

Бизнес-план Кафе ресторана

Собственность ООО «БиПлан Консалтинг»
www.bi-plan.ru

1. Конфиденциальность
2. Резюме
3. Этапы реализации проекта
4. Характеристика объекта
5. План маркетинга
6. Техничко-экономические данные оборудования
7. Финансовый план
8. Оценка риска
9. Финансово-экономическое обоснование инвестиций
10. Выводы

Приложения:

Таблица 1. Этапы проекта

Таблица 9. Пример меню для работы кухни и реализации потребителю

Таблица 10. Плита электрическая четырехконфорочная с жарочным шкафом

Таблица 11. Пример стола охлаждаемого с мраморной столешницей
Bolarus SCH-2 INOX

Таблица 12. Пример витрины тепловой

Таблица 13. Технические характеристики Куттер-овощерезки

Таблица 14. Технические характеристики мясорубки

Таблица 15. Технические характеристики подставки для кухонного инвентаря

Таблица 16. Технические характеристики полки настенной для крышек

Таблица 17. Технические характеристики стола разделочно-производственного

Таблица 18. Пример предметов сервировки кафе ресторана

Таблица 19. Пример автотранспортного средства для нужд кафе ресторана

Таблица 21. Дисконтированные денежные потоки деятельности Кафе ресторана за 2 отчетных периода

Таблица 22. Расходы на реализацию проекта

Таблица 23. Расходы на оплату труда и налоговые отчисления

Разработка бизнес плана на заказ

- Вы планируете запуск небольшого предприятия или фирмы с объемом инвестиций до 3 млн. рублей;
- Вам нужен бизнес план «для себя» с детальным анализом будущего дела;
- Вам нужен бизнес план для привлечения кредита свыше 3 млн. рублей от внешнего источника финансирования?

Наши эксперты найдут идеальное решение специально для открытия Вашего дела.

Что бы начать процедуру разработки бизнес плана позвоните по телефону прямо сейчас:

(499) 343-93-83

Наш опыт создания бизнес планов во всех отраслях экономики и социального развития России начался в 2000 году. С тех пор нашими экспертами было выполнено более 500 бизнес планов для предприятий и организаций, многие из которых действуют по сей день. Чтобы создать успешное дело, необходимо грамотно его спланировать, учесть все нюансы, просчитать расходы и риски. Мы готовы в этом Вам помочь.

Подробнее с услугой вы можете ознакомиться на сайте:
<http://www.bi-plan.ru/order/>

1. Конфиденциальность

Информация и данные, содержащиеся в данном бизнес-плане, являются конфиденциальными, предоставляются при условии, что они не будут переданы третьим лицам без предварительного согласия предприятия-заявителя и разработчика бизнес-плана.

Бизнес-план предназначен для оценки экономической эффективности инвестиционного проекта и использования в качестве коммерческого предложения в процессе проведения переговоров с заинтересованными инвесторами и кредиторами.

Принимая на рассмотрение данный бизнес - план, получатель берет на себя ответственность за соблюдение указанных условий.

Все данные, оценки, планы, предложения и выводы, приведенные в данном документе, касающиеся расходов, объемов реализации, источников финансирования и прибыльности проекта, актуальны при условии форс-мажорных обстоятельств и основываются на согласованных мнениях участников разработки бизнес-плана.

2. Резюме

Настоящий проект представляет собой план создания Кафе ресторана с денежным оборотом в два года.

Руководитель проекта _____

Идея проекта: Идея создания Кафе ресторана оборотом в два года преследует три цели:

1. Создание высокорентабельного предприятия.
2. Получение прибыли.
3. Удовлетворение потребительского рынка в предоставлении услуг общественного питания и организации досуга.

Финансирование проекта: Осуществляется путем получения коммерческого кредита в размере 5650000 рублей.

Характер предприятия: предприятие по предоставлению услуг

общественного питания и организации досуга граждан путем организации производства блюд выбранных к производству кухней мира в специально оформленном помещении, а также организация музыкально-танцевальных вечеров для празднования торжественных мероприятий и праздников.

Стоимость проекта: 5650000 руб.

Сроки окупаемости: 2 года.

Доход инвестора составит 384953,34 рублей.

Выплаты процентов по кредиту начинаются с первого месяца реализации данного проекта.

Возврат заемных средств начинается с первого месяца реализации проекта. Данное обстоятельство введено в данном бизнес плане для упрощения понимания структуры расчета потока дисконтирования и регулирования денежного потока.

Заложенная процентная ставка по заемным средствам 17,5%. Необходимо учитывать, что в настоящее время банки пересматривают норму процента для инвестиционных проектов в сторону снижения.

Общая сумма начисленных процентов составит 384953,34 рублей.

Условный жизненный цикл проекта 2 года.

Срок окупаемости с начала реализации проекта 13 месяцев.

Срок окупаемости с учетом дисконтирования 2 года.

Общий экономический эффект от реализации проекта за условный жизненный цикл составляет 9257552,7 руб.

3. Сроки и основные этапы реализации проекта

Начало реализации проекта начинается после получения кредита.

Окончание через 24 месяца.

Необходимые для реализации проекта мероприятия описаны в Таблице 1 «Этапы проекта» Приложений.

4. Характеристика объекта

Объект “Кафе ресторан” предназначен для организации услуг общественного питания и организации досуга граждан путем организации производства блюд выбранных к производству кухней мира в специально оформленном помещении, а также организация музыкально-танцевальных вечеров для празднования торжественных мероприятий и праздников. То есть потребителем услуг являются те клиенты, которые хотят удовлетворить свои потребности в приеме вкусно приготовленной пищи, а также послушать музыку, посмотреть подготовленную программу развлечений, потанцевать, встретиться с друзьями и родственниками для того, чтобы отметить то или иное важное событие: свадьба, день рождения, юбилей, а также это могут быть памятные даты, связанные с потерей родственников и дорогих людей.

Люди всегда отмечают события своей жизни, часто не располагая нужными площадями для размещения гостей и приглашенных лиц, и не обладая мощностями, которые бы позволяли приготовить достаточное количество кушаний, для того, чтобы угостить всех, кто придет на концерт.

При организации Кафе ресторана нужно определиться, какого уровня дохода и социального статуса потребители будут его посещать в дальнейшем. Это концептуально важно, поскольку многие предприятия, не разработав концепцию изначально, в дальнейшем терпят колоссальные убытки. Поэтому стоит определить в самом начале следующие аспекты дальнейшей деятельности:

- возрастная категория: будут ли организовываться в Кафе ресторане мероприятия для подростков, будут ли проводиться завтраки и обеды для пенсионеров или малоимущих граждан;
- уровень доходов граждан или это будут простые жители со средним достатком, или это будут мелкие предприниматели, или это будет элитный ресторан, рассчитанный на обслуживание людей с высоким и сверх высоким уровнем дохода.

Это поможет создать картину организации процесса обслуживания, как у

владельца организации, так и у персонала, так и у клиента. Нужно, чтобы клиенты не только приносили доход, но и не отпугивали других потенциальных платежеспособный и постоянных клиентов.

В соответствии с выбранным портретом клиента можно начинать позиционирование заведения. Ресторатор, человек занимающийся развитием ресторана, должен будет понимать, какой интерьер и стиль будет подчеркивать изначальную концепцию. То есть фактически нужно придумать идею создания ресторана, которая выгодно бы выделила заведение из множества таких же ресторанов. При этом данное отличие должно быть выбрано и позиционировано на рынке с точки зрения клиента, а не с точки зрения владельца. Потому нужно провести маркетинговое исследование пожеланий клиентов.

При этом нужно помнить, что Кафе ресторан состоит из кухни, способной конкурировать с другими ресторанами, развлекательной программы, способной привлечь клиента не один раз, а также из отличного сервиса, который может стать отличительной чертой даже начинающего ресторана.

Главная ошибка многих рестораторов – перенасыщение рынка множеством информации о себе: это и яркие флайеры и брошюры, и меню на дом и в почтовые ящики и огромные вывески. Стараясь полноценно рассказать потребителю о своем ресторане, владельцы скорее вредят имиджу и позиционированию кафе ресторана. В случае различной, разбитой на части рекламы у потребителя не складывается единственный образ, который должен зафиксироваться в сознании потребителя и при произношении названия ресторана вызывать конкретную ассоциативную картинку, связанную именно с позиционированием ресторана на рынке и в своем сегменте внутри рынка.

Реклама должна полностью соответствовать тем услугам, которые Кафе ресторан предлагает клиентам, нельзя завышать ожидания.

Чтобы избежать множества проблем, нужно правильно выбрать помещение или спроектировать Кафе ресторан так, чтобы каждый метр площади давал доход, выбрать те услуги, которые востребованы клиентами, и цены, приносящие максимальный доход, профессиональный коллектив, знать,

как грамотно получить разрешительную документацию и «раскрутить» Кафе ресторан. Новички сталкиваются с данным спектром вопросов при открытии ресторана, кафе, бара и прочих предприятий общественного питания.

Практика ведения бизнеса показывает, что рентабельный Кафе ресторан можно создать только при условии предварительной детальной и профессиональной разработки проекта, с расчетом бизнес-плана, нахождением конкурентных преимуществ в ассортименте услуг, в тщательном подборе оборудования, в грамотном построении бизнес-модели, которая бы максимально была независимой от персонала, в создании особой эмоциональной атмосферы сервиса, которую невозможно было бы скопировать, а также систему промоутирования.

В планах организации Кафе ресторана предполагается определиться с суммой, которую планируется инвестировать в организацию бизнеса, что позволит сделать расчет бюджета на открытие Кафе ресторана, определить ресторанный сегмент, в рамках которого будет развиваться Кафе ресторан, а также поможет обозначить основные параметры, предъявляемые к подбору помещению, тем самым существенно сократятся сроки и трудоемкость его нахождения.

Подбор помещения и его месторасположение является важнейшим, а зачастую и определяющим фактором, который становится базисом успеха будущего проекта. При этом нужно учитывать имеющиеся средства, требования к помещению, чтобы выбрать оптимальный вариант с учетом приемлемых условий покупки или же аренды. Если в ходе выбора удастся приобрести или арендовать помещение, в котором ранее располагался ресторан, то это может благотворно сказаться на открытии нового Кафе ресторана, сократив сроки открытия, поскольку бывшие клиенты готовы будут, хотя бы разово, посетить новое заведение и только от тщательно разработанной концепции будет зависеть, станут ли они постоянными.

От выбора концепции и ресторанного сегмента зависит решение очень большого количества комплексных задач, которые обязаны привести

предприятие к успеху.

Существует несколько вариантов ситуаций, которые складываются при реализации выбранной концепции на рынке, которые могут определить дальнейшие действия.

При условии того, что существует эксклюзивная, концептуальная идея, имеются расчеты и готовность выполнить все работы необходимые для открытия ресторана, получить всю необходимую нормативно – разрешительную документацию, существуют трудности того, что в населенном пункте может не оказаться подходящего помещения или здания, которое бы удовлетворяло все требования проекта. А их может быть немало: витринные окна, проходное место, отдельно стоящее здание, только первый этаж, прямая аренда и т.д. Все это осложняет поиск, но оправдывает вложения при наличии действительно интересной идеи.

Если же имеются инвестиционные средства и желание открыть кафе ресторан, то это оставляет свободу действий при выборе помещения, которое и будет диктовать дальнейшую концепцию развития бизнеса, что гораздо проще, чем идти уже от готовой концепции. Это объясняется просто — концепций неограниченное количество, а вот площадей для их реализации — ограниченное количество.

Существует еще один момент, когда существует возможность инвестиций в ресторанный бизнес при наличии другого профильного дела. В таком случае можно обратиться к франчайзингу. В настоящее время можно приобрести франшизу, нанять грамотного управляющего и ресторанный бизнес начнет приносить доход согласно расчетам, произведенным на материалах компании, предоставившей франшизу.

Существует вариант, когда уже имеется помещение, находящееся в собственности и владелец желает открыть в нем Кафе ресторан. В таком случае можно выбрать максимально подходящую концепцию, рассчитать сроки ее реализации и найти инвестора, желающего вложить в это дело средства.

В целом процесс открытия Кафе ресторана является ответственным,

взаимосвязанным, взаимозависимым и сложным процессом, который включает в себя следующие работы по открытию:

- проведение маркетинговых исследований;
- выбор ресторанного сегмента и детальная разработка концепции ресторана;
- разработка бизнес-плана на открытие ресторана;
- получение технического заключения на помещение;
- разработка различных частей проекта ресторана и их согласование в СЭС и УГПС;
- технология;
- дизайн и архитектура;
- электрика;
- вентиляция и кондиционирование;
- водоснабжение;
- канализация;
- слаботочные системы;
- согласование перепланировок помещения и фасада;
- строительные и прочие работы;
- получение СанПаспорта на помещение;
- получение заключений от СЭС и УГПС;
- Разработка учетной и ценовой политик;
- получение лицензий на алкоголь и право производства продуктов питания;
- закупка технологического оборудования;
- разработка меню кухни и бара;
- Закупка посуды, и инвентаря;
- проработка блюд и составление технологических и калькуляционных карт;
- определение системы автоматизации, ее покупка и регистрация;
- подбор и обучение персонала разработанным стандартам сервиса;
- разработка рекламной стратегии, маркетинговой программы;
- изготовление полиграфической и рекламной продукции (меню, визитки,

бланки, баннер и т.д.).

Для выполнения всех этих работ необходимо досконально знать все нюансы бизнеса и алгоритма работы разрешительных органов.

По данным статистики на открытие ресторана уходит от трёх до шести месяцев, что зависит, как от выполнения вышеперечисленных работ, так и от многих факторов: состояния помещения, его метража, согласованием тех или иных документов в инстанциях, профессионализма подрядчиков, профессионализма менеджера проекта.

Стоимость открытия ресторана будет зависеть от стоимости арендной ставки, выбора концепции, метража помещения, его технологических особенностей, о возможных трудностях, которые связаны с согласованием нормативно-разрешительной документации.

При открытии Кафе ресторана необходимо составить технико-экономическое обоснование этого процесса. При расчете затрат по организации Кафе ресторана или другого предприятия общественного питания необходимо брать в расчет следующие составляющие расходов:

а) расходы на поиск и выбор помещения для ресторана или кафе. Если помещение ищется с привлечением агентства недвижимости, его гонорары равны примерно стоимости арендной платы за один месяц. Расчеты показывают, что, если ресторан в 250 метров и арендой ставкой, которая составляет около 1000 долларов за один квадратный метр в год, то стоимость аренды будет составлять порядка 20800 долларов в месяц – и эти деньги нужно будет отдать агентству.

Естественно, что перед открытием Кафе ресторана нужно произвести ремонтные работы, получить необходимые согласования и т.п. Но оплачивать аренду приходится до того, как бизнес начнется. В среднем в Москве длительность подготовительных работ составляет не менее полугода. Потому, затратная часть на арендную плату может оказаться внушительной;

б) регистрация юридической формы предприятия. Расходы на регистрацию достаточно низкие — около 5-10 тыс. рублей, в случае

оформления общества с ограниченной ответственностью. Сроки — от одной до двух с половиной недель, учитывая оформление расчетного счета в банке.

Важно своевременно зарегистрировать предприятия, так как без регистрации невозможно будет получить никакую разрешительную документацию;

в) согласование перепланировок. Обычно на практике невозможно найти готовое помещение, которое бы полностью соответствовало всем требованиям современного Кафе ресторана. Потому решать вопрос с согласованием перепланировок приходится практически в каждом случае. Затраты на это обычно идут в прямой зависимости от площади объекта и количества изменений в конфигурации помещений, которые нужно сделать. Средняя сумма данной услуги в Москве, в частности, составляет 8 тыс. долларов, включая согласование, подготовку проектных документов и перечисление на расчетные счета надзорных органов;

Технологическое проектирование ресторанов, столовых, кафе и других предприятий общественного питания – это один из ключевых этапов на пути создания предприятий питания любого формата. Этот этап наступает сразу после того, как принято решение о том, что в выбранном месте выгодно и необходимо открыть задуманное предприятие. После принятия этого решения обычно встают следующие вопросы:

1. Как обосновать нахождение кафе, ресторана, столовой, кафе или другого предприятия общественного питания в выбранном помещении, чтобы при этом были соблюдены санитарные, противопожарные, экологические и другие требования нормативных документов. Насколько строительный конструктив здания и его месторасположение соответствуют выбранному формату предприятия. Как распланировать помещения, чтобы сделать предприятие удобным, экономичным, и в тоже время избежать пересечения потоков сырья и готовой продукции

2. Какое технологическое оборудование выбрать для того, чтобы рационально реализовать выбранный формат предприятия, сколько оно будет

стоять. Каковы перспективы сервисного обслуживания и обеспечения запчастями выбранного в проекте технологического оборудования.

3. Какие энергоносители, и в каком количестве понадобятся для обеспечения работы технологического оборудования ресторана, столовой, кафе.

4. Какие инженерные системы необходимы для обеспечения работы технологического оборудования.

5. Как организовать прием, хранение, кулинарную обработку сырья и как организовать реализацию готовой продукции. Что делать с отходами производства.

6. Как организовать пребывание персонала на рабочих местах с соблюдением правил и норм охраны труда и соблюдения правил личной гигиены.

7. Как распланировать помещения для посетителей, чтобы обеспечить их комфортное пребывание в заведении.

Именно для этого нужно сделать технологический проект, одной из важнейших составляющих которого является техническое задание на проектирование инженерных систем обеспечения технологического оборудования. Техническое задание выполняется в графической части технологического проекта в виде точек подключения технологического оборудования к инженерным системам здания, в текстовой части указываются номиналы величин, способ прокладки коммуникаций, требования к устройству инженерных систем. Таким образом, техническое задание содержит в себе исходные данные для проектирования таких основных инженерных систем, как водоснабжение и канализация, электрооборудование, вентиляция.

Без этих данных невозможно правильно выполнить проекты инженерных систем предприятия, а, соответственно, обеспечить требуемые климатические и энергетические параметры. В результате не грамотно выполненных проектов по основным инженерным системам на предприятии, как правило, гуляют сквозняки, распространяются неприятные запахи, горит электропроводка, забивается канализация. Все это приводит к ощутимым финансово-

экономическим потерям и самое главное, к снижению репутации предприятия и потере клиентов.

Технологический проект ресторана, столовой, кафе, любого другого предприятия общественного питания официально может быть выполнен только организацией, имеющей лицензию на проектирование. Как официальный документ технологический проект является важнейшим документом при возникновении чрезвычайных ситуаций на действующем предприятии общественного питания. Если предприятие работает без согласованного (утвержденного) технологического проекта – вина его владельца при возникновении чрезвычайных ситуаций очевидна.

Структурно технологический проект Кафе ресторана, кафе, или столовой состоит из текстовой и графической частей.

Текстовая часть проекта состоит из пояснительной записки и спецификации оборудования.

В пояснительной записке дается характеристика объекта, и приводятся следующие сведения:

- сведения о производственной программе и номенклатуре входных продуктов, характеристика принятых технологий приготовления блюд, схемы производственных процессов, характеристика отдельных параметров технологического процесса, требования к организации производства, данные о трудоемкости изготовления продукции и качества;
- обоснование потребности в основном оборудовании для технологических нужд;
- обоснование количества и типов вспомогательного оборудования, транспортных средств и механизмов;
- перечень мероприятий по обеспечению выполнения требований, предъявляемых к техническим устройствам, оборудованию;
- сведения о профессионально-квалификационном составе работников с распределением по группам производственных процессов, расчетной численности, числе рабочих мест и их оснащенности;

- перечень мероприятий, обеспечивающих соблюдение требований по охране труда;
- сведения о виде, составе и планируемом объеме отходов производства, подлежащих утилизации и захоронению;
- обоснования места хранения отходов производства;
- требования к строительным конструкциям и отделочным материалам для всех помещений;
- требования к устройству инженерных систем.

Спецификация оборудования содержит сведения о номенклатуре, количестве и цене оборудования. Помимо этого в спецификации приведены основные технические характеристики оборудования и его установленная мощность.

В графической части проекта должны быть приведены:

- принципиальные схемы технологических процессов от места поступления сырья и материалов до выпуска готовой продукции;
- технологические планировки с указанием мест размещения основного технологического оборудования, транспортных средств, мест контроля количества и качества сырья и готовой продукции и других мест;
- техническое задание на проектирование инженерных систем предприятия.

Главным условием, при котором будет успешно выполнен технологический проект Кафе столовой, является активное взаимодействие сторон заказчика и исполнителя в период проектирования, согласования и реализации проекта.

Технологическое проектирование выполняется на платной основе. Стоимость проектирования составляет от 5 до 10 евро за квадратный метр зоны проектирования, конкретная стоимость проектных работ зависит от степени сложности поставленных задач и фиксируется в договоре на проектные работы. При закупке оборудования у Компании, стоимость проектных работ частично или полностью засчитывается в счет стоимости оборудования.

г) проектная документация. При открытии Кафе ресторана потребуются

проекты по разделу технология и некоторым другим разделам проектирования. Главными составляющими являются архитектурно - строительный проект (если ресторан планируется к строительству или реконструкции), технологический проект (раздел ТХ архитектурно - строительного проекта), проект вентиляции и других инженерных систем. Технологический проект Кафе ресторана важен, и только после выполнения его, строительная организация сможет рассчитать смету своих работ.

Огромное значение имеет дизайн Кафе ресторана, поскольку служит одним из основных средств привлечения клиентов в ресторанном бизнесе. Если нет возможности справиться с дизайном самостоятельно, то лучше всего заказать дизайн проект параллельно с началом работ по технологическому проектированию. Стоимость работ будет зависеть от той организации, которая будет их выполнять. Например, средняя стоимость дизайн-проекта ресторана в Москве составляет около 40 долларов за кв.м. проектируемых помещений.

Также нужно будет провести согласования, сопряженные с деятельностью предприятия общественного питания, например получение лицензии на торговлю алкогольной продукцией в розницу.

До открытия Кафе ресторана как такового необходимо нанять часть персонала, и зарплату учесть в расходах, предусмотрев при этом расходы на спецодежду персонала по два комплекта униформы на поваров, официантов, администраторов или барменов.

Решающим фактором в выборе ресторана для многих клиентов является персонал заведения. Насколько опрятны, вежливы, расторопны в обслуживании сотрудники, зависит сумма счета, вернется ли клиент в Кафе ресторан, скольким людям он расскажет о том, где ему особенно понравилось.

Потому подбирать персонал следует так, чтобы разные по сути люди смогли стать единой командой и работать вместе как единый организм. Для этого необходимо нанять на работу Менеджера по кадрам, который и должен будет решить задачу по формированию хорошего коллектива.

Главным на кухне Кафе ресторана является Шеф-повар, владеющий

кулинарными навыками и умеющий правильно организовывать процесс приготовления пищи на кухне. На кухне именно шеф-повар несет ответственность и за качество еды, и за покупку продуктов, и за чистоту посуды, и за квалификацию поваров различного назначения. Опытный шеф-повар обязательно справится с поставленными перед ним задачами.

В каждой стране есть самые разнообразные рестораны, способные угодить любому клиенту, не зависимо от его национальности и вкусовых пристрастий, поскольку в любом крупном городе, одновременно с многопрофильными ресторанами, работают и рестораны, подающие блюда традиционной кухни той или иной страны. Главное их отличие в том, что специализируются национальные рестораны на приготовлении яств определенной страны и не затрагивают другие кулинарные направления.

Открытие такого ресторана всегда вызывает массу трудностей. Ведь выбранный приоритет в кухне предполагает строгое соблюдение не только состава меню, но и следования правилам приготовления, применяемым в стране, и применение национальных продуктов, но и наем соответствующего шеф-повара. Тем более что каждый ресторатор, открывающий подобное заведение, сильно рискует. Есть большая вероятность, что истинно английская или японская кухня не придется по вкусу гражданам его страны или населенного пункта. Это все связано с традициями и кулинарной культурой, а также пристрастиями в еде.

Зачастую, иностранную кухню пытаются адаптировать подстроить под вкусы людей, а значит, немного меняется и специфика блюд, и концепция самого ресторана. Возникают проблемы у рестораторов и с закупкой национальных продуктов. Нередко, чтобы соблюсти кулинарные традиции, приходится везти ингредиенты для блюд из других стран, при этом стараться, чтобы они оставались свежими и качественными. Кроме упора на определенную национальную кухню, ресторатор должен создать в своем заведении и своеобразный кусочек этой страны, где присутствовали бы самые главные ее символы. Придется также расширить свои познания в истории

страны, кухня которой будет использоваться, и научиться соответствовать традициям кулинарии. Ведь приготовление блюд в разных странах мира значительно отличаются. Это зависит от их географического положения и от тех обычаев, которые складывались на протяжении множества тысячелетий.

Так, к примеру, итальянцы отдают предпочтение различного вида макаронам и сыру, а немцы – мясу и колбасе, японцы любят рыбу и рис, а в Болгарии предпочитают свежие овощи и фрукты, англичане любят нежаренное мясо, а вот корейцы к такому блюду не притронуться. При составлении меню национального ресторана стоит учесть, что пристрастия людей, как одной страны, так и другой.

Главное связующее звено между кухней Кафе ресторана и залом по обслуживанию клиентов — это официанты. Они не только должны обладать знаниями о правильной сервировке столов и подаче различных блюд, но и разбираться в меню, вовремя предложив разборчивому или замешкавшемуся гостю горячие блюда, закуски, десерты или напитки. От приветливости и искренности официанта зависит наличие постоянной публики в Кафе ресторане.

Особое место в жизни ресторана играет управляющий, администратор или хозяйка зала, поскольку являются ответственными за все, что происходит в заведении. В их обязанности обычно входит принять и проводить посетителя за столик, уметь уладить конфликт, который может возникнуть на пустом месте.

Слаженность действий всего персонала Кафе ресторана обеспечивает успех и популярность заведения.

Также нужно позаботиться о своевременности поставок продуктов, специй, расходных материалов, стирке и глажке скатертей, салфеток, униформы персонала.

В сумме по данным экспертов расходы на открытие ресторана могут составлять от 35000 до 100000 рублей за один квадратный метр. В отличие от Кафе ресторана, когда нужно открыть столовую, расходы дизайн интерьера и отделочные работы будут значительно меньшими. Единой схемы успешного

открытия, а также суммы вложения в Кафе ресторана нет и быть не может. Многие зависят от помещения и условий его использования. Кроме того, стоимость бизнеса меняется и в зависимости от концепции.

Сейчас многим представляется, что ресторанный бизнес – это одна из самых выгодных и популярных сфер общества. Конечно, с темпами развития страны увеличивается и ритм жизни каждого человека. Практически в любом подобном заведении в часы обеда или ужина сложно найти пустые места. Этот факт и подкупает бизнесменов-новичков, стремящихся поскорее занять нишу в ресторанном деле и получать от заведения приличный доход. Но не все так просто.

Ресторанный бизнес, как и любое другое предприятие, требует к себе особого подхода и проработки всех деталей. Перед тем, как создать свой ресторан, стоит побеспокоиться о бизнес-плане. Известность ресторана складывается из многих тонких составляющих. Каждый год разнообразными аналитическими компаниями, печатными изданиями и независимыми экспертами называются лучшие рестораны мира, которые заслужили это звание тем или иным образом. При определении лучших ресторанов важно учитывать все: уникальность кухни и вкусовые качества блюд, интерьер и особенности заведения, услужливость персонала и организацию всего ресторана в целом. Все эти факторы вместе позволяют понять, какой же из ресторанов отдельной страны или в мире может носить звание самого эксклюзивного и уникального.

На сегодняшний день функционирует множество различных Кафе ресторанов и иных организаций общественного питания и развлечения, большинство из них в настоящее время не чувствует конкуренции, так как рынок этот освободился, за счет массового предновогоднего закрытия несоответствующих пожарным нормам предприятий, в связи с трагедией в Перми. Нужно сказать, что этот бизнес долго окупается и требует большой объем инвестиций, поэтому бизнес-план для такого предприятия должен быть обязательно, как подробное руководство, со всеми расчетами, сроками, рисками.

Соответственно, оборудование окупится за год, в следующих периодах все затраты будут составлять остальные начальные затраты.

5. План маркетинга

Прежде чем начать рассматривать конкурентную среду рассмотрим текущее состояние потребительского рынка. В настоящее время вновь нарастающие тенденции международного кризиса диктуют свои условия жизнедеятельности, как граждан и предприятий, так и экономики государства в целом.

Кризисные явления в экономике 2008-2009 гг. оказали негативное влияние на структуру мирового рынка. Однако, начиная с 2010 года, рынок по организации общественного питания населения, как и прочие рынки, смежные с реализацией продуктов питания и предоставления услуг индустрии развлечений, стал демонстрировать постепенный возврат на докризисный уровень. В ближайшие годы спрос на услуги общественного питания, в том числе на услуги кафе, баров и ресторанов, в России будет только расти.

Рестораны уже давно стали неотъемлемой необходимой частью жизни каждого современного человека. Большие рестораны в крупных торговых или гостиничных группах, маленькие кафе и простые бары – все эти заведения отличаются друг от друга, но искусство вкусно готовить и вежливо принимать любого посетителя у них не отнять. История ресторанного бизнеса очень обширна. И сейчас уже трудно себе представить, что раньше нельзя было зайти в любимый ресторан, уединиться за отдельным столиком и насладиться любимым блюдом, которое просто превосходно готовит местный шеф-повар.

В прошлые столетия предком ресторана были обычные таверны или кабаки, где путники, уставшие с дороги, могли перекусить и устроиться на ночлег. Местные жители почти не посещали такие заведения.

Своими многовековыми ресторанными традициями славится Китай. Именно в Поднебесной еще в начале XIII века были открыты первые подобные заведения. Как правило, образовались небольшие ресторанчики на основе так

популярных в Китае чайных комнат. Отличительной особенностью первых китайских ресторанов стало то, что хозяева пытались максимально угодить посетителям и выполнить любую их просьбу. К сожалению, ресторанное дело средневековых китайцев сохранилось только в летописных источниках. Чего не скажешь о развитии этого же бизнеса в Европе.

Первые европейские рестораны, пришедшие на смену тавернам, возникли во Франции в середине XVIII века. Именно тогда основной упор начали делать не просто на подачу еды, а на профессиональное обслуживание клиентов, удовлетворение их потребностям. Ресторанный бизнес постепенно начинает устанавливать и свои правила. Каждое заведение имеет индивидуальный режим работы, своеобразный интерьер и уникальную кухню. Еще в эпоху Возрождения началась борьба среди рестораторов за клиентов. Велась она главным образом за счет интересного и вкусного меню, а также обстановки в помещении.

В нашей современности ресторанный бизнес постоянно расширяется и ищет новые возможности для привлечения новых посетителей. Примером многопрофильного развития ресторанного дела могут служить рестораны Москвы. Рестораны Москвы стараются угодить широкому кругу людей, учитывая их предпочтения в еде и эстетическом вкусе.

Среди известных ресторанов мира, которые всегда заслуживали самых высоких наград, можно назвать московский ресторан «Турандот». Это заведение считается истинным образцом утонченности и изящества. Оформленный в стиле Ренегатства, эксклюзивный интерьер исполненный вручную известным архитектором и ресторатором Андреем Делосом поражает с первого взгляда, а уникальность обстановки и классическая кухня позволили ему занять ведущие позиции в мире.

Ресторанный бизнес подвергается и влиянию своеобразной моды на определенную еду. С развитием культурных связей и партнерских отношений с Европой, россияне полюбили итальянские спагетти, равиоли и пиццу. Повсеместно стали открываться итальянские рестораны, предлагавшие

гурманам утонченные и популярные блюда итальянской кухни. Не так давно люди заинтересовались восточной культурой, а соответственно и их кухней, такой полезной для организма и насыщенной самыми разнообразными витаминами и веществами. Так в моду вошли японские рестораны. В ресторанном деле важно не только вкусно приготовить иностранные блюда, но и создать антураж той страны, на кухне которой заведение базируется. Кафе, рестораны используют самые разнообразные средства для привлечения клиентов и создания уникальной атмосферы с превосходной кухней, куда каждый бы посетитель захотел вернуться снова.

Известен своей недоступностью ресторан «El Bulli», что в Испании. В этом заведении готовят самые технологичные и необычные блюда. В числе известных ресторанов ведущее место занимают, конечно же, французские заведения. Ведь именно во Франции находится самый старый ресторан, открытый еще в 1784 году, «Le Grand Vefour». Этот ресторан придерживается классической французской кухни конца XVIII века и смог сохранить нетронутым интерьер того века.

В Париже, а также в Лондоне и в Москве, успешно действует ресторан под названием «В темноте?» или по-французски «Dans Le Noir?»: блюда подают в полной темноте, считается, что это благотворно влияет на пищеварение.

Ресторан «Kuappi», находящийся в Финляндии, свою известность получил благодаря небольшим размерам. В этом заведении предлагают пообедать в шкафике, где можно развернуться только двум людям, что и породило его название.

В Бангкоке находится известный своими масштабными площадями в мире ресторан «Tum Nuk Thai», что означает «Королевский дракон». Размер этого ресторана составляет площадь четырех футбольных полей, что позволяет ему вмещать около пяти тысяч клиентов. В Швейцарии находится еще один знаменитый вращающийся ресторан «Allalin», возведенный высоко в альпийских горах. Всего за час можно с высоты птичьего полета осмотреть всю панораму местности.

Великобритания славится рестораном «Butlers in the Buff», где блюда поднесут хорошо сложенные и практически обнаженные официанты. В числе известных ресторанов мира можно назвать ресторан «Red Sea Stars», расположенный в Израиле, ресторан-туалет на острове Тайвань, в котором посетители сидят на унитазах за раковинами и кушают из небольших унитазов и мыльниц, а в Нью-Йорке есть ресторан, где обслуживание ведут поющие официанты.

То есть общее состояние ресторанного бизнеса в мире характеризуется как сформировавшееся, устоявшееся и расширяющееся за счет увеличения предприятий фаст-фуда, франшизы или открытия дорогих, концептуальных ресторанов.

В последние годы Россия находилась в состоянии относительной экономической стабильности, что позволило сформироваться новому типу респектабельного бизнесмена или просто интеллигентного состоятельного человека. Многие в период экономического роста успели создать некое состояние и насытиться материальными благами, и их уже особо не интересовали вложения во всякого рода движимое и недвижимое имущество.

Наиболее рентабельным видом бизнеса, находящимся на пятом месте табеля степени риска является ресторанный бизнес. Именно в него и вкладывали свои инвестиции новоявленные предприниматели и инвесторы.

Правительство Московской области, рассматривая структуру инвестиций в основной капитал по отраслям экономики, оперирует такими показателями: торговля и общественное питание составляют 10,7%. Лучше инвестируется только промышленность (34,9%). Между тем, ресторанный бизнес достаточно молод: на коммерческой основе он начал работать только с начала 90-х годов - так что есть перспектива роста.

Ресторанный бизнес при правильном подходе к его организации всегда приносил прибыль. В период кризиса 2008-2010 гг. рестораторы стали утверждать, что бизнес стал убыточным, поскольку люди стали меньше тратить и больше сберегать. Но одновременно многие кафе и рестораны продолжали

приносить прибыль. Это доказывает только то, что при грамотном управлении собственными активами и расходами можно выжить в любое время. Также такой антирекламой отрасли пользовались те рестораторы, которые хотели оттолкнуть из отрасли тех, кто намеревался занять свою нишу в период кризиса.

Однако, несмотря на незначительное снижение рентабельности ресторанного бизнеса, были созданы положительные предпосылки для снижения стоимости открытия новых кафе и ресторанов, способных приносить прибыль в будущем:

1. Коммерческая недвижимость, подходящая для открытия ресторана, кафе, столовой, стала стоить значительно дешевле.
2. Существенно снизились ставки аренды помещения для открытия ресторанов, кафе или столовых.
3. Оплата труда необходимого персонала снизилась. В период кризиса люди старались держаться за свои рабочие места, работать добросовестней, не давать работодателю повода снижать зарплату.
4. Правительством принят ряд мер, ограничивающих полномочия контролирующих и проверяющих органов, что также должно способствовать развитию ресторанного бизнеса.

По данным экспертов рыночная ситуация предполагает не очень высокую загруженность ресторанного сегмента уровня премиум-класса. На данном уровне отсутствует активная конкуренция, и поэтому вложенные средства можно быстро окупить, если грамотно составить концепцию заведения.

Говоря о начинающих инвесторах, то старт на рынке общественного питания в настоящее время не актуален. Нужно дождаться момента спада активности государственных проверок на соответствие нормам, узнать направление развития данного бизнеса, и выбрать определенные направления, кухни, средние счета, которые сейчас на пике, и которые обязательно следует развивать. Но если проект уже запущен, то остается одно — добиться успеха.

Для этого нужно привлекать клиентов, и надеяться на то, что они,

случайно решат зайти в заведение, нельзя. Для привлечения клиентов нужно использовать самую разнообразную рекламу, которая позволит проинформировать о новом ресторане максимально широкий круг людей и должна указывать на эксклюзивность заведения, подчеркивать его изюминку, соответствовать общей его концепции.

Одна из тенденций рынка 2010-2012 гг. – его развитие активнее идет в регионах. Все большую долю среди открывающихся ресторанов стали занимать кофейни, пиццерии, японские суши-бары и другие заведения. Успех в конкурентной борьбе во многом зависит от месторасположения, ценовой политики, концепции и квалификации ресторана.

Отмечена также тенденция оттока посетителей из дорогих ресторанов в средний сегмент, а также фастфуд. Основной рост оборота рынка приходится на сегмент "быстрого питания" - наиболее доступный по ценам - и различные демократичные форматы в среднем ценовом сегменте.

Сегодня по всей России насчитывается более 30000 предприятий общественного питания. Потенциал рынка в России велик: так, если в США одна точка питания приходится на 150 человек, в Европе - на 300, то в России - на 2000 человек. На посещение ресторанов, баров, кафе и прочих заведений общественного питания российское население тратит 3-3,5% своих потребительских расходов. Для сравнения отметим, что на образование россиянами в среднем расходуется менее 2% средств, на здравоохранение - до 2,5%, на услуги связи 3-4%.

Наиболее популярным типом заведений общественного питания у жителей крупнейших городов России является кафе. Чаще других посещаются также пиццерии, кофейни, пивные рестораны и бары.

Оборот розничной торговли и общественного питания в январе 2013г. составил 1695,5 млрд. рублей, что в сопоставимых ценах составляет 103,5% к январю 2012 года. Данные Росстата о динамике оборота розничной торговли представлены в Таблице 2.

Динамика оборота розничной торговли

	Млрд. рублей	В % к	
		Соответствующему периоду предыдущего года	Предыдущему периоду
2012г.			
Январь	1520,8	107,4	74,0
Февраль	1516,5	107,9	99,2
Март	1632,6	107,4	106,9
I квартал	4669,9	107,6	84,5
Апрель	1645,5	106,8	100,4
Май	1706,0	107,1	103,0
Июнь	1744,1	107,1	101,2
II квартал	5095,6	107,0	107,2
I полугодие	9765,5	107,3	
Июль	1788,4	105,5	101,7
Август	1838,6	104,4	102,7
Сентябрь	1839,9	104,5	99,6
III квартал	5466,9	104,8	105,3
Январь-сентябрь	15232,4	106,4	
Октябрь	1895,3	104,0	102,4
Ноябрь	1892,7	104,4	99,4
Декабрь	2299,5	105,0	120,8
IV квартал	6087,5	104,5	109,7
Год	21319,9	105,9	
2013г.			
Январь	1695,5	103,5	72,9

Динамика оборота розничной торговли¹⁾

в % к среднемесячному значению 2010г.



1) Оценки данных с исключением сезонного и календарного факторов осуществлены с использованием программы "ДЕМЕТРА 2.2". При поступлении новых данных статистических наблюдений динамика может быть уточнена.

В январе 2013г. розничные торговые сети формировали в среднем по России 20,7% общего объема оборота розничной торговли (в январе 2012г. -

20,3%). В обороте розничной торговли пищевыми продуктами, включая напитки, и табачными изделиями удельный вес оборота торговых сетей составил 24,8% (в январе 2012г. - 23,8%).

В 36 субъектах Российской Федерации доля сетевых торговых структур в общем объеме оборота розничной торговли превышала средне-российский уровень. В то же время в 12 субъектах Российской Федерации сетевые структуры в январе 2013г. обеспечивали менее 10% общего объема оборота розничной торговли. Аналогичный показатель по Москве составил 19,0%, Санкт-Петербургу — 54,7%

В январе 2013г. так же, как и в январе 2012г., в структуре оборота розничной торговли удельный вес пищевых продуктов, включая напитки, и табачных изделий составил 47,3%, непродовольственных товаров - 52,7%.

Данные Росстата об объеме и структура продажи алкогольных напитков населению представлены в Таблице 3.

Таблица 3

Объем и структура продажи алкогольных напитков населению

	Январь 2013г.			Справочно январь 2012г.		
	млн.	в % к		млн. дкл	в % к	
		январю 2012г.	Итогу, в абсолютном алкоголе		январю 2011г.	Итогу, в абсолютном алкоголе
Алкогольные напитки						
в абсолютном алкоголе	9,8	98,6	100	9,9	101,4	100
из них в натуральном выражении:						
водка и ликероводочные изделия	11,9	95,2	50,0	12,5	100,0	51,8
коньяки, коньячные напитки (включая бренди, кальвадосы)	0,9	100,9	4,0	0,9	104,5	3,9
напитки слабоалкогольные (с содержанием этилового спирта не более 9%)	2,1	88,9	1,2	2,4	99,7	1,3
винодельческая продукция (без шампанских и игристых вин)	7,6	105,9	10,9	7,2	96,0	10,2
шампанские и игристые	2,6	103,4	2,9	2,5	103,8	2,8

вина						
пиво, кроме коктейлей пивных и напитка солодового	72,0	97,4	28,7	73,9	102,2	29,0
напитки, изготавливаемые на основе пива	0,6	...	0,4

Данные о структуре товарных ресурсов розничной торговли представлены в Таблице 4.

Таблица 4

Структура товарных ресурсов розничной торговли в процентах

	Товарные ресурсы розничной торговли	В том числе	
		Собственного производства	Поступившие по импорту
2011г.			
I квартал	100	57	43
II квартал	100	58	42
III квартал	100	57	43
IV квартал	100	55	45
Год	100	57	43
2012г.			
I квартал	100	56	44
II квартал	100	57	43
III квартал	100	55	45
IV квартал	100	55	45
Год	100	56	44

Данные Росстата о продаже алкогольных напитков и пива населению представлены в Таблице 5.

Таблица 5

Продажа алкогольных напитков и пива населению

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
всего, млн. дкл	117,5	120,3	125,2	131,1	132,1	133,2	135,0	138,7	137,3	129,6	127,6	126,8
на душу населения, л	8,0	8,2	8,6	9,1	9,2	9,3	9,4	9,7	9,6	9,1	8,9	8,9
В натуральном выражении, млн. дкл:												
водка и ликероводочные изделия	214,6	209,1	211,3	216,4	208,6	203,5	197,2	184,6	177,2	166,1	157,8	156,4
виноградные и плодовые вина	52,4	56,7	62,6	72,2	77,7	84,9	81,1	94,9	102,9	102,5	103,4	97,1
коньяки	4,1	4,5	5,2	5,9	6,2	6,8	7,6	8,9	10,8	10,6	11,1	11,6
шампанские и игристые вина	18,3	18,5	17,7	18,7	18,5	19,4	20,6	24,1	26,0	25,5	27,3	28,5
пиво	524,	634,	707,	762,	844,	892,	1002,	1155,	1138,	1024,	1004	1011,

	6	6	8	5	7	1	8	3	2	7	,0	5
напитки слабоалкоголь ные	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	31,9	31,4

Работающие на рынке заведения общественного питания, наученные горьким опытом кризиса, активно применяют в работе антикризисные программы. Одна из первых мер снижение затрат. Около 45% заведений премиум-класса уже перешли на отечественное сырье и убрали некоторые топинги. Почти две трети демократичных кафе и ресторанов уменьшили закладки мясных и рыбных ингредиентов.

Популярная мера - снижение торговой наценки. Рестораны в Москве для привлечения посетителей предлагают так называемое антикризисное меню. Средняя стоимость бизнес-ланча сегодня составляет 200-500 рублей, заведения быстрого питания предлагают разные варианты в разное время заказа, чтобы у посетителя был выбор, чтобы заказ был фактически гарантирован, даже если человек просто зашел погреться. В среднем цены в ресторанах и кафе упали на 15-20%, а в некоторых местах еще больше.

Также не проблема сейчас укомплектовать штат. Например, в Санкт-Петербурге, почти треть предприятий питания сократили число работников. И теперь на одно опубликованное предложение о найме приходится гораздо больше звонков от соискателей, чем это было до кризиса.

Анализируя ситуацию, сложившуюся на рынке предприятий общественного питания, необходимо отметить следующее. Несмотря на то, что количество участников рынка услуг общественного питания и развлечений после кризиса 2008-2010 гг. уменьшилось, в период с 2010 по 2012 г. количество игроков увеличилось, но объем потенциальных потребителей остался на прежнем уровне. Необходимо обязательно провести комплекс мероприятий по формированию потребительского мнения, поскольку в сознании граждан в последнее время посещение ресторанов и кафе должны вызывать надежность и безопасность:

- наружная реклама;
- создание аудио и видеорекламы и ротация на телевидении;

- создание сайта;
- создание инфраструктуры и условий труда.

Хорошую роль в плане создания имиджа Кафе ресторана играет наружная реклама: вывеска, билборды, остановки и транспорт помогут добиться того, чтобы Кафе ресторан заметили. Наружная реклама должна размещаться так, чтобы обязательно привести клиента в заведение из любого местонахождения.

Обязательным будет размещение информации о новом ресторане в Интернете с помощью отдельного сайта, информационных строк на самых популярных страницах и сайтах Интернета, а также добиться обсуждения открытия нового ресторана на форумах, именно интернет поможет максимально расширить целевую аудиторию Кафе ресторана.

Реклама на радио, размещение рекламы в печатных СМИ позволит прорекламирровать заведение, рассказать о его достоинствах, кухне, проинформирует о проведении мероприятий. Главное, чтобы у ресторана были налажены отношения с общественностью, что позволит рассказывать о себе так часто, как это возможно, создать нужный информационный имидж и этим привлечь клиентов.

Также деятельность Кафе ресторана можно прорекламирровать, используя проведение социальных мероприятий.

Важным в организации рекламы ресторана является и изготовление и раздача в заведении, в районе и на улицах города оригинальной рекламной продукции: визиток и буклетов, фирменных маек или кепок. Имидж ресторана создается также за счет организации эксклюзивных мероприятий или акций. Важным при этом будет наем соответствующего персонала, который должен будет уделить внимание к каждому клиенту.

Работа над рекламой ресторана всегда дело сложное. Ведь грамотно рассчитать и создать рекламу не является залогом ее успеха, а значит, что ресторан могут и не выделить из ряда таких же заведений. Информация должна быть лаконичной, по существу и направленной не на полное информирование

клиента обо всем спектре услуг, а на создание имиджа, картинка места, где можно приятно отдохнуть и вкусно покушать и вернуться еще и еще.

Рассчитаем потенциальное количество открытия новых предприятий общественного питания в России. Данные статистики по состоянию на 01.01.2013 года.

Таблица 6

Потенциал потребителей услуг предприятий Общественного питания

	Москва	Санкт-Петербург	В России	В Европейской части	На Дальнем Востоке
Количество населения в населенном пункте	11,514 млн.чел.	4,848 млн.чел.	142,9 млн.чел.	112,53 млн.руб.	30,37 млн.чел.
Оборот розничной торговли продуктами и общественного питания в январе 2013 г.	136,61 млрд.рублей	57,52 млрд.рублей	1695,5 млрд.рублей	1335,16 млрд.рублей	360,64 млрд.рублей
Годовой оборот ресторанного рынка	76,42 млрд.рублей	32,18 млрд.рублей	948,465 млрд.руб.	746,86 млрд.рублей	948,61 млрд.рублей
Количество предприятий общественного питания, в т.ч.:					
	2260	1500	30000	23790	6210
- ресторанов;	160	110	2130	1690	440
-баров;	270	200	3550	2800	750
-кафе;	1100	730	14550	11500	3050
- закусочных;	516	340	6850	5400	1450
- столовых;	88	60	1170	900	270
- буфетов;	115	80	1525	1200	325
- кулинарий.	200	30	1000	180	820
Средний годовой прирост с 2006-09 гг.	300 — 400 предприятий в год	200 — 300 предприятий в год	4000 — 5000 предприятий в год	3000 — 4000 предприятий в год	800 — 900 предприятий в год
Выбытие участников из отрасли за период август 2008 — декабрь 2009гг	40,00%	40,00%	40,00%	40,00%	40,00%
Нормативная доходность, в т.ч. сегменты:					
- демократичные рестораны;	40-60%	40-60%	40-60%	40-60%	40-60%
-люксовые гастрономические рестораны	10,00%	10,00%	10,00%	10,00%	10,00%
Средний чек:					
- демократичные рестораны;	550-1200 рублей	550-1200 рублей	550-1200 рублей	550-1200 рублей	550-1200 рублей
-люксовые гастрономические рестораны	От 1500 рублей - неограниченно	От 1500 рублей - неограниченно	От 1500 рублей - неограниченно	От 1500 рублей - неограниченно	От 1500 рублей - неограниченно
Численность персонала	60 тыс. человек	40 тыс. человек	800 тыс.человек	600 тыс. человек	300 тыс. человек
Рост отрасли 2010-12 гг., в т.ч.:					
- демократичные рестораны.	От 30%	От 30%	От 30%	От 30%	От 30%
	25,00%	25,00%	25,00%	25,00%	25,00%
Дефицит предприятий	680	450	9000	7100	1900

Учитывая среднестатистические данные, общее количество населения Российской Федерации составляет 142,9 млн. человек. Количество предприятий общественного питания в настоящее время по официальным источникам

приближается к 30000. В связи с приростом потребителей продукции в России потенциальное количество открытия новых Кафе ресторана составляет 8000 единиц, при общем посткризисном состоянии рынка и картине закрытия не соответствующих нормам Пожарной безопасности, а также новым правилам по обеспечению режима антикурения, организаций.

Эксперты считают, что количество пользователей какой-либо услуги, позволяющее ей стать социально значимой, составляет 1% от экономически активного населения. Значит, для России это 1% от 71 млн. человек, т. е. 710 тыс. человек. То есть при грамотно выстроенной маркетинговой политике, подходу к организации производственного процесса, созданию репутации, новое предприятие способно существовать, выполнять свои функции и приносить прибыль его владельцу. Следовательно, организация Кафе ресторана при грамотном управлении и выполнении свое миссии должно принести запланированную прибыль.

С точки зрения потребителей рынок потенциально остается неохваченным. В кризис люди старались в основном увеличивать свои сбережения и меньше тратить. Ситуация потребительских предпочтений движется в сторону увеличения расходов. Потому потенциально бизнес очень перспективен, поскольку в состоянии активности рынка и его субъектов, степень расходов клиентов в области общественного питания достигнет докризисных показателей и, по мнению экспертов данной отрасли, превзойдет их.

В настоящее время на рынке произошли кардинальные изменения. Мало того, что кризис 2008-2010 гг. заставил закрыться на рынке общественного питания огромное количество предприятий, конец 2009 года принес в этот сегмент рынка массовые проверки государственными органами, связанные с трагическими событиями в Перми «Хромая лошадь». В связи с этим закрыто порядка 20% заведений, которые выжили после кризиса. Также в настоящее время проводится антитабачная компания, согласно которой предприятия общественного питания обязаны переоборудовать свои помещения под

стандарты общественных мест, в которых нельзя будет курить свободно так, как сейчас это делается повсеместно.

Рассмотрим конкурентную среду рынка общественного питания.

Таблица 7

Прирост рынка общественного питания по данным II полугодия 2012 года по отношению к I полугодию 2012 года

Регион	Прирост II полугодия 2012 года по отношению к I полугодию 2012 года
Северо-западный округ - Ленинградская область	1,0%
Уральский федеральный округ	1,2%
Центральный Федеральный округ	1,8%
Южный Федеральный округ	1,5%
Приволжский Федеральный округ	1,1%

Рынок общественного питания был насыщен участниками до событий в Перми, что привело к сокращению потребления в данном сегменте рынка, а также к тому, что его покинули порядка 40 процентов составляющих игроков, учитывая влияние кризиса. В настоящее время на рынке наблюдается рост от 30% в год.

Средний чек на услуги предприятий общественного питания представлен в Таблице 8.

Таблица 8

Средний чек на услуги предприятия общественного питания

Средний чек:	
- демократичные рестораны;	500-1500 рублей
-люксовые гастрономические рестораны	От 1500 рублей - неограниченно

Пример меню для работы кухни и реализации потребителю представлен в Таблице 9 Приложений.

Услуги проведения корпоративных мероприятий рассчитываются в зависимости от количества гостей и индивидуально составленного для каждого мероприятия и клиента отдельно.

Итак, Кафе ресторан как бизнес является доходным и перспективным

при грамотной организации производства, несмотря на ужесточившиеся условия деятельности на рынке. Число граждан, желающих сэкономить на проведении праздников и не тратить время на домашнее приготовление пищи остается постоянным. Следовательно, количество заказов на проведение мероприятий в Кафе ресторанах будет расти. Актуальности данной тенденции в настоящее время придает экономический кризис. Кафе ресторан на условиях крупных первичных инвестиций, приносит высокий доход и окупает производство в течение одного двух лет. Поэтому финансовые вложения в его создание вполне оправданы.

6. Техничко-экономические данные оборудования.

Основным оборудованием Кафе ресторана являются:

- плиты электрические (см. Табл. 10 Приложений);
- столы охлаждаемые (см. Табл. 11 Приложений);
- витрина тепловая (см. Табл. 12 Приложений);
- куттер-овощерезка (см. Табл. 13 Приложений);
- мясорубка (см. Табл. 14 Приложений);
- хозяйственные предметы и приспособления (см. Табл. 15, 16, 17 Приложений);
- предметы сервировки кафе ресторана (см. Табл. 18 Приложений);
- автотранспортное средство для нужд кафе ресторана (см. Табл. 19 Приложений).

Расходы на закупку оборудования трудно оценить однозначно. Например, линия раздачи фаст-фуд обойдется от 650 тысяч рублей у отечественного производителя и в четыре раза дороже у зарубежных. Если же Кафе ресторан планирует реализовывать эксклюзивно приготовленные блюда, то затраты будут соответствующие. Обязательно нужно посчитать покупку мебели, интерьерных украшений, стойку бара.

Также необходима столовая и кухонная посуда, инвентарь. Эти расходы необходимо просчитать, поскольку данные расходы зачастую считаются

незначительными, а, тем не менее посуда и инвентарь высокого качества часто может обойтись в ту же цену, что и оборудование для кухни или бара.

Также было бы полезно приобрести систему автоматизации учета в ресторане или кафе. На российском рынке имеется в наличии несколько вариантов системы автоматизации различного уровня стоимости.

Техническая оснащенность Кафе ресторана должна быть такой, чтобы способствовать росту производительности, отвечать технике безопасности, соответствовать репутации и заложенной в маркетинговую политику предприятия стратегии долгосрочных инвестиционных вложений. Именно поэтому предприятие необходимо снабдить высокоэффективным, надежным оборудованием, способным обезопасить данный вид бизнеса от негативного влияния внешней среды.

7. Финансовый план

Система учета:

Финансовый год предприятия начинается в январе.

Валюта проекта: рубли (руб.)

Основные уплачиваемые налоги:

Наименование	База	Период	Ставка
Налог на прибыль	Прибыль	Месяц	20%
НДС	Добавленная стоимость	Месяц	18%
Налог на имущество	Стоимость имущества	Согласно установленному графику платежей	2,2 %
Подходный налог	Фонд оплаты труда	месяц	13%
Социальные выплаты	Фонд оплаты труда	месяц	34%

Прогнозируемая структура доходов.

Прогноз продаж 2013-2015 годов основан на:

- анализе спроса потребителей услуг Кафе ресторанов;
- анализе рынка предоставления услуг предприятий «Кафе ресторан»;
- на общих выводах о состоянии рынка производства продукции «Кафе ресторан».

При составлении программы реализации услуг предприятия будет рассматриваться самый низкий порог рентабельности функционирования Кафе ресторана. Рассмотрим план объемов производства и полной реализации продукции, произведенной кухней и баром Кафе ресторана, а также от предоставления услуг развлечения и организации увеселительных и иных мероприятий по обслуживанию клиентов.

Таблица 20

План объемов реализации продукции и предоставления услуг расчетного периода

Период	Наименование вида услуги	Объем производства и реализации в месяц (человек)	Цена (средний чек)	Выручка от реализации (руб.)
1 - 12 месяц инвестирования	Услуги кухни и обслуживание персоналом	1000 — 10000 человек	500-1500 рублей	500000 — 15000000 рублей
1 - 12 месяц инвестирования	Проведение и обслуживание корпоративных и иных массовых мероприятий по заказу клиентов	1200 — 4500 персон	От 1500 рублей за персону	1800000 — 6750000 рублей
13 -24 месяц функционирования	Услуги кухни и обслуживание персоналом	1300 — 13000 человек	550-1800 рублей	715000 — 23400000 рублей
13 - 24 месяц функционирования	Проведение и обслуживание корпоративных и иных массовых мероприятий по заказу клиентов	1560 — 5850 персон	От 1800 рублей за персону	2808000 — 10530000 рублей

При сохранении тенденций развития данного рынка, а именно прирост объемов реализации услуг и потребления в размере от 30% в год, предприятие достигнет роста объемов реализации от 138 млн. рублей в год и более.

Учитывая данные роста объемов продаж, произведен расчет

дисконтированных потоков выручки, выплаты кредита, расходов на деятельность предприятия. Данные представлены в Таблице 21 Приложений.

Данные по расходам предприятия представлены в таблице 22 Приложений. Поскольку предприятие преследует цель преодолеть барьеры вхождения на рынок, то приобретать необходимо высококачественное оборудование, которое и составляет основную расходную часть проекта. Также при анализе расходов учтена специфика производства предприятия. К приобретению запланированы техника, оборудование.

Также на предприятии предусматривается привлечение высококвалифицированной рабочей силы, для чего будет применена система найма. Конкурс на вакантные места будет установлен для специалистов общего и обслуживающего отрасль характера, поскольку работа на данном предприятии будет являться престижной в связи с достойной оплатой и спектром социальных мероприятий, проводимых для работников. Претенденты будут отбираться в течение месяца, и за три месяца до открытия Кафе бара оформлены на работу. Планируемый фонд оплаты труда, количество участников трудового коллектива, а также суммы отчислений налогов представлены в Таблице 23 Приложений.

Все расходы предприятия, представленные в Таблице 22 Приложений, окупятся в течение двух лет.

8. Оценка риска

Риски при ведении данного вида бизнеса состоят в следующем:

- высокий уровень риска выбора месторасположения;
- высокий уровень амбиций предпринимателя;
- высокий риск выбора неправильной концепции Кафе ресторана;
- высокий риск ошибиться с целевой аудиторией;
- высокий уровень капитализации инвестиций;
- высокий уровень зависимости от предпочтений кухни аудиторией.

Серьезным фактором риска может стать и неграмотно подобранная

команда работников. Подобная проблема только на поверхности кажется несущественной, на деле же, подобрать хороший персонал - настоящая проблема. Важный момент в выборе группы управленцев - адекватная мотивация. Лучше если они воспринимают себя как партнеры по бизнесу. Часты случаи, когда профессионалы подобного уровня готовы инвестировать свои знания, накопленный опыт, и часто располагают соответствующей базой данных. Остальные работники должны ощущать себя командой (семьей), иногда требуется некоторое время и средства на обучение кадров, но это с лихвой окупается, так как накладывает определенный фирменный знак на вашу работу.

9. Финансово-экономическое обоснование инвестиций.

Для реализации проекта предприятию необходимо взять кредит в размере 5650000 рублей на 24 расчетных месяцев с нормой дисконта 17,5%.

При расчете выяснилось, что точка безубыточности предприятия начинается с 13-го расчетного месяца. В этот период первая сумма прибыли составила 1558760 рублей.

По истечении периода кредитования сумма прибыли составит 1558760 руб. При этом прибыль банка составит 384953,34 руб. за 24 расчетных периода.

Ежемесячные выплаты расходов составили 1964240 рублей.

Итоговая валовая прибыль проекта составила: 56076000 рублей.

Прибыль проекта составила: 9257552,7 рублей.

Расчет дисконтированных потоков денежных средств предприятия представлен в таблице 21 Приложений.

10. Выводы

Проведенное исследование показало, что такой вид бизнеса, как создание Кафе ресторана является сверхприбыльным, высокорискованным и перспективным. Одно из главных условия его функционирования является грамотное определение целевой аудитории, выбора концепции и

соответствующего местоположения, что связано с объективными экономическо-финансовыми условиями деятельности. Открытие Кафе ресторана потребует от руководителя проекта самоотдачи, высокого напряжения волевых усилий, знаний, тактических манипуляций при оформлении бюрократической документации, лицензий на реализацию алкогольной продукции, а также осознания того, что данный вид бизнеса требует тщательной проработки и значительных капитальных вложений. Если руководитель проекта понимает, и берет на себя ответственность за создание предприятия такого масштаба и характера, берет на себя ответственность за жизни людей, участвующих в производственном процессе и потребляющих продукцию и услуги Кафе-ресторана, то его интеллектуальные, финансовые и личные вложения будут приносить прибыль, а предприятие выполнять свою непосредственную задачу, необходимую экономике и обществу в течение десятилетий.

Таблица 1

Этапы проекта

Этапы проекта	Условия выполнения	Сроки выполнения
Начало проекта		01/2 год
Заключение инвестиционного договора	1 месяц проекта	1-30 банковских дней
Получение кредита	Наличие соответствующего пакета документов	01 месяц
Внесение в госреестр, постановка на учет в административных и налоговых органах	Заключение инвестиционного договора	1-30 календарных дней
Подбор местоположения и оформление документации	Предварительные работы	01 месяц
Покупка оборудования	Заключение инвестиционного договора	1-30 календарных дней
Установка оборудования	Получение инвестиционных средств	1-30 календарных дней
Найм персонала	Производственная деятельность	1-30 календарных дней
Обучение персонала	Окончание этапа организации производственного процесса	1-30 календарных дней
Проведение маркетинговой компании	360 календарных дней	1-360 календарных дней
Окончание проекта		12 месяц – 24 месяц

Пример меню для работы кухни и реализации потребителю

Порция (мл)		Цена за порцию (руб.)
САЛАТЫ И ЗАКУСКИ		
1 шт./35	УСТРИЦЫ "ФИН ДЕ КЛЕР" <i>Свежие устрицы, с красным винным соусом и луком "Шалот".</i>	213 р.
100/55	ТАРТАР ИЗ ТУНЦА <i>Свежее филе тунца с морковью и цуккини на листьях "Фризе".</i>	425 р.
100/55	КАРПАЧО ИЗ ЛОСОСЯ <i>Тонко нарезанное филе свежего лосося, с листьями салата "Валериано" и соусом "Ситронель"</i>	358 р.
80/65	КАРПАЧО ИЗ ГОВЯДИНЫ <i>Тонко нарезанное филе говядины, на листьях салата "Руккола", под Бельгийской заправкой с ломтиками Пармезана.</i>	325 р.
125/50	МОЦАРЕЛЛА С ПАРМСКОЙ ВЕТЧИНОЙ <i>Моцарелла "Буффало" с Пармской ветчиной и базиликом.</i>	440 р.
125/130	БУРРАТА С ПОМИДОРАМИ <i>Сливочный сыр "Буррата" с помидорами "Пакино" на гриле</i>	600 р.
230	«КАПРЕЗЕ» <i>Моцарелла с помидорами «Пакино» под соусом «Песто».</i>	325 р.
250	САЛАТ С КУРИЦЕЙ <i>Куриное филе с салатом из листьев красной капусты и грейпфрута под медово-горчичным соусом.</i>	2100 р.
230	САЛАТ С ЯЗЫКОМ <i>Отварной язык с листьями салата, помидором и огурцом под соусом Тар-Тар</i>	2100 р.
210	САЛАТ НОРВЕЖСКИЙ <i>Салат из слабосоленого лосося, авокадо, св. огурцов, листьев салата, болгарского перца и лука порей, заправленный коктейльным соусом.</i>	2100 р.
230	САЛАТ С ТУНЦОМ И ПАСТОЙ <i>Свежее филе тунца, паста со шпинатом, руккола и помидоры .</i>	325 р.
250	САЛАТ НИЦЦА <i>Листья салата с тунцом, анчоусами, помидорами Черри, маслинами, картофелем и каперсами</i>	325 р.
250	САЛАТ ИЗ МОРЕПРОДУКТОВ <i>Салат из мидий, морского гребешка, креветок, кальмаров. Подается на листьях салата под соусом "Ситронель"</i>	440 р.
230	САЛАТ С КРЕВЕТКАМИ И АВОКАДО <i>Листья салата с креветками, авокадо, заправленные малиново-ореховым соусом</i>	380 р.
200	РУККОЛА С КРЕВЕТКАМИ <i>Листья салата Руккола с креветками гриль и сыром Пармезан.</i>	515 р.
190	РУККОЛА С ГАРГАНЗОЛКОЙ И ФРУКТАМИ <i>Листья салата Руккола, сыр "Гарганзола" и фрукты, заправленные медовым соусом.</i>	315 р.
300	САЛАТ ИЗ ЗАПЕЧЕННЫХ ОВОЩЕЙ <i>Запеченный баклажан, помидор, болгарский перец заправленные свежей зеленью, кедровым орехом и красным испанским лучком</i>	250 р.
330	САЛАТ ГРЕЧЕСКИЙ <i>Свежие овощи, красный лук, маслины, Брынза, заправка "Орегано"</i>	270 р.
160	"ЦЕЗАРЬ" <i>Листья салата Романо, соус "Цезарь" с анчоусами, гренки, сыр Пармезан.</i>	235 р.
250	С КУРИНЫМ ФИЛЕ	325 р.
220	С КРЕВЕТКАМИ	380 р.
220	С ГРЕБЕШКОМ	440 р.
220	С КОПЧЕНОЙ УТИНОЙ ГРУДКОЙ	400 р.
280	С ТУНЦОМ	440 р.

240	С ТЕЛЯТИНОЙ	358 р.
60/160	САЛАТ С УТИНОЙ ГРУДКОЙ И ФУА-ГРА <i>Листья салата с копченой Утиной Грудкой, кусочками обжаренной Утиной Печени, помидорами "Черри-банч" и сыром "Пармезан"</i>	740 р.
80/250	ФУА-ГРА СО СВЕЖИМИ ЯГОДАМИ <i>Эскалоп из Фуа-Гра на фруктовом ролле из теста Брик со свежими фруктами.</i>	997 р.
170/30	ШАРЛОТКА ИЗ БАКЛАЖАНОВ <i>Обжаренные на гриле баклажаны, запеченные с сыром Моцарелла.</i>	325 р.
255	МИДИИ ПО — ПРОВАНСКИ <i>Свежие мидии, запеченные с вялеными помидорами и Пармезаном.</i>	325 р.
130	ГРЕБЕШКИ ЗАПЕЧЕННЫЕ <i>Морские гребешки со шпинатом в сливочном соусе, запеченные в корзиночке из теста Брик.</i>	350 р.
НОСТАЛЬГИЧЕСКИЕ БЛЮДА		
200	СЕЛЁДКА С ЛУКОМ	168 р.
200	СЕЛЕДКА ПОД ШУБОЙ	213 р.
200	САЛАТ "СТОЛИЧНЫЙ" С КУРИЦЕЙ	218 р.
180	САЛАТ "СТОЛИЧНЫЙ" С ЛОСОСЕМ	270 р.
200	САЛАТ "СТОЛИЧНЫЙ" С ЯЗЫКОМ	235 р.
250	ИКРА из запеченных овощей	218 р.
150	ЖУЛЬЕН	200 р.
150/150	МЯСО ПО - СТРОГАНОВСКИ С КАРТОФЕЛЬНЫМ ПЮРЕ	325 р.
300	ПЕЛЬМЕНИ ТРАДИЦИОННЫЕ	325 р.
СУШИ		
35	ЭБИ, ТАЙ, СЯКЕ, СЯКЕ КУНСЕЙ <i>Креветка, Окунь, Лосось, Лосось копченый</i>	95 р.
35	УНАГИ, МАГУРА, ХОТАТЭ, ТОБИКО <i>Угорь, Тунец, Гребешок, Икра Летучей Рыбы</i>	95 р.
РОЛЛЫ		
110/110/1 00	КАППА МАКИ, АВОКАДО, ЯСАЙ МАКИ <i>Огурец, Авокадо, Овощной</i>	95 р.
100/110/1 70	КУНСЕЙ, СЯКЕ-МАКИ, ЦЕЗАРЬ <i>Лосось Копченый, Лосось, Цыпленок с пармезаном</i>	190 р.
100/110/1 70	ТЭКА-МАКИ, УНАГИ-МАКИ, СПАЙСИ ТУНА <i>Тунец, Угорь, Тунец с острой заправкой</i>	218 р.
150/170	КАЛИФОРНИЯ, ФИЛАДЕЛЬФИЯ <i>Краб, авокадо, салат, икра летучей рыбы Лосось копченый, краб, салат, сыр Филадельфия, огурец</i>	295 р.
240	"КОРОЛЕВСКИЙ" <i>Угорь, тунец, лосось, авокадо, огурец, сыр Филадельфия</i>	295 р.
180	"ГЕО" <i>Угорь, краб, авокадо, икра летучей рыбы, сыр Филадельфия, огурец</i>	400 р.
СУПЫ		
270/90	СУП ОВОЩНОЙ <i>Овощной бульон с фрикадельками из телятины, цуккини и фенхелем.</i>	200 р.
270	СУП ИЗ МОРЕПРОДУКТОВ <i>Суп из кальмаров, креветок, морских гребешков. Подается с чесночными тостами.</i>	440 р.
270	СУП-ПЮРЕ ИЗ ШПИНАТА И БРОККОЛИ	270 р.
270	СУП РЫБНЫЙ Свежеприготовленный суп из рыбы с добавлением сельдерея, вяленых томатов и водорослей «Нори» <i>Свежеприготовленный суп из рыбы с добавлением сельдерея, вяленых томатов и водорослей «Нори»</i>	270 р.
250	СУП ИЗ БЕЛЫХ ГРИБОВ <i>Суп из белых грибов со свежими помидорами.</i>	270 р.
270	СУП-ПЮРЕ ИЗ ФАСОЛИ <i>Густой суп из фасоли "Барлотти", с шалфеем.</i>	190 р.
ФИРМЕННЫЕ БЛЮДА		
150/140/3 0	"ЧЕРНЫЙ КВАДРАТ" <i>Филе окуня "Изумидай", приготовленного на пару с соусом из свежесвыжатого</i>	630 р.

	<i>сока. Подается с роллами из овощей "Вок".</i>	
260/160/3 5	ВЗБИТАЯ ТЕЛЯТИНА <i>Взбитая телятина, обжаренная на сковороде. Подается с соусом из свежей зелени "Кули" и жареными пастернаком и кольраби.</i>	540 р.
850/600/7 0	БЛЮДА "ГЕОТЕРМ" Порция на двоих. На выбор: из ВЗБИТОЙ ТЕЛЯТИНЫ с соусами из свежих томатов и зелени из МОРЕПРОДУКТОВ (кальмары, гребешок, тигровые креветки, мидии, лосось, дорадо). В сливочном соусе с кусочками ананаса, брокколи, сельдерея и свежих помидор из РЫБЫ (сибасс, дорадо, кармарахайт–на выбор). Две целиковые рыбы с кусочками ананаса, брокколи, сельдерея и помидора из КОРЕЙКИ ЯГНЕНКА с соусами из свежих томатов и зелени из КОРЕЙКИ ТЕЛЕНКА с соусами из свежих томатов и зелени <i>Все блюда "ГЕОтерм" приготовлены по оригинальной технологии, позволяющей сохранить все полезные свойства продукта. Подаются в специальной посуде с бульоном и овощным сое. Время приготовления 40 мин.</i>	1435 р.
1300		1425 р.
1300		1425 р.
850/600/7 0		1425 р.
850/600/7 0		1425 р.
ПАСТА		
ПАСТА С МОРЕПРОДУКТАМИ		
360	<i>Паста с креветками, мидиями, кальмарами, морским гребешком. Подается со сливочным или томатным соусом на выбор.</i>	440 р.
ПАСТА КАРБОНАРЕ		
330	<i>Паста с беконом, вялеными томатами, сыром Пармезан. На выбор: в сливочном или томатном соусе</i>	358 р.
ПАСТА С ТЕЛЯТИНОЙ И БЕЛЫМИ ГРИБАМИ		
330	<i>Паста из шпината с телятиной, белыми грибами в сливочном соусе с добавлением Трюфелей.</i>	380 р.
ПАСТА С ЛОСОСЕМ И ИКРОЙ		
350	<i>Паста с лососем и икрой, в сливочном соусе</i>	350 р.
РЫБНЫЕ БЛЮДА		
МОРСКОЙ ОКУНЬ		
400	<i>Филе Морского Окуня, запеченное с картофелем и овощами под сливочным соусом с Пармезаном.</i>	415 р.
ЛОСОСЬ С КАРТОФЕЛЬНЫМ ГРАТАНОМ		
120/180	<i>Стейк из лосося, с винным соусом "Лемонбаттер". Гарнируется картофельным гранатом.</i>	400 р.
ТУНЕЦ С СЫРОМ		
170/100	<i>Стейк тунца в тесте "Брик", фаршированный сыром "Моцарелла". Подается с овощами-гриль и соусом из черри-томатов.</i>	540 р.
ДОРАДО С МАНГО		
150/230	<i>Филе Дорадо, приготовленное на пару с пикантным соусом. Подается со свежими огурчиками в кунжуте и сочным манго.</i>	630 р.
ДОРАДО		
250/50	<i>Филе Дорадо запеченное в овощном «Росте» с соусом из свежего Грейпфрута.</i>	440 р.
РЫБА НА ГРИЛЕ		
1 ШТ 250/130	<i>Рыба на выбор (Кармрахайт, Дорадо, Си-басс) на гриле. Подается с микс салатом (85 гр.) или муссом из баклажанов(130 гр.) или картофелем (150гр) по Вашему выбору.</i>	670 р.
РЫБА В МОРСКОЙ СОЛИ		
1 ШТ		670 р.

200/60/50	<i>Рыба на выбор (Дорадо, Си-басс) запеченная по оригинальному рецепту целиком в морской соли со свежими апельсинами.</i>	
255	СИ-БАСС "ГУРМЕ" <i>Запеченное филе Си-басса с соусом "Песто", помидорами, баклажанами, сыром Пармезан</i>	480 р.
120/65	КРЕВЕТКИ- ГРИЛЬ <i>Креветки, маринованные в чесночном масле с травами, приготовленные на гриле. Подаются с миксом из дикого и белого риса, с грибами.</i>	640 р.
400/100	АССОРТИ "ДАРЫ МОРЯ" Порция на двоих <i>Филе си-басса и дорадо, морской гребешок, кальмары, креветки, приготовленные на гриле с чесночным маслом и розмарином. Подаются с соусом из помидоров- конкосе.</i>	997 р.
МЯСНЫЕ БЛЮДА		
200/150/80	РУЛЕТ КУРИНЫЙ <i>Рулет из куриного филе с беконом и сыром, подается с брокколи и сливочным соусом .</i>	380 р.
300/180/50	ЦЫПЛЕНОК <i>Филе целого цыпленка приготовленного на гриле. Подается с обжаренным картофелем и соусом из свежих томатов.</i>	440 р.
140/80/35	УТКА С ТАРТАРОМ <i>Обжаренная в специях утиная грудка с апельсиновым соусом. Подается с ТарТаром из манго.</i>	630 р.
150/80/70	КОТЛЕТЫ «ЦЕЗАРЬ» <i>Куриные котлетки, гарнируются салатом Цезарь.</i>	440 р.
110/125	ФУА-ГРА С МАНГО <i>Эскалоп из Фуа-Гра с лепестками свежего манго в яблочном соусе.</i>	880 р.
200/150/70	ТЕЛЯТИНА ПОД ЯГОДНЫМ СОУСОМ <i>Филе телятины, приготовленное на гриле. Подается с мильфолией из обжаренного Романо и кедровых орехов и свежих томатов. Под ягодным соусом.</i>	540 р.
200/200/30	ТЕЛЯТИНА НА КОСТОЧКЕ <i>Корейка телянка, приготовленная на гриле. Подается с овощным сое и соусом из свежих томатов</i>	850 р.
200/200/35	ТЕЛЯТИНА НА КОСТОЧКЕ <i>Корейка телянка, приготовленная на углях. Подается с овощным сое и соусом из свежих томатов.</i>	850 р.
150/120/35	РОСТБИФ <i>Нежная говяжья вырезка под пикантным соусом из красного вина и сыра "Гарганзола". Подается с картофельными кнелями с базиликом и фисташками.</i>	500 р.
180/50/10	ВЫРЕЗКА ГОВЯДИНЫ СО ШПИНАТОМ <i>Нежная говяжья вырезка, запеченная со специями и травами. Подается с соусом из белых грибов и жареным луком порей</i>	515 р.
250/50	ФИЛЕ-МИНЬОН <i>Большой стейк из говяжьей вырезки, любой степени прожарки, подается с соусом из свежей зелени «Кули».</i>	550 р.
250/50/35 125/50/35	РИБАЙ СТЕЙК 1/2 РИБАЙ СТЕЙК <i>Стейк из мраморной говядины, приготовленный на гриле с травами. Подается с микс салатом под соусом «Бернез».</i>	997 р. 500 р.
160/150/35	КОРЕЙКА ЯГНЕНКА <i>Корейка ягненка, маринованная с розмарином, готовится на гриле. Подается с соусом из свежих томатов и запеченными овощами.</i>	770 р.
160/120/80	ФИЛЕ ЯГНЕНКА <i>Филе ягненка с баклажаном под оригинальным карамельным соусом на основе порто, имбиря, мяты, чили, лимона.</i>	550 р.
200/100/35	СВИНИНА-ГРИЛЬ <i>Маринованная Свиная Шейка, приготовленная на гриле. Подается со свежими овощами и соусом из свежих томатов.</i>	415 р.
160/130/80	МИНЬОНЫ ИЗ СВИНИНЫ <i>Нежная свиная вырезка с беконом, под винным соусом из имбиря и миндального ореха. Подается на выбор с тушеной красной капустой или</i>	425 р.

	<i>печёным картофелем.</i>	
220/150/3 5	СВИНАЯ КОРЕЙКА <i>Свиная корейка, маринованная в травах, приготовленная на гриле. Подается с овощами-гриль и соусом из свежих томатов.</i>	440 р.
500/400/7 0	ГРИЛЬ- МИКС Порция на двоих <i>Ассорти из свиной корейки и корейки ягненка и свинины- гриль, приготовленных на гриле. Подается с овощами-гриль и соусом из свежих томатов.</i>	1110 р.
170/240/3 5	КОЛБАСКИ ПО-ДОМАШНЕМУ <i>Колбаски собственного приготовления из курицы и свинины подаются с запеченным картофелем и соусом.</i>	325 р.
ЗАКУСКИ ДЛЯ ЗАСТОЛЬЯ		
200/70	АССОРТИ РЫБНОЕ <i>Обжаренный гребешок, тигровые креветки, угорь, лосось слабосоленый.</i>	550 р.
30	АССОРТИ МЯСНОЕ:	
50	ПАРМСКАЯ ВЕТЧИНА	100 р.
50	САЛЯМИ «ФЕЛИНО»	100 р.
50	СВИНИНА, ЗАПЕЧЕНАЯ С ОВОЩАМИ	100 р.
50	ЯЗЫК ГОВЯЖИЙ	100 р.
50	БАСТУРМА	100 р.
200	АССОРТИ СЫРОВ <i>Пармеджано Риджано, Пикорино Романо, Гарганзола, Камамбер, Брынза.</i>	515 р.
300	СВЕЖИЕ ОВОЩИ <i>Огурцы, помидоры, петрушка, перец, лук.</i>	270 р.
350	ЗАКУСКА ДЕРЕВЕНСКАЯ <i>Ассорти из маринованных грибочков, заправленных сладким испанским луком, огурцов, помидорчиков, маринованного чеснока.</i>	2100 р.
100	ОЛИВКИ, МАСЛИНЫ	100 р.
ГАРНИРЫ		
150	КАРТОФЕЛЬ ОТВАРНОЙ, КАРТОФЕЛЬНОЕ ПЮРЕ, БРОККОЛИ, ГРЕЧКА	70 р.
150	МИКС САЛАТ, РИС МИКС, ОВОЩНОЕ СОТЕ, ОВОЩИ ГРИЛЬ, ОВОЩИ ЗАПЕЧЕННЫЕ	100 р.
ДЕСЕРТЫ		
150	ТИРАМИСУ	270 р.
160/50	ВЕНСКИЙ ШТРУДЕЛЬ	213 р.
100	ПАННАКОТА	190 р.
150/70	КЛУБНИКА С СОУСОМ "САБОЙОН"	315 р.
130/50	КЛУБНИКА С СОУСОМ "БАЛЬЗАМИК"	250 р.
150	МОРОЖЕНОЕ В АССОРТИМЕНТЕ	200 р.
125/45	ЧИЗКЕЙК ВАНИЛЬНЫЙ, ШОКОЛАДНЫЙ, КЛУБНИЧНЫЙ	250 р.
135	МИЛЬФОЛИЯ	200 р.
140	ШОКОЛАДНЫЙ ТОРТ	213 р.
250	ФРУКТОВЫЙ САЛАТ	250 р.
250	ПРОФИТРОЛИ С МОРОЖЕННЫМ ПОД ШОКОЛАДНЫМ СОУСОМ	270 р.
125	КАРПАЧЧО ИЗ АНАНАСА	213 р.
160/100	БЛИНЧИКИ С КЛУБНИКОЙ И СЫРОМ МАСКАРПОНЕ	213 р.

Пример Плита электрическая четырехконфорочная с жарочным шкафом



Чугунные конфорки в качестве нагревательных элементов оснащены тремя ТЭНами, что обеспечивает быстрый и равномерный нагрев, а также гарантирует долгий срок эксплуатации конфорок. Четырехпозиционные пакетные переключатели фирма Gottak позволяют производить регулировку мощности конфорок и жарочного шкафа. Площадь конфорок -0,36 кв. м. Внизу-жарочный шкаф с тремя противнями размером 530*470*30 мм. Столешница и лицевая обшивка выполнены из нержавеющей стали. Обшивка задняя и боковые выполнены из крашеного оцинкованного металла. Плита имеет регулируемые по высоте ножки.

Мощность 16 кВт.

Мощность шкафа 4,8 кВт.

Мощность конфорок $2,8*4=11,2$ кВт.

Напряжение 380/220В.

Частота тока 50 Гц.

Площадь жарочной поверхности 0,36 м².

Рабочая температура на поверхности конфорок 480 С.

Максимальная температура шкафа 270 С.

Время разогрева конфорок до максимальной температуры 25 минут.

Время разогрева жарочного шкафа до рабочей температуры 240 С, 30 минут.

Внутренние размеры шкафа 538*535*290 мм. Масса 126 кг.

Габаритные размеры 800*700*860 мм.

Пример стола охлаждаемого с мраморной столешницей Bolarus SCH-2 INOX



Технические характеристики:

Марка: SCH-2 Inox

Страна производитель: Bolarus, Польша

Габариты:

Длина: 1410 мм; Ширина: 700 мм; Высота: 850 мм;

Мощность: 0,36 кВт; Напряжение: 220 В; Объем: 300 л.

Температурный режим: +2...+10°C.

Компрессор Danfoss (Германия).

Экологически безопасные хладагенты R134a, R404a.

Электронный пульт управления.

Автоматическое оттаивание испарителя.

Корпус и двери залиты пенополиуретаном.

Рабочая поверхность – шлифованная нержавеющей сталь.

Внутренние размеры под гастроемкости GN 1/1.

Гастроемкостями не комплектуется.

Ножки регулируются по высоте.

Пример витрины тепловой



Технические характеристики:

Марка: WM-4К

Страна производитель: EKSI, Италия

Габариты: Длина: 500 мм; Ширина: 450 мм; Высота: 770 мм;

Мощность: 0,85 кВт;

Напряжение: 220 В;

Вес: 27 кг.

Корпус выполнен из нержавеющей стали, дверки изготовлены из плексигласа.

Температура нагрева регулируется до 85 °С.

Встроенный увлажнитель.

Подсветка.

Четыре вращающиеся полки.

Регулируемые по высоте ножки.

Технические характеристики Куттер-овощерезки



Марка: EKS-100/2

Страна производитель: EKSI, Италия

Габариты: Длина: 280 мм; Ширина: 320 мм; Высота: 550 мм;

Мощность: 0,59 кВт;

Напряжение: 380 В;

Вес: 26 кг.

Объем бункера: 4 л.

Производительность: 100 порций/ч.

Скорость вращения ножей: 700 и 1400 об/мин.

Количество ножей в комплекте:

- 6 ножей для овощерезки:
- слайсер 1мм, 5мм, 10мм;
- терка 1,5х3 мм;
- нож для фри 8х8 мм;
- решетка 10х10 мм;
- гладкий нож для куттера.

Технические характеристики мясорубки



Марка TI 32 FTI 138UT

Страна производитель Fama, Италия

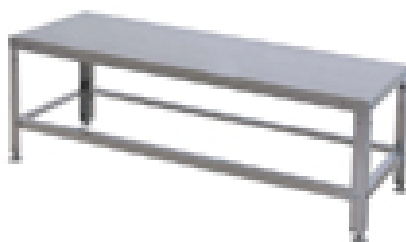
Длина: 660 мм; Ширина: 360 мм; Высота: 580 мм;

Мощность: 2200 В;

Напряжение: 380 В.

Мясорубка категории unger (унгер) - оснащена шнеком, тремя решетками (подрезная, крупная решетка, мелкая решетка), двумя ножами. Производительность до 600 кг фарша/час.

Технические характеристики подставки для кухонного инвентаря



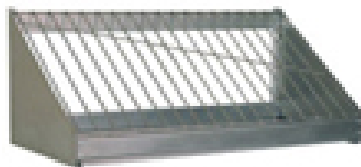
Марка: ПИ-1200х400

Страна производитель: Россия

Габариты: Длина: 1200 мм; Ширина: 400 мм; Высота: 420 мм.

Выполнена из оцинкованной стали.

Технические характеристики Полки настенной для крышек



Серия: ПК 400

Страна производитель: Россия

Габариты: Длина: 950 мм; Ширина: 400 мм; Высота: 400 мм;

Вес: 10,8 кг.

Неразборная, снабжена выдвижным поддоном для слива собранной с крышек воды.

Выполнена из нержавеющей стали.

Ширина каждой ячейки – 50 мм.

Полка рассчитана для хранения 18 крышек различного диаметра.

Технические характеристики стола разделочно-производственный



Марка: СР-2/1200

Страна производитель: Россия

Габариты: Длина: 1200 мм; Ширина: 600 мм; Высота: 870 мм.

Без борта.

Столешница выполнена из пищевой нержавеющей стали.

Каркас выполнен из окрашенной конструкционной стали.

Внизу столов предусмотрена решетка для хранения инвентаря.

Снабжены регулируемыми по высоте ножками из оцинкованной стали, которые дают возможность устранить неровности пола.

Устанавливается в центре кухонного помещения, и обеспечивают возможность четырехстороннего доступа к рабочей поверхности.

Пример предметов сервировки кафе ресторана

Скатерть прямоугольная

Столовая посуда серия
Latys

Фужер для шампанского



Журавинка Р-1472
Размер: 180х140 см. Цвет
бордовый.



ARC (Франция)
Тарелки, чашки с блюдцами

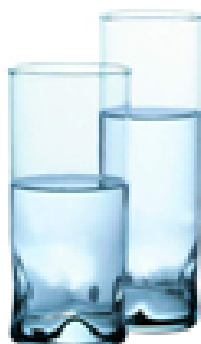


Серия Napoli
Дигобог, Бельгия 170 мл.

Стакан

Ведро для шампанского

Набор столовых
приборов



Серия Duke
Дигобог, Бельгия
270 мл.



Vitesse Romana 72 предмета
(золотой декор, деревянный
чемоданчик (дизайн VS-
1062)): ложка столовая — 12 шт.,
вилка столовая — 12 шт., нож столовый
— 12 шт., ложка чайная — 12 шт., вилка
десертная-12 шт., лодка сервировочная
2 шт., вилка для мяса — 2 шт., половник
сервировочный — 1шт., щипцы для
сахара — 1шт., ложка для сахара —
1шт., лопатка для торга — 1шт., ложка
для соуса — 1шт., ложка для салата-
1шт., вилка для салата — 1шт., ложка
для сливок — 1шт.

Пример автотранспортного средства для нужд кафе ресторана



Технические характеристики:

Тип: Бензиновый, Многоточечный электронный впрыск

Количество цилиндров: 4 цилиндра в ряд - расположение спереди поперечно

Рабочий объем, см³: 1587

Максимальная мощность, кВт (ЕЭС) (л/с DIN): 66 (90)

при об/мин.: 6000

Максимальный крутящий момент, Нм (ЕЭС): 132

при об/мин: 2500

Расходы проекта (в руб.)

Наименование статьи расходов	Стоимость				
	Кол-во (шт)	в месяц	в год	Единовременная покупка	Итого расходы в год
Аренда помещения (покупка, строительство здания)	От 100 кв.м.	900000	10800000	90000	90000
Покупка оборудования	10			458868	458868
Покупка посуды	1	2000	24000	200000	224000
Покупка автомобиля	1			604000	604000
Приобретение компьютерного оборудования	1			60000	60000
Создание сайт, оплата хостинга	1			120000	120000
Постоянные затраты на рекламу	12	45000	540000		540000
Зарплата	12	1017240	12206880		12206880
- в т.ч. налоги	12	325240	3902880		3902880
Непредвиденные расходы				153282	153282
Итого:		1964240	23570880	1686150	14457030