

Список використаних джерел:

1. Stöckle, C.O., Donatelli, M., Nelson, R. CropSyst, a cropping systems simulation model. *European Journal of Agronomy*, Vol. 18, Issues 3–4, January 2003, pp. 289–307. DOI: [10.1016/S1161-0301(02)00109-0].
2. Edwards, W. Estimating Farm Machinery Costs. Iowa State University Extension and Outreach, Ag Decision Maker File A3-29, Revised March 2026. Department of Economics, Iowa State University.
3. Lazarus, W. Farm Machinery Economic Cost Estimation Spreadsheet and Machinery Cost Estimates. University of Minnesota Extension, Updated June 2024.
4. Sheichenko, V.O., Skoriak, Y.V., Skoriak, S.A., Shapoval, O.V. Simulation Modeling of Losses Due to Delayed Sowing. *Naukovi Notatky*, No. 83 (2025), Poltava State Agrarian University. DOI: [10.36910/775.24153966.2025.83.7].
5. Atar, B. Yield loss after belated sowing and effectiveness of seed vernalization in wheat. *Applied Ecology and Environmental Research*, 2024. Isparta University of Applied Sciences, Türkiye.

УДК 642.59

*Харченко І. В., к.е.н., доцент
Центральноукраїнський національний технічний університет
м. Кропивницький*

ПРОЗОРІСТЬ МЕНЮ ЯК ФАКТОР ПОЗИЦІОНУВАННЯ ТА КОНКУРЕНТНОЇ ПЕРЕВАГИ В РЕСТОРАННОМУ БІЗНЕСІ

Особливість нинішньої економічної ситуації в Україні яка знаходиться в умовах широкомасштабної агресії з боку Росії полягає в тому що значна частина галузей, які в минулому вважались базовими є в досить складному становищі. Причин тут багато але наслідком є те що можуть розвиватись потужно інші галузі. В цих умовах значну частину економіки України заповнили маленькі підприємства які не могли бути високотехнологічними у більшості випадків і високо конкурентоспроможними. Такі підприємства працювали і працюють в галузях, які не потребують високотехнологічних знань і великої кількості висококваліфікованих спеціалістів. Зокрема стосується галузі ресторанного бізнесу.

Якщо порівняти кількість підприємств галузі ГРБ за часів планової економіки в Україні і часів ринкової економіки, то ми побачимо, що кількість їх дуже зросла. Це викликано тим що велика чисельність ініціативних людей пішли в приватний бізнес . Конкурентна ситуація в галузі ресторанного бізнесу є дуже жорсткою, проаналізуємо гостроту конкурентної боротьби в даній галузі за допомогою методики Майкла Портера, яка розглядає п'ять факторів[2]. Фактор перший – суперництво між конкурентами в галузі-даний фактор характеризується тим що конкурентна боротьба в галузі визначається на даний момент кількістю конкурентів, кроками, які вчиняють ті чи інші конкуренти для того щоб перемогти в конкурентній боротьбі. За нашими оцінками, на даний момент враховуючи велику кількість кафе і ресторанів в галузі, наявність широкомасштабної агресії з боку Росії, значне падіння доходів населення, можна

сказати, що гострота конкуренції дуже висока. Можна пересвідчитись, що в будь-який момент часу заповнюваність переважної більшості ресторанів не досягає 50%, навіть у святкові дні. Фактор другий – можливість споживачів диктувати свої умови. Споживачі, яких не задовольняє якість послуг в якихось кафе чи ресторанах, легко можуть змінити свої уподобання у виборі ресторанного закладу. Фактор третій – можливість постачальників диктувати свої умови. постачальниками в даному випадку є підприємства що виробляють продукти харчування, чи торгівельні компанії які цим торгують. Незважаючи на велику кількість даних компаній собівартість виготовлення і постачання їхньої продукції, яка є сировиною для закладів ресторанного бізнесу, є досить високою, А війна лише ускладнює ситуацію. Фактор четвертий- можливість входження в галузь нових гравців. Входження в дану галузь не є великою проблемою .Для цього треба знайти лише певну будівлю, бажано ближче до місць із значним людським трафіком. Це є основні витрати, а також набрати персонал, вимоги до якого не є занадто високими. Можуть бути високі вимоги до кухарів, але кількість кухарів на ресторан незначна. Фактор п'ятий – дія товарів і послуг субститутів, тобто заміників. Дію цього фактору можна розглядати по-різному але можна сказати що заміну послугам ресторанів і кафе для місцевих мешканців досить просто вирішити. Висновок – конкурентна боротьба в галузі ресторанного бізнесу є дуже жорсткою з усіма наслідками.

Будемо вважати, що галузі ресторанного бізнесу в Кропивницькому працюють за трьома загальноконкурентними стратегіями – перша – лідерство за цінами і витратами – це як правило Street food; друга стратегія – оптимальних цін і витрат – більшість підприємств, які мають власне приміщення намагається працювати за цією стратегією. За нашою оцінкою і деяка частина підприємств працює за стратегією диференціації. За підставу для ознакою такого поділу може бути, якщо підприємство має гарний будинок, гарне оздоблення і ще якісь додаткові переваги, як то готель, сауна і басейн; або підприємство розташоване в центрі міста – в центрі широкого пішохідного трафіку.

При виконанні досліджень використано методи контент-аналізу, порівняльного аналізу, спостереження та дистанційного методу «таємного покупця». Відповідно до ситуації в галузі ресторанного бізнесу жорстка конкурентна боротьба стимулює власників бізнесів до створення привабливості власних закладів і до максимального збільшення прибутків. Ситуація в цивільних бізнесах, і не тільки ресторанному, така, що прибутковість дуже невисока. Одним з можливих кроків є зменшення ваги страви, але залишення ціни на рівні якби ця страву була повністю актуальною. За стандартами HoReCa [3, 4], якщо написано в меню м'ясо X грам, то це повинно бути тільки м'ясо і саме X грам якщо написано м'ясо з гарніром то повинно бути м'ясо X грам, гарнір У грам. Як таємні відвідувачі чи просто звичайні відвідувачі ми були в усіх вказаних ресторанах закладах, але у випадку ресторану, який задля політкоректності назовемо «Каркас», при багаторазовому відвідуванні впадає в очі така ситуація. Якість їжі непогана – можна оцінити її на тверду оцінку «добре», сам заклад розташований в приємному місці, обслуговуючий персонал приязний і кваліфікований, як і менеджмент. Блюда були дуже прийнятною якості. Проте всі

рази протягом відвідувань виникало стійке враження, що розмір порції не відповідає заявленій кількості. Тому нам прийшлося замовити дві порції стейку свинячого на виніс – вага 330 г і вартість 250 грн.

На сайті даного ресторану вказане меню [8]. Дивує те, що вказано лише вартість, а вага готового блюда не вказана. В меню , яке подають відвідувачам в ресторані «Каркас» вказано ціну і вагу блюда.

«Chacha» [5]

Салат «Кахетинський» 350 грн 300 грам; салат «Грузинський домашньому» 250 грн 300 грам ; свинячі ребра 350 грн 300 грам; Долма 255 грн 300 грам; Мужжжі 140 грн 250 грам; Кучмачі 255 грн 300 грам; Салат з лососем 400 грн 250 грам.

«Каркас» [8]

Форшмак з оселедця на дереві 220 грн; Тартар з тунця і манго 440 грн; Паштет з курячої печінки у вигляді зеленого помідору 280 грн; Тартар з яловичини и зеленого горошку 360 грн.

«Кавказький двір»[7]

Шашлик свинячий 345 грн 300 грам; Ребра свині 330 грн 300 грам; яловичина 450 г. – 300 грам\ шашлик з курки 280 грн – 300 грам \ Лосось 1050 грн – 300 грам \перепілка 215 грн – штука\скумбрія 180 грн – 300 грам\ картопля 95 грам – 200 грам

«Familia garden» [6]

Тартар с телятиною 295 г гривень 190 г; Рібай за 100 г 165 гривень; Стейк телятини 185 гривень 100 г; Beef бургер класичний 320 г 295 гривень.; Телячі щічки з вершковим картопляним пюре та зеленим маслом 275 грам 325 гривень; шатобріан з фуа-гра 595 гривень 250грам ; ніжка кролика з ніжною палентою та соусом велюте 395 гривень 310 г; філе сібаса з броколі-кремом, 415 гривень 280 г.

«Орлине гніздо»[9]

Картопляне пюре 200 г 90 грн, котлета куряча 200 г 165грн, м'ясо крольчати тушковане 100 г 115 грн, стейк з свинини 100 г 200 грн, стейк з телятини 100 г 270 грн, медальйони з свинини 100 г 250, грн медальйони з телятини 100 г 270 грн.

Під час емпіричної перевірки ресторану «Каркас» було виявлено невідповідність між заявленою вагою страви та фактичною вагою основного продукту. У меню зазначено «стейк свинячий – 250 г», проте фактична вага м'яса становила 128-140 г, тоді як решта ваги була сформована за рахунок картоплі фрі та овочів. Така практика суперечить стандартам HoReCa, згідно з якими вага основного продукту має відповідати заявленій або бути чітко розділена на компоненти (м'ясо + гарнір). Це свідчить про непрозорість меню та структури страви. У ресторанній індустрії це називається: **!** «роздування ваги страви», або «маскування ваги гарніром». Це роблять, коли: хочуть зменшити собівартість, але залишити високу ціну, і створити ілюзію великої порції.

У момент замовлення офіціант повідомила про відсутність свинини та запропонувала заміну на курячий стейк зі зниженою ціною. Це свідчить про невідповідність фактичного асортименту меню та може вказувати на

нестабільність постачання або порушення актуальності меню. Оскільки дослідження включало лише два емпіричні випадки, отримані результати не дозволяють робити узагальнені висновки щодо системності таких відхилень. Проте зафіксовані факти можуть свідчити про потенційні проблеми з дотриманням технологічних карт або прозорістю меню, що потребує додаткової перевірки. Зафіксовані відхилення є порушеннями з точки зору стандартів NoReCa [3,4].

Як відвідувачі яких можна класифікувати як і таємні відвідувачі ми були неодноразово в ресторанах «Chacha», «Familia garden», «Кавказький двір», «Орлине гніздо».

В переважній більшості блюд які наведені вище меню складене складені прозоро з випадком таких блюд, як наприклад отжахурі де не вказано конкретно кількість м'яса і кількість гарніру, але вказано точно що отжахурі – це м'ясо з картоплею і спеціями просто було б коректніше конкретно окремо вказати вагу м'яса і окремо вагу картоплі і спеції. Зважування блюда показало відповідність точну вагу вказаній в меню. Але найкращим прикладом за нашим твердим переконанням є меню, представлене рестораном «Орлине гніздо»

Якщо в ньому вказано м'ясо кролика то подається саме м'ясо кролика . Подібна ситуація із свинячим стейком, шашликом іншими м'ясними блюдами і салатами Стейк із свинини означає тільки стейки свинини, стейк із говядини означає тільки стейки з говядини свинячий або телячий медальйони це є тільки свинячі не телячий медальйони, томлена телятина означає саме м'ясо телятини без будь-яких гарнірів і домішок, ціна за вже готову вагу. так само картопляне пюре чи інше. Єдине що не подано окремо – це наприклад бургер із шинкою чи щось іще. Це наша суб'єктивна думка але вона базується на багаторазових відвідуваннях малими і великими компаніями, високим рейтингом у акаунті Trip Advisor 4.7 [10], і узгоджується багатьма позитивними відгуками з високими рейтингами. На відміну від згаданого ресторану «Каркас» в якому рейтинги є високими і поряд з цим дуже низькими не менше ніж 30%, що може свідчити про астротурфінг.

З наведеного можна зробити висновок, що прозоре меню є значною конкурентною перевагою ресторанного закладу який це використовує. Ринкова економіка, яка пропонує велику різноманітність товарів і послуг, стимулює споживачів добре думати над вибором – порівнювати якість і ціну різних пропозицій. Недарма в стратегії конкуренції враховують наявність споживачів які мають досвід. Саме такі споживачі, прочитавши меню можуть оцінити попередньо якість послуг, в крайньому разі після одного-двох відвідувань, зробити висновки і відповідно залишити свої враження у книгах відгуків. Тому наявність прозорого меню – це потужний фактор для позиціонування підприємства як надійного постачальника якісних послуг. Споживачу залишається лише визначити рівень цін і зробити в свій вибір.

Список використаних джерел:

1. Ansoff Igor, (1985) Corporate Strategy, London: Penguin, 1985.

2. Thompson A.A. Peteraf M.A. Gamble G.E. Strickland A.J. (2014) *Crafting and executing strategy* McGraw-Hill companies 2014, 800 p.
3. HOTREC. Annual Report 2023. Brussels: HOTREC, 2023. 56 p.
4. World Tourism Organization. *European Union Tourism Trends*. Madrid: UNWTO, 2022. 88 p.
5. Меню ресторану Chacha. Cha-cha Кропивницький: URL: <https://chacha-kr.choiceqr.com> (Дата звернення: 03.04.2026).
6. Familia Garden – menu. Mister. Am: URL: https://misteram.com.ua/kropyvnytsky/familiagarden?srsId=AfmBOoqw6xtmr5QGe_IFrHRyggp33tcCp_0gXuDTCblp3WLT8CpBNRqU.
7. Kavkazkyi dvir – menu. Mister. Am: веб-сайт. URL: <https://misteram.com.ua/kropyvnytsky/kavkazskiydvor>.
8. Cafe «Karkas». Dendropark: веб-сайт. URL: <https://dendropark.com.ua/cafe/karkas/>.
9. https://www.google.com/search?sca_esv=00e10f0057297768&sxsrf=ANbL-
10. https://www.tripadvisor.ru/Restaurants-g298056-Kropyvnytskyi_Kirovohrad_Oblast.html

УДК 332.133.2:330.341.1

Tolulope Emmnauel Balogun
PhD student Department of Management Technologies
University of Economics and Law «KROK»
Kyiv

CLUSTERS AND THEIR BENEFIT FOR INNOVATIVE DEVELOPMENT

Globalization of markets, increased competition has led to the growing popularity of a new production innovation model, in which all participants in production seek to unite in clusters. Cluster development as a factor in increasing national and regional competitiveness is a characteristic feature of the modern innovative economy. World practice has shown that clustering of the economy causes and has a decisive influence on the processes of increasing competitiveness and accelerating innovation. It allows you to resist the onslaught of global competition and properly meet the requirements of national and regional development. Here's a breakdown of how clusters support innovative development:

1. Knowledge Sharing and Collaboration:

– *Benefit:* In a cluster, companies are often in close proximity to one another, which encourages the free flow of information, ideas, and technologies. Research institutions, universities, and industry leaders within the cluster often collaborate, which accelerates the development of new products, services, and technologies. Clusters encourage collaboration among businesses, research institutions, universities, and even government bodies. In Ukraine, where innovation might sometimes face obstacles due to economic challenges, these collaborations can help to bridge gaps in knowledge, access to technology, and market opportunities. They can also help in pooling resources for joint research and development.

– *Example:* In Silicon Valley, tech companies and startups frequently share insights, talent, and resources, which speeds up product development cycles and leads to breakthrough innovations.