

Горелов Д. А., Іващук О. А.

Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара (Україна)

**СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ РЕСТОРАННОГО БІЗНЕСУ
В УМОВАХ КРИЗИ**

З часів початку пандемії «Covid-19» більшість ресторанних бізнесів світу зіткнулись з кризою, що змусило деяких з них припинити свою роботу або значно зменшити масштаб діяльності. З того часу головною проблемою постало питання виходу з кризи та встановлення стратегії розвитку задля закріплення на ринку або досягнення в ньому нового рівня. Зіткнувшись з кризою ресторанний бізнес зазнає витрат задля свого існування значно більше, ніж отримує з цього прибутку, на це впливають фактори зменшення кількості клієнтів, підвищення цін на продукти харчування, зменшення грошового потоку та нестача працівників. І щоб не стати банкрутом необхідно терміново зменшувати витрати або зробити інновації, які виокремлять бізнес на ринку задля приваблення клієнтів.

Єдиної стратегії розвитку для ресторанних бізнесів під час кризи не існує, варіанти подальшого розвитку залежать від основних цілей і вмінням креативно і інноваційно вирішувати проблеми. Загалом існуючі стратегії розвитку підприємств ресторанного бізнесу поділяються на [1]:

1. Стратегії зростання: 1) стратегія інтенсивного зростання; 2) стратегії диверсифікації; 3) стратегія інтегрованого зростання.

2. Стратегії утримання: 1) стратегія з орієнтацією на зменшення витрат без інноваційних змін; 2) стратегія з орієнтацією на утримання обсягів продажів та конкурентних позицій на ринку; 3) стратегія партнерства; 4) стратегія з орієнтацією на ресурсощадні інновації.

3. Стратегії скорочення: 1) стратегія часткового скорочення; 2) стратегія переочікування; 3) стратегія ліквідації.

Задля збереження і розвитку ресторанного бізнесу під час кризи підприємство повинно переглянути свої маркетингові стратегії задля кращого вивчення цільової бази клієнтів та вивчення їх потреб і додати інновації, які можуть розширити базу клієнтів [2].

Зокрема, ресторанам варто зосередити увагу на таких стратегічних напрямках:

1. Запровадження нових форматів обслуговування, таких як доставка їжі, замовлення «на виніс» та drive-thru. Це дозволить адаптуватися до зміненого попиту споживачів та зменшити ризики, пов'язані з обмеженнями на роботу закладів.

2. Оптимізація меню шляхом зменшення кількості позицій, фокусування на найбільш популярних та рентабельних стравах. Це дасть змогу знизити витрати на закупівлю інгредієнтів та зменшити відходи.

3. Гнучка цінова політика з акцентом на спеціальні пропозиції, знижки та програми лояльності. Це стимулюватиме попит та дозволить залучити нових клієнтів.

4. Впровадження нових технологій, таких як онлайн-замовлення, платежі через мобільні додатки, QR-коди. Це підвищить зручність для клієнтів та оптимізує операційні процеси.

5. Ретельний контроль витрат з метою зменшення непродуктивних витрат енергоресурсів, оптимізації роботи персоналу, перегляд умов оренди тощо. Це дозволить поліпшити фінансові результати навіть в умовах падіння виручки.

6. Розвиток альтернативних джерел доходів, таких як продаж напів-фабрикатів, кейтерингові послуги, проведення кулінарних майстер-класів онлайн тощо. Це знизить залежність від основного бізнесу та зменшить ризики [3; 4].

Поряд з цим, велике значення має адаптивність компанії та здатність швидко реагувати на зміни зовнішнього середовища. В умовах кризи важливо зберігати гнучкість та бути готовими коригувати стратегію відповідно до нових викликів. Для цього ресторанам слід налагодити ефективну систему моніторингу ринкових трендів та збору зворотнього зв'язку від клієнтів.

Також на перший план виходять питання кадрової політики. В кризовий період працівники часто зазнають додаткового стресу через невизначеність та ризик втрати роботи. Тому ресторанам важливо підтримувати відкриту комунікацію з персоналом, залучати його до пошуку рішень та забезпечувати гідні умови праці. Інвестиції в розвиток та навчання співробітників можуть стати вагомою конкурентною перевагою. Таким чином, успішність ресторанного бізнесу в умовах

кризи залежатиме від здатності компаній адаптувати свої стратегії розвитку до нових реалій, знаходити інноваційні рішення та ефективно керувати витратами. При цьому важливо не лише долати поточні труднощі, але й закласти фундамент для посткризового відновлення та зростання.

Список використаних джерел:

1. П'ятницька Г.Т. Стратегії розвитку ресторанного бізнесу в умовах кризи. *Індустрія туризму і гостинності в Центральній та Східній Європі*. 2021. Вип. 1, № 2. С. 40-48. <https://doi.org/10.36477/tourismhosprcee-2-5>.
2. Процак К., Передрій М. Ресторанний бізнес в умовах кризи: проблеми та напрямки розвитку. *Економіка та суспільство*. 2022. № 44. <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2022-44-49>.
3. Крупський О.П., Гринько Т.В. Роль організаційної культури у стратегічному розвитку підприємств туризму та гостинності. *Корпоративне управління: процеси, стратегії, технології : колективна монографія*. Херсон: Видавничий дім «Гельветика», 2015. С. 142-167.
4. Гринько Т.В. Імперативи розвитку сфери міжнародного туризму та гостинності. *Економіка та підприємництво: Збірник наукових праць*. Київ: ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадими Гетьмана», 2019. № 42. С. 183-192.

Д-р екон. наук Гринько Т. В., Кулиш Р. В.

Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара (Україна)

КЛЮЧОВІ АСПЕКТИ ЕФЕКТИВНОГО УПРАВЛІННЯ ЗМІНАМИ ТА РОЗВИТКОМ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Ефективне управління змінами та розвитком на підприємстві в сучасних умовах є невід'ємною частиною стратегічного управління, оскільки бізнес-середовище постійно зазнає трансформацій, вимагаючи адаптації та інновацій. Ключові аспекти ефективного управління змінами та розвитком на підприємстві включають ряд стратегій та підходів для забезпечення стійкості, конкурентоспроможності та сталого зростання [3; 4].

Одним із важливих аспектів є ретельний аналіз зовнішнього середовища та внутрішніх процесів підприємства. Зміни в економіці, технологіях, законодавстві та інших сферах впливають на бізнес-середовище. Спостереження за трендами та передбаченням майбутніх змін дозволяють підприємству планувати та вчасно реагувати на них.