

УПРАВЛЕНИЕ СНИЖЕНИЕМ ЗАТРАТ В ОБЩЕСТВЕННОМ ПИТАНИИ

Репина Е.В.

**Научный руководитель – Зафейнер В.О., ст. преподаватель
Могилевский государственный университет продовольствия
г. Могилев, Республика Беларусь**

Предприятия общественного питания своей основной целью ставят извлечение максимально возможного уровня прибыли для дальнейшего осуществления и расширения своей деятельности, увеличение объемов производства, внедрение новых технологий, систем автоматизации и т.д. Для достижения высоких экономических результатов одним из главных способов является планомерное и рациональное управление затратами и кроме того, их возможная оптимизация.

Управление затратами позволяет предприятию выдержать конкурентную борьбу и завоевать соответствующую долю рынка, так как в этом случае оптимизируется собственная производственная деятельность и появляется возможность снизить цены на продукцию, без ущерба для собственной прибыли.

Можно выделить следующие основные шаги, позволяющие сократить расходы и параллельно увеличить продажи:

1 Анализ занятости персонала в течение смены, по каждой должности. Результат – перераспределение времени и сокращение «лишнего» персонала.

2 Оценка уровня подготовки персонала и их навыки в части сокращения затрат. Результат – понимание необходимости в замене сотрудников или их дополнительном обучении и контроле.

3 Оценка технического состояние кухни, бара и склада. Результат – список необходимого оборудования и инвентаря, планировка рабочих мест.

4 Оценка баланса доходов/расходов, среднего чека и количество гостей, необходимых ресторану для получения желаемой прибыли. Результат – понимание того, каким должно быть меню по ценам и ассортименту.

5 Составление правильных калькуляционных карт на все блюда, которые есть в ресторане. Результат – жесткий контроль над уровнем затрат на фудкост.

6 Оптимизация технологии приготовления с учетом установленного оборудования. Результат – стабильное качество в пиковые нагрузки.

7 Ежедневный анализ прибыльности блюд в разрезе фудкост/выручка. Результат – достижение планируемой прибыльности.

8 Анализ заготовок и закупа. Результат – снижение затрат на фудкост.

9 Анализ бюджетов доходов/расходов и движения денежных средств. Результат – ясная картина состояния дел в ресторане в любой момент времени.

10 Ежемесячный анализ продаж по таблице «инжиниринга» меню. Результат – достижение максимальной прибыльности.