

Особливості відкриття ресторанів сімейного типу

Ралко О.С.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри виробничого та інвестиційного менеджменту
Національного університету біоресурсів і природокористування України

Федченко Н.А.

магістр освітньої програми
«Управління інвестиційною діяльністю та міжнародними проектами»
Національного університету біоресурсів і природокористування України

Стаття присвячена актуальним питанням розвитку ресторанного господарства України як одного з факторів розвитку малого підприємництва. На основі вивчення обсягів реалізованої продукції суб'єктами господарювання, що здійснюють діяльність із забезпечення стравами та напоями, динаміки кількості суб'єктів господарювання цієї сфери за структурою (розподіл на великі, середні, малі та суб'єкти мікропідприємництва), дослідження особливостей функціонування ресторанів автори дійшли висновку, що: відкриття ресторанного бізнесу пов'язано зі значними ризиками банкрутства через непродуманість концепції закладу, його конкурентних переваг та цільової аудиторії; ринок закладів громадського харчування є висококонкурентним; через порівняно незначні початкові капіталовкладення у цій сфері відкривається значна кількість суб'єктів малого та мікропідприємництва (так, їхня питома вага у загальній кількості суб'єктів господарювання у 2017 році становила 99,8%). На основі проведеного дослідження автори сформулювали основні особливості відкриття ресторанів сімейного типу та розглянули рекомендації на прикладі відкриття подібного закладу у м. Сміла.

Ключові слова: ресторан, заклад громадського харчування, власна справа, відкриття, ресторан сімейного типу.

Ралко А.С., Федченко Н.А. ОСОБЕННОСТИ ОТКРЫТИЯ РЕСТОРАНОВ СЕМЕЙНОГО ТИПА

Статья посвящена актуальным вопросам развития ресторанного хозяйства Украины как одного из факторов развития малого предпринимательства. На основе изучения объемов реализованной продукции субъектами хозяйствования, осуществляющими деятельность по обеспечению блюдами и напитками, динамики количества субъектов хозяйствования этой сферы по структуре (деление на крупные, средние, малые и субъекты микропредпринимательства), исследования особенностей функционирования ресторанов авторы пришли к выводу, что: открытие ресторанного бизнеса связано со значительными рисками банкротства из-за непродуманности концепции заведения, его конкурентных преимуществ и целевой аудитории; рынок общепита является высококонкурентным; по причине сравнительно незначительных первоначальных капиталовложений в данной сфере открывается значительное количество субъектов малого и микропредпринимательства (так, их удельный вес в общем количестве субъектов хозяйствования в 2017 году составил 99,8%). На основе проведенного исследования авторы сформулировали основные особенности открытия ресторанов семейного типа и рассмотрели рекомендации на примере открытия подобного заведения в г. Смела.

Ключевые слова: ресторан, заведение общественного питания, собственное дело, открытие, ресторан семейного типа.

Ralko O.S., Fedchenko N.A. FEATURES OF OPENING FAMILY TYPE RESTAURANTS

The article is devoted to topical issues of the development of restaurant business in Ukraine as one of the factors for the development of small business. Based on the study of the volume of products sold by business entities engaged in providing food and drinks, the dynamics of the number of business entities in this sector by structure (divided into large, medium, small and micro-entrepreneurship subjects), a study of the functioning of restaurants, the authors concluded that: the opening of the restaurant business is associated with significant risks of bankruptcy due to the ill-conceived concept of the institution, its competitive advantages and the target groups; restaurant market is highly competitive; because of the relatively small initial investment in this area, a significant number of small and micro-business entities are opened (so, their share in the total number of business entities in this sphere was 99.8 % in 2017). On the basis of the study, the authors formulated the main features of the opening of family-type restaurants and reviewed recommendations on the example of opening such an entity in Smela city.

Keywords: restaurant, catering establishment, own business, opening, family type restaurant.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Незважаючи на нестабільність економіки, заклади громадського харчування завжди користуються попитом і за правильної їх організації є досить високорентабельними. Сучасні процеси світового економічного розвитку наочно свідчать про посилення ролі сфери послуг у сучасному суспільстві, причому саме ця сфера стає домінуючим елементом системи як національних, так і загальносвітових господарських зв'язків.

В Україні в останні роки відкривається все більше і більше нових ресторанів із досить великим вибором страв різної національної кухні. Розвиток ресторанного бізнесу зумовлений, зокрема, і порівняно незначними капіталовкладеннями, що робить популярним цей напрям для малого бізнесу. Водночас зростаюча кількість кафе, ресторанів, невеличких розважальних закладів формує досить висококонкурентний ринок, на якому виживають лише ті заклади, яким вдалося знайти свої унікальні конкурентні переваги.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням розвитку ресторанного бізнесу присвятили свої роботи такі вчені, як: В.А. Антонова, В.В. Архіпов, А.В. Архіпова, Д.І. Басюк, М.М. Ганич, О.М. Гатамяк, О.Л. Іваник, Т.В. Іванникова, В. Карпова, В. Карсенін, М.П. Мальська, Т. Ткаченко та інші.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на велику

кількість праць як вітчизняних, так і зарубіжних авторів, присвячених питанням розвитку ресторанного бізнесу, практично не дослідженими залишаються особливості відкриття ресторанів сімейного типу, фактори, що мають бути враховані під час відкриття таких закладів, та конкурентні переваги, які мають бути у ресторанів сімейного типу.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою роботи є вивчити, систематизувати й узагальнити теоретико-методичні засади бізнес-проекування для створення ресторану сімейного типу на основі вивчення ресторанного господарства України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Попит на продукцію та послуги ресторанного бізнесу безперервно змінюється і швидко зростає, що можна підтвердити стабільним зростанням обсягу реалізованої продукції в закладах тимчасового розміщення й організації харчування, зокрема, в категорії закладів, що здійснюють діяльність із забезпечення стравами та напоями (рис. 1).

Крім цього, найчастіше заклади громадського харчування є суб'єктами малого та мікропідприємництва, що підтверджується і статистичними даними (табл. 1).

Водночас динаміка загальної кількості суб'єктів господарювання свідчить про відсутність стабільності на ринку (рис. 2).

Зростання обсягів реалізації за відсутності зростання кількості суб'єктів господарювання

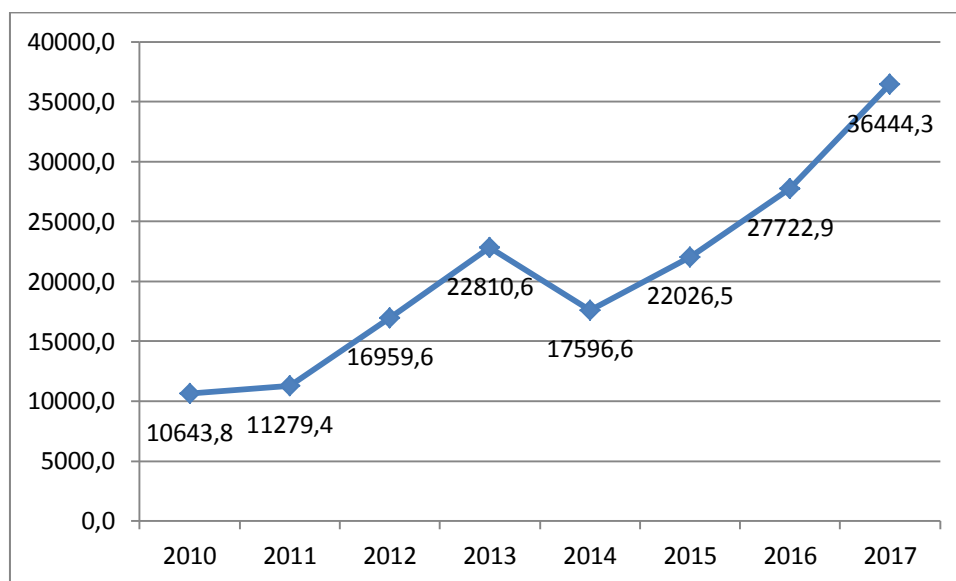


Рис. 1. Обсяг реалізованої продукції (товарів і послуг) суб'єктів господарювання, що здійснюють діяльність із забезпечення стравами та напоями у 2010–2017 рр. в Україні, млн. грн.

Джерело: побудовано авторами на основі даних [1]

свідчить про збільшення попиту на послуги із забезпечення стравами та напоями та про власне підвищення цін на страви та напої. Крім цього, динаміка підтверджує, що незначні початкові капіталовкладення, яких вимагає відкриття власної справи у ресторанній сфері, залучає до цієї сфери багато початківців, які за відсутності стійких конкурентних переваг та продуманої концепції закладу закриваються. Саме тому важливо визначити особливості відкриття ресторанної справи, зокрема, доцільність відкриття ресторанів сімейного типу.

Основні функції ресторанів: виробництво кулінарної продукції, реалізація страв різних національних кухонь та організація споживання для відвідувачів. Так, саме останнім часом найбільшим попитом користуються заклади харчування, які організують сімейний відпочинок [2]. Вдала робота закладу ресторанного господарства залежить від низки факторів. Початковий фактор функціонування цієї непростой системи: робота будь якого закладу ресторанного бізнесу починається з ідеї його засновників та закінчується контр-

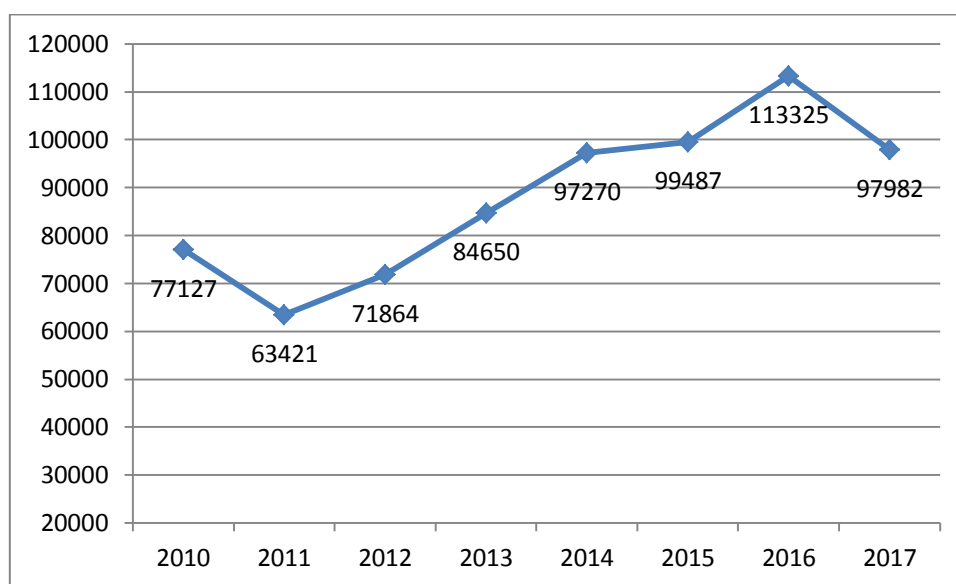


Рис. 2. Загальна кількість суб'єктів господарювання, що здійснюють діяльність із забезпечення стравами та напоями у 2010–2017 рр. в Україні, од.

Джерело: побудовано авторами на основі даних [1]

Таблиця 1

Кількість суб'єктів великого, середнього, малого та мікропідприємництва, що здійснюють діяльність із забезпечення стравами та напоями в Україні у 2010–2017 роках, од.

Роки	Кількість суб'єктів господарювання			
	усього			
	суб'єкти великого підприємництва	суб'єкти середнього підприємництва	суб'єкти малого підприємництва	з них суб'єкти мікропідприємництва
2010	1	249	39670	37207
2011	1	251	32934	30235
2012	1	263	37087	34513
2013	1	258	43353	41038
2014	1	185	49261	47823
2015	1	163	50217	49106
2016	1	264	57431	55629
2017	1	175	49774	48032

Джерело: побудовано авторами на основі даних [1]

одем його функціонування. Практична філософія власника виступає головним чинником. Вона розкривається, як підхід до ведення бізнесу, який визначає цінності, що втілюються в реальність під час процесу функціонування компанії [3].

Сучасні споживачі послуг, що відвідують заклади громадського харчування, готові переплатити за атмосферу ресторану чи кафе, а також за саму ідею оформлення.

Сімейні ресторани – це оновлений варіант стилізації під добре всім відому кав'ярню. Загалом такі заклади перебувають у приватній власності. Здебільшого вони розміщені біля парків та за містом, щоб дітям було де побігати на свіжому повітрі і відпочити від забрудненого повітря в мегаполісі. Відрізняються простим оформленням меню, а також інтер'єру. Не у всіх сімейних ресторанах можна замовити алкогольні напої: починаючи з пива і закінчуючи коктейлем. Зустрічає клієнтів господиня (хостес – сучасною термінологією), вона ж, як правило, і касир, проводить їх до вільного чи заброньованого столика, і тільки потім офіціанти приймають саме замовлення [4].

Нерідко на ринку послуг ресторанного господарства можна зустріти заклади для сімейного відпочинку, які професійно займаються організацією харчування та дозвілля сім'ї, а також пропонують асортимент страв «домашньої кухні». Зазвичай такий ресторанний бізнес займається обладнанням ігрових майданчиків для дітей, розробляє програми відпочинку, а також головне меню та дитяче, здебільшого пропонуються послуги особи, яка доглядає за дітьми (baby-sitter) [2].

Питання дитячого дозвілля гостро стоїть не тільки у великих містах, але і в регіонах, оскільки інфраструктура ресторанів сімейного типу не розвинена, і малюків просто нікуди діти під час прийому їжі дорослих. Будь-яка мама хоче порадувати свою дитину і не шкодує при цьому грошей, тому відкриття дитячої ігрової кімнати в закладі сімейного типу є прибутковим і перспективним бізнесом. Наявність дитячої кімнати дає багато додаткових можливостей відвідувачам [5].

Протягом останніх років вимоги відвідувачів ресторану постійно ускладнювалися. Так, якщо 10–15 років тому клієнти з подивом споживали суші і молоде вино, то в бажаннях сучасного клієнта обов'язковими вимогами до ресторанів є наявність дитячої кімнати, боулінгу, звукового супроводу, аніматорів. Прове-

дення дитячих свят з використанням дитячого меню, клоунів, улюблені персонажів казок, герої мультфільмів, фокусників, ілюзіоністів, лялькового театру, шоу мильних бульбашок, рухливих ігор, кулінарних майстер-класів, турнірів із караоке. А також надання дитячого майданчика [6].

Вимоги до закладів ресторанного господарства поділяються на загальні та відмінні для закладів певного типу і класу. До загальних вимог відносять такі:

- у закладах ресторанного господарства всіх типів і класів повинні забезпечуватися безпека життя і здоров'я споживачів та збереження їхніх речей, виконання санітарних вимог та технічних норм і правил, чинних ДСТУ, ГОСТів, ТУ, збірників рецептур страв, кулінарних і кондитерських виробів, наказів про порядок розроблення та затвердження технологічної документації на фірмові страви, кулінарні та борошняні кондитерські вироби [6];

- в усіх закладах ресторанного господарства рекомендується передбачати умови для пересування інвалідів на колясках;

- заклади ресторанного господарства повинні мати необхідні, відповідно до свого типу, виробничі, торговельні та побутові приміщення, а також устаткування для приготування і продажу їжі, що відповідають екологічним та санітарно-гігієнічним нормам, правилам техніки безпеки і протипожежним вимогам;

- склад і площі приміщень закладів мають відповідати будівельним нормам і санітарно-технічним вимогам до сфери ресторанного господарства;

- архітектурно-планувальні рішення та матеріально-технічне оснащення приміщень закладів ресторанного господарства мають базуватися на принципах раціональної організації виробничо-торговельних процесів;

- у закладах ресторанного господарства має бути забезпечена відповідно до типу і класу гармонія зовнішнього та внутрішнього оформлення;

- відповідно до типу і класу закладу ресторанного господарства має бути забезпечена наявність достатньої кількості столового посуду, наборів та столової білизни;

- кількість та професійно-кваліфікаційний склад працівників виробництва та обслуговуючого персоналу має забезпечувати виконання вимог згідно з типом і класом закладу ресторанного господарства;

- обслуговуючий персонал закладу ресторанного господарства повинен надавати спо-

живачам вичерпну інформацію про кулінарну продукцію, товари та послуги;

- інформація про тип і клас закладу, режим його роботи має бути розміщена на фасаді приміщення.

Відмінні вимоги до закладів ресторанного господарства визначені у таких основних характеристиках [2]:

- місцезнаходження закладу і стан прилеглої території;

- вид, тип та особливості будівлі;

- комфортність, зовнішній і внутрішній дизайн приміщення;

- оснащення закладів устаткуванням, меблями, посудом, столовими наборами, білизною;

- процес обслуговування;

- асортимент продукції та вимоги до оформлення меню, преїскуранта і карти вин;

- кваліфікація персоналу;

- номенклатура додаткових послуг.

Варто взяти до уваги, що найбільша кількість ресторанів відкривається у великих містах, таких як Київ, Львів, Одеса, Харків, Дніпро. Велика кількість подібних закладів приводить до високої конкуренції. Саме тому під час відкриття ресторану варто дослідити не великі мегаполіси, а міста, в яких цей бізнес не такий поширений, проте вони мають розвинену транспортну інфраструктуру. Успіх бізнесу полягає в його здатності задовольняти ключові потреби покупця. Але дуже часто покупці мають різні вподобання і смаки, що робить неможливою роботу з усією аудиторією ринку, оскільки «універсальність» продукту робить з нього середній товар із середніми характеристиками, який не подобається повністю жодному покупцеві.

Цільовий ринок – це і є ринок, де є цільова аудиторія. Саме на цільовий ринок і на цільову аудиторію спрямовані всі маркетингові заходи, всі дії компанії зі стимулювання збуту своєї продукції.

Для визначення цільової аудиторії пропонуємо використати найпростішу, але водночас одну з найефективніших, особливо для малого ресторанного бізнесу, методик 5W. Розглянемо визначення цільової аудиторії на прикладі ресторану сімейного типу «Сміла родинна», що буде відкрито у м. Сміла.

Для застосування цієї методики з метою сегментування цільової аудиторії для ресторану сімейного типу нам необхідно надати відповіді на такі питання:

1. Why (чому?) – чому люди будуть приходити до ресторану? Варто зазначити, що рес-

торани сімейного типу за метою відвідування можна, на нашу думку, умовно розділити на 3 категорії: ті, що орієнтовані на розваги; ті, що орієнтовані на відпочинок у затишній атмосфері; ті, що орієнтовані на відпочинок як дорослих, так і дітей. На вибір категорії найбільший вплив чинять два фактори: перший – наявність технічної та географічної спроможності відкриття розважального закладу (зрозуміло, що для повноцінної організації розваг як дорослих, так і дітей, повинно бути приміщення чи земельна ділянка, і це не повинно заважати прилеглим закладам та будинкам); другий фактор – це капіталовкладення, відповідно, відкриття закладів, що орієнтовані на розважальні функції дітей та дорослих, потребують суттєвих капіталовкладень як на приміщення, так і на саму організацію. Ресторан сімейного типу «Сміла родина», який нами обрано як приклад, належить до категорії закладів сімейного типу, що орієнтовані на відпочинок у затишній атмосфері. До ресторану будуть приходити клієнти, які хочуть смачно поїсти і відчути сімейну та затишну атмосферу. У ресторанах сімейного типу дуже важливо передбачати аніматорів чи бекісітера, окрему кімнату чи секцію приміщення, в яких можна організувати простір для дітей та спеціальне обладнання для немовлят, наприклад, стільчики та наявність обладнаної кімнати для матері та дитини. На нашу думку, наявність аніматора залучить сімейні пари з маленькими дітьми, які хочуть трошки відпочити від батьківських обов'язків і поспілкуватися в спокійній атмосфері, але мають середній достаток і не завжди можуть залишити дитину на няню або родичів. Враховуючи саме сімейну специфіку, до ресторану також завітають на певне свято або святкування дня народження.

2. What (що?) – що ми можемо їм запропонувати? Під час відповіді на це питання, на нашу думку, варто враховувати концепцію закладу, місцеві особливості, потреби споживачів, що знаходяться у пішій доступності до закладу. Так, якщо фокус ресторану сімейного типу буде на розвагах, відповідно, необхідно розуміти, що саме вони будуть пропонувати і на дітей якого віку вони будуть орієнтовані. Якщо заклад знаходиться біля державних установ чи учбових закладів, необхідно продумати потреби цих категорій споживачів. Коли йдеться про ресторан сімейного типу, варто пам'ятати, що необхідно запропонувати, залежно від обраної концепції, певні послуги для дітей. Повертаючись до при-

кладу з рестораном «Сміла родинна», враховуючи місцеві особливості, ресторан буде бюджетним закладом. Меню буде передбачати прості та зрозумілі страви для дорослих та дітей, які хочуть смачно та корисно поїсти в спокійній атмосфері за затишними невеличкими столиками чи компанією на зручних диванах. Ставка буде робитися на доступні ціні, затишну атмосферу, наявність дитячої кімнати.

3. Who (хто?) – хто ці клієнти? Можливі групи клієнтів можна виокремити залежно від місця розташування ресторану. Для ресторанів сімейного типу клієнтами будуть переважно сім'ї з дітьми. Проте дуже важливо поєднати концепцію закладу, перелік послуг, який пропонується, з матеріальними достатками більшості населення. Для визначення портрету клієнта проаналізуємо розподіл населення України за доходами, що наведено в табл. 2.

Таким чином, групи населення, місячні доходи яких від 2640 до 4080 грн., становлять 41,8% населення України, або майже половину від загальної кількості. Таким чином, наш клієнт для ресторану сімейного типу – це сім'я із середнім доходом від 2700 до 4000 грн. на дорослого члена сім'ї, з маленькими дітьми дошкільного та шкільного віку. Умовно можемо спрогнозувати, що якщо матір та батько працюють, їх сукупний дохід у середньому становитиме 6500 грн, з яких 10% вони можуть витратити на ресторан, яких вони будуть відвідувати, наприклад, 2 рази на місяць, від-

повідно, середній чек повинен бути у межах 250–325 грн.

4. When (коли?) – коли вони приходять до ресторану? До ресторану клієнти зазвичай будуть приходити у вечірні години по будніх днях та у першій половині дня по вихідних, що пов'язано з дотриманням режиму відпочинку для дітей та особливостями сімейних і дитячих святкувань. Саме у цей час повинна обов'язково працювати вся розважальна інфраструктура закладу для дітей.

5. Where (де?) – де вони можуть нас знайти? Цей аспект варто враховувати ще на початку реалізації бізнес-ідеї щодо відкриття ресторану сімейного типу, оскільки, відкриваючи подібний заклад, необхідно бути впевненими, що поряд із ним знаходяться новобудови, або школи, або дитячі садочки, або будинки культури чи торговельні центри. Наприклад, поруч з рестораном «Сміла родинна» знаходяться школи, зупинка громадського транспорту та багатоповерхівки. Наявність школи залучить цільові групи споживачів із дітьми шкільного віку у будні дні. Близькість зупинки громадського транспорту приверне увагу цільових груп як із дітьми, так і молоді подружні пари, що прагнуть спокійної атмосфери. У будні та вихідні на зупинках часто бувають діти з бабусями та дідусями, які відвозять онуків та онучок на різні позашкільні заняття, і, чекаючи на приїзд транспорту, вони звернуть увагу на заклад. Багатоповерхівок у Смілі не так багато, і це переважно новобудови, де зазвичай купують квартири молоді сім'ї з дітьми

Таблиця 2

**Розподіл населення України
за рівнем середньодушових еквівалентних загальних доходів**

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Розподіл населення (%) за рівнем середньодушових еквівалентних загальних доходів у місяць, грн.								
до 1920,0	78.1	70.5	61.2	54.6	51.7	35.3	18.4	6.9
1920,1–2280,0	21.9	29.5	14.5	16.6	16.5	17.6	16.0	7.7
2280,1–2640,0	9.3	10.5	11.7	15.9	16.4	11.0
2640,1–3000,0	5.6	6.8	7.8	11.4	13.6	11.0
3000,1–3360,0	3.1	4.3	4.6	6.7	10.0	10.7
3360,1–3720,0	2.1	2.0	2.5	4.4	7.9	10.8
3720,1–4080,0	4.2	5.2	5.2	8.7	17.7	9.3
4080,1–4440,0	6.3
4440,1–4800,0	6.4
4800,1–5160,0	5.1
понад 5160,0	14.8

Джерело: за даними [1]

дошкільного віку, які будуть відвідувати ресторани у вихідні дні, насамперед через наявність у закладі аніматора.

Окрім визначення концепції для ресторану сімейного типу, місця розташування, цільової аудиторії закладу, дуже важливим є дослідження конкуренції. Так, якщо ресторан сімейного типу буде знаходитися біля школи, дитячого садочку, але поряд із ним буде знаходитися аналогічний заклад, орієнтований на сімейний відпочинок чи розважальний центр для дітей, навряд чи відкриття другого подібного закладу виявиться успішним. Саме тому варто провести аналіз конкурентного середовища та виділити і врахувати конкурентні переваги кожного з них. Наприклад, серед популярних закладів м. Сміла можна виокремити такі (табл. 3):

Виходячи з проведеного дослідження, можемо визначити двох основних конкурентів – Tanuki Sushi Bar та Restoran Smila. Проте тут необхідно врахувати низку особливостей, а саме: Tanuki Sushi Bar – це заклад, що пропонує японську кухню, що, скоріше за все, не буде позитивно сприйняте сім'ями з дітьми дошкільного віку, оскільки така кухня передбачає приготування їжі з морепродуктів;

Restoran Smila – прямий конкурент, проте з позицій географічного положення він знаходиться далеко від місця відкриття ресторану «Сміла родинна», що дасть змогу уникнути прямої конкуренції в сегменті ринку за географічною ознакою.

Висновки з цього дослідження. Відкриття ресторану сімейного типу є інвестиційно привабливим видом бізнесу. Аналіз динаміки обсягів реалізованої продукції закладами громадського харчування та динаміки кількості суб'єктів господарювання у цій сфері з розподілом на великі, середні, малі та мікропідприємства дав змогу дійти висновку щодо популярності відкриття ресторанної справи та водночас великих ризиків банкрутства через відсутність чіткого розроблення концепції закладу, визначення цільових груп споживачів, відсутність стійких конкурентних переваг внаслідок високої конкуренції на ринку. Незважаючи на високу конкуренцію, відкриття ресторанів сімейного типу тільки почало розвиватися в Україні, саме тому, з огляду на особливості функціонування подібних закладів, цей вид бізнесу буде інвестиційно привабливим особливо для молодих підприємців, що прагнуть реалізуватися через відкриття власної справи.

Таблиця 3

Потенційні конкуренти серед закладів громадського харчування м. Сміли

Ресторан	Місцезнаходження	Конкурентні переваги	Цільова аудиторія
Grand Park	Черкаська вулиця, 31А	пізня вечеря, велика коктейльна карта	дорослі без дітей, молоді люди, яких буде приваблювати цілодобове обслуговування та широкий вибір алкогольних напоїв
Гуляй Поле	Вулиця Шевченка, 2Б	пізня вечеря, велика коктейльна карта	дорослі без дітей, молоді люди, яких буде приваблювати цілодобове обслуговування та широкий вибір алкогольних напоїв
Tanuki Sushi Bar	вулиця В'ячеслава Чорновола, 15	затишна атмосфера, японська кухня	молоді пари, сім'ї з дітьми шкільного віку
ANI	вулиця Семена Палія, 10	наявність цілого комплексу послуг: готель, ресторан, сауна	дорослі без дітей, молоді люди, яких буде приваблювати цілодобове обслуговування та широкий вибір алкогольних напоїв, наявність сауни та готелю, туристи, яких буде приваблювати наявність розважальних закладів при готелі
Zatyshok	вулиця Леніна, 39	Цілодобове обслуговування, затишна атмосфера	дорослі без дітей дошкільного віку, молоді люди, яких буде приваблювати цілодобове обслуговування
Restoran Smila	вулиця Соборна, 91	затишна атмосфера, домашня кухня	сім'ї з дітьми як шкільного, так і дошкільного віку

Джерело: розроблено автором на основі даних з офіційних сайтів ресторанів м. Сміли

ЛІТЕРАТУРА:

1. Офіційний сайт Державного комітету статистики України URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення: 11.12.2018)
2. Організація обслуговування у підприємствах ресторанного господарства: Підручник / За ред. Н.О. П'ятницької. К: КНТЕУ, 2006. 632 с.
3. Організація обслуговування у закладах ресторанного господарства: Підручник.: [для вищ. навч. закл.] / За ред. П'ятницької Н.О. 2-ге вид. перероб. та допов. К.: Центр учбової літератури, 2011 584 с.
4. Як відкрити власний ресторанный бізнес URL: <https://fintramplin.com/yak-vidkryty-restoran/> (дата звернення: 10.11.2018)
5. Домашній бізнес: 1000+1 ідея для власного бізнесу в Україні. Homebiznes.in.ua URL: <https://homebiznes.in.ua/yak-vidkryty-dytyachu-ihrovu-kimnatu-pochynajemo-z-maloho/> (дата звернення: 10.11.2018)
6. Карсенін В., Ткаченко Т. Проблеми розвитку ресторанного господарства в Україні. К. : Економіка України, 2011. С. 41–46.
7. Мостенська Т.Л., Мостенська Т.Г., Ралко О.С. Створення робочих місць у «зеленій» економіці / Наукові праці НУХТ К.: НУХТ. 2015. № 5 С. 51–62.
8. Ралко О.С. Теоретичні підходи до визначення ефективності організації. Наукові праці НУХТ –К.: НУХТ. 2012. № 44, с. 129–133.
9. Басюк Д.І. Інноваційний розвиток гастрономічного туризму в Україні. Наукові праці НУХТ. 2012. № 45. С. 128–132.

REFERENCES:

1. Official site of the State Statistics Committee of Ukraine URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення: 11.12.2018)
2. Piatnytska, N.O. (2006) Orhanizatsiia obsluhovuvannia u pidpriemstvakh restorannoho hospodarstva: Pidruchnyk. K: KNTEU, 632 s.
3. Piatnytska N.O. (2011) Orhanizatsiia obsluhovuvannia u pidpriemstvakh restorannoho hospodarstva: Pidruchnyk: [dlia vyshch. navch. zakl.] 2-he vyd. pererob. ta dopov. K.: Tsentri uchbovoi literatury, 584 s.
4. Yak vidkryty vlasnyi restorannyi biznes URL: <https://fintramplin.com/yak-vidkryty-restoran/> (дата звернення: 10.11.2018)
5. Domashnii biznes: 1000+1 ideia dlia vlasnogo biznesu v Ukraini. Homebiznes.in.ua URL: <https://homebiznes.in.ua/yak-vidkryty-dytyachu-ihrovu-kimnatu-pochynajemo-z-maloho/> (дата звернення: 10.11.2018)
6. Karsenin, V., Tkachenko, T. (2011) Problemy rozvytku restorannoho hospodarstva v Ukraini. K. : Ekonomika Ukrainy. S. 41–46.
7. Mostenska, T.L., Mostenska, T.H., Ralko, O.S. (2015) Stvorennia robochychh mist v «zelenii» ekonomitsi / Naukovi pratsi NUKhT K.: NUKhT. – #5. С. 51–62.
8. Ralko, O.S. (2012) Teoretychni pidkhody do vyznachennia efektyvnosti orhanizatsii. Naukovi pratsi NUKhT –K.: NUKhT. – # 44 s. 129–133.
9. Basiuk D.I. (2012) Innovatsiinyi rozvytok hastronomichnogo turyzmu v Ukraini. Naukovi pratsi NUKhT. # 45. S. 128–132.