Содержание работы

1. Основные экономические характеристики отрасли (ресторанное дело, г. Н. Новгород, Нижегородская область)

[2. Форма и интенсивность конкуренции в отрасли](#_Toc289828027)

3. Причины изменений в структуре конкуренции

[4. Характеристика стратегических групп](#_Toc289828029)

5. Ключевые факторы успеха

[6. Характеристика общей привлекательности отрасли](#_Toc289828031)

Список использованной литературы

1. Основные экономические характеристики отрасли (ресторанное дело, г. Н.Новгород, Нижегородская область)



Рис. 1. ВРП Нижегородской области, созданный в сфере услуг

Сфера услуг, объединяющая в себе торговлю, транспорт, рестораны, гостиницы, связь, финансовую деятельность, операции с недвижимым имуществом, государственное управление, безопасность, образование, здравоохранение и прочие услуги, играет заметную роль в структуре ВРП Нижегородской области по состоянию на 1.01.2010 г. 49, 1 %, из которых 1, 1 % приходится на ресторанный бизнес.

При этом удельный вес отрасли ресторанного дела не имел значительного изменения, увеличив свою долю с 1 % в 2007 г. до обозначенных выше 1, 1 % в 2009 г.

На 1.01.2011 г. в сфере ресторанного бизнеса по Нижегородской области зарегистрировано 12 крупных и средних предприятий, которые объединяют 116 ресторанов, причем ГК “ПИР” принадлежит 12 специальных тематических ресторанов под собственной торговой маркой и 2 франчайзинговых проекта в данной сфере. Из следующей таблицы можно заметить, что численность предприятий в данной отрасли сократилось с 14 в 2007 г. до 12 в 2011 г. при максимальном показателе 17 ед. в 2008 г. Кроме того, из той же таблицы видно как менялась численность сотрудников, занятых в обозначенной сфере. Заметим, что численность сотрудников также сократилась за обозначенный период в соответствии с уменьшением количества предприятий.

Таблица 1

Динамика распределения численности предприятий и занятых в ресторанном бизнесе сотрудников по Нижегородской области

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 |
| Всего предприятий, ед. | 2361 | 2428 | 1730 | 1650 | 1583 |
| Ресторанное дело, ед. | 14 | 17 | 11 | 11 | 12 |
| Всего по всем отраслям, чел.  | 1313838 | 1330735 | 1189921 | 1188577 | 1179506 |
| Ресторанное дело, чел. | 5707 | 7426 | 4810 | 4615 | 4467 |

Далее рассмотрим демографию предприятий в сфере ресторанного бизнеса, которая характеризуется коэффициентами рождаемости и ликвидации, в сравнении с тем же показателями в среднем по России.

Таблица 2[[1]](#footnote-1)

Показатели образования и ликвидации предприятий по РФ и Нижегородской области в сфере ресторанного бизнеса в 2006 – 2009 гг.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 |
| Коэффициент рождаемости | РФ | 12,38 | 11,24 | 11,52 | 8,87 |
| Нижегородская область | 13,99 | 13,01 | 13,53 | 10,3 |
| Коэффициент ликвидации | РФ | 6,53 | 6,66 | 3,6 | 4,2 |
| Нижегородская область | 11,93 | 11,41 | 4,07 | 4,23 |

Сопоставив данные, указанные в Таблице 1 и 2 можно сделать вывод о стадии жизненного цикла исследуемой отрасли. Прежде всего, стоит отметить, что показатель рождаемости по области выше усредненного показателя по стране, а также он превосходит аналогичный показатель ликвидации. Подобный факт можно трактовать как позитивное явление, однако при обращении к абсолютному показателю динамики численности предприятий, выясняется, что количество предприятий сокращалось на протяжении выбранного периода исследования. Скорее всего, это объясняется негативными последствиями мирового экономического кризиса 2008 г., серьезно затронувшего российскую экономику в части падения совокупных доходов населения, а значит и совокупного спроса во всех отраслях народного хозяйства. Подтверждением тому могут стать следующие данные, на основе которых следует сделать вывод о насыщенности анализируемой отрасли, что соответствует стадии зрелости.

Обратимся к показателям финансовой отчетности предприятий, а также общему уровню их состояния при использовании иных показателей.

Основные показатели деятельности предприятий, занятых в сфере ресторанного бизнеса Нижегородской области в 2007 – 2011 гг.

Данные Таблицы 3 существенно детализирует общее состояние отрасли ресторанного дела по Нижегородской области, а также вырисовывают перспективы дальнейшего развития ситуации в ней. Так мы видим, что объем получаемой предприятиями прибыли упал за пять последних лет в 43, 8 раз с 38 502 тыс. руб. до 878 тыс. руб. по состоянию на 1.01.2011 г., что может сигнализировать главным образом о падении спроса у потребителей данного вида услуги вследствие сокращения их доходов. В то же время менеджментом предприятия были проведены специальные мероприятия по сокращению дебиторской задолженности, средств извлеченных из оборота предприятий, а, значит, уменьшивших значение показателя прибыли. Однако также стоит указать на ощутимое увеличение кредиторской задолженности в последние два отчетных года 31, 3 % с 12 513 тыс. руб. по состоянию на 1.01.2010 г. до 16 434 тыс. руб. на 1.01.2011 г.

Таблица 3[[2]](#footnote-2)

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  |  | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 |
| Прибыль(убыток), тыс. руб. | Всего по отраслям | 53862056 | 88975146 | 100106267 | 45715535 | 90673020 |
| Деятельность ресторанов и кафе | 38502 | 84415 | 84555 | 1186 | 878 |
| Стоимость оборотных средств, тыс. руб. | Всего по отраслям | 316101767 | 441303781 | 636461648 | 644040118 | 714552833 |
| Деятельность ресторанов и кафе | 47268 | 119956 | 47061 | 16221 | 27755 |
| Дебиторская задолж-ть, тыс. руб. | Всего по отраслям | 141069050 | 217548402 | 285884781 | 281599022 | 304146664 |
| Деятельность ресторанов и кафе | 11523 | 44938 | 13387 | 5250 | 4279 |
| Кредиторская задолж-ть, тыс. руб. | Всего по отраслям | 169432015 | 220971228 | 302411091 | 326484298 | 355667158 |
| Деятельность ресторанов и кафе | 28641 | 48492 | 34794 | 12513 | 16434 |
| Коэфф. обеспеч. собств. матер. оборотн. сред-ми, % | Всего по отраслям | -34,52 | -20,73 | -23,4 | -27,15 | -23,51 |
| Деятельность ресторанов и кафе | -34,89 | 7,68 | -27,7 | -98,32 | -1,86 |
| Коэффициент текущей ликвидности, % | Всего по отраслям | 134,5 | 142,13 | 151,89 | 153 | 163,09 |
| Деятельность ресторанов и кафе | 134,2 | 160,71 | 127,85 | 106,76 | 116,51 |
| Рентабельность всех активов, % | Всего по отраслям | - | 9,83 | 8,28 | 3,63 | 6,56 |
| Деятельность ресторанов и кафе | - | 37,56 | 61,55 | 2,2 | 1,69 |
| Уровень рентабельности услуг, % | Всего по отраслям | - | 8,17 | 9,01 | 7,95 | 9,13 |
| Деятельность ресторанов и кафе | - | 15,22 | 14,58 | 1,05 | 4,24 |
| Себестоимость услуг, тыс. руб. | Всего по отраслям | - | 1036500196 | 1131964331 | 937386153 | 1143964762 |
| Деятельность ресторанов и кафе | - | 447793 | 442536 | 127957 | 152695 |

Наличие у предприятия достаточного объема собственных оборотных средств является также одним из главных условий его финансовой устойчивости, в связи, с чем в той же таблице был приведен Коэффициент обеспеченности собственными материальными оборотными средствам, нормальное значение которого установлено в размере больше 10 %. Данное требование не удовлетворяется в течение всего периода наблюдения, значение показателя имеет сильно меняющуюся структуру, причем отклонение выражено чрезвычайно. Единственным позитивным фактом здесь является восходящий тренд, значение которого на 1.01.2011 г. составило - 1, 86 %, что по-прежнему вне поля нормального состояния. Кроме того, показатель текущей ликвидности или покрытия также не отвечает установленному стандарту, равному 200 %. Данный показатель сократился на 15, 2 % по отрасли. Подобные результаты соответствуют и падению общего уровня рентабельности и рентабельности оказываемой услуги, составившее, в процентном выражении, 95, 5 % и 72, 1 % соответственно. Однако стоит отметить и позитивный фактор развития отрасли, за обозначенный период произошло значительное снижение себестоимости услуги с 447 793 тыс. руб. до 152 695 тыс. руб. в 2007 и 2010 гг. соответственно. Хотя, скорее всего, такая динамика была вызвана либо сокращением ассортимента, либо вынужденным сокращением расходных статей, что также могло отрицательно сказаться на качестве оказываемой услуги.

Резюмируя всё вышеописанное в соответствии с целями работы, можно выявить следующие особенности и перспективы:

- количество потребителей услуги (в соответствии выбранным ГК “ПИР” принципом демократичности создаваемых заведений, данными статистики о доходах населения, а также индексом стоимости жизни, равным в 2010 г. по г. Н.Новгород и Нижегородской области 100, 3 % и 92, 6 % соответственно) около 100 500 человек;

- скорость технологических изменений в отрасли является достаточно низкой, вследствие отвлечения крупных объемов денежных средств существующими предприятиями на решение оперативных и тактических задач по их поддержанию на существующем уровне и недопущении банкротств и ликвидаций;

- степень дифференциации товаров/услуг предприятий-конкурентов можно охарактеризовать как среднюю;

- требуемый размер капиталовложений – около 10-15 млн. руб.;

- отраслевой показатель прибыльности отрасли ниже среднего по экономике, равен 4, 24 % против 9, 13 % по экономике в целом.

2. Форма и интенсивность конкуренции в отрасли

Конкуренцию между участниками отрасли можно охарактеризовать как сильную на фоне падающего спроса и общего ухудшения экономической обстановки в регионе и отрасли. На фоне этого на первый план выходят ценовые методы конкурентной борьбы.

Вероятность вхождения на рынок соответствует общей негативной тенденции, выявленной ранее в части падения прибыли и ликвидации предприятий, в результате чего её можно оценить как низкую.

Конкурентное давление со стороны производителей товаров-заменителей сильное в силу прежде обозначенных факторов.

Конкурентное давление поставщиков можно охарактеризовать как сильное вследствие повышения тарифов, отраженных в их косвенных расходах и переложенных на конечную стоимость предлагаемых услуг и товаров (повышение цен на ГСМ, общее увеличение жилищно-коммунальных тарифов и арендной платы).

Конкурентное давление потребителей также высоко в силу их достаточной информированности об услуге и ценах на оказываемые услуги, а также из-за особой ценности каждого потребителя для данной отрасли.

3. Причины изменений в структуре конкуренции

Основными причинами изменений в структуре конкуренции на примере отрасли ресторанного бизнеса являются:

- изменение долгосрочных экономических тенденций отрасли (необходимость функционирования на падающем спросе);

- изменения в составе потребителей (продолжающееся расслоение общества, снижение уровня доходов);

- изменения в законодательстве (экспертами отмечаются негативные последствия в связи с принятием Федерального закона РФ от 28 декабря 2009 г. N 381-ФЗ “Об основах государственного регулирования торговой деятельности”, а также увеличение страховых взносов с 26 % до 34 % с 1.01.2011 г.).

Каждая из перечисленных причин практически в равной степени значительна в своем влиянии на отрасль, однако в качестве основной видится изменение долгосрочных экономических тенденций в отрасли, так как именно она диктует изменения в большинстве прочих, а зачастую иные причины являются следствием изменений по данной.

4. Характеристика стратегических групп

Группа компаний “ПИР” - крупнейшая региональная ресторанная компания, работающая на рынке общественного питания Нижнего Новгорода с 1997 года. ГК “ПИР” является признанным лидером ресторанного бизнеса, и по оценкам аналитиков занимает 20-25% ресторанного рынка Нижнего Новгорода. На сегодняшний день в компании работает около 1000 человек[[3]](#footnote-3).

5. Ключевые факторы успеха

В соответствии с таблицей 3.4., приведенной в учебнике “Стратегический менеджмент: концепции и ситуации”, в качестве основных факторов успеха выбраны следующие:

- Имидж (вес 0,1) в ресторанном бизнесе играет огромную роль при сохранении старых клиентов и привлечении новых. Так как выбранная ГК “ПИР” находится достаточно долго в данной отрасли и зарекомендовала себя с наилучшей стороны, выбор в пользу данного фактора очевиден.

- Дилерская сеть и возможности распространения (вес 0,05) также могут сыграть важную роль в сохранении лидирующего положения на рынке, здесь важно отметить, что для поставщиков данная компания занимает до 20 – 25 % рынка собственного сбыта.

- Обслуживание клиентов (вес 0,15) коррелирует с таким фактором как имидж и является также сильной стороной описываемой компании также в силу выбранных принципов и высокого качества оказываемой услуги.

6. Характеристика общей привлекательности отрасли

К основным факторам привлекательности можно отнести перспективы изменения конкуренции в будущем, а также лидирующую позицию компании.

В качестве факторов непривлекательности следует выделить значительные барьеры для входа в отрасль и высокую долю коррупционной составляющей в данном виде бизнеса, выраженных в частом немотивированном применении надзорными органами административного ресурса по отношению к таким предприятиями.

Специфические проблемы отрасли совпадают с факторами непривлекательности.

Перспективы получения прибыли при реализации коммерческой идеи носят умеренный характер в силу выявленных негативных тенденций.

ресторанный бизнес конкуренция привлекательность

Список использованной литературы

Бригхэм, Ю. Финансовый менеджмент / Ю.Бригхэм, М.Эрхардт. – Спб.: Питер, 2009. – 960 с.

Веретельникова, О. Рестораностроение волжской столицы. / О. Веретельникова // Король ресторанного бизнеса – 2009. – № 10. – С. 26

Томпсон, А.А. мл., Стратегический менеджмент: концепции и ситуации: Учебник для вузов. / А.А. Томпсон, А.Дж. Стрикленд III. – М.: ИНФРА-М, 2000. – 857 с.

Веб-сайт ГК “ПИР”: [электронный ресурс] // Компания / <http://www.pir.nnov.ru>

Росстат. ЦБСД: [электронный ресурс] // Федеральная служба государственной статистики – база данных / www.gks.ru

1. http://www.gks.ru/dbscripts/Cbsd/DBInet.cgi#1 [↑](#footnote-ref-1)
2. http://www.gks.ru/dbscripts/Cbsd/DBInet.cgi#1 [↑](#footnote-ref-2)
3. http://www.pir.nnov.ru/company/ [↑](#footnote-ref-3)