

МИНОБРНАУКИ РОССИИ

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования

**«САРАТОВСКИЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ
ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ ИМЕНИ Н.Г. ЧЕРНЫШЕВСКОГО»**

Кафедра туризма и культурного наследия

**Совершенствование экономической деятельности предприятия питания
(на примере кофейни «Шоколадница» в ТЦ «Хорошо», г. Москва)**

АВТОРЕФЕРАТ БАКАЛАВРСКОЙ РАБОТЫ

студентки 5 курса 551 группы
направления 43.03.01 «Сервис»

Института истории и международных отношений

Остроумовой Кристины Андреевны

Научный руководитель
Доцент, к.э.н.

Е.В. Иванова

Зав.кафедрой
Профессор, д.э.н, профессор

Т.В. Черевичко

Саратов 2024

Введение

Актуальность темы: «совершенствования экономической деятельности предприятия питания» обусловлена несколькими ключевыми факторами.

В условиях меняющегося рынка и усиления конкуренции предприятиям необходимо оптимизировать свои процессы и повышать эффективность, чтобы сохранять позиции и развиваться.

Экономическая эффективность влияет на финансовую устойчивость и способность инвестировать в новые проекты. Наконец, адаптация к изменяющимся потребностям клиентов и требованиям рынка становится всё более важной, так как клиенты ожидают высокого качества обслуживания, разнообразия меню и уровня сервиса

Цель выпускной квалификационной работы по теме «Совершенствование экономической деятельности предприятия питания (на примере кофейни «Шоколадница» в ТЦ «Хорошо», г. Москва)» заключается в разработке и предложении комплекса мероприятий, направленных на оптимизацию экономических процессов, повышение эффективности использования ресурсов и улучшение финансовых показателей предприятия питания, что в конечном итоге позволит повысить рентабельность кофейни и быть конкурентоспособной организацией. Для реализации поставленной цели необходимо решить ряд задач:

- Изучить понятие и сущность прибыли и рентабельности в индустрии питания;
- Рассмотреть виды и методики расчета рентабельности деятельности предприятия питания;
- Дать общую характеристику кофейни «Шоколадница»;
- Провести маркетинговые исследования кофейни «Шоколадница»;
- Проанализировать финансово-хозяйственную деятельность кофейни «Шоколадница»;
- Разработать практические предложения по повышению прибыли и рентабельности кофейни «Шоколадница» и произвести расчет экономической

эффективности предлагаемых мероприятий.

Объект – экономическая деятельность кофейни «Шоколадница» в ТРЦ «Хорошо».

Предмет – экономические процессы кофейни «Шоколадница» в ТРЦ «Хорошо».

Практическая значимость исследования экономической деятельности предприятия питания для денежной составляющей заключается в возможности оптимизации доходов и расходов, что напрямую влияет на финансовую стабильность и прибыльность организации. Исследование позволяет выявить наиболее эффективные каналы продаж, оптимизировать ценообразование, улучшить качество обслуживания клиентов, что в итоге приводит к увеличению выручки и снижению издержек.

Научная новизна исследования экономической деятельности предприятия питания для денежной составляющей заключается в разработке и обосновании новых подходов к анализу и оценке финансовых показателей деятельности предприятия, выявлении факторов, влияющих на его финансовую устойчивость и в предложении рекомендаций по оптимизации денежных потоков и повышению эффективности использования финансовых ресурсов.

Теоретическую и методологическую базу исследования составляют труды отечественных исследователей в экономической сфере предприятий общественного питания, а также официальные материалы, находящиеся в открытом доступе.

В данной работе по изучению совершенствования экономической деятельности предприятия питания были использованы научные труды отечественных исследователей, таких как: Е. Н. Артемова, Т. А. Волкова, Е. А. Майская и других. Среди них представлены труды профессоров, специализирующихся на экономической деятельности предприятий общественного питания. Помимо этого теоретическую и методологическую базу исследования составляют официальные материалы, находящиеся в

открытом доступе. Для практического исследования использованы официальные статистические данные, бухгалтерская и статистическая отчетность кофейни «Шоколадница».

Теоретическая значимость работы заключается в разработке и внедрении новых методов и стратегий управления, которые могут быть использованы другими предприятиями общественного питания для повышения эффективности своей работы. Это включает в себя анализ текущего состояния предприятия, определение целей и задач работы, разработку и реализацию мероприятий по улучшению экономической деятельности, а также оценку результатов и корректировку плана действий при необходимости. Таким образом, данная выпускная квалификационная работа может внести вклад в развитие теории и практики управления предприятиями общественного питания, способствуя их устойчивому развитию и повышению конкурентоспособности.

Основное содержание работы

Экономическая деятельность - это процесс создания материальных и нематериальных благ, которые необходимы для удовлетворения потребностей людей. Она включает в себя производство, распределение, обмен и потребление товаров и услуг. Экономическая деятельность осуществляется предприятиями, организациями и индивидуальными предпринимателями с целью получения прибыли.

В условиях современной экономики деятельность предприятий питания становится все более сложной и конкурентной. Для успешного функционирования и развития предприятиям необходимо грамотно управлять своими ресурсами, разрабатывать эффективные стратегии и контролировать результаты своей деятельности.

Анализ и оценка прибыли предприятия общественного питания помогает руководству компании принимать правильные решения о распределении денег, стратегическом планировании и управлении рисками. Оценивая

прибыль, можно увидеть, насколько эффективно расходуются средства компании, и найти возможности для улучшения работы.

Ключевыми показателями, позволяющими оценить эффективность экономической деятельности предприятия, являются прибыль и рентабельность.

Рост рентабельности указывает на повышение прибыльности предпринимательской деятельности, поскольку темпы роста прибыли превышают темпы увеличения объемов производственной и торговой деятельности, затрат или ресурсов, связанных с получением этой прибыли.

Для расчета рентабельности используются различные методики, в зависимости от вида рентабельности и целей анализа. Например, для расчета рентабельности продаж можно использовать данные бухгалтерской отчетности, а для расчета рентабельности активов – данные управленческого учета.

Для анализа и оценки рентабельности организации, нам потребуется провести расчеты:

1. Рентабельность всех блюд в меню = $(\text{Выручка} / \text{Себестоимость}) * 100$
2. Рентабельность кофейни «Шоколадница» В ТРЦ «Хорошо» = $(\text{ЕБИТДА} * / \text{Выручка}) * 100\%$

*ЕБИТДА = Выручка - Расходная часть

В качестве объекта выпускной квалификационной работы мы выбрали кофейню «Шоколадница», расположенную в ТРЦ «Хорошо» г. Москва.

Сеть кофеен «Шоколадница» является одним из лидеров на рынке кофеен в России.

По сравнению с конкурентами, кофейня «Шоколадница» на первый взгляд во многом превосходит другие организации общественного питания, но не всё так просто. Разберем детальнее:

- 2 конкурента в данной таблице явно превосходят конкурентов по уровню цен, следовательно, целевая аудитория данных заведений – клиенты с уровнем дохода выше среднего. У таких организаций конкуренты будут

состоять в сегменте, который будет либо такого же уровня цен, либо на порядок выше. Две организации из таблицы – Сыроварня и Кофемания.

- Остальные 3 конкурента из таблицы довольно сильные соперники на данном рынке, но организации ПанКруассан и Синнабон отличаются скудным и умеренным ассортиментом товаров и услуг. Так же не уступает и время обслуживания в данных заведениях, так как в зависимости от загруженности время будет практически одинаково, за исключением того, что ПанКруассан обслуживает своих клиентов в разы быстрее.

- Далее рассмотрим систему лояльности наших конкурентов. В самом выигрышном положении остается кофейня «Шоколадница», так как у кофейни присутствует большое количество партнеров, которые проводят различные акции в кофейне. Так же присутствует мобильное приложение, в котором можно накапливать баллы и обменивать их на скидку в этой сети кофеен, подарочные карты на определенные суммы, которые можно потратить в кофейне. Вся информация о системе лояльности есть в открытом доступе на официальном сайте «Шоколадница». У конкурентов же информация о системе лояльности есть не в открытом доступе, информацию нужно искать в интернете на сторонних сайтах.

Таким образом, кофейня «Шоколадница» является конкурентоспособным заведением, так как сумма баллов превышает среднее значение данного показателя у конкурентов.

Целевая аудитория кофейни «Шоколадница» в ТРЦ «Хорошо»:

1. Офисные работники;
2. Работники ТРЦ «Хорошо»;
3. Семейные пары с детьми;
4. Посетители ТРЦ «Хорошо»;
5. Гости, живущие вблизи кофейни «Шоколадница»;
6. Кофеманы.

По возрасту, целевая аудитория кофейни «Шоколадница» составляет от 5 лет до 80 лет, так как меню кофейни рассчитано на посетителя любого

возраста, начиная от детского меню для деток, заканчивая барной картой для взрослых гостей.

Самый большой средний чек у клиентов, живущих по близости с кофейней, на втором месте по величине среднего чека выступают офисные сотрудники и замыкает рейтинг среднего чека сотрудники торгового центра.

Безусловно, средний чек важен в учете эффективности работы кофейни, но та или иная целевая аудитория кофейни «Шоколадница» в ТРЦ «Хорошо», может приносить разную выручку, невзирая на средний чек.

SWOT-анализ позволяет определить сильные стороны компании, которые помогут использовать весь ее потенциал для достижения целей и задач компании, дает возможность определить слабости, которые могут помешать достижению цели, таким образом можно вовремя повлиять на будущее компании, устранив самые критичные недостатки.

Кофейня «Шоколадница» в ТРЦ «Хорошо» имеет слабые стороны – высокая текучесть кадров и плохая репутация организации, сильные стороны – широкий ассортимент продукции и высокий контроль качества обслуживания, угрозы организации во внешней среде – большое количество конкурентов и повышение курса рубля, возможности организации во внешней среде – наличие разных поставщиков, предлагающих высокое качество обслуживания и продукции и высокие входные барьеры в отрасль.

Таким образом, кофейня «Шоколадница» в ТРЦ «Хорошо» имеет устойчивую позицию на рынке общественного питания и с легкостью ликвидирует угрозы во внешней среде.

Для того чтобы вычислить результат деятельности кофейни «Шоколадница», мне потребуется провести анализ доходов и расходов организации. Анализы будут проводиться в сравнении, то есть мы будем сравнивать 2021 год с 2022 годом.

Доходы кофейни «Шоколадница» в сравнении 2021 с 2022 годами, были намного выше в 2022 году, а именно из-за определенных факторов:

1. В ноябре 2021 года кофейня была закрыта для посещения клиентов, так как на неделю в Москве закрывали организации общественного питания, в связи с карантином. Кофейня работала только на доставку. Из-за этого выручка кофейни была неблагоприятной.
2. Так же, необходимо взять во внимание, что в 2022 году было повышение инфляции, чем обусловлено повышение цен в меню в 2022 году.
3. Так же, в 2022 году ввели расширенное меню на доставку по пиццам - Eazzy Pizza & Gelato, что значительно увеличило выручку по доставке.
4. В 2022 году управление компании подключили в агрегаторах доставки – «Яндекс» и «Деливери» продвижение в ТОПе по ресторанам.

Как мы уже описали выше в пункте – анализ доходов, прибыль кофейни «Шоколадница» в ТРЦ «Хорошо» в 2022 году была значительно выше благодаря повышению цен и благоприятных условий в стране.

Исходя из этого мы видим, что из-за большого скачка выручки, возросли и расходы кофейни, при этом кофейне «Шоколадница» в ТРЦ «Хорошо» удалось снизить расходы по таким показателям, как потери и недостачи, расходы на зап.части и ремонт, что говорит нам об эффективной работе управленческого состава.

Рентабельность кофейни «Шоколадница» В ТРЦ «Хорошо» за 2021год = $(635\,484 / 33\,190\,771) * 100 = 1,91\%$

Рентабельность кофейни «Шоколадница» В ТРЦ «Хорошо» за 2022год = $(1\,845\,220 / 52\,340\,763) * 100 = 3,52\%$

Рентабельность рассчитывается как отношение прибыли к выручке. Оборот предприятий общественного питания в России в 2021 году составил 1,87 трлн рублей, что на 23,5% больше, чем годичной давности.

Низкая рентабельность кофейни составляет 1-5%, средний показатель — 5-20%, высокая результативность работы — 20-30%.

Исходя из источника выше, мы можем утверждать, что рентабельность кофейни «Шоколадница» в ТРЦ «Хорошо» в г. Москва, является низкой.

Приведем практические предложения по повышению прибыли и рентабельности кофейни «Шоколадница»:

1. Рекламный баннер, размещённый на фасаде здания торгового центра «Хорошо».

Вывеска с названием кофейни играет важную роль в привлечении внимания потенциальных клиентов и повышении узнаваемости бренда. Исследования показывают, что заметные и привлекательные вывески оказывают значительное влияние на доходы и рентабельность предприятий торговли.

2. Фонд оплаты труда (ФОТ).

Зарплата сотрудников сильно влияет на прибыльность кофейни, потому что она включает в себя оплату труда разных работников.

В целом, составление оптимального графика работы сотрудников — это важный инструмент управления персоналом, который позволяет эффективно использовать трудовые ресурсы и экономить на оплате труда.

3. Доставка (рейтинг кофейни, отзывы и оценка кофейни в агрегаторе)

Использование доставки еды в кофейне «Шоколадница» увеличивает количество потенциальных посетителей, проживающих недалеко от торгового центра «Хорошо». Сотрудничество с агрегатором «Яндекс», совмещенный с компанией «Деливери», позволяет распределять заказы между кофейнями на основе нескольких факторов: рейтинга доставки, рейтинга отмен заказов и времени приготовления.

Если кофейня демонстрирует высокий рейтинг доставки, не имеет отмен заказов и время приготовления не превышает 20 минут, то она получает больше заказов на доставку. Это связано с тем, что агрегатор «Яндекс» автоматически выбирает наиболее эффективные кофейни для выполнения заказов.

4. Персонал (укомплектованность, обучение, контроль)

Почему важно обучать сотрудников кофейни?

Если сотрудники кофейни хорошо обучены, это приносит много пользы.

Клиенты довольны. Обученный сотрудник знает, как правильно обслуживать посетителей, и делает это быстро и вежливо. Клиенты будут приходить снова и, снова и рекомендовать кофейню друзьям.

Меньше ошибок и потерь. Обученный сотрудник знает все тонкости работы и не допускает ошибок, которые могут привести к убыткам.

Больше клиентов за меньшее время. Обученный сотрудник работает быстрее и может обслужить больше посетителей за смену. Это увеличивает выручку кофейни.

Кофейня готова к переменам. Обученный сотрудник легко осваивает новые технологии и стандарты работы. Кофейня сможет быстро адаптироваться к любым изменениям.

У кофейни хорошая репутация. Посетители ценят вежливость и профессионализм сотрудников. Они рассказывают о кофейне друзьям, и её популярность растёт.

В целом, обучение сотрудников помогает сделать кофейню более успешной и прибыльной.

5. Маржинальность блюд.

Мы предлагаем удалить из ассортимента низкомаржинальные блюда, а именно блюда, которые составляют в себе маржинальность меньше 73%.

Наиболее невыгодные позиции из меню:

- Картофельная вафля с лососем;
- Паста «Помодоро»;
- Спагетти с морепродуктами;
- Говядина в соусе «Демиглас» с картофельным пюре;
- Треска в томатном соусе;
- Красное вино «Primasole Primitivo».

Именно данные позиции не пользуются спросом у гостей и невыгодны компании, вывод сделан на основе сравнения процентов маржинальности.

Расчёт экономической эффективности мероприятий по улучшению работы кофейни важен, потому что он помогает понять, насколько эти мероприятия будут выгодны для бизнеса. Это позволяет избежать лишних затрат и сосредоточиться на том, что принесёт прибыль.

Зная ожидаемый доход и расходы от реализации мероприятий, можно более точно спланировать бюджет кофейни. Это помогает избежать перерасхода средств и обеспечивает более эффективное управление финансами.

Подведем итоги по пункту: «Предполагаемая экономическая эффективность, предлагаемых мероприятий по совершенствованию экономической деятельности кофейни «Шоколадница»», сколько в год может быть наращенной прибыли.

$$877.920+3.811.980+975.000+600.000+791.400=7.056.300\text{руб.}$$

Подведем конечный итог по предложенным мероприятиям по совершенствованию экономической деятельности кофейни «Шоколадница». Упущенная прибыль составила 5.996.573руб., наращенная прибыль по предложенным мероприятиям составила 7.056.300руб., у нас получится $7.056.300\text{руб.}-5.996.573\text{руб.}=1.059.727\text{руб.}$ – EBITDA только за предложенные мероприятия. То есть показатель EBITDA только за предложенные мероприятия будет складываться с EBITDA за год работы кофейни «Шоколадница», тогда мы можем получить:

$1.845.220\text{руб.}+ 1.059.727\text{руб.}=2.904.947\text{руб.}$ – EBITDA за год работы кофейни, при внедрении предложенных мероприятий.

Рентабельность кофейни «Шоколадница» В ТРЦ «Хорошо» за 2022год
 $= (1.845.220 / 52.340.763) * 100 = 3,52\%$

$(2.904.947 / 52.340.763)*100=5,55\%$ - рентабельность при внедрении предложенных мероприятий.

Низкая рентабельность кофейни составляет 1-5%, средний показатель — 5-20%, высокая результативность работы — 20-30%.

Исходя из источника выше, мы можем утверждать, что при внедрении

предложенных мероприятий, рентабельность кофейни «Шоколадница» в ТРЦ «Хорошо» в г. Москва, будет являться средней.

Заключение

Совершенствование экономической деятельности критически важно для обеспечения рентабельности и увеличения прибыли предприятия питания. В условиях меняющегося рынка и усиления конкуренции необходимо оптимизировать процессы и повышать эффективность. Это позволяет не только сохранять позиции на рынке, но и развиваться, улучшая качество услуг.

Таким образом, улучшение экономической деятельности — основа для обеспечения рентабельности и увеличения прибыли предприятия питания.

Кофейня «Шоколадница» в ТРЦ «Хорошо» имеет устойчивую позицию на рынке общественного питания и с легкостью ликвидирует угрозы во внешней среде.

Но рентабельность кофейни «Шоколадница» в ТРЦ «Хорошо» в г. Москва, является низкой, при анализе и расчете бухгалтерского баланса за 2021 и 2022 года.

Внедрение предложенных мероприятий по совершенствованию экономической деятельности позволит кофейне «Шоколадница» повысить свою рентабельность и обеспечить стабильную прибыль.

Внедрение этих мер позволит кофейне «Шоколадница» повысить свою рентабельность и обеспечить стабильную прибыль. Размещение баннера на фасаде здания торгового центра «Хорошо» увеличит узнаваемость бренда и привлечёт новых посетителей. Качественное обучение персонала повысит уровень сервиса и удовлетворит потребности клиентов. Эффективное ведение графика работы позволит оптимизировать расходы и увеличить производительность. Исключение низкомаржинальных блюд из ассортимента снизит издержки и повысит прибыльность. Работа с доставкой расширит аудиторию кофейни и обеспечит дополнительный источник дохода.