

РЕГИОНАЛЬНЫЕ ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ РЕСТОРАННОГО БИЗНЕСА

REGIONAL PECULIARITIES OF RESTAURANT BUSINESS ORGANIZATION

Аннотация. Региональные особенности организации ресторанного бизнеса лучшим образом будут учтены и оценены в перспективе деятельности при систематическом применении по этапам развития организации сценарного подхода. Поэтому в настоящей статье были оценены теоретические и методические положения сценарного подхода в процессе деятельности ресторанного бизнеса. Определены первопричины реализации сценарного подхода в подобном бизнесе. Отмечены управленческие проблемы в ресторанном предпринимательстве. Кроме того, дана характеристика специфическим чертам заданного направления бизнеса, которые требуется принимать к учету при развитии компании в конкретной сфере деятельности, реализуя сценарный подход.

Abstract. The regional peculiarities of the restaurant business organization will be best taken into account and evaluated in the future of the activity with the systematic application of the scenario approach at the stages of the organization's development. Therefore, in this article, the theoretical and methodological provisions of the scenario approach in the process of restaurant business activity were evaluated. The primary reasons for the implementation of the scenario approach in such a business are identified. Management problems in the restaurant business are noted. In addition, the specific features of a given business direction that need to be taken into account when developing a company in a specific field of activity, implementing a scenario approach, are described.

Ключевые слова: ресторанный бизнес, предпринимательства с учетом региональных особенностей, сценарный подход, аналитика и прогнозирование, организация ресторанного предпринимательства.

Keywords: restaurant business, entrepreneurship taking into account regional peculiarities, scenario approach, analytics and forecasting, organization of restaurant business.

Сложившаяся рыночная обстановка диктует бизнесу, реализующему себя в ресторанной стезе, важность и обязательность мгновенной адаптации к нестабильным и стремительно меняющимся внешним условиям. Руководящему аппарату требуется корректировать первоначальный план, что будет содействовать более легкой ориентации организации в динамическом пространстве.

Однако это не всегда удается осуществить своевременно. В целях гибкости и результатив-

ности развития бизнеса требуется такой инструментарий, который способствует точному учету всевозможных альтернатив течения событий. Одним подобным практическим инструментом выступает сценарный подход.

Такой подход в предпринимательства приобрел особое распространение в XXI веке. Как полагают деятели экономики, целесообразность ее реализации состоит в разноплановой оценке среды, поступающих из внешнего поля сведений и содействует в разрешении управлен-

Шевцова Елена Дмитриевна – аспирант Российского университета кооперации (Мытищи, Московская обл., Российская Федерация); e-mail: nmk2008@mail.ru.

Elena D. Shevtsova – Graduate Student, Russian University of Cooperation (Mytishchi, Moscow Region, Russian Federation).

ческих вопросов. Его использование, кроме отбора и принятия лучших решений в конкретных ситуациях, может способствовать выразить прогноз последствий отобранных действий.

Исключая затратность реализации сценарного подхода, он дает возможность (в комплексе с традиционными способами анализа и оценки), выработать систему эффективного противодействия вероятным угрозам, содействует минимизации рисков, гарантирует качество прогнозов, формирует обстоятельства для прочного базиса при избрании решений в рамках стратегии.

Первоначально сценарный подход применялся только крупными субъектами предпринимательства. Но сейчас при осуществлении аналитики и планирования его реализовывает и средний бизнес. Как отмечают исследователи, сценарный подход – это не системный инструмент, а по большей части периодического характера.

Несмотря на факт, что ресторанный бизнес причисляется к категории малого и среднего предпринимательства, современная ситуация обуславливает, что руководство сталкивается с крайне трудоемкими производственно-сбытовыми процессами. Поэтому непрерывно производится отбор одной из широкого спектра альтернатив при разрешении бесперебойно образующихся проблем, учитывая, что всякое управленческое решение обуславливает возникновение множества последствий, и их также важно принимать к сведению. Результативно преодолеть приведенные выше практические тенденции можно с использованием характерного аналитического комплекса в отношении образующихся проблем и прогнозирования присущих сценариев разрешения тех или иных событий.

Учитывая территориальный разброс единичных субъектов ресторанного бизнеса и филиалов ресторанных сетей, а также особенности конкретных регионов расположения, сценарный подход предстает очень актуальным и действенным решением в процессе организации и развития такого направления предпринимательства.

В настоящее время теоретико-методические положения развития ресторанного бизнеса выработаны в малой степени, ввиду чего актуальным аспектом предстает проведение особых научных исследований, ориентированных на определение векторов преобразования управления организаций ресторанного направления.

Сценарный подход подразумевает реализацию теоретического комплексного анализа для определения потенциальных альтернатив развития событий и установления возможных их последствий. Сценарный способ, кроме того, обуславливает реализацию расчетов с данными, соответствующими вариациям перспективного развития.

Применяя сценарный подход в планировании процессов бизнеса, нельзя однозначно высказать о перспективах, кроме того, на исследуемый подход приходится затрачивать колоссальное количество времени, чтобы получить оптимальные и более точные результаты.

Цель реализации сценарного подхода – отражение последствий текущего бизнес-поведения и характеристика присущих допущений, сосредоточение на точно определенных проблемах.

Его предназначение – это сбор, исследование и обработка полученных данных о внутренней и внешней обстановке компании для установления основополагающих факторов, которые в последствии при их комбинациях будут формироваться в вариативные сценарии течения бизнеса. Альтернативы, построенные в сценарном подходе, дают возможность определить векторы изменений внешней среды, что в результате формирует фундамент для разрешения задач в рамках стратегии.

При моделировании сценариев ресторанные предприниматели принимают к учету основополагающие неопределенности и ведущие силы, воздействующие на результат событий, которые при различных обстоятельствах будут отличны (рис. 1).

Как отражает приведенный выше рисунок, при различных развившихся исходах, на которые оказывают прямое воздействие всевозможные ведущие силы и основополагающие неопределенности, образуются и разные сценарии течения дальнейших событий.

Для построения ресторанным бизнесом вариаций потенциальных сценариев, требуется выработать алгоритм реализации сценарного подхода с учетом особенностей региона деятельности (рис. 2).

При выработке сценариев, как правильно, ориентируются на их структуру (содержательный компонент и количественные характеристики). Сценарий может формироваться на разную перспективу: долгосрочную, среднесрочную, краткосрочную. Кроме того, различия заключаются и в ориентире, характери-

зующем диапазон развития конкретного бизнеса либо отраслевого направления.

При формировании сценария дальнейшей организации бизнеса традиционно разрабатывается четыре вариации вероятных событий (табл. 1).

За базовый сценарий развития, традиционно, принимается один в большей мере возможный вариант, выступающий фундаментом для избрания решения об отборе стратегии предпринимательского развития.



Рис. 1. Система формирования сценариев



Рис. 2. Алгоритм реализации сценарного подхода в ресторанном бизнесе в контексте регионального развития

Вариации сценариев развития событий бизнеса

Таблица 1

№	Вариации сценариев	Характеристика
I	Оптимистический	К учету принимается последующее существование конкретных возможностей, вероятных к реализации внутрифирменными потенциалами в качестве сильных сторон. При таком сценарии подразумевается положительная динамика параметров всей деятельности при достижении рассматриваемых событий
II	Пессимистический	Данный сценарий образуется ввиду реализации наихудших событий в перспективе, которые могут крайне отрицательно повлиять на совершенствование бизнеса
III	Реалистичный	Самый подробным образом учитывает сформулированный образ в будущем и долгосрочные цели в отношении самых реалистичных предположений развития бизнеса
IV	Нейтральный	Производится прогноз такого развития, когда для активации роста либо ликвидации отрицательных факторов не реализуется никаких решений

Остальные альтернативы, исключая базовую, оцениваются в качестве вариативных и принимаются в работу в случае, если их течение больше соответствует происходящему, чем изначально отобранный вариант.

В ресторанном предпринимательстве с учетом региональных особенностей сценарии могут содействовать в разрешении проблем, сопряженных с конкуренцией, продвижением, внутрифирменными вопросами (к примеру, коммуникация подразделений).

Используя сценарный подход в ресторанном направлении, важно принимать к учету всю специфику этой области деятельности. Исследуемая сфера выступает крайне специфической, одновременно с тем, очень перспективной.

Итак, какие же региональные организации ресторанного бизнеса важно учитывать, реализуя сценарный подход?

В первую очередь, сезонность посещения заведения с учетом его регионального расположения. Как отражает всероссийская статистика и практический опыт ресторанного бизнеса, самый прибыльный и посещаемый сезон в совокупности – это интервал сентябрь-апрель.

В данный период посещаемость заведений увеличивается ввиду похолодания, при этом в теплый сезон потенциальные клиенты стремятся больше времени быть на улице, уезжать из города. Тогда для клиентского притока управленцы вырабатывают и осуществляют всевозможные маркетинговые ходы (акции/подарки и пр.).

Однако те ресторанные заведения, которые находятся в туристических и курортных зонах, имеют иную динамику посещаемости:

- южные регионы России – период с апреля по октябрь;
- горнолыжные территории и северные регионы – период с октября по март;
- регионы всесезонного туризма (к примеру, Сочи) – круглогодичный период.

Во вторую очередь, специфическим аспектом при учете региональной принадлежностью заведения считается его кухня (национальная, зарубежная, местная по регионам и др.)

Когда заведение делает акцент на представлении блюд конкретной кухни, то этому необходимо отводить максимум внимания. Требуется привлекать специалистов (поваров) знакомых с данным направлением кухни либо поваров-универсалов, самостоятельно исследовать особенности выбранной кухни, максимально приближать качество и вкус блюд заведения к той кухне, которую оно представляет.

Понимая уникальность ресторанного бизнеса, данный способ будет принимать к учету качественную информацию: потребительские предпочтения, спрос клиентов, тенденции на перспективу разных сроков в отношении ресторанного бизнеса, применяемые конкурентами приемы и др.

В третью очередь, в ресторанном бизнесе процветает колоссальная конкуренция, и чтобы на уровне региона, территориальной принадлежности, занимать лидирующие позиции, требуется постоянно исследовать особенности деятельности конкурентов, фишки рынка и всевозможные нововведения. Потребительские предпочтения стремительно изменяются, возникают и процветают новейшие конкуренты, у которых появляются уникальные методы привлечения клиентов и масштабирования бизнеса.

И, наконец, в четвертую очередь, маркетинг. Имидж заведения, его узнаваемость в региональном контексте формируется благодаря подаче себя и аспектам продвижения, рекламы. Маркетинг может выступать в различных формах, но соответствовать новым веяниям и тенденциями, за изменениями которых необходимо следить.

Первопричины реализации сценарного подхода в предприятиях ресторанного бизнеса находятся в зависимости от факториального перечня:

- состояние ресурсной базы;
- желаемые для бизнеса результаты;
- цели и пожелания инвесторов;
- особенности исследуемых предметных областей.

Касаемо региональных особенностей ресторанного бизнеса, данный подход популярен при составлении бизнес-плана и выработки центральной фирменной стратегии, иными словами, на начальном этапе становления бизнеса. Также он достаточно распространен в случаях, когда бизнес делает значительный прорыв в развитии, допустим, осуществляется диверсификация деятельности. Тогда предпринимательству важно произвести расчеты наперед, выявить все потенциально острые моменты и риски, пути воспрепятствования их, оценить действия для реализации искомой цели и временные затраты на это.

В настоящий момент времени тенденции использования сценарного подхода в ресторанной деятельности, невзирая на актуальность и уместность, очень низкие, в большей степени это все из-за малой методологической



Рис. 3. Ключевые проблемы реализации сценарного подхода

проработанности его реализации и спектра вероятных трудностей, сталкиваться с которыми боится фактически каждый бизнес.

На рисунке 3 сгруппированы ключевые проблема реализации сценарного подхода ресторанным бизнесом при учете региональных особенностей деятельности.

Для разрешения представленных проблем, руководящему аппарату ресторанный бизнес требуется изучить все детали сценарного подхода, обратившись к соответствующему квалифицированному специалисту. Приглашение данного лица для обучения, собственно, руководителя бизнеса, представит менее затратным и более эффективным решением, чем привлечение экспертной группы для выработки сценариев развития бизнеса от случая к случаю.

В перспективе проще и быстрее подготовить соответствующим образом управляющий персонал организации для внедрения сценарного подхода в практическую жизнь заведения. Данные сотрудники предстанут как эксперты при формировании сценариев, поскольку сами задействованы в различных областях деятельности.

Исключая некоторые трудности, использование сценарного подхода в разрезе региональных особенностей ресторанный бизнес выступает рациональным решением, так как, кроме понимания рисков и методов воспрепятствования им, организация правомерна реализовывать сценарный подход для совершенствования и отладки бизнес-процессов, прироста производительности и наращивания конкурентоспособности.

Конечно, имеют место риски его применения в ресторанный бизнесе, в большей мере из-за отсутствия опыта его использования, а также ввиду нехватки достаточного объема данных. Помимо этого, требуется понимать и устанавливать основополагающие факторы, воздействующие на развитие ресторанный предпринимательства, специфику его регионального функционирования.

Преодолевая все «острые» моменты внедрения сценарного подхода в процессе развития и укрепления деятельности, ресторатор может успешно проявить себя, преобразовав свое заведение, его операционную и хозяйственную деятельность, сократив затраты и максимизировав прибыль.

Список используемых источников:

1. Акулич М. Экспертные методы, сценарный метод и метод ситуационного анализа в маркетинговых исследованиях // Интернет-проект «Энциклопедия маркетинга» – 2015. [Электронный ресурс]. URL: <https://www.marketing.spb.ru/lib-research/expert.htm>.
2. Балан Е. Как пережить «сезон» и «несезон» в ресторанный бизнесе. Dailymoneyexpert – 2016. – [Электронный ресурс]. URL: <http://dailymoneyexpert.ru/how-to-make/2016/10/05/kak-perezhit-sezon-i-nesezon-v-restorannom-biznese-11774.html>.

3. *Бородин В.А.* Применение метода сценариев в прогнозировании развития предприятия // Инновационное развитие современной науки: проблемы, закономерности, перспективы. Сборник статей II международной научно-практической конференции, 2017. – С. 46–48.

4. *Дроздов И.Н., Бондарь Д.А.* Сценарный подход к развитию организации в сфере ресторанного предпринимательства // Креативная экономика. 2020. Т. 14. № 10. С. 2517–2532.

5. *Шелкунова Т.Г.* Сценарный подход в стратегическом управлении региональным развитием // Экономика и бизнес: теория и практика. 2016. № 7. С. 87–91.

References:

1. *Акулич М.* Экспертные методы, сценарный метод и метод ситуационного анализа в маркетинговых исследованиях // Интернет-проект «Энциклопедия маркетинга» – 2015. [Электронный ресурс]. URL: [хтпс://www.маркетинг.спб.ру/либ-ресеарч/эксперт.хтм](https://www.маркетинг.спб.ру/либ-ресеарч/эксперт.хтм).

2. *Балан Е.* Как пережить «сезон» и «несезон» в ресторанном бизнесе. Даильмонеексперт – 2016. – [Электронный ресурс]. URL: [хтп://даильмонеексперт.ру/хов-то-маке/2016/10/05/как-пережит-сезон-и-несезон-в-ресторанном-бизнесе-11774.хтмл](http://даильмонеексперт.ру/хов-то-маке/2016/10/05/как-пережит-сезон-и-несезон-в-ресторанном-бизнесе-11774.хтмл).

3. *Бородин В.А.* Применение метода сценариев в прогнозировании развития предприятия // Инновационное развитие современной науки: проблемы, закономерности, перспективы. Сборник статей III международной научно-практической конференции, 2017. – С. 46–48.

4. *Дроздов И.Н., Бондарь Д.А.* Сценарный подход к развитию организации в сфере ресторанного предпринимательства // Креативная экономика. 2020. Т. 14. № 10. С. 2517–2532.

5. *Шелкунова Т.Г.* Сценарный подход в стратегическом управлении региональным развитием // Экономика и бизнес: теория и практика. 2016. № 7. С. 87–91.

Материал поступил в редакцию: 20.05.2021.