

ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ЗАКЛАДІВ РЕСТОРАННОГО ГОСПОДАРСТВА СПОЖИВЧОЇ КООПЕРАЦІЇ В РИНКОВИХ УМОВАХ

WAYS TO INCREASE COMPETITIVENESS OF RESTAURANT ECONOMY ESTABLISHMENTS IN MARKET CONDITIONS

*В. Д. Карпенко, к. е. н., доцент (ПУЕТ);
О. В. Карпенко, к. е. н., професор (ПУЕТ)*

Важливе місце в інфраструктурі споживчої кооперації займають заклади ресторанного господарства. Разом з тим, їх мережа за останні 10 років скоротилася в 3,4 рази (з 3,5 тис. до 1,03 тис. закладів), а кількість місць в них – в 2,5 рази (з 184,5 тис. до 76,7 тис. місць), погіршилися показники ефективності та результативності діяльності.

Для покращення роботи закладів ресторанного господарства необхідне комплексне переосмислення теоретичних та організаційно-методичних положень управління конкурентоспроможністю підприємства на основі ґрунтовного аналізу. Важливо систематизувати показники комплексного аналізу конкурентоспроможності, розробити критерії їх оцінки та дати оцінку конкурентоспроможності на основі визначення мультиплікативного ефекту. При цьому важливо звернути увагу на стан та можливості:

- запровадження інновацій в усіх бізнес-процесах;
- управління кадровим забезпеченням закладів ресторанного господарства, логістичною діяльністю;
- проведення маркетингових досліджень та моніторингу цінової політики, цільового ринку та наявних конкурентів;
- обліково-аналітичне обґрунтування прийняття рішень, створення моделі аналітико-оптимізаційного забезпечення конкурентного розвитку підприємства з урахуванням його соціо- та екодіяльності;
- планування виробничо-торговельної діяльності закладів шляхом розробки та впровадження бізнес-плану, застосування методик бюджетування й аналізу відхилень від запланованих параметрів, застосування управління за відхиленнями на основі обліку за центрами відповідальності за доходи та витрати;
- передачі в оренду закладів ресторанного господарства їх трудовим колективам (пайовикам) на умовах функціонування приватних підприємств;
- реорганізацію виробничо-торгівельної структури діючих закладів з метою оптимізації співвідношення площі складських, виробничих і допоміжних приміщень та приміщень, передбачених для обслуговування відвідувачів. Фактично воно характеризується співвідношенням 70 % : 30 %, що є неефективним, тоді як в аналогічних закладах європейських країн для відвідувачів відводять до 75 % загальної площі підприємства;

– проведення раціоналізації діючої мережі закладів ресторанного господарства. Наприклад, доцільно створювати комплексні підприємства «майдан харчування», який об'єднує декілька типів закладів загальним архітектурно-будівельним рішенням та оптимальною централізацією управлінських функцій, дозволяє оптимізувати адміністративні витрати та витрати на збут;

– застосування нових видів послуг, зокрема таких як кейтерингове обслуговування, надання додаткових послуг. (надання послуг за межами закладу ресторанного господарства, організація виїзного обслуговування в офісах, вдома, бізнес-центрах, на лоні природи, у транспорті тощо).

– поновлення виробничої бази шляхом впровадження передової техніки та прогресивних технологій, що створює можливість випуску конкурентоспроможної продукції, яка відповідає високим харчовим, екологічним, естетичним та іншим споживчим вимогам;

– створення спеціалізованих цехів (кондитерського, кулінарного, борошняного) з організацією роботи в вечірню або нічну зміну та центрів сервісного обслуговування за попереднім замовленням.

– співпраці з об'єднаними територіальними громадами;

– участі в тендерах щодо надання харчування організованим контингентом споживачів в загальноосвітніх навчальних закладах, розташованих в сільській місцевості;

– перегляду системи оподаткування закладів ресторанного господарства;

– внесення закладів ресторанного господарства споживчої кооперації до реєстру державної підтримки малого та середнього бізнесу.

Системний підхід до організації діяльності закладів ресторанного господарства, реалізація резервів її удосконалення на основі використання корисної інформації будуть сприяти створенню компетентностей підприємства у формі конкурентних переваг та досягненню його стратегічних цілей.

Список використаних джерел

1. Карпенко В. Д. Проблеми та пріоритети розвитку ресторанного господарства / Карпенко В. Д. // Внутрішня торгівля України: проблеми і перспективи розвитку: монографія І. М. Копич, О. О. Нестуля [та ін.]; ред В. В. Апопія, П. Ю. Балабана. – Львів: Новий світ – 2000, 2014. – 565 с.
2. Карпенко В. Д. Синтез функцій управління сфери харчування / Л. Яцун, В. Селютін // Journal «Scientific Letters of Academic Society of Michal Baludansky». – 2017. – № 5. – С. 133–137.
3. Основні показники господарсько-фінансової діяльності підприємств і організацій Уккоопспілки за 2018 р.: стат. зб. – Київ: Укркоопспілка, 2018. – 62 с.