

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УПРАВЛЕНИЯ ДОХОДАМИ ОРГАНИЗАЦИИ ОБЩЕСТВЕННОГО ПИТАНИЯ

Переход к рыночной экономике сопровождается изменениями в деятельности организаций общественного питания. Прежде всего они связаны с углублением самостоятельности организаций, совершенствованием методов их хозяйствования, появлением новых целевых ориентиров, направленных на повышение конкурентоспособности.

Одним из основных требований к функционированию любого хозяйствующего субъекта является безубыточность его деятельности, т.е. возмещение расходов собственными доходами. Для обеспечения самоокупаемости и самофинансирования доходы должны не только покрывать все расходы, но и обеспечивать дальнейшее развитие организации. Кроме того, доходы являются важным качественным показателем торговой деятельности, так как в них отражается уровень хозяйствования, результаты коммерческой, финансовой и экономической работы организации.

Доход является первоочередным стимулом к созданию новых или развитию уже действующих предприятий. Возможность получения прибыли побуждает людей искать более эффективные способы сочетания ресурсов, изобретать новые продукты, на которые может возникнуть спрос, применять организационные и технические нововведения, которые обещают повысить эффективность производства. Работая прибыльно, каждое предприятие вносит свой вклад в экономическое развитие общества, способствует созданию и приумножению общественного богатства и росту благосостояния народа.

Управление доходами — это ряд мероприятий, направленных на оптимизацию финансовой отдачи от реализации продукции и услуг.

Управление доходами представляет собой методологию увеличения прибыли путем анализа, прогнозирования, планирования, оценки и контроля всех процессов организации. Для каждой организации эта методология должна быть своя, причем ее следует постоянно корректировать, ведь состояние рынка динамично.

Анализ доходов от реализации организации общественного питания позволяет оценить достигнутые результаты, динамику доходов от реализации по видам продукции, сравнить масштабы деятельности данной организации по сравнению с деятельностью конкурентов. Оценка достигнутого — основа планирования основных показателей предприятия на перспективу.

Прогноз дохода — определение возможного его объема при заданных (прогнозных) ограничениях исходя из целевых приоритетов, выбранных предприятием питания для своей деятельности. Планирование дохода является важной стадией экономического обоснования

прогнозных расчетов прибыли, а следовательно, и расчетов финансового плана.

Таким образом можно отметить, что достижение высоких результатов работы предприятия предполагает постоянный контроль и совершенствование процессов управления формированием, распределением и использованием доходов. От доходов зависит прибыль, следовательно, грамотное управление ими напрямую влияет на прибыльность и рентабельность организации.

Управление доходами также предполагает и постоянный поиск путей их увеличения. Основными резервами роста доходов от реализации продукции в организациях общественного питания могут быть: осуществление эффективной маркетинговой политики, направленной на изучение спроса потребителей и стимулирование сбыта готовой продукции, рациональное использование всех видов ресурсов, способствующих росту объема товарооборота, а соответственно, и доходов от реализации продукции, совершенствование ценовой политики, повышение производительности труда работников и культуры обслуживания клиентов. Все это может способствовать наращиванию потенциала торговой организации и увеличению ее доходности и прибыльности.

*С.А. Рейзус
БГЭУ (Минск)*

РЕАЛИЗАЦИЯ СОЦИАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ В РЕСТОРАННОМ БИЗНЕСЕ: ВОЗМОЖНОСТИ И ПЕРСПЕКТИВЫ

В современных условиях хозяйствования изменились потребности и ожидания общественности, связанные с предпринимательством. Чтобы преодолеть разрыв между новыми ожиданиями и реальными действиями организаций, необходима их вовлеченность в решение социальных проблем. Развитие социальной ответственности бизнеса в Республике Беларусь берет начало с момента присоединения Беларуси к крупнейшей современной инициативе в сфере КСО под названием «Глобальный договор», созданной ООН в 2006 г. Мировая практика говорит о том, что социальная ответственность бизнеса — знак устойчивости фирмы и высоких стандартов менеджмента. И подписание Глобального договора означает, что организации и бизнес-ассоциации заботятся о персонале, совершенствуют качество и инвестируют в социальные проекты не только в целях развития собственного бизнеса, но и для пользы жителей региона и страны. Участие в Глобальном договоре открывает для белорусских организаций новые возможности в организации диалога по вопросам социального