

фективности производства и рост конкурентоспособности, в качестве основы для пересмотра существующей или внедрения новой системы управления затратами, однако их использование требует адаптации к конкретному виду деятельности.

Источники

1. Волкова, О.Н. Функциональный подход в управлении затратами / О.Н. Волкова // Экон. анализ: теория и практика. — 2006. — № 6. — С. 33–37.
2. Бухонова, С.М. Особенности процессного подхода к управлению затратами предприятия / С.М. Бухонова, Ю.А. Дорошенко, С.А. Гусев // Экон. анализ: теория и практика. — 2006. — № 6. — С. 28–32.
3. Глазов, М.М. Управление затратами: новые подходы / М.М. Глазов, С.Ю. Черникова. — СПб. : Рос. гос. гидрометеоролог. ун-т, 2009. — 169 с.
4. Щеголева, А.С. Современные методы учета и управления затратами / А.С. Щеголева, В.А. Хвостикова // ЭКОНОМИНФО. — 2014. — № 22. — С. 3–11.

В.С. Войтеховская, С.И. Алимова, Г.С. Новик
БГЭУ (Минск)

Научный руководитель — **Г.С. Новик**

ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ РЕСТОРАННОГО БИЗНЕСА

Логистика в ресторанном бизнесе — это новейшее направление, практически не раскрытое в научной литературе. Одним из самых актуальных вопросов в этом направлении является улучшение эффективности доставки еды на дом. На данный момент в городе Минске насчитывается около 130 точек общепита со своей доставкой. А в целом их количество составляет 516 точек. Доставка является достаточно сложным процессом, так как ресторанам неизвестно, какое количество заказов будет именно сегодня. Отсюда и появляется проблема: дисбаланс курьеров и заказов, т.е. много курьеров и мало заказов либо наоборот.

Решением этой проблемы является наличие в ресторане или чуть больше курьеров, или чуть меньше, чем требуется. В первом случае все заказы будут доставлены, но курьеры недозагружены, а это грозит постоянной текучкой персонала или доплатами курьерам за простой. Во втором случае все курьеры будут загружены, но есть риск невыполнения всех заказов, а это ведет к потере выручки и соответственно клиентов.

Когда курьеров мало можно использовать такое решение, как высокий средний чек. В случае, когда это премиум-ресторан или по

какой-то причине паттерн клиентов подразумевает заказ на большое количество персон (это, к примеру, характерно для ресторанов грузинской кухни), то средний чек заказов будет выше 100 бел. руб. Тогда 20 % от такого чека, которые приемлемо отнести на решение логистической задачи, позволяет сделать качественную доставку или использовать хороший аутсорсинг.

Если курьеров достаточно и присутствует постоянная текучка персонала из-за отсутствия карьерного роста и потери интереса, то в этом случае можно использовать элементы геймификации. Суть такова, что всех курьеров ресторана делят на 2 отряда. Первый отряд — это лучшие курьеры, они работают только в центре города, что позволяет им принимать много заказов и зарабатывать больше остальных. Если кто-то из них нарушает дисциплину, то оказывается во втором отряде курьеров, который доставляет заказы в дальние места. Главным элементом во всей этой схеме можно считать знаки отличия (например, за быструю доставку или благодарность от клиента начисляются определенные баллы). Чем больше баллов, тем выше шанс попасть в первый отряд. В итоге курьеры не уходят с работы, так как видят перспективы зарабатывать больше.

Есть еще один способ улучшить доставку — это правильное размещение ресторанов. Условиями правильного размещения ресторанов является зона доставки, которая должна очерчиваться исходя из максимальной удаленности на автомобиле или скутере в 15 минут. В этом случае курьер может повезти и 1 заказ и 3–4 сразу, но в любом случае в рамках 45 минут он вернется за новыми заказами.

Следующим методом повышения эффективности функционирования доставки является внедрение новых технологий. Так как не все рестораны занимаются проблемами удержания и привлечения курьеров, одним из наших предложений может стать биржа обмена заказами и курьерами. Например, если один из ресторанов крупной сети не может подтвердить выполнение заказа в установленный срок, то он отправляется на биржу между ближайшими ресторанами. Осталось только сделать биржу заказов между всеми участниками рынка доставки еды, и проблема решена.

Еще одним из методов повышения эффективности может стать внедрение на сайты доставок формы предварительного заказа. Таким образом, существует ряд способов по увеличению эффективности функционирования организации ресторанного бизнеса:

- 1) высокий средний чек как решение при недостатке курьеров;
- 2) введение геймификации для повышения мотивации в работе курьеров;
- 3) оптимальное размещение ресторанов;
- 4) использование биржи обмена заказами и курьерами среди ресторанов;
- 5) внедрение на сайты доставки форм предварительного заказа.