



УДК 640.432:658.155

АНАЛІЗ ТА УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ РЕСТОРАННОГО БІЗНЕСУ

Студ. Р.Р. Царенко, гр. БГР 2-18
Науковий керівник проф. В.В.Бугас
Київський національний університет технологій та дизайну

Мета і завдання. Мета – дослідити передумови управління ресторанним господарством в Україні.

Завдання – визначити сутність поняття «ресторанне господарство», дослідити особливості управління ресторанним господарством.

Об'єкт та предмет дослідження. Об'єкт – ресторанне господарство. Предмет – методичні та практичні аспекти управління ресторанним господарством.

Результати дослідження. В сучасних умовах економічного розвитку існує неймовірно велика конкуренція в ресторанному бізнесі, де постійно відбуваються зміни у ставленні до прибутку на користь зростання його ролі у розвитку механізмів підприємства. На сьогоднішній день, світ розвивається з неймовірно великою швидкістю, а разом з ним змінюються різноманітні чинники, які так чи інакше впливають на управління сучасним підприємством.

Проблема управління прибутком на підприємстві є надзвичайно актуальною в умовах господарювання та на багатьох рівнях економічного розвитку країни. Це можна пояснити тим, що прибуток є важливим показником для визначення оцінки діяльності будь-якого підприємства та є вагомим джерелом фінансування розширеного відновлення ресурсів. Він є важливим інструментом, який стимулює розвиток економіки держави в цілому або окремого підприємства тощо [4, с.144].

Прибуток є основним якісним показником, що відображає економічну ефективність підприємства, його фінансовий стан, успіхи та можливості у виконанні розробленої програми економічного та соціального розвитку. В умовах ринкової економіки, з переходом ресторанів на самофінансування, будь-яке підприємство може існувати тільки за умови прибуткової та рентабельної діяльності. Ресторанний бізнес своїми грошовими ресурсами має забезпечити всю свою виробничу діяльність, розвиток і вдосконалення матеріально-технічної бази, соціальне та матеріальне заохочення працівників.

Для вирішення задач управління прибутком підприємства потрібно вміти правильно аналізувати співвідношення прибутку та всіх витрат на оплату праці, пов'язані з триединою функцією, що виконує підприємство ресторанного господарства – виробництвом, обігом, організацією споживання, позбуватися неефективності в діяльності підприємства. Аналіз виробничої діяльності власного підприємства дозволяє визначити напрямки його вдосконалення, задля збільшення прибутку.

Кожне підприємство ресторанного господарства повинно домагатися підвищення рентабельності з одночасним підвищенням культури та якості обслуговування. Вирішення цього завдання має бути, насамперед, спрямовано на пошук власних резервів. Таким важливим резервом є дотримання режиму економії й оптимізації витрат на реалізацію ресторанних послуг.

Значні резерви зростання рентабельності приховані в покращенні використання основних фондів, розширенні номерного фонду за рахунок реконструкції та раціонального використання корисної площі готелю; будівництва літніх територій, які б надавали змогу збільшити кількість відвідувачів в певний сезон; скороченні термінів проведенні ремонтних робіт за максимально стислі терміни. Так, дослідження структури доходів від ресторану показує, що основний фонд утворюється не лише від страв та напоїв, а від різноманітності додаткових послуг, що пропонуються. Це забезпечує досить високу ступінь ймовірності отримання прибутку.

Дохід і рентабельність формуються, насамперед, у процесі виробництва та реалізації продукції. Тому для підвищення рентабельності підприємств ресторанного господарства



потрібно організувати систематичне вивчення попиту на кулінарну продукцію, боротися за високу якість продукції, що випускається та культуру обслуговування. А це і є запорукою збільшення товарообігу, доходів і рентабельності.

У конкурентній боротьбі за ринок збуту сьогодні на перший план виходить якість продукції. Причому більшість зарубіжних фірм не тільки підвищують якість, але й уважно слідкують за якістю продукції конкурентів. Так, наприклад, англійська маргаринова фірма з цією метою розробила надійні кількісні критерії для оцінки істинних суб'єктивних реакцій споживачів. Одним із створених фірмою пристроїв був штучний язик для виміру інтенсивності розтавання різних сортів маргарину. Це нововведення можна успішно використовувати й для визначення якості багатьох кондитерських виробів.

Якість послуг – один з компонентів, який значно впливає на життєздатність підприємств. Без якісного продукту (послуги) організація обслуговування не здатна досягти своїх головних завдань, ще більш важливих, ніж прибутковість, адже саме цей аспект дає можливість утримувати своїх клієнтів, слугуючи пріоритетним місцем їх відвідування. Історія багатьох корпорацій є яскравим тому доказом. З метою досягнення стійкості та високої якості обслуговування така компанія, як «МакДоналдс» розробила Заходи щодо Дотримання Стандартів (SOP), що дозволяють дотримуватись єдиних вимог до якості послуг на всіх підприємствах цих компаній.

Крім того, є й інші резерви збільшення прибутку, наприклад, удосконалення системи ціноутворення на ресторанні послуги, різноманітні акції, активне застосування знижок, що стимулюють притік відвідувачів у різні сезони. Постійний пошук нових шляхів і резервів підвищення рентабельності підприємств є основною умовною діяльністю в період формування ринкової економіки в середині ресторану.

У вирішенні завдань щодо збільшення випуску продукції, покращення її якості, виявлення та мобілізації внутрішньогосподарських резервів, зниження собівартості продукції важливе місце посідає раціональне, економне використання матеріалів, палива й електроенергії. В умовах напруженості енергетичного балансу це завдання має не тільки локальне, а й загальнодержавне значення. У цьому відношенні певний ефект досягається за умови автоматизації режиму теплової обробки продуктів. Для невеликих підприємств ресторанного господарства досить економічними є надвисокочастотні апарати приготування їжі, застосування яких дозволяє скоротити витрати електроенергії на 50-70% за умови підвищення якості їжі.

Висновки. Аналіз та управління прибутком ресторанного бізнесу дає змогу вирішувати подальшу долю підприємства. Маючи розуміння як забезпечити максималізацію розміру прибутку, що формується до ресурсного потенціалу підприємства, можна створити умови щодо постійного зростання капіталу всередині господарства, яке зможе спокійно конкурувати з монополістами даної сфери діяльності та стрімко підіймати якість своїх послуг. Зміни в підходах до управління прибутком підприємства може істотно вплинути на подальший економічний розвиток будь-якої держави.

Ключові слова: підприємство, прибуток, прибутковість, управління прибутком.

ЛІТЕРАТУРА

1. Клементьева О.Ю. ABC аналіз в управлінні прибутком підприємств ресторанного бізнесу. Науковий вісник Київського національного економічного університету ім. В. Гетьмана. 2008. №1. С. 183-187.
2. Рета М.В. Формування фінансових результатів підприємств готельно-ресторанного бізнесу. Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. 2016. №2. С. 129-133.
3. Прибуток і рентабельність готельного господарства. URL: <https://buklib.net/books/27157/>.
4. Сучасні проблеми економічного розвитку України: монографія/ за ред. О.В. Ольшанської, А.О. Мельник, Т.Є.Воронкової – К. : ТОВ «ДКС центр», 2018. – 184 с. – с. 144.