

ВИПУСКНА КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

на тему:

Ресурсний потенціал суб'єкта ресторанного бізнесу

Студентки 3 курсу, 9с групи
спеціальності
241 «Готельно-ресторанна справа»
освітньої програми
«Готельно-ресторанна справа»

Анікєєвої
Катерини
Юріївни

Науковий керівник
к.е.н., доц.

Бовш
Людмила
Андріївна

Гарант освітньої програми
к.е.н., доц.

Расулова
Алла
Миколаївна

Київ 2023

ДЕРЖАВНИЙ ТОРГОВЕЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

Факультет ресторанно-готельного та туристичного бізнесу
Кафедра готельно-ресторанного бізнесу
Спеціальність 241 «Готельно-ресторанна справа»
Спеціалізація «Готельно-ресторанна справа»

ЗАТВЕРДЖУЮ

Зав. кафедри
готельно-ресторанного бізнесу
проф. _____ М.Г. Бойко
« ____ » _____ 2022 р.

ЗАВДАННЯ

на випускню кваліфікаційну роботу студентіві

Анікєвої Катерини Юрїївни

(прїзвище, ім'я, по батьковї)

1. Тема випускної кваліфікаційної роботи: «Ресурсний потенціал ресторанного комплексу «Диканька», м. Київ.

Затверджена наказом ректора від «30» вересня 2022 р. № 2417.

2. Строк здачі студентом закінченої роботи: 27 січня 2023 р.

3. Цільова установка та вихідні дані до роботи

Мета роботи дослідження ресурсного потенціалу суб'єкта ресторанного бізнесу.

Об'єкт дослідження – ресурсний потенціал ресторану «Диканька», м. Київ.

Предмет дослідження – методичні та практичні підходи до поліпшення використання ресурсного потенціалу ресторану «Диканька», м. Київ.

4. Зміст випускної кваліфікаційної роботи (перелік питань за кожним розділом)

ВСТУП

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦІАЛУ СУБ'ЄКТА РЕСТОРАННОГО БІЗНЕСУ

1.1. Характеристика ресурсного потенціалу ресторанного комплексу «Диканька», м. Київ

1.2. Моніторинг факторів впливу на ресурсний потенціал ресторанного комплексу

РОЗДІЛ 2. ДІАГНОСТИКА РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦІАЛУ РЕСТОРАННОГО КОМПЛЕКСУ «ДИКАНЬКА», М. КИЇВ

2.1. Напрями поліпшення ресурсного потенціалу ресторанного комплексу «Диканька», м. Київ

2.2. Впровадження програм поліпшення ресурсного потенціалу в діяльність ресторанного комплексу

ВИСНОВКИ

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

ДОДАТКИ

5. Календарний план виконання роботи:

№ з/п	Назва етапів випускної кваліфікаційної роботи	Строк виконання етапів роботи	
		за планом	факт
1	Вибір теми випускної кваліфікаційної роботи	01.09.2022 р.- 29.09. 2022 р.	29.09. 2022 р.
2	Оформлення і затвердження завдання на випускну кваліфікаційну роботу	01.10.2022 р.- 07.10.2022р.	07.10.2022р.
3	Написання 1 розділу випускної кваліфікаційної роботи	08.10.2022 р.- 19.11.2022 р.	19.11.2022 р.
4	Попередній захист 1 розділу випускної кваліфікаційної роботи	до 20.11.2022 р.	20.11.2022 р.
5	Написання 2 розділу випускної кваліфікаційної роботи	21.11.2022 р.- 09. 01. 2023 р.	09. 01. 2023 р.
8	Попередній захист випускної кваліфікаційної роботи у комісіях	10.01.2022 р. - 12.01.2023 р.	12.01.2023 р.
9	Подання випускної кваліфікаційної роботи на кафедру	13.01.2023 р.- 17.01.2023 р.	17.01.2023 р.
10	Подання випускної кваліфікаційної роботи до деканату для отримання направлення на зовнішнє рецензування	18.01.2023 р	18.01.2023 р
11	Підготовка матеріалів випускної кваліфікаційної роботи до захисту в екзаменаційній комісії	19.01.2023 р. 26.01.2023 р	26.01.2023 р
12	Захист випускної кваліфікаційної роботи в екзаменаційній комісії	Відповідно до розкладу	

6. Дата видачі завдання «1» жовтня 2022 р.

7. Керівник випускної кваліфікаційної роботи, к.е.н, доц.

(підпис)

Л.А.Бовш

(ініціали, прізвище)

8. Гарант освітньої програми, к.е.н, доц.

(підпис)

А.М. Расулова

(ініціали, прізвище)

9. Завдання прийняв до виконання студент-дипломник

(підпис)

К.Ю. Анікссва

(ініціали, прізвище)

10. Відгук керівника випускної кваліфікаційної роботи

Студентка Анікєєва К.Ю. виконала випускну кваліфікаційну роботу у повному обсязі, згідно виданого завдання та затвердженого графіку.

Студентка обґрунтовано довела необхідність управління ресурсним потенціалом суб'єкта ресторанного бізнесу. На основі аналітичних досліджень аргументувала напрямки удосконалення ресурсного потенціалу, оцінила ефективність запропонованих заходів.

Випускна кваліфікаційна робота оформлена згідно вимог.

Випускна кваліфікаційна робота є кваліфікованою випусковою працею і рекомендується до захисту в ЕК.

Після перевірки роботи на унікальність виявлені недоліки були усунені.

Дослідження є самостійною авторською працею, завершеною згідно з поставленою метою та визначеними завданнями, і рекомендується до захисту в Екзаменаційній комісії.

Робота передана до електронного архіву інституційного репозитарію Державного торговельно-економічного університету

Керівник випускної
кваліфікаційної роботи

Л.А.Бовш

(підпис, дата)

11. Висновок про випускну кваліфікаційну роботу

Випускна кваліфікаційна робота студентки Анікєєвої К.Ю.

(прізвище, ініціали)

може бути допущена до захисту в екзаменаційній комісії.

Гарант освітньої
програми

А.М. Расулова

(підпис)

(ініціали, прізвище)

Завідувач кафедри

М.Г. Бойко

(підпис)

(ініціали, прізвище)

«___» _____ 2023 р.

ЗМІСТ

ВСТУП	5
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦІАЛУ СУБ'ЄКТА РЕСТОРАННОГО БІЗНЕСУ	6
1.1. Характеристика ресурсного потенціалу ресторанного комплексу «Диканька», м. Київ	8
1.2. Моніторинг факторів впливу на ресурсний потенціал ресторанного комплексу	22
РОЗДІЛ 2. ДІАГНОСТИКА РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦІАЛУ РЕСТОРАННОГО КОМПЛЕКСУ «ДИКАНЬКА», М. КИЇВ	
2.1. Напрями поліпшення ресурсного потенціалу ресторанного комплексу «Диканька», м. Київ	24
2.2. Впровадження програм поліпшення ресурсного потенціалу в діяльність ресторанного комплексу	26
ВИСНОВКИ	30
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	32
ДОДАТКИ	35

ВСТУП

Актуальність теми. В зв'язку з тим, що в наш час дуже нестабільна економічна ситуація, ринок послуг з і так нестабільним макро- і мікро-середовищами, змушує керівників підприємств оцінювати а також формувати поточні перспективні можливості підприємства, тобто потенціал. Щоб вижити в умовах конкуренції та досягати поставлені задачі, потрібно збалансовувати можливості підприємства з потенціалом зовнішнього середовища.

Для того, щоб в сучасних умовах забезпечити конкурентоспроможність підприємства, необхідно впроваджувати нові технології, а також нарощувати ресурси які є в наявності.

Для відтворення ринкової рівноваги існує такий дієвий механізм, як конкурентне господарювання, а він неможливий без використання ресурсного потенціалу підприємства.

Ототожнюючи наявність ресурсів із терміном «потенціал», можна виділити трудовий, технічний, організаційний, майновий, фінансовий та інші потенціали, які визначають здатність підприємства досягати поставлені цілі. Присутність сукупності потенціалів та його використання повною мірою впливає на результат діяльності компанії. Отже, актуальність даної роботи полягає у дослідженні ресурсних потенціалів суб'єкта ресторанного бізнесу (на прикладі ресторану «Диканька», м. Київ, вул. Андрія Малишка, буд. 4-А.)

Рівень дослідженості теми. Проблематика ресурсного потенціалу тривалий час є об'єктом наукових досліджень. Так, серед іноземних праць варто виділити публікації Нор Хомар Ісхак, Бхарти Шарма, Ракхи Арора, Манджит Харуб. Питанням впливу ресурсного потенціалу на конкурентоздатність приділено увагу таких вітчизняних авторів як: Богацька Н. М. [15,16], Кузьменко О.В. [24], Шаманська О.І. [26]. Однак, стверджувати про цілковите вирішення питання, навіть за наявності значної кількості наукових розробок, не можна. Це ще раз підкреслює актуальність та важливість теми дослідження.

Мета роботи дослідження ресурсного потенціалу суб'єкта ресторанного бізнесу.

Для досягнення поставленої мети необхідно вирішити ряд наукових завдань:

- охарактеризувати ресурсний потенціал ресторану;
- дослідити стан розвитку ресторанного комплексу «Диканька», м. Київ, вул. Андрія Малишка, буд. 4-А;
- охарактеризувати проблеми та перспективи розвитку ресторанного комплексу «Диканька».

Об'єкт дослідження – ресурсний потенціал ресторану «Диканька», м. Київ.

Предмет дослідження – методичні та практичні підходи до поліпшення використання ресурсного потенціалу ресторану «Диканька», м. Київ.

Методи дослідження. Теоретичний аналіз джерел інформації з організації ресторанного обслуговування; метод системного аналізу; метод аналізу функціонування ресторані .

Інформаційна база. У роботі використано фахову літературу з діяльності ресторанів, інформаційні ресурси мережі Інтернет, періодичні видання, статистичні дані ресторанного комплексу «Диканька», м. Київ, вул. Андрія Малишка, буд. 4-А.

Практичне значення випускної кваліфікаційної роботи полягає в тому що проводиться детальний аналіз ресурсного потенціалу підприємства та шляхи його поліпшення

Структура роботи. Випускна кваліфікаційна робота складається зі вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних джерел із 28 найменувань та додатків. Загальний обсяг роботи становить 49 сторінок.

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦІАЛУ СУБ'ЄКТА РЕСТОРАННОГО БІЗНЕСУ

1.1. Характеристика ресурсного потенціалу суб'єкта ресторанного бізнесу

Ресурсний потенціал підприємства – це сукупність всіх ресурсів, які взаємопов'язані та використовується для виробництва продукту. Рівень ресурсного потенціалу визначається обсягом таких видів ресурсів (земельних, матеріальних, трудових, технологічних), які перебувають у розпорядженні підприємства. Ресурси – всі матеріальні та нематеріальні елементи підприємства, які беруть участь у виробничому процесі. Для ефективного функціонування підприємства потрібно постійне залучення нових ресурсів. Для ефективного функціонування ресурсів працівники мають бути кваліфіковані та здатні ефективно їх використовувати для досягнення цілей, а також для збільшення наявних ресурсів.

Об'єктом дослідження є ресторанний комплекс «Диканька», розташований на лівому березі Києва за 5 хвилин від станції метро Дарниця.

Ресторанний комплекс «Диканька» заснований в 2003 році. Ресторан Диканька на Дарниці - це сімейний заклад з автентичною українською кухнею, який добре зарекомендував себе з точки зору якісного обслуговування та вмiлої організації урочистих заходів. Добре підійде для сімейної вечері, зустрічі у комфортабельній обстановці з друзями та навіть для романтичної вечері у незвичайному місці.

Ресторан «Диканька» - це демократичний заклад для проведення урочистих банкетів та фуршетів, рівень обслуговування якого відповідає найвищим стандартам якості. Гостей тут завжди чекають приємні сюрпризи-та компліменти від шеф-кухаря.

Додаткові послуги: святкування урочистостей.

Кредитні карти: Maestro, MasterCard, Visa, Visa Electron

Години роботи: щодня з 11:00 до 23:00.

Форма власності: приватна.

Організаційно-правова форма господарювання: Товариство з обмеженою відповідальністю.

Юридична адреса ресторану: м. Київ, вул. Андрія Малишка, буд. 4-А.

Описуючи ресурсний потенціал ресторанного комплексу «Диканька» розділимо його на такі основні ресурсні групи, а саме: матеріальну, трудову, фінансову, інформаційну, виробничо-технологічну.

Почнемо опис характеристики ресурсного потенціалу суб'єкта ресторанного бізнесу з опису **матеріальної ресурсної групи**. Ресторанний комплекс «Диканька» розташований на території приблизною площею 2800кв.м. На цій території серед краси природи красується невеликий затишний будиночок на дерев'яних палях – «Бунгало». Дивно, але тут можна відчувати себе у справжньому сосновому лісі, не залишаючи меж столиці. Виїзні весільні церемонії – фішка цього залу. На галявині влаштовують шикарні весілля, а після урочистої церемонії та довгоочікуваного поцілунку нареченого та нареченої, що скріплює новий сімейний союз, гості насолоджуються затишним та душевним бенкетом у «Бунгало», серед вікових сосен та співу птахів (рис. 1.1).



Рис. 1.1. «Бунгало»

Джерело: [https://dykanka.com.ua]

Також на території ресторанного комплексу розташований будинок площею 329,9 кв.м, в якому знаходиться 4 основні зали, а саме: зал «Диканька», «Катерининський» зал, зал «Корчма», VIP зал. (Додаток А).

«Катерининський» зал вміщує до 65 осіб. Простора зала з розкішним оздобленням ідеально підходить для комфортних урочистих заходів (рис. 1.2).



Рис. 1.2. Інтер'єр залу Катериненський

Джерело: [https://dykanka.com.ua]

VIP зал підходить для важливих заходів із невеликою кількістю запрошених – до 14 гостей. Вишуканий інтер'єр, стильні меблі, камерна обстановка, а також найсмачніші страви від Шефа – все це дасть особливий настрій святу (рис. 1.3).



Рис. 1.3. Інтер'єр залу «Диканька»

Джерело: [https://dykanka.com.ua]

У головному залі ресторану можуть розміститися до 120 осіб.



Рис. 1.4. Інтер'єр залу Диканька

Джерело: [https://dykanka.com.ua]

У «Корчмі» можна знайти теплий прийом, і відмінний сервіс, і оригінальну обстановку у традиціях творів письменника Н.В. Гоголя. Вмістить цей зал 40 людей:



Рис. 1.5. Інтер'єр залу Корчма

Джерело: [https://dykanka.com.ua]

На балансі підприємства обліковується велика кількість різноманітного обладнання (основні засоби):

- Устаткування для кухні;
- Устаткування для холодного цеху;
- Устаткування для мийного столового посуду і сервізної;

- Устаткування для камер зберігання;
- Устаткування для бару;
- Кавове устаткування

Меблі в залах ресторану можна умовно розділити на дві групи. До першої групи віднести меблі для прийому їжі (столи обідній, банкетний, фуршетний), сидіння (стілець, крісло, лава-диван, табурет барний, банкетка), транспортування посуду, страв (візки сервірувальні і для збору посуду) та ін. До другої групи віднесемо меблі для зберігання посуду і столової білизни (сервант), відпустку і прийому їжі (стійки буфетна, кафетерійная, барна, холодильні шафи для охолодження пива і води), зберігання і демонстрації товарів (обладнання пристінне для бару) та інші малоцінні необоротні активи підприємства такі як посуд, прилади, столова білизна та ін.

Трудові ресурси також займають дуже важливе місце в ресурсному потенціалі суб'єкта ресторанного бізнесу.

В ресторанному комплексі «Диканька» трудові ресурси можна поділити на 3 основні підрозділи, а саме: адміністрація, працівники виробництва, обслуговуючий персонал.

Нижче представлена організаційна структура підприємства:

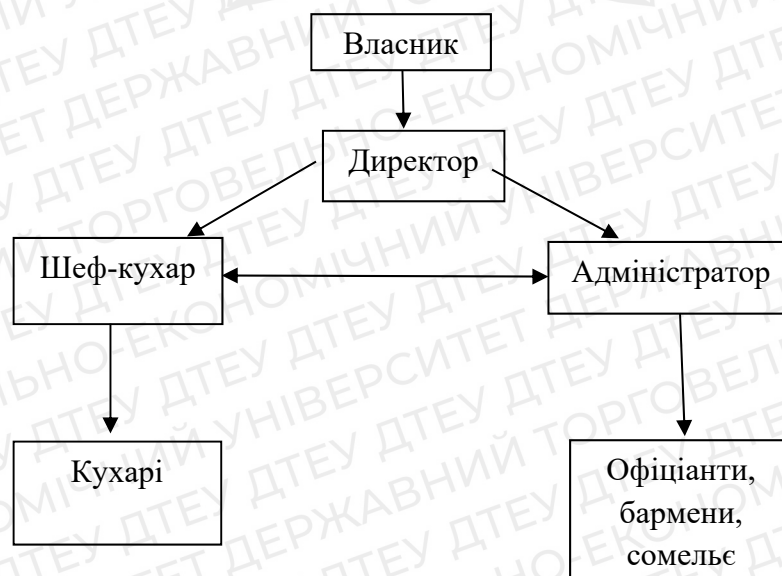


Рис. 1.6. Організаційна структура підприємства

Джерело: [<https://dykanka.com.ua>]

Адміністративний персонал. В ресторанному комплексі «Диканька» впроваджені такі адміністративні посади як: директор ресторану, та 2 адміністратора (по одному на кожну зміну)

Працівники виробництва. В ресторанному комплексі Диканька на кухні організовані такі посади, як:

Шеф-кухар який організовує роботу кухні. Основна задача шеф-кухара - контроль за виробничими процесами, що відбуваються на кухні ресторану.

Один з основних обов'язків шеф-кухара – це формування меню, приготування блюд і контроль за дотриманням технології. У підкоренні у нього знаходиться персонал кухні; шеф-кухар відповідає за збереження матеріалів і обладнання, що використовуються в процесі приготування їжі.

У рамках своїх обов'язків шеф-кухар відповідає за належне розв'язання наступних питань:

- розробка меню (особливо на стадії становлення ресторану);
- організація роботи кухні;
- контроль якості закупівель і готових блюд;
- калькуляція і облік. Контроль бюджету;
- розробка і оновлення меню, технологічних карт;
- знання спрямованості кухні;
- підбір і навчання персоналу кухні;
- робота з постачальниками;
- проведення інвентаризації;
- оптимізація технічних процесів;
- управління персоналом і контроль за його роботою;
- контроль за дотриманням санітарно-гігієнічних норм і правил техніки безпеки

Однак в роботі ресторану не менш значущі і такі фахівці, як:

Кухарі по 5 осіб на зміні (10 працівників)

Розв'язання питань, пов'язаних з:

- приготуванням блюд ;

- оформленням і передачею замовлених блюд на реалізацію;
- участю в розробці нових блюд і калькуляційних карт;
- участю в складанні заявки на продукти.

Обслуговуючий персонал (робітники залу)

Адміністратор залу обов'язково присутній під час всього робочого дня(2 працівника), .

Сомельє (2 працівників).

Офіціанти 12 осіб на зміні (24 працівника).

В наш час для нормального функціонування ресторанних закладів потрібні кваліфіковані працівники, які повинні мати певну базу знань та навиків у даній галузі. Наявність кваліфікованого персоналу - одна з найважливіших складових успіху ресторану.

В ресторанному комплексі «Диканька» створена команда, працювати в якій кожному співробітнику приємною і зручною, оскільки від злагодженості і оперативності взаємодії всіх співробітників, від їх здатності створити відповідну атмосферу для відвідувачів залежать обсяги продажів ресторану.

Описуючи ресурсного потенціалу ресторанного комплексу Диканька не можемо не приділити увагу *виробничо-технологічному* ресурсному потенціалу.

Технологічні ресурси підприємства - це використовувані способи виготовлення продукції чи надання послуг.

У ресторані «Диканька» Вам запропонують вишукані страви європейської та традиційної української кухні з широким асортиментом алкогольних та безалкогольних напоїв. Кваліфікований персонал допоможе в організації і проведенні будь-якого заходу. М'які дивани, приглушене світло і приємна музика – забезпечать бажаний настрій кожного дня.

Ресторан «Диканька» – це поєднання смачної кухні, класичного декору, гостинної атмосфери і уважного персоналу. Обслуговування споживачів здійснюється офіціантами, причому декілька офіціантів володіє англійською мовою, це дає змогу підприємству обслуговувати іноземних гостей.

Способи обслуговування можуть бути різноманітними. Робота обслуговуючого персоналу розпочинається з підготовки зали до процесу обслуговування і передбачає прибирання зали, розкладання меблів, підготовку предметів сервірування, скатертин та салфеток, сервірування столу. Всі ці процеси організуються у відповідності до встановлених правил. Безпосереднє обслуговування гостей в залі в загальному вигляді включає наступні операції: зустріч та розміщення гостей, приймання замовлення і передача у виробництво, одержання продукції з кухні і подача її гостям (в строго визначеній послідовності), заміна і прибирання посуду, розрахунок з відвідувачами, надання додаткових послуг.

Меню ресторану «Диканька» пропонує вибір страв європейської і традиційної української кухні з широким асортиментом напоїв (Додаток Б).

Стримана вишуканість в оформленні страв, домашній колорит і елегантна ресторанна подача. Все це разом з душевною атмосферою та винятковим сервісом перетворить трапезу кожного гостя в незабутню кулінарну мандрівку.

Загалом меню складається приблизно з 70 страв і закусок. Загалом в меню ресторану представлено:

1. Фірмові страви від шефа – 4 види;
2. Холодні закуски – 17 видів;
3. Гарячі закуски – 6 видів;
4. Перші страви – 7 видів;
5. Основні страви/гарніри – 13/7 видів.

Карта напоїв ресторану представлено близько 100 видів алкогольних напоїв.

Основною фішкою ресторанного комплексу Диканька є Солоха, вона часто знаходиться на вході до ресторану та в українському національному костюмі запрошує людей відвідати ресторан. Після того як люди заходять до ресторану вона пригощає відвідувачів смачною домашньою наливкою, для підняття настрою та апетиту.

Також в ресторанному комплексі Диканька велику увагу приділяють стравам, які виконані в староукраїнських традиціях в поєднанні з сучасністю. Майже всі страви є авторськими і ви можете скуштувати їх лише тут. Так наприклад дуже вишукані та неповторні салати Диканька та Солохіні чари.

Додаток В

Адміністрація ресторану «Диканька» дуже ретельно підбирає собі постачальників, оскільки вона розуміє, що на імідж фірми впливатиме репутація цих постачальників, так як ті забезпечують підприємство ресурсами, необхідними для виробництва, продажу, збуту товарів та послуг. Постачальники ресторану «Диканька» - це фірми, які постачають ресурси, необхідні для виробництва кулінарної продукції і надання послуг.

Постачання ресторану «Диканька» продуктами харчування здійснюється оптово-продовольчими фірмами. За підтримку обсягів постачання на прийнятному рівні в ресторані «Диканька» відповідає шеф-кухар і адміністратор, які у своїй роботі враховують наступні фактори: наявний запас товару на складі (у днях); оптимальний запас (у днях); відхилення від оптимуму (у днях); рівень продажів ресторанів; сезонні коливання продажів; час розміщення й підтвердження замовлення в постачальника; умови доставки; час доставки.

У ресторані «Диканька» раз на тиждень формується спеціальний звіт по всій товарній номенклатурі складу. У ньому ключовими параметрами для менеджерів групи є продажі за тиждень і рівень запасу. Оцінюють достатність поточного рівня запасу за допомогою значень мінімального, оптимального й максимального рівнів запасу. Якщо рівень запасу нижче мінімального значення, то в обов'язковому порядку робиться до поставка. Бажано, щоб на момент наступного звіту запас виявився в припустимому інтервалі. Якщо поточний запас перебуває в інтервалі між мінімальним і максимальним значеннями або мало перевищує максимум, то буде потрібно зробити зразковий розрахунок складського залишку через тиждень. Зробити це можна, зрівнявши продажі за попередній тиждень із прогнозованим рівнем продажів

на наступну. На основі отриманих результатів приймається рішення про замовлення і його обсяг. У деяких випадках висновок про необхідність до заказу можна зробити, опираючись на дані про обсяг продажів за попередній тиждень і залишках на складі певних видів продукції. Наприклад, запас якого-небудь ходового товару перебуває в інтервалі між мінімальним і оптимальним значеннями, а продажу останнім часом були на високому рівні. Або продажу були на звичайному рівні, але на наступному тижні буде свято, а досвід показує, що в такі дні продажу помітно зростають.

Проаналізувавши в такий спосіб залишки по всій номенклатурі, у ресторані «Диканька» шеф-кухар і адміністратор залу формують замовлення й розклад приходів на тиждень вперед. Використовується традиційна форма організації поставки товару: товар привозять на машинах зі складів фірм-постачальників, а потім продукти надходять на склад ресторану, звідки вибираються по потребі. Замовлення на продукти формує зав. виробництвом ресторану виходячи із середніх потреб ресторану в продукції даного типу.

Інформаційні ресурси в ресторанному комплексі «Диканька» - це внутрішня та зовнішня інформація, що становить його інформаційний ресурсний потенціал. Дана група містить інформацію, яка створюється в процесі функціонування підприємства і формується фахівцями його різних підрозділів. Інформація внутрішнього середовища, як правило, точна та повністю відображає фінансово-господарський стан. Її обробка часто може здійснюватися за допомогою стандартних формалізованих процедур.

Описуючи *фінансову складову ресурсного потенціалу* потрібно зазначити, що у ринкових умовах господарювання фінансові ресурси мають дуже велике значення, оскільки це єдиний вид ресурсів підприємства, що перетворюється безпосередньо з мінімальним тимчасовим проміжком у будь-який інший вид ресурсів. Ці ресурси задовольняють усі потреби, які виникли або можуть виникнути у підприємства щодо поточної діяльності підприємства та його розвитку. За таких умов важливим стає застосування сучасних механізмів, принципів, ефективних методів, інструментів в управлінні підприємствами для

фінансування необхідного обсягу витрат та забезпечення бажаного рівня доходів. Основні показники фінансово-господарської діяльності ресторану «Диканька» наведені в табл. 1.1.

Табл. 1.1

Основні показники фінансово-господарської діяльності ресторану «Диканька»

№	Показник	Період			Зміни за звітний період 2020/2021	
		2019 р.	2020 р.	2021 р.	(+,-)	%
1	Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції	32268	40334,8	44000	3665,2	9,09
2	Собівартість реалізованої продукції	28160	35200	37400	2200	6,25
3	Валовий прибуток від реалізації	4108	5134,8	6600	1465,2	28,53
4	Адміністративні витрати	1070,4	1188	1540	352	29,63
5	Витрати на збут	422,4	528	660	132	25,00
6	Загальна собівартість реалізованої продукції	29652,8	36916	39600	2684	7,27
7	Прибуток від реалізації	2615,2	3418,8	4400	981,2	28,70
8	Інші операційні доходи	422,4	528	660	132	25,00
9	Прибуток від операційної діяльності	3037,6	3948	5060	1112	28,21
10	Прибуток від участі в капіталі	140,8	176	132	-44	-25,00
11	Інші фінансові доходи	105,6	132	88	-44	-33,33
12	Прибуток від звичайної діяльності	3284	4254,8	5280	1025,2	24,10
13	Податок на прибуток	985,2	1276	1584	308	24,14
14	Чистий прибуток	2298,8	2978,8	3696	717,2	24,08

Джерело: сформовано за даними менеджменту ресторану

Проаналізувавши таблицю 1.1, можна зробити висновок, що протягом 2019-2021 років показники діяльності ресторану «Диканька» зазнали позитивних змін. Чиста виручка від реалізації зросла в 2021 році порівняно з 2020 роком на 3665,2 тис. грн. (9,09%). За цей час собівартість реалізованої продукції зросла на 2200,0 тис. грн. (6,25%). Це призвело до збільшення валового прибутку від реалізації на 1465,2 тис. грн. (28,53%). Негативно вплинуло зростання рівня адміністративних витрат на 352,0 тис. грн. (29,63%)

та витрат на збут 132,0 тис. грн. (25%). В результаті чого загальна собівартість реалізованої продукції зросла на 2684,0 тис. грн. (7,27%).

Інші операційні доходи підприємства в 2021 році зросли на 132,0 тис. грн. Прибуток від операційної діяльності зріс на 1112,0 тис. грн. (28,17%). В 2021 році відбулося зменшення доходів від участі в капіталі та інших фінансових доходів відповідно на 44,0 тис. грн. (25%) та на 44,0 тис. грн. (33,33%). Чистий прибуток ресторану «Диканька» в 2021 році зріс на 717,2 тис. грн. (24,08%) порівняно з 2020 роком.

Фінансові ресурси ресторану «Диканька» формуються в основному за рахунок прибутку від основної діяльності. Для того щоб ефективно використовувати фінансові ресурси на підприємстві, необхідний економічний аналіз в першу чергу джерел формування фінансових ресурсів, і тільки потім - результату їх використання.

Дані аналізу свідчать, що за звітний період, тобто, за 2021 рік підприємство отримало дохід від реалізації (товарів, робіт, послуг) 44000,0 тис. грн, що на 9,09% більше, ніж за попередній період, тобто, за 2020 рік. Це зростання відбулось за рахунок збільшення доходів від реалізації продукції підприємства. Разом з тим, чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) склав 3696,0 тис.грн, що на 24,08% більше, ніж за попередній період, це свідчить про те, що підприємство збільшило об'єм реалізації продукції, веде ефективну організацію роботи, запобігає штрафних санкцій, веде конкурентоспроможну політику. В цілому можна сказати, що джерела формування фінансових ресурсів задовольняють вимоги підприємства.

Ресторан «Диканька» використовує власні фінансові ресурси за такими напрямками: матеріальні витрати; витрати на оплату праці; відрахування на соціальні потреби; амортизація; інші операційні витрати; адміністративні витрати; витрати на збут (табл.. 1.2).

Таблиця 1.2.

Основні напрямки витрат фінансових результатів

Показник	2020р.	2021р.	Відхилення, (+;-)	Відхилення, %
матеріальні витрати	22204	22042	-162	-0,73
витрати на оплату праці	4800	6000	1200	25,0
відрахування на соціальні потреби	1056	1578	522	49,43
амортизація	5900	6300	400	6,78
інші операційні витрати	1240	1480	240	19,35
адміністративні витрати	1188	1540	352	29,63
витрати на збут	528	660	132	25,00
Всього витрат	36916	39600	2684	7,27

За результатами аналізу можна зробити висновок, що за звітний період зменшились матеріальні витрати на 162,0 тис. грн, або склали -0,73% до попереднього року. Це зменшення можна пояснити тим, що підприємство має постачальників придбання сировини, матеріалів, палива, енергії, та інших засобів за оптимального рівня цін. Зросли витрати на оплату праці з 4800 до 6000 тис.грн., або на 25,0%. З цим в певній мірі пов'язані збільшення витрат на соціальні заходи тому, що ці витрати залежать від мінімальної зарплати. Відрахування на соціальні заходи склали 1578,0 проти 1056,0 тис.грн. в попередньому періоді, тобто зросли на 49,43%.Збільшилась також амортизаційні відрахування з 5900,0 до 6300,0 тис. грн., це збільшення склало 6,78%. Значно збільшились інші операційні витрати, їхнє збільшення склало 19,35%. Це може свідчити про збільшення сумнівних боргів, відрахувань для забезпечення наступних операційних витрат підприємства. Також зросли адміністративні витрати з 1188,0 до 1540,0 тис.грн. порівняно з минулим роком, що склало 29,63%. Це збільшення можна пояснити збільшенням витрат на управління та обслуговування підприємства (загальногосподарські витрати). Витрати на збут збільшились з 528,0 до 660,0 тис. грн., або на 25%, це було викликано збільшенням витрат пов'язаних з реалізацією продукції (товарів, робіт, послуг) – збільшилась вартість реклами, втратили частку обслуговуваних клієнтів. Але, не дивлячись на це, витрати в цілому зросли з

36916,00 до 39600 тис. грн., що склало 7,27% порівняно з попереднім періодом у зв'язку з ростом товарообороту (обсягів продажу).

Ресторан «Диканька» отримує основний прибуток від реалізаційної діяльності. Дані оцінки показують, що прибуток від реалізації продукції підприємства збільшився на 1112,0 тис. грн. або 28,17%, це викликано збільшенням виручки від реалізації продукції підприємства, тому що підприємство систематично збільшує обсяги збуту продукції, підтримує конкурентоспроможну політику.

Дані аналізу свідчать, що балансовий (валовий прибуток) підприємства збільшився з 40334,8 до 44000,0 тис. грн. або 9,09%. Також спостерігається збільшення чистого прибутку на 717,2 тис. грн., що складає 24,08%. Наслідком збільшення чистого прибутку є ріст обсягу продаж, оптимальна величина торгівельної надбавки. Як наслідок – задовільне використання фінансових ресурсів підприємствами.

Оцінку дебіторської та кредиторської заборгованості можна також зробити спираючись на фінансовий звіт ресторану «Диканька»: Баланс на 31.12.2021р. та Звіт про фінансові результати за 2021 рік. Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги зменшилась з 51,0 до 44,0 тис. грн. Особливістю ресторанного бізнесу це відсутність дебіторської заборгованості, так як розрахунок покупців відбувається в момент надання послуги, або за передплатою.

Кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги зросла з 112,0 до 126,3 тис. грн. Це викликано збільшенням суми витрат на комунальні послуги, придбання продукції та ін. Кредиторська заборгованість з оплати праці та розрахунки зі страхування також збільшилася, це пояснюється збільшенням фонду оплати праці та заробітних плат.

Важливим показником, який характеризує фінансові ресурси підприємства є рентабельність. Рентабельність (від нім. *rentabel* — прибутковий, корисний) – це співвідношення прибутку і витрат, виражене у

відсотках. Рентабельність є відносним показником, і вона необхідна для аналізу господарської та економічної діяльності будь-якого підприємства.

Визначимо загальний рівень рентабельності ресторану «Диканька». Це відношення валового прибутку підприємства до загальної виробничої собівартості. У 2020 році загальний рівень рентабельності ресторану «Диканька» складає $40334,8/36916*100\%=1,09\%$. А у 2021 році $44000,0/39600,0*100\%=1,11$. Тобто загальний рівень рентабельності підприємства зростає, що говорить про ефективність господарської та фінансової діяльності підприємства.

1.2. Моніторинг факторів впливу на ресурсний потенціал суб'єкта бізнесу

Аналізуючи фактори впливу на ресурсний потенціал ресторанного комплексу «Диканька» можна виділити такі дві групи: науково технічну та економічну

Науково-технічний фактор. Технологічні нововведення впливають на ефективність виробництва і реалізацію послуг ресторанного бізнесу. Технологічні досягнення значною мірою доступні всім конкурентам, що зумовлює підвищення рівня конкурентної боротьби в усіх сферах діяльності.

Це значною мірою може вплинути на конкурентоздатність ресторанного комплексу Диканька, саме тому керівництво постійно провидить тренінги, навчаються самі, та навчають своїх співробітників

Економічний фактор. Зміст впливу економічного фактора залежить насамперед від запровадженої політичної системи в країні та загального стану економіки, що визначається такими показниками, як: рівень інфляції та безробіття, курс національної валюти, відсоткова банківська ставка, ставка податків.

Вплив саме цього фактору дуже сильно спостерігається зараз у наші складні часи. І ми можемо спостерігати що не тільки ресторанний комплекс «Диканька» потерпає від суворих реалій, а весь ресторанний бізнес.

Наразі дуже великий натиск йде на всі структури нашого життя, але якщо взяти саме ресторанний комплекс «Диканька» всім зрозуміло що зараз він переживає не найкращі часи. Через війну, економічну нестабільність, відключення світла та постійну загрозу масових ракетних ударів, більшість людей які до того мали можливість та бажання відвідувати ресторани зменшилась в дуже багато разів.

Ресторанний комплекс «Диканька» можна сказати просто виживає, і так, я навіть не посоромлюсь цього слова, оскільки дуже болісно дивитись як заклад в якому ти виросла з самого дитинства занепадає. Основною причиною через яку ресторанний комплекс ще не здався, це його відвідувачі які з роками стали постійними клієнтами.

SWOT-аналіз ресторану «Диканька»

	Сильні сторони (S)	Слабкі сторони (W)
	<p>Досвід роботи компанії на ринку</p> <p>Стабільне збільшення обсягів реалізації послуг</p> <p>Орієнтація на широке коло споживачів</p> <p>Висока якість /послуг продукції</p> <p>Ціни нижчі, ніж на аналогічні послуги конкурентів</p> <p>Великий досвід підприємства в даній сфері, досвідчені кадри</p>	<p>Вузкий асортимент послуг/продукції, та нестача групи послуг з низьким рівнем цін</p> <p>Старе технологічне обладнання</p> <p>Відсутність новинок - послуг, які якісно відрізняються від послуг конкурентів</p> <p>Відсутність реклами даного підприємства та його послуг</p> <p>Відсутність чіткого образу послуг, який би запам'ятовувався</p>
Можливості (O)	SO-стратегія	WO-стратегія
<p>Недостатня насиченість ринку</p> <p>Реалізація нових послуг та її реклама на телебаченні</p> <p>Встановлення нового, більш раціонального обладнання</p>	<p>Розширення номенклатури послуг/продукції</p> <p>Створення форми зворотного зв'язку з існуючими клієнтами для залучення нових</p> <p>Проведення досліджень з вивчення та пошуку</p>	<p>Створення і поширення безкоштовних рекламно-інформаційних матеріалів про діяльність компанії та проведення рекламної кампанії</p> <p>Підвищення ефективності діяльності відділу маркетингу та реклами на підприємстві</p> <p>Збільшення ринкової частки компанії за рахунок реалізації нових послуг і</p>

Можливості (О)	SO-стратегія	WO-стратегія
Проведення реклами Збільшення кількості друкованої реклами, великих кольорових плакатів, реклами на телебаченні та радіо	нових каналів збуту	завоювання нових сегментів ринку
Загрози (Т)	ST-стратегія	WT-стратегія
Зростання ввізного мита на деякі товари Прихід сильних конкурентів Погіршення економічної ситуації Збільшення цін на сировину постачальників Зміни у законодавстві	Вдосконалення системи збуту послуг/продукції шляхом впровадження інновацій Створення системи обліку зі зниження витрат	Розширення каналів товароруху Створення системи зворотного зв'язку з клієнтами компанії Розвиток технологій збуту послуг внаслідок здійснення інноваційних програм

Проведений аналіз демонструє стратегічні перспективи розвитку ресурсного потенціалу ресторанного комплексу «Диканька», м. Київ, що визначає наступні пріоритети:

- 1) переорієнтація на вітчизняні продукти та товари через зростання митних платежів;
- 2) налагодження цифрових комунікацій зі споживачами, що забезпечить збільшення продажів за рахунок доставки ресторанної продукції споживачам;
- 3) створення додаткових каналів комунікацій, зокрема у соціальних мережах.

Ці пріоритети є важливими для подолання кризи в економічному середовищі, виживанні закладу та розвитку його ресурсного потенціалу.

РОЗДІЛ 2. ДІАГНОСТИКА РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦІАЛУ РЕСТОРАНУ «ДИКАНЬКА», М. КИЇВ

2.1. Напрями поліпшення ресурсного потенціалу ресторану «Диканька»

Оскільки в першому розділі описуючи ресурсний потенціал ресторанного комплексу «Диканька» було виділено 4 основні ресурсні групи, а саме: матеріальна, фінансова, інформаційна, трудова та технологічна. Напрямки поліпшення ресурсного потенціалу будуть розбиратись саме по цім ресурсним групам.

Поліпшити ресурсний потенціал матеріальної ресурсної групи можна шляхом проведення ремонтних робіт, та збільшивши площу корисних територій. А саме на території ресторанного комплексу «Диканька» можна розмістити невеличкі будиночки на затишних галявинках для невеликих тихих компаній або романтичних побачень. Також потрібно відмітити, що деякі адміністративні частини будівлі потребують косметичного ремонту.

Матеріальні ресурси ресторанного комплексу «Диканька» зстаріли з 2003 року, і потребують відновлення та модифікації. Отже керівництво ресторанного комплексу прийняло рішення оновити матеріально-технічну базу бару.

Одним з напрямків поліпшення ресурсного потенціалу ресторанного комплексу «Диканька» є поліпшення фінансового потенціалу. Для поліпшення фінансового потенціалу ресторану «Диканька» необхідне грамотне розподілення прибутку. Після сплати податків у підприємства залишається чистий прибуток, який підприємство має право самостійно розподіляти. Фінансові ресурси ресторану «Диканька» потрібно розподіляти за наступними напрямками:

- для фінансування розвитку матеріально-технічної бази;
- для фінансування власних оборотних коштів;
- для створення фінансових резервів;

- для погашення кредиторської заборгованості;
- для підвищення матеріальної зацікавленості працівників;
- для виконання податкових зобов'язань перед державою.

Складемо прогнозний план використання фінансових ресурсів за кожним напрямком для підвищення ефективності їх використання та збільшенню доходності підприємства. Так, «Диканька» у 2023 році планує закупити нове обладнання для бару, а саме:

- холодильна вітрина - 66213,00 грн;
- кавоварка з дозуючим пристроєм - 144000,00 грн;
- кавоварка для приготування американської кави - 29150,00 грн;
- електроміксер (блендер) - 14800,00 грн;
- льодогенератор - 33800,00 грн;
- посудомийна машина для склянок і келихів - 73067,00 грн;
- фільтри для очищення води - 314000,00 грн;
- апарат для розливу пива – драфт 44000,00 грн ;
- касова машина або комп'ютерний касовий термінал - 33360,00 грн

Для фінансування цього напрямку потрібно приблизно: 752390,00 грн.

Для підвищення матеріальної зацікавленості працівників ресторан «Диканька» планують підняти заробітну плату та премії кращим працівникам. А саме фонд оплати праці на 2023 рік планується у кількості 41 штатних працівників з місячним фондом заробітної плати 674900,00 грн. (Додаток Г).

Трудові ресурси це надзвичайно важлива складова ресурсного потенціалу, а отже це один з найважливіших напрямів поліпшення ресурсного потенціалу.

Керівництво ресторанного комплексу «Диканька» повсякденно зіштовхується з такими проблемами з трудовими ресурсами, як: плинність кадрів та не кваліфікованість кадрів.

За для уникнення цих проблем виділено такі напрями поліпшення потенціалу трудових ресурсів, як:

- стимулювання преміями
- підвищення кваліфікації робітників

- медичне страхування
- організація корпоративів

Технологічні ресурси ресторанного комплексу «Диканька» також потребують покращення, так як, наприклад сайт ресторанного комплексу не оновлювався дуже давно.

Отже для покращення виробничо-технологічних ресурсів я пропонуємо такі напрями, як: оновити сайт ресторану; запровадити рекламу в соціальних мережах; запровадити спортивні трансляції тощо; запровадити тематичні тижні; створити пісне та дієтичне меню.

2.2. Впровадження програм поліпшення ресурсного потенціалу в діяльність ресторанного комплексу

Розрахунки показали що для фінансування потреб розвитку матеріально-технічної бази, оборотних коштів, погашення кредиторської заборгованості, підвищення заробітної плати працівників потрібно взяти кредит у АТ КБ «ПриватБанку» «КУБ» під заставу (для бізнес-клієнтів) для фінансування поточних потреб бізнесу у розмірі 2000000,00 грн. на 5 роки із можливістю дострокового погашення без комісії. Процентна ставка за кредитом складає 0% на період + 1 місяць після його припинення чи скасування, потім 5% річних за державною програмою «Доступні кредити 5-7-9%». Разова комісія за кредитом складає 1% від суми кредиту. Графік погашення кредиту щомісячно. Додатковим забезпеченням кредиту буде сам комплекс ресторану «Диканька» та порука власника. Кошти підприємство отримує на поточний рахунок, який відкрито у АТ КБ «ПриватБанку».

Головний критерій оцінки доцільності одержання кредитів — рівень окупності, тобто швидкість повернення позичальнику вкладених коштів через грошові потоки, що їх генерує об'єкт кредитування. Від одержаних в кредит об'єктів основних засобів і нематеріальних активів позичальнику надходять

доходи протягом періоду їх експлуатації у формі чистих прибутків і амортизаційних відрахувань. Для прийняття управлінських рішень щодо одержання кредитів здійснюють розрахунок показників: строк окупності і ефективність кредитів.

Строк окупності кредитів (СОК) — період часу, необхідний для повернення одержаних коштів, може бути визначений за формулою:

$$\text{СОК} = \frac{\text{ПВК}}{\text{ЧПК} + \text{АОК}}, \quad (2.1)$$

де ПВК — повна вартість кредиту, включаючи оплату за користування; ЧПК — середньорічний чистий прибуток від використання об'єкта кредитування; АОК — середньорічні амортизаційні відрахування за об'єктом кредитування.

Критерій доцільності одержання кредиту визначається тим, що розрахований строк його окупності буде меншим від часу, який на підприємстві вважають економічно виправданим (СОЕ).

Ресторан «Диканька» збирається одержати кредит на суму 2000 тис. грн., з оплатою за користування — 1200 тис. грн., для придбання і введення в експлуатацію об'єкта основних засобів. Середньорічний чистий прибуток від використання об'єкта основних засобів передбачається в сумі 600 тис. грн., а амортизаційні відрахування — 200 тис. грн. в розрахунку за рік. Підприємство вважає, що одержання кредиту буде виправданим, якщо повна його вартість окупиться за 5 років. Строк окупності кредиту, одержаного для створення об'єкта основних засобів, буде становити: $\text{СОК} = (2000+1200)/(600+200)=4$ (роки). Відповідь з розрахунку є очевидною: строк окупності кредиту дорівнює 4 роки, що менше економічно виправданого строку окупності (п'ять років), тому одержання кредиту для створення нового об'єкта основних засобів є доцільним.

Також аналіз трудових ресурсів показав що в ресторанному комплексі «Диканька» потрібно впровадити такі мотиваційних інструментів, як:

Премії за продажі, а саме:

— додаткові бонуси за продажі елітного міцного алкоголю, вина, авторських десертів або сезонних страв, наприклад: 30 грн за кожен проданий пляшку вина, 5 грн від кожного проданого десерту тощо;

— відсоток від чека, 5 % від чека, який становить не менше 1000 грн.

Колективні змагання за грошову винагороду

Для цього способу колектив буде розділений на групи, і буде оцінюватися спільний результат. Зміна офіціантів, що продають найбільше страв із сезонного меню, отримує бонус 1000 грн.

Премії за продуктивність

— Щоб персонал не зупинявся на поставленій меті, ресторанний комплекс «Диканька» встановити премії за такі рівні продуктивності: Так команда отримує бонус 1000 грн за перші 10 проданих пляшок вина за зміну, 1500 грн — за наступні 10 пляшок, і 2000 грн — за ще один десяток.

Додаткова мотивація для шеф-кухаря: щоб підтримувати мотивацію й креатив шефа свого закладу, планується нараховувати йому премії за авторські страви, незвичайні презентації, ідеї для званих вечорів тощо.

Додаткова мотивація для працівників складу: команда на складі відповідає за багато складних процесів: прийом і зберігання продуктів, переоблік. Щоб мотивувати їх якісно робити свою справу, керівництво закладу прийняло рішення нараховувати їм бонуси за результатами інвентаризації.

Для підвищення кваліфікації персоналу планується організація тренінгів із залученням відомих рестораторів, а також організація курсів підвищення кваліфікації.

Оскільки для керівництва ресторанного комплексу «Диканька» дуже важливе здоров'я їх співробітників планується підписання договору з фірмою медичного страхування.

Також було виявлено що в наслідок плінності кадрів в колективі не має дружнього духу та згуртованості, за для вирішення цієї проблеми було прийнято рішення провести корпоратив, на якому всі співробітники могли б

розслабитися та познайомитися краще, що сприяло би покращення атмосфери в колективі.

Для покращення виробничо-технологічних ресурсів було прийнято рішення оновити сайт ресторану. Керівництво ресторанного комплексу «Диканька» прийняло рішення звернутися до фірми STUDIO IFISH яка займається розробкою та оновленням дизайну сайтів. Таке рішення було прийнято оскільки керівництво розуміє, що 90% відвідувачів перед відвідуванням ресторану спочатку відвідують його сайт, а отже сайт ресторану це його обличчя.

Також було прийнято рішення впровадити рекламу шляхом налаштування програми «Таргет», яка аналізує зацікавленість користувачів соціальних мереж в продукті який продається.

Шеф-повару було делеговано завдання створити пісне меню ресторану.

Він запропонував ввести в меню такі пісні страви:

- смажена цвітна капуста з горіховим соусом;
- пісний борщ із квасолею та білими грибами;
- пшенична каша з печеними овочами у медовому соусі .
- кус-кус у обпаленому перці;
- суп Espinacas;
- морквяний пиріг з суфле та апельсиновим соусом.
- крем-суп із зеленого горошку з цукіні на мигдальному молоці;
- перець Капі з цукіні та пастою фреголу;
- фруктово-ягідна піца

Розрахунки показали що всі вищеперераховані програми поліпшення ресурсного потенціалу мають суттєво змінити положення ресторанного комплексу «Диканька» на ринку ресторанного господарства, а також збільшити його конкурентоздатність

ВИСНОВКИ

У випускній кваліфікаційній роботі був проведений аналіз використання ресурсного потенціалу ресторанного комплексу «Диканька» та розроблено шляхи його покращення

За результатами досліджень, проведених в роботі, можна зробити наступні висновки.

1. Ресурсний потенціал - це ресурси, що взаємопов'язана сукупністю матеріальних, фінансових, інформаційних засобів і трудових ресурсів, які використовують або можуть використовувати в процесі виробництва матеріальних благ і послуг. У процесі свого розвитку ресурсний потенціал підприємств може збільшуватися або зменшуватися.

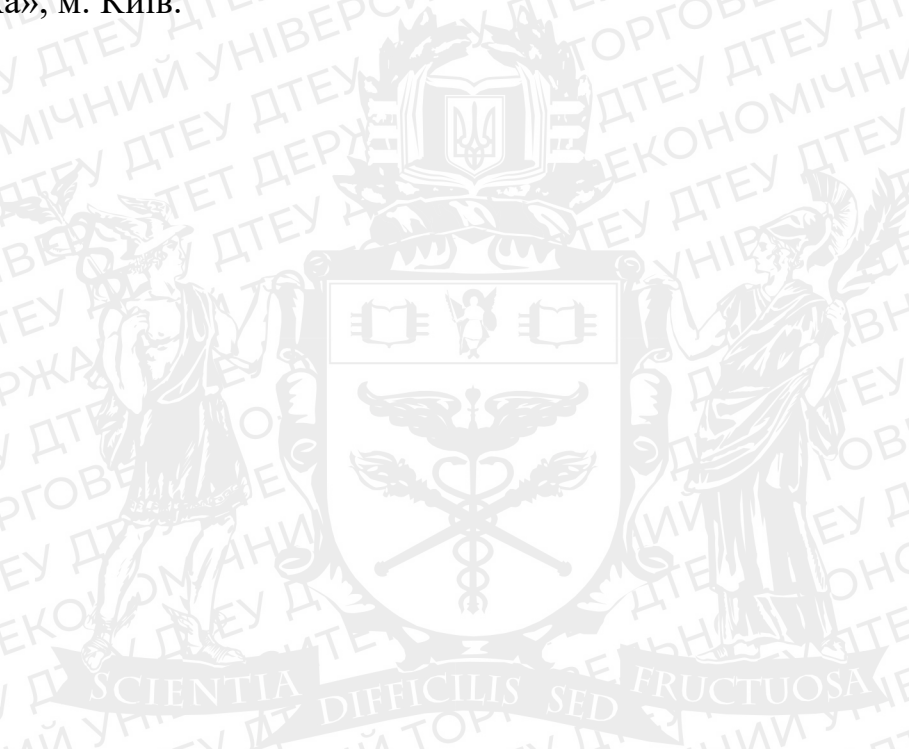
2. Формування потенціалу підприємства - це виявлення стратегічних можливостей і ресурсів, здатних підвищити конкурентоспроможність підприємства; виявлення резервів потенціалу.

3. Оцінивши можливості та загрози підприємства та їх зв'язок з сильними та слабкими сторонами, ми дійшли висновку, що при стабілізації економіки та використанню можливості залучення нових клієнтів, слабкі сторони матимуть менший вплив на діяльність ресторанного комплексу «Диканька», в свою чергу сильні сторони, такі як досвід роботи на ринку, широкий асортимент продукції та послуг, відомість, якість продукції та гнучкість виробництва дозволяють зменшити вплив появи нових конкурентів та збільшують можливості розширення для компанії.

4. Основні заходи щодо підвищення ефективності управління ресурсним потенціалом ресторанного «Диканька» за елементами ресурсного потенціалу підприємства: фінансовий потенціал: складання плану використання фінансових ресурсів; виробничий потенціал: впровадження пісного меню, спортивних трансляцій, тематичних тижнів, реклами, оновлення сайту; трудовий потенціал: організація підвищення якості роботи працівників ресторанного комплексу «Диканька» шляхом: вдосконалення кваліфікації

персоналу, запровадження премій, проведення корпоративів, організації медичного страхування.

Таким чином, у випускній кваліфікаційній роботі було охарактеризовано ресурсний потенціал ресторанного комплексу «Диканька», також було досліджено стан розвитку ресторанного комплексу «Диканька», а також охарактеризовано проблеми та перспективи розвитку ресторанного комплексу «Диканька», м. Київ.



СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Фінансовий словник –довідник / М.Я. Дем'яненко, Ю.А. Лузан, П.Т. Савлук, В.М. Скупий та ін. За ред. М.Я. Дем'яненка.- К.: ІАЕ УААН, 2003. – 555 с.
2. Масловська Л. Оптимізація структури фінансових ресурсів сільськогосподарських підприємств / Л. Масловська // Економіка АПК. – 2009. -№10. – С.65-69.
3. Господарський кодекс України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/436-15>.
4. Майстро С.В. Стратегія державного регулювання розвитку агропромислового комплексу України в умовах глобалізації / С.В. Майстро // АПК: економіка, управління. – 2009. - №1. – С. 65-76.
5. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», затв. наказом Міністерства фінансів України від 31.03.1999. №87 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: // <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0391-99>
6. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», затв. наказом Міністерства фінансів України від 07.02.2013 № 73 . [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13>
7. Алексеев С.Б., Жебокритський Є.І. Визначення поняття «ресурсний потенціал підприємства» // Держава та регіони.– Серія: Економіка та підприємництво.– 2014.– №2. – С. 53–56.
8. Андрушків Б.М, Мельник Л.М., Погайдак О.Б. Шляхи підвищення ефективності використання ресурсного потенціалу підприємства (дослідницькі аспекти) / Б.М. Андрушків, Л.М. Мельник, О.Б.Погайдак // Формування ринкової економіки в Україні. – 2012. – Вип. 27. – С. 3-7.
9. Ареф'єва О.В. Економічні засади формування потенціалу підприємства / О.В. Ареф'єва, Т.В. Харчук // Актуальні проблеми економіки. — 2013. — № 7 (85). — С. 71—76.

10. Асмолова І.М. Управління ресурсним потенціалом приватних підприємств / І.М. Асмолова // Вісник Донецького національного університету економіки і торгівлі ім. М. Туган+Барановського. Сер. Економічні науки. — 2013. — № 4. — С. 89—94.
11. Бачевський Б.Є., Заблодская І.В., Решетняк О.О. Потенціал і розвиток підприємства : [навч. посіб.] / Б.Є. Бачевський, І.В. Заблодська, О.О. Решетняк: – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 400 с.
12. Бердникова Л.Ф. Ресурсний потенціал організації: поняття і структура // Вектор науки ТГУ. – 2011. – №1. – С. 201–203.
13. Берсуцький А.Я. Моделі прийняття рішень з управління розвитком ресурсного потенціалу підприємства. Автореф. ... д-ра екон. наук: 08.00.11 / А.Я. Берсуцький. – Донецьк, 2010. – 33 с.
14. Бланк І.А. Управление формированием капитала. – К.: Ника-Центр, Эльга, 2002. – 512 с.
15. Богацька Н. М. Ресурсне забезпечення діяльності підприємства в сучасних умовах господарювання / Н. Богацька, О. Швець
16. Богацька Н. М. Ресурсний потенціал підприємства: сутність та стратегія використання / Н. Богацька, О. Ковальчук [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://rusnauka.com/4_SND_2012/Economics/10_98032.doc.htm.
17. Василик Н. М. Оцінка ефективності управління ресурсним потенціалом підприємства. Економічний аналіз. Тернопіль, 2020. Том 28. № 3. С. 154-161.
18. Волошин Л. І. Використання інноваційних ресурсів в Україні: проблеми та шляхи їх усунення / Л. Волошин // Наукові записки. Серія «Економіка». – 2010. – Вип. 15. – С. 145–151.
19. Гопкало О.І. Дослідження ресурсного потенціалу промислового підприємства: методологічні особливості / О.І. Гопкало // Економічний вісник НГУ. – 2010. – № 2. – С. 33-42.

20. Гриньова В. М. Оптимізація вартості складових ресурсного потенціалу підприємства : монографія / В. М. Гриньова, М. М. Салун. – Харків : Вид. ХНЕУ ім. С. Кузнеця, 2015. – 244 с.
21. Гуткевич С.О. Вплив ресурсного потенціалу на ефективність діяльності хлібопекарних підприємств АР Крим / С.О. Гуткевич, С.П. Дунда // Економічні та екологічні механізми розвитку України та її регіонів : зб. наук. праць Донецьк. держав. універ. управл. – 2012. – Т. 13. – Вип. 247. – С. 34-40.
22. Денисюк О. Г. Використання ресурсного потенціалу підприємства та його фінансової складової [Текст] / О. Г. Денисюк // Ефективна економіка. – 2020. – № 2. – С.45-49
23. Зміцнення та ефективне використання ресурсного потенціалу сільськогосподарських підприємств: монографія / В.С.Шебанін, І.І. Червен, О.В.Шебаніна, М.І. Кареба// Миколаїв: МДАУ.- 2010.- 189 с.
24. Кузьменко О.В. Стимулювання розвитку ресурсного потенціалу підприємства – [Електронний ресурс] / О.В. Кузьменко. – Режим доступу: <http://www.viem.edu.ua/nauka/id=1558>.
25. Кузьмін О.Є., Тимощук М.Р., Фещур Р.В. Методи оцінювання потенціалу розвитку підприємств. Економіка: проблеми теорії і практики. Харків: ХЕУ, 2005. С. 374 –383, С. 375.
26. Шаманська О.І. [Сучасні підходи до оцінювання ефективності управління ресурсним потенціалом підприємства]
27. Сіваєв Б.О. Економічна сутність ресурсного потенціалу підприємства / Б.О.Сіваєв [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://intkonf.org/sivaev-bo-ekonomichna-sutist-resursnogo-potentsialu-pidpriemstva>.
28. Сушко Н.А., Витковский А.Ф. Основы формирования ресурсного потенциала предприятий : [Электронный ресурс] / Н.А. Сушко, А.Ф. Витковский // Журнал научных публикаций аспирантов и докторантов. Серия «Экономика». –



ДОДАТКИ

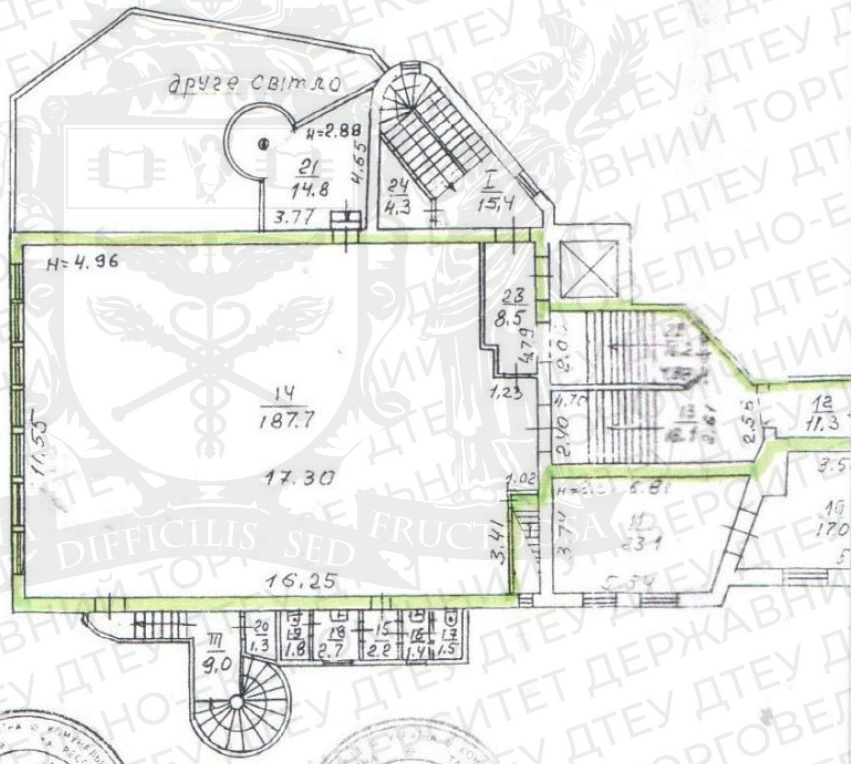
ДОДАТОК А

ПЛАН

Будинку № 4^а літер «А» м. Тернопіль (проеул., пл. місто (селище, село) Тернопіль)

Масштаб 1:100

Поверх мансарда
Літ "А"

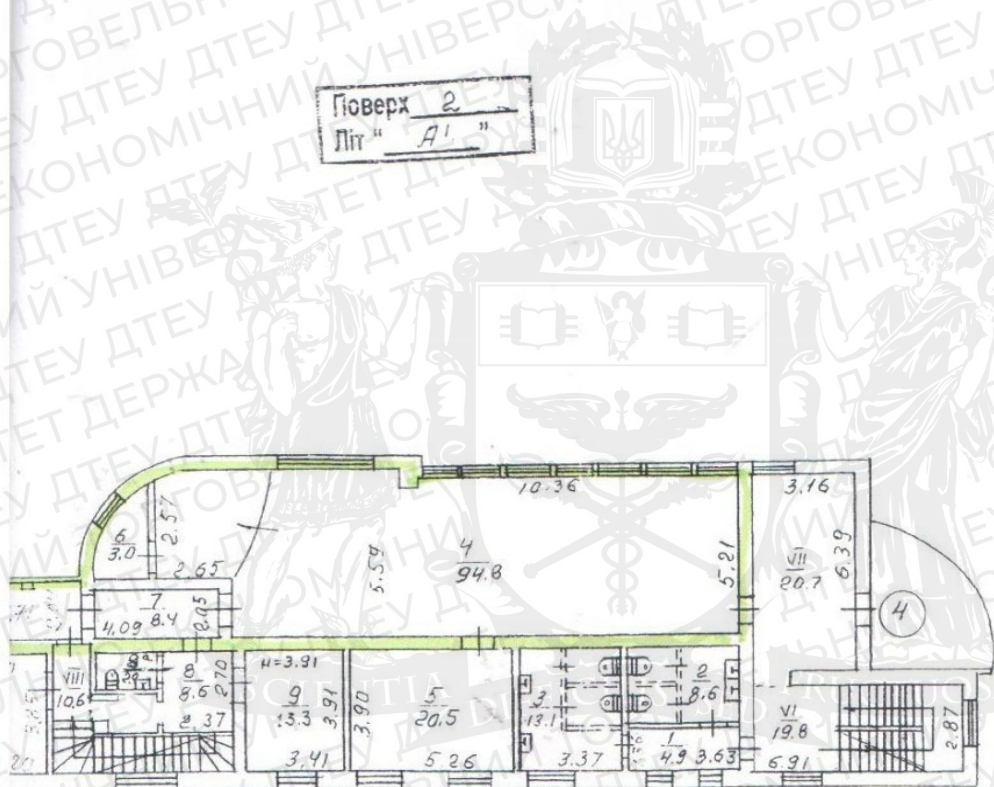


ПРОДОВЖЕННЯ ДОДАТКУ А

поща) Малішка

Додаток 1.5

Поверх 2
Літ " А1 "



Масштаб - 1:200

Львівське міське Бюро технічної інвентаризації	
Нач. бюро	Генчук
Виконав	Вигнись
Перевірив	Рематнева
" 12 "	09 2005 р.

Диканька

ресторанный комплекс

*Как будете, господа, ехать ко мне,
то напрямонько берите путь
по столбовой дороге на Диканьку*

*Боже ты мой, каких на свете нет кушаньев!
Станешь, есть – объеденье, да и полно.
Сладость неопианная!*

*Приезжайте только, приезжайте поскорей;
а накормим так, что будете рассказывать
и встречному и поперечному.*



Н. В. Гоголь

Диканька

ресторанний комплекс

ХОЛОДНІ ЗАКУСКИ

Сало на всі смаки 150	96-00
<i>(асорті з солоного, копченого та запеченого сала)</i>	
Сало по-полтавськи 80	65-00
Ікра червона на льоду, з маслом та гостами* .. 50/10/10.....	240-00
Лосось с/с..... 100/10	196-00
Оселедець з цибулею та картоплею 100/100	78-00
Асорті овочево 270	78-00
<i>(огірок, томати, перець болгарський, лук зелений)</i>	
Бабусин льох <i>(асорті з солоних овочів)</i> 320	78-00
Лісова галявина 200	128-00
Асорті м'ясе по-домашньому з хроном..... 220/30	174-00
<i>(ковбаса домашня, буженина, підчеревина)</i>	
Язик відварений з домашнім майонезом 100/30	152-00
Сирна тарілка 160/30	186-00
<i>(сир козячий, рамзес, камамбер, рокфор, мед)</i>	
Томати з моцарелою та соусом песто 230	148-00
Гріссіні з прошутто 100/80	124-00
Часник маринований 100	54-00
Слива маринована 150	52-00
.....	
Кошик хлібу власного виробництва 32	00
Асорті з пиріжків власного виробництва..... 48	00
.....	

Диканька

ресторанний комплекс

САЛАТИ

Диканька	210.....	106-00
<i>(свинина, телятина, курка, корнішон, яблуко, цибуля, майонез домашній)</i>		
Справжний салат від пана Олів'є*	200.....	174-00
<i>(лосось с/с, ікра лососева, яйце препелине, овочі, сир пармезан)</i>		
Від панів греків	240.....	86-00
<i>(свіжі помідори, огірки, перець болгарський, сир фета, оливкова олія, листя салату)</i>		
Мюнхенський	270.....	124-00
<i>(мікс салатів з мисливськими ковбасками)</i>		
Чарівниця	200.....	108-00
<i>(айсберг, цибуля, телятина, майонез, помідори чері)</i>		
Весняний	200.....	142-00
<i>(мікс салатів, чері, пармезан, соус вінегрет)</i>		
Солохіни чари	180.....	104-00
<i>(язык, телятина, огірок свіжий, гриби мариновані, вишня, майонез)</i>		
Цезар	200.....	132-00
<i>(мікс салатів, курка смажена, помідори, крутони, соус цезар)</i>		
Придворний з сьомгою*	180.....	172-00
<i>(мікс салатів, креветки, лосось с/с, помідори, горіховий соус)</i>		
Теплий салат зі спаржевою квасолею та індичкою	300.....	146-00

* - знижка на страву не розповсюджується

Диканька

ресторанний комплекс

ГАРЯЧІ ЗАКУСКИ

Білі гриби у сметані, запечені з сиром.....	100	128-00
Баклажани, запечені з овочами та сиром.....	150	98-00
Печений баклажан.....	240	98-00
з курячими тельбухами та сиром		
Деруни зі шкварками та сметаною.....	200/50/20	76-00
Деруни з грибами та сметаною.....	200/50	76-00
Вухо свиняче, запечене з сиром.....	200	118-00
Голубці зі сметаною.....	200/50	88-00
Ковбаса домашня з тушкованою капустою.....	150/75	142-00
Кров'яночка зі шкварками.....	200/20/2	84-00
Язик, запечений з грибочками та сиром.....	180	152-00
Бендерики з м'ясом та соусом.....	180/30	82-00
Картопляники з м'ясом.....	200/30	78-00
Картопляники з капустою.....	200/30	78-00

ПЕРШІ СТРАВИ

Борщ український з пиріжками.....	300/40/40	88-00
Солянка м'ясна.....	300	86-00
Юшка з курячими тельбухами.....	300	78-00
Куряча юшка з локшиною.....	300	78-00
Суп-пюре з лісових грибів.....	280	98-00
Суп-пюре зі шпінату.....	300	84-00
Уха по-царськи*.....	300	124-00

* - замізка на страву не розповсюджується

Дикснська

ресторанний комплекс

ГАРЯЧІ СТРАВИ

Лосось під ікорним соусом*	150/50	348-00
Білий амур в соусі з лісових грибів	150/50	205-00
Судак під соусом з креветок	150/50	282-00
Медальйони з телятини, з грибами*	150/100	268-00
Телятина з вишнею*	150/100	262-00
Телятина з яблуками під соусом	150/100	268-00
Печінка теляча з цибулею та яблуками	140/50	98-00
Свинина, запечена з білими грибами	150/100	218-00
Крученики з чорносливом та грибами	180	142-00
Свині ребра «Шинкарь»	290	138-00
Печеня по-селянськи	300	138-00
Гусяча ніжка під соусом	1 шт./150/30	248-00
Котлета «По-київськи»	150/80	128-00
Ніжка кроля під соусом	1 шт./150	268-00
Курча табака	1 шт.	280-00
Стейк рибай**	100	108-00
Стейк філе-мінйон**	100	118-00

* - Вагу продукту вказано в сирому вигляді, вага готової страви залежить від ступеню прожарювання.

** - знижка на страву не розповсюджується

Дикаєнька

ресторанний комплекс

ГАРНІРИ

Картопля смажена з грибочками	200	48-00
Картопля смажена з підчервиною	200	48-00
Картопля по-селянськи	150	52-00
Рис відварений	150	48-00
Спаржева квасоля	130	48-00
Капуста цвітна смажена	200	52-00

МЛИНЦІ ТА ВАРЕНИКИ

Млинці з лососем с/с	2 шт.	184-00
Млинці з ікрою лососевою	2 шт./50	245-00
Млинці	2 шт./50	94-00
<i>(з куркою, з куркою та грибами, з м'ясом, з солоним сиром, з тельбухами)</i>		
Млинці солодкі	2 шт./50	84-00
<i>(з сиром та родзинками, з маком, з яблуками, з ягодами)</i>		
Вареники	250/50	84-00
<i>(з капустою, з картоплею та грибами, з м'ясом, з печінкою, з бринзою)</i>		
Вареники солодкі	250/50	84-00
<i>(з сиром та родзинками, з маком, з яблуками)</i>		
Галушки	200	74-00

ДЕСЕРТИ

Чізкейк класичний	150	84-00
Брауні	175	84-00
Шоколадний фондан	100	78-00
Тірамісу	160	94-00
Штрудель з морозивом	200/50	94-00
Морозиво	100	60-00

Диканька

ресторанний комплекс

СТРАВИ НА МАНГАЛІ

Стейк з лосося*	100	240-00
Дорадо	100	145-00
Форель річкова по-закарпатськи	100	125-00
Ціла скумбрія	100	85-00
Шашлик з білого амуру	150/20	165-00
Овочі печені	300/10	84-00
Баранина	100	145-00
Телятина на кісточці	100	125-00
Шашлик з телятини	100	158-00
Шашлик зі свиного ошийка	100	78-00
«Чалагач» (свина корейка на кістці)	100	78-00
Свині ребра на вугіллі	200/50	124-00
Люля з телятини	200/50	155-00
Люля з баранини	200/50	172-00
Шашлик курячий	200/50	144-00
Шашлик з печінки в сальній сітці з яблуками	200/50	94-00
Лаваш	100	40-00

СОУСИ

Сацибелі	50	35-00	Тартар	50	25-00
Ткемалі	50	40-00	Аджика	50	25-00
Наршараб	50	50-00	Гірчиця	50	15-00

*- знижка на страву не розповсюджується

КАЛЬЯН МЕНЮ



КАЛЬЯН КЛАСИЧНИЙ:

на воді 170 грн

КАЛЬЯН НА ФРУКТІ:

в яблуці 280 грн

в грейпфруті 300 грн

КАЛЬЯН ФІРМОВИЙ:

GOGOL PUB 240 грн

НАПОВНЮВАЧІ:

сік 150мл 20 грн

молоко 100мл 20 грн

вино 100мл 55 грн

абсент 50мл 75 грн

розбита ковба 1000 грн

розбита чаша 500 грн

Фірмові сірники «ГОГОЛЬ» 60 грн

ДОДАТК В

Унифицированная форма № ОП-01
Утверждена постановлением Госкомстата России
от 25.12.98 №132

Организация Ресторан "Диканька" Форма по ОКУД 0330501
Структурное подразделение Кухня2 по ОКПО
Блюдо С-г Диканька Вид деятельности по ОКДП
Номер блюда по сборнику рецептов, ГТК, СТП
Вид операции

Дата: **10/03/10****Калькуляционная карта № 1811**

Поз.	Наименование	Брутто	Нетто	Едини	Вес ед, г	Цена, УАН	Сумма, УАН
1	Телятина (котлетка)	67.000	40.000	г	1	0.17	11.17
2	Филе куриное	62.000	40.000	г	1	0.11	7.02
3	Свинина (котлетка)	67.000	40.000	г	1	0.12	8.36
4	Отурец марин. коринпон	31.000	30.000	г	1	0.10	3.23
5	Яблоко	60.000	40.000	г	1	0.01	0.59
6	Лук репчатый	17.000	15.000	г	1	0.03	0.45
7	Майонез домашний п/ф	37.000	35.000	г	1	0.07	2.44
8	Микрогрин	2.000	2.000	г	1	0.83	1.67
9	Помидор черри	20.000	20.000	г	1	0.09	1.83
10	Приправа	1.000	1.000	г	1	0.42	0.42
11	Грисини п/ф	33.000	30.000	г	1	0.02	0.74
12	Уксус	5.000	5.000	г	1	0.02	0.08
13	Сахар	5.000	5.000	г	1	0.03	0.17
14	Соль	2.000	2.000	г	1	0.02	0.04
15	Лук шнитт	2.000	2.000	г	1	0.58	1.16
16	Базилик	3.000	2.000	г	1	0.46	1.39
Итого (на 1 блюдо)		414.000	309.000				40.76

Общая стоимость набора
на 100 блюд**4 076.00 УАН**

Стоимость 1-го блюда

40.76 УАН

Стоимость 1-го блюда с НДС, 20%

48.91 УАН

Выход в готовом виде

290 г

Зав. производством :

Калькуляцию составил :

Утверждаю: директор

ПРОДОВЖЕННЯ ДОДАТКУ В

Уніфікована форма № ОП-01
Утверждена постановлением Госкомстата России
от 25.12.98 №132

Организация	Ресторан "Диканька"	Форма по ОКУД	0330501
Структурное подразделение	Кухня2	по ОКПО	
Блюдо	С-г Солохини чари	Вид деятельности по ОКДП	
		Номер блюда по сборнику рецептов, ТТК, СТН	
		Вид операции	

Дата: 23/09/10

Калькуляционная карта № 2288

Поз.	Наименование	Брутто	Нетто	Едини	Вес ед, г	Цена, UAH	Сумма, UAH
1	Язык отварной п/ф	32.000	30.000	г	1	0.45	14.24
2	Телятина (котлетка)	50.000	30.000	г	1	0.17	8.33
3	Вишня замороженная	40.000	30.000	г	1	0.08	3.00
4	Огурец свежий	42.000	40.000	г	1	0.08	3.15
5	Майонез	32.000	30.000	г	1	0.04	1.36
6	Грибы опята маринован.	30.000	20.000	г	1	0.13	3.75
7	Зелень	3.000	2.000	г	1	0.33	1.00
8	Лук репчатый	20.000	15.000	г	1	0.03	0.53
9	Лук шнитт	2.000	2.000	г	1	0.58	1.16
10	Уксус	5.000	5.000	г	1	0.02	0.08
11	Соль	2.000	2.000	г	1	0.02	0.04
12	Сахар	4.000	4.000	г	1	0.03	0.14

Итого (на 1 блюдо) 262.000 210.000 36.78

Общая стоимость набора
на 100 блюд 3 678.00 UAH

Стоимость 1-го блюда 36.78 UAH

Стоимость 1-го блюда с НДС, 20% 44.13 UAH

Выход в готовом виде 180 г

Зав. производством :

Калькуляцию составил :

Утверждаю: директор

ДОДАТОК Г**ЗАТВЕРДЖУЮ**

штат у кількості 41 штатних одиниць з місячним фондом заробітної плати 674900,00 грн. (Шістсот сімдесят чотири тисячі дев'ятсот гривень 00 копійок)

ШТАТНИЙ РОЗПИС ТОВ «Диканька»

Вводиться в дію з 1 січня 2023р.

	Посада	Кількість штатних одиниць	Посадовий оклад, грн	Місячний фонд заробітної плати, грн
1	Директор	1	25000,00	25000,00
2	Бухгалтер	1	19500,00	19500,00
3	Шеф-кухар	1	22400,00	22400,00
4	Адміністратор ресторану	2	16500,00	33000,00
5	Кухар	10	16000,00	160000,00
6	Сомільє	2	15500,00	31000,00
7	Офіціант	24	16000,00	384000,00
	Разом:	41		674900,00

Директор ТОВ «Диканька» _____ Качалова О.В.

Табл. 1.1

№	Показник	Період			Зміни за звітний період 2020/2021	
		2019 р.	2020 р.	2021 р.	(+,-)	%
1	Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції	32268	40334,8	44000	3665,2	9,09
2	Собівартість реалізованої продукції	28160	35200	37400	2200	6,25
3	Валовий прибуток від реалізації	4108	5134,8	6600	1465,2	28,53
4	Адміністративні витрати	1070,4	1188	1540	352	29,63
5	Витрати на збут	422,4	528	660	132	25,00
6	Загальна собівартість реалізованої продукції	29652,8	36916	39600	2684	7,27
7	Прибуток від реалізації	2615,2	3418,8	4400	981,2	28,70
8	Інші операційні доходи	422,4	528	660	132	25,00
9	Прибуток від операційної діяльності	3037,6	3948	5060	1112	28,21
10	Прибуток від участі в капіталі	140,8	176	132	-44	-25,00
11	Інші фінансові доходи	105,6	132	88	-44	-33,33
12	Прибуток від звичайної діяльності	3284	4254,8	5280	1025,2	24,10
13	Податок на прибуток	985,2	1276	1584	308	24,14
14	Чистий прибуток	2298,8	2978,8	3696	717,2	24,08