

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ОДЕСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ**

Кафедра туристичного та готельно-ресторанного бізнесу

РЕФЕРАТ

**кваліфікаційної робота
на здобуття освітнього ступеня бакалавр
зі спеціальності 241 «Готельно-ресторанна справа»
за освітньою програмою «Економіка та організація
готельно-ресторанної справи»**

**на тему: «Шляхи збільшення доходів у підприємстві ресторанного
господарства (на прикладі ресторану-кальянної «The Loft»)»**

Виконавець:

студентка факультету

міжнародної економіки

Кабанцев Микита Сергійович _____

(прізвище, ім'я, по батькові)

/підпис/

Науковий керівник:

старший викладач

(науковий ступінь, вчене звання)

Єгупова Ірина Миколаївна _____

(прізвище, ім'я, по батькові)

/підпис/

Одеса 2024

ЗАГАЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА РОБОТИ

Актуальність теми полягає в тому, що ресторанний бізнес відіграє важливу роль в економіці будь-якої країни. Він забезпечує зайнятість населення і створює значну кількість робочих місць. Підприємства ресторанного господарства є важливою складовою туристичної інфраструктури. Якісна кухня та унікальні заклади можуть привабити туристів, що в свою чергу збільшує доходи не лише ресторанного бізнесу, а й готелів, транспортних компаній, музеїв та інших туристичних об'єктів. Податки, які сплачують ресторани підприємства, йдуть до бюджету країни. Доходи ресторанних підприємств мають широкий вплив на економіку країни, сприяючи зайнятості, податковим надходженням, інвестиціям, підтримці місцевих виробників та розвитку соціокультурного середовища.

Мета дослідження - здійснення аналізу доходів підприємства ресторанного господарства та визначення резервів та шляхів їх зростання. Для досягнення поставленої мети визначені основні завдання дослідження:

- визначити економічну сутність доходів підприємств та їх класифікацію;
- дослідити джерела формування доходів підприємств ресторанного господарства;
- встановити шляхи збільшення доходів закладів ресторанного господарства;
- визначити вплив військових дій на стан ресторанного бізнесу України;
- надати загальну характеристику ресторану-кальянної «The Loft» та проаналізувати результати його виробничої діяльності;
- провести аналіз складу та структури доходів ресторану-кальянної «The Loft»;
- надати рекомендації щодо підвищення доходів від операційної діяльності ресторанного закладу «The Loft»
- обґрунтувати доцільність запровадження кальянного кейтерінгу у закладі ресторанного господарства «The Loft».

Об'єкт дослідження – процес формування доходів закладів ресторанних та напрямки їх підвищення.

Предмет дослідження – сукупність теоретико-методичних та науково-практичних аспектів аналізу доходів ресторану-кальянної «The Loft».

Методи дослідження: порівняння, класифікація, деталізація та ідентифікація, нормативний, економіко-математичного моделювання, факторного і коефіцієнтного аналізу, фінансового аналізу, групування, прогнозування.

Інформаційна база дослідження - законодавчі та нормативно-правові акти України, наукові публікації, фахова література, фінансова, оперативна та статистична звітність ТОВ «The Loft» за 2021-2023 роки.

Структура і обсяг роботи:

Кваліфікаційна робота складається зі вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних джерел (35 найменувань). Загальний обсяг кваліфікаційної роботи становить 71 сторінку комп'ютерного тексту. Основний зміст викладено на 68 сторінках. Робота містить 11 таблиць, 14 рисунків.

ОСНОВНИЙ ЗМІСТ РОБОТИ

У першому розділі *«Теоретичні основи формування доходів закладів ресторанного господарства»* розглядаються теоретичні основи формування доходів закладів ресторанного господарства. Досліджена економічна сутність доходів підприємств та їх класифікація. Визначені джерела формування доходів підприємств ресторанного господарства та шляхи збільшення доходів у них..

У другому розділі *«Аналіз доходів ресторану-кальянної «The Loft»* проаналізований вплив військових дій на стан ресторанного бізнесу України, досліджені основні показники виробничої діяльності ресторану-кальянної «The Loft». Представлені результати аналізу складу та структури доходів ресторану-кальянної «The Loft», виявлені резерви їх збільшення. Проведений аналіз відгуків споживачів послуг за останні три роки.

У третьому розділі *«Резерви та шляхи збільшення доходів ресторану-кальянної «The Loft»* за результатами аналізу запропонований комплекс заходів щодо збільшення доходів від операційної діяльності ресторанного закладу «The Loft», обґрунтування доцільності впровадження кальянного кейтерінгу у ТОВ «The Loft» та його економічна ефективність, що підкріплено необхідними економічними розрахунками.

Висновки

Проведене дослідження дозволило зробити висновки, основні з яких такі:

1. Визначено, що загальним поняттям доходу є сума грошей або вартість благ, отриманих від виконання певних дій або володіння певними активами. Для правильного розуміння терміну «дохід» необхідно забезпечити контекст і конкретні ситуації, в яких він використовується. Валовий дохід, який вимірюється в грошовому виразі, є економічним показником обсягу виробництва та діяльності підприємства або економічного сектору в цілому.

2. Встановлено, що валовий дохід підприємств ресторанного господарства складається з доходів від виробничо-торгівельної діяльності, доходів від позареалізаційних операцій, інших і доходів, доходів, що не плануються. Доходи ресторанних закладів залежать від багатьох чинників, таких як розмір закладу, його місцезнаходження, концепція, цільова аудиторія, рівень обслуговування та інших факторів. Досліджені основні джерела доходів закладів ресторанного господарства та надана їх характеристика.

3. Встановлено, що для збільшення доходів ресторанних закладів слід підвищувати лояльності постійних клієнтів, вкладати гроші в просування ресторанного закладу та його рекламу, постійно покращувати сервіс та обслуговування, знижувати собівартість страв. Збільшення доходів

ресторанного закладу також можна досягти за допомогою різноманітних стратегій, спрямованих на залучення більшої кількості клієнтів.

4. Встановлено, що за час військових дій на території України ресторанний ринок зазнав значних змін, адже війна має безпрецедентний вплив на кожен економічну сферу. Однак навіть після повномасштабного вторгнення воно продовжує розвиватися. Бізнес під час війни повинен постійно адаптуватися та шукати нові шляхи для розвитку, проявляти більше адаптивності, гнучкості та інноваційних рішень, щоб вижити в складних умовах.

5. Досліджено, що ресторан-кальянна «The Loft», розташований у м. Одеси на вул. Іцхака Рабіна 14 - це симбіоз ресторану, кальянної, караоке та ігрової зали з новітніми приставками PS4 і Xbox. Заклад надає послуги з виготовлення кулінарної продукції та кондитерських виробів, з реалізації продукції, з організації обслуговування споживачів, організації дозвілля (гра в настільні ігри, перегляд спортивних передач, музичні програми та караоке), кальян. В меню закладу широкий вибір страв європейської та української кухонь. Чисельність персоналу складає 24 особи. Прибуток від реалізації послуг зменшився на 58092 грн. або 4 %. Показник рентабельності за період 2021-2023 рр. зменшився на 2 процентні пункти або 12%.

6. Проаналізовано, що 2021-2023 рр. відбулось зростання таких видів доходів від реалізації послуг, як виручка від кальяну (на 10%), виручка від бенкетів (на 7%), виручка від реалізації страв і напоїв (на 6%). Послуги реалізації страв на виніс і доставки були запроваджені в 2023 році, тому дохід від них надходив тільки в цьому році. Падіння обсягів доходів спостерігається по реалізації алкогольних напоїв (на 20%,) та по виручці від караоке. За 2021-2023 роки валовий дохід закладу збільшився на 10%, що генеровано зростанням виручки від основної діяльності підприємства. Інші операційні доходи збільшилися на 29%.

7. Рекомендовано у ТОВ «The Loft» розробити стратегію роботи з відгуками споживачів, а також для збільшення доходів підприємства застосовувати прийоми мерчендайзингу, такі як дизайн страв та напоїв, візуальний мерчендайзинг, приготування страв у присутності відвідувачів, використання світла чи вогню, професіоналізм персоналу, що може значно вплинути на загальне враження гостей, збільшити задоволеність клієнтів.

8. Рекомендовано з метою забезпечення додаткового потоку доходів впровадження у закладі кальянного кейтерінгу з надання послуг оренди та обслуговування кальянами жителів та гостей м. Одеси, що забезпечить додатковий дохід у розмірі 120 тис. грн. за місяць та збільшення річного чистого прибутку на 514 944 грн., підвищить привабливість ресторану для відвідувачів та зміцнить його позиції на ринку. Реалізація заходу дозволить досягти високих результатів, а капітальні вкладення у сумі 150 тис. грн. окупляться лише за 2,5 місяці.