

УДК 657.6

МЕТОДИКА ПРОГНОЗИРОВАНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ СФЕРЫ РЕСТОРАННОЙ ИНДУСТРИИ**М.И. Ерыкалин**

ООО «ЭТСЕРЧ», Москва, email: hello@atsearch.ru

Аннотация. В рамках успешного функционирования бизнеса контрольно-аналитическая система должна обеспечивать предприятие всеми необходимыми элементами контроля и анализа, которые позволят ей осуществлять корректировку своей деятельности с целью достижения экономической эффективности. Прогнозирование является неотъемлемой частью контрольно-аналитической системы предприятий различного типа, данный тип мероприятий позволяет стейкхолдерам и управленческому персоналу успешно строить стратегию развития, а также своевременно реагировать на внешние и внутренние изменения отрасли. Прогнозирование в сфере ресторанного бизнеса строится на основе предварительных исследований и фактических данных, которые позволяют построить прогнозную модель эффективности деятельности организации. В рамках формирования контрольно-аналитического обеспечения стратегического развития предприятия сферы ресторанной индустрии необходимо своевременно осуществлять процедуры сбора и анализа отраслевой информации, деятельности конкурентов, а также ряда других внешних и внутренних факторов.

Ключевые слова: контрольно-аналитическая система, прогнозирование, система показателей, прибыль, выручка, ESG-рейтинг, регрессия.

THE METHOD OF FORECASTING THE EFFICIENCY OF THE ACTIVITIES OF THE ORGANIZATION IN THE SPHERE OF THE RESTAURANT INDUSTRY**M.I. Erykalin**

LLC "ATSEARCH", Moscow, email: hello@atsearch.ru

Abstract. In the context of successful business operation, the control and analytical system should provide the enterprise with all the necessary elements of control and analysis that will allow it to adjust its activities in order to achieve economic efficiency. Forecasting is an integral part of the control and analytical system of enterprises of various types; this type of event allows stakeholders and management personnel to successfully build a development strategy, as well as promptly respond to external and internal changes in the industry. Forecasting in the restaurant business is based on preliminary research and factual data that allow you to build a forecast model of the organization's efficiency. As part of the formation of control and analytical support for the strategic development of an enterprise in the restaurant industry, it is necessary to promptly carry out procedures for collecting and analyzing industry information, competitors' activities, as well as a number of other external and internal factors.

Keywords: control and analytical system, forecasting, system of indicators, profit, revenue, ESG rating, regression.

Дата поступления статьи в редакцию: 30.08.2025

Дата принятия статьи в печать: 26.09.2025

Введение

Прогнозирование позволяет предприятиям создать продуманный и обоснованный план, содержащий в себе глобальные цели (стратегию), задачи их достижения (тактику), обоснование цели, средств, инструментария, организационно-технологических процессов и сбыта сервисного продукта. Наличие детально продуманного плана дает возможность стимулировать ресторанный бизнес, привлекать внешний капитал, расширять круг партнеров и ресурсов. Наряду с этим план деятельности выступает инструкцией, определяющей порядок действий: он выполняет своевременный контроль концептуального направления развития предприятия ресторанного сервиса, коррекцию целей, оптимизацию процесса управления бизнесом в соответствии с прогнозными (ожидаемыми) результатами деятельности.

Цель исследования

Цель исследования — разработка методики прогнозирования эффективности деятельности предприятия сферы ресторанной индустрии.

Материалы и методы исследований

В ходе исследования использованы формально-логический, системно-структурный методы, а также их комбинации в рамках рассматриваемой проблемы. Информационной базой исследования послужили различные научные публикации по исследуемой тематике, справочные и информационные издания.

Результаты исследования

В условиях динамично меняющейся рыночной ситуации, высокой конкуренции и постоянно растущих требований потребителей, эффективность деятельности предприятий ресторанной индустрии приобретает особое значение. Правильное прогнозирование будущих результатов позволяет руководству своевременно принимать управленческие решения, оптимизировать ресурсы, минимизировать риски и обеспечивать устойчивое развитие бизнеса.

Актуальность разработки методики прогнозирования эффективности деятельности организаций в сфере ресторанной индустрии обусловлена необходимостью адаптации к внешним и внутренним изменениям, а также повышением требований к качеству обслуживания и финансовым результатам. В условиях ограниченности ресурсов и высокой конкуренции, применение современных методов прогнозирования становится важным инструментом для повышения конкурентоспособности и достижения стратегических целей предприятий ресторанного сектора.

Актуальность задач прогнозирования финансового состояния предприятия особенно ярко проявляется в рамках современного анализа, который определяется как систематический процесс изучения данных о финансовом положении и результатах деятельности организации в прошлом с целью предвидения будущих условий и результатов. Такой подход позволяет снизить уровень неопределенности, сопровождающей принятие управленческих решений, ориентированных на будущее развитие бизнеса. Данный подход позволяет использовать финансовый анализ как:

- средство оценки качества управления предприятием;
- обоснование краткосрочных и долгосрочных экономических решений, целесообразности инвестиций;
- способ прогнозирования будущих финансовых результатов организации, что позволит судить об ее эффективности.

На основании представленных выше положений, можно сделать вывод о сущности финансового прогнозирования в сфере ресторанной индустрии, который будет заключаться в улучшении управляемости предприятием за счет обеспечения координации всех факторов производства и реализации, взаимосвязи деятельности всех подразделений, и распределения ответственности.

Методика прогнозирования эффективности деятельности организации в сфере ресторанной индустрии включает несколько ключевых этапов и методов, направленных на оценку будущих результатов и принятие управленческих решений. Ниже представлена структура такой методики.

1. Анализ текущего состояния.

В рамках данного этапа происходит процесс сбора данных о текущих показателях (выручка, прибыль, затраты, уровень обслуживания), об уровне обслуживания, также происходит процесс анализа внутренней и внешней среды предприятия с помощью swot-анализа, pest-анализа.

2. Формулирование целей и сценариев развития.

В рамках данного этапа происходит определение стратегических целей предприятия сферы ресторанной индустрии, также разрабатывается 3 вида сценариев развития: реалистичный, оптимистичный и пессимистичный.

3. Выбор методов прогнозирования. В рамках данного этапа происходит выбор методов прогнозирования из 4 основных вариантов:

- экспертные оценки — опрос руководителей и специалистов;
- моделирование на основе трендов — использование временных рядов, регрессионных моделей;
- факторный анализ — оценка влияния ключевых факторов (например, сезонность, маркетинговые акции);
- симуляционные модели — сценарное моделирование (monte carlo, системная динамика).

4. Построение прогностических моделей.

В рамках 4 этапа осуществляется разработка математических моделей на основе выбранных методов. После завершения разработки осуществляется их калибровка с использованием исторических данных.

5. Оценка и интерпретация результатов.

В рамках данного этапа осуществляется анализ полученных результатов и оценка рисков и неопределенностей.

6. Разработка управленческих решений.

В рамках 6 этапа планируются мероприятия по достижению поставленных целей, а также осуществляется корректировка стратегии и оперативных планов.

7. Мониторинг и корректировка.

В рамках финального этапа происходит процесс постоянного сбора новых данных и обновление моделей и прогнозов.

Методика прогнозирования эффективности деятельности организации в сфере ресторанной индустрии включает системный подход к сбору и анализу данных, выбору подходящих методов моделирования и сценарного анализа. Она позволяет оценить будущие результаты, выявить риски и возможности, а также сформировать управленческие решения для повышения конкурентоспособности и устойчивости бизнеса. Эффективное применение данной методики способствует стратегическому развитию, оптимизации ресурсов и достижению поставленных целей.

Сфера ресторанного бизнеса обладает рядом специфических особенностей, которые характеризуют ее контрольно-аналитическую систему. Одна из них связана с рядом специфических показателей, что делает необходимым разработку унифицированной методики прогнозирования данных показателей эффективности, которая будет включать комбинацию основных методов прогнозирования финансового состояния предприятия с учетом тенденций развития отрасли. Основные методы прогнозирования финансового состояния предприятия будут представлены на рисунке 1.



Рис. 1. Основные методы прогнозирования финансового состояния предприятия

На рисунке 1 представлены основные методы прогнозирования финансового состояния, за исключением лишь комбинированного подхода. Эти методы являются фундаментом для построения любых моделей финансового прогнозирования, однако в практике редко применяются в чистом виде. В условиях специфики сферы ресторанной индустрии целесообразно использовать именно комбинированные методы, которые объединяют приемы и алгоритмы нескольких базовых подходов. Это обусловлено тем, что каждый из базовых методов обладает определенными ограничениями и недостатками, которые успешно компенсируются при их комплексном использовании. В таком случае, отдельные методы не только дополняют друг друга, но и служат инструментами дополнительного контроля и уточнения полученных результатов, что повышает точность и надежность прогнозных оценок [6].

Методы прогнозирования финансового состояния предприятия ресторанной индустрии обладают рядом специфических особенностей, обусловленных характером бизнеса и особенностями отрасли. В первую очередь, важным аспектом является высокая сезонность и цикличность спроса, что требует использования методов, учитывающих временные колебания, такие как трендовый анализ и моделирование временных рядов.

Также в отрасли значительную роль играют внешние факторы, такие как экономическая ситуация, уровень доходов населения, конкуренция и изменения в потребительских предпочтениях, что делает актуальным применение сценарных методов и факторного анализа.

Характерные особенности основных методов представлены в таблице 1.

Таблица 1

Характеристика основных методов прогнозирования эффективности

Метод	Описание	Применение	Преимущества	Недостатки
Трендовый анализ	Использование исторических данных для выявления тенденций	Прогноз выручки, прибыли, затрат	Простота, быстрый анализ	Не учитывает внешние изменения
Регрессионный анализ	Модель связи между финансовыми показателями и факторами (например, сезонность, маркетинг)	Предсказание прибыли, затрат	Учитывает влияние факторов	Требует качественных данных
Экспертные оценки	Оценка будущих показателей специалистами	Быстро, при недостатке данных	Гибкость, учет специфики	Субъективность, возможные ошибки
Модели сценарного анализа	Разработка различных сценариев развития (оптимистический, пессимистический)	Анализ рисков и возможностей	Гибкость, учет неопределенности	Требует много ресурсов
Модели системной динамики	Комплексное моделирование взаимодействия факторов	Анализ сложных системных процессов	Глубокий анализ, учет обратных связей	Высокая сложность, требования к данным
Финансовое моделирование (Excel, специальные программы)	Построение финансовых моделей для прогнозирования ключевых показателей	Детальный прогноз, планирование бюджета	Гибкость, точность	Требует навыков и данных

Одним из наиболее подходящих в современном мире методов прогнозирования эффективности является регрессионный метод, ввиду возможности рассчитывать влияние каждого фактора на целевой показатель [1].

Методика построения регрессионной модели прогнозирования специфических показателей эффективности будет состоять из ряда взаимосвязанных этапов.

1. Сбор данных: сбор исторических данных по показателям (выручка, гости, средний чек, фудкост, затраты и т.д.) за несколько периодов.

2. Создание таблицы:

- введение всех показателей в столбцы;
- в отдельной колонке указывается целевая переменная.

3. Анализ данных:

- использование функции регрессии;
- выбор диапазона входных данных (показателей) и целевой переменной.

4. Интерпретация результатов:

- обзор коэффициентов влияние каждого показателя;
- обзор р-значений — значимые показатели ($p < 0.05$) важны для модели.
- Использование полученных коэффициентов для прогнозирования.

5. Прогнозирование:

- введение будущих значений показателей;
- расчёт прогноза эффективности по формуле регрессии;
- интерпретация и использование результатов [4].

Данная методика позволяет спрогнозировать значение целевого показателя — прибыли, на основе специфических показателей деятельности предприятия сферы ресторанной индустрии [8].

В современном мире прогнозирование эффективности деятельности практически каждого предприятия связывается с репутационными рисками. Данный вопрос получил ряд исследований, которые в свою очередь получили применение в настоящее время. Одним из наиболее применимых инструментов оценки в настоящее время является система оценки и рейтингов по критериям ESG.

ESG (Environmental, Social, Governance) — это комплекс показателей, отражающих экологическую, социальную и управленческую ответственность компании. В ресторанной индустрии эти показатели могут включать следующие показатели, разделенные на 3 группы:

1. Экологические (E): использование экологичных продуктов, снижение отходов, энергоэффективность, сокращение выбросов.
2. Социальные (S): условия труда, качество обслуживания, участие в жизни сообщества, безопасность и здоровье сотрудников и клиентов.
3. Управленческие (G): прозрачность бизнеса, этика, управление рисками, соблюдение нормативов.

Используя, приведенные выше показатели, можно оценить степень их влияния на эффективность деятельности предприятия сферы ресторанной индустрии.

1. Экологические показатели (E) включают в себя следующие аспекты оценки:
 - положительное влияние на снижение расходов предприятия путем сокращения отходов и водо- и энергосбережения;
 - влияние на снижения рисков штрафов, ввиду соблюдения экологических стандартов и норм;
 - положительное влияние на репутацию предприятия путем использования экологичных продуктов и практик, что позволит привлечь новых гостей.
2. Социальные показатели (S):
 - положительное влияние на качество обслуживания путем предоставления достойного уровня условий труда и возможности повышения квалификации;
 - положительное влияние на мотивацию персонала в результате предоставления подходящих условий труда, что позволит снизить текучесть кадров и повысить уровень удовлетворенности персонала
 - положительное влияние на лояльность клиентов ввиду того, что заботящиеся о благополучии сотрудников и сообществе, вызывают больше доверия.
3. Управленческие показатели (G):
 - снижение операционных рисков путем формирования и внедрения стандартов управления и внедрения систем мониторинга, что позволит своевременно реагировать на кризисные ситуации;
 - положительное влияние на снижение риска конфликтов ввиду введения этических стандартов и норм;
 - повышение уровня доверия инвесторов путем внедрения стандартов прозрачного управления и соблюдения всех нормативов [3].

Необходимость внедрения оценки ESG рейтинга для прогнозирования эффективности деятельности предприятия сферы ресторанного бизнеса обуславливается следующими аспектами:

- репутационные риски и возможности: высокий ESG-рейтинг свидетельствует о долгосрочной устойчивости бизнеса, что важно для инвесторов и партнеров;
- финансовая стабильность: компании с хорошим ESG-стандартом часто показывают меньшую волатильность и более стабильные доходы;
- инновации и конкурентоспособность: внедрение экологических и социальных практик стимулирует инновации, что может привести к новым источникам дохода;
- регуляторные преимущества: соответствие стандартам ESG помогает избегать штрафов и ограничений.

Система ESG анализа, может быть использована, как самостоятельный инструмент прогнозирования, так и может быть включена в другие инструменты:

- дополнительные показатели: включение в модель показателей ESG-рейтинга или его составляющих.
- корреляционный анализ: исследование связи между ESG-показателями и финансовыми результатами (прибылью, рентабельностью).
- мультифакторные модели: использование регрессионных или машинных моделей, где ESG — один из факторов, влияющих на прогнозируемую эффективность.
- прогнозирование рисков: оценка, как изменение ESG-показателей влияет на риски и, следовательно, на будущие доходы [2].

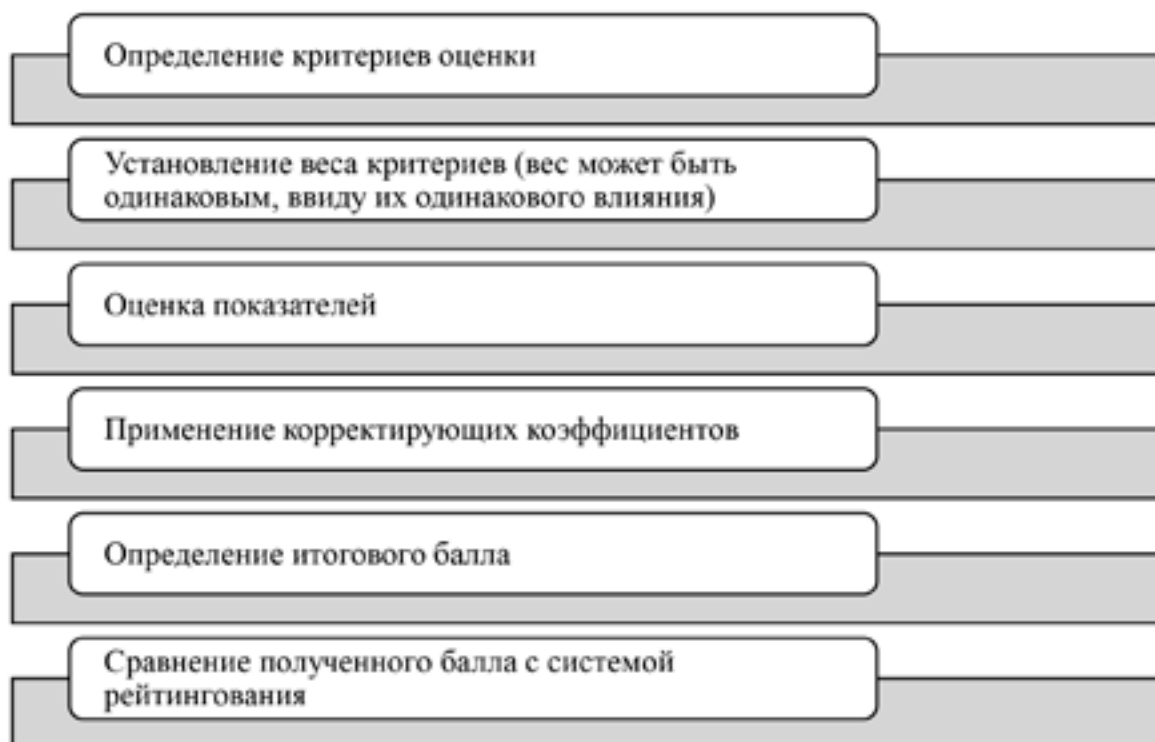


Рис. 2. Этапы методики оценки ESG рейтинга предприятия сферы ресторанной индустрии

Если рассматривать систему ESG-анализа как самостоятельный инструмент прогнозирования, то необходимо разработать методику оценки ESG-рейтинга с учетом системы критериев, которая будет учитывать специфические особенности сферы ресторанной индустрии. Данная методика будет включать в себя ряд последовательных этапов, которые представлены на рисунке 2.

Применение ESG-рейтинга в рамках прогнозирования эффективности деятельности предприятий ресторанной индустрии становится все более актуальным и необходимым. В условиях растущего внимания к экологической, социальной ответственности и корпоративному управлению, внедрение ESG-оценок позволяет более полно учитывать нематериальные факторы, влияющие на долгосрочную устойчивость и репутацию бизнеса. Это способствует более точному прогнозированию рисков и возможностей, повышает доверие инвесторов и потребителей, а также способствует формированию конкурентных преимуществ. Таким образом, интеграция ESG-рейтинга в системы оценки и прогнозирования эффективности становится важным инструментом для стратегического развития и повышения устойчивости предприятий ресторанного сектора [7].

Выводы

Формирование методики прогнозирования эффективности деятельности организаций сферы ресторанной индустрии является важнейшим условием обеспечения их устойчивого развития и конкурентоспособности в условиях динамичных рыночных изменений. Разработанная и внедренная система прогнозирования позволяет своевременно выявлять потенциальные риски, оценивать перспективы роста, оптимизировать ресурсы и принимать обоснованные управленческие решения. В условиях высокой конкуренции, сезонных колебаний спроса и постоянно меняющихся потребительских предпочтений, такая методика становится необходимым инструментом для повышения эффективности бизнеса, обеспечения его долгосрочной стабильности и достижения стратегических целей.

Литература

1. Бердникова Т.Б. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия. М.: ИНФРА-М, 2021. 224 с.
2. Аржаев Ф.И., Мехдиев Э.Т. ESG-стандартизация и ее неформальные институты // Управление риском. 2022. № 4 (104). С. 30-36.

3. Вострикова Е.О., Мешкова А.П. ESG-критерии в инвестировании: зарубежный и отечественный опыт // Финансовый журнал. 2020. № 12 (4). С. 117-129.
4. Кремер Н.Ш., Путко Б.А. Регрессионный анализ: учебник и практикум для вузов. 4-е изд., испр. и доп. М.: Издательство Юрайт, 2025. 180 с.
5. Лукасевич И.Я. Финансовое моделирование в фирме: учебник для вузов. М.: Издательство Юрайт, 2025. 356 с.
6. Погодина Т.В. Финансовый менеджмент: учебник и практикум для вузов. 2-е изд., перераб. и доп. М.: Издательство Юрайт, 2025. 259 с.
7. Пузыня Т.А. Основы риск-анализа: учебник и практикум для вузов. М.: Издательство Юрайт, 2025. 69 с.
8. Шаныгин С.И. Корреляционный и регрессионный анализ: учебник для вузов / отв. ред. В. В. Ковалев. М.: Издательство Юрайт, 2025. 70 с.