx年的20462亿元，产业规模翻番。

其中，统计口径调整(将住宿和餐饮业零售额调整为餐饮收入)之后

的全国餐饮总收入xxxx年为17648亿元，同比增长18.1%，拉动社会消费品零售总额增长1.56个百分点，对社会消费品零售总额增长的贡献率为11.1%。

而限额以上餐饮企业的营业额从xxxx年的1574亿元上升到xxxx年的2159亿元，年平均复合增长率为19.3%。

xxxx年底，中国烹饪协会、中国商业联合会和中华全国商业信息中心共同组织开展xxxx年度全国餐饮百强企业调查。

7.91%(此处百强企业营业额占比用的是餐饮收入指标，如继续采用占住宿餐饮业零售额指标，则xxxx年百强营业额占全社会住宿餐饮业零售额的比例约为6.65%)。

xxxxx年度百强企业直营店资产总额346.36亿元，直营店利润总额超过60亿元，直营店从业人员约28.74万人。

xxxx百强餐饮企业各业态的业绩指标

2、影响中国餐饮行业发展的主要因素

有利因素:城镇化和消费升级是行业增长的核心驱动力

餐饮财务分析报告篇三

连锁经营餐饮企业是随着经济的发展而产生的新型餐饮企业形式，其连锁体系是由总部和连锁店组成的有机体系。总部是连锁体系的管理机构、配送中心和信息沟通中心，是整个连锁体系的核心，连锁餐饮企业通过集中采购、集中管理、统一配送、统一核算形成集团优势，达到降低经营成本，提高经济效益的目的。

连锁经营餐饮企业财务管理应围绕实现连锁经营餐饮企业的经营目标展开。连锁经营餐饮企业的经营目标是生存、获利和发展，财务管理应围绕此目标完成对有关资金的筹集、投放、运营和分配工作。

一、连锁经营餐饮企业的经营方式

连锁经营餐饮企业是一种新型餐饮企业形式，在目前还外于初级发展阶段，连锁经营餐饮企业的经营方式，目前基本上分为子公司经营方式、分公司经营方式和加盟店经营方式。在中国加入wto后，为提高市场竞争力与进入中国市场的国际上一些知名连锁餐饮企业抗衡，又产生了自由连锁经营方式。

1、子公司经营方式

子公司经营方式是指总部通过投资关系，对子公司的资产和人员进行管理、控制，子公司根据经营需要取得法人营业执照，开展相对独立的经营活动，总部通过对子公司下达各项经营指标并对此进行绩效考核来进行管理。总部集中对商品进行采购，根据子公司需要进行统一配送，按照内部价格进行商品结算，总部集中对子公司的经营成果进行汇总核算，编制合并会计报表，按投资比例全部或部分享有子公司的净利润。子公司独立进行会计核算，在经营所在地纳税、编制

个别会计报表。

2、分公司经营方式

分公司经营方式是指总部通过投资关系，对分公司的资产进行控制和人员的管理，总部对分公司进行内部会计核算，并对确定的经营指标进行考核，以确定各分公司应当获得的劳动报酬，总部集中对商品进行采购，并根据分公司经营需要进行统一配送，总部统一对分公司的经营过程和经营成果进行会计核算，统一纳税、编制个别会计报表，全部享有净利润。分公司根据总公司的安排开展经营活动，不独立进行会计核算，取得的销售收入全部上缴总部，劳动报酬由总部根据经营指标考核情况直接发放。

3、加盟店经营方式

加盟店经营方式是指总部以商誉做投资，以收取加盟费的形式吸收加盟店，以达到扩大经营规模的一种经营方式。总部集中对商品进行采购，根据加盟店经营需要进行统一配送，按照较为优惠的价格进行结算，总部和各加盟店各为独立法人，各自实行独立的会计核算，总部在业务上对各加盟店进行管理、指导。

4、自由连锁经营方式

自由连锁经营方式是指由若干个完全独立的零售餐饮企业为增加其知名度，增强资源优势和品牌优势，在经营完全独立的情况下，结成连锁体系，统一使用餐饮企业品牌、统一进行渠道的一种经营方式。

二、连锁经营餐饮企业会计核算的方式

由于连锁经营餐饮企业的经营方式不同，其核算方式也不相同。依照连锁经营餐饮企业经营规模和经营范围的不同，分

独立核算和非独立核算两种方式。

1、独立核算方式

指总部实行独立的，部分统一的会计核算，基层店实行相对独立的会计核算。在这种核算方式下，总部和基层店都应设立独立的会计机构。总部通过投资活动与基层店形成各自的经济关系，总部的投资额计入“长期股权投资”科目，基层店收到投资增加“实收资本”科目。总部对经营所需商品实行集中统一采购，按需要为下属基层店统一配送商品。按内部商品价格进行结算，并按配送额开具增值税专用发票(一般纳税人)或普通发票。基层店凭发票增加库存，按独立会计进行核算，月末计算并结转当期经营成果，编制财务会计报告，将当期实现的利润上缴总部。总部收到基层店上报的利润和财务会计报告后，编制合并会计报表。

2、非独立核算方式

非独立核算方式是指总部实行独立的、统一的会计核算，基层店不单独进行会计核算，经营中发生的各项经营费用，均向总部报账核销。在这种会计核算方式下，总部会计机构应对各基层店的经营过程实行内部会计核算，以考核其经营成果，确定其劳动报酬，根据经营需要为各基层店建立定额备用金制度，基层店实行报账制，不设会计机构只设一核算员，可以设置部分辅助会计账簿，负责上缴经营收入，核算本部门的经营费用，发放人员工资，保管本部门使用的备用金等。总部拥有本餐饮企业的全部经济资源或控制权，总部对经营所需商品实行集中统一采购，按下属基层店经营需要统一配送，库存商品的实物转移时，只对其明细科目进行调整。基层店开展经营活动取得收入，全部上缴总部。总部编制个别会计报表。

在实际操作中，各连锁店经营餐饮企业往往根据自身情况，综合采取以上两种核算方式。

三、连锁经营餐饮企业货币资金的管理

货币资金对于连锁零售餐饮企业至关重要，货币资金是连锁餐饮企业资产流动性最强的资产，餐饮企业从事经营活动离不开货币资金的支持，如购买商品、支付工资、偿还债务等，没有货币资金的储备，就无法保证餐饮企业经营活动的正常运行。货币资金是餐饮企业资产管理的重要组成部分。

1、岗位分工控制

(1)、建立货币资金业务的岗位责任制，明确相关部门和岗位的职责权限。

(2)、出纳不得兼任稽核、会计档案保管和收入、支出、费用、债权、债务账目的登记工作。

2、授权批准控制

(1)、明确审批人对货币资金业务的`授权批准方式、权限、程序、责任和相关控制措施。

(2)、明确经办人办理货币资金业务的职责范围和工作要求。

(3)、严格按照申请、审批、复核、支付的程序办理货币资金的支付业务。

3、现金控制

(1)、实行现金库存限额管理制度。(2)、明确现金开支范围并严格执行。

(3)、现金收入及时存入银行，严格控制现金坐支，严禁擅自挪用、借出货币资金。

(4)、实行收支两条线管理制度。

(5)、定期盘点现金做到账实相符。

4、银行存款控制

(1)、加强银行账户管理，分别设立基本户和一般存款户，并按规定办理存款、取款结算。

(2)、定期获取银行对账单，查实银行存款余额，编制银行存款余额调节表。

5、票据控制

明确各种票据的购买、保管、领用、背书、注销等环节的职责权限和程序，防止空白票据遗失和被盗用。

6、印章控制

(1)、财务专用章应由专人保管，个人名章应由本人或其授权人员保管。严禁一人保管支付款项所需的全部印章。

(2)、严格履行签字盖章手续。

(3)、制定印章管理规定，下发印章保管人岗位责任制。

7、监督检查

(1)、定期检查货币资金业务相关岗位及人员的设置情况。

(2)、定期检查货币资金授权批准制度的执行情况。

(3)、定期检查印章保管情况。

(4)、定期检查票据保管情况。

(5)、通过餐饮企业内部银行或餐饮企业erp系统及时掌握餐

饮企业每日货币资金收支情况。

如何确定合适的加盟费用，对总部来说是一个非常关键的问题，它直接影响到特许事业的顺利发展。因为投资者在费用方面通常相当敏感，费用定得太高，投资者不能获得预计的利润，自然不会对该项业务感兴趣，即使加盟进去，不久也会退出；若费用定得太低，总部收益受损，甚至无法弥补所提供服务的费用开支，将会得不偿失。无论如何，总部都应该尽早拿出一套合理的收费方案，确定加盟费用水平及收费方式，以便制定出合理的预算，弥补其管理费用，并取得足够的盈利。

加盟者向总部交纳的加盟费用一般包括以下几类：

1. 加盟金。

也称为首期特许费，是加盟者在加盟时向总部一次性交纳的费用，它包括加盟者有权使用总部开发出来的商标、特殊技术等费用，体现了加盟者加入特许系统所得到的各种好处的价值。这笔费用各个总部都不相同，如日本“7—11”公司加盟金为300万日元□“seicomart”公司250万日元；“吉野家”公司150万日元；“家庭市场”公司只有50万日元。

2. 保证金。

作为今后交纳各项费用及债务的担保，同时也带有总部向加盟店所提供商品的预付金性质，数量各公司不等，如“seicomart”公司、“家庭市场”公司为250万日元；“吉野家”公司75万日元。合同中止时是否退还，情况也各不相同，依据双方的合约而定。

3. 权利金。

是总部对加盟店进行经营指导而收取的费用，由加盟店按期

交纳。权利金的计算方法依行业不同而不同，如便利店一般为毛利的30%—50%，快餐店一般为销售额的5%—10%，出租业按租金收入的6%—8%；小酒馆按店铺面积收取，还有定额包费等。

4. 违约金。

如违背合同中规定的义务及禁止事项，按合同规定向受损害的一方交纳违约金作为赔偿。

5. 其他费用。

如店铺设计及施工费、培训费、广告宣传费、设备租赁费、财务业务费、意外保险费等。

上述费用可以分为加盟店开业前交纳的前期加盟费用及开业后运作时交纳的后续加盟费用两大类。前期加盟费用包括了总部招募、评估、培训、寻找地址等全部费用，在有些情况下，它还包括了特许体系不断成熟和商誉提高而增加的特许权费用。如何确定前期加盟费用水平，有人认为应尽可能降低前期费用以便加盟者的开办费用能降至最低；另一些人认为应定得高些，因为前期费用是总部获得收益的重要来源，这样总部可以立即获得大量现金收入和利润，并解决了业务经营所面临的问题。其实，特许经营与其他业务一样，都需要经过一定时期发展才能开始盈利，这一时期大约为3-5年，总部必须筹备足够的资金以维持盈利前的经营，所以，想在短期内通过加盟金解决总部资金上的困难是不现实的。一般情况下，前期加盟费用占加盟者全部投资的5%—10%，例如，如果开办一家特许加盟店的投资是50万-60万元，则前期的特许加盟费在2.5万—6万元之间，当然，对于那些声望较高利润也较高的特许总部来说，这笔费用可能高于5%—10%。

餐饮财务分析报告篇四

关键词：财务分析评估, 模版样本, 酒店餐饮, 商业计划书, 资金申请报告。本站网编人员精选资讯“酒店餐饮项目财务分析评估模版样本(商业计划书, 资金申请报告)”一文来源于兆联顾问公司(专业编写人员)为您精选提供, 文章经过了专业采编人员的校对与修改。本酒店餐饮项目总投资3720万元。其中, 固定资产投资2790万元;流动资金投入930万元。工程项目经济评价结果: 财务内部收益率fIRR为42.55%, 财务净现值为4834.97万元, (静态)投资回收期为3.85年。

说明: “项目经济评价”是对工程项目的经济合理性进行计算、分析、论证, 并提出结论性建议或意见的全过程, 是工程建设项目可行性研究报告的一个重要组成部分。它从企业角度按现行价格及企业基准收益率进行计算、分析及评价工程项目的投资经济效果, 一般采用企业内部收益率及投资回收期作为主要评价指标。项目效益亦称“项目收益”(project benefit)是指在投资项目寿命期产生的全部收益。项目效益可分为项目的财务效益、经济效益和社会效益。其中项目的财务效益是站在企业的立场上从财务角度反映项目的收益, 其收益是指企业在项目寿命期内因发生产品和劳务销售可以获得的货币收入。

a. 投资估算与资金使用

1.1 投资概算依据及说明

该酒店餐饮项目投资估算按照《投资项目可行性研究报告指南(试用版)》的有关规定进行编制。在市场预测、建设规模、技术方案、仪器设备采购方案、工程方案及项目实施进度等方面的基础上经多方案比较后确定最佳项目方案。

本酒店餐饮项目是根据拟建地点的地形、地势条件, 设计人员提供的规划方案, 设计要求, 使用功能及建筑标准确定项

目投资。项目的设备、工器具及仪器设备购置费以当前市场价格为主要依据，土建工程费用的计费标准主要依据当地竣工的类似建(构)筑物单位造价及项目建设要求的指标进行估算。

其他工程和费用，依据本工程建设条件和特点、当地政府有关部门的规定和实际发生的费用进行估算。

本酒店餐饮项目财务分析评估主要依据有：(略)

1.2酒店餐饮项目投资估算

本酒店餐饮项目计划总投资3720万元。其中，固定资产投资2790万元；流动资金投入930万元。

固定资产投资估算包括：

(1) 建筑工程费。

建筑工程费依据相关专业所提供的建(构)筑物工程量和单位造价指标估算，单位造价指标的确定参照当地省土建工程定额和近期类似工程指标，并按现行材料价格水平予以调整。

(2) 设备、工器具购置及安装工程费。

定型设备和非标设备均采用询(报)价，或参照近期同类工程的订货价水平。

(3) 工程建设其他费用。

本工程建设其他费用主要包括市场调研费、勘察设计费(含前期工作费)、vi形象设计费、办公家具购置费、基本预备费等。其费用的估算按照国家及行业有关规定，并结合当地和本项目具体情况。

酒店餐饮项目投资估算表与固定资产投资估算表：（略）

1.3 资金使用

该项目计划固定资产投入2790万元，其中包括：设备及安装费用1116万元，建筑物等设施费用1395万元，前期筹备及设计等其他费用279万元；流动资金投入930万元。

1.4 资金筹措

该酒店餐饮项目总投资额为3720万元人民币，资金的主要来源为企业自筹和申请政府扶持。

【兆联投资顾问公司】提供精准快捷的酒店餐饮投资项目财务分析(报告)服务——建设项目经济评价, 工程项目经济评价, 10余年专业团队经验与工具软件大大提升你的投资项目专业度与吸引力, 确保商业计划书, 资金申请报告质量。

b. 项目财务分析评估(财务分析)

本项目建成后可以独立运营，形成独立核算单位，因此，财务评价的项目范围确定在项目新建范围内。

2.1 财务分析基本假设(条件)

该酒店餐饮项目财务分析评估(财务评价)是建立在以下基本假设的基础上：

项目运行期内国民经济稳定；项目运行期内市场无不可控的意外发生；项目能筹集到充足的合作资金来维持项目的建设及运转；项目建设原材料价格等都是通过行业标准与当地市场确定；项目经营估算预测的计算期为。

2.2 销售成本及销售收入估算

2.2.1成本与税金估算

材料费：根据原材料在当地的市场价格(包括采购成本和运输成本等)，本项目的材料费开支占销售收入的32%—36%。

人工费：本项目人工费用开支占销售收入的5%—6%(根据员工人数估算;福利费、养老金、失业保险、医保金等按照工资总额的50%计提)。

折旧费：该酒店餐饮项目按直线法计算折旧。建筑物的折旧年限为30年，残值率为10%，建筑物的固定资产原值为1395万元，每年的折旧费为41.85万元，设备的折旧年限为，残值率为5%，设备的固定资产原值为1116万元，每年的折旧费为70.68万元。

维修费等费用：维修等费用按照固定资产投资的2.5%计提。

管理费用：日常管理费用(包括办公经费、差旅费、水电及其他费用)按销售收入的1.5%计提。

销售费用：销售费用按照销售收入的5%计提。

财务等其他费用：财务等其他费用按照销售收入的0%计提。

所得税：本酒店餐饮可行性报告选取的所得税率按20%计算。

2.2.2相关基本财务费的比率

包括：应收账款比率;应付账款比率;坏账准备率;销售费用率;管理费用率;维修费用率;财务等其他费用率;销售税金及附加;所得税率;折现率。

2.2.3产品价格、成本及销售预测

产品销售价格、基本成本及销售预测表：(销量单位：套

件)

2.2.4 销售收入预测

销售收入估算表：(单位：万元)

2.3 损益估算与净现金流量预测

根据公司规划和酒店餐饮行业情况，并原则上根据中国财政部颁布的会计准则、会计制度和有关的法律规定，对本酒店餐饮产品项目进行有关的财务预测。在具体操作时遵循重要性原则，对预测期间费用表、预测成本报表、预测损益表和预测现金流量表做了一定的合并和处理。

本预测中各种数据比例，是通过调查国内酒店餐饮行业的'有关资料，并通过分析统计，制定出的相关比例。在本项目的预测中，能够比较好的粗略反映该酒店餐饮项目的收益价值状况，但在项目具体实施的过程中，还有大量的、次要的不确定因素，甚至有时还会出现重大的偶然因素，这些因素都会影响到该项目的收益，所以，具体实施中可能出现的差异也是正常的。

2.3.1 各项财务预测表

相关的财务预测如下：

销售成本估算表；固定资产折旧费用估算表；收现销售收入估算表；付现经营成本估算表；运营费用估算表；总成本费用估算表；损益估算表；财务现金流量表。

2.3.2 主要经济指标与结论

年销售收入(第5年)：4464万元

年总成本(第5年)：2220.1万元

年缴税金(第5年): 645.2万元

年均利润(第5年): 1598.71万元

投资利润率(roi)□42.98%

投资利税率: 53.72%

全部投资内部收益率(所得税后): 42.55%

财务净现值(所得税后): 4834.97万元

动态投资回收期(所得税后): 4.4年

静态投资回收期(所得税后): 3.85年

以上指标说明,本酒店餐饮项目的财务净现值(npv)远大于零,投资利润(利税)率较高,项目投资回收期较短,因此,项目在经济上是可行的。

2.4 不确定性分析

2.4.1 敏感性分析

基本方案财务内部收益率(firr)为42.55%,财务净现值为4834.97万元,(静态)投资回收期为3.85年。通过对产品单价分别增加10%和减少10%的单因素变化对财务指标作敏感性分析,结果如下:

通过对产品单价、材料费、人工费分别增加10%和减少10%的单因素变化对财务指标作敏感性分析,结果显示,本项目效益影响最大的因素是产品单价,其次是材料费,人工费影响最小。因此,密切关注产品单价与材料费用是本项目成功的关键之一。

2.4.2 盈亏平衡分析

盈亏平衡销量=21308套件

设计的产能=122512套件

盈亏平衡生产能力利用率=17.39%

产销量安全度=82.61%

盈亏平衡图为：(略)

盈利平衡分析图中的收入线与总成本线的相交点，即为盈亏平衡点。以上盈利平衡分析结果显示：

(1). 盈亏平衡点既定，要采用各种营销手段，努力提高产销量以实现更多利润；

(3). 销售收入既定，则盈亏平衡销量的高低取于单位变动成本与固定成本。单位变动成本与固定成本越小，盈亏平衡销量越低。

因此，除扩大产品销售这一方法外，还可以努力提高原材料利用率、人员工作效率等，降低产品的单位变动成本，使盈亏平衡销量进一步降低。

2.5 财务与经济效益分析结论

本酒店餐饮项目有良好的经济效益，项目在经营期间盈利能力较强，具有较强的实现自身盈亏平衡的能力，适应各种因素变化的能力强，投资回收期短，投资收益率高，项目抗风险能力强。

经项目财务内中收益率，盈亏平衡点等分析，本酒店餐饮项目市场潜力较大、销售形势乐观，项目的经济效益是可行的。

餐饮财务分析报告篇五

壹号食堂成本利润分析报告(10年10月份)

一、营业收入。

根据黄愈提供《学生食堂10月份结算表》所示，承包方20xx年9月营业收入235028.5元；其中卡片消费230540.5元，现金消费4487.5元。

二、直接成本。

根据承包方提供原始凭证所示，承包方20xx年10月份直接成本为：食材+调味品+水电费+燃料费；合计211177.33元。其中：

- 1、肉品类64445.43元，占营业额27%；
- 2、蔬菜瓜果35701.3元，占营业额15.20%；
- 3、粉档58829元，占营业额25%；
- 4、糖水档829元；占营业额0.35%；
- 5、面点档17688.7元；占营业额8%；
- 6、调味品类22453元；占营业额9.6%；
- 7、水电费5363.3元；占营业额2.3%；
- 8、燃料费5868元，占营业额2.5%；

三、间接成本。

根据承包方提供原始凭证所示，壹号食堂20xx年10月份间接成本为：人工费+管理费+卫生费+低值易耗类+其他杂费；合计56746元。其中：

- 1、人工工资28014元；占营业额11.9%；
- 2、管理费23502.85元；占营业额10%；
- 3、低值易耗品类4953元；占营业额2.1%；
- 4、职工房租、水费177元；
- 5、卫生费100元。

四、卡片人均消费。

本月卡片消费总额为74910人/次，人均消费为3.17元/人/次。其中：

- 1、中厨42049人/次，占总卡片消费人数56.13%；人均消费额3.77元/人/次。
- 2、糖水档6586人/次，占总卡片消费人数8.8%；人均消费额2.37元/人/次。
- 3、粉档8051人/次，占总卡片消费人数10.74%；人均消费额3.57元/人/次。
- 4、面点档17504人/次，占总卡片消费人数23.4%；人均消费额1.83元/人/次。

五、净利润。

根据承包方提供原始凭证显示，当月各项成本费用合计为267923.73元，即承包方20xx年10月份总成本率为114%；根

据上述数据计算，承包方20xx年10月份的净利润为元。

六、上月同比数据（另见九十月壹号食堂各项同比数据分析表）。

本月营业收入比上月减少18468元，同比下降8%；总成本比上月增长36418.5元，同比增长15.7%；其中：

- 1、本月卡片消费部分比上月减少7698元，同比下降3.3%；
- 2、现金消费部分比上月减少10770.4元，同比下降240%；
- 9、燃料费比上月增长2433元，同比增长70.8%；
- 10、人工福利比上月减少4436元，同比下降15.5%。

七、分析总结。

1、营业收入分析。

根据黄愈（制表人）提供的《学生食堂9月份结算表》所示，本月卡片消费部分的收入总金额比上月减少7698元，同比下降3.3%；主要是因为新增“快餐部”分流客源所致，另一部分来自刚开学新生和家长、工作人员使用现金消费，以及校方3910元招待券。这一点从卡片消费人数的相应下降得到验证。从卡片消费金额与卡片消费人数（下降5%）的递减比例来看，属于正常的市场分流。按照3.17元/人/次的餐标来计算，至少有 $4286 \text{人/次} \times 3.17 \text{元/人} = 13586.62 \text{元}$ 的营业额被分流。

现金消费收入部分比上月减少10770.4元，同比下降240%，再对比卡片消费额和消费人数的同比数据，就显得极为反常。这意味着10月份大致有 $10770.4 \text{元} / 3.17 \text{元/人/次} = 3177 \text{人/次}$ 的消费者无故减少。学院是一个典型的闭环市场，无论是消

费需求的总量还是消费总人次都相对稳定，因此，卖方的营业额和成本也都是相对稳定的和可以预期的。一般说来，只要有一定的餐饮经营经验，就能够做到低库存甚至零库存。而根据承包方提供的原始凭证，再参照十月份的营业额来看，承包方应该库存量巨大。出现此种情况的可能性有三：

一是出现了新的餐饮消费热点，且无刷卡机，因此吸引了大量的持现金消费人群。

二是因刷卡人数大幅增加，而使原先使用现金消费的人群大幅减少。

三是承租方大幅度瞒报、漏报和少报了真实的现金消费金额。

根据现在校园内各个餐饮经营点的经营情况，并未出现能够在一个月内容纳3177人/次，并产生10770.4元营业额的餐饮项目，所以第一种情况不存在；二是根据黄愈处统计出来的九月份和十月份办卡总人数的对比来看，十月份卡片充值总额比九月份充值总额下降12.4%，所以也不存在因刷卡人次增加而导致现金消费额下降的问题。所以，第三种情况可能性最大。原因有三：

第一，校方拿到的承包方现金消费收入总额，是承包方自己报的，并且没有一张机打小票消费的原始凭证，所以存在虚报嫌疑。

第三，在交易现场，即使是承包方工作人员收取来的现金，也只是放在一个塑料盒子里，无专人操作，也未进行任何记录和监控，所以存在少报嫌疑（投资人自己恐怕也未能监控到位）。

基于上述分析，得出两个推论：一是卡片消费部分的营业额减少属于正常的市场分流；二是承包方10月现金消费部分的实际收入金额，应大于呈报金额。

如果第二个推论属实，那么则是两个原因造成：一是为了逐利；二是因不能按合同约定结款，承包方只能用该部分现金收入进行周转。

2、成本结构分析。

在营业收入比上月减少，同比下降8%的形势下，采购总成本竟反而比上月增长同比增长了15.7%；而据承包方提供的原始凭证所示，各项常规原料采购的单价（如蔬菜、猪肉、牛肉、鸡蛋、大米等）也并未出现大面积涨价现象，整体价格趋于平稳。

该数据已经极度背离正常的企业经营规律，更有违餐饮行业的一般常理。另外，承包方提供的原始凭证存在下列四个问题：

a□经常漏写或不写经手人、验货人和供货商的姓名，且无供货商地址、电话和名称。

b□原始凭证中的部分关键数字（如日期、价格和重量等）有涂改痕迹或书写不全，且部分字迹潦草，模糊不清。

c□规格、重量单位不清。如袋、件等，或不写。

d□大部分凭证并非正式收据和发票，而是随意用其他纸张手写。

如果上述数据和推论无误，那么就有理由认为：承包方所提供的原始凭证不实。这是形成账面上亏损，成本高企的第一个重要原因。

第二个原因，是“盘点结余”导致的账面上成本高企。餐企为压低进货价，往往一次性大批量采购货物；而上个月采购的生产资料（如低值易耗、干货、调味品、废旧木材、煤气

煤球等)不可能全部用完,必有一部分结余到本月用;而本月采购的生产资料也不可能全部用完,也必定结余一部分到下个月用。如承包方不肯拿出真实的盘点数据,则无法确认,承包方实际使用成本是多少。

此外,一般餐企都会有卖废旧和溜水的收入,用来冲减部分成本;但是承包方从未提供任何相关收入证明;按照行业经验,有理由认为,该部分收入已冲减部分成本。

八、整改建议。

- 1、校方拿出《原始凭证填写规范》,在与承包方协商好后,承包方应按照规定填写。
- 2、将承租方的现金打票机放到黄愈处由专人负责收银,然后消费者凭票取食物。现金部分的收入,校方方凭机打小票作为原始凭证按日(或按周)结算给承包方。
- 3、参与承包方每月盘点,参与者签名方可认同实盘金额。