

Таким образом, корректировка и обновление ассортимента выпускаемой и реализуемой продукции оказывают значительное влияние на конечные результаты деятельности коммерческой организации. При осуществлении диверсификации ассортимента в отечественной практике проводят анализ безубыточности и расчет порога рентабельности. Данный анализ помогает определить обоснованную цену на планируемую продукцию, а также необходимый для безубыточной работы объем производства новых наименований продукции.

Источники

1. Ассортиментная политика: слабое звено в формировании прибыли [Электронный ресурс] // Энциклопедия маркетинга. — Режим доступа: https://www.marketing.spb.ru/lib-mm/assort_profit.htm.

2. Ассортиментная политика предприятия и ее влияние на формирование прибыли [Электронный ресурс] // Studwood.ru — учебные материалы онлайн. — Режим доступа: https://studwood.ru/1833288/marketing/assortimentnaya_politika_predpriyatiya_vliyanie_formirovanie_pribyli.

СНИЛ «Гандаль»

А.Д. Гуцко, Р.А. Вилкойть

БГЭУ (Минск)

Научный руководитель — **О.П. Ефимова-Стадник**,
канд. экон. наук, доцент

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ БАРОВ

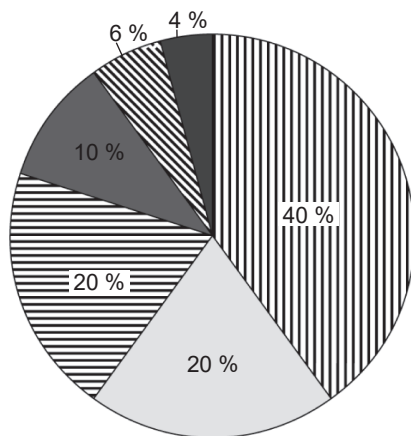
В настоящее время отрасль общественного питания является одним из самых быстроразвивающихся и перспективных направлений. Отрасль представляет большое количество организаций, удовлетворяющих широкий комплекс социально-экономических потребностей населения. По данным Национального статистического комитета Республики Беларусь, на начало 2019 г. доля баров в общем количестве объектов по Беларуси составила 9,3 %, при этом доля баров среди ресторанов, кафе, мини-кафе и баров составила 23 %.

Проведем оценку эффективности на основе данных лобби-бара отеля «Минск» за 2018 г.:

Уровень расходов на реализацию.....	37,4 %
Уровень доходов от реализации.....	64,3 %
Рентабельность продаж	26,9 %
Рентабельность расходов на реализацию.....	71,8 %
Удельный вес выручки лобби-бара в выручке службы питания гостиницы	8,9 %

Данные показатели свидетельствуют о более высоком уровне доходов от реализации, рентабельности продаж и рентабельности расходов на реализацию и более низком уровне расходов на реализацию по сравнению с ресторанами.

Исследовав деятельность баров, можно выявить такие преимущества, как: высокая чистая прибыль за год; низкие сроки окупаемости проекта; высокий уровень наценок и надбавок. Также следует отметить ряд трудностей, с которыми могут столкнуться руководители: крупные капиталовложения (при дорогом оформлении, реконструкции и т.д.); необходимость получения лицензии для продажи алкоголя и табака; изменчивость спроса потребителей из-за специфики реализуемой продукции и по дням недели; государственное регулирование цен на алкоголь. Структура общих расходов бара представлена на рисунке.



▨ — Арендная плата; □ — Зарботная плата; ▨ — Алкоголь и продукты;
 ▨ — Коммерческие расходы; ▨ — Текущие расходы;
 ■ — Страховые расходы

Структура общих расходов баров

Источник: собственная разработка.

Проанализировав структуру расходов, можно сделать вывод, что основная их часть состоит из аренды помещения и заработной оплаты работников.

Источник

1. Розничная и оптовая торговля, общественное питание Республики Беларусь, 2019 : стат. сб. / под ред. И.В. Медведова [и др.] ; Нац. стат. ком. Респ. Беларусь. — Минск, 2019. — 221 с.