

**Анна СУТКЕВИЧ**

здобувач вищої освіти 3 курсу ОС «Бакалавр»  
спеціальності 241 «Готельно-ресторанна справа»

Науковий керівник: **Ольга ОЛІЙНИК**

канд. екон. наук, доцент,  
доцент кафедри туризму та готельно-ресторанної справи,  
Кам'янець-Подільський національний університет імені Івана Огієнка,  
м. Кам'янець-Подільський

## **УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ РЕСТОРАННОГО ГОСПОДАРСТВА В УМОВАХ ПАНДЕМІЇ: СВІТОВИЙ ТА УКРАЇНСЬКИЙ ДОСВІД**

В 2020 році світ стикнувся з пандемією COVID-19, що мала серйозний вплив на різні сфери життя, включаючи господарську діяльність. Одним з найбільш постраждалих секторів було ресторанне господарство, яке змушене було швидко адаптуватися до нових умов і впроваджувати інноваційні підходи усвоїй роботі. У даній статті розглянемо світовий та український досвід управління підприємствами ресторанного господарства в умовах пандемії та розглянемо основні тенденції розвитку галузі.

У світі ресторанне господарство є однією з найбільш постраждалих галузей під час пандемії COVID-19. Проте деякі ресторани компанії зуміли швидко адаптуватися до нових умов та запровадити інноваційні рішення у своїй роботі. Однією з найбільш ефективних стратегій стала реалізація продукції на виніс або з доставкою, що дозволило підтримувати зв'язок зі своїми клієнтами та зберігати свою репутацію. Також компанії активно використовували соціальні мережі для залучення нових клієнтів та взаємодії зі старими. Для збереження фінансової стабільності ресторани компанії також зменшували витрати, зокрема на оренду приміщень та оплату праці. Деякі компанії навіть переходили на роботу в режимі «роботи з дому» для зниження витрат. Крім того, були запроваджені програми підтримки для ресторанів, які надавали їм фінансову допомогу та підтримку у перехідному періоді. Іншою ефективною стратегією стала диверсифікація

бізнесу та пошук нових ніш на ринку. Наприклад, деякі компанії почали виробляти продукти на домашнє приготування та надавати послуги кейтерингу. Це дозволило їм розширити аудиторію та збільшити обсяги продажів. Загалом, світовий досвід управління підприємствами ресторанного господарства в умовах пандемії показав, що успішність компаній залежить від їх готовності до змін та використання інноваційних підходів у своїй роботі [1].

Українське ресторанне господарство також зазнало серйозних втрат через пандемію COVID-19. Проте багато компаній швидко адаптувалися до нових умов та запровадили інноваційні рішення у своїй роботі. Однією з таких стратегій стала реалізація продукції на виніс та з доставкою, що дозволило зберігати зв'язок зі своїми клієнтами та зберігати свою репутацію. Багато ресторанів почали активно використовувати соціальні мережі для просування своїх послуг та залучення нових клієнтів. Також, деякі компанії змінили свою стратегію роботи та перейшли на роботу в режимі «роботи з дому» для зниження витрат на оренду приміщень та оплату праці. Проте це не було можливим для всіх компаній, особливо для тих, які мають багато клієнтів у форматі ресторанів з обслуговуванням на місці. Українські ресторани також отримали підтримку від держави. У березні 2020 року уряд України прийняв пакет заходів з підтримки малого та середнього бізнесу, серед яких були і допомога ресторанам. Вони мали можливість отримати пільги на оплату податків, відстрочку платежів за кредитами та оренду приміщень. Також, в Україні були запроваджені програми підтримки від місцевих органів влади. Наприклад, у Києві було запущено проект "Київські бони", який передбачав надання грошової допомоги киянам на використання в ресторанах та кафе. Це дозволило стимулювати попит на послуги ресторанів та збільшити їх обіг [1].

З урахуванням світового та українського досвіду управління підприємствами ресторанного господарства в умовах пандемії, можна виділити кілька рекомендацій для компаній:

1. Розвивати інновації та нові формати роботи. Змінюватися разом із ринком та використовувати нові інструменти для залучення клієнтів. Для цього можна

використовувати онлайн-сервіси замовлення їжі, розробляти власні додатки для смартфонів та збільшувати активність у соціальних мережах.

2. Розглядати можливість диверсифікації бізнесу та пошук нових ніш на ринку. Наприклад, ресторани можуть розширювати свій асортимент та пропонувати нові види страв, які можуть бути популярні в умовах пандемії.

3. Зменшувати витрати та оптимізувати роботу компанії, шукати способи для ефективного використання ресурсів. Наприклад, можна зменшити витрати на оренду приміщень, використовувати більш ефективну рекламу та знижувати витрати на управління запасами.

4. Надавати основний фокус на безпеку та гігієну. Для цього можна розробити нові процедури та стандарти для забезпечення безпеки працівників та клієнтів, збільшувати кількість дезінфекції та проводити посильний контроль за виконанням цих процедур.

5. Використовувати інноваційні технології та розвивати онлайн-платформи для замовлення їжі та доставки. Українські компанії можуть взяти за приклад світових гігантів, таких як Uber Eats, Deliveroo та DoorDash, які активно працюють у ресторанній галузі та успішно пристосувались до нових умов ринку.

6. Розвивати нові формати роботи, такі як ресторани на природі, фудтраки, тимчасові поп-ап ресторани та інші. Ці формати можуть бути більш вигідними в умовах пандемії, оскільки забезпечують соціальну дистанцію та мобільність, що дозволяє залучати нових клієнтів та забезпечувати стабільну роботу компанії[2].

**Висновки.** Управління підприємством ресторанного господарства в умовах пандемії є важливим завданням для бізнесу. Світовий та український досвід показують, що успішні компанії мають бути готові до змін, швидко пристосовуватись до нових умов ринку та використовувати інноваційні технології та формати роботи. Ресторанні компанії повинні розвиватись та вдосконалюватись, адаптуватись до нових умов ринку, забезпечувати безпеку та гігієну для працівників та клієнтів, ефективно використовувати ресурси та шукати нові ніші на ринку. За умови правильного управління та реалізації зазначених рекомендацій, компанії можуть успішно пройти через кризові

періоди та забезпечити стабільність своєї діяльності. Управління підприємством ресторанного господарства в умовах пандемії є складним завданням, але водночас це можливість для компаній показати свою гнучкість та витримку. На основі аналізу світового та українського досвіду можна виділити ключові фактори успіху в таких умовах - це адаптивність, інновації, ефективне управління ресурсами та наголос на безпеці та гігієні. Управління ресторанною компанією в умовах пандемії потребує змін у стратегії та підходах до бізнесу, але це може виявитись корисним для компаній у майбутньому. Правильне управління може допомогти зберегти фінансову стабільність, знайти нові ніші та залучити нових клієнтів, що сприятиме розвитку компанії та забезпечить її успіх.

### **Список використаних джерел**

1. Корж, Н. В., & Онищук, Н. В. (2020). Вплив пандемії Covid-19 на готельну галузь. *Економічний простір*, (156), 140–143. [https://doi.org/ 10.32782/2224-6282/156-25](https://doi.org/10.32782/2224-6282/156-25)
2. Хайнонен К. та Страндвік Т. (2020). Переформатування інновацій в послугах: COVID-19 як каталізатор нав'язаних інновацій у сфері послуг. *Журнал управління послугами*. [Cross Ref] [Google Scholar].