

president.gov.by/ru/belarus/economics/osnovnye-otrasli/sfera-uslug/torgovlya (дата обращения: 20.11.2024).

2. Розничная торговля // Национальный статистический комитет Республики Беларусь. — URL: <https://www.belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/realny-sector-ekonomiki/vnytrennia-torgovlya/roznichnaya-torgovlya/> (дата обращения: 20.11.2024).

В. В. Диденко, П. А. Рогацевич

БГЭУ (Минск)

Научный руководитель — С. О. Белова, канд. экон. наук, доцент

ОСОБЕННОСТИ РЕАЛИЗАЦИИ СТРАТЕГИЙ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ В РЕСТОРАННОМ БИЗНЕСЕ

Ресторанный бизнес в Республике Беларусь переживает бурный рост, который становится все более очевидным в последние годы. Этот сектор не только занимает важное место в экономике страны, но и активно влияет на решение социальных и экономических задач, связанных с удовлетворением потребностей населения в организации питания вне дома. Ресторанный бизнес как важная часть этой индустрии играет ключевую роль в формировании культурных и социальных аспектов жизни общества, предоставляя людям возможность наслаждаться разнообразной кухней и атмосферой. Согласно статистике оборот общественного питания в Республике Беларусь за 2023 г. составил 5136,4 млн р. [1].

В условиях нестабильности цен на продукты и услуги спрос на ресторанные услуги может колебаться, что требует от предпринимателей гибкости и способности адаптироваться к новым условиям. В таких условиях разработка эффективной стратегии ценообразования, которая будет учитывать текущие рыночные условия и потребности целевой аудитории, является одним из ключевых аспектов, определяющих успех бизнеса в сфере ресторанного бизнеса. Для объектов, оказывающих ресторанные услуги, ценовая стратегия должна решать несколько ключевых задач: максимизация доли рынка; окупаемость инвестиций; создание соответствующего имиджа; обеспечение рентабельности и др. Объекты ресторанного бизнеса в рамках реализации ценовой политики могут использовать стратегии дифференцированного, конкурентного и ассортиментного ценообразования.

Стратегии дифференцированного ценообразования позволяют стимулировать спрос потребителей и содействуют росту объема продаж продукции общественного питания. Необходимым условием применения данных стратегий является неоднородность спроса потребителей на продукцию и услуги ресторанного бизнеса. В качестве примеров реализации данной стратегии могут выступать: скидки за

заказ в определенное время или на определенное блюдо; скидки, предоставляемые отдельной категории потребителей, и др.

Стратегии ассортиментного ценообразования позволяют организации получить наибольшую прибыль в рамках единого ассортимента. Необходимыми условиями использования данной стратегии являются: широкий ассортимент реализуемой продукции, наличие продукции однородного ассортимента и др. Примерами реализации данной стратегии могут служить: стратегия «ценовых линий» при формировании цен на десерты; формирование цен в ресторанах быстрого питания на комбинированное блюдо.

Стратегии конкурентного ценообразования применяются, например, с целью получения максимальных выгод на рынке с учетом уникальных конкурентных преимуществ организации: концепция заведения, особенности кухни, наличие эксклюзивных услуг, местоположение и пр. Перечисленные конкурентные преимущества обеспечивают лояльность потребителей, что позволяет устанавливать более высокие цены на продукцию и услуги общественного питания по сравнению с конкурентами (например, эксклюзивное меню, создаваемое шеф-поваром) [2].

Таким образом, разработка и использование ценовых стратегий позволяют организациям ресторанного бизнеса достичь поставленных целей в долгосрочной перспективе и обеспечить себе конкурентное преимущество.

Источники

1. Национальный статистический комитет Республики Беларусь : [сайт]. — URL: <http://belstat.gov.by> (дата обращения: 17.11.2024).
2. Ценообразование в торговле : учеб. пособие / Р. П. Валевиц [и др.] ; под ред. Р. П. Валевиц, А. И. Ерчака. — Минск : РИВШ, 2023. — 392 с.

Е. Н. Евтух
БГЭУ (Минск)

Научный руководитель — И. А. Леднёва, канд. экон. наук, доцент

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В СТРОИТЕЛЬСТВЕ

Современные строительные технологии постоянно развиваются. Благодаря использованию инновационных материалов строители могут реализовать свои самые смелые идеи, а автоматизированные процедуры управления строительными проектами обеспечивают контроль качества работ, материалов и специального оборудования. Технологические инновации в строительстве увеличивают прибыль, повышают конкурентоспособность компаний и способствуют победе в тендерах. Все новые технологии в строительной отрасли направ-