

## **ОСНОВНІ НАПРЯМКИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ РЕСТОРАННОГО БІЗНЕСУ**

**Сиром'ятникова О.В.**

*Національний технічний університет  
«Харківський політехнічний інститут», м. Харків*

Успішне функціонування та розвиток закладів ресторанного бізнесу зумовлені його ефективним операційним та стратегічним управлінням та плануванням, що ґрунтується на управлінні всіма основними бізнес-процесами та їх оптимізації:

- оперативне управління підрозділами і службами підприємства (кухня, сервісне обслуговування, адміністрація, логістика, бухгалтерія, охорона, ІТ);
- управління та контроль ефективності маркетингової і рекламної політики;
- управління, планування і контроль фінансово-економічних показників діяльності підприємства;
- управління продажом, ціноутворенням і прибутковістю закладу;
- управління витратами і податкове планування;
- управління грошовими потоками та їх оптимізація
- управління персоналом, впровадження ефективної системи мотивації;
- технологічне управління підприємством: оновлення меню, дотримання товарної політики і її відповідності концепції закладу; оптимізація технологічних процесів; підвищення рівня сервісного обслуговування;
- планування перспективного розвитку підприємства.

Об'єктивно оцінити рівень розвитку суб'єкта ресторанного бізнесу можливо за допомогою постійного моніторингу ключових показників результативності та ефективності діяльності підприємства (KPI), що дозволить контролювати результати змін та проводити необхідні коригування на основі порівняння отриманих результатів з очікуваними або бажаними. Формування системи показників проводиться у відповідності з поставленим завданням/метою, такими як підвищення виручки, підвищення вартості середнього чека, оптимізація витрат, збільшення кількості відвідувачів, скорочення плинності кадрів, підвищення рівня мотивації співробітників та якості обслуговування та інші, що обумовлює їх склад та кількість. Вони групуються за різними функціональними напрямками: персонал і зайнятість, управління кухнею, зал і менеджмент, бар, продаж і маркетинг. Основні KPI-показники представляють собою кількісно вимірні показники фактично досягнутих результатів і витрачених на них ресурсів. В першу чергу управлінців цікавлять такі показники ефективності ресторану як виручка, фудкост, середня кількість гостей на чек, кількість чеків, кількість гостей, вартість середнього чеку, операційний прибуток, фонд оплати праці, інші операційні витрати. Розроблена система KPI-показників ресторану сприятиме досягненню його стратегічних і операційних цілей і дозволить оцінювати не тільки поточний стан підприємства ресторанного бізнесу, а й на перспективу, що дозволить своєчасно приймати дієві управлінські рішення і уникати можливих кризових ситуацій.