

Київського національного торговельно-економічного університету
Кафедра готельно-ресторанного бізнесу

ВИПУСКНА КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА (ПРОЕКТ)

на тему:

“БІЗНЕС ПРОЕКТ РЕСТОРАНУ ФОРМАТУ «Quick and casual» У МІСТІ КИЄВІ”

Студента 2 курсу, 5м
групи, спеціальності 181
”Харчові технології”
спеціалізація “Ресторанні
технології та бізнес”

Підпис студента

Сандул
Євген
Олександрович

Науковий керівник,
к.е.н., доцент

Підпис керівника

Міска
Віктор
Григорович

Науковий консультант,
к.т.н., доцент

Підпис консультанта

Перепелиця
Мирослава
Павлівна

Гарант освітньої
програми,
д.т.н., проф.

Підпис гаранта

Федорова
Діна
Володимирівна

Київ 2020

**Київський національний торговельно-
економічний університет**

Факультет: Ресторанно-готельного та туристичного бізнесу Кафедра: Готельно-ресторанного бізнесу

Спеціальність: 181 «Харчові технології»
Спеціалізація: «Ресторанні технології та бізнес»

Затверджую

Зав. кафедри готельно-ресторанного бізнесу проф. Бойко М.Г.
“ ” _____ 2019 р.

Завдання

на випускню кваліфікаційну роботу студенту
Сандулу Євгену Олександровичу

*(прізвище, ім'я, по
батькові)*

1. Тема випускної кваліфікаційної роботи: “Бізнес проект ресторану формату «Quick and Casual» у місті Києві”.

Затверджена наказом ректора від “20 ” грудня 2019 р. № 4393.

2. Строк здачі студентом закінченої роботи: 20 листопада 2020 р.

3. Цільова установка та вихідні дані до випускної кваліфікаційної роботи:

Мета випускного кваліфікаційної роботи – за результатами комплексу організаційно-технологічних, дослідницько-інноваційних та маркетингових методів та з урахуванням вимог HACCP та ISO розробити проект об’єкта ресторанного бізнесу.

Об’єкт дослідження – процес бізнес-проекування об’єкта ресторанного бізнесу за визначеним форматом.

Предмет дослідження – теоретичні, методичні та прикладні засади ефективного функціонування та стратегічного розвитку закладу ресторанного господарства

4. Консультанти по проекту із зазначенням розділів, за якими здійснюється консультування:

Розділ	Консультант (прізвище, ініціали)	Підпис, дата	
		Завдання видав	Завдання прийняв
Розділ 2. Проектування технологічних рішень	Перепелиця М.П.		

6. Зміст випускної кваліфікаційної роботи (перелік питань за кожним розділом) Вступ

Розділ 1. Концепція закладу ресторанного господарства

1.1. Локація. Наймінг. Атмосфера

1.2. Організаційний план

Розділ 2. Проектування технологічних рішень

2.1. Розроблення концептуального меню. План випуску продукції

2.2. Організація виробництва з урахуванням енергоефективності

2.3. Система контролю якості та безпечності ресторанної продукції

Розділ 3. Реалізація та розвиток проекту ресторану

3.1. Бюджет. Термін окупності

3.2. Програма

розвитку

Висновки

7. Календарний план виконання випускної кваліфікаційної роботи

№ з/п	Назва етапів написання випускної кваліфікаційної роботи	Терміни виконання етапів роботи	
		За планом	Фактично
1	<i>Вибір теми випускної кваліфікаційної роботи</i>	01.09.2019 р.- 31.10. 2019 р.	01.09.2019 р.- 31.10.2019 р.
2	<i>Оформлення і затвердження завдання на випускну кваліфікаційну роботу</i>	01.11.2019 р.- 31.12.2019 р.	01.11.2019 р. - 31.12.2019 р.
3	<i>Написання 1 розділу випускної кваліфікаційної роботи</i>	02.01.2020 р.- 11.05.2020 р.	02.01.2020 р. - 11.05.2020 р.
4	<i>Попередній захист 1 розділу випускної кваліфікаційної роботи</i>	14.05.2020 р.- 18.05.2020 р.	14.05.2020 р. - 18.05.2020 р.
5	<i>Написання, оформлення та здача керівнику наукової статті</i>	до 18.05.2020 р.	до 18.05.2020р.
6	<i>Написання 2 розділу випускної кваліфікаційної роботи</i>	18.05.2019 р.- 07. 09. 2020 р.	18.05.2019 р.- 07.09.2020 р.
7	<i>Попередній захист 2 розділу випускної кваліфікаційної роботи</i>	07.09.2019 р.- 10. 09. 2020р.	07.09.2019 р.- 10.09.2020 р.
8	<i>Написання 3 розділу випускної кваліфікаційної роботи</i>	11.09.2020 р. - 28.10.2020 р.	11.09.2020 р. - 28.10.2020 р.
9	<i>Попередній захист випускної кваліфікаційної роботи у комісіях</i>	29.10.2020 р.- 31.10.2020 р.	29.10.2020 р. - 31.10.2020 р.
10	<i>Подання випускної кваліфікаційної роботи та реферату на кафедрі</i>	20.11.2020 р.	20.11.2020 р.
11	<i>Подання випускної кваліфікаційної роботи до деканату для отримання направлення на зовнішнє рецензування</i>	16.11.2020 р. 18.11.2020 р	16.11.2020 р. - 18.11.2020 р.
12	<i>Підготовка матеріалів випускної кваліфікаційної роботи до захисту в екзаменаційній комісії</i>	18.11.2020 р.- 01.12.2020 р.	18.11.2020 р.- 01.12.2020 р.
13	<i>Захист випускної кваліфікаційної роботи в екзаменаційній комісії</i>	<i>Відповідно до розкладу</i>	<i>Відповідно до розкладу</i>

8. Дата видачі завдання: 28.12.2019 р.

9. Керівник випускної кваліфікаційної роботи

Міска В.Г.

(прізвище, ініціали, підпис)

10. Гарант освітньої програми

Федорова Д.В.

(прізвище, ініціали, підпис)

11. Завдання прийняв до виконання студент

Сандул Є.О.

(прізвище, ініціали, підпис)

12. Відгук керівника випускної кваліфікаційної роботи:

Студент Сандул Євген Олександрович виконав випускну кваліфікаційну роботу у визначений термін згідно календарного плану. За змістом, структурою та оформленням робота відповідає вимогам. Робота складається зі вступу, трьох розділів, висновків та пропозицій, списку використаних джерел та додатків.

У випускній кваліфікаційній роботі розроблена концепція організації бізнес-проекту ресторану формату «Quick and Casual» у місті Києві. Здійснено оцінювання локації закладу та дизайнерської ідеї проекту, розглянуто питання організації і управління проекту, сформована технічна та сервісна база закладу. Обґрунтовано впровадження бізнес проекту ресторану формату «Quick and Casual» у місті Києві та доведена ефективність інвестицій.

Випускний кваліфікаційний проект є кваліфікованою випусковою працею і рекомендується до захисту в ЕК.

13. Керівник випускної кваліфікаційної роботи Міска В.Г.
(підпис, дата)

Висновок про випускну кваліфікаційну роботу

Випускна кваліфікаційна робота студента Сандул Є.О.
(прізвище, ініціали)

може бути допущена до захисту в екзаменаційній комісії.

Гарант освітньої програми

Федорова Д.В.
(підпис, прізвище, ініціали)

Завідувач кафедри

Бойко М.Г.
(підпис, прізвище, ініціали)

“ _____ ” 2020 р.

ЗМІСТ

ВСТУП.....	7
РОЗДІЛ 1. КОНЦЕПЦІЯ ЗАКЛАДУ РЕСТОРАННОГО ГОСПОДАРСТВА	9
1.1. Локація. Наймінг. Атмосфера.....	13
1.2. Організаційний план.....	19
РОЗДІЛ 2. ПРОЕКТУВАННЯ ТЕХНОЛОГІЧНИХ РІШЕНЬ.....	26
2.1. Розроблення концептуального меню. План випуску продукції.....	26
2.2. Організація виробництва з урахуванням енергоефективності.....	33
2.3. Система контролю якості та безпечності ресторанної продукції	39
РОЗДІЛ 3. РЕАЛІЗАЦІЯ ТА РОЗВИТОК ПРОЕКТУ РЕСТОРАНУ	43
3.1. Бюджет. Термін окупності	43
3.2. Програма розвитку	54
ВИСНОВКИ.....	57
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	60
ДОДАТКИ	62

ВСТУП

Актуальність дослідження. На сучасному етапі розвиток підприємств ресторанного бізнесу залишається одним з пріоритетних напрямків економічного зростання. Формування потенціалу функціонування закладів ресторанного бізнесу - це один із пріоритетних напрямів менеджменту. Із позицій менеджменту результативність організації безпосередньо залежить від ефективної діяльності її людських ресурсів. Проектування закладу ресторанного господарства передбачає врахування ряду організаційних характеристик, особливостей розвитку бізнесу. Також організаційна складова проектування ресторану тісно пов'язана з урахуванням особистісних, соціально-психологічних, мотиваційних чинників виступає важливою складовою системи управління підприємствами ресторанного бізнесу. Тому дослідження організаційних аспектів проектування ресторанного бізнесу дозволяє визначити перспективні шляхи підвищення ефективності його використання.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Особливості організаційної складової проектування закладів ресторанного господарства розглянуто у працях таких авторів, як Білецька І.М., Вінтоняк С. М., Кісь Я. П., Чирун Л. Б., Гакова М. В., Гакова М. В., Козак К. Б., Г. Ф. Маркова., Козубова Н. В., Літинська В. А., Мілашовська О.І., Грянило А.В., Ніфатова О.М., Ковальова К.Л., Пилипенко О. В., Пислару І. О., Присакар І., Ткаченко О. П., Томаля, Т.С., Фальченко О. О. та інші. Вивчення літературних джерел свідчить про необхідність подальшого обґрунтування теоретичних та практичних засад організаційного проектування на підприємствах ресторанного бізнесу.

Основна бізнес-ідея проекту полягає у відкритті ресторану формату «Quick and Casual» у місті Києві, який має бути прибутковим та отримати стабільний розвиток на ринку ресторанних послуг м. Києва.

Мета проекту – розробка проекту ресторану формату «Quick and Casual» у місті Києві за результатами комплексу організаційно-технологічних, дослідницько-інноваційних та маркетингових методів та з урахуванням вимог законодавчих документів НАССР та ISO.

Досягнення мети проекту передбачає вирішення наступних завдань:

- обґрунтування локації, найми та атмосфери ресторанного господарства;
- розробка організаційного плану;
- розробка концептуального меню та плану випуску продукції;
- обґрунтування механізму організації виробництва з урахуванням енергоефективності;
- пропозиції щодо напрямків впровадження системи контролю якості та безпеки ресторанної продукції;
- оцінка бюджету та термінів окупності проекту;
- оцінка за економічними показниками перспективи подальшого розвитку закладу.

Об'єкт дослідження – процес бізнес-проекування ресторану.

Предмет дослідження – теоретичні, методичні та прикладні засади ефективного функціонування та стратегічного розвитку ресторану.

РОЗДІЛ 1

КОНЦЕПЦІЯ ЗАКЛАДУ РЕСТОРАННОГО ГОСПОДАРСТВА

Концепція ресторану – це керівництво по втіленню основної ідеї закладу, до якої можна віднести назву, інтер'єр, основну тему ресторану, меню, маркетингову стратегію. Визначитися з концепцією варто перш, ніж почати планувати роботу майбутнього ресторану. Можна сказати, що це загальна ідея, яка повинна відбитися в назві, оформленні приміщення, наповненні меню, стилі роботи персоналу.

Місцезнаходження ресторану, сусідство з культурними та спортивними об'єктами впливає на кількість відвідувачів. Екстер'єр - на те, чи оберуть вони ваш ресторан серед інших. А інтер'єр - на те, чи повернуться вони ще. Тому, вибравши правильне приміщення, ви підвищуєте ймовірність успіху вашого підприємства.

Всі сучасні гастрономічні заклади умовно поділяються на fast food, casual dining і fine dining, до яких сучасні тренди додали ще кілька концепцій. Розглянемо основні формати сучасних ресторанів.

Ресторан **Fast Casual** ("швидкий та демократичний") – цей формат є найбільш перспективним зараз як в Західній, та в Східній Європі. Цей формат знаходиться десь між фаст-фудом і демократичним рестораном, і є найбільш швидко зростаючим сегментом в індустрії громадського харчування. Головне достоїнство формату – можливість в одному закладі за порівняно невелику ціну (середній чек – 200 грн.) і поїсти і провести час. Відвідувачів приваблює в першу чергу більш смачна і різноманітна їжа, ніж у фаст-фуді, і більш швидке обслуговування, ніж у ресторані. Для відкриття закладу даного формату потрібні невеликі за площею приміщення і наявність фабрики-кухні. Це вигідно відбивається на вартості оренди і дає можливість рестораторам робити свій бізнес більш привабливим для себе і для своїх відвідувачів. З ресторанами цей формат об'єднує наявність багаторазової посуду і стильні інтер'єри. Кожна страва готується індивідуально для конкретного клієнта, при приготуванні використовуються продукти вищої якості і делікатеси. Спільні риси з фаст-фудом - обмежене меню, швидкість обслуговування, невисока ціна,

демократична атмосфера, стандартизація управлінських процесів, меню і деталей інтер'єру. Більш поширений мережевий формат з можливим використанням франчайзингу. Серед лідерів індустрії - Panera Bread, Chipotle, Five Guys Burger, британська мережа Pret A Manger. В Україні: MOMO - мережа кафе в Києві, «Пузата хата» - одна з найбільших мереж ресторанів домашньої кухні в Україні. Вони пропонують клієнтам ту ж швидкість обслуговування, що і фастфуд, але більш різноманітне меню, використовують продукти більш високої якості, корисні для здоров'я. Наприклад, в Panera Bread основні сендвічі замінені на фірмові Панін з цільнозернового або сільського хліба, а всі салати готуються вручну і не розфасовані.

Quick Service Restaurant (QSR) – ресторани швидкого обслуговування.

Відрізняються обслуговуванням офіціантами за столиками, але основний ухил робиться на те, що відбувається це швидше, ніж в інших ресторанах. Середній чек в таких закладах не перевищує 200 грн. У меню представлені ті ж позиції, що і в ресторанах іншого типу, але в обмеженому асортименті. Ресторани такого рівня працюють на власних напівфабрикатах високого ступеня готовності, за рахунок чого і забезпечують своїм гостям незмінна якість і швидкість обслуговування. Такий формат найбільше підходить для проведення ділових зустрічей і обідів, найкращі місця розташування – це ділові центри, офісні будівлі. До подібних ресторанам відносяться McDonald's, KFC, Burger King і інші такого ж плану.

Демократичні ресторани (Casual Dining) – в цей формат входять всі демократичні заклади, від кафе-кондитерських до барів і нічних клубів. При створенні ресторану такого класу, перш за все, необхідно знати, на кого він розрахований і в якому місці буде відкрито. Сучасні споживачі ресторанних послуг діляться на категорії за своїми уподобаннями. Деякі ходять в ресторани виключно поїсти, для інших найважливішим буде атмосфера закладу, для когось – яка саме кухня представлена в тому чи іншому місці, деякі приходять розважитися і відпочити. Обіди тут коштують приблизно 350 гривень, зате в меню набагато ширший вибір, ніж в QSR: більше страв з м'яса, риби та птиці, а також широка лінійка салатів. Крім того, в більшості ресторанів подають алкоголь. Дизайн таких закладів більш висококласний в порівнянні з закладами

по стандартам QSR: використовується оригінальна обробка, багато дерева, незвичайне освітлення і великі кабінки в поєднанні зі столами і стільцями з якісних матеріалів. Найпопулярнішими концепціями в даному форматі є кондитерська, кав'ярня, пивна, стейк-хаус, національний ресторан, бар. Цю концепцію найкраще представляють американські заклади TGI Fridays, Applebee's, Chili's Grill & Bar, а також ресторани мереж «Якіторія» і Il Patio. Отже, casual dining зовні виглядає як звичайний ресторан.

Вуличний фаст-фуд (Street food), "вулична їжа" – автобуфети, ТОНАР – кіоск на колесах, будь-яка вулична торгівля, що спеціалізується, найчастіше, на монопродуктом. Середній чек не перевищує 40 грн. Поруч з такими точками практично не організовано місце для споживання купленої продукції, а розраховане так, що покупець забирає весь товар з собою або їсть на ходу. Негласним правилом вуличного фаст-фуду є "правило однієї руки" – передбачається, що людина, яка купила собі їжу в точці стріт-фуду, може тримати її однією рукою, а друга при цьому буде вільна. Тому всюди прагнуть створити зручну для цього упаковку.

Фаст-фуд (Fast food), "швидка їжа" – підприємства швидкого обслуговування. Покупець робить замовлення, оплачує його і потім його отримує. Підприємства даного формату теж спеціалізуються на монопродуктах, а також пропонують своїм гостям і додаткові, спеціальні пропозиції, сезонні меню, новинки. Середній чек не перевищує 90 грн. Це окремі будівлі або ж у складі інших будівель, де, як правило, є торговий зал для відвідувачів, передбачається самообслуговування.

Фуд-корт (Food Court), "ресторанний дворик" – особливістю фуд-кортів є організація великої кількості точок харчування в одному місці, наприклад, в торговому або розважальному центрі. Середній чек не більше 90 грн. Такий формат гарантує менші витрати на організацію бізнесу і великий потік людей. В даному форматі можуть бути присутніми як підприємства стріт-фуду, так і підприємства фаст-фуду.

Фрі-флоу (Free flow), "вільний доступ" – цей формат передбачає вільне переміщення гостей по торговому залу з можливістю самостійного вибору страв, які готуються в їх присутності. Середній чек до 130 грн. Відмітна особливість –

це великий асортимент, демократичні ціни, велика пропускна здатність.

Елітні ресторани (Fine Dining) - ресторани преміум класу з безліччю переваг перед своїми "побратимами": дорогий інтер'єр, створений кращими дизайнерами за останніми віянням моди, професійний персонал, відмінна кухня, величезний асортимент напоїв. Середній чек дуже високий (від 800грн. і вище).

Ресторатори поступово відмовляються від елітної публіки і переходять на масові формати. Про це свідчать дані статистики, підтвержені оцінками експертів. Більш того, прагнучи максимально задовольнити потреби відвідувачів в умовах кризи, ресторатори поступово переходять знову вироблений власний формат, який не вписується в загальноприйнятю класифікацію підприємств ресторанного сегмента.

Більшість підприємств орієнтоване на демократичну публіку. Експерти вважають, що ніша закладів преміум класу на ринку практично вичерпала себе: вона найбільш концептуальна, консервативна і заповнена, тому великого зростання її не передбачається.

Прагнучи зберегти хорошу кухню і максимально прискорити процес обслуговування гостей, ресторани переходять на новий гібрид – **"швидкий та демократичний" (Quick & Casual)**. Він займає проміжне положення у класифікації підприємств харчування між ресторанами швидкого обслуговування (QSR) і демократичними ресторанами (Casual Dining). Відрізнити гібрид від фаст-фуду можна за кількома ознаками. Застосування напівфабрикатів власного приготування, виготовлення випічки, регулярне оновлення позицій страв, наявність дитячого меню, а також надання додаткових послуг (безкоштовна парковка, преса, їжа на винос, кейтеринг та інші).

Нерідко ресторани, орієнтовані на такий гібрид, нерідко вибирають формат фрі-флоу. У перекладі з англійської «швидкий потік». Досягається така швидкість за рахунок того, що під одним дахом ресторану може бути зібрано кілька залів різноманітної кухні, гість може обслужити себе без допомоги офіціантів і не розплачуватися протягом усього вечора, зробивши це один раз на виході із закладу.

Зараз гібрид розростається кількістю нових учасників ринку, запозичуючи все найкраще у фаст-фуду. Привабливість концепції полягає в тому, що в таких

місцях відвідувачі можуть робити вибір з оптимального асортименту різноманітних страв, приготованих на високому рівні за час, порівнянне з обслуговуванням в фаст-фуді. Демократичність цін пояснюється тим, що в таких закладах практикується спрощена рецептура і встановлюються більш низькі націнки на страви.

Експерти ресторанного ринку вважають, що в найближчі роки число ресторанів середнього класу збільшиться в кілька разів, незважаючи на жорстку конкуренцію. Сприятливіші за все це відіб'ється на якості обслуговування в ресторанах.

1.1. Локація. Неймінг. Атмосфера

Вибір локації для відкриття ресторану – важливий фактор, який в подальшому впливає на успіх розвитку та діяльності. Пропонується прийняти рішення орендувати площу під відкриття ресторану, що значно зекономить час та кошти, які були б затрачені на побудову власного приміщення.

Наступним кроком було визначення місця розташування. Для ресторанів формату «Quick & Casual» найбільш привабливим є ділові центри, розташовані у місцях із значним потоками ділових людей, великими транспортними магістралями, наявністю значної кількості комерційних офісів та державних установ.

Виходячи з цих критеріїв було запропоновано місце оренди приміщення у ТЦ «Gulliver», який знаходиться за адресою: Спортивна площа 1а, м. Київ (рис.1.1). Місцезнаходження більш ніж сприятливе – поблизу станції метро двох різних ліній: «Палац Спорту» та «Площа Льва Толстого», бульвар Лесі Українки, широка транспортна розв'язка, Бесарабський ринок, великі спортивні організації: Палац Спорту, Центральний стадіон та інші.

Багатоцільовий комплекс «Gulliver» розташований у центрі столичного культурного, історичного та ділового району і складається з бізнес-центру рівня А (дві вежі) та 10-поверхового торгово-розважального центру.

ТЦ «Gulliver» – одна з найвищих будівель в Україні. 33-поверхова вежа бізнес-центру висотою 141 метр. Загальна площа комплексу – 157 400 кв.м. Масштаб, комфорт, дизайн, функції та унікальний спектр послуг ТЦ «Gulliver»

роблять його ідеальним вибором для більшості киян та гостей.

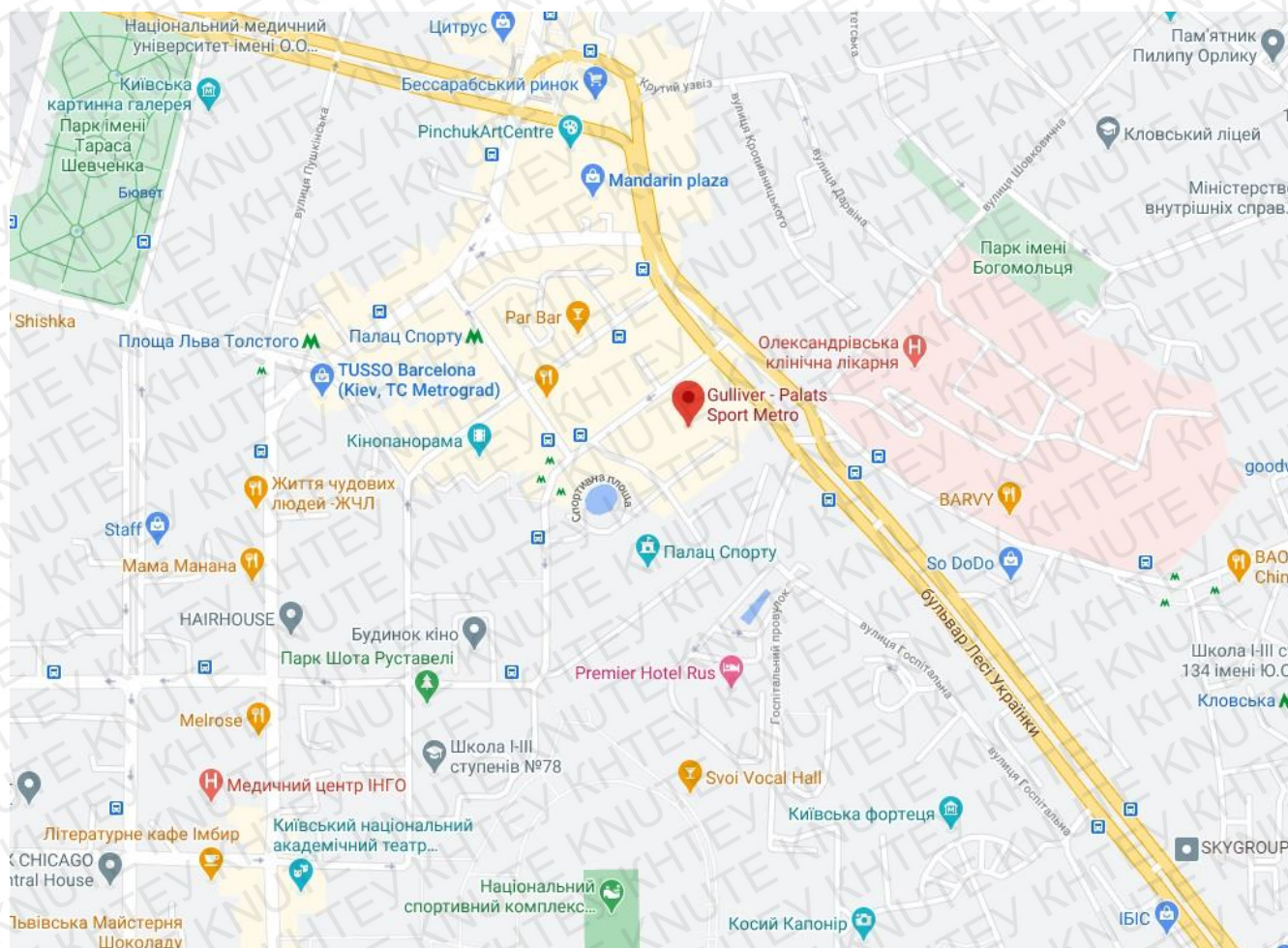


Рис.1.1. Місцезнаходження приміщення для оренди ТЦ «Gulliver»

Наступний крок – Неймінг. Ще один фактор від якого напряму залежить успішність майбутнього бізнесу.

Психологи кажуть, що є правило 7 секунд, протягом яких у нас формується перше враження щодо назви компанії або продукту. До нього багато вимог: щоб легко запам'ятовувалося, було оригінальним, осмисленим, звучним. А ще щоб викликало позитивні асоціації і було візуально привабливим.

Основні принципи щодо вибору назви ресторану:

- Уникайте затертих фраз і банальщини. Хороший неймінг - хльосткий, влучний, чіпкий. Коли назва унікальна, характерно відрізняється від конкурентів, то ви відразу опинитеся на крок попереду.
- Важливо не перестаратися. Часто доведеться диктувати назву компанії, повторювати адресу сайту, а клієнтам - записувати все це. Небажано використовувати складні аббревіатури. Нехай написання слів буде

традиційним, щоб не доводилося нескінченно пояснювати, що на початку слова «I» з точкою, а в кінці - «B» як дабл Ю.

- Лаконічність - кращий друг вдалого неймінга. Обмежте назва двома словами, а в ідеалі - двома складами. Уникайте використовувати дефіс і інші спеціальні символи. Прекрасно, якщо ім'я можна легко перетворити в дієслово, наприклад, Google me.
- Назвати компанію першим словом, яке впало в очі - не саме вдале рішення. Химерні назви рідко стають знаменитими брендами. Завжди перевіряйте, як перекладається вибране слово на інші мови. Є маса прикладів, коли назви компаній в перекладі мали негативне і навіть непристойне значення. Ідеально, якщо іноземний переклад гармонує зі змістом первісного назви або поглиблює його.
- Назва бізнесу повинно викликати позитивну асоціацію зі сферою діяльності компанії або характеризувати продукт, зробивши основний акцент на якійсь його особливості. Чим більш ємним буде назва, тим менше зусиль знадобиться, щоб донести це до потенційних клієнтів. Добре розкривають суть бренду такі приклади: Jaguar, PUMA, Tetra Pak.
- Зазвичай доменне ім'я в інтернеті збігається з назвою компанії. Перевірте, чи не зайнята вибрана адреса. Інакше потім доведеться додавати зайві символи або вибирати нетиповий суфікс. Якщо ім'я складається менш, ніж з шести букв, воно з великою ймовірністю буде зайнято. Вашу компанію можуть просто не знайти в інтернеті через пошукові системи, а якщо знайдуть, то не відразу впізнають. Оскільки певні алгоритми і списки каталогів працюють в алфавітному порядку, виберіть ім'я ближче до А, ніж до Я.
- Не заганяйте себе в рамки. Якщо спочатку ви плануєте надавати послуги тільки по Києву, то з часом ви можете змінити географічне розташування або масштабуватися. Якщо ви виготовляєте ремені, то в подальшому можете поповнити асортимент сумками, гаманцями і іншими шкіряними виробами. Тоді назва буде недоречним, а поміняти його на етапі, коли ви вже вклалися в рекламу, маркетинг і піар, буде проблематично.

- Повторення слів, рими і певний ритм створюють цікаве звучання. Саме таке своєрідне назва легко запам'ятовується і може стати хітом, як Coca-Cola, Red Bull, Chupa-Chups. Наявність гарчачих і твердих звуків символізує надійність (підійде, якщо сфера діяльності – вантажоперевезення, будівництво). І навпаки - м'які і шиплячі створюють ефект ніжності і турботи (для магазину квітів або дитячих товарів).

Алгоритм: як підібрати назву для компанії:

- 1) Згадайте свої цілі, поверніться до бізнес-плану, розгляньте своє унікальна торгова пропозиція.
- 2) Уявіть собі вашу цільову аудиторію.
- 3) Проведіть аналіз конкурентів.
- 4) Згадайте яскраві приклади, які запали в душу. Можливо, вони надихнуть вас на оригінальні ідеї.

Через деякий час структуруйте всі варіанти, відзначте невдалі пропозиції, виділіть фаворитів.

Коли ви відсіяли основну масу варіантів і залишилося 4-5, подумайте про юридичну реєстрацію. Може виникнути ситуація, що ваше назва дублює ім'я вже існуючої організації. В такому випадку ви зіткнетесь з паперовими труднощами, аж до суду. Тому не полініуйтеся витратити час і гроші на юриста на етапі вибору назви, щоб уникнути неприємностей. Ну або хоча б перевірте торгову марку тут. Крім того, назва не повинна порушувати чинне законодавство.

Аудиторія легше сприймає назву на рідній мові. Тому в нашій країні улюблена багатьма креативщиками латиниця не завжди доречна. Особливо, якщо при спробі прочитати, наприклад, кінцівку слова можна надовго зависнути. Тим більше, є багато дуже красивих слів, які в кириличному варіанті стануть відмінним назвою.

Для проєктованого ресторану формату «Quick & Casual» пропонується назва «OPEN GATE» («Оупен Гейт» – «відкрита брама»). Назва символізує орієнтацію на широкий загаль відвідувачів різного соціального спрямування, демократичний спосіб лоступу і обслуговування, широкий вибір пропоуємої продукції.

Дизайн інтер'єру ресторану формату «Quick & Casual» повинен бути

цілісним і не захаращеним. Для формування затишної та привабливої атмосфери у проєктованому ресторані варто скористатися такими критеріями як практичність та лаконічність. У затишній атмосфері проєктованого закладу надмірності є недоречними.

При цьому варто передбачити чіткий поділ простору. Можна використовувати перегородки або зручні ширми, щоб відокремити а столики один від одного (рис. 1.2).



Рис. 1.2. Поділ простору ресторану за допомогою перегородок або зручних ширм

Для оздоблення інтер'єру варто використовувати лише натуральні матеріали - ротанг, бамбук, льон, джут (рис. 1.3).



Рис. 1.3. Оздоблення інтер'єру натуральними матеріалами

Кольорова гама має включати нейтральні відтінки (допускається

використання червоного). Природна колірна гамма для проєктованого ресторану є оптимальним варіантом. Вигідним може бути комбінування кольорів інтер'єру на контрастах – темний-білий та інших (рис. 1.4).



Рис. 1.4. Комбінування кольорів інтер'єру на контрастах – темний-білий

Легкість в меблюванні і декоративних елементах та правильно підібране світло мають додати затишку в атмосферу закладу. Освітлення проєктованого суші-бару повинно бути природним – правильне світло відіграє важливу роль. Навіть дешеві барні стійки при вигідному освітленні можуть виглядати презентабельно і помітно. Світильники пропонується обрати шарової форми, що дозволить їм стати загальною частиною композиції (рис. 1.5).



Рис. 1.5 Приклад меблювання і освітлення ресторану формату «Quick & Casual»

При формуванні набору меблів, то для проєктованого ресторану варто використовувати низькі столики, з глянцеви́ми поверхнями темних відтінків. Підбирати меблі слід особливо ретельно, оскільки кількість відвідувачів при успішному функціонуванні буде постійно зростати, а неякісні меблі і фурнітура можуть стати причиною негативного ставлення відвідувачів до закладу. Для меблювання закладу з використанням професійного підходу варто звернутися в перевірені компанії або виготовити меблі на замовлення. Основу меблювання ресторану «Open Gate» мають також скласти крісла, дивани і стільці для барів, ціни яких варіюються в залежності від матеріалу виготовлення.

Стіл для бару можна придбати в комплекті зі стільницею. Це має сформувати специфічний підхід до сприйняття атмосфери закладу відвідувачем.

Стіни можна прикрасити пишними віялами та гравюрами. Декор для оздоблення ресторану варто використовувати більш виразний. проєктований заклад можна прикрасити сувоями, гравюрами із зображенням природи, фігурки і порцелянові статуєтки.

1.2 Організаційний план

Організаційний план створення ресторану передбачає проведення ряду етапів робіт, перелік яких наведено у табл. 1.1. Варто відмітити, що кожен етап є унікальним і потребує залучення відповідної кількості ресурсів. Зокрема, дуже важливим підетапом є планування чисельності та структури персоналу, визначення фонду оплати праці, форм та способів виплати заробітної плати співробітникам.

Таблиця 1.1

Основні етапи організаційного плану та таймінг їх виконання

№	Назва етапу	Відповідальні за виконання етапу (ресурси)	Тривалість виконання етапу, днів
1	2	3	4
1	Визначення організаційно-правової форми ресторану	Власники ресторану, юрист (на умовах аутсорсингу)	1 день
2	Проведення переговорів з керівництвом орендодавця та підписання контракту на оренду	Власники ресторану	7 днів
3	Підготовка пакету документів для відкриття ресторану	Власники ресторану, юрист	30 днів

Продовження табл. 1.1

1	2	3	4
4	Формування організаційної структури	Власники ресторану	2 дні
5	Розробка мотиваційної сітки	Власники ресторану	5 днів
5	Пошук працівників та прийняття їх на роботу	Власники ресторану, прийнятий директор та адміністратор	30 днів

Варто відмітити, що деякі етапи організаційного плану можуть реалізовуватися одночасно. Аби більш детально зрозуміти порядковість етапів та зв'язок між ними, було побудовано діаграму Ганта, яку відображено на рис. 1.6.

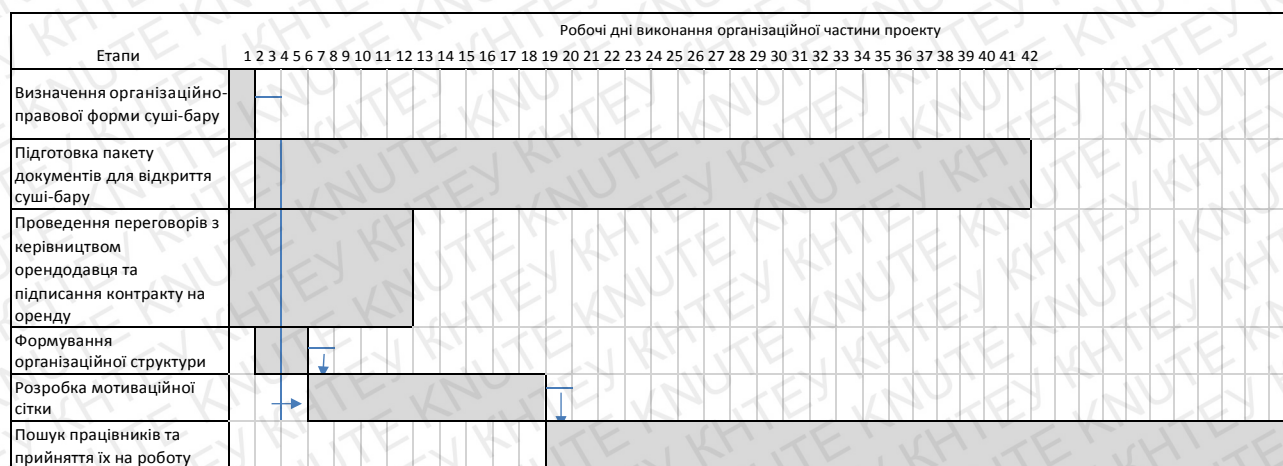


Рис. 1.6 Сітьовий графік (діаграма Ганта) для етапів реалізації організаційного плану створення ресторану

Варто відмітити, що стрілочками показано взаємозв'язки між етапами організаційного плану проекту, які є залежними один від одного. Також етапи на графіку відображені дещо в іншому порядку, аніж у табл. 1.2. Це пояснюється тим, що графік відображає етапи у черговості їх виконання в часі, а в таблиці черговість етапів визначається логічною послідовністю організаційних процедур. Наприклад, стрілочка від етапу «Визначення організаційно-правової форми ресторану» до етапу «Підготовка пакету документів для відкриття ресторану» означає, що останній згаданий етап починається лише після завершення попереднього. Розглянемо більш детально зміст кожного етапу проекту.

Етап 1: Визначення організаційно-правової форми ресторану.

Найбільш поширеними формами для відкриття закладів ресторанного бізнесу в Україні є Акціонерні товариства, ТОВ та ФОП. Обираючи форму, яка передбачає утворення юридичної особи (Товариство з обмеженою відповідальністю) слід брати до уваги не лише її переваги та недоліки, а також урегульованість законодавством «внутрішніх питань» діяльності (порядок формування статутного фонду, його збільшення чи зменшення, передача частки, розподіл прибутку, права і відповідальність засновника).

Для проєтованого ресторану найбільш безпечною в юридичному плані та зручною для ведення бізнесу буде наступна конфігурація організаційно-правової форми:

- 1-ша юридична особа – ТОВ «Open Gate» на загальній системі оподаткування (для можливості продажу алкогольних напоїв);
- 2-га юридична особа – ФОП на другій групі єдиного податку (для продажу страв).

Наведена конфігурація дасть можливість значно спростити адміністрування податків та податкове навантаження, оскільки частина продукції закладу буде реалізовуватися через ФОП (але з фіскальним реєстратором – відповідно до нових вимог Податкового кодексу України). Також варто передбачити декілька ФОПів, оскільки ліміт одного ФОПа може бути вичерпано (2 млн.грн) менше ніж за рік роботи закладу. В перспективі орієнтовний обсяг виручки ресторану на рік може скласти 6-8 млн.грн. В такому випадку знадобиться 2-3 ФОПи.

Етап 2: Проведення переговорів з керівництвом орендодавця та підписання контракту на оренду.

Зручним способом вибору приміщення для ресторану є оренда приміщення, яке раніше використовувалось як заклад громадського харчування. У такому разі існує значна можливість зекономити свій час та кошти на отриманні численних дозволів СЕС – Погодження та експертиза проєкту будівництва, реконструкції і перепланування приміщення, Погодження СЕС щодо введення об'єкту в експлуатацію, Висновок про відповідність наявних приміщень і матеріально-технічної бази санітарним нормам і правилам (якщо вид господарської діяльності підпадає під ліцензування), Експлуатаційний дозвіл для потужностей, дозвіл

пожежного нагляду та інші, за умови, що вони вже наявні у власника приміщення. Важливим підетапом є укладення договору оренди даного приміщення. Враховуючи усю складність юридичних аспектів укладення договору оренди приміщення та необхідність врахувати усі найменші деталі відносин, даний етап потребує виконання робіт Етапу 3.

Етап 3: Підготовка пакету документів для відкриття ресторану.

Даний етап є дуже відповідальним для відкриття ресторану, оскільки якщо не врахувати навіть невеликих юридичних нюансів, то існує ризик виникнення проблем у роботі закладу вже після його запуску. Це впливає на ризик навіть після повної зупинки бізнесу. Перелік документів та характеристика процедур їх отримання наведено у Додатку Г.

Етап 4: Формування організаційної структури.

Даний етап передбачає визначення складу штату проєктованого ресторану. Формування організаційної структури варто здійснити, виходячи з набору основних бізнес-процесів, які будуть характерні для роботи закладу:

Загальне адміністрування роботою закладу: переговорна робота, організація взаємодії з фіскальними та іншими контролюючими органами; розробка стратегії роботи закладу, загальне керівництво. Це перелік бізнес процесів має виконувати посадова особа – Директор ресторану.

Операційне управління: управління процесом обслуговування відвідувачів, контроль трудової дисципліни, контроль руху сировини, контроль дотримання фіскальної дисципліни співробітників при роботі з РРО. Ці процеси має виконувати Адміністратор закладу.

Прийом відвідувачів у залі ресторану, їх розсадка, консультування про особливоті роботи ресторну, а також надання інших послуг, закріплено за Хостес.

Процес приготування страв має бути закріплений за Кухарями. Найбільш досвідчений з них буде виконувати функції шеф-кухаря: керування процесами складання меню, управління персоналом кухні, контроль якості страв.

1) Виконання допоміжних технічних і технологічних робіт у гарячому цеху виконуються Робітниками.

2) Процес обслуговування відвідувачів має бути закріплений за Офіціантами.

3) Обслуговування відвідувачів у барі буде виконувати Бармен. Він також керуватиме всіма технологічними процесами у барі, відслідковуватиме наявність запасів необхідної продукції, рух грошових коштів у барі.

4) Функцію прибирання приміщень має виконувати Прибиральниця.

5) Обслуговування відвідувачів у гардеробі виконуватиме Гардеробник.

Для організації доставки суші працівники не потрібні, оскільки для цього планується заключити договір з однією із кур'єрських служб (наприклад, «Glovo»).

Слід відмітити, що кількість працівників за кожною посадою має бути такою, щоб відповідати загальній потребі роботи закладу у найбільш завантажені операційні години. З цією метою варто враховувати навантаження роботи ресторану у найбільш пікові години (особливо у вихідні дні), а також потенційну можливість відсутності деяких працівників. Також треба враховувати 2-х змінний робочий режим ресторану.

Організаційну структуру ресторану наведено на рис. 1.7.

Варто відмітити, що для ведення бухгалтерського обліку не передбачається штатного бухгалтера. За організацію обліку на підприємстві одноосібно буде відповідати директор, а бухгалтер буде залучатися на аутсорсинговій основі. Бухгалтер буде формувати податкові звіти у державні органи, а також інші управлінські звіти, які необхідні директору для управління рестораном та звітування перед власниками закладу.

Етап 5: Розробка мотиваційної сітки.

Перед тим, як здійснити пошук працівників, необхідно мати чітке розуміння того, яку систему мотивації для них варто пропонувати. Формування системи мотивації передбачає визначення напрямків матеріального та нематеріального стимулювання для забезпечення продуктивності роботи персоналу.

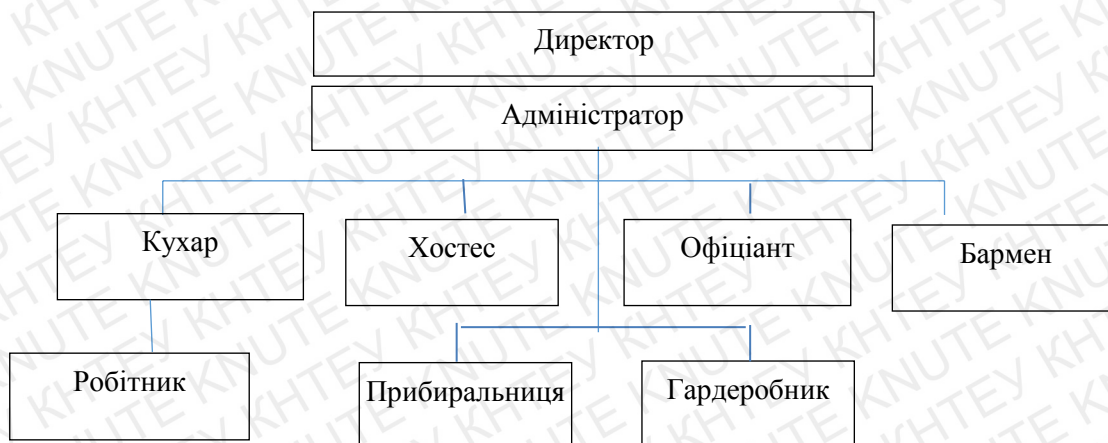


Рис. 1.7 Організаційна структура ресторану «Open Gate»

Пакет мотивації співробітників наведено в табл. 1.4.

Таблиця 1.4

Пакет мотивації співробітників проєктованого ресторану

№	Посада	Чисельність працівників	Посадовий оклад, грн /міс	Система додаткового матеріального стимулювання
1	Директор	1	30000	40% від посадового окладу по завершенні кварталу
2	Адміністратор	2	20000	40% від посадового окладу по завершенні кварталу
3	Хостес	2	20000	30% від посадового окладу за кожен місяць
4	Кухар	6	15000	
5	Робітник	8	10000	
6	Офіціант	10	15000	
7	Бармен	2	20000	
8	Прибиральниця	1	10000	
9	Гардеробник	1	10000	

Варто відмітити, що основними складниками нематеріальної мотивації для проєктованого ресторану є середній рівень реальних заробітних плат в м.Києві. Також нині багато підприємств ресторанного бізнесу виплачують частину заробітної плати працівників у конвертах. У нашому випадку планується здійснювати виплату основної заробітної плати повністю у відповідності до трудового законодавства. Бонуси можна виплачувати з прибутку ресторану. Джерелом коштів для виплати бонусів буде виручка ФОПів після сплати податків та зборів. Тому, таким чином, можна буде легальним шляхом уникнути додаткового податкового навантаження.

Етап 6: Пошук працівників та прийняття їх на роботу.

З метою запуску у роботу ресторану «Open Gate» планується прийняти на роботу директора закладу, адміністраторів, хостес, кухарів, робітників, офіціантів, бармена, прибиральницю та гардеробника.

Графік роботи в зв'язку з достатнім навантаженням на роботу ресторану є змінним – по 2 зміни в день: з 09 до 16 та з 16 до 22 години. Таким чином, кількість працівників повинна забезпечувати такий режим роботи.

Також, у наказі по підприємству планується впровадити можливість зміни режиму роботи закладу. Це пов'язано із загрозою впливу пандемії COVID-19 на роботу ресторанної галузі та необхідності мати можливість гнучко перелаштувати свій режим роботи на новий графік (Додаток А).

РОЗДІЛ 2

ПРОЕКТУВАННЯ ТЕХНОЛОГІЧНИХ РІШЕНЬ

2.1 Розроблення концептуального меню. План випуску продукції

Технологічний процес виробництва страв та напоїв складається з окремих процесів – приймання сировини та продуктів, їх зберігання, кулінарної обробки сировини і виготовлення напівфабрикатів, виготовлення готової продукції.

Основним гастрономічним спрямуванням за тематикою для ресторану формату «Quick and Casual» є страви швидкого приготування із своїх напівфабрикатів, які мають достатньо високу якість.

Структуризацію виробничого процесу ресторану проводять відповідно до схеми технологічного процесу закладу, на основі якої визначають послідовність етапів процесу виробництва продукції у проектованому закладі.

Проектування операційних технологій ресторану формату «Quick and Casual» здійснюємо відповідно до функцій, що забезпечують виробничо-торговельну діяльність майбутнього закладу ресторанного господарства.

Послідовність етапів процесу виробництва продукції ресторану формату «Quick and casual» на 60 місць у м. Києві структуризовано відповідно до схеми виробничо-торговельної структури ресторану (рис. 2.1).

Прогнозована денна кількість відвідувачів визначається за графіком завантаження залів, який складається з урахуванням режиму роботи залу, середньої тривалості приймання їжі одним споживачем, орієнтованого коефіцієнта завантаження за кожну годину роботи закладу (табл. 2.1).

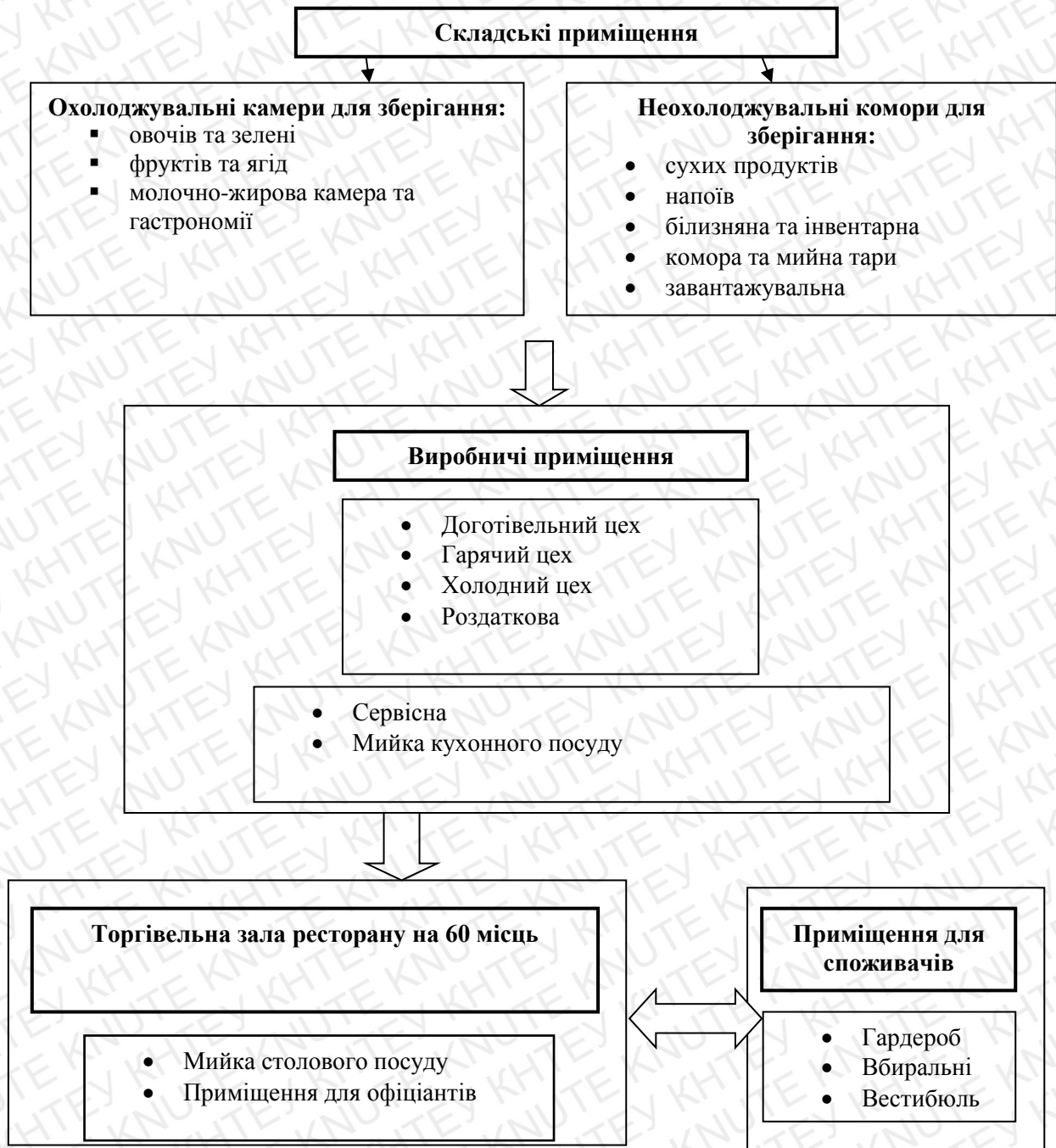


Рис. 2.1 Схема виробничо-торговельної структури ресторану

Таблиця 2.1

Прогнозована динаміка завантаженості зали ресторану на 60 місць у м. Києві

Години роботи, год	Тривалість відвідування, хв	Оборотність місця за годину, разів	Коефіцієнт завантаження зали, частка від одиниці	Кількість споживачів, осіб
10:00 – 11:00	60	1,00	0,3	19
11:00 – 12:00	60	1,00	0,2	12
12:00 – 13:00	60	1,00	0,3	19
13:00 – 14:00	60	1,00	0,4	25
14:00 – 15:00	60	1,00	0,3	19
15:00 – 16:00	60	1,00	0,3	19
16:00 – 17:00	90	0,67	0,6	25
17:00 – 18:00	90	0,67	0,7	30
18:00 – 19:00	120	0,50	0,9	28

19:00 – 20:00	120	0,50	0,7	22
20:00 – 21:00	90	0,67	0,4	17
21.00 – 22.00	60	1,00	0,2	14
Відвідувачі ресторану, осіб/день				249
Денна оборотність місця, рази				3,9

В результаті проведення розрахунків (табл. 2.1) визначено, що загальна кількість споживачів ресторану протягом дня становить 249 чоловік, а оборотність місця в залі за день – 4,15.

Визначення прогнозованої кількості реалізованої продукції

Користуючись даними, наведеними в таблиці 2.1 визначено прогнозовану кількість страв для ресторану, який проектується в м. Київ.

Прогноз денного обсягу реалізації продукції по групах розраховують на підставі моніторингу конкурентного середовища шляхом визначення споживаної кількості страв за одне відвідування закладу та прогнозованої чисельності споживачів за зміну роботи зали [4]. Розрахунок наведено у таблиці 2.2.

Таблиця 2.2

Прогноз денного обсягу реалізації продукції по групах в ресторані на 60 місць в м. Києві

Група страв	Коефіцієнт споживання групи страв	Денна кількість страв, порц.
Холодні закуски	1,9	448
Гарячі закуски	0,4	94
Супи	0,18	42
Основні страви	1,2	283
Солодкі страви (десерти)	0,4	94
Гарячі напої	0,4	94
Холодні напої	0,6	142
Безалкогольні напої, вина, пиво	0,4	94

Розробка розрахункового виробничої програми закладу

Враховуючи асортимент продукції, який характерний для ресторану, концептуальне меню та прогноз денного обсягу реалізації продукції по групах розроблено розрахункове меню (виробничу програму) ресторану формату «Quick and casual» (Додаток Б).

При подальшому проектуванні ресторану формату «Quick and Casual» на 60 місць в м. Києві необхідно обрати стратегію управління сировинними

запасами. Для формування виробничих запасів ресторану за основу було прийнято денну виробничу програму (Додаток В), за якою розраховували добову потребу у сировині і продуктах. Оптимізовані обсяги сировинних і продуктових запасів наведено у табл. 2.3

Таблиця 1.3

Управління сировинними та продуктовими запасами ресторану

Назва Сировини	Добова потреба, кг	Оптимальний обсяг запасу, кг	Умови поповнення запасів	Стратегія управління запасами
Риба та морепродукти	165,78	233,0	Регіональний постачальник, через добу свіжу, заморожену раз в тиждень	Точно в термін
М'яса та рибна гастрономія	2,96	6,9	Місцевий виробник, через дві доби, н\ф в охолодженому стані	Точно в термін
Молоко, молочні і жирові продукти	152,81	292,0	Вітчизняний виробник. Щодня, співвідношення ціна якість 1:1, упаковка не повертається	Мінімізація запасів
Овочі	223,17	506,0	Місцевий виробник, свіжі через добу, інші через раз у тиждень у вигляді н\ф	Точно в термін
Фрукти	14,58	25,0	Вітчизняний посередник. Через дві доби, якість висока	Мінімізація запасів
Бакалійні товари	103,28	214,0	Місцевий виробник, через три дні	Мінімізація запасів
Напої алкогольні	115,42	227,6	Регіональний постачальник два рази в тиждень	Точно в термін
Напої безалкогольні та слабоалкогольні	70,0	140,0	Регіональний постачальник, два рази в тиждень	Точно в термін
Смакові товари	42,31	81,62	Вітчизняний постачальник, два рази у тиждень	Рівномірне постачання

Технологічний процес виготовлення готової кулінарної продукції завершується в гарячому та холодному цеху. Проектування передбачає реалізацію наступних етапів: організацію технологічних ліній виробництва готової кулінарної продукції та розробку схеми виробничого процесу гарячого та холодного цеху, визначення чисельності виробничого персоналу; обґрунтування режиму роботи гарячого та холодного цеху; обґрунтування вибору технологічного і допоміжного устаткування і визначення площі гарячого та холодного. Складаємо схему організації технологічних процесів виробництва готової кулінарної продукції в гарячому цеху (рис. 2.2).

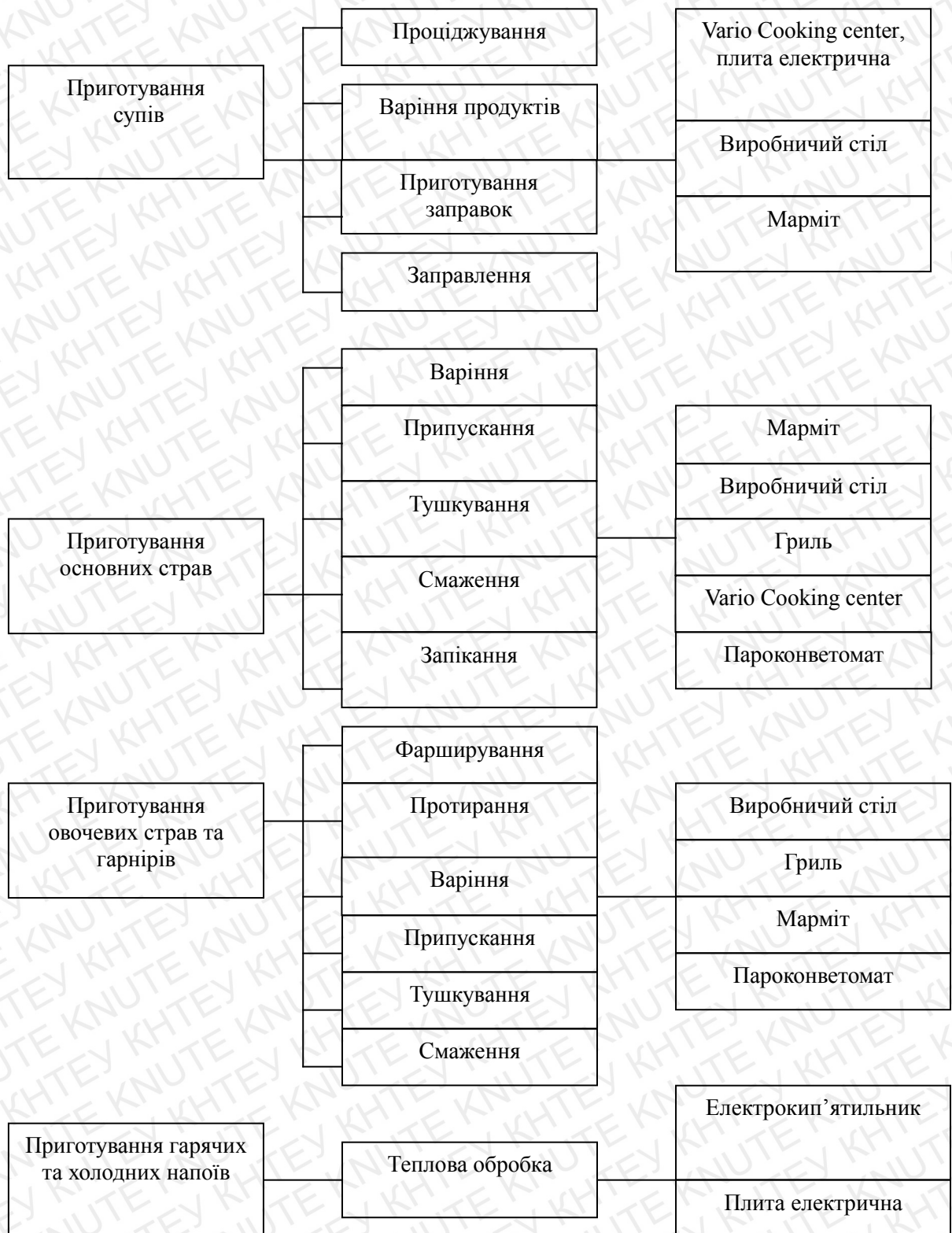


Рис. 2.2 Структурно-технологічна схема організації виробничого процесу гарячого цеху ресторану

Виробничу програму гарячого цеху наведено у табл. 2.4, в яких одночасно розраховують і кількість виробничого персоналу.

Розрахунок норм часу на виробництво продукції в гарячому цеху

Група страв	Вихід, г	Кількість страв	Коефіцієнт трудомісткості	Норма часу на виробництво
Равлики „Провансаль”	55/95	17	2,8	47,6
Смажений кликач	150/320	25	1,9	47,5
Шашлик з осетрини	150/325	25	1,9	47,5
Філе форелі, фаршироване	215/225	28	2,6	72,8
Лампуки-печеня	235	30	1,9	57
Сом смажений з базиліком і овочами	200/100	33	2,1	69,3
Сьомга з мідіями з ікорним соусом	200/100/50	32	2,3	73,6
Восьминіг смажений з морквяно-грибним пюре	375	32	2,8	89,6
Сарзуела	300	32	2,9	92,8
Плов з морепродуктами	300	28	3,1	86,8
Різотто «Сент-Жак»	285	41	3	123
Чорне різотто з каракатицею	320	41	2,7	110,7
Пене з лососем з вершковото-томатним соусом	300	38	2,9	110,2
Феттучині з морськими гребінцями і креветками	225	27	2,6	70,2
Картопля фрі	150	18	1,8	32,4
Рис басматі	150	14	1,9	26,6
Спаржа по бажанню	150	16	1,6	25,6
Овочі гриль	150	19	2,3	43,7
Разом				1226,9

Кількість працівників, які будуть зайняті у процесі виробництва, складе:

$$N = \frac{n * t}{3600 * T * \gamma} \quad (2.1)$$

де, n – кількість страв кожного найменування, що виробляються за день;

t – норма часу на виготовлення одиниці продукції (даний показник визначається на основі норми трудомісткості страв);

T – тривалість робочого дня одного працівника;

γ – коефіцієнт, що враховує ріст продуктивності праці.

Розраховуємо явочну кількість працівників, необхідних для виконання виробничої програми гарячого цеху ресторану (N_1):

$$N_1 = (1226,9 \cdot 100) / (3600 \cdot 11,3 \cdot 1,14) = 2,64 \approx 3 \text{ працівника}$$

Загальна кількість працівників, які будуть зайняті у процесі виробництва, з урахуванням святкових та вихідних днів, визначається за формулою:

$$N = N_1 \cdot \alpha \quad (2.3)$$

де, N – загальна кількість працівників;

N_1 – розрахункова кількість працівників на одну робочу зміну;

α – коефіцієнт, що враховує вихідні та святкові дні.

Визначаємо спискову чисельність робітників:

$$N_2 = 2,64 \cdot 1,59 = 4,1976 \approx 4 \text{ робітника}$$

Отже, в цеху буде працювати дві зміни по 3 кухаря в кожній зміні, а також по 4 робітника. Для 2-х змінної роботи ресторану потрібно 6 кухарів і 8 робітників.

Для розрахунку загальної площі гарячого, цеху необхідно визначитись з технологічним обладнанням, і в залежності від його габаритних розмірів, розрахувати корисну площу цеху. Підбір устаткування наведено в табл. 2.5.

Таблиця 2.5.

Визначення площі гарячого цеху ресторану

Тип устаткування	Марка, модель	Кількість, шт.	Габаритні розміри, мм		Площа, м ²
			довжина	ширина	
Стіл виробничий	RADA CO-12/6BH	2	1200	600	1,44
Стелаж	RADA СК-8/6H	2	800	600	0,96
Ванна мийна двохсекційна	RADA BB2-453-12/6H	2	1200	600	1,44
Полиці настінні	RADA ПС-12/4H	2	1200	400	-
Ваги порційні електронні	CAS AD-5	2	350	325	-
Пароконвектомат	RATIONAL CombiMaster CM 101	1	847	771	0,65
Плита електрична	APACH APRES-77P	2	700	700	0,98
Кулінарний центр VarioCooking Center	Rational VCC 211	1	1157	914	1,05
Кипятильник	GASTRORAG DK-WB-40	1	390	390	-
Підставка під кипятильник	RADA ППК 45/45/50H	1	450	450	0,20
Холодильна шафа	Apach F 700 TN	1	710	800	0,56
Мікрохвильова піч	Hendi 281703	1	452	3620	-
Рукомийник	RADA 02	1	500	500	0,25
Бачок для відходів	Forcar AV4652	1	390	390	0,15
Площа, яку займає устаткування, м²					7,68
Площа гарячого цеху, м²					22

Визначивши площу устаткування гарячого цеху розрахуємо площу гарячого цеху. Площа гарячого цеху ($S_{г.ц.}$) складає:

$$S_{г.ц.} = 7,68 / 0,35 = 22 \text{ м}^2$$

При розгортінні спроектованого ресторану як правило змінюється до 50 % традиційного кухонного устаткування – такого, як котли, перекидні сковороди, фритюрниці, пароварки, і навіть більшу частину всіх каструль та сковорідок.

2.2 Організація виробництва з урахуванням енергоефективності

Організація процесу виробництва у проектованому ресторані направлене на рішення наступних задач:

- створення сучасних умов у харчуванні та відпочинку споживачів та моделювання оптимальних варіантів просторової структури сервісної системи;
- забезпечення високої якості обслуговування.

Організація виробництва забезпечує визначений перелік послуг і включають послідовні дії та операції по формуванню матеріальн-технічної бази та виконання функціональних обов'язків працівниками ресторану.

Організація процесу обслуговування у закладах ресторанного господарства починається з розроблення фірмового сервісу відповідно до вибраної концепції, для чого необхідно визначити номенклатуру послуг і розрахувати обсяги матеріально-технічного та кадрового забезпечення цих послуг, що включає в себе:

- модель процесу обслуговування;
- кількість та номенклатура меблів, торговельно-технологічного устаткування для забезпечення процесу обслуговування (місткість, форма, розстановка тощо);
- кількість обслуговуючого персоналу;
- надання інших послуг (паркування, продаж сувенірів, квітів, пакування продукції, забезпечення доступу до мережі Інтернет, факсу, надання залів для проведення ділових зустрічей та ін.).

Визначаючи метод обслуговування споживачів у закладі ресторанного господарства, слід обґрунтувати, чому обрано один із наступних методів: повне обслуговування офіціантами, часткове обслуговування офіціантами, самообслуговування, а також необхідність надання послуг сомельє, баріста тощо.

Ресторани формату «Quick and Casual» може включати як обслуговування офіціантами, так і часткове самообслуговування – наприклад, кілька різнопланових (різних національних кухонь) шведські столи.

Загальну структуру приміщень для здійснення сервісного процесу представлено у вигляді схеми на рис. 2.3. При визначенні структури груп приміщень у підрозділах закладу враховуємо сучасні вимоги до проектування всіх груп приміщень.

Визначення складу приміщень для здійснення процесу обслуговування розпочинаємо з вестибюльної групи приміщень. До вестибюльної групи приміщень відносять: вестибюль, аванзалу та торговельна зала.

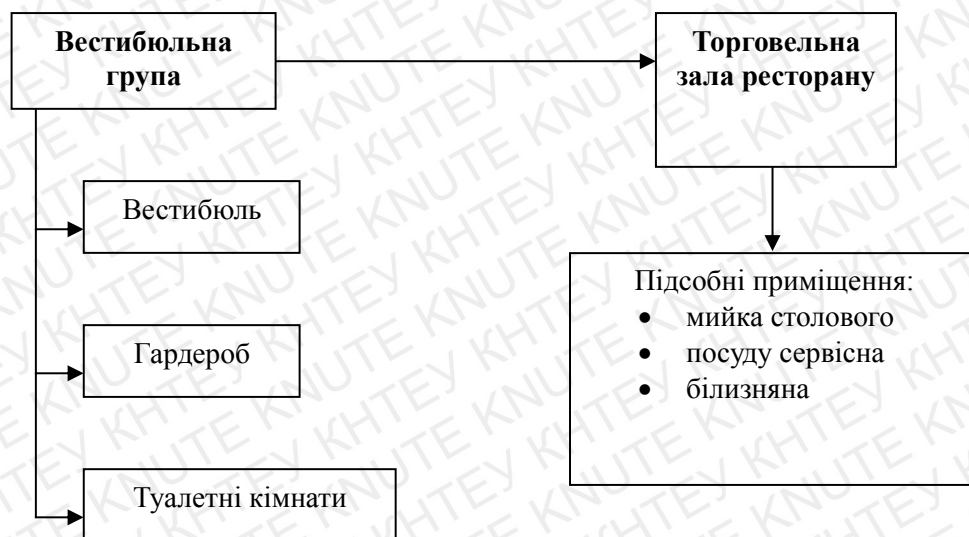


Рис. 2.3 Просторове забезпечення сервісного процесу ресторану

Вестибюль – вхідна частина закладу. Передбачено розміщення гардеробу та санвузлів для відвідувачів. Площу вестибюлю приймають з розрахунку $0,3\text{ м}^2$ на одного споживача:

$$S_{\text{вест}} = 60 \times 0,3 = 18 \text{ м}^2$$

Гардероб – зберігання верхнього одягу та особистих речей відвідувачів. Площу гардеробу визначаємо з розрахунку $0,11 \text{ м}^2$ на одне місце в закладі.

$$S_{\text{гард}} = 60 \times 0,11 = 6,6 \text{ м}^2$$

Фронт видачі одягу – $1,2 \text{ м}$, прохід між вішалками в гардеробі – $0,8 \text{ м}$.

Санвузли: до структури цих приміщень входять вхідні тамбури, туалетна кімната, кабінки вбиралень, комірка для прибиральників.

Для закладу ресторанного господарства окремо передбачено чоловічу та жіночу туалетну кімнати. Входи в туалети для відвідувачів передбачено з

вестибюля. При вирішенні стилістики витримується загальна концепція закладу. Управління освітленням та системою витяжної вентиляції скомбіноване для одночасного вмикання. Туалетні кімнати згідно норм оснащення обладнанням туалетних кімнат закладів ресторанного господарства, будуть оснащені наступним обладнанням: унітази та умивальники сучасних форм, що відображають профіль закладу, пісуар (підлоговий) для чоловічого туалету, тримач туалетного паперу, набір для санітарної обробки туалету, бачок з кришкою для використаного паперу, диспенсери рідкого мила, тримач паперових рушників, дзеркала на рівні 1,25 м від підлоги.

Торговельний зал, розрахований на 60 місць, виходячи з того, що одне місце за нормою складає 2 м², повинно мати площу 120 м².

Передбачено проходи в торговельних залах: основний – 1,2-1,5 м, додатковий (розподілення потоків) – 0,9-1,2 м, підхід до місць – 0,6-0,8 м.

З метою забезпечення конкурентоспроможності послуг у проєктованому ресторані формату «Quick and Casual» має дотримуватись високий рівень обслуговування, що буде охоплювати всі ланки забезпечення якості:

- внутрішня якість (непомітну відвідувачу) – проявляється в якості організації виробництва, технічного обслуговування обладнання, роботи ресторану;
- матеріальну якість (помітну відвідувачу) – відображається у дизайні приміщень, меблів, якості посуду, оздобленні страв;
- час обслуговування – включає час очікування, оперативність та швидкість обслуговування;
- психологічну якість обслуговування – проявляється у гостинності, ввічливості, доброзичливості, чуйності обслуговуючого персоналу.

Важливе значення для забезпечення процесу обслуговування споживачів має склад приміщень для здійснення процесу обслуговування.

Нижче наведено поелементну структурно-технологічну схему процесу обслуговування з урахуванням існуючих вимог [16, 26, 27] (табл. 2.6):

- ГОСТ 30523-97. Услуги общественного питания. Общие требования;
- ДСТУ 3862-99. Ресторанне господарство. Терміни та визначення. (40988);
- ДСТУ 4281:2004. Заклади ресторанного господарства. Класифікація.

У проектованому ресторані формату «Quick and Casual» планується надавати ряд додаткових різноманітних послуг: реалізація продукції власного виробництва та купівельних товарів, організація обслуговування та дозвілля.

Таблиця 2.6

Поелементна структурно-технологічна схема процесу обслуговування

Зона	Елемент процесу	Засоби забезпечення процесу		Учасники
		Просторові	Матеріально-технічні	
Первинного обслуговування	Надання попередніх послуг	- Парковка - Вестибюль - Гардероб верхнього одягу - Санвузол	- Гардеробна стійка - Санітарні прилади - Стійка адміністратора	- Відвідувач - Гардеробник - Адміністратор - Прибиральниця
Послуг харчування і відпочинку	Надання послуг харчування, обслуговування і відпочинку	- Торговельна зала	- Меблі та обладнання торговельної зали - Столовий посуд - Столові набори - Столова білизна - Елементи інтер'єру, декорації	- Відвідувач - Адміністратор - Офіціант - Бармен
Допоміжна	Забезпечення обслуговування	- Торговельна зала - Сервісна та мийка столового посуду - Приміщення офіціантів - Приміщення для зберігання музичних інструментів	- Торговельно-технологічне устаткування	- Відвідувач, - Офіціант, - Бармен, - Організатор музичного супроводу
Інформаційно-консультативна	Консультавання		- Стійка адміністратора - М'які меблі	- Відвідувач - Адміністратор
Додаткові послуги	Надання інших послуг: - організація бенкетів; - бронювання місць; - розрахунок за кредитними картками; - виклик таксі.	- Зала на 60 місць	- Стійка адміністратора; - М'які меблі; - Торговельні меблі; - Касовий термінал.	- Відвідувач - Адміністратор - Касир

У таблиці 2.7 наведено площі приміщень для здійснення обслуговування в в ресторані формату «Quick and casual» на 60 місць.

Таблиця 2.7

Площа приміщень для процесу обслуговування в ресторані формату «Quick and casual» на 60 місць

Приміщення	Площа, м ²
Вестибюль	18
Гардероб	6,6
Туалетні кімнати	16
Аванзал	15
Торговельна зала	120
Приміщення для персоналу	6
Всього	310

Розрахунок кількості меблів та устаткування для відвідувачів проведено відповідно до функціональності ресторану формату «Quick and Casual» і приведено у табл. 2.8.

Таблиця 2.8

Характеристика меблів торговельної зали

Тип меблів	Габаритні розміри, мм	Характеристика	Кількість меблів
Стіл двохмісний	800 x 800	Для споживання страв споживачами	5
Стіл чотирьохмісний	1200 x 800		8
Стіл шестимісний	900 x 1500		6
Стільці	Дерев'яні та металеві	Для сидіння гостей	60
Барні табурети	Ø400		4
Сервант для офіціантів	1150x750	Зберігання посуду, наборів, скла, білизни протягом зміни	2
Стіл для офіціантів (підсобний)	450x750	Для тимчасового зберігання посуду, страв, напоїв	2
Візок офіціантський	400x600	Прибирання використаного посуду, транспортування страв при груповому обслуговуванні	3

Проаналізувавши дані таблиці 2.8 можна зазначити, що в торговельній залі розміщені прямокутні двохмісні, чотирьохмісні, шестимісні столи з напівм'якими стільцями.

Для здійснення процесу обслуговування барна стійка має бути обладнана необхідним торговельним, технологічним, допоміжним та нейтральним устаткуванням. Робоча зона барної стійки має відстань 1,2 м від протилежної стіни згідно нормативів про ширину проходів між устаткуванням у виробничих приміщеннях, та задля зручності роботи барменів. Необхідне устаткування, яким обладнана барна стійка ресторану, наведено у табл. 2.9.

Таблиця 2.9

Устаткування барної стійки ресторану

Назва устаткування	Марка	Кількість, шт	Розміри, мм		Площа, м ²
			Довжина	Ширина	
Барна стійка	Меркс Україна	1	3500	800	2,8
Кавоварка	SMSA/1 LISA bw	1	490	5350	-
Кавомолка	Arach ACG1	1	190	310	
Льодогенератор	Arach ACB2006 A	1	365	495	0,18
Холодильна шафа барна	Hendi 130 232583	1	600	585	0,35
Блендер	Arach ABLIP	1	200	200	-
Міксер	Hamilton Beach HMD200	1	166	170	-
Соковижималка	Robot Coupe J80 Ultra	1	420	235	-
Подрібнювач для льоду	Sirman Nordkapp	1	205	285	-
Винна шафа	Tecfrigo GROTTA 600 (2TV)	2	1200	530	1,28
Бачок для відходів	Forcar AV4652	1	390	390	0,15
Комп'ютерно-касовий термінал для бармена	POS термінал Wincor Nixdorf Beetle Fusion	1	1320	370	-
Площа, яку займає устаткування, м²					4,76
Площа барної зони, м²					12

Площа барної зони для проектного закладу на 60 місць – 12 м².

Розроблене концептуальне меню для барної стойки наведено в Додатку В.

Кількість підсобних столів та сервантів у ресторанах формату «Quick and Casual» наближається до кількості офіціантів, зайнятих у зміну. Розрахунок кількості меблів для обслуговування відвідувачів наведено у табл.2.10.

Таблиця 2.10

Добір меблів та торговельно-технологічного устаткування для забезпечення процесу обслуговування

Назва	Кількість, шт	Габаритні розміри, мм		Характеристика
		Довжина, мм	Ширина, мм	
Сервант для офіціантів	4	100	50	Зберігання посуду, наборів, скла, білизни протягом зміни
Стіл підсобний	3	100	50	Для тимчасового зберігання посуду, страв, напоїв
Візок офіціантський	4	400	600	Прибирання використаного посуду, транспортування страв при груповому обслуговуванні
R-Keeper	1	400	400	Для розрахунку споживачів

Чисельність обслуговуючого персоналу

У ресторані формату «Quick and Casual» передбачається обслуговування офіціантами. При повсякденному обслуговуванні визначимо кількість офіціантів:

$$N_{opf}=60/12=5$$

Таким чином, для ресторану на 60 місць кількість офіціантів у зміну складає 5 осіб, при двозмінній роботі персоналу загальна кількість офіціантів становить 10 осіб.

Кількісний та якісний склад обслуговуючого персоналу ресторану формату «Quick and Casual» наведено у табл. 2.11.

Таблиця 2.11

Якісний та кількісний склад обслуговуючого персоналу ресторану

Посада	Розряд	Кількість, чол.
Директор		1
Адміністратор		2
Хостес		2
Кухар		4
Робітник		8
Офіціант	3-5	10
Бармен	4-5	1
Прибиральниця		1
Гардеробник		1
Разом		35

Слід зазначити, що обслуговуючий персонал працюватиме позмінно: 2 зміни через 2 дні.

2.3 Система контролю якості та безпечності ресторанної продукції

Згідно з законодавством України, а саме на підставі підпункту 2 пункту 6 ст. 20 Закону України «Про безпечність та якість харчових продуктів» (№771/97-ВР від 23.12.1997 р., зі змінами та доповненнями), особи, які займаються виробництвом та введенням в обіг харчових продуктів, повинні застосовувати системи ХАССП (НАССР) або інші системи забезпечення безпечності та якості від час виробництва та обігу харчових продуктів. Відповідно до Закону України «Про основні принципи та вимоги до безпечності та якості харчових продуктів» передбачено введення системи НАССР на всіх підприємствах харчової галузі, впровадження є обов'язковим для операторів ринку харчових продуктів. Це стосується і закладів ресторанного господарства, у яких вже повинні бути впроваджені стандарти харчової безпеки на основі вимог системи ХАССП

(НАССР).

Термін НАССР (ХАССП) – абревіатура від англійського «Аналіз ризиків і критичні точки контролю» – Hazard Analysis and Critical Control Points. В Україні національний стандарт був прийнятий в 2007 році і називається ДСТУ ISO 22000:2007 «Система управління безпечністю харчових продуктів». Ця система була розроблена Всесвітньою організацією охорони здоров'я (World Health Organization, WHO) і Продовольчою і сільськогосподарською організацією ООН (Food and Agriculture Organization of the United Nations, FAO).

ХАССП (НАССР) - це система контролю якості в харчовій галузі. Стандарти ХАССП (НАССР) відображають необхідний рівень безпеки виробництва, зберігання, транспортування та приготування харчових продуктів в конкретному закладі. В цілому система займається аналізом існуючих ризиків і контролем над усіма виробничими процесами, які проходить харчова продукція.

Для забезпечення високих стандартів безпеки, застосовуючи методику НАССР, можна виділити 4 критичні контрольні точки для контролю і забезпечення безпеки в даному закладі ресторанного господарства:

1. ККТ-1 – Отримання продуктів (сировини);
2. ККТ-2 – Зберігання сировини;
3. ККТ-3 – Кулінарна обробка сировини;
4. ККТ-4 – Реалізація кулінарної продукції або її тимчасове зберігання.

Документування результатів роботи є надзвичайно важливим для системи НАССР. Документування та ведення записів мають відповідати характеру та розміру підприємства, та бути достатніми для ресторанного господарства у перевірці наявності та підтримці засобів контролю НАССР.

Ефективність впровадження системи менеджменту безпеки у практику роботи ресторанного господарства буде залежати від дотримання наступних вимог:

- технології приготування кулінарної продукції ресторану;
- кліматичних умов робочої зони;
- санітарії та гігієни персоналу;
- вимог до якості та безпеки води;
- санітарної обробки внутрішньоцехового оснащення, посуду для

реалізації готової кулінарної продукції.

Оптимізацію процесів управління якістю ресторанної продукції можна здійснити, провівши аналіз внеску конкретної продукції або групи в підсумковий результат. Ним може бути величина виручки або обсяг продажів. Виручка є більш показовим критерієм.

Для оцінки показників безпечності і якості виробничих процесів використовують методи контролю якості, передбачені в нормативних документах. Основний перелік безпечності кулінарної продукції та методи їх визначення наведено в табл. 2.12.

Таблиця 2.12

Показники безпечності кулінарної продукції та методи їх визначення

<i>Бізнес-процеси в ресторані</i>	<i>Метод контролю якості</i>	<i>Операції контролю якості</i>
Приймання сировини	Органолептичний метод	Перевірка упаковки; Перевірка цілісності виробів; Зовнішній огляд на наявність дефектів згідно ДСТУ
Зберігання сировини	Нормативний метод	Дотримання режимів та умов зберігання продукції
Приготування страв	Органолептичний метод Експертний метод	Оцінка придатності сировини для приготування Експертна оцінка страв Органолептична оцінка страв у разі потреби
Процеси вибіркового періодичного контролю якості страв	Вимірювальний (лабораторний); Інструментальний; Розрахунковий	Оцінка органолептичних та фізико-хімічних показників складових страв, а також сировини для їх приготування

**складено автором*

Основними методами оцінки якості кулінарної продукції є: органолептичний; вимірювальний (лабораторний); інструментальний; розрахунковий; соціологічний; експертний.

Органолептичний метод – це визначення якості кулінарної продукції і кондитерських виробів на основі сенсорного аналізу і сприйняття органів чуття (зору, нюху, смаку, дотику).

Вимірювальний (лабораторний) метод – заснований на використанні технічних засобів, вимірювань. Він включає такі методи досліджень: фізичні, фізико-хімічні, хімічні, мікробіологічні.

До основних принципів *інструментальної оцінки* якості харчової продукції відносяться:

- репрезентативність вибірки з партії продукції;
- наявність технічних засобів для проведення вимірювань;
- точність і надійність результатів вимірювань, достовірність;
- можливість порівняння результатів вимірювань.

Розрахунковий метод – метод оцінки якості продукції, заснований на обчисленні значень показників якості за одержаними даними, які визначені інструментальними методами оцінки. Його використовують для визначення хімічного складу блюд, кулінарних, борошняних кондитерських і булочних виробів, для розрахунку харчової і енергетичної цінності кулінарної продукції, для розрахунків збалансованості раціонів харчування.

Соціологічний метод – метод визначення значень показників якості продукції, здійснюваний на основі збору, обробки і аналізу думок фактичних або можливих споживачів продукції (або фахівців). Його застосовують для визначення відповідності послуг вимогам безпечності життя і здоров'я споживачів, запобігання спричиненню шкоди їх майну, коли неякісне виконання послуги можна виявити лише з урахуванням думки безпосереднього споживання послуги.

Експертний метод – це комплекси логічних та математичних процедур, здійснення яких полягає у отриманні інформації від висококваліфікованих спеціалістів (експертів) з питання, що досліджується, обробки одержаної інформації за допомогою методів математичної статистики, одержання раціональних рішень.

Крім стандартизованих методів при операційному контролі також можуть використовуватися *експрес-методи*.

Таким чином, запропонована система контролю якості продукції у проєктованому ресторані дасть можливість значно підвищити її якість та забезпечити закладу стабільний попит.

РОЗДІЛ 3 РЕАЛІЗАЦІЯ ТА РОЗВИТОК ПРОЕКТУ РЕСТОРАНУ

3.1 Бюджет. Термін окупності

Формування бюджету включає обґрунтування бюджету витрат на оплату праці. З цією метою використано результати прогнозування чисельності персоналу (Розділ 2) та проектування організаційної структури (Розділ 1). Визначаються витрати на оплату праці, а також пов'язані з ними показники відрахувань у фонди соціального страхування (Пенсійний фонд – ЄСВ, військовий збір, тощо). Для цього використовується інформація про штатний розпис та оклади і прогнозовані системи мотивації по категоріях персоналу проектного ресторану (табл. 1.4). Визначені обсяги витрат на оплату праці наведено у табл. 3.1.

Таблиця 3.1

Визначені обсяги витрат на оплату праці

№	Посада	К-ть, осіб	Зарплата (оклад на міс), грн	Річний фонд, тис.грн		Разом річний фонд оплати праці, тис.грн
				Основна з/п	Перміальний фонд (додаткова з/п)	
1	Директор	1	30000	360	48	408
2	Адміністратор	2	20000	600	80	680
3	Хостес	2	20000	480	80	560
4	Кухар	6	15000	720	93,6	813,6
5	Робітник	8	10000	960	124,8	1084,8
6	Офіціант	10	15000	1800	234	2034
7	Бармен	2	20000	480	62,4	542,4
8	Прибиральниця	1	10000	120	15,6	135,6
9	Гардеробник	1	10000	120	15,6	135,6
	Разом			6000	800,8	6800,8

Таким чином, річна сума обсягу операційних витрат на оплату праці становитиме 6800,8 тис.грн.

Прогнозований обсяг відрахувань до Пенсійного фонду та Державного бюджету (податки на зарплату) наведено у табл. 3.2.

Таблиця 3.2

Прогнозні обсяги витрат на податки на зарплату

№	Посада	Разом річний фонд оплати праці, тис.грн	Відрахування, тис.грн		Разом, тис.грн
			ЄСВ (22%)	Військовий збір (1,5%)	
1	Директор	408	89,76	6,12	95,88
2	Адміністратор	680	149,6	10,2	159,8
3	Хостес	560	123,2	8,4	131,6
4	Кухар	813,6	178,992	12,204	191,196
5	Робітник	1084,8	238,656	16,272	254,928
6	Офіціант	2034	447,48	30,51	477,99
7	Бармен	542,4	119,328	8,136	127,464
8	Прибиральниця	135,6	29,832	2,034	31,866
9	Гардеробник	135,6	29,832	2,034	31,866
	Разом	6800,8	1496,176	102,012	1598,188

Таким чином, річна сума обсягу податкових витрат на оплату праці становитиме 1598,188 тис.грн.

Визначим прогнозні обсяги амортизаційних витрат, які наведено виходячи з інвестиційних витрат. Прогнозні обсяги амортизаційних витрат наведено у табл.3.3.

Таблиця 3.3

Прогнозні обсяги амортизації основних засобів

№	Види основних засобів	Первісна вартість, тис.грн	Термін корисного використання, років	Річна сума амортизації, тис.грн
1	Капітальний ремонт перед відкриттям закладу	3260	15	217,3
2	Основні засоби, у тому числі:	490,6		112,6
2.1	меблі	276	5	55,2
2.2	посуд	33,2	4	8,3
2.3	устаткування	114,6	4	28,7
2.4	інвентар	22,2	4	5,6
2.5	інше (10% від суми)	44,6	3	14,9
3	Комп'ютери, електронно-обчислювальні машини	52	5	10,4
4	Телефони	5	3	1,7
	Разом	3832,6		350,3

Загальна ринкова вартість придбання основних засобів складає 3832,6 тис.грн. Її приймаємо за балансову первісну вартість основних засобів.

Вартість придбання або будівництва будівель і приміщень не враховувалось, враховувалися лише капітальні витрати на ремонт.

Основними елементами операційних витрат (адміністративних) для проєктованого закладу є наступні:

- оренда приміщення;
- комунальні платежі (утримання приміщень);
- витрати на офісні матеріали для керівництва;
- витрати на мобільний зв'язок;
- витрати на послуги служби охорони;
- інші витрати (10% від суми).

Прогнозні обсяги операційних витрат наведено у табл. 3.4.

Таблиця 3.4

Прогнозні обсяги операційних витрат

№	Види операційних витрат	Обсяг витрат на місяць, тис.грн	Обсяг витрат на один рік проєкту, тис.грн
1	Оренда приміщення	25550	306,6
2	Комунальні платежі (утримання приміщень)	9100	109,2
3	Витрати на офісні матеріали для керівництва	1200	14,4
4	Витрати на мобільний зв'язок	1150	13,8
5	Витрати на послуги служби охорони	1500	18
6	Інші витрати (10% від суми)	3850	46,2
	Разом	42350	508,2

Таким чином, річна сума обсягу операційних витрат становитиме 508,2 тис.грн.

Для прогнозування доходів і собівартості виготовленої продукції на плановий період використовуються результати розробки виробничої програми. На початковому етапі прогнозування необхідно здійснити визначення прогнозної ціни для кожного виду продукції. З цією метою скористаємося методикою калькуляційної карти для кожної страви, яка визначає планову вартість сировини та напівфабрикатів, необхідних для її приготування.

Націнка на різні види продукції становить 130-150%, в залежності від групи продукції. Для тих страв, які є менш матеріаломісткими націнка має бути нижчою, а для страв з високою трудомісткістю націнка має збільшуватися.

На основі калькуляційної карти здійснюється розрахунок планової роздрібною продажною ціни страв.

Для розрахунку річного обсягу доходів використовуються показники денної програми виробництва та вартість реалізації страв (розрахункове меню).

Прогнозний обсяг доходів ресторану формату «Quick and Casual» на 1 день складатиме 43369,2 грн, що в річному еквіваленті складе 15829,8 тис.грн.

Для прогнозування собівартості виготовленої продукції використовуються результати визначення вартості витрат сировини по кожній групі продукції (калькуляційні карти). Прогнозний обсяг собівартості продукції ресторану формату «Quick and Casual» на 1 рік складатиме 18184,9 тис.грн., у тому числі для продукції власного виробництва – 14547 тис.грн., для закупних товарів – 3637 тис.грн.

Разом із прямими виробничими витратами заклад несе непрямі витрати (або загальновиробничі), які опосередковано відносяться на собівартість виготовленої продукції. До непрямих витрати відносяться наступна:

- витрати на малоцінні та швидкозношувані предмети (рукавиці, фартухи, прибори для приготування страв);
- витрати на доставку сировини та товарів (зазвичай складають 5% від собівартості).

Ці витрати також є умовно-змінними, як і виробнича собівартість.

Прогноз непрямих витрат наведено у табл. 3.5.

**Прогнозні обсяги загальновиробничих витрат ресторану
формату «Quick and Casual» на один рік**

№	Види непрямих витрат	Пояснення та характеристика	Річна вартість витрат, тис.грн
1	Витрати на малоцінні та швидкозношувані предмети (рукавиці, фартухи, прибори для готовки, засоби побутової хімії)	визначаються нормативно, для проєктованого закладу складуть 2000 грн/міс	35,0
2	Витрати на транспортування сировини та товарів	5% від собівартості сировини і товарів	1818,5
Разом			1853,5

Таким чином, виходячи з проведених розрахунків можемо скласти прогноз умовно-змінних та умовно-постійних витрат проєктованого закладу (табл. 3.6).

Таблиця 3.6

**Прогноз умовно-змінних та умовно-постійних річних
витрат проєктованого закладу**

№	Витрати	Річна вартість витрат, тис.грн
1	Умовно-змінні витрати, у т.ч.:	11669,9
1.1	Собівартість (без ПДВ) продукції, виготовленої в ресторані	5310,0
1.2	Собівартість (без ПДВ) закуплених товарів	1327,5
1.3	Витрати на оплату праці виробничого та сервісного персоналу	2574,0
1.4	Податки на оплату праці виробничого персоналу	604,9
1.5	Загальновиробничі витрати	1853,5
2	Умовно-постійні витрати, у т.ч.:	1782,3
2.1	Амортизація	350,3
2.2	Витрати на оплату праці адміністративно-управлінського персоналу	748,0
2.3	Податки на оплату праці адміністративно-управлінського персоналу	175,8
2.4	Оренда приміщення	306,6
2.5	Комунальні платежі (утримання приміщень)	109,2
2.6	Витрати на офісні матеріали для керівництва	14,4
2.7	Витрати на мобільний зв'язок	13,8
2.8	Витрати на послуги служби хорони	18,0
2.9	Інші витрати (10% від суми)	46,2
Разом		13452,2

За результатами проведених розрахунків визначено, що річний обсяг поточних витрат проєктованого ресторану формату «Quick and Casual» складе 13452,3 тис.грн., у т.ч. умовно-змінні витрати складуть 11669,9 тис.грн., умовно-постійні витрати складуть 1782,3 тис.грн.

Наступним етапом обґрунтування проекту створення закладу ресторанного господарства є проведення комплексного аналізу доходів, витрат, прибутку, який у міжнародній практиці визначається як CVP-аналіз. Ключовими елементами аналізу відповідності «витрати-доходи-прибуток» виступають маржинальний дохід, точка беззбитковості та маржинальний запас стійкості.

Показники планування маржинального прибутку та порогу рентабельності ресторану формату «Quick and Casual» наведено у табл. 3.7.

Таблиця 3.7

Планування маржинального прибутку та порогу рентабельності ресторану формату «Quick and Casual»

Показники	Алгоритм розрахунків	Розрахунок, тис.грн
Плановий дохід від реалізації без ПДВ	ТОпл	15829,8
Змінні витрати, у т.ч.:	$ЗВ = СВ + Ізв$	11669,9
Собівартість продукції ЗРГ	СВ	6637,5
Інші змінні витрати	Ізв	5032,4
Рівень націнки ЗРГ, %	$R_n = TO_{пл} / ЗВ$	135,6%
Маржинальний прибуток	$МП = TO_{пл} - ЗВ$	4159,9
Постійні витрати	ПВ	1782,3
Прибуток до оподаткування	$ПРдоп = МП - ПВ$	2377,6
Податок на прибуток	$Пп = ПРдоп * 0,18$	428,0
Чистий прибуток (без врахування фінансових витрат)	$ЧП = ПРдоп - ЧП$	1949,6
Рівень змінних витрат, %	$R_{зв} = ЗВ / TO_{пл} * 100$	73,7%
Точка беззбитковості	$Tчб = ПВ / (1 - R_{зв})$	6782,2
Маржинальний запас стійкості	$MЗС = (TO_{пл} - Tчб) / Tчб * 100$	9047,6
Рентабельність господарської діяльності (товарообороту), %	$R_{гд} = ЧП / TO_{пл} * 100$	12,3%

Плановий обсяг маржинального прибутку проектного ресторану складе 4159,9 тис.грн, що забезпечить також можливість покриття постійних витрат підприємства в сумі 1782,3 тис.грн. Виходячи з цього прибуток до оподаткування складе 2377,6 тис.грн, а чистий прибуток – 1949,6 тис.грн.

Обсяг доходу, який забезпечує беззбиткову діяльність проектного закладу, становить 6782,2 тис.грн, що також визначає маржинальний запас стійкості в сумі 9047,6 тис.грн. Рентабельність товарообороту складе 12,3%.

Цільовий прибуток характеризує розмір прибутку, що відповідає цільовим параметрам діяльності закладу ресторанного господарства. Показники планування цільового прибутку ресторану формату «Quick and Casual» наведено у табл. 3.8.

Таблиця 3.8

**Планування цільового прибутку
ресторану формату «Quick and Casual»**

Показник и	Алгоритм розрахунків	Розрахунок
Плановий дохід від реалізації без ПДВ, тис.грн	ТОпл	15829,8
Середньогалузевий рівень рентабельності операційної діяльності, %	Рсг	8,0
Цільовий (необхідний) прибуток, тис.грн	$ПРц\acute{л} = ТОпл * Рсг$	1266,4

Розмір цільового прибутку, необхідного для забезпечення віддачі операційної діяльності на рівні 8%, становить 1266,4 тис.грн.

Також було враховано фінансові витрати, які підприємство понесе внаслідок залучення позикових ресурсів, необхідних для фінансування придбання основних засобів. Розрахунок фінансових витрат здійснювався з урахуванням наступних умов залучення позикових коштів:

- вартість позикових ресурсів складає 16% річних;
- додаткові комісійні та страхові витрати – 1% річних;
- погашення кредиту можливе не раніше ніж через рік роботи ресторану з фонду, який сформується внаслідок отримання позитивного фінансового результату.

Показники планування фінансових витрат для залучення позикового капіталу при відкритті закладу ресторану формату «Quick and Casual» наведено у табл. 3.9.

Таблиця 3.9

**Планування фінансових витрат ресторану формату
«Quick and Casual»**

Показники	Алгоритм розрахунків	Розрахунок
Обсяг інвестиційних витрат, тис.грн	ІВ	3832,6
Ставка відсотка (річних), %	Св	16,0
Комісія за видачу кредиту, %	Км	1,0
Фінансові витрати, тис.грн	$\Phi В = ІВ * (Св + Км)$	651,5

Планування основних результатів діяльності проєктованого ресторану формату «Quick and Casual» наведено у табл. 3.10.

Таблиця 3.10

**Планування основних результатів діяльності ресторану
формату «Quick and Casual»**

Показники	Алгоритм розрахунків	Разом за рік, тис.грн
Чистий дохід від реалізації без ПДВ	ТОпл	15829,8
Собівартість продукції ЗРГ	СВ	6637,5
Інші операційні витрати без врахування собівартості продукції	ІОВ	5032,4
Постійні витрати	ПВ	1782,3
Фінансовий результат від операційної діяльності до оподаткування	$\Phi Роп = Топл - Св - ІОВ - ПВ$	2377,6
Фінансові витрати	ФВ	651,5
Фінансовий результат до оподаткування	$\Phi Р = \Phi Роп - ФВ$	1726,1
Податок на прибуток	$Пп = \Phi Р * 18\%$	310,7
Чистий прибуток можливий	$ЧПм = \Phi Р - Пп$	1415,4
Рентабельність операційної діяльності, %	$Роп = ЧП / Топл * 100$	8,9%
Чистий прибуток цільовий	ЧПціл	1266,4
Чистий прибуток плановий	ЧПпл	1415,4

Таким чином, можливий прибуток є більшим за цільовий:

$$ЧПм = 1415,4 \text{ тис.грн} > ЧПціл = 1266,4 \text{ тис.грн}$$

Отже, розроблені інженерно-технологічні параметри проєкту дозволять отримати і перевищити цільові установки. Тому можливий прибуток приймається як плановий показник.

Надалі варто оцінити основні показники рентабельності діяльності закладу ресторанного господарства. Результати оцінки представлені у табл. 3.11.

Таблиця 3.11

**Розрахунок показників рентабельності діяльності
закладу ресторану формату «Quick and Casual»**

Показники	Алгоритм розрахунків	Разом за рік, %
Рентабельність операційної діяльності	$R_{рп} = ЧП_{пл} / Топл * 100\%$	8,9
Рентабельність поточних витрат	$R_{пв} = ЧП_{пл} / ПВ * 100\%$	10,5
Рентабельність операційних витрат	$R_{ов} = ЧП_{пл} / ОВ * 100\%$	12,1

Далі розраховуються показники ефективності інвестиційного проекту. Оцінка ефективності інвестиційного проекту та окупності капітальних витрат потребує розрахунку основних показників діяльності закладу упродовж наступних 5 років. Планування на цей період здійснюється за спрощеною методикою оцінки лише 3-х показників, які потрібні для подальших обґрунтувань, а саме – обсягу доходів (виручки) від реалізації, прибутку, амортизаційних відрахувань.

Розрахунок чистого доходу від реалізації буде здійснено на основі запланованих темпів його зростання за формулою:

$$ЧД_{пл} = \frac{ЧД_{баз} \cdot I}{100} \quad (3.1)$$

де, $ЧД_{пл}$ - чистий дохід (товарооборот) від реалізації у плановому періоді;

$ЧД_{баз}$ - чистий дохід (товарооборот) від реалізації у базисному періоді;

I – темп зростання чистого доходу від реалізації (товарообороту) у плановому періоді, %.

Для проєктованого ресторану темп зростання чистого доходу від реалізації (товарообороту) у плановому періоді обираємо на рівні 5%.

Розрахунок чистого прибутку здійснено на основі показника рентабельності реалізації продукції (або рентабельності операційної діяльності) за формулою:

$$ЧП_{пл} = \frac{R_{рп} \cdot ЧД_{пл}}{100} \quad (3.2)$$

де, $R_{рп}$ - рентабельності реалізації продукції.

Розмір амортизаційних відрахувань на плановий період приймається як величина, котра дорівнює розміру амортизації у перший рік експлуатації об'єкта, що скоригована на 0,95.

Планові показники діяльності проєктованого ресторану формату «Quick and Casual» наведено у табл. 3.12.

Таблиця 3.12

**Розрахунок показників діяльності ресторану формату
«Quick and Casual» за 5 років**

Рік	Плановий дохід від реалізації (товарооброт)		Чистий прибуток		Амортизаційні відрахування, тис.грн
	тис.грн	Середньорічний темп зростання	тис.грн	Рівень рентабельності, %	
1-й рік	15829,8	-	1415,4	8,9	350,3
2-й рік	16621,2	1,05	1486,1	8,9	332,8
3-й рік	17452,3	1,05	1560,4	8,9	316,1
4-й рік	18324,9	1,05	1638,5	8,9	300,3
5-й рік	19241,2	1,05	1720,4	8,9	285,3
Разом	87469,4		7820,8		1584,9

Чистий приведений дохід дозволяє отримати найбільш узагальнену оцінку характеристику інвестування, його кількісний ефект у абсолютній сумі. Цей показник обчислено за формулою:

$$\text{ЧПД} = \sum_{t=1}^n \frac{\text{ЧГП}}{(1+i)^t} - \text{ІВ} \quad (3.3)$$

де, ЧПД - чистий приведений дохід (інвестиційний дохід);

ЧГП – чистий грошовий потік;

ІВ – інвестиційні витрати;

i – дисконтна ставка, що використовується та характеризує

внутрішню безризикову норму рентабельності

інвестицій (приймається рівень інфляції, який складає

у рік написання проєкту – 14,9%);

t – тривалість розрахункового періоду;

n – кількість років загального розрахункового періоду.

Розрахунок чистого приведеного доходу занашим інвестиційним проектом наведено у табл. 3.13.

Таблиця 3.13

**Розрахунок чистого приведеного доходу для
проектowanego ресторану формату «Quick and Casual»
за 5 років**

Рік	Капітальні витрати за проектом по роках, тис.грн	Чистий прибуток за проектом по роках та амортизаційні відрахування (ЧГП), тис.грн	Кумулятивний грошовий потік за проектом, тис.грн	Дисконтований грошовий потік за проектом, тис.грн	Чистий приведений дохід (ЧПД), тис.грн
1-й рік	3832,6	1765,7	1765,7	1536,7	-2295,9
2-й рік	-	1818,9	3584,6	1377,8	1377,8
3-й рік	-	1876,6	5461,2	1237,1	1237,1
4-й рік	-	1938,8	7400,0	1112,4	1112,4
5-й рік	-	2005,7	9405,7	1001,5	1001,5
Разом	3832,6	9405,7	9405,7	6265,5	2432,9

Визначимо узагальнюючі критерії ефективності проекту за показниками *індексу доходності, індексу рентабельності інвестицій та періоду окупності.*

Індекс (коефіцієнт) доходності інвестицій було обчислено за формулою:

$$ID = \sum_{t=1}^n \frac{ЧГП}{(1+i)^t} \cdot IB \quad (3.4)$$

де, ID - індекс доходності інвестицій.

$$ID = \frac{6265,6}{3832,6} = 1,635$$

Індекс рентабельності інвестицій було обчислено за формулою:

$$IP = \frac{ЧП}{IB} \times 100 \quad (3.5)$$

де, ЧП - середньорічний чистий прибуток за період експлуатації інвестиційного проекту;

IB – інвестиційні витрати за інвестиційним проектом.

$$IP = \frac{1564,2}{3832,6} = 0,408$$

Період окупності інвестицій було обчислено за формулою:

$$ПО = \frac{ІВ}{ЧГПс} \times 100 \quad (3.5)$$

де, ЧГПс- середньорічний чистий грошовий потік за період експлуатації інвестиційного проекту;

ІВ – інвестиційні витрати за інвестиційним проектом.

$$ПО = \frac{3832,6}{1253,1} = 3,058$$

Виходячи з отриманих результатів розрахунків можемо зробити наступні висновки:

- оскільки індекс доходності інвестиційного проекту > 1 , то проєктований ресторан зможе отримати додатковий дохід у запланований термін, що дозволяє прийняти проєкт до реалізації;
- період окупності проєкту становить близько 3-х років, що свідчить про прийнятність проєкту та створення на його основі конкурентоспроможного закладу.

3.1. Програма розвитку

Програма розвитку базується на розроблених напрямках поступового удосконалення продуктового портфелю підприємства.

Удосконалення продуктового портфелю підприємства передбачає проведення наступних етапів роботи (рис. 3.1):

1-й етап: визначення переліку основних груп продукції – передбачає проведення детального аналізу продуктового портфелю, його особливостей;

2-й етап: планування продуктового портфелю – здійснюються заходи його оптимізації;

3-й етап: контроль формування продуктового портфелю передбачає визначення точок моніторингу виконання плану реалізації, ефективності продажу продукції споживачам.

Розглянемо підходи щодо основних складових системи стимулювання праці, які варто передбачити у роботі ресторану. Основні складові системи мотивації праці для ресторану формату «Quick and Casual» наведено нижче на рис. 3.1.

Система стимулювання праці працівників ресторану формату «Quick and Casual» включає в себе мету, цілі, завдання, комплекс критеріїв стимулювання

праці, алгоритм виплат основної та додаткової заробітної плати і надання нематеріальних компенсацій.

Метою впровадження ефективної системи стимулювання праці працівників ресторану є:

- вдосконалення управління людськими ресурсами;
- виховання у працівників ставлення до закладу як до своєї другої домівки;
- розвиток здатності спиратися на встановлені норми поведінки як в ділових, так і в особистих відносинах, вирішувати будь-які проблеми без конфліктів.

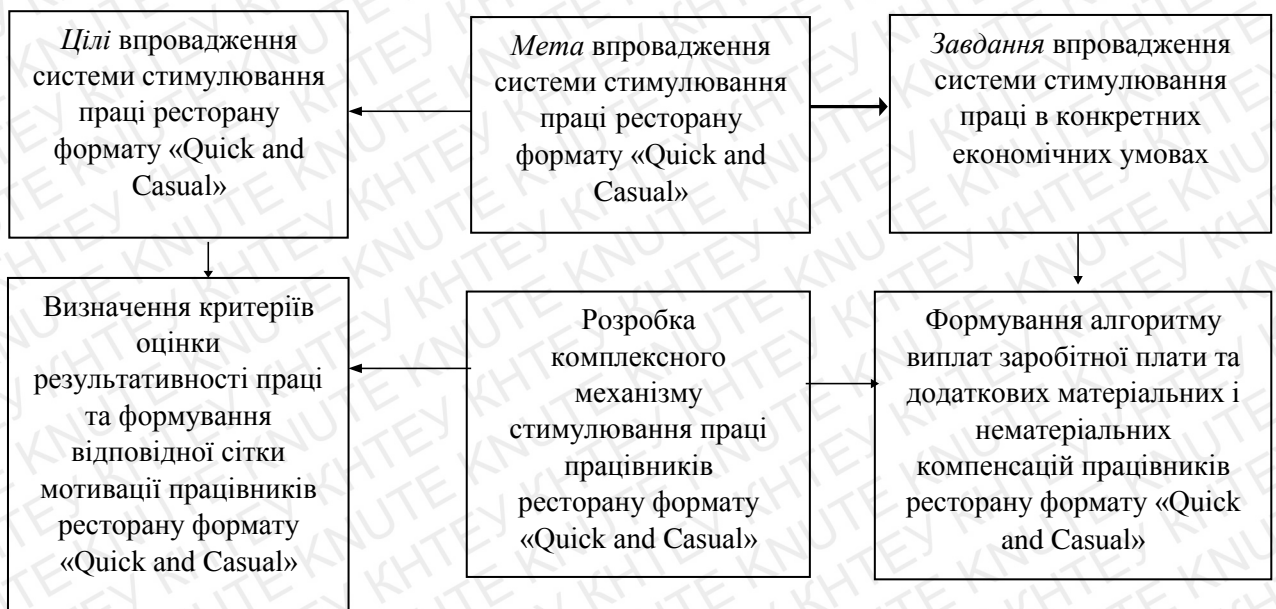


Рис. 3.1 Основні складові елементи системи управління ресторану формату «Quick and Casual»

Джерело: побудовано автором на основі [11, 12]

Метою системи стимулювання праці працівників ресторану формату «Quick and Casual» та його керівництва є забезпечення рентабельної роботи. Вона досягається шляхом грамотної побудови і правильної реалізації процесу приготування страв та обслуговування відвідувачів.

Сучасна система управління може бути орієнтована на ряд ключових завдань:

- організацію і спрямування зусиль робочого колективу на реалізацію спільної мети;
- налагодження взаємодії та комунікацій між групами працівників та

- окремими членами колективу;
- отримання, аналіз, обробку інформації;
 - планування матеріальних і кадрових ресурсів;
 - управління персоналом: створення системи стимулів, врегулювання конфліктних ситуацій, контроль над діяльністю підрозділів і співробітників організації.

У сучасних умовах економічного середовища важлива роль відводиться визначенню окремих компонентів формування системи стимулювання праці в умовах функціонування ресторану. Процес формування системи стимулювання праці працівників ресторану формату «Quick and Casual» доцільно розглядати як комплекс ряду взаємодоповнюючих етапів, які відображено на рис. 3.2.

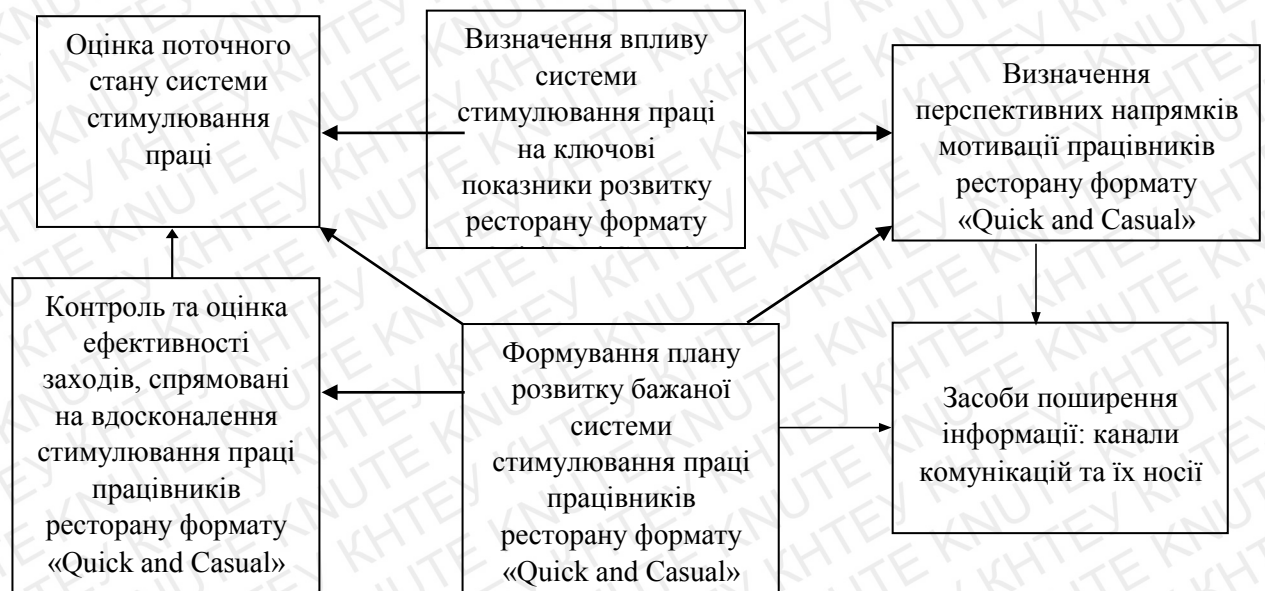


Рис. 3.2 Основні етапи процесу формування системи стимулювання праці працівників ресторану формату «Quick and Casual»

Джерело: побудовано автором на основі [11, 12]

Відсутність належного рівня розвитку та функціонування системи стимулювання праці можна розглядати в якості одного з наслідків недостатньо розвинених і сформованих бізнес-процесів. Велике значення в процесі формування системи стимулювання праці і його впливу на різні аспекти організації праці ресторану безпосередньо мають умови роботи працівників.

ВИСНОВКИ

Виконана робота включає розробку концепції бізнес-проекту ресторану формату «Quick and Casual» у місті Києві. Розробка даного бізнес-проекту дозволила отримати наступні результати.

В рамках побудови концепції ресторанного господарства було здійснено аналіз існуючих на сьогодні форматів ресторанів і їх особливостей. Формат ресторану «Quick & Casual» ("швидкий та демократичний") займає проміжне положення у класифікації підприємств харчування між ресторанами швидкого обслуговування (QSR) і демократичними ресторанами (Casual Dining). Він характеризується своїми особливостями: застосування напівфабрикатів власного приготування, виготовлення випічки, регулярне оновлення позицій страв, наявність дитячого меню, а також надання додаткових послуг (безкоштовна парковка, преса, їжа на винос, кейтеринг та інші).

Визначення локації ресторану визначає його успіх розвитку та діяльності. Зпропоновано місце оренди приміщення у ТЦ «Gulliver», який є найбільш привабливим з точки зору наявності ділових центрів, розташування у місцях із значним потоками ділових людей, великими транспортними магістралями, наявність значної кількості комерційних офісів та державних установ.

Проведено наймінг проєктованого ресторану формату «Quick & Casual» пропонується назва «OPEN GATE» («Оупен Гейт» – «відкрита брама»). Назва символізує орієнтацію на широкий загал відвідувачів різного соціального спрямування, демократичний спосіб логістики і обслуговування, широкий вибір пропоємої продукції.

Проведено аналіз і запропоновані пропозиції щодо дизайну інтер'єру ресторану формату «Quick & Casual», вимог до меблів і освітлення.

Визначено основні етапи організаційного створення ресторану, їх порядок і зміст. Запропоновано створити дві юридичних особи: ТОВ «Open Gate» на загальній системі оподаткування (для можливості продажу алкогольних напоїв) і ФОП на другій групі єдиного податку (для продажу страв).

Визначена організаційна структура ресторану «Open Gate», яка включає кадрову структуру штатних робітників, і пакет мотивації співробітників проєктованого ресторану із чисельністю кожного з працівників, посадових

окладів і системою додаткового стимулювання.

Прогнозована денна кількість відвідувачів визначається за графіком завантаження залів. В результаті проведення розрахунків визначено, що загальна кількість споживачів ресторану протягом дня становить 249 чоловік, а оборотність місця в залі за день – 4,15.

На основі норм часу на виробництво продукції в гарячому цеху визначено кількість працівників, які будуть зайняті у процесі виробництва – по 3 кухаря в кожній зміні, а також по 4 робітника. Для 2-х змінної роботи ресторану потрібно 6 кухарів і 8 робітників. Кількість офіціантів у зміну складає 5 осіб, при двозмінній роботі персоналу загальна кількість офіціантів становить 10 осіб.

Визначено основні параметри організації процесу виробництва у проєктованому ресторані. Торговельний зал, розрахований на 60 місць, виходячи з того, що одне місце за нормою складає 2 м², повинно мати площу площу 120 м². Передбачено проходи в торговельних залах: основний – 1,2-1,5 м, додатковий (розподілення потоків) – 0,9-1,2 м, підхід до місць – 0,6-0,8 м. Загальна площа ресторану складає 310 м².

Обґрунтовано побудову Системи контролю якості та безпеки ресторанної продукції на базі відповідних законів України і стандартів харчової безпеки на основі вимог системи ХАССП (НАССР) та ISO 22000:2007. Запропоновані до використання різні методи контролю якості продукції в залежності від виконання конкретного бізнес-процесу в ресторані.

При формуванні бюджету визначені обсяги витрат на оплату праці, які складають 6800,8 тис.грн, і прогнозований обсяг відрахувань до Пенсійного фонду та Державного бюджету (податки на зарплату), який становитиме 1598,188 тис.грн.

Загальна ринкова вартість придбання основних засобів складає 3832,6 тис.грн., а прогнозні обсяги амортизаційних витрат 350,3 грн.

Річна сума обсягу операційних витрат становитиме 508,2 тис.грн.

Прогнозний обсяг собівартості продукції ресторану формату «Quick and Casual» на 1 рік складатиме 18184,9 грн., у тому числі для продукції власного виробництва – 14547 тис.грн., для закупнних товарів – 3637 тис.грн.

Річний обсяг поточних витрат проектного ресторану формату «Quick and Casual» складе 13452,3 тис.грн., у т.ч. умовно-змінні витрати складуть 11669,9 тис.грн., умовно-постійні витрати складуть 1782,3 тис.грн.

Плановий обсяг маржинального прибутку проектного ресторану складе 4159,9 тис.грн, що забезпечить також можливість покриття постійних витрат підприємства в сумі 1782,3 тис.грн. Виходячи з цього прибуток до оподаткування складе 2377,6 тис.грн, а чистий прибуток – 1949,6 тис.грн.

Обсяг доходу, який забезпечує беззбиткову діяльність проектного закладу, становить 6782,2 тис.грн, що також визначає маржинальний запас стійкості в сумі 9047,6 тис.грн. Рентабельність товарообороту складе 12,3%.

Розмір цільового прибутку, необхідного для забезпечення віддачі операційної діяльності на рівні 12%, становить 1266,4 тис.грн.

Було визначено узагальнюючі критерії ефективності проекту за показниками: *Індексу доходності*=1,635, *Індексу рентабельності інвестицій*=0,408,

Період окупності інвестицій=3,058.

Оскільки індекс доходності інвестиційного проекту > 1, то проєктований ресторан зможе отримати додатковий дохід у запланований термін, що дозволяє прийняти проєкт до реалізації;

Період окупності проекту становить близько 3-х років, що свідчить про прийнятність проекту та створення на його основі конкурентоспроможного закладу.

В рамках побудови Програми розвитку ресторану визначені основні етапи удосконалення продуктового портфелю ресторану, впровадження ефективної системи стимулювання праці працівників ресторану, шляхи удосконалення системи управління підприємством.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Антонова В. А. Конкуренція і управління конкуренто-спроможністю підприємств ресторанного господарства / В. А. Антонова // Науковий вісник Полтавського університету споживчої кооперації України., 2012. - № 1 (21). - с.54-57.
2. Апатенко Т.М. Проектування об'єктів готельно-ресторанного господарства / Т. М. Апатенко; Харків. нац. ун-т міськ. госп-ва ім. О.М. Бекетова – Харків: ХНУМГ ім. О.М. Бекетова, 2015. – 133 с.
3. Бабій В.М. Формування сервісної стратегії підприємства / В.М. Бабій // Молодий вчений, 2015. - №6. – С. 22-28
4. Бабченко В.Л. Система маркетингу на засадах логістики / В.Л. Бабченко // Маркетинг в Україні, 2012. - №2. – С. 35-39
5. Бугас Н. В. Маркетингова стратегія просування / Н. В. Бугас // Ефективна економіка, 2016. - №1. [Електронний ресурс] – режим доступу: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=3498>.
6. Бутенко Н. В. Основи маркетингу [Текст] : навч. посіб. / Н. В. Бутенко. – К.: ВПЦ «Київський ун-т», 2004. – 140 с.
7. Бутова О. В. Сучасні підходи до організації ефективної збутової діяльності підприємства ресторанного бізнесу / О. В. Бутова // Управління розвитком, 2013. – № 22(162). – С. 23–25.
8. Виноградська А.М. Технологія ресторанного господарства / А.М. Виноградська. - Київ: ЦУЛ, 2012. – 284с.
9. Власова Н.О. Оцінка конкурентоспроможності підприємств ресторанного господарства: монографія / Т.В. Андросова, Н.О. Власова, Н.В. Михайлова, О.А. Круглова. – Харк. держ. ун-т харчування та торгівлі. - Харків : ХДУХТ, 2010. – 144 с.
10. Гнилянська Л. Й. Організація збутової діяльності підприємства ресторанного бізнесу [Електронний ресурс] / Л.Й. Гнилянська, В.Я. Топоровський // Національний університет «Львівська політехніка», 2014. – Режим доступу : <http://ena.lp.edu.ua>.
11. Грабовенська С.П. Стратегія розвитку ресторанного господарства / С. П. Грабовенська. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://joomla.spkneu.org/>
12. Граненко О.М. Фінансовий механізм оцінки комерційних операцій / Фінансовий директор, 2012. - №16. – С. 32-37
13. Гриньов В. Ф. Продуктово-інноваційна політика підприємства ресторанного бізнесу / В. Ф. Гриньов. - К. : МАУП, 2004. - 160 с.
14. ДСТУ 30523-97. Послуги громадського харчування. – К.: Держспоживстандарт, 1997. – 12с.
15. ДСТУ 3279-95. Стандартизація послуг. Основні положення. – К.: Держспоживстандарт, 1995. – 8 с.

16. ДСТУ 4281:2004. Заклади ресторанного господарства. Класифікація. – К.: Держспоживстандарт, 2004. – 15с.
17. Кононенко Т.П., та ін. Сучасні тенденції розвитку ресторанного господарства України / Т.П. Кононенко, Н.В. Полстяна, В.І. Федак // Вісник ХДУХТ, 2017. - №1. – С. 305-312
18. Кравченко М.В. Медіастратегія підприємства ресторанного бізнесу / М.В. Кравченко. – К.: Основи, 2012. – 314 с.
19. Крахмальова Н. А. Маркетингові стратегії підприємства ресторанного бізнесу ресторанного бізнесу як основа забезпечення його конкурентоспроможності / Н.А. Крахмальова // Вісник КНТУТД, 2017. - №1. – С. 147-152
20. навч. закл.] / А. А. Мазаракі, М. І. Пересічний, С. Л. Шаповал [та ін.] ; за ред. А. А. Мазаракі. – К. : Київ. нац. торг-екон. ун-т, 2012. – 340 с.
21. П'ятницька Г.Т. Ресторанне господарство України: ринкові трансформації, інноваційний розвиток, структурна переорієнтація: монографія / Г. Т. П'ятницька. – К. : КНТЕУ, 2007. – 465 с.
22. П'ятницька Н. О. Організація обслуговування у підприємствах ресторанного господарства: підручник / Н.О. П'ятницька. – К.: Київ, нац. торг. екон. ун-т, 2005. – 632 с.
23. Проектування закладів ресторанного господарства./ А.А.Мазаракі, С.Л.Шаповал та ін. // Підручник / П79 [А.А.Мазаракі, С.Л.Шаповал, О.М.Григоренко та ін.]; за ред. А.А.Мазаракі. – Київ: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2017. – 184 с.
24. Технологічне проектування підприємств харчування: навч. посіб. / О.І. Черевко, Л. М. Крайнюк [та ін.]. – Харків: ДОДХДУХТ, 2005. – 295 с.
25. NoReCa : навч. посіб. : у 3 т. – Т. 2. Ресторани / [А.А. Мазаракі, С.Л. Шаповал, С.В. Мельниченко та ін.] ; за ред. А.А. Мазаракі. – Київ : Київ. нац. торг.-екон. унт, 2017. – 312 с.
26. ГОСТ 30523-97. Услуги общественного питания. Общие требования. Межгосударственный стандарт (41944).
27. ДСТУ 3862-99. Ресторанне господарство. Терміни та визначення. (40988).

ДОДАТКИ

ДОДАТОК А

ДОДАТОК Б

**Розрахункове меню (виробнича програма) ресторану формату
«Quick and Casual»**

Назва страви	Вихід, г
<u>Фірмові страви</u>	
«Скарби в твердих стулках»	100
Равлики „Провансаль”	55/95
Салат з водоростями хіяші та насінням сезаму	250
Смажений кликач	150/320
Макароons «Black pearl»	170/210
<u>Холодні закуски</u>	
Ікра лососева на льоду	50/45
Еклер з копченою сьомгою (копчена сьомга, яйце, ікрою лососева або осетрова)	175
Сьомга слабосолена з ікрою і грінками	75/25/25
Ракові шийки з креветками у половинці апельсина	255
Лосось Гравлакс	60/245
Сардини в ескабеш	230
Сьомга, маринована в вершках з гірчицею і коньяком	230/30
Карпаччо з сьомги	125
Карпаччо з чілійського сібаса	125
<u>Салати</u>	
Салат з тигровими креветками, моцареллою фрїто і кіноа	265
Мікс листя салату з татакі з тунця, апельсином і томатами-конфі	250
Мікс морепродуктів з томленою грушею в кошику з пармезаном	150
Крабовий	220
«Капрї»	200
<u>Гарячі закуски</u>	
Тигрові креветки-гриль (креветки, соус майонез)	125/50/65
Морські гребінці в соусі «Горгонцола»	150/30
Кальмари по-римськи	125
Мідії в ракушках запечені під сиром	6 шт.
Равлики під лимонно-мигдально-часниковим соусом	100
<u>Супи</u>	
Уха з трїски та лосося	300
Качукко з лимоном і маслинами	360
Буйабес	300
Суп сирний з тигровими креветками, овочами і цибулею порей	350
<u>Основні страви</u>	
Устриці (белон, аркашон, марен)	270
Лосось Фьорд на грилі	150/350
Фїле з камбали в оливково-часниковому маринаді	240/100/50
Трїска в часниковому соусі	245
Шашлик з осетрини	150/325
Фїле форелі, фаршироване	215/225
Лампукі-печеня	235
Сом смажений з базиліком і овочами	200/100
Сьомга з мідіями з ікорним соусом	200/100/50
Восьминіг смажений з морквяно-грибним пюре	375
Сарзуела	300
Плов з морепродуктами	300
Різотто «Сент-Жак»	285
Чорне різотто з каракатицею	320
Пене з лососем з вершково-томатним соусом	300
Феттучині з морськими гребінцями і креветками	225

Гарніри	
Картопля фрі	150
Рис басматі	150
Спаржа по бажанню	150
Овочі гриль	150
Десерти	
Крем-брюле зі свіжих ягід з гарячою карамеллю	250
Мільфей зі свіжими ягодами і соусом Манго	150/50
Трюфельний тарт	235
Шоколадний тортіно з крем-брюле	265
Дует чізкейків з полуничним та апельсиновим соусом	245
Панакота з ягідним соусом	270
Гарячі напої	
Кава Еспресо:	
Еспресо	60
Еспресо з кардамоном	60
Еспресо з гвоздикою	60
Еспресо допіо	60
Капучіно:	
Капучіно	150
Капучіно (без кофеїну)	150
Капучіно Карамель	150
Кава Лате:	
Лате	200
Лате Карамель	200
Лате Глясе	200
Лате(без кофеїну)	200
Какао	200
Гарячий шоколад:	
Гарячий шоколад	120
Гарячий м'ятний шоколад	120
Карамельний шоколад	120
Чай чорний:	
Чай чорний	200
Чай „Граф грей”	200
Чай зелений	
Чай „Китайський жасмин”	200
Чай „Зелений з м'ятою”	200
Чай „Лісова ягода”	200
Чай м'ятний	200
Чай Мате	200
Холодні напої	
Чай каркаде з сиропом фіалки	200
Чай чорний з лимоном	200
Чай зелений з яблуком	200
Сік морквяний	200
Сік апельсиновий	200
Сік грейпфрутовий	200
Сік з селери	200
Лимонад цитрусовий	200
Лимонад із ревеню з ваніллю	200
Борошняні та кондитерські вироби	
Шоколадно-апельсиновий торт Паризьєн з ванільним соусом і фісташками	170
Tarte tatin (відкритий торт з фруктами)	100
Круасани з джемом, шоколадним або ванільним кремом	100
Клафуті (вишневий пиріг)	100

ДОДАТОК В

**Концептуальне меню для барної стойки для ресторану формату
«Quick and Casual» (Карта Вин)**

	50ml	100ml
ВИНА / WINE		
Білі вина		
Muscadet Sevre et Maine sur Lie, Vignerons du Pallet, 2014	27,10	54,25
Sauvignon Blanc Ketu Bay Marlboro, Konrad Wines, 2016	25,00	50,75
Riesling Kabinet, Wachenheimer, 2015	22,00	43,80
Soave Classico, Pieropan, 2015	24,00	47,00
Chablis, Domaine William Fevre, 2014	24,00	47,00
Sancerre, Lucien Crochet, 2014	27,10	54,25
Le Rive, Suavia, 2011	25,00	50,75
Chablis Premier Cru Montmains, William Fevre, 2014	22,00	43,80
Chardonnay, Carrannelle, 2013	24,00	47,00
Шато де Рессак Шардоне	26,20	52,50
Шато дю Жуж	35,00	70,00
Кло-Сен Ланделен Рислинг	70,00	140,00
Червоні вина		
Мутон Каде Барон Філіпп де Ротшильд Бордо АОС	31,50	63,00
Шато ля Шапель Бордо АОС 1999	27,10	54,25
Жорж Дюбоф Мерло Вин де Рейн ДОС 1999	25,00	50,75
Нумеро 1 Бордо червоне	22,00	43,80
Русь Ене и Сини Руський дю Пап 1998	24,00	47,00
Русь Ене і Сини Кот дю Рон 1999	24,00	47,00
ГРЕЦІЯ/GREECE		
Реціна (вино з додаванням соснової смоли, трьох видів: біле, рожеве, червоне)	20,00	40,00
ІТАЛІЯ/ITALY		
Молоко Венери (міцний 30-градусний напій білого кольору з тонким ароматом меду і трав)	30,00	60,00
Dom Perignon	25,00	50,00
ПОРТУГАЛІЯ/PORTUGALY		
Віньє Вердес (біле столове вино)	25,00	45,00
Портвейн	26,00	55,00
ТУРЦІЯ/TURKISH		
Вілла Долуджа	28,00	56,00
Долуджа Рислінг	23,00	46,00
Дикмен	25,00	50,00
Аперитиви/ Aperitifs		
Мартіні/ Martini	12,00	24,00
Кампарі/ Campari	15,00	30,00
Гіркі настоянки / Bitters		
Абсента Ксента / Xenta Absenta	30,00	60,00
Бехеровка / Becherovka	20,00	40,00
Горілка / Vodka		
Ліпський Особняк / Lipsky Osobnyak	12,00	24,00
Ліпський Особняк Журавл. / Lipsky Osobnyak "Cranberry"	16,00	32,00
Немірофф Мед Перець / Nemiroff Honey & Pepper	12,00	24,00
Немірофф Преміум/ Nemiroff Premium	14,00	28,00
Немірофф ЛЕКС/ Nemiroff LEX	20,00	40,00
Російський Стандарт/ Russian Standart	22,00	40,00
Російський Стандарт Плат./ Russian Standart Platinum	22,00	40,00
Оузо-ганусова горілка, Греція	33,00	64,00
Ракія- ганусова горілка, Турція	32,00	64,00

Текіла / Tequila		
Сауза (бланко, голд) / Sauza (blanco, gold)	26.00	56.00
Сауза Трес Генеральсон / Sauza Tres Generaciones	58.00	116.00
Ольмека (бланко, голд) / Olmeca (blanco, gold)	58.00	56.00
Ольмека Аньехо Екстра / Olmeca Anejo Extra	51.00	102.00
Віскі / Whisky		
Баллантайнз / Ballantines	25.00	50.00
Баллантайнз голд сіл / Ballantines gold seal	40.00	80.00
Тюллармор Дью / Tullamore Dew	25.00	50.00
Джоні Уокер ред лейбл / Johnie Walker red label	25.00	50.00
Джоні Уокер блек лейбл / Johnie Walker blak label	45.00	90.00
Джоні Уокер блу лейбл / Johnie Walker blue label	140.00	280.00
Чівас Рігал / Chivas Regal	45.00	90.00
Глендфідіш 12р. / Glendfidich 12 yo	54.00	90.00
Глендфідіш 15 р. / Glendfidich 15 yo	54.00	108.00
Глендфідіш 18 р. / Glendfidich 18 yo	65.00	130.00
Грант'с / Grant's	60.00	120.00
Джин / Gin		
Біфітер / Beefeater	20.00	40.00
Ром / Rum		
Бакарді / Bacardi	20.00	40.00
Коньяк / Cognac		
Курвуазьє VS / Courvoisier VS	36.00	72.00
Курвуазьє VSOP / Courvoisier VSOP	47.00	94.00
Курвуазьє XO / Courvoisier XO	140.00	280.00
Хеннесі VSOP / Hennessy VSOP	47.00	94.00
Хеннесі XO / Hennessy XO	140.00	280.00
Ремі Мартен VSOP / Remy Martin VSOP	47.00	94.00
Ремі Мартен XO / Remy Martin XO	140.00	280.00
Мартель VSOP / Martel VSOP	47.00	90.00
Мартель XO / Martel XO	140.00	280.00
Арді VS / Ardi VS	39.00	78.00
Арді VSOP/ Ardi VSOP	54.00	108.00
Бренді / Brandy		
Арарат***** / Ararat*****	26.00	52.00
Ахтамар / Ahtamar	32.00	64.00
Празднічний / Prazdnichny	45.00	90.00
Торрес / Torres	28.00	56.00
Коньяки України / Ukrainian brandy		
Аекс Сілвер / Alexx Silver	24.00	48.00
Аекс Голд / Alexx Gold	24.00	48.00
Асканія / Askania	32.00	64.00
Дніпро / Dnipro	43.00	86.00
Херсон / Herson	50.00	100.00
Імперіал / Imperial	130.00	260.00
Лікери / Liqueurs		
Калуа / Kalua	25.00	50.00
Керолайнс / Carolans	25.00	50.00
Малібу / Malibu	25.00	50.00
Самбука / Sambuca	25.00	50.00
Ляже-Лягут / Lejay-Lagout	25.00	50.00
Пізан Амбон / Pisang Ambon	25.00	50.00
Куантро / Cointreau	28.00	56.00
Пиво розливне / Draught beer		
Стелла Артуа / Stella Artois	14.00	18.00
Францискайнер / Franziskaner	21.00	28.00
Варштайнер / Warsteiner	21.00	28.00

Пиво пляшкове / Bottled beer		
Корона Екстра / Corona Extra		20.00
Варштайнер / Warsteiner		20.00
До пива / Goes well with beer		
Арахіс / Peanut		15.00
Фісташки / Pistachios		24.00
Суміш Горіхів / Mixed Nuts		19.00
Безалкогольні напої / Soft drinks		
Боржомі / Borgomi		12.00
Нарзан / Narzan		10.00
Перс / Perrier		15.00
Евіан / Evian		15.00
Тонік / Tonic		7.00
Спрайт, Кока-кола, Фанта / Sprite, Coca-cola, Fanta		8.00
Сік в асортименті		7.00
Соки зі свіжих фруктів / Juices from fresh fruits		
Помаранчевий / Orang		15,00
Грейпфрутовий / Grapefruit		9,00
Лимонний / Lemon		4,50
Яблучний / Apple		4,50
Морквяний / Carrot		4,50
Ананасовий / Pineapple		25,00
Сезонні / Seasonal		25,00
Коктейлі / Cocktails		
Марокканські / Moroccan		
Касабланка / Casablanca (ром, какао лікер, малібу, помаранч., ананас. сік) / (rum, cacao the liqueur, malibu, bitter oranges., pineapple. juice)		35.00
Пісня пустелі / Song of desert (текіла, смородина лікер, лайм, содова) / (tequila, currant the liqueur, lime, soda)		35.00
Срібна затока / Silver bay (джин, малібу, помаранч., яблук. та ананас. сік) / (gin, malibu, oranges., apples. & pineapple. juice)		35.00
Червона Дюна / Red Dune (абсента, самбука, тріпл сек, гренадін) / (absenta, sambuca, triple sec, grenadine)		35.00
Марокканський Екзотичний Чай / Moroccan Exotic Iced Tea (горілка, джін, ром, тріпл сек, сік журавлини) / (vodka, gin, rum, triple sec, juice of cranberry)		55.00
Льодяні / Frozen		
Блакитні Гаваї / Blue Hawaii (ром, кюрасо, піна колада мікс) / (rum, cyoraso, suds colada mix)		35.00
Маргарита / Margarita (текіла, тріпл сек, мікс) / (tequila, triple sec, mix)		35.00
Дайкірі / Daiquiri (ром, тріпл сек, мікс) / (rum, triple sec, mix)		35.00
Піна Колада / Pina Colada (ром, ананасовий сік, піна колада мікс) / (rum, pineapple juice, pina colada mix)		35.00
Класичні / Classic		
Манхеттен / Manhattan (віскі, вермут rosso, ангостура) / (whisky, vermuth of rosso, angostura)		35.00

Негроні / Negroni (джин, Мартіні, Кампарі, сік лимона) / (gin, Martini bianco, Campari, juice of lemon)	35.00
Акапулько / Acapulco (текіла, тріпел сек, ананасовий сік, сік лайму) / (tequila, triple sec, pineapple juice)	35.00
Махіто / Mohito (ром, лайм, м'ята, тростинний цукор) / (rum, lime, mint, cane-sugar, soda)	35.00
Кайпірінья / Caipirinha (ром, лайм, содова) / (rum, lime, soda)	35.00
Космополітан / Cosmopolitan (горілка, сік лайму, трепл сек, сік журавлини) / (vodka, triple sec, of cranberry & lime)	35.00
Секс На Пляжі / Sex On Beach (горілка, персик-лікер, сік помаранчу та журавлини) / (vodka, peach-liqueur, orange and cranberry juice)	35.00
Пунш Плантатора / Plunter'S Punch (ром, сік лимона, ренаді, содова, ангостура) / (rum, juice of lemon, grenadina, soda, angostura)	35.00
Сік Джунглів / Juice Of Jungles (джин, пізан амбон, помаранч. сік) / (gin, pisan ambon, oranges. juice)	35.00
Панама / Panama (віскі, смородина лікер, грейпф. сік) / (whisky, currant the liqueur, greypf. juice)	35.00
Чорний Росіянин / Black Russian (горілка, лікер Калуа) / (vodka, liqueur Caloua)	35.00
Білий Росіянин White Russian (горілка, лікер Калуа, збиті вершки) / (vodka, liqueur Caloua)	35.00
Особливі / Special	
Б-52 / B-52 (лікери Калуа, Бейліс, Куантро) / (kahlua, Beylis, Cointreau)	35.00
Хіросіма / Hiroshima (самбука, королайнз, абсента, гренадін) / (sambuca, carolans, absenta, grenadine)	55.00
Зелений Мексиканець / Green Mexican (пізан амбон, сік лимону, текіла) / (pisan ambon, lemon juice, tequila)	35.00
Червоний Собака / Red Dog (самбука, текіла, табаско) / (sambuca, tequila, tabasco)	35.00
Медуза / Medusa (малібу, тріпел сек, ром, кюрасо, королайнз) / (malibu, triple sec, rum, curasao, carolans)	55.00
Абсентікум / Absenticum (абсента, лайм, цукор) / (absenta, lime, sugar)	35.00
Кафе Де Парі / Café De Parise (абсента, какао-лікер, вершки) / (absenta, casao-liqueur, creams)	35.00
Сльози Змії / Snake Tear (текіла, калуа, сік лимону) / (tequila, kahlua, lemon juice)	35.00
Текіла Бум / Tequila Boom (текіла, сік лимона, содова) / (tequila, soda, lemon juice)	35.00
Безалкогольні коктейлі / Non-alcoholic cocktails	
Айсберг / Iceberg (лимон, тонік, морозиво) / (lemon, tonic, ice-cream)	9,00

Баунті / Baunty (ананасовий сік, піна колада мікс, шоком. мороз.) / (pineapple juice, pina colada mix, chocolate ice-cream)	10,00
Геркулес / Hercules (вівсяне печиво, шоколадне морозиво, молоко) / (oat cookies, chocolate ice-cream, milk)	10.00
Мілк Шейк / Milk Shake (морозиво в асортименті, молоко, наповнювач) / (ice-cream in an assorted, milk, topping)	5.00

ДОДАТОК В

Денна виробнича програма ресторану формату «Quick and Casual» на 60 місць в м.Києві

Назва страви	Вихід, г	Кількість страв, порцій
Фірмові страви		
«Скарби в твердих стулках»	100	23
Равлики „Провансаль”	55/95	15
Салат з водоростями хіяші та насінням сезаму	250	25
Смажений кликач	150/320	23
Макагоons «Black pearl»	170/210	27
Холодні закуски		
Ікра лососева на льоду	50/45	26
Еклер з копченою сьомгою (копчена сьомга, яйце, ікрою лососева або осетрова)	175	42
Сьомга слабосолена з ікрою і грінками	75/25/25	23
Ракові шийки з креветками у половинці апельсина	255	27
Лосось Гравлакс	60/245	28
Сардини в ескабеш	230	23
Сьомга, маринована в вершках з гірчицею і коньяком	230/30	31
Карпаччо з сьомги	125	22
Карпаччо з чілійського сібаса	125	20
Салати		
Салат з тигровими креветками, моцареллою фріто і кіноа	265	23
Мікс листя салату з татакі з тунця, апельсином і томатами-конфі	250	33
Мікс морепродуктів з томленою грушею в кошику з пармезаном	150	27
Крабовий	220	33
«Капрі»	200	21
Гарячі закуски		
Тигрові креветки-гриль (креветки, соус майонез)	125/50/65	22
Морські гребінці в соусі «Горгонцола»	150/30	16
Кальмари по-римськи	125	21
Мідії в ракушках запечені під сиром	6 шт.	17
Равлики під лимонно-мигдально-часниковим соусом	100	18
Супи		
Уха з тріски та лосося	300	12
Качукко з лимоном і маслинами	360	15
Буйабес	300	10
Суп сирний з тигровими креветками, овочами і цибулею порей	350	5
Основні страви		
Устриці (белон, аркашон, марен)	270	13
Лосось Фьорд на грилі	150/350	17
Філе з камбали в оливково-часниковому маринаді	240/100/50	12
Тріска в часниковому соусі	245	15
Шашлик з осетрини	150/325	23
Філе форелі, фаршироване	215/225	14
Лампукі-печеня	235	27
Сом смажений з базиліком і овочами	200/100	12
Сьомга з мідіями з ікорним соусом	200/100/50	18
Восьминіг смажений з морквяно-грибним пюре	375	18
Сарзуела	300	17
Плов з морепродуктами	300	16

Різотто «Сент-Жак»	285	17
Чорне різотто з каракатицею	320	24
Пене з лососем з вершково-томатним соусом	300	17
Феттучині з морськими гребінцями і креветками	225	23
Гарніри		
Картопля фрі	150	16
Рис басматі	150	11
Спаржа по бажанню	150	13
Овочі гриль	150	17
Десерти		
Крем-брюле зі свіжих ягід з гарячою карамеллю	250	18
Мільфей зі свіжими ягодами і соусом Манго	150/50	22
Трюфельний тарт	235	16
Шоколадний тортіно з крем-брюле	265	15
Дует чізкейків з полуничним та апельсиновим соусом	245	12
Панакота з ягідним соусом	270	9
Гарячі напої		
<i>Кава Еспресо:</i>		
Еспресо	60	2
Еспресо з кардамоном	60	2
Еспресо з гвоздикою	60	1
Еспресо допіо	60	2
<i>Капучіно:</i>		
Капучіно	150	5
Капучіно (без кофеїну)	150	4
Капучіно Карамель	150	4
<i>Кава Лате:</i>		
Лате	200	2
Лате Карамель	200	2
Лате Глясе	200	2
Лате(без кофеїну)	200	1
<i>Какао</i>		
	200	2
<i>Гарячий шоколад:</i>		
Гарячий шоколад	120	1
Гарячий м'ятний шоколад	120	2
Карамельний шоколад	120	2
Назва страви	Вихід, г	Кількість страв, порцій
<i>Чай чорний:</i>		
Чай чорний	200	3
Чай „Граф грей”	200	4
<i>Чай зелений</i>		
Чай „Китайський жасмин”	200	4
Чай „Зелений з м'ятою”	200	3
Чай „Лісова ягода”	200	2
Чай м'ятний	200	1
Чай Мате	200	1
Холодні напої		
Чай каркаде з сиропом фіалки	200	1
Чай чорний з лимоном	200	1
Чай зелений з яблуком	200	1
Сік морквяний	200	2
Сік апельсиновий	200	1
Сік грейпфрутовий	200	1
Сік з селери	200	1
Лимонад цитрусовий	200	1
Лимонад із ревеню з ваніллю	200	1
Борошняні та кондитерські вироби		
		480
Шоколадно-апельсиновий торт Паризьєн з ванільним	170	125

соусом і фісташками		
Tarte tatin (відкритий торт з фруктами)	100	119
Круасани з джемом, шоколадним або ванільним кремом	100	118
Клафуті (вишневий пиріг)	100	118

ДОДАТОК Г

Перелік документів та характеристика процедур їх отримання

1. Дозвіл Державної Служби України з питань безпечності харчових продуктів та захисту споживачів (Держпродспоживслужба).

2. Дозвіл МНС (пожежного нагляду)

3. Декларація відповідності.

4. З метою отримання дозволу МНС, юридична особа розробляє декларацію відповідності матеріально-технічної бази вимогам законодавства з питань охорони праці та промислової безпеки. Даний документ подається до територіального органу ДСНС (Державна служба України з надзвичайних ситуацій), де він реєструється протягом 5 робочих днів на безоплатній основі.

Регулюється: Постанова КМУ від 5 червня 2013 р. № 440 «Про затвердження Порядку подання і реєстрації декларації відповідності матеріально-технічної бази суб'єкта господарювання вимогам законодавства з питань пожежної безпеки».

Коли не потрібно подавати декларацію?

Відповідно до Постанови КМУ від 5 червня 2013 року №440 «Про затвердження Порядку подання і реєстрації декларації відповідності матеріально-технічної бази суб'єкта господарювання вимогам законодавства з питань пожежної безпеки» декларація не подається:

Орендарем об'єкта нерухомості (особою, яка використовує об'єкт нерухомості за цивільно-правовим договором, що не передбачає перехід права власності на такий об'єкт) за умови, що декларацію на об'єкт нерухомості зареєстровано його власником;

У разі використання об'єктів, що в установленому законодавством порядку приймаються в експлуатацію після завершення будівництва, реконструкції, реставрації, капітального ремонту.

5. Ліцензії на алкоголь та тютюн.

Відповідно до ст. 7 ЗУ «Про ліцензування господарської діяльності», ліцензуванню підлягає виробництво і торгівля спиртом етиловим, кон'ячним і плодовим, алкогольними напоями та тютюновими виробами.

Які документи необхідно підготувати для отримання ліцензії?

Ст. 11 ЗУ «Про ліцензування господарської діяльності» наводить перелік документів, необхідних для отримання ліцензії:

1) Заява

2) Документи відповідно до ліцензійних вимог (Витяг або Виписка з ЄДР, довідка податкової служби про реєстрацію електронних контрольно-касових апаратів, Договір оренди або документи права власності на приміщення де буде реалізовуватися продукція)

3) Опис документів, що подаються для одержання ліцензії, у двох екземплярах

- 4) Документ, який підтверджує оплату отримання ліцензії (з печаткою банку та довідкою від фінансового відділу, що кошти поступили)

Яка вартість отримання ліцензії на алкоголь і тютюн?

Розмір плати за ліцензію на алкоголь та тютюн встановлено у ЗУ «Про державне регулювання виробництва і обігу спирту етилового, коньячного і плодового, алкогольних напоїв та тютюнових виробів» та становить:

На роздрібну торгівлю алкогольними напоями - 8000 гривень на кожний окремий, зазначений в ліцензії електронний контрольно-касовий апарат (про це йтиметься далі), що знаходиться у місці торгівлі;

На роздрібну торгівлю тютюновими виробами на кожне місце торгівлі - 2000 гривень.

Хто видає ліцензію?

Департамент контролю за виробництвом та обігом спирту, алкогольних напоїв і тютюнових виробів Державної податкової служби України відповідно до Наказу Мінфін України від 13.10.2011 № 1289 «Про затвердження Положення про Департамент контролю за виробництвом та обігом спирту, алкогольних напоїв і тютюнових виробів Державної податкової служби України».

Який термін отримання ліцензії на алкоголь та тютюн?

10 днів від дати реєстрації заяви на отримання ліцензії в уповноваженому на ліцензування органі.

Необхідність реєстрації РРО (реєстратори розрахункових операцій – касовий апарат)

6. Реєстрація РРО

Відповідно до чинного законодавства, реєстрація касового апарату є обов'язковою, крім випадків визначених ст. 9 ЗУ «Про застосування реєстраторів розрахункових операцій у сфері торгівлі, громадського харчування та послуг»

Які документи необхідні для реєстрації РРО?

Договір з ЦСО (центр сервісного обслуговування) про обслуговування РРО;

Договір оренди або документи на право власності на приміщення, де буде використовуватись РРО;

Документ, що підтверджує купівлю чи оренду РРО; Паспорт РРО;

Заповнена форма 1-РРО;

Книга РРО (з наявним голографічним захистом) Довіреність (при подачі довіреною особою)

Хто реєструє РРО?

Державна фіскальна служба України за місцезнаходженням платника податків.

Розмір платежу за реєстрацію РРО?

Безоплатно

Після реєстрації РРО, Ви отримуєте реєстраційне посвідчення на касовий апарат і можете починати діяльність Вашого кафе.

7. Проект вивіски (розробляється спеціалізованим підприємством чи відповідним фахівцем);

8. Документ, який підтверджує право оренди чи право власності на приміщення, де буде здійснюватися господарська діяльність;

9. Витяг чи Виписку з ЄДР про суб'єкт господарювання;

*Примітка: Нормативно-правові акти, норми яких необхідно дотримуватись при здійсненні господарської діяльності кафе:

– Санітарні правила для підприємств громадського харчування, включаючи кондитерські цехи та підприємства, що виробляють м'яке морозиво від 19 березня 1991 року;

– Правила роботи закладів (підприємств) ресторанного господарства.