

РАЗВИТИЕ РОЗНИЧНОГО РЕСТОРАННОГО БИЗНЕСА В УСЛОВИЯХ СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКИ

А. А. Инфарович

Научный руководитель: Н. А. Антипенко, к. э. н., доцент

Российский экономический университет имени Г. В. Плеханова (Минский филиал)
Республика Беларусь, 220070, г. Минск, ул. Радиальная, 40
pizikshj@gmail.com

Эта статья обсуждает вызовы и проблемы, с которыми сталкиваются розничные рестораны на современном рынке. В статье рассматриваются основные факторы, которые могут повлиять на успех и прибыльность ресторанов, такие как конкуренция, изменение потребительских предпочтений, управление затратами, качество обслуживания и удовлетворенность клиентов, сезонность и колебания спроса, а также технологические изменения. Автор подчеркивает важность адаптации к изменяющимся требованиям потребителей.

Ключевые слова: развитие, розничный ресторанный бизнес, современная экономика, тенденции, технологии, интеграция.

DEVELOPMENT OF RETAIL RESTAURANT BUSINESS IN MODERN ECONOMY

A. A. Infarovich

Scientific supervisor: N. A. Antipenko, Ph.D., Associate Professor

Minsk branch of the Plekhanov Russian University of Economics
Republic of Belarus, 220070, Minsk, st. Radialnaya, 40
pizikshj@gmail.com

This article discusses the challenges and problems facing retail restaurants in today's market. The article examines key factors that can affect the success and profitability of restaurants, such as competition, changing consumer preferences, cost management, quality of service and customer satisfaction, seasonality and fluctuations in demand, and technological changes. The author emphasizes the importance of adapting to changing consumer demands.

Key words: development, retail restaurant business, modern economy, trends, technology, integration.

В условиях быстро меняющейся современной экономики ресторанный бизнес становится все более конкурентным и требует особых стратегий развития. Розничные рестораны должны постоянно адаптироваться к изменениям в потребительском поведении и экономической среде, чтобы оставаться успешными и прибыльными. В данной статье мы рассмотрим некоторые ключевые аспекты, которые помогут розничным ресторанам успешно развиваться и процветать.

Перед развитием розничного ресторанного бизнеса необходимо провести глубокий анализ рынка и идентифицировать целевую аудиторию. Это позволит определить конкурентную обстановку, потребности и предпочтения клиентов. Анализ рынка включает изучение демографических данных, конкуренции, тенденций потребления и экономической ситуации. Зная свою целевую аудиторию, рестораны могут разработать стратегию, которая будет соответствовать ее потребностям и ожиданиям.

Современные потребители ищут не только качественную еду, но также уникальные и инновационные концепции. Рестораны должны постоянно обновлять свое меню, предлагать новые блюда и напитки, учитывая последние тренды и предпочтения клиентов. Инновации могут быть связаны с использованием местных и экологически чистых продуктов, вегетарианскими и веганскими вариантами, а также сезонными специалитетами. Кроме того, важно создать уникальную атмосферу и обслуживание, чтобы привлечь и удержать посетителей.

С развитием технологий и изменением предпочтений потребителей розничные рестораны должны активно использовать онлайн-платформы и социальные сети для привлечения клиентов. Создание удобного и информативного веб-сайта, активное участие в социальных сетях, а также предоставление услуги доставки позволяют дополнительно расширить клиентскую базу и увеличить доходы. Онлайн-присутствие также предоставляет возможность получить обратную связь от клиентов, что помогает в улучшении качества обслуживания и адаптации к их потребностям.

Одним из ключевых факторов успеха розничного ресторанного бизнеса является управление качеством продукции и обслуживания. Регулярный контроль качества, обучение персонала и сбор обратной связи от клиентов помогут улучшить процессы в ресторане и удовлетворить потребности посетителей. Внимательное отношение к деталям, свежие и качественные ингредиенты, а также дружелюбное и профессиональное обслуживание являются ключевыми факторами, которые делают ресторан привлекательным для клиентов.

В условиях современной экономики важно развивать партнерские отношения с другими организациями. Сотрудничество с поставщиками продуктов, проведение совместных мероприятий или акций с другими розничными предприятиями могут помочь привлечь новых клиентов и расширить свою аудиторию. Важно также участвовать в местных событиях и внедрять программы лояльности, чтобы укрепить связи с клиентами и поощрять их возвращение в ресторан.

Успех розничного ресторанного бизнеса зависит от множества факторов, и каждый из них играет свою роль. Важно учитывать местные особенности, потребности и предпочтения целевой аудитории, а также быть готовым адаптироваться к меняющимся трендам и потребностям рынка.

Розничный ресторанный бизнес играет значительную роль в экономике, как на местном, так и на глобальном уровнях. Вот несколько ключевых аспектов, которые можно отметить относительно экономики розничного ресторанного бизнеса.

Розничные рестораны создают значительное количество рабочих мест, от непосредственно обслуживающего персонала – официантов и поваров, до менеджеров, поставщиков продуктов и работников обслуживающих отраслей. Это способствует сокращению безработицы и поддержанию занятости в различных регионах.

Розничные рестораны являются потребителями продуктов питания, напитков, а также других товаров и услуг, таких как посуда, мебель, упаковка, рекламные услуги. Это способствует развитию сельского хозяйства, промышленности и других смежных отраслей, создавая дополнительные рабочие места и способствуя экономическому развитию.

Розничные рестораны являются важной составляющей индустрии туризма и гостеприимства, привлекая как местных жителей, так и туристов. Рестораны могут стать привлекательными местами для посещения, что способствует привлечению туристов, увеличению числа ночных пребываний и потреблению других услуг, таких как гостиницы, транспорт и развлечения.

Розничные ресторанные предприятия вносят свой вклад в налоговую систему через уплату налогов на прибыль, налогов с продаж, на недвижимость и на заработную плату. Это помогает финансировать государственные программы и общественные услуги – здравоохранение, образование и транспорт.

Розничные рестораны могут способствовать развитию местных сообществ, особенно в небольших городах и сельских районах, где они станут основными местами для встреч и социального взаимодействия. Они также могут привлекать туристов и стимулировать развитие окружающих предприятий и услуг.

Розничные рестораны, особенно те, которые специализируются на определенных кухнях или культурных блюдах, могут стать важными экспортерами продуктов и услуг. Они способствуют продвижению местной кухни и культуры за пределами своей страны и привлекают иностранных туристов и инвестиции.

Важно отметить, что экономика розничного ресторанного бизнеса также подвержена влиянию различных факторов, таких как изменения в потребительских предпочтениях, экономическая конъюнктура, инфляция, законодательство и регулирование. Рестораны могут столкнуться с вызовами: повышением затрат на продукты питания, трудовую силу и аренду помещений, а также с конкуренцией на рынке.

Розничные рестораны сталкиваются с рядом вызовов и проблем на рынке, которые влияют на их успех и прибыльность. Ниже перечислены некоторые распространенные вызовы.

Рынок розничного ресторанного бизнеса часто насыщен конкурентами. Конкуренция может проявляться как со стороны других ресторанов, так и со стороны других видов питания, например, фаст-фудов, кафе или доставки еды. Рестораны должны бороться за клиентов и предлагать уникальные преимущества, чтобы выделиться среди конкурентов.

Потребители могут менять свои предпочтения относительно типа кухни, стиля обслуживания или формата ресторана. Например, сейчас наблюдается рост интереса к здоровому питанию, вегетарианской и веганской кухне. Ресторанам может потребоваться адаптироваться и предлагать меню, отвечающее новым потребностям потребителей.

Ресторанный бизнес связан с высокими затратами на продукты питания, трудовую силу, аренду помещений, оборудование и маркетинг. Управление затратами является важным аспектом успешного функционирования ресторана. Рост цен на продукты питания или изменения в законодательстве по оплате труда влияют на прибыльность ресторана.

Качество обслуживания и удовлетворенность клиентов. Качество обслуживания и удовлетворенность клиентов – ключевые факторы успеха ресторана. Негативный опыт обслуживания или низкое качество блюд могут отразиться на репутации ресторана и привести к потере клиентов. Ресторанам необходимо постоянно следить за качеством предлагаемых услуг и обратной связью с клиентами.

Некоторые рестораны могут столкнуться с проблемой сезонности и колебаниями спроса. Например, туристические районы имеют пиковый спрос во время отпускного сезона и заметное снижение спроса в остальное время года. Ресторанам приходится адаптироваться к таким колебаниям и разрабатывать стратегии для привлечения клиентов в периоды низкого спроса.

С развитием технологий и цифровизации ресторанам нужно следить за тенденциями и инновациями, связанными с заказами онлайн, системами доставки еды, резервированием столов и управлением процессами. Отсутствие адаптации к технологическим изменениям может привести к потере конкурентоспособности и клиентов.

Это лишь некоторые из проблем и вызовов, с которыми розничные рестораны могут столкнуться на рынке. Важно, чтобы рестораны разрабатывали стратегии, адаптировались к изменяющимся потребностям клиентов, управляли затратами и постоянно совершенствовали качество обслуживания, чтобы оставаться конкурентоспособными и успешными.

Список использованных источников

1. Шеронкина, Т. И. Применение аккредитивов банками Республики Беларусь / Т. И. Шеронкина // Современные инновационные технологии и проблемы устойчивого развития общества: материалы X междунар. науч.-практ. конф., Минск, 26 мая 2017 г. – Минск : Ковчег, 2017. – С. 98–101.
2. Антипенко, Н. А. Малое и среднее предпринимательство: учет, внутренний контроль, анализ и налогообложение: коллективная монография / под общ. ред. Н.А. Каморждановой. – Москва: Русайнс. – 2020. – 266 с.
3. Антипенко, Н.А. Экономика устойчивого развития: коллективная монография / Н.А. Антипенко [и др.]; Институт бизнеса Бел. гос. университета. Минск: ИВЦ Минфина, 2022. – 460 с.

4. Печникова, А. В. Банковские операции: учебник/ Е.Б. Стародубцева, О.М. Маркова, А.В. Печникова. – 2-е изд., перераб. и доп. – Москва: ИНФРА-М, 2018. – 336 с.
5. Тавасиев, А.М. Банковское дело: словарь официальных терминов с комментариями / А. М. Тавасиев, Н. К. Алексеев. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Дашков и К°, 2015. – 656 с.

References

1. Sheronkina, T. I. *Primenenie akkreditivov bankami Respubliki Belarus'* / T. I. Sheronkina // *Sovremennye innovacionnye tekhnologii i problemy ustojchivogo razvitiya obshchestva: materialy H mezhhdunar. nauch.-prakt. konf., Minsk, 26 maya 2017 g.* – Minsk : Kovcheg, 2017. – S. 98–101.
2. Antipenko, N. A. *Maloe i srednee predprinimatel'stvo: uchet, vnutrennij kontrol', analiz i nalogooblozhenie: kollektivnaya monografiya / pod obshch. red. N.A. Kamorzhdanovoj.* – Moskva: Rusajns. – 2020. – 266 s.
3. Antipenko, N.A. *Ekonomika ustojchivogo razvitiya: kollektivnaya monografiya / N.A. Antipenko [i dr.].; Institut biznesa Bel. gos. universiteta. Minsk: IVC Minfina, 2022.* – 460 s.
4. Pechnikova, A. V. *Bankovskie operacii: uchebnik/ E.B. Starodubceva, O.M. Markova, A.V. Pechnikova.* – 2-е изд., перераб. и доп. – Москва: INFRA-М, 2018. – 336 с.
5. Tavasiev, A.M. *Bankovskoe delo: slovar' oficial'nyh terminov s kommentariyami / A. M. Tavasiev, N. K. Alekseev.* – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Dashkov i K°, 2015. – 656 с.

© Infarovich A.A., Antipenko N.A., 2023

УДК 339.91

ТРАНСФОРМАЦИЯ ГЛОБАЛЬНЫХ ЦЕПОЧЕК СОЗДАНИЯ СТОИМОСТИ В КОНТЕКСТЕ ЦИФРОВИЗАЦИИ

А. В. Ивахова

Научный руководитель: Т. В. Сергиевич, к. э. н., доцент

Белорусский национальный технический университет
Республика Беларусь, г. Минск, пр-т Независимости, 65
anastasiaivahovaa@gmail.com

В статье исследуется влияние процесса цифровизации на формирование и развитие глобальных цепочек создания стоимости, отражено воздействие внедрения цифровых технологий (в частности, промышленного интернета вещей) на цепочки создания стоимости, показана трансформация роли и места субъектов мировой торговли в ходе цифровизации.

Ключевые слова: цепочки создания стоимости, цифровизация, промышленный интернет вещей, транснациональные корпорации, развивающиеся страны.

TRANSFORMATION OF GLOBAL VALUE CHAINS IN THE CONTEXT OF DIGITALIZATION

A. V. Ivahova

Supervisor: T. V. Serhiyevich, PhD in Economics, Associate Professor

Belarusian National Technical University
Republic of Belarus, Minsk, Independence Ave., 65
anastasiaivahovaa@gmail.com

The article examines the impact of the digitalization process on the formation and development of global value chains, reflects the impact of the introduction of digital technologies (of Industrial