

розміщення. *Проблеми та перспективи розвитку підприємництва*. 2019. № 23. С. 100-117. URL: <https://doi.org/10.30977/PPB.2226-8820.2019.23.0.100>.

6. Свечкарьова Д. А. Проблеми готельного господарства м. Харкова. *Сучасні напрямки розвитку економіки і менеджменту на підприємствах України: Збірник матеріалів III всеукраїнської науково-практичної конференції студентів, аспірантів та молодих вчених (14 грудня 2017 року)*. Харків. ХНАДУ, 2017. С. 187-189. URL: <https://tinyurl.com/svechkarova14122017>.

Копейченко Євген,
здобувач, 241 Готельно-ресторанна справа
Науковий керівник: Стригуль Лариса, к.е.н., доцент
НТУ «Харківський політехнічний інститут»

ПРОБЛЕМИ РЕСТОРАННОГО БІЗНЕСУ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

Ресторанна галузь представляє собою тип економічної діяльності, яка спрямована на надання послуг споживачам у задоволенні харчових потреб, з організацією дозвілля або без нього. Цей вид господарства сприяє оптимізації використання ресурсів та збільшенню вільного часу клієнтів. Механізація процесів на рестораних підприємствах призводить до значного зменшення витрат праці на готування та сервірування страв, що в 4-5 разів менше порівняно з домашніми умовами [1, 2].

Існує багато факторів, які впливають на розвиток ресторанного бізнесу. Очевидно, успішність функціонування ресторанів залежить від конкретної аудиторії, яка відвідує заклади громадського харчування, а також від рівня конкурентоспроможності окремих ресторанів на ринку гастрономічного бізнесу [3, с. 133].

У надзвичайно складний період функціонування української держави, вітчизняний бізнес зазнав величезних втрат. Одним із секторів економіки, який постраждав найбільше, є галузь гостинності. Цей сектор не встиг оговтатися від наслідків пандемії, і отримав сильний удар у свою діяльність.

Ресторанний сектор сам по собі є високо вимогливою сферою, з урахуванням великої конкуренції, вразливості до зовнішніх впливів та потреби в постійній увазі. Останнім часом цей сегмент пережив важкі часи через пандемію COVID-19, і тепер зазнає кризи через війну в Україні.

Ресторанний бізнес випробував надзвичайну складність. Економічна криза, викликана пандемією COVID-19, відчутно вразила галузь ресторанного бізнесу. Це призвело до зменшення доходів, закриття малих і середніх підприємств, масового безробіття, накопичення боргів у підприємств, спаду попиту та зростання рівня інфляції. У перші дні війни в Україні зупинила свою діяльність 80% закладів громадського харчування [4, с. 214].

Збереження підприємства під час війни – складне завдання, особливо для галузі гостинності, яка вважається одним з ключових секторів для відновлення національної економіки. Навіть у складних умовах воєнного конфлікту цей сегмент господарства повинен продовжувати свою роботу та активно відновлюватися.

Сприятливість управління ресторанним бізнесом під час кризи ускладнюється через одночасний вплив різних факторів: втрата клієнтів, зростання вартості продуктів, скорочення грошових потоків, нестачу робочої сили та зміни в партнерських відносинах. Усе це призводить до стресу та невизначеності. Деякі ресторатори негайно скорочують операційні витрати: зменшують штат працівників, встановлюють жорсткий контроль над витратами на їжу та відходи, змінюють асортимент меню, зменшуючи позиції, які вимагають великих витрат або складні у здобутті інгредієнти. Також вони раціоналізують споживання енергії, переходячи на більш економні освітлювальні прилади, оптимізуючи простір для зберігання продуктів у холодильниках і морозильних камерах та контролюючи системи кондиціонування повітря [5].

Максимальне використання усіх резервів, можливостей та талантів для забезпечення життєздатності свого бізнесу стало основним завданням для кожного власника ресторанного бізнесу. Введення строгих заходів через воєнний стан призвело до необхідності створення нових моделей розвитку підприємницької діяльності, які відповідали б сучасним умовам життя. Незважаючи на це, галузь ресторанного бізнесу повинна функціонувати, сприяючи економічному зростанню в Україні та загалом виступаючи як засіб для сталого розвитку суспільства.

Планування розвитку – це один з ключових елементів управління підприємством, що характеризується високим рівнем інновацій, значним ризиком та здатністю швидко адаптуватися до змін у зовнішніх умовах. Саме тому в сучасних умовах важливо досліджувати аспекти управління в ресторанному бізнесі та розробляти рекомендації для оптимальних управлінських рішень у цій галузі [6, с. 73].

Серед нових тенденцій, які набули актуальності під час кризи та очікуються мати вплив на галузь ресторанного бізнесу у найближчому майбутньому, можна виділити наступні:

1. Зростання популярності доставки їжі та готування страв для виносу.

2. Цифрові технології та автоматизація процесів.

3. Зменшення асортименту страв, фокус на конкретному продукті, відмова від імпортованих товарів на користь місцевих, зменшення запасів продуктів та відмова від великих приміщень.

Залежно від того, наскільки сильно криза вплинула на ресторанний бізнес, можуть бути обрані різні стратегії дій [6].

Складні умови змушують власників ресторанів шукати нові шляхи співпраці, удосконалювати партнерські зв'язки та обмінюватися ресурсами для досягнення взаємовигідних угод та конкурентних переваг. Для подальшої успішної роботи в умовах кризи рестораторам необхідно використовувати свій підприємницький досвід, застосовувати методи дизайн-мислення, бути творчими та гнучкими. Вони усвідомлюють, що держава не може надати фінансову підтримку через великі видатки на оборонні потреби та соціальне забезпечення, тому вони взяли на себе всю відповідальність та розраховують тільки на себе. Найстійкіші підприємці реагують на кризу інноваційними рішеннями та новаторськими послугами.

Отже, зважаючи на економічну специфіку галузі ресторанного бізнесу, можна зробити висновок, що для ефективного управління ресторанним бізнесом необхідно визначити чітку мету його функціонування та використовувати сучасні методи управління цією сферою. Важливо також розробити стратегії, які допоможуть підприємцям оцінити майбутню діяльність своїх підприємств, оцінити ризики та проаналізувати зміни на ринку послуг.

Список використаних джерел:

1. Дуляба Н. І., Ільчишин С. М. Проблеми та перспективи розвитку ресторанного господарства в індустрії туризму. *Ефективна економіка*. 2021. № 11. URL: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=9580> DOI: 10.32702/2307-2105-2021.11.106.

2. Сучасні тенденції розвитку міжнародного ресторанного господарства. *Економіка. Теорія і практика*. URL: <http://www.ekonomikam.com/ecfins-594-1.html>.

3. Гапоненко Г.І., Євтушенко О.В., Шамара І.М., Холодок В.Д. Основні тенденції розвитку ресторанного господарства України в сучасних умовах. *Вісник ХНУ імені Каразіна*. 2021. Вип.14. С. 133.

4. Васильчак С., Лояк Л., Загнибіда Р. Актуальні проблеми управління підприємствами сфери ресторанного господарства в сучасних умовах. Економіко-соціальні відносини в галузі фізичної культури та сфері обслуговування: тези доп. IV Міжнар. наук.-практ. конф. (21 вересня 2022 року, м. Львів Львів: ЛДУФК ім. Івана Боберського. 2022. С. 214.

5. Можевенко Т. Ю., Камнєва А. В. Тенденції розвитку менеджменту підприємств ресторанного бізнесу. *Держав та регіони. Серія: економіка та підприємництво*. 2021. №4 (121). С. 72-75. URL: http://www.econom.stateandregions.zp.ua/journal/2021/4_2021/13.pdf.

6. Процак, К., Передрій, М. Ресторанний бізнес в умовах кризи: проблеми та напрямки розвитку. Економіка та суспільство, Випуск 44. *Мукачевський державний університет*. Мукачево. 2022. № 44. URL: <https://economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/view/1821>.

Копейченко Євген,

здобувач, 241 Готельно-ресторанна справа
Науковий керівник: Куниця Катерина. к.т.н., доцент
НТУ «Харківський політехнічний інститут»

УПРАВЛІННЯ АСОРТИМЕНТОМ ДОДАТКОВИХ ПОСЛУГ У ГОТЕЛЯХ: ВІД СПА-ПОСЛУГ ДО БІЗНЕС-ЦЕНТРІВ

Сучасний готель уже давно перестав бути просто «тимчасовим житлом». Надання необхідних послуг гостям є сутністю готельного сервісу, що забезпечують гостям належний рівень задоволення їх побутових, господарських і культурних потреб, гарантуючи швидке, чітке, ввічливе та уважне обслуговування [3, с. 186].

Послуги готельної сфери вимагають великих капітальних вкладень, що підвищує ризик інвестицій, адже повернення інвестованих коштів можливе лише після кількох років прибуткової експлуатації [1, с. 156].

Для підвищення якості обслуговування клієнтів і конкурентоспроможності на міжнародному ринку готельного бізнесу, підприємства повинні забезпечувати не лише високий рівень комфорту, але й пропонувати широкий спектр додаткових послуг. Організація сервісу в готелях має базуватися не на попиті, а на пропозиції. Асортимент додаткових послуг постійно зростає [2].

Різноманітність додаткових послуг залежить як від рівня комфорту готелю, так і від його спеціалізації. Готелі можуть надавати додаткові послуги самостійно, використовуючи власну інфраструктуру, а можуть використовувати послуги інших підприємств на договірній основі (комунально-побутових, транспортних, банківських, торговельних тощо). До елементів інфраструктури готелю, що забезпечують можливість розвитку додаткових послуг, належать: фотоательє, більярд, обмін валют, конференц-зал, бізнес-центр, казино, паркування, пральня, хімчистка, перукарня, фітнес-центр, пункт першої медичної допомоги, сауна, обслуговування в номерах, бронювання авіаквитків, бронювання залізничних квитків, нічний клуб, казино, магазин і торговельні кіоски, кредитні картки, басейн. Сучасними тенденціями є те, що готелі прагнуть створити таку інфраструктуру для надання якісних додаткових послуг, щоб клієнт найбільше часу проводив у готелі, користуючись саме його послугами [6, с. 325].

Для підвищення якості надання готельних послуг в гостинній галузі слід враховувати додаткові послуги, які обираються із використанням ефективних маркетингових досліджень.

Перелік додаткових послуг може доповнюватися, змінюватися і диференціюватися. Найчастіше готелі пропонують своїм гостям скористатися послугами підприємств харчування, продуктового та сувенірного магазинів, торгових автоматів тощо [4, с. 117].

Для середніх і великих туристичних комплексів, таких як тур-готелі, повно-сервісні готелі та інші, із середнім і високим рівнем комфорту характерний широкий спектр додаткових послуг. Сюди входять: громадське харчування; магазини та торговельні автомати; розважальна інфраструктура; екскурсійне обслуговування та послуги гідів-перекладачів; продаж квитків на театральні вистави, циркові шоу, концерти та інші заходи; транспортні послуги; купівля і доставка квітів; продаж сувенірів, листівок та іншої друкованої продукції; побутове обслуговування; послуги салону краси; сауна, лазня, басейни та тренажерний зал; оренда залів для переговорів і конференц-залу; послуги бізнес-центру.

З огляду на можливі потреби лілових гостей доцільно буде в подальшому розширити асортимент додаткових послуг створивши наступні: послуги гіда-перекладача/перекладача; прокат авто (з водієм або без); чищення взуття; чистка одягу; магазин електро-, комп'ютерних