

Київський національний торговельно-економічний університет
Кафедра готельно-ресторанного бізнесу

ВИПУСКНА КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА
на тему:

БІЗНЕС-ПРОЕКТ РЕСТОРАНУ ФОРМАТУ
«ASIAN CUSINE» У МІСТІ КИЄВІ

Студент 2 курсу, 5 м групи
спеціальності 181
«Харчові технології»
спеціалізації
«Харчові технології та
бізнес»

Ющенко Богдан
Русланович

підпис студента

Науковий керівник
к.е.н., доц.

підпис керівника

Салімон Ольга
Миколаївна

Науковий консультант
к.т.н., доц.

підпис консультанта

Антонюк Ірина
Юріївна

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

підпис

Федорова Діна
Володимирівна

Київ 2020

Київський національний торговельно-економічний університет

Факультет ресторанно-готельного Кафедра готельно-ресторанного
та туристичного бізнесу бізнесу

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

Затверджую

Зав. кафедри готельно-ресторанного
бізнесу
проф. Бойко М.Г.
“ ” 2020 р

Завдання

на випускню кваліфікаційну роботу студентіві

Ющенко Богдану Руслановичу

(прізвище, ім'я, по батькові)

1. Тема випускної кваліфікаційної роботи: Бізнес проект ресторану формату «Asian cuisine» у місті Києві

Затверджена наказом ректора від “28” грудня 2019 р. № 4505

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

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 бізнес-проект об'єкта ресторанного бізнесу.

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

Предмет дослідження – теоретичні, методичні, технологічні та прикладні засади застосування ресторанних технологій ресторанного бізнесу у бізнес-проекуванні

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

Розділ	Консультант (прізвище, ініціали)	Підпис, дата	
		Завдання видав	Завдання прийняв
Розділ 2. Проектування ресторанних технологій	Антонюк Ірина Юріївна		

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. Ресторанні технології та бізнес

2.1. Проектування ресторанних технологій

2.2. Проектування сервісних процесів

РОЗДІЛ 3. Реалізація та розвиток проекту

3.1. Бюджет. Термін окупності

3.2. Програма розвитку

ВИСНОВКИ

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

ДОДАТКИ

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. 2019р.	01.09.2019р.- 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 18.05.2020 р.
6	<i>Написання 2 розділу випускної кваліфікаційної роботи</i>	18.05.2019 р.- 07. 09. 2020 р.	18.05.2019р.- 07. 09. 2020 р.
7	<i>Попередній захист 2 розділу випускної кваліфікаційної роботи</i>	07.09.2019 р.- 10. 09.2020р.	07.09.2019р.- 10. 09. 2020р.
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 кафедру</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. 18.11.2020р
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. 2019р.

9. Керівник випускної кваліфікаційної роботи

Салімон О. М.

(прізвище, ініціали, підпис)

10. Гарант освітньої програми

Федорова Д.В.

(прізвище, ініціали, підпис)

11. Завдання прийняв до виконання студент

(прізвище, ініціали, підпис)

12. Відгук керівника випускної кваліфікаційної роботи

Студент Ющенко Б. Р. виконав випускний кваліфікаційний проєкт у повному обсязі, згідно виданого завдання та затвердженого графіку.

Студент обґрунтовано довів необхідність та перспективність проектування підприємства ресторанного господарства формату «Asian cusine» у м. Києві, на основі маркетингових досліджень аргументував обраний тип та концепцію підприємства, визначив цільовий сегмент. У проєкті були запропоновані дизайнерські рішення приміщень для споживачів, концепт формату, розроблено функціональну схему виробничої та сервісної систем ресторану.

На основі розрахунків було визначено прогнозований обсяг інвестицій, доходів та прибутків; обґрунтовано період окупності інвестицій.

Випускна кваліфікаційна робота оформлено згідно вимог.

Випускна кваліфікаційна робота є кваліфікованою випусковою працею і рекомендується до захисту в ЕК.

13. Керівник випускної кваліфікаційної роботи _____ Салімон О.М
(підпис, дата)

Висновок про випускну кваліфікаційну роботу
Випускна кваліфікаційна робота студента _____ Ющенко Б.Р
(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)

“ _____ ” 2020р.

ЗМІСТ

ВСТУП.....	Error! Bookmark not defined.
РОЗДІЛ 1. Концепція закладу ресторанного господарства	Error! Bookmark not defined.
1.1. Локація. Наймінг. Атмосфера.....	Error! Bookmark not defined.
1.2. Організаційний план	Error! Bookmark not defined.
РОЗДІЛ 2. Ресторанні технології та бізнес	Error! Bookmark not defined.
2.1. Проектування ресторанних технологій.....	Error! Bookmark not defined.
2.2. Проектування сервісних процесів	Error! Bookmark not defined.
РОЗДІЛ 3. Реалізація та розвиток проекту	Error! Bookmark not defined.
3.1. Бюджет. Термін окупності	Error! Bookmark not defined.
3.2. Програма розвитку	Error! Bookmark not defined.
ВИСНОВКИ	Error! Bookmark not defined.
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	Error! Bookmark not defined.
ДОДАТКИ	Error! Bookmark not defined.

ВСТУП

Актуальність дослідження. Ресторанний бізнес відрізняється від усіх інших видів бізнесу. Ресторан – це підприємство, яке поєднує в собі мистецтво і традиції, механізми діяльності і досвід маркетологів, філософію обслуговування та концепцію формування потенційної аудиторії. З року в рік ресторанний бізнес України розвивається, на нього виходять нові гравці з новими гастрономічними пропозиціями. Актуальність дослідження розвитку ресторанного бізнесу в Україні в нових умовах господарювання пов'язана з особливістю ресторанного господарства як складової сфери гостинності, високою його ризикованістю і водночас соціальністю, пов'язаною з задоволенням життєвих потреб населення у послугах з організації харчування, відпочинку та дозвілля.

Ресторани формату «Asian cuisine» це можливість експериментувати зі смаками і коштувати самі незвичайні поєднання продуктів, відкриваючи для себе незвичайний світ традицій та екзотики. Так як це виникло як результат громадського розподілу праці та сприяє ощадливому видатку праці і створює умови для прийому їжі поблизу місця роботи, навчання і відпочинку - економічне обґрунтування доцільності створення саме ресторану формату «Asian cuisine» є актуальним питанням.

В умовах ринкової системи господарювання жодне підприємство не може працювати прибутково без ретельно підготовленого плану. Досвід організації підприємництва свідчить, що планування діяльності організації набуває все більшого значення швидких змін у середовищі функціонування підприємства. Чим більш динамічним та невизначеним стає середовище діяльності, тим більше порядку має бути на самому підприємстві, тим більше уваги слід приділяти розробці стратегій та оперативних дій для їх реалізації. Успіх підприємницького проекту, незалежно від його масштабів, сфер діяльності, форми організації бізнесу, неможливий без чіткого уявлення про перспективи діяльності, без опрацювання надійних орієнтирів і реального плану господарювання. Головне завдання кожного підприємства – розробити

таку методику планування діяльності, при якій можна 5 відстежити зміни умов виробництва й реалізації окремо взятого продукту на кожному етапі його життєвого циклу. Такою методикою визнана методика бізнеспланування. Бізнес-план охоплює практично всі функціональні напрями підприємства, починаючи від детального опису технології бізнес-проекту і закінчуючи ґрунтовними фінансовими розрахунками ефективності господарювання. Тому його розробка і контроль реалізації (в подальшому) значно сприяє як підвищенню ефективності, так і зниженню ризиків у започаткуванні нових напрямів підприємницької діяльності. Досвід зарубіжних і вітчизняних підприємств свідчить, що бізнес-планування є важливою умовою функціонування підприємств, їх економічного росту та розвитку.

Метою дослідження випускної кваліфікаційної роботи є проектування ресторану формату «Asian cuisine» у місті Києві.

Як і будь-яка складна система, ресторан починається з задуму його засновників і закінчується контролем функціонування установи. Головну роль у цьому виконує практична філософія його власника. Її розкриває підхід до ведення бізнесу, який визначає етичні й моральні цінності, що реалізуються в процесі функціонування підприємства. Головна ідея засновників ресторану визначає його кредо і покликана максимально задовольняти відвідувачів.

Для досягнення цієї мети були сформульовані такі **завдання роботи**:

- визначити концептуальні засади діяльності підприємства ресторанного господарства формату «Asian cuisine» у місті Києві;
- провести маркетингові дослідження ринку ресторанних послуг у районі дислокації проектного підприємства ресторанного господарства;
- обґрунтувати місце розміщення ресторану, надати характеристику цільових груп споживачів;
- розробити неймінг, загальну концепцію ресторанного продукту, концепцію дизайну, сервісу підприємства ресторанного господарства;

- визначити і обґрунтувати організаційно-правовий статус об'єкта;
- розробити перелік основних і додаткових послуг підприємства ресторанного господарства: визначити умови та чинники забезпечення процесу обслуговування (функціональне зонування приміщень відповідно до класу підприємства ресторанного господарства, забезпечення послуг харчування і додаткових послуг);
- обґрунтувати вибір просторового рішення торговельної зон обслуговування споживачів, обладнання та інвентарю, організацію роботи персоналу;
- визначити перелік приміщень для здійснення виробничого процесу підприємства ресторанного господарства;
- обґрунтувати організацію сервісних процесів у ресторані, функціональні показники роботи його структурних підрозділів, визначити кадрове забезпечення виробничих та сервісних процесів;
- розробити раціональну організаційну структуру управління і визначити функції кожної структурної одиниці;
- розробити пропозиції щодо добору, розстановки та розвитку персоналу, оцінити результативність діяльності; розробити штатний розпис;
- обґрунтувати операційні доходи об'єкта, обсяги та структуру операційних активів;
- розробити план із праці та спланувати поточні витрати;
- сформувати операційний прибуток за перший рік створення та функціонування підприємства;
- оцінити ефективність капітальних вкладень, визначити термін окупності проекту;
- розробити прогноз результатів фінансової діяльності закладу виходячи з потреб забезпечення необхідного соціального і виробничого розвитку, окреслити ризики реального інвестиційного проекту;

Об'єктом дослідження є проєкт ресторану формату «Asian cuisine» у місті Києві.

Предметом дослідження є ресторан на 50 місць.

Методи дослідження: аналіз та синтез, порівняння, систематизація та критичний аналіз, моделювання, експеримент, розрахунковий метод, узагальнення.

Інформаційною базою є законодавчі та нормативні акти, що регламентують роботу закладів ресторанного господарства, закони України, сучасні періодичні наукові видання, методичні рекомендації, а також ресурси в інтернеті.

Практична цінність отриманих результатів полягає в тому, що було розроблено проєкт нового рентабельного підприємства ресторанного господарства в місті Києві, що може задовольнити потреби потенційних відвідувачів у високоякісному продукті та додаткових послугах, які на даний момент в ареалі дослідження не є задоволеними.

Апробація. Результати дослідження були опубліковані в збірнику статей «Ресторанні технології».

Обсяг та структура роботи визначена метою та завданням дослідження. Кваліфікаційна робота складається зі вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних джерел. Загальний обсяг роботи 62 друкованих сторінок, на яких представлено 27 таблиць, рисунків 12.

РОЗДІЛ 1

КОНЦЕПЦІЯ РЕСТОРАНУ

1.1. Локація. Неймінг. Атмосфера.

В умовах високої конкуренції, якої досяг ринок ресторанних послуг, максимальне наближення до свого клієнта дозволяє надати упевненості інвестиціям. Вибір локації ресторану, проведеного в рамках розробки концепції визначається конкуренція, потоки людей, що проходять в радіусі дії ресторану, їх основні характеристики, склад; будівлі та споруди, які домінують у цьому районі, об'єкти, що сприяють веденню бізнесу.

Для реалізації проекту ресторану формату «Asian cuisine» нами обрано Дарницький район у місті Києві. Район міста Києва, розташований на лівому березі Дніпра. Район займає загальну площу 134 кв. метрів, що становить на сьогодні 16% загальної площі Києва. Станом на 01.01.2019р. населення становить близько 343 384 осіб, де понад 90 000 осіб, - це діти. Дарницький район розташований на мальовничій території Лівобережжя, він став провідним інструментальним, науковим і культурним осередком столиці України з розвиненою соціальною інфраструктурою, транспортом і місцями відпочинку.

На території Дарницького району працює 19 установ культури з загальною чисельністю працюючих 445 осіб. Це: 13 бібліотек, об'єднаних у Централізовану бібліотечну систему, з яких 3 - для дітей; 4 початкові спеціалізовані навчальні заклади - дитяча школа мистецтв № 4, дитяча школа мистецтв № 9, дитяча музична школа № 21, дитяча художня школа № 11; 2 заклади клубного формування - Палац культури «Дарниця» та Культурно-мистецький центр. На території району також розташовані: регіональний ландшафтний парк (далі - РЛП) «Партизанська слава», Палац культури «Дніпро», кінотеатри «Промінь», та комерційні кінотеатри і «WiZoria».

До послуг мешканців і гостей району функціонує 503 підприємств

ресторанного господарства.

У Дарницькому районі проживають люди різної вікової категорії та соціальних прошарків: молоді сімейні пари, люди середнього та похилого віку. Передбачається, що основний контингент проектного ресторану будуть складати молодь, сімейні пари та працівники установ та гості району.

Враховуючи контингент споживачів та статистичну кількість зайнятих трудовою діяльністю Дарницького району, з метою покращення пропозиції робочих місць для місцевого населення та розширення пропозиції ресторанних послуг, вважаємо доцільним створення у даному місці ресторану формату «Asian cuisine», з високим рівнем обслуговування.

Враховуючи локалізацію вже функціонуючих підприємств ресторанного господарства та неохоплені у повній мірі рекреаційні ресурси, було здійснено пошук вільних ділянок під будівництво закладу, за допомогою GoogleMaps.

Встановлено, що в зоні діяльності проектного закладу в радіусі 3 км знаходяться 4 заклади ресторанного господарства, серед яких 4 ресторани.

Таблиця 1.1

Підприємства ресторанного господарства –територіальні сусіди проектного підприємства ресторанного господарства

№	Назва підприємства ресторанного господарства	Тип підприємства	Адреса
1.	Кухмейстер	Ресторан	вул. Єлизавети Чавдар 36
2.	Paparocks	Ресторан	вул. Єлизавети Чавдар 13
3.	Gringo Street Food	Ресторан	вул. Єлизавети Чавдар 11
4.	Sushi Icons	Кафе	вул. Єлизавети Чавдар 13

Встановлено можливість будівництва закладу ресторанного господарства по вул.Софії Русової 4. (рис. 1.1). Враховуючи усі можливі варіанти будівництва, проектування ресторану на 50 місць у даному місці буде доцільним.

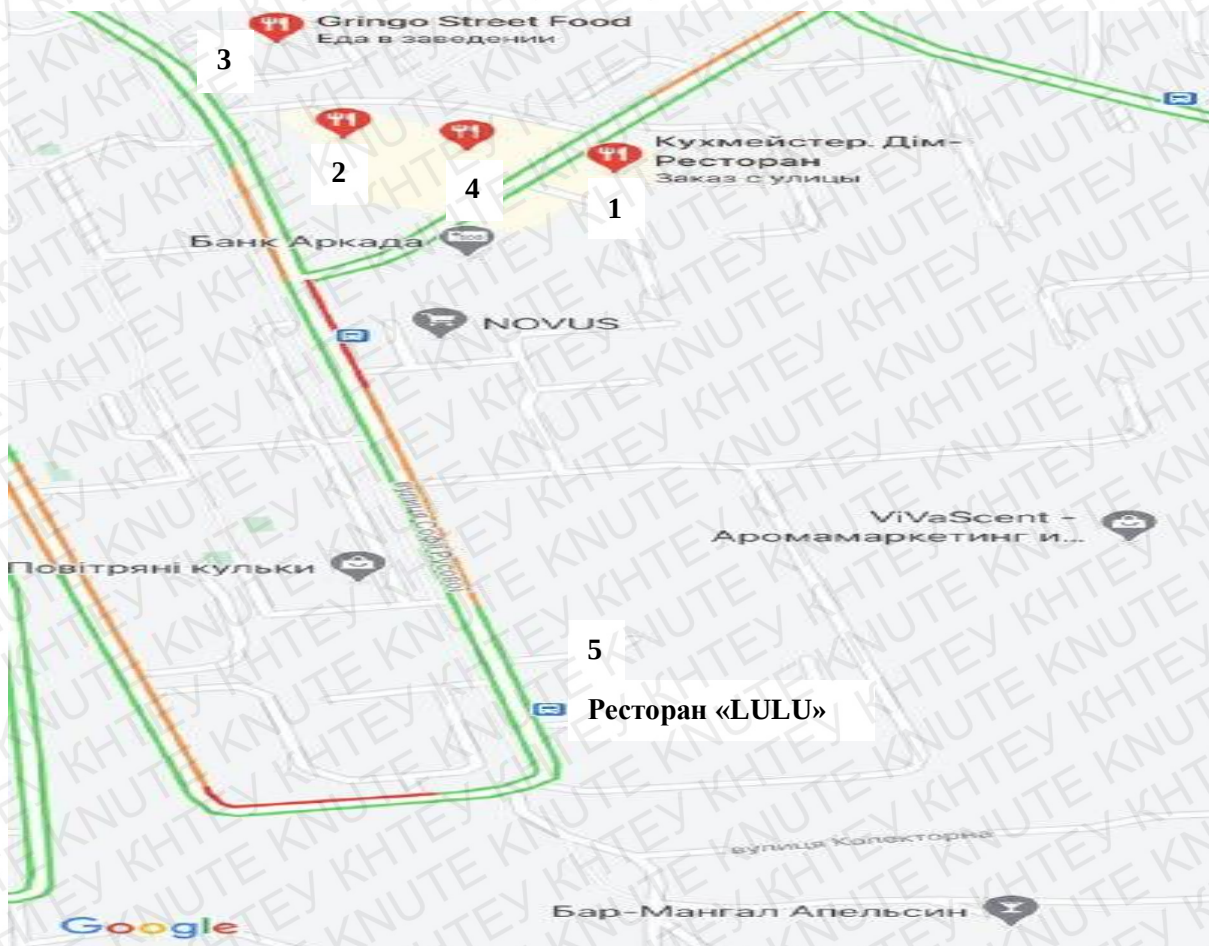


Рис. 1.1. Місце розташування ресторану з найближчими конкурентами, де 1 – ресторан «Кухмейстер»»; 2 – ресторан «Paparocks»; 3 – ресторан «GringoStreetFood»; 4 – Ресторан «SushiIcons» ; 5 – Ресторан LULU

Доцільність впровадження розробленої концепції ресторану, можна обґрунтувати цільовими сегментами відвідувачів і відповідністю обраного формату та гастрономічного спрямування закладу для забезпечення потреб у харчуванні та дозвіллі:

- 1) зустріч із друзями;
- 2) романтична вечірка;
- 3) сімейний відпочинок;
- 4) харчування з собою;
- 5) відпочинок у будні;
- 6) атмосфера азійського ресторанного підприємства.

Отже, результати дослідження показують, що проектування у даній локації ресторану формату «Asian cuisine», а саме азіатської кухні буде доцільним, адже поблизу такого формату немає. Формат закладу – ресторан у азіатському стилі за доступними цінами, з повно сервісним обслуговуванням із середнім чеком 300-500 грн.

Конкурентними перевагами проектного підприємства можна вважати вдале місце розташування – у межах міста, близька відстань від транспортного сполучення, тихе та спокійне місце у жилому комплексі. Крім зазначеної переваги підприємство ресторанного господарства, що проектується, запропонує відвідувачам:

- меню авторської азіатської кухні з свіжовиготовленої їжі;
- доступність ціни та бонусна програма;
- простір для дітей різного віку ;
- затишний інтер'єр та приємна атмосфера;
- професійний та доброзичливий персонал;
- додаткові послуги: доставка їжі.

Неймінг

В сучасних умовах, що характеризуються економічною нестабільністю та жорсткою конкуренцією на ринку товарів і послуг, неочікуваними корективами ведення бізнесу в умовах вірусної пандемії спричиненої COVID-19, метою кожного з підприємств є створення сприятливих умов для успішного існування і розвитку. Для цього підприємствамають витримувати натиск і виконувати умови, які висуває сучасний ринок. Однією з найважливіших складових досягненні мети є вдалий неймінг, як теорія та практика обрання та обґрунтування назви підприємства ресторанного господарства.

Тільки при формуванні грамотно розробленої концепції та послідовному комплексному впровадженні всіх складових ресторанного закладу, гарантований успіх у розвитку діяльності ресторану.

Проектований заклад формату «Asian cuisine», що планується

розташувати у ЖК «Патріотика» матиме назву «LULU».

Заклад зможе одночасно приймати близько 50 осіб.

При визначенні режиму роботи закладу враховувався його тип, місце розташування і склад потенційного контингенту споживачів. Режим роботи підприємства ресторанного господарства у форматі «Asian cuisine», а саме ресторан «LULU» плануємо з 09.00 до 23.00, оскільки більшість закладів-конкурентів працюють до 22 години, то ми плануємо закриття о 23.00. Саме такий режим роботи ми зможемо дозволити у житловому комплексі.

Ресторан «LULU» працюватиме без вихідних. Найбільша кількість відвідувачів у будні дні очікуватиметься переважно у обідній час, з 12:00 до 17:00, а на вихідних - протягом всього часу роботи.

Формат сервісу закладу – обслуговування офіціантами. Логотип закладу наведено на рисунку 1.2. Логотип — це важлива частина бренд-айдентики, що дозволяє зберегти у пам'яті цільової аудиторії образ товару чи послуги, візуально виокремити підприємство із загального потоку інформації. Тому логотип нашого ресторану є яскравим, унікальним і добре запам'ятовувемим.

Логотип буде використовуватись задля брендуння інформаційної вивіски, рекламного матеріалу, форменого одягу працівників закладу тощо.

Як такого фірмового слогану ресторан «LULU» немає, але для всіх наших відвідувачів «LULU» стане вулицею азійських страв.



Рис. 1.2. Логотип проєктованого закладу ресторанного господарства

Атмосфера

В Україні росте популярність азіатської та східною кухні. Пікантні смаки, екзотичні інгредієнти і поєднання дарують нові відчуття. Деякі страви вже стали звичними для українців. Суші та ролли пропонують багато ресторанів та кафе. Але досить часто заклади не наважуються ризикувати і адаптують рецепти та способи приготування їжі під звичні для нашого народу смаки.

Головна ідея закладу – познайомити гостей зі “стрітовою” культурою і перенести швидку вуличну їжу з вулиць Китаю в кафе Києва. Щоб було доступно, щоб було швидко, щоб було цікаво.

Головна фішка закладу являється відкрита кухня (рис.1.3). Спостерігати за процесом приготування свіжовиготовлених страв з цікавістю і задоволенням.

Технологія виробництва їжі постійно вдосконалюється. З'являється нове, більш економічне, сучасне обладнання, що дозволяє готувати їжу швидше, зберігаючи максимум корисних властивостей, дозволяє довше зберігати її в товарному вигляді, створюючи можливості готувати «заздалегідь». Нове сучасне обладнання в цілому оптимізує роботу з обслуговування клієнтів, дозволяє обслуговувати швидше, якісніше. Отже, це ще одна з наших конкурентних переваг.



Рис.1.3. Приклад орієнтованої кухні

Проте потрібно пам'ятати, що існує кілька підходів до формування комплексу обладнання. Багато хто вважає, що необхідно зберегти традиції домашньої кухні, використовуючи можливості традиційного обладнання. Але майбутнє за використанням високотехнологічного, програмованого, швидкодіючого устаткування. І в ресторані «LULU» до сучасних видів устаткування належать: індукційні плити, мікрохвильова піч; вакуумне устаткування; печі низької температури; пароконвектоми тощо.

Дбайливо ставлячись до національних традицій, місцеві кухарі створюють страви, адаптуючись під український смак.

Наше меню – це втілення автентичної китайської кулінарії в сучасній інтерпретації.

Інтер'єр закладу максимально передає дух вулиці: бруківка на підлозі, стіни розписані графіті, високі стелі і ліхтарики. І ось, коли відвідувач потрапляє на наші азіатські вулиці, він розуміє, що LULU – це своєрідний жаргон, це узагальнена назва всіх азіатських кафешок.

Саме штучно створені умови і унікальна атмосфера дають можливість перенестися в умовне місто Китаю, а якщо бути точним – то в його куточок. Перед авторами інтер'єру стояло завдання не просто витримати стиль вулиці, але і при цьому створити комфортне, ергономічне простір, що повністю відповідає опцій звичних нам форматам ресторанів і кафе. (рис. 1.4).



Рис. 1.4. Орієнтовані приклади візуалізації дизайну залу та території ресторану «LULU»

В ресторані «LULU» персонал буде спілкуватись з клієнтами у форматі

«friendly». Гарний приклад можна розглянути на рис.1.5. Щоб кожен гість почував себе якнайкомфортніше, наша команда буде робити задля цього все можливе, ніяких бар'єрів у спілкуванні «офіціант-відвідувач», жарти, унікальний підхід до кожного гостя та найголовніше - гарний настрій.



Рис.1.5. Орієнтовний приклад команди штабу у форматі «friendly»

Не будемо забувати також і про професійні навички нашої команди, кожен з працівників буде проходити тренінги, які дозволяють не тільки дізнатись більше про психологію людини, але й досконало вивчити не тільки меню а й історію страви, щоб ще більше занурити гостей в нашу унікальну атмосферу.Щодо форми персоналу, то це буде звичайний чорний світшот футболка, джинси та кеди. так як концепція нашого закладу як раз «про простоту». Навіть одяг буде також зближати наших гостей з працівниками, адже ніякої вичерпності а тільки комфорт.

В умовах ковідної пандемії, коли необхідно зводити до мінімуму будь-які контакти з предметами у місцях загального користування, меню ресторану буде у електронному вигляді, з яким можна буде ознайомитись використавши QR-код.

На ринку ресторанних послуг ситуація складається таким чином, що

розвиток середньо цінових ресторанів (кафе, барів тощо) – це показник і економічного розвитку міста, і цивілізованості суспільства. Будь-яке успішне підприємство ресторанного бізнесу – насправді вдала технологія, і, як будь-яка технологія, вона може бути відтворена в будь-якому місті світу.

Завдання проекту – забезпечити високу ефективність діяльності підприємства.

Основні принципи роботи ресторану – якість в усьому, характерний дизайн, орієнтованість на споживчий сегмент з доходом "середній".

1.3.Організаційний план

Ресторан «LULU» – сучасний заклад ресторанного господарства у стилі «вулична Азія» з національною кухнею Китаю за доступними цінами. Вищезазначений формат передбачає високий рівень сервісу в поєднанні з затишною, дружелюбною та комфортною атмосферою.

У закладі обслуговування буде здійснюватись офіціантами за меню а la carte, розрахунок проводитиметься у готівковому та безготівковому вигляді.

Досліджене конкурентне середовище проектованого підприємства та сучасні тенденції розвитку сервісної системи у підприємствах ресторанного господарства в умовах що склались на ринку, спонукає до використання комплексу сучасного маркетингового інструментарію та заходів.

Для стимулювання попиту та збільшення доходу в проектованому закладі передбачаються деякі заохочувальні програми:

1. Бонусна система знижок, яка передбачає накопичення балів, що рахуються за допомогою спеціального мобільного додатку, буде дійсна як за замовлення он-лайн так і за замовлення безпосередньо у торговельній залі ресторану.

2. Акція «1+1=3», яка діятиме з 12.00 до 16.00 години лише у будні дні, яка передбачатиме кожен третій страву з найнижчою ціною у подарунок.

3. У день народження для гостей ресторану діятиме знижка 20% як на сайті нашого закладу та і в самому закладі, при наявності паспорта, в саме день народження і в наступні 7 днів.

4. Безкоштовна безконтактна доставка їжі по ЖК «Патріотика».

Для первинного інформування ринку про відкриття нового закладу та стимулювання попиту будуть створені сторінки у соціальних мережах (Instagram, Facebook), та спеціальний мобільний додаток, за допомогою якого можна буде замовити продукцію он-лайн, забронювати столик, зробити попереднє замовлення.

Режим роботи проектного закладу з понеділка по неділю з 09:00 до 23:00.

Цінова політика традиційно є одним із головних елементів маркетингу з кількох причин:

По-перше, ціна – один із головних інструментів у конкурентній боротьбі.

По-друге, ціна – відповідний рівень цін дає можливість закладу реалізовувати товари й послуги у об'ємах, що забезпечать отримання стабільного доходу і можливості розвитку бізнесу.

По-третє, ціна – важлива передумова досягнення підприємством своїх стратегічних цілей (отримання стабільного, що постійно зростає прибутку, досягнення збільшення обсягів товарообороту, забезпечення цінової доступності товарів і послуг споживачам).

У проектованому закладі планується застосувати комплекс стратегій: стратегія переваг і стратегія зняття вершків.

Такі стратегії впроваджуються до товарів і послуг, які належать до категорії трендів, вони характеризуються високими цінами під час виведення на ринок нового продукту і наш ресторан буде зберігати цей статус деякий час. Передумовами її використання є готовність споживача купити новинку за найвищу ціну, нечутливість попиту, наявність відповідного цінового сегменту ринку, необізнаність споживачів із реальними витратами

виробника, а також мала ймовірність швидкої реакції конкурентів. Перевагами є можливість швидкого покриття витрат на виробництво і маркетинг, отримання відповідних прибутків, підвищення іміджу закладу як підприємства-новатора, а також уникнення небажаного ажіотажного попиту.

При виборі способів ціноутворення буде враховано: собівартість продукції; ціни конкурентів на схожу продукцію; ціни, що визначаються попитом на дану продукцію і послуги.

Рекламна компанія має передбачати такі заходи:

- встановлення рекламних сіті-лайтів у районі діяльності ресторану;
- реклама в мережі Інтернет – на сьогоднішній день являється найпростішим способом набрати аудиторію без прикладання зайвих зусиль; створення сторінок в мережах Instagram та Facebook, на яких буде висвітлена вся найважливіша інформація (меню, місцезнаходження, акційні пропозиції), які буде вести відповідальна особа з не чималим досвідом у SMM, та яка буде занурювати всіх потенційних гостей у надзвичайну та таємничу атмосферу нашого закладу;
- розповсюдження листівок (флаєри).

Листівки або флаєри – також один з простих способів просування нових страв і реклами спеціальних заходів ресторану. У листівках буде опис підприємства ресторанного господарства, його назва, опис послуг, режиму роботи, контактна інформація. Цей спосіб розповсюдження надасть змогу одразу зацікавити конкретних сегмент відвідувачів, які проживають у нашому ЖК.

Організаційний дизайн - це творчий метод, процес і результат проектування підприємства, його процесів і систем, орієнтований на досягнення як найповнішої відповідності створюваних структур, процесів і середовища можливостям і потребам зацікавлених сторін (стейкхолдерів). У той же час, організаційний дизайн - це творча діяльність, метою якої є визначення формальних якостей підприємства. Ці якості включають і зовнішні ознаки, але головним чином ті структурні та функціональні

взаємозв'язки, які перетворюють підприємство на єдине ціле як з погляду споживача, так і з погляду власників, інвесторів і менеджменту.

Організаційний дизайн ресторану «LULU», можна визначити як відкриту організаційно-управлінську систему, яка здатна мобільно і за короткі терміни реагувати на зміни у ринковому середовищі.

Ресторан «LULU» – підприємство ресторанного господарства, яке має категорію «вищий». Організаційно правова форма – Товариство з обмеженою відповідальністю (надалі - ТОВ). ТОВ несе відповідальність за своїми зобов'язаннями і несе ризик збитків, пов'язаних з діяльністю Товариства, у межах своїх вкладів.

Передбачається, що управління рестораном «LULU» здійснюватиме керівник ресторану, тобто адміністрація - вищий орган, який відповідає за діяльність усього закладу та за результати його діяльності (управлінські повноваження він отримує від власників підприємства). Йому підпорядковані всі працівники середньої ланки, а саме: головний бухгалтер, шеф-кухар, адміністратори (головні офіціанти), бармени-касири. Головний бухгалтер в свою чергу має тільки одного працівника, який знаходиться під його контролем, це молодший бухгалтер, який веде виключно внутрішню бухгалтерію. Бармени-касири відповідальні лише перед управляючим і не мають підлеглих. Шеф-кухар підпорядкований управляючому і має у своєму розпорядженні двох кухарів та мийника кухонного посуду. Адміністратор відповідальний перед управляючим і має у розпорядженні всіх офіціантів, а також технічний підрозділ, який представлений мийниками столового посуду, прибиральників та експедитора.

Враховуючи, що штат персоналу ресторану складатиме близько 20 осіб, продемонструю лінійну структуру управління підприємством. Організаційний дизайн управління рестораном представлений на рис. 1.7.



Рис 1.7. Організаційний дизайн управління рестораном «LULU»

Проектований заклад ресторанного господарства надаватиме різноманітні види послуг з реалізації продукції власного виробництва та закупних товарів, з організації обслуговування і дозвілля.

Таблиця 1.2

Якісний та кількісний склад персоналу ресторану «LULU» на 50 місць, що бере участь у обслуговуванні гостей

Посада	Розряд	Кількість
Адміністратор залу		1
Офіціант	3-5	4
Бармен	4-5	2
Шеф-кухар		1
Кухар		1
Прибиральник залу		2
Мийник посуду		2
Разом		13

У ресторані передбачається обслуговування споживачів офіціантами (1 офіціант може обслуговувати 12-14 місць), зустрічати та проводити до

столів гостей буде адміністратор, за барною стійкою працюватимуть бармени.

Роботу з управління обслуговуючим персоналом здійснюватиме адміністратор. Адміністратор ресторану мотивує і контролює діяльність обслуговуючого персоналу. Має безпосередній вплив на офіціантів і разом з ними забезпечує організацію обслуговування відвідувачів.

Цільовим сегментом споживачів ресторану будуть мешканці та гості ЖК «Патріотика» – молодь та сімейні пари віком від 14 до 55 років, із середнім рівнем доходу. За видом зайнятості цільовий сегмент – студенти, топ-менеджери, керівники, домогосподарки, сімейні пари, для яких є характерним відвідування закладу з метою повноцінного прийому харчування та відпочинку.

РОЗДІЛ 2

ПРОЕКТУВАННЯ РЕСТОРАННИХ ТЕХНОЛОГІЙ

2.1. Проектування операційних технологій

Візитна картка ресторану, засіб реклами, маркетинговий інструмент продажів і концепція максимального прибутку ресторану – це сучасна характеристика меню, професійного, що має назву «меню, що продається». «Меню, що продається» – це меню, що буде продавати себе саме, доповнювати візуалізацією слів офіціанта, давати повну інформацію про страву, орієнтоване на підвищення середнього чека, воно має бути складено так, щоб допомагало використовувати методи і технології активних продажів.

Управління продажами через меню – це метод продажів, який повинен нагадувати ненав'язливого консультанта, професійна діяльність якого побудована на поєднанні законів продажів, дотриманні візуальних і колірних вимог, де все підпорядковано чіткій математичній логіці. Меню ресторану – це одночасно фінансовий план і вивіска ресторану. Управління продажами через меню – кращий маркетинговий інструмент для реалізації планів. Саме меню мотивує гостя відвідати ресторан ще раз і зробити другу «покупку». Меню завжди приділяють особливу увагу: який конструктив, скільки страв у тому чи іншому розділі, скільки взагалі позицій зробити, як зберегти концептуальну єдність, який спосіб візуалізації вибрати, шрифт, колір, як правильно написати текст тощо. Меню, в кінцевому підсумку, визначає тип цільової аудиторії, якої кваліфікації співробітники будуть потрібні, перелік обладнання та багато іншого. Все це в комплексі буде визначати продаж і прибуток підприємства.

Що робить меню таким, що «продається»? Основні аспекти:

➤ форма та оформлення (в азійській кухні велика увага приділяється оформленню та подачі страв. Наприклад, в Китаї як в жодній

іншій кухні світу, приділяють велику увагу сервіровці та подачі страв. Традиційні столові предмети, різноманітні за розмірами, формою і матеріалами, являють собою поєднання краси і мінімалізму);

- відповідність концепції ресторану;
- збалансованість, тобто кількість страв у меню за групами;
- відсутність страв-конкурентів;
- збалансований вихід страв;
- логічне ціноутворення;
- відповідність цін у меню очікуванням гостя;
- актуальність пропозиції.

Розробка концептуального меню проектного закладу також передбачає визначення основної продуктової номенклатури страв, яка буде виготовлятися та реалізовуватися. Концепт меню впливає з концепції самого закладу. Проект концептуального меню наведено у додатку А.

У закладі на 50 місць з врахуванням асортиментного мінімуму буде запропоновано різноманітний асортимент страв і напоїв. Для розробки виробничої програми підприємства ресторанного господарства необхідно визначити денну кількість споживачів. Прогнозовану кількість відвідувачів закладу ресторанного господарства визначають за динамікою завантаженості торгівельної зали (табл.2.1.)

Чисельність відвідувачів було визначено, виходячи з таких параметрів:

1. Тривалість відвідування – це час відвідування ресторану протягом кожної робочої години. У нашому випадку ресторан працюватиме без технологічних та обідніх перерв.
2. Години роботи ресторану – з 09:00 до 23:00.
3. Оборотність місця 1 годину характеризує інтенсивність потоку відвідувачів.
4. Коефіцієнт завантаження зали виражає заповнюваність ресторану протягом відповідної години роботи.

5. Оборотність одного місця за день становить 3,9 разів. Найбільш завантажені години в обід (з 13:00 – 14:00 годин) та ввечері (з 17:00 – 19:00 годин).

Таблиця 2.1

Прогнозована динамка відвідування ресторану «LULU» на 50 місць

Години роботи, год	Тривалість відвідування, хв.	Оборотність місця за год., разів	Коефіцієнт завантаження зали, частка від од.	Кількість споживачів, осіб
9:00-10:00	60	1,00	0,05	3
10:00-11:00	60	1,00	0,2	10
11:00-12:00	60	1,00	0,3	15
12:00-13:00	60	1,00	0,4	20
13:00-14:00	60	1,00	0,5	25
14:00-15:00	60	1,00	0,4	20
15:00-16:00	90	0,7	0,3	11
16:00-17:00	90	0,7	0,4	14
17:00-18:00	90	0,7	0,7	25
18:00-19:00	120	0,5	0,9	23
19:00-20:00	120	0,5	0,6	15
20:00-21:00	150	0,4	0,4	8
21:00-22:00	150	0,4	0,2	4
22:00-23:00	150	0,4	0,1	2
Всього споживачів за день				195
Оборотність місця протягом дня				3,9

Однак, слід відмітити, що даний показник не враховує індекс сезонності. Тобто, для оцінки кількості споживачів у розрахунку на 1 календарний місяць потрібно враховувати такі чинники:

- 1) сезонність;
- 2) специфіка попиту залежно від дня тижня;
- 3) інші фактори, що впливають на рівень відвідуваності (наприклад, свята).

Для того, щоб зробити структурування сервісно-виробничого процесу слід скласти схему технологічного процесу проектного закладу, на основі якої визначити послідовність етапів процесу виробництва продукції та надання послуг у закладі, а також об'ємно-планувальні рішення для їх забезпечення (рис. 2.1).



Рис. 2.1. Схема виробничо-торгівельної структури проектного закладу ресторанного господарства «LULU»

Прогноз денного обсягу реалізації продукції за групах визначають на підставі моніторингу конкурентного середовища шляхом визначення споживаної кількості страв за одне відвідування закладу та прогнозованої кількості споживачів за зміну роботи торгівельної зали:

$$n = N * m, \quad (2.1)$$

де, n – денна кількість страв відповідної групи продукції;

N – прогнозна кількість споживачів;

m – коефіцієнт споживання страв.

Прогнозування денного обсягу реалізації продукції за групами у проектованому закладі ресторанного господарства наведено у табл. 2.2.

Таблиця 2.2

Прогноз денного обсягу реалізації продукції по групах

Група страв	Коефіцієнт споживання групи страв, осіб	Денна кількість страв групи, порцій
Закуси	1,9	371
Супи	0,18	35
Основні страви	1,2	234
Десерти	0,4	78
Гарячі напої	0,5	98
Холодні напої	0,3	59
Безалкогольні напої, л	0,3	59
Алкогільні напої міцні, л	0,02	4,0
Алкогільні напої неміцні (вина), л	0,1	19,5
Хлібобулочні вироби, кг	0,075	14,6

Технологічний процес виробництва кулінарної продукції завершується у гарячому та холодному цехах закладу та передбачає наступні етапи: складання виробничої програми цехів, організацію технологічних ліній виробництва кулінарної продукції та розробку схеми виробничого процесу гарячого (холодного) цеху; обґрунтування режиму роботи цехів; обґрунтування вибору технологічного та нейтрального устаткування; визначення корисної та загальної площ гарячого (холодного) цеху.

Вибір устаткування проводимо у два етапи: на першому етапі визначаємо тип устаткування, а на другому – його марку та кількість.

Попередній вибір устаткування на першому етапі проводимо згідно “Рекомендованих норм технічного оснащення закладів громадського харчування” (Наказ Міністерства економіки та з питань європейської інтеграції України від 3 січня 2003 р. №2).

Технологічна схема організації роботи гарячого та холодного цехів наведена на рис. 2.2,2.3.

Виробнича програма проектного закладу ресторанного господарства наведена у додатку В.



Рис. 2.2. Схема організації роботи гарячого цеху проектного закладу ресторанного господарства

Важливим аспектом проектування операційних технологій є організація виробничої діяльності у ресторані «LULU», яка здійснюватиметься з використанням сучасного виробничого обладнання та технологічних процесів. Технологічне обладнання ресторану «LULU» – електромеханічне, теплове і холодильне. Щодо спеціалізованого обладнання то, що це вакуумне устаткування; печі низької температури; пароконвектомати тощо.

СИРОВИНА

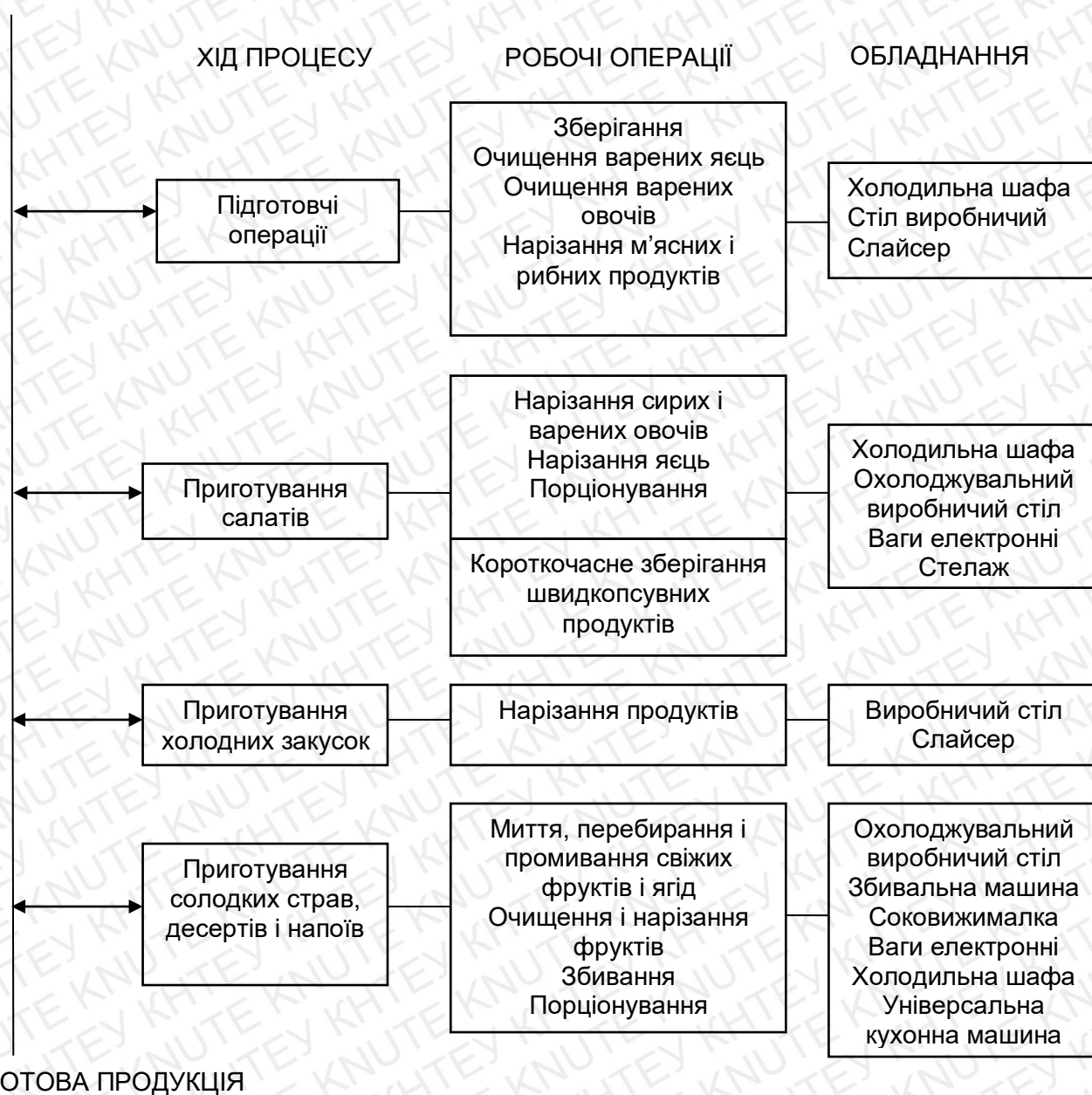


Рис. 2.3. Схема організації роботи холодного цеху проектного закладу ресторанного господарства

Електромеханічне обладнання використовується для механічної обробки продуктів при виробництві напівфабрикатів. Холодильне обладнання широко застосовується для зберігання продукції, а також у деяких технологічних процесах: для приготування холодних страв і закусок, а також солодких страв, кондитерських виробів, харчового льоду, охолодження прохолодних напоїв. Із холодильного обладнання передбачається морозильна камера,

холодильники, кухонні модулі, що охолоджуються, льодогенератор. Теплове обладнання використовується на завершальній стадії технологічного процесу виробництва страв, воно необхідне для доведення до стану готовності різних продуктів і кулінарних виробів.

Визначення площі гарячого цеху ресторану наведено у табл. 2.3.

Таблиця 2.3

Визначення площі гарячого цеху ресторану «LULU»

Устаткування	Марка, тип	Кількість шт.	Габаритні розміри, мм		Площа, м ²
			довжина	ширина	
Лінія сунів					
Електрична плита	APM-ЕКО ПЕ - 4III	1	810	700	0,56
Полиці настінні	ITERMA 430	2	1500	300	-
Ванна мийна двохсекційна	Leometal	1	1000	500	0,50
Стіл виробничий	HTEZ-22-D	2	1000	600	1,2
Ваги електронні, настільні	CAS SW 11	1	245	280	-
Стелаж	HENDI 1	1	1200	300	0,36
Бачок для відходів	SULO2	1	550	600	-
Лінія основних страв					
Електрична плита	APM-ЕКО ПЕ - 4III	2	810	700	1,12
Полиці настінні	ITERMA 430	2	1500	300	-
Ванна мийна двохсекційна	Leometal	1	1000	500	0,50
Кипятильник	GASTRORAG	1	210	200	-
Стіл виробничий	HTEZ-22-D	2	1400	840	2,2
Стіл із мийною ванною	AISI 201	1	900	600	0,54
Ваги електронні, настільні	CAS SW 11	1	245	280	-
Холодильна шафа	CM 105-S POLAIR	2	740	600	0,88
Рукомийник компакт настінний	RAT-US 07	1	350	350	0,12
Рисоварка	AIRHOT RC-5	1	450	380	0,17
Морозильний лар	ELECTROLUX LCB3LF38WO	1	1000	700	0,70
Стелаж	HENDI 1	1	1200	300	0,36
Бачок для відходів	SULO2	1	550	600	-
Загальна площа обладнання, м ²					9,21
S _{гар.} = 9,21/0,4 = 23,02м ²					23,0

2.2.Проектування сервісних технологій

У сучасному суспільстві ресторан перестав бути розкішною для середнього класу, як це було, скажімо, пару десятиліть тому. Зникли стереотипи і уявлення про те, що ресторан – це дозволя партійної номенклатури і заможної еліти. Сам інститут ресторану перетворився на невід'ємну частина нашого життя, і відіграє важливу соціальну роль в суспільстві.

Якісне обслуговування в ресторані – це суть послуг ресторану та умова його успішності. Асортимент, смакові якості страв, ціни, дизайн, імідж, місце розташування важливі, але вони ніколи не компенсують в очах споживача неуважного і недбалого поводження з боку персоналу. З іншого боку, ресторан, що зумів надати гостям відмінний сервіс, одержує найсильнішу конкурентну перевагу. Послуги ресторану складаються з великої кількості компонентів і параметрів, різних за своєю природою і значущості для гостя.

У структурі закладів ресторанного господарства важливе місце посідають ресторани. Вони відіграють велику роль в організації відпочинку населення.

Разом із кваліфікацією робітників, ресторанним сервісом і його організацією, важливо правильно підготувати необхідні робочі інструменти та предмети сервіровки, що дають можливість робітникам спокійно й безперешкодно виконувати свої обов'язки. Заклад має бути оснащений усім необхідним інвентарем, який необхідно постійно оновлювати й доповнювати. Крім того, його слід підбирати відповідно до профілю певного закладу.

Наприклад, при орієнтації ресторану на азійську кухню в дизайні інтер'єру залу повинні використовуватися натуральні матеріали. Столи, стільці, столики для чайної церемонії, барна стійка, перегородки між столиками мають бути виконані з дерева, причому бажано темних тонів. Поєднання темних дерев'яних меблів із загальним світлим тоном стін та стелі

створює надзвичайну ауру. Чудовим доповненням до інтер'єру можуть слугувати циновки та інші елементи декору з очерету та бамбука, а також вічнозелені екзотичні рослини, зокрема бамбук. На світлих стінах добре виглядатимуть два-три темних ієрогліфи. В залі буде доречно встановити «тепан» – спеціальну електричну плиту з гладкою поверхнею та трьома температурними режимами, на якій кухар готує страви безпосередньо в присутності споживачів. Гості при цьому можуть розміщуватись або за окремими столиками, або за єдиним О- чи П-подібним столом, який оточує тепан, на зразок барноїстійки. Це дозволить гостям милуватися мистецтвом справжнього майстра, отримуючи, крім гастрономічної, ще й естетичну насолоду.

Щодо сервування столу. Перед кожним гостем повинна лежати «татамі» –циновка, на яку ставиться посуд, – із парою паличок «хасі» на кістяній підставці. В ідеалі палички мають бути виготовлені з бамбука – розігрітий бамбук надає їжі неповторного, суто «східного» смаку. Для зручності відвідувачів, які не звикли користуватися «хасі», існують так звані «тренувальні» палички, неробочі кінці яких з'єднані між собою – користуватися ними «новачку» набагато легше. Посуд краще використовувати традиційний – дерев'яний для салатів і основних страв та порцеляновий– для супів і напоїв. Накритий стіл має виглядати красиво та вишукано – оформлення страви є не менш важливим, ніж її смак.

Організацією обслуговування, орієнтованого на гостя, стимулюють тенденції зростання і величини середнього чека, а також частота повторного відвідування закладу. Пріоритети у формуванні сервісних технологій, що будуть реалізовані через офіціантів, це:

- 1) виконання побажання гостя;
- 2) спілкування з гостями ресторану, забезпечення комфортності їх перебування, попередження та розв'язання конфліктної ситуації;
- 3) забезпечення ефективного і культурного обслуговування відвідувачів ресторану, створення для них комфортних умов;

- 4) управління увагою гостей в початкові моменти знаходження в ресторані і далі при необхідності;
- 5) контроль поточних ситуацій щодо заповнення місць;
- 6) консультування споживача з питання надання послуг,
- 7) здійснення контролю за раціональним оформленням залу, барних стійок, вітрин;
- 8) забезпечення чистоти і порядку в залі;
- 9) запровадження заходів щодо запобігання і ліквідації конфліктної ситуації;
- 10) розгляд претензій, пов'язаних із незадовільним обслуговуванням;
- 11) інформування керівників організації про наявні недоліки в обслуговуванні відвідувачів, вжиття заходів до їх ліквідації.

Отже, сервіс відіграє чи не головну роль в сфері ресторанного бізнесу та гостинності. Офіціант повинен бути дійсно експертом у стравах меню і знавцем всіх інгредієнтів, щоб якомога більше здивувати гостя смаками. Офіціант-професіонал – не просто приймає замовлення, а дізнається і пропонує доцільні страви під тип гостя. В ресторані «LULU» передбачено споживання продукції як у залі, так і реалізацію виробів із собою у фірмовому пакуванні. Передбачено також реалізацію продукції ресторану через інтернет-мережу – на спеціально створеному сайті та доставку, що вкрай актуально зважаючи на пандемію коронавірусу. Зала ресторану «LULU» – основне приміщення, в якому відбувається процес обслуговування відвідувачів. Інтер'єр залу оформлений відповідно до обраної концепції.

Моделювання процесу обслуговування споживачів ресторана «LULU» наведено у вигляді поелементної структурно-технологічної схеми (табл.2.3).

Таблиця 2.3

Поелементна структурно-технологічна схема процесу обслуговування в ресторані «LULU»

Зона	Елемент процесу	Засоби забезпечення процесу		Учасник
		Просторові	Матеріально-технічні	
ПРИ ОБСЛУГОВУВАННІ ОФІЦІАНТАМИ				
Первинне обслуговування	Надання попередніх послуг	-санвузл; -вестибюль	-стійка адміністратора; -санітарні прилади; -м'які меблі	-відвідувач -гардеробник -охоронець
Послуги харчування і відпочинку	Надання і споживання послуг харчування, обслуговування і відпочинку	-торговельна зала з барною стійкою	-меблі та обладнання торговельної зали та барної стійки; -елементи інтер'єру; -столові набори та посуд	-адміністратор; -офіціант; -бармен; -відвідувач
Допоміжна	Забезпечення процесу обслуговування	-роздавальна; -підсобне приміщення барної стійки; -мийна столового посуду	-торговельно-технологічне устаткування; -обладнання підсобного приміщення бару та мийної	-офіціант; -бармен; -мийник столового посуду -прибиральник

Обслуговування споживачів починається із входу в проєктований заклад. До складу приміщень для обслуговування споживачів входять: вестибюль, аванзал, торговельні зали, мийна столового посуду, сервізна. У вестибюлі розташований гардероб для споживачів, вхід до санвузлів і до залів ресторану.

Просторове забезпечення сервісного процесу наведено у вигляді схеми (рис. 2.4).

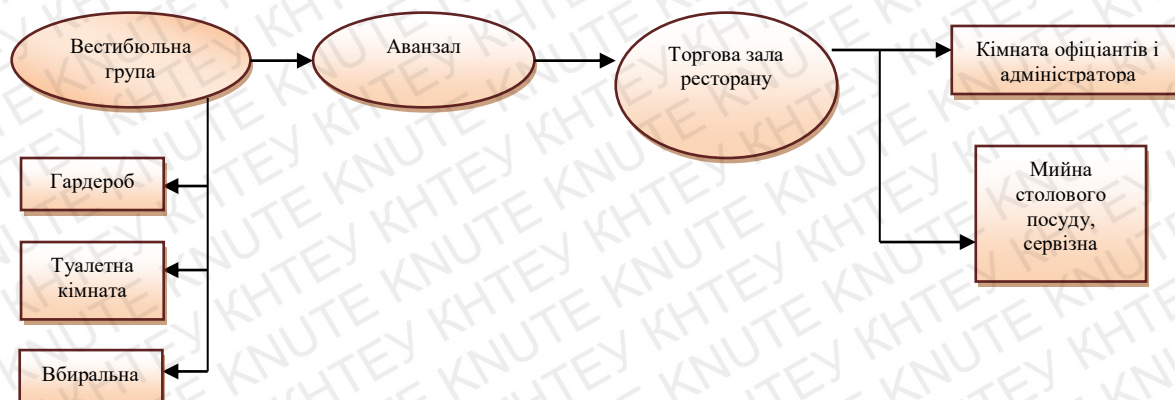


Рис. 2.4. Просторове забезпечення сервісного процесу ресторану «LULU»

Кількість необхідних меблів для забезпечення процесу споживання продукції наведено в таблиці 2.4.

Таблиця 2.4

Характеристика меблів торговельної зали ресторану на 50 місць

Тип меблів	Габаритні розміри, мм	Характеристика	Кількість меблів
Стіл двохмісний	800×800	Для споживання страв і напоїв споживачами	4
Стіл чотирьохмісний	1200×800		9
Стіл шестимісний	900×1500		1
Стілець ресторанний	500×400	Для сидіння гостей	50
Барні табурети	Ø400	Для сидіння гостей	2
Сервант для офіціантів	1200×480	Зберігання посуду, наборів, скла, білизни протягом зміни	2
Стіл для офіціантів (підсобний)	450×750	Для тимчасового зберігання посуду, страв, напоїв	2
Візок офіціантський	400×600	Прибирання використаного посуду, транспортування страв при груповому обслуговуванні	2

При повсякденному обслуговуванні розрахунок кількості офіціантів здійснюється за формулою:

$$N_{\text{оф}} = \frac{P}{N_1} \quad (2.2)$$

де $N_{\text{оф}}$ – кількість офіціантів, що беруть участь у обслуговуванні, осіб;

N_1 – кількість місць у залі на одного офіціанта (15-20);

P – місткість зали, місць.

Для ресторану на 50 місць кількість офіціантів у зміну складає 3 особи, при двозмінній роботі персоналу загальна кількість офіціантів становить 6 осіб.

Визначаємо кількість обслуговуючого персоналу для забезпечення сервісного процесу у проєктованому закладі ресторанного господарства (табл. 2.5).

Таблиця 2.5

Якісний та кількісний склад обслуговуючого персоналу в закладі ресторанного господарства, що проєктується

Посада	Розряд	Кількість, осіб
Гардеробник		2
Адміністратор залу		2
Офіціант	4-5	6
Бармен	4-5	2
Прибиральник		2
Мийник столового посуду		2
Охоронець		2
Разом		18

Отже, підсумовуючи, можна визначити процес проєктування сервісних технологій:

1. Розробити стандарт і стежити за його дотриманням. Керівництво процесами контролю за якістю обслуговування на основі даного стандарту, буде визначати, наскільки процес обслуговування відповідає вимогам до якості, задовольняє потреби споживачів. Передбачено складання і аналіз контрольних карток та інших статистичних даних.

2. Формувати цілі та завдання щодо забезпечення якості для співробітників, висвітлювати інформацію за якістю в загальнодоступному місці і в кожному структурному підрозділі, роз'яснювати її співробітникам і створювати з боку керівництва умови для її реалізації, перевірки розуміння працівниками власних ролей при забезпеченні якості в ресторані.

3. Навчати та стимулювати персонал. Проводити ознайомлення новоприйнятих на роботу з положенням системи якості послуг, постійно підвищувати професійну майстерність, підвищувати рівень професіоналізму. Мотивовані, прихильні і залучені співробітники відчувають відповідальність

за власний результат і прагнуть брати участь і вносити свій вклад в постійне поліпшення діяльності підприємства.

4. Регулювати штат і фонд оплати праці з урахуванням сезонності робіт та можливого карантину в осінній, зимовий період.

5. Підвищувати рівень комфорту і покращувати загальну обстановку. Оскільки, крім задоволення власних потреб в харчуванні, відвідувач прагне отримати позитивні емоції. Також необхідно приділити велику увагу оформленню, чистоті приміщень, меблів та обладнання.

Таким чином, запропоноване проектування сервісних технологій буде сприяти досягненню позитивних результатів у діяльності ресторану «LULU» та забезпечуватиме успішну реалізацію проекту.

Перелік приміщень проектного комплексного закладу ресторанного господарства наведено в таблиці 2.6.

Таблиця 2.6

Експлікація приміщень ресторану азійської кухні на 50 місць

№ з/п	Назва приміщень	Площа, м ²
1. Приміщення для відвідувачів		
1	Аванзал ресторану	8
2	Обідня зала ресторану з барною стійкою	110
3	Вестибюль ресторану, у санвузли	15
4	Гардероб ресторану	5
5	Мийна столового посуду та сервізна	20
6	Приміщення офіціантів	6
Всього		164
2. Виробничі приміщення		
7	Гарячий цех	23
8	Холодний цех	17
9	Доготівельний цех	16
10	Приміщення завідуючого виробництвом	6
11	Мийна кухонного посуду	8
12	Роздавальна	10
Всього		80

Продовження табл. 2.6

3. Складські приміщення		
13	Охолоджувані камери для зберігання:	
	М'ясних і рибних напівфабрикатів	5
	Овочевих напівфабрикатів, фруктів, зелені	5
	Молочно-жирова та гастрономії	5
14	Комора вино-горілчаних виробів	4
15	Комора бакалійних продуктів	6
16	Мийна і комора тари	4
17	Завантажувальна	8
	Всього	37
4. Адміністративно-побутові приміщення		
	Адміністративні:	
18	Кабінет директора	6
19	Офісні приміщення	6
20	Гардероб офіціантів	6
21	Гардероб персоналу з душовими (чоловічий)	6
22	Гардероб персоналу з душовими (жіночий)	6
23	Санвузли персоналу	5
24	Білизняна	4
25	Приміщення комірника	6
	Всього	45
5. Технічні приміщення		
26	Теплопункт	6
	Всього	6
	Корисна площа	332

Отже корисна площа проектного закладу ресторанного господарства складає 332 м².

Із врахуванням площ коридорів і технічних приміщень визначаємо робочу площу закладу за формулою:

$$S_p = S_k \cdot K_1,$$

де S_k – корисна площа закладу;

K_1 – коефіцієнт збільшення площі, $K_1=1,1$.

Отже: $S_p = 332 \cdot 1,1 = 365,2 \text{ м}^2$.

Із врахуванням площі, яку займають конструктивні елементи будівлі (стіни), визначаємо загальну площу закладу за формулою:

$$S_{\text{заг}} = S_p \cdot k_2,$$

де $S_{роб}$ – робоча площа закладу;

K_2 – коефіцієнт збільшення площі $K_2=1,05$.

$$S_{заг} = 365,2 \cdot 1,05 = 383,5 \text{ м}^2.$$

Проектований заклад ресторанного господарства планується розмістити на одному поверсі, оскільки територія, де розміщуватиметься заклад, дозволяє побудувати будівлю з відповідними габаритними розмірами.

РОЗДІЛ 3

РЕАЛІЗАЦІЯ ТА РОЗВИТОК ПРОЕКТУ

3.1. Бюджет. Термін окупності

Ресторанний бізнес, як і століття тому, залишається високорентабельним вкладенням коштів, якщо підходити до цього бізнесу з усією серйозністю. Про це говорить світова і загальноукраїнська тенденція до збільшення в середньому на 3% кількості подібних установ. І навіть карантин, що зачепив всі галузі економіки, знизив попит на такі послуги, але не так сильно. Ресторани, що мають гарну репутацію, не залишилися без своїх відвідувачів. Зате ресторани, які не сильно «трималися на плаву» ще до цієї ситуації, в цей час і зовсім закрилися через відсутність прибутку.

Такі дані говорять, що велике значення у всіх організаційних заходах має бути приділено фінансовому плану перед відкриттям ресторану. Фінансовий план є найважливішим розділом бізнес-проекту, тому до його розробки слід підходити дуже ретельно. Тільки грамотний проект, що включає розгляд виробничої, фінансової складової, розрахунок окупності дасть уявлення про перспективи подібної ідеї, і визначать кроки, необхідні для досягнення мети. Розраховуючи бюджет ресторану «LULU» зазначу, що ресторан на 50 місць; клієнтський зал - 250 кв.м. і 100 кв.м. підсобні приміщення, загальна площа - 350 кв.м; на підготовку приміщення, придбання обладнання та меблів надається 6 місяців.

У першому місяці планується оформлення документації та отримання кредитних коштів. Протягом чотирьох місяців будуть проводитися ремонтні роботи. Після їх закінчення буде закуплено обладнання, меблі та кухонне начиння, а також буде запускатись реклама в частині створення сайту, радіо реклами, розміщення бігбордів і створення сторінок в соціальних мережах. Виплати на оренду будуть здійснюватися протягом 6 місяців. Також, передбачається, що протягом перших двох-трьох місяців після відкриття

ресторану будуть спостерігатися негативні грошові потоки, які слід покрити за рахунок власних коштів.

Конкуренція серед ресторанів та кав'ярень достатньо висока. У локації розташування ресторан «LULU» є чимало ресторанів, але конкурентів, які працюють в аналогічному ціновому сегменті та мають приблизно схожий асортимент – немає, це і є однією з головних наших переваг. Попит на продукцію проекту має сезонність, але коефіцієнти сезонності можуть відрізнятися. Максимальний рівень попиту прогнозується у весняні місяці, за рахунок туристичного трафіку, найбільший спад припадає на початок літнього періоду. Фактор сезонності врахований при формуванні річного плану продажів і фінансового плану.

Рекламні заходи характеризуються локальною дією, так як основними відвідувачами ресторану будуть місцеві жителі. Для «розкручування» ресторанного закладу можна запропонувати такі заходи: рекламні листівки, вивіску та рекламу на «сітілайтах» (табл.3.1).

Таблиця 3.1

Витрати на рекламні заходи ресторану «LULU»

№	Рекламні заходи	Кількість, шт.	Загальні витрати, грн.
1	Рекламні листівки	800	5 000
2	Вивіска	1	15 500
3	Реклама на «сітілайтах»	4	8 000
	Разом	-	28 500

Отже, загальні витрати на рекламні заходи ресторану «LULU» становлять 28 500 грн. Рекламу ресторану буде презентовано також у соціальних мережах Instagram, Facebook, Google Places, Yelp (сайт, на якому потрібно розміщувати інформацію про бізнес, пропонувати знижки, повідомляти про розпродажі та на якому споживачі можуть залишати рецензії та рекомендувати підприємства).

До первинних витрати відкриття ресторану можна віднести:

- 1) оформлення всіх дозвільних документів – 10 000 грн.;
- 2) ремонт приміщення, встановлення систем кондиціонування та вентиляції – 150 000 грн.;
- 3) купівля обладнання – 250 000 грн.(докладніше у табл.3.2);
- 4) купівля меблів та предметів інтер'єру – 150 000 грн.;

Таблиця 3.2

Обладнання ресторану формату «Asian cuisine» «LULU» на 50 місць

Назва	Ціна, в грн.
<i>Теплове обладнання</i>	
Рисоварка AIRHOT RC-5	2 864
Плита електрична АРМ-ЕКО ПЕ-4Ш чотирьохконфорочна з жарочною шафою	15 899
Плита індукційна HENDI 239285 Display Line	6 599
Кип'ятильник GASTRORAG (DK-WB-30)	3 040
<i>Холодильне обладнання</i>	
Холодильна шафа CM105-S Polair	17 110
Морозильний лар Electrolux LCB3LF38W0	9 999
<i>Технологічне обладнання</i>	
Міксер планетарний PM10 GOODFOOD	11 500
Слайсер SIRMAN SMART 220	12 759
Овочерізка Fimar TV2500	15 600
<i>Барне устаткування</i>	
Соковижималка KENWOOD JMP 800 SL	11 499
Кофемашини DELONGHI EC9335 M	21 999
<i>Технологічне обладнання</i>	
Мийні ванни, робочі столи, витяжні парасольки, настінні полки тощо.	72 500
<i>Кухонний посуд та інвентар</i>	
Сковорідки, каструлі, казани, обробні дошки, ополонки, кухарські ножі тощо.	51 496

Разом розмір початкових інвестицій становитиме 560 000 грн.

Постійні витрати - витрати, величина яких не змінюється залежно від зміни обсягу випуску продукції/послуги. До щомісячних витрат ресторану «LULU» належать:

- 1) оренда приміщення – 100 000 грн.;
- 2) оплата персоналу – 80 000 грн.;
- 3) експлуатаційні витрати – 17 000 грн.;

4) витрати на рекламу (на «сітілайтах») – 8 000грн.

Разом щомісячні витрати становитимуть 205 000 грн.

Фудкост - це інструмент управління і контролю роботи ресторанної кухні. Основні чотири статті витрат ресторанів і кафе: орендна плата, зарплата персоналу і експлуатаційні витрати, вартість продуктів. Найчастіше змінюється тільки вартість продуктів, інші три статті в основному є фіксованими. Рентабельність закладу залежить, більшою мірою, від вартості продуктів. Тому собівартість страви, в кінцевому підсумку, впливає на прибуток ресторану і становить до 40% загальних витрат. Фудкост цю рентабельність регулює і обчислюється у відсотках.

Фудкост - це процентний показник собівартості інгредієнтів щодо виручки з продажів. Чим нижче відсоток, тим вище прибуток.

(3.1)

$$\text{Food cost} = (\text{Собівартість продуктів} / \text{суму виручки}) * 100$$

Використовуючи цю формулу, можна обчислити фудкост всього ресторану - розрахувати фудкост кожного блюда і напою окремо. Але при роботі з фудкостом звертати увагу потрібно не тільки на кост кожного блюда, але і на кост категорій страв, на кост бару, кост кухні і ресторану в цілому, і на маржинальність страв. Норма фудкоста:

1. Норма фудкоста для громадського харчування - 25%.
2. У кав'ярень може бути нижче - 12-16%.
3. У ресторанів - 25-40%.

Формуючи меню під “свого” гостя, пам’ятайте, що фудкост не повинен перевищувати 30%. Чим нижчий цей показник, тим більший прибуток. Але досвідчені власники закладів не радять бездумно гнатися за низьким фудкостом: є ризик втратити якість продуктів або сервісу, а разом з цим - клієнтів.

Традиційно ресторани заробляють на воді (рис.3.1). Будь-які рідини великих обсягів, до складу яких входить вода, завжди вигідні для продажу. У

нас — на відміну від Ізраїлю або Марокко — вода дешева, тому це відразу ж значно знижує собівартість страви. Чай, кава, а також сезонні холодні напої завжди вигідно для закладу.



Рис.3.1. Показники фудкосту за оцінками експертів Poster

Всі заклади живуть за рахунок націнки — додають до собівартості певну суму і отримують ціну продажу страви. Націнка покриває рестораторам витрати на заробітну плату, оренду і т.д. Без неї робота закладу пішла б в мінус. Націнка встановлюється у відсотках від собівартості страви. За спостереженнями експертів Poster, найбільшу націнку закладу встановлюють на кальян — 400% від собівартості. Слідом йдуть чай і кава — 323% і 300% відповідно. На соусах, хлібі та різноманітних добавках прагнуть також побільше заробити, націнка на них складає в середньому 300%. Фудкост основних страв ресторану «LULU» висвітлений у табл.3.3 («собівартість страви» взята приблизна).

Таблиця 3.3

Фудкост основних страв ресторану «LULU»

Назва страви	Відпускна ціна,грн.	Собівартісна ціна,грн.	Food cost, %
КУРКА У КИСЛО-СОЛОДКОМУ СОУСІ	135	35	30,4
КУРЯЧІ КРИЛЬЦЯ ШПІРАЧА	125	33	32
СВИНИНА ЧА ШАО	195	61	31,3
БУН ЧА	130	45	34,6
РИСОВА ЛОКШИНА 3 МОРЕПРОДУКТАМИ	185	55	29,7
СМАЖЕНИЙ РИС ІЗ ЯЛОВИЧИНОЮ	140	42	30
ХРУСТКА ЯЛОВИЧИНА ЧИЛІ	185	75	40,5
POKE BOWL З ЛОСОСЕМ	295	93	31,5
BURGER 1	150	42	28
BURGER 2	170	49	28,8
Середнє значення «Food cost» по основним стравам			31,7

Також розглянемо фудкост напоїв ресторану «LULU» висвітлений у табл.3.4.

Таблиця 3.4

Фудкост напоїв ресторану «LULU»

Назва напою	Відпускна ціна,47грн..	Собівартісна ціна,47грн..	Food cost, %
ЛИМОНАД БАЗИЛІК-АПЕЛЬСИН	70	12	17,14
ЛИМОНАД ЦИТРУСОВИЙ	70	12	17,14
CLUBMATE	55	14	25,4
FRITZ	75	16	21,3
SCHWEPES	30	8,50	28,3
ROSCHEA	90	22	24,4
WOSTOK ГРУША-РОЗМАРИН	125	45	24,1
TONIC	60	12	20,0
КОМБУЧА	90	21	23,3
БОРЖОМИ	60	12	20,0
RUBICON MANGO	75	16	21,3

Продовження таблиці. 3.4

Назва напою	Відпускна ціна,48рн..	Собівартісна ціна,48рн..	Food cost,%
RUBICON LYSHEE	75	17,3	23,0
ВОДА МОРИШИНСЬКА БЕЗ ГАЗА	45	7	15,5
ВОДА МОРИШИНСЬКА С ГАЗОМ	45	8	17,7
Середнє значення «Food cost» по напоям			21,3

З таблиць 3.3 та 3.4, можна зробити висновок, що наш ресторан буде гарно заробляти на напоях, але показник фудкосту на «основних стравах» також показує гарний результат.

Також ми не будемо відставати від трендів, аналізуючи дані продажів і інші бізнес-метрики свого закладу щодня. Це стало можливим за рахунок розвитку доступних хмарних технологій, що дозволяють легко вести облік і проводити глибокий аналіз показників за кілька хвилин. Чи не малий відсоток підприємців США – 78% зазначають, що такий моніторинг став одним з ключових чинників успішності їх бізнесу.

Персонал та оплата праці

Планування чисельності персоналу закладу ресторанного господарства здійснюється за такими категоріями [37]:

- адміністративно-управлінський персонал;
- операційний персонал, у т.ч. виробничий персонал та торговий персонал;
- допоміжний персонал.

На основі штатного розпису персоналу бургерної розраховано фонд оплати праці працівників закладу, який зведено у табл.3.5 [1].

Таблиця 3.5

Планування фонду заробітної плати ресторану «LULU»

Структурний підрозділ	Найменування посад	Кількість штатних одиниць	Посадовий оклад, грн	Доплати та надбавки, грн.			Заробітна плага, грн.	Фонд заробітної плати, місячний, грн.
				категорії	Звання	Інше		
Адміністративно-управлінський	Директор	1	20600	450	400		21450	21450
	Бухгалтер	1	15000	400	350		15750	15750
	Шеф-кухар	1	13200	400	400		14000	14000
	Адміністратор	2	8000				8000	16000
	Всього	5	56800	1250	1150		59200	67200
Виробничий	Кухар III розряду	3	6900			300	7200	21600
	Кухар IV розряду	3	7400			400	7800	23400
	Працівник зали	4	6000				6000	24000
	Бармен-касір	2	6200				6200	12400
	Всього	12	26500			700	27200	81400
Допоміжний	Мийник посуду	2	6000				6000	12000
	Прибиральник	2	6000				6000	12000
	Всього	4	12000				12000	24000
	Разом по закладу	21	95300	1250	1150	700	98400	172600

У проекті плану з праці для новостворюваного закладу ресторанного господарства передбачається преміальна частина фонду оплати праці. Премії нараховуються у відсотках до тарифної частини заробітної плати за умови отримання закладом прибутку.

Розрахунок преміального фонду оплати праці у ресторані «LULU» представлено в таблиці 3.6.

Таблиця 3.6

Планування преміального фонду ресторану «LULU»

Групи працівників	Плановий розмір ФОП, грн.	Плановий розмір премій за рік у розрахунку до тарифної частини ФОП.	
		%	грн.
Адміністративно-управлінський персонал	67200	15	10080
Виробничий персонал	81400	20	16280
Допоміжний персонал	24000	10	2400
Разом	172600		28760

Розрахунок планового фонду оплати праці передбачає визначення річних витрат на оплату праці всіх категорій працівників за штатним розписом ресторану «LULU», дані зведено у табл. 3.7 [37].

Таблиця 3.7

Розрахунок фонду оплати праці ресторану «LULU» на 2021 рік

Показники	Фонд заробітної плати, тис. грн.
Місячний фонд основної заробітної плати	172,6
Місячний фонд додаткової заробітної плати	28,8
Разом місячний фонд оплати праці	201,4
Річний фонд основної заробітної плати	2071,2
Річний фонд додаткової заробітної плати	345,1
Разом річний фонд оплати праці	2416,3

Узагальнений план з праці, який окреслює чисельність і структуру фонду оплати праці, що заплановані для ресторану «LULU» зводимо у табл. 3.8.

Таблиця 3.8

План з праці ресторану «LULU» на 2021 рік

Показники	У розрахунку на 2021 рік
Планова чисельність працівників, усього, осіб	18
❖ у т. ч. адміністративно-управлінський персонал, осіб	2
❖ основний операційний персонал, осіб	8
❖ допоміжний персонал, осіб	8
Фонд основної заробітної плати, тис. грн	2071,2
❖ у т. ч. адміністративно-управлінський персонал, тис. грн	806,4
❖ основний операційний персонал, тис. грн.	976,8
❖ допоміжний персонал, тис. грн.	288,0
Фонд додаткової заробітної плати, тис. грн.	345,1
Загальний фонд оплати праці, усього, тис. грн.	2416,3
Структура фонду оплати праці:	
❖ основна заробітна плата, %	86
❖ додаткова заробітна плата, %	14

У ресторані «LULU» працюватиме 18 особа, загальний фонд оплати праці складає 2416,3 тис. грн.

Поточні витрати

Склад поточних витрат діяльності регулюється положеннями бухгалтерського обліку. Калькуляційні статті відображають формування

витрат за напрямками діяльності та місцем виникнення. При цьому однорідні елементи витрат можуть бути присутніми у декількох статтях калькуляції.

Проектуючи заклад ресторанного господарства, припускаємо, що підприємство несе виключно операційні витрати, кредитних коштів не має.

Стаття 1. Собівартість продукції власного виробництва та закупних товарів ресторану «LULU» представлений у табл. 3.9 [37].

Таблиця 3.9

Планування собівартості реалізованої продукції

Найменування продукції	Дохід від реалізації (товарооборот), тис. грн.	Середній процент націнки, %	Сума націнки, тис. грн.	Собівартість реалізованих продукції і товарів, тис. грн.
Продукція власного виробництва	21154,1	115	11315,0	9839,1
Закупні товари	1198,9	115	641,3	557,6
Разом за рік	22353,0			10396,8

Стаття 2. Витрати на оплату праці становлять - 3168,36 тис. грн.

Стаття 3. Єдиний соціальний внесок представлено в таблиці 3.10 [4].

Таблиця 3.10

Розрахунок відрахувань на соціальні заходи ресторану «LULU» на плановий рік

Назва фонду до якого здійснюється відрахування	Ставка збору, % до ФОП	Сума відрахувань, тис. грн. на рік
Пенсійний фонд	22	531,6
Військовий збір	1,5	36,2
Разом		567,8

Стаття 4. Витрати на амортизацію основних засобів склали 709,1 тис. грн.

Стаття 5. Витрати на утримання основних засобів, інших необоротних активів передбачають розрахунок експлуатаційно-технічних витрат на електроенергію, водопостачання, опалення, газ, каналізацію, інші комунальні послуги. Розрахунки проведені у табл. 3.11 [5].

Таблиця 3.11

Планування поточних витрат на експлуатацію на плановий період

Витрат	Обсяг витрат	Тарифи за умовну одиницю, грн.	Поточні витрати за рік, тис. грн.
1.Витрати електроенергії, кВт	18797	2,77	52,1
2.Витрати на опалення, Гкал	61	1654,41	100,9
Витрати води, м ³			
Холодна	819	22,99	18,8
Гаряча	70	98,65	6,9
Разом			178,8

За цією статтею плануються відрахування до ремонтного фонду, які передбачаються у обсязі 0,8% від роздрібного товарообороту – 178,8 тис. грн. Сума по даній статі становить 357,7 тис. грн.

Стаття 6. Вартість використаних малоцінних, швидкозношуваних предметів. За цією статтею розраховується знос спецодягу, столової білизни, посуду, приборів, виробничо-торговельного інвентарю. Розрахунок суми зносу спеціального одягу на рік здійснюється у табл. 3.12.

Таблиця 3.12

Розрахунок суми зносу спеціального одягу на плановий рік

Група робітників	Кількість робітників за штатним розкладом, осіб	Норма видачі одиниці санітарного та спеціального одягу на 1 людину на рік	Вартість одиниці комплекту одягу, грн.	Сума зносу, тис.грн.
Адміністративно-управлінський персонал	2	1	1280	6,4
Виробничий та допоміжний персонал	16	2	1000	32,0
Разом				38,4

Розрахунок суми зносу, що належить до малоцінних та швидкозношуваних предметів на 2021 рік проводимо у табл. 3.13.

Таблиця 3.13

Розрахунок суми зносу, що належить до малоцінних та швидкозношуваних предметів на 2021 рік

Предмети столової білизни, посуду, наборів	Об'ємний показник, од.	Вартість одиниці, грн.	Сума зносу, тис.грн.
Порцеляновий та фарфоровий посуд	150	44,6	6,7
Столові набори	100	79,8	8,0
Скляний посуд	150	41,5	6,2
Металеві набори	50	62,1	3,1
Разом			24,0

Сума витрат по даній статті склала 62,4 тис. грн.

Стаття 7. Витрати на оренду приміщень не плануються.

Стаття 8. Податки, збори, інші передбачені законодавством обов'язкові платежі: 3600 грн – фіскальний апарат; плату за торговельний патент – 5148 грн на рік. Витрати за даною статтею становлять 8,8 тис. грн.

Стаття 9. Витрати на зберігання, сортування, пакування та передпродажну підготовку продукції встановимо у обсязі 0,05% від роздрібного товарообороту, тобто 11,2 тис.грн.

Стаття 10. Витрати на транспортування продукції не передбачені.

Стаття 11. Витрати на охорону закладу визначаємо в обсязі 0,03% від собівартості реалізованої продукції – 3,1 тис. грн.

Стаття 12. Інші поточні витрати визначаємо в обсязі 5 % від собівартості реалізованої продукції та витрати на інкасацію виручки, що становлять 1% від роздрібного товарообороту. Загальні витрати за статтею складають 743,4 тис. грн.

Стаття 13. Витрати, пов'язані з фінансовою діяльністю, не передбачаємо.

Поточні витрати ресторану «LULU» на 2021 рік дорівнюють 15276,5 тис. грн.

3.2. Програма розвитку

Наступним етапом обґрунтування проекту створення закладу ресторанного господарства є проведення комплексного аналізу доходів, витрат, прибутку, який у міжнародній практиці визначається як CVR-аналіз (Cost-Volume-Profit) [13].

Ключовими елементами аналізу відповідності «витрати-доходи-прибуток» виступають маржинальний дохід, точка беззбитковості та маржинальний запас стійкості. Розрахунки показників аналізу табл. 3.14.

Таблиця 3.14

Планування маржинального прибутку та порогу рентабельності на 2021 рік

Показники	Розрахунки, тис. грн.
Плановий товарообіг без ПДВ	17882,4
Середній процент торговельної націнки	115%
Змінні витрати, у тому числі	10407,9
❖ собівартість продукції,	10396,8
❖ інші непрямі змінні витрати	11,2
Маржинальний дохід	7474,5
Постійні витрати	4868,5
Прибуток	2606,0
Рівень змінних витрат	58,2 %
Поріг рентабельності, точка беззбитковості	8571,6
Маржинальний запас стійкості	108,6 %
Рентабельність товарообігу	11,7 %

З таблиці 3.14 бачимо, що проектований ресторан «LULU» досягне точки беззбитковості, тобто маржинальний дохід перевищує постійні витрати.

Алгоритм розрахунку інших результативних показників діяльності визначений у табл. 3.15.

Таблиця 3.15

Планування основних результатів діяльності ресторану «LULU»

№ пор.	Показники	Разом за рік, тис. грн.
1	Чистий дохід від реалізації продукції (товарооборот) без ПДВ	17882,4
2	Собівартість реалізованої продукції	10396,8
3.	Інші операційні витрати (без урахування собівартості реалізованої продукції)	4879,7
4.	Фінансовий результат (прибуток) від операційної діяльності до оподаткування	2606,0
5	Фінансові витрати	-
6	Фінансові результати (прибуток) від звичайної діяльності до оподаткування	2606,0
7	Податок на прибуток	469,1
8	Чистий прибуток – можливий	2136,9
9	Рентабельність операційної діяльності	11,9
10	Чистий прибуток – цільовий	1788,2
11	Чистий прибуток – плановий	2136,9

Рентабельність розробленого проекту вже в перший рік функціонування майже 12%, що свідчить про можливість досягнення цільових показників прибутку.

Діагностика отриманих результатів на перший рік створення закладу ресторанного господарства

Діагностика отриманих результатів на перший рік створення закладу передбачає оцінку можливого прибутку та його зіставлення з необхідним обсягом.

Остаточне прийняття рішення щодо планових параметрів по економічних показниках діяльності приймається за умови досягнення цільових показників прибутку на перший рік створення ресторану «LULU». Алгоритм розрахунків показників рентабельності наведений в табл. 3.16 [37].

Таблиця 3.16

Алгоритм розрахунку основних показників діяльності

№ пор.	Назва показника	%
Рентабельність доходів і витрат		
1.	Рентабельність реалізованої продукції ($P_{РП}$, %)	11,9
2.	Рентабельність поточних витрат ($P_{ПВ}$, %)	13,9
3.	Рентабельність операційних витрат ($P_{ОВ}$, %)	22,6

Ефективність інвестиційного проекту

Далі проводимо розрахунок основних показників діяльності закладу на подальші чотири роки поспіль.

Розмір амортизаційних відрахувань на плановий період приймається (умовно) як величини, що дорівнює розміру амортизації у перший рік експлуатації об'єкту, скорегована на 0,95. Середньорічні темпи росту протягом 5 роки приймаємо на рівні 8%, Рівень рентабельності складає 11,9 %.

Планові показники діяльності основних результатів проектного ресторану «LULU» на 50 місць на перші п'ять років подано у табл. 3.17.

Таблиця 3.17

**Планування основних результатів діяльності
ресторану «LULU» на перші п'ять років**

Роки	Плановий товарообіг		Чистий прибуток		Амортизаційні відрахування, тис. грн.
	тис. грн.	Середньорічні темпи росту.	тис. грн	Рівень рентабельності, %.	
2021 рік	22353,0	8	2136,9	11,9	709,1
2022 рік	24141,3	8	2655,5	11,9	673,7
2023 рік	26072,6	8	2868,0	11,9	640,0
2024 рік	28158,4	8	3097,4	11,9	608,0
2025 рік	30411,1	8	3345,2	11,9	577,6
Разом	131136,4		14121,1		3212,3

Оцінку ефективності розроблюваного проекту здійснюємо за

наступними показниками: чистий приведений дохід; індекс доходності; індекс рентабельності; період окупності.

Розрахунок чистого приведеного доходу по розроблюваному інвестиційному проекту представлено в табл. 3.18.

Таблиця 3.18

**Оцінка чистого приведеного доходу за інвестиційним проектом
ресторану «LULU»**

Роки	Капітальні витрати по проекту по роках, без урахування амортизаційних відрахувань, тис.грн.	Чистий прибуток по проекту по роках, та амортизаційні відрахування, тис.грн.	Кумулятивний грошовий потік за проектом, тис.грн.	Дисконтований грошовий потік за проектом, тис.грн.	Чистий приведений дохід, тис.грн.
2021 рік	9460,0	2846,0	2846,0	2736,6	
2022 рік		3329,2	6175,2	5937,7	
2023 рік		3508,0	9683,2	9310,8	
2024 рік		3705,4	13388,6	12873,7	
2025 рік		3922,8	17311,4	16645,6	
Разом	9460,0	17311,4		16807,2	7352,2

Отже, чистий приведений дохід за п'ять років експлуатації проекту становив 7352,2 тис. грн.

Індекс доходності дозволяє співставити обсяги інвестиційних витрат з майбутнім грошовим потоком за проектом.

Індекс (коефіцієнт) доходності складає [37]:

$$ID = 16807,2/9460,0=1,73$$

Індекс доходності розроблюваного бізнес-проекту складає 1,73, що свідчить про ефективність його реалізації та можливість отримання додаткового доходу. Отже, інвестиційний проект може бути прийнятий до реалізації.

Індекс рентабельності (коефіцієнт рентабельності) складається не лише

з прибутку, а й амортизаційних відрахувань з основних фондів, що нарощуються у процесі реалізації інвестиційного проекту. Розрахунок здійснюємо за формулою [37]:

$$\text{ЧП} = (2136,9 + 2655,5 + 2868,0 + 3097,4 + 3345,2) / 5 = 2824,8 \text{ тис. грн.}$$

$$\text{ІР} = 2820,6 / 9460,0 * 100 = 29,8\%$$

З проведених розрахунків спостерігаємо, що індекс рентабельності інвестиційного проекту дорівнює 29,8 %.

Період окупності проекту визначаємо [37]:

$$\text{ПО} = 9460,0 / (16807,2 / 5) = 2,9 \text{ роки}$$

Період окупності інвестиційного проекту, тобто час, що необхідний для отримання такої суми дисконтованого чистого грошового потоку, який дозволить окупити всі капітальні витрати, становить 2,9 роки. Отже, проект ресторану «LULU» є ефективним і рекомендується до впровадження.

ВИСНОВКИ

У рамках написання випускної кваліфікаційної роботи, проведено оцінювання маркетингових, економічних, виробничих факторів, розроблено проект ресторану «Asian cusine» у м. Києва. За результатами досліджень сформульовано такі висновки:

1. Обґрунтовано місце проектування ресторану «Asian cusine» в Дарницькому районі. Перевагами цього місце знаходження є: близьке розташування торгово-розважального центру, салонів краси, пошти, банків та офісів, гарна транспортна розв'язка.

2. Майбутній заклад буде розраховано на 50 посадкових місць, матиме один зал для обслуговування споживачів. Графік роботи ресторану: з понеділка по неділю 09:00 – 23:00. Цінова політика послуг планується в середньому сегменті, для відвідувачів з середнім рівнем доходів. Середній чек на одну особу 300 – 500 грн.

3. Досліджено регіональний ринок послуг ресторанного господарства в Дарницькому районі м. Києві, виявлено, що в радіусі 3 км діяльності майбутнього закладу функціонують: 4 закладів-конкурентів. Однак серед них немає підприємств, які б спеціалізувались на стравах швидкого приготування з азійською кухнею.

4. Неймінгом для майбутнього закладу ресторанного господарства обираємо – «LULU», що несе за собою заклик до того, щоб познайомити гостей зі стріковою культурою і перенести швидку вуличну їжу з вулиць Китаю в кафе Києва. Щоб було , доступно, щоб було швидко , щоб було доступно.

5. Дизайн ресторану «LULU» буде виконано у стилі мінімалізм. На протязі дня у залі закладу гратиме легка та спокійна музика.

6. Обґрунтовано організаційно-правовий статус ресторану «LULU», який створено у формі товариства з обмеженою відповідальністю, матиме одного власника – розпорядника всіх засобів та капіталу закладу.

7. Розроблено просторове забезпечення сервісного процесу ресторану «LULU» на 50 місць. Необхідна кількість для обслуговування гостей закладу ресторанного господарства склала дві бригади по 6 осіб.

8. Відповідно до законодавства у проєктованому ресторані буде впроваджено систему управління якістю НАССР. Для контролю системи НАССР у закладу створено робочу групу, у складі директора, завідувача виробництвом та головного бухгалтера. Розроблено блок-схема виробничого процесу ресторану та визначено критичні контрольні точки закладу ресторанного господарства.

9. Обґрунтовано плановий роздрібний товарооборот ресторану «LULU» на 2021 рік склав 22353,0 тис. грн. Розраховано штатний розклад та визначено необхідну кількість персоналу – 21 особу. Загальний фонд оплати праці ресторану «LULU» склав 2416,3 тис. грн. Сплановано поточні витрати закладу ресторанного господарства, їх вартість на плановий рік 15276,5 тис. грн.

10. Сформовано операційний прибуток у першому році функціонування закладу, який складає 2136,9 тис. грн., рівень рентабельності при цьому складає 11,9%. Сплановано основні економічні показники діяльності на перші п'ять років, оцінено ефективність капітальних вкладень та визначено термін окупності проєкту бургерної, який склав 2,9 роки. Отже, у розробленому проєкті закладені зважені обсяги доходів та обсяги капітальних і поточних витрат.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Про оплату праці: Закон України від 24.03.95 № 108/95-ВР.
2. Про ціни та ціноутворення: Закон України від 03.12.90 № 507-XII.
3. Про товариства з обмеженою та додатковою відповідальністю: Закон України від 06.02.2018 від № 2275-VIII
4. Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування: Закон України від 08.07.2010 № 2464-VI.
5. Про житлово-комунальні послуги: Закон України від 07.06.2018 №2189-VIII
6. Про основні принципи та вимоги до безпечності харчових продуктів: Закон України від 23.12.97 р. № 771/97-ВР
7. Податковий кодекс України від 02.12.2010 № 2755-VI.
8. ДБН В.2.2-25:2009. Будинки і споруди. Підприємства харчування. Заклади ресторанного господарства.
9. ДСТУ 30523-97. Послуги громадського харчування.
10. ДСТУ 4281:2004. Заклади ресторанного господарства. Класифікація.
11. Архіпов В.В. Організація ресторанного господарства. 3-тє видання. Навч. посіб.-2016.
12. Боженьова І. М. Особливості структури та управління товарооборотом закладів ресторанного господарства / І. М. Боженьова, В. В. Троян, Т.М. Молодовець. – Ст., 2013. – 2 с.
13. Економіка підприємства: навч. посіб. / С. М. Рогач [та ін.]. – К.: КОМПРИНТ, 2015. – 391 с.
14. Загірняк М. В. Економіка підприємства: магістерський курс: підручник / М. В. Загірняк, П. Г. Перерва. – Кременчук: [б. в.], 2015. – Ч. 1.– 736 с. – Ч. 2. – 756 с.

15. Литвиненко Т.Є. Організація послуг харчування: курс лекцій для студентів напряму підготовки 6.140103 «Туризм» ден. фор. навч./Т.Є. Литвиненко. – К.: НУХТ, 2014. – 120 с.

16. Лойко В. В. Економіка підприємства: навч. посіб. для студентів напряму підгот. 6.030504 «Економіка підприємства» / В. В. Лойко, Т. П. Макаровська. – К.: КНУТД, 2015. – 267 с

17. Лук'янов В.О. Організація готельно-ресторанного обслуговування: навч. посіб. / В.О. Лук'янов, Г.Б. Мунін. – К.: Кондор, 2012. – 346 с.

18. Малюк Л. П. Організація виробництва на підприємствах ресторанного господарства : навчальний посібник / Л.П. Малюк, Т.П. Кононенко. – Полтава, ПУСКУ, 2009 – 254 с.

19. Мальська М.П., Гаталяк О.М., Ганич Н.М. Ресторанна справа: технологія та організація обслуговування туристів (теорія та практика) / Підручник. — К.: Центр учбової літератури, 2013. — 304 с.

20. Могилевська О. Ю. Економіка підприємства. Теорія і практика: навч. посіб. / О. Ю. Могилевська, Т. М. Уфімцева – К.: Видво КиМУ, 2017. – 295 с.

21. Мостова Л.М., Новікова О.В. Організація обслуговування на підприємствах ресторанного господарства. Навчальний посібник. – 2-ге вид. – К.: Видавництво Ліра-К, 2012. – 388 с.

22. Організація обслуговування у закладах ресторанного господарства: Підручник.: [для вищ. навч. закл.] / За ред. П'ятницької Н. О. – 2-ге вид. перероб. та допов.– К.: Центр учбової літератури, 2011 – 584 с.

23. Організація послуг харчування: підручник /А.І.Усіна, О.Ю. Давидова, І.В. Сегеда, Т.П. Кононенко; Харк. нац. ун-т міськ. гос-ва ім. О.М.Бекетова. – Х. : ХНУМГ, 2014. – 183 с.

24. Оробейко Е.С., Шредер Н.Г. Організація обслуговування: ресторани і бари: посібник. - М.: Альфа-М; ИНФРА-М, 2016. - 320 с

25. Основи готельно-ресторанної справи: навчальний посібник / Н. І. Данько, А. Ю. Парфіненко, П. О. Подлепіна, О. О. Вишневська [за заг. ред. А. Ю. Парфіненка]. – Х.: ХНУ імені В. Н. Каразіна, 2017. – 288 с.
26. Павленко А.Ф., Войчак А.В.Маркетинг.Підручник. - К.КНЕУ, 2003 - 246 с.
27. Панова Л.А. Обслуживание на предприятиях общественного питания: Учеб. пособие. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2013. - 304 с.
28. Радченко Л.О. Організація виробництва на підприємствах громадського харчування Підручник. - Ростов н/Д: Фенікс, 2016. - 352 с.
29. Сало Я.М. Технологія ресторанної справи: навч.-практ. посіб. / Я.М. Сало. – Львів: Афіша, 2013. – 560 с.: іл..
30. Технологічне проектування підприємств. Опорний конспект лекцій.:КНТЕУ, 2010
31. Устаткування закладів ресторанного господарства: навч. посіб. / І. О. Конвісер, Г. А. Бублик, Т. Б. Паригіна, Ю. М. Григор'єв. – К.: КНТЕУ, 2015.-566 с.
- 32.Фінансовий менеджмент: навч. посіб. / за ред. Г.Г. Кірейцева. – К. : Центр навч. л-ри, 2012. – 496 с.
- 33.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. нац. торг.-екон. ун-т, 2017. – 312с.
- 34.Google maps [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.google.com/maps/>
- 35.Впровадження НАССР в закладах ресторанного господарства [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.061.ua/news/2165696/vprovadzenna-nassr-u-zakladah-gromadskogo-harcuvanna>
- 36.Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>

37.Мінімалізм в інтер'єрі [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://news.24tv.ua/minimalizm_v_dizayni_interyeru_osoblivosti_stilyu_minimalizm_yak_zrobiti_n1137224

38.Неймінг як маркетингова стратегія [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ni.biz.ua/13-10/45365.html>

39.Обладнання для ресторанів та кафе [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://maresto.ua/>

40.Офіційний сайт вікіпедія [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://uk.wikipedia.org/wiki>

41.Офіційний сайт Голосіївської районної в місті Києві Державної адміністрації [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://golos.kievcity.gov.ua/>

42.Ресторани в Голосіївському районі [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zoon.com.ua/kiev>

43.Середземноморська кухня [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://klopotenko.com/uk/cuisine/seredzemnomorska/>

44.Щодо запровадження НАССР [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://nvppoint.com/uk/shhodo-zaprovadzhennya-nassr-u-zakladah-gromadskogo-harchuvannya/>

ДОДАТКИ

Додаток Б

Виробнича програма ресторану формату Asian cuisine «LULU»

Назва страви	Вихід	Кількість, шт.
Холодні закуски		371
БИТИ ОГІРКИ (слайси битих огірків із додаванням перцю чілі та арахісу)	100	50
РИС ПАРОВИЙ	130	60
РИСОВІ ЧІПСИ	15	45
САЛАТ ТІТ БО (яловичина, скляна локишина, соєві паростки, морква, огірок, болгарський перець, арахіс, кінза, м'ята, кунжут білий.)	350	50
САЛАТ ГА (курка, скляна локишина, соєві паростки, морква, огірок, болгарський перець, арахіс, кінза, м'ята, кунжут білий.)	350	55
САЛАТ ІЗ ТОФУ (сир тофу, скляна локишина, соєві паростки, морква, огірок, болгарський перець, арахіс, кінза, м'ята, кунжут білий.)	350	55
САЛАТ ІЗ ГРИБАМИ МУЕР (гриби муер, скляна локишина, соєві паростки, морква, огірок, болгарський перець, арахіс, кінза, м'ята, кунжут білий.)	300	56
Супи		35
ТОМ ЯМ (овочевий бульйон, паста том ям, ананас, мідії, тигрова креветка, печериці, рисова локишина, кінза, зелена цибуля)	500/15/10	10
ФО БО (суп на основі яловичого бульйону з додаванням смаженої яловичини, рисової локишини, соєвих паростків, кінзи та зеленої цибулі. Подається з лаймом та рисовими чіпсами)	500/15/10	10
ГОНКОНГСЬКИЙ СУП З ЛОКШИНОЮ ТА ВОНТОНАМИ (курячий бульйон, пшенична локишина, вонтони з тигровими креветками, мариноване яйце, кінза, чілі, масло)	500	5
ТОМАТНИЙ СУП ІЗ ТОФУ (овочевий суп на основі бульйону з тофу, з додаванням томатів, рисової локишини, кінзи, зеленої цибулі та паростків сої.)	500/10	5
ГАРБУЗОВИЙ СУП КАРІ З КРЕВЕТКОЮ (гарбуз, кокосові вершки, тигрова креветка, рибний соус, каррі паста, сіль, імбир)	300	5

Основні страви		234
РОКЕ BOWL З ЛОСОСЕМ (філе лосося, боби едамаме, кукурудза, огірок, салат, перець чилі, соус на основі майонезу)	330	25
СМАЖЕНИЙ РИС ІЗ ЯЛОВИЧИНОЮ (яловичина, ковбаски, смажений рис, яйце, корінь імбиру, перець чилі, часник, зелена цибуля, кунжут білий)	270	20
РИСОВА ЛОКШИНА З МОРЕПРОДУКТАМИ (обсмажена у соєвому соусі рисова локшина з додаванням кальмару, тигрової креветки, грибів шиїтаке)	350	25
ХРУСТКА ЯЛОВИЧИНА ЧИЛІ (обсмажена у гострому соусі яловичина подається із паровим рисом)	150/120	22
СВИНИНА ЧА ШАО (свинина, огірок, морква, селера, парові булочки, соус чашао)	220/180/ 100	25
БУН ЧА (котлета зі свинини, рисова локшина, бекон, пекінська капуста, морква, лист салату, кінза, м'ята, паростки сої)	230/150/ 50	20
КУРКА У КИСЛО-СОЛОДКОМУ СОУСІ (куряче філе, ананас, болгарський перець, корінь імбиру, кунжут білий, кисло-солодкий соус)	300	25
КУРЯЧІ КРИЛЬЦЯ ШІРАЧА (курячі крильця, мед, соус шірача)	230	22
BURGER 1 (булочка бао, соковита котлета із рослинного м'яса BeyondMeat, биті огірки, томат, соус хойсін)	230	25
BURGER 2 (булочка бао, соковита котлета із рослинного м'яса Beyond Meat, биті огірки, обсмажені томати, цибуля, сир чеддер, соус хойсін)	300	25
Десерти		78
БАНАНА СПРІНГ РОЛ (рисове тісто, банан, м'ята, згущене молоко.)	100/30	20
СМАЖЕНЕ МОЛОКО (йде з тростинним цукром і м'ятним соусом)	150/25	20
КАРТОПЛЯ В КАРАМЕЛІ	250	18
ЛІЧІ В КОКОСОВІЙ СТРУЖКІ (ЛІЧІ, КОКОСОВА СТРУЖКА)	250	20
Гарячі напої		98
ЗЕЛЕНИЙ ЧАЙ ЛУН ЦЗІНЬ	400	12
ЗЕЛЕНИЙ ЧАЙ З ЖАСМИНОМ	400	10
ЧОРНИЙ ЧАЙ ДА ХУН ПАО	400	10
ЦЕЙЛОНСЬКИЙ ЧОРНИЙ ЧАЙ	400	10
ЕСПРЕСО	20	15
АМЕРИКАНО	30	15
КАПУЧІНО	150	15

ЛАТЕ	200	11
Хліб		
ЧІАБАТА		
ХЛІБ ЗЕРНОВИЙ		
ХЛІБ БІЛИЙ З ЦИБУЛЕЮ		
ГРІССІНІ З СИРОМ ПАРМЕЗАН		
Холодні напої		59+59
ЛИМОНАД БАЗИЛІК-АПЕЛЬСИН	400	10
ЛИМОНАД ЦИТРУСОВИЙ	400	10
ЛИМОНАД ВОСТОК ГРУША-РОЗМАРИН	330	10
CLUBMATE	300	5
FRITZ	330	10
SCHWEPES	250	5
ROSCHEA	330	5
TONIC	330	10
КОМБУЧА	220	10
RUBICONMANGO	330	5
RUBICONLYCHEE	330	5
ВОДА МОРИШИНСЬКА БЕЗ ГАЗА	330	13
ВОДА МОРИШИНСЬКА С ГАЗОМ	330	10
БОРЖОМИ	330	10
АЛКОГОЛЬНІ НАПОЇ		120
MOXITO	250	5
GIN-TONIK	200	6
LONG ISLAND ICED TEA	350	5
APEROL SPRITZ	200	7
FRENCH 75	190	2
ASIAN DAIQUIRI	110	5
COSMOPOLITAN	120	3
WHISKEY SOUR	120	2
CELERY SOUR	120	8
AMARETTO SOUR	120	3
NEGRONI	100	9
CHINESE MELON	120	4
ESPRESSO MARTINI	120	5
DRY GIN MARTINI	100	3
B-52	60	10
GREEN MEXICAN	60	6
HEROSHIMA	60	6
ABC	60	6
ГОРДОНС	50	5
ДЖЕЙМСОН	50	6
МЕЙКЕРС МАРК	50	4
КЕПТЕН МОРГАН УАЙТ	50	8
КЕПТЕН МОРГАН БЛЕК СПАЙСЕД	50	8

ДОДАТОК В

Чисельність виробничих працівників гарячого цеху

Назва страви, виробу	Кількість шт.	Коефіцієнт трудомісткості	Чисельність виробничих працівників, осіб
БИТІ ОГІРКИ (слайси битих огірків із додаванням перцю чілі та арахісу)	50	3,5	14
РИС ПАРОВИЙ	60	4,2	14
РИСОВІ ЧІПСИ	45	3,2	14
САЛАТ ТІТ БО (яловичина, скляна локишина, соєві паростки, морква, огірок, болгарський перець, арахіс, кінза, м'ята, кунжут білий.)	50	3,5	14
САЛАТ ГА (курка, скляна локишина, соєві паростки, морква, огірок, болгарський перець, арахіс, кінза, м'ята, кунжут білий.)	55	3,9	14
САЛАТ ІЗ ТОФУ (сир тофу, скляна локишина, соєві паростки, морква, огірок, болгарський перець, арахіс, кінза, м'ята, кунжут білий.)	55	3,9	14
САЛАТ ІЗ ГРИБАМИ МУЕР (гриби муер, скляна локишина, соєві паростки, морква, огірок, болгарський перець, арахіс, кінза, м'ята, кунжут білий.)	56	4	14
ТОМ ЯМ (овочевий бульйон, паста том ям, ананас, мідії, тигрова креветка, печериці, рисова локишина, кінза, зелена цибуля)	10	0,7	14
ФО БО (суп на основі яловичого бульйону з додаванням смаженої яловичини, рисової локишини, соєвих паростків, кінзи та зеленої цибулі. Подається з лаймом та рисовими чіпсами)	10	0,7	14
ГОНКОНГСЬКИЙ СУП З ЛОКШИНОЮ ТА ВОНТОНАМИ (курячий бульйон, пшенична локишина, вонтони з тигровими креветками, мариноване яйце, кінза, чілі, масло)	5	0,3	14
ТОМАТНИЙ СУП ІЗ ТОФУ (овочевий суп на основі бульйону з тофу, з додаванням томатів, рисової локишини, кінзи, зеленої цибулі та паростків сої.)	5	0,3	14
ГАРБУЗОВИЙ СУП КАРІ З КРЕВЕТКОЮ (гарбуз, кокосові вершки, тигрова креветка, рибний соус, каррі паста, сіль, імбир)	5	0,3	14

РИСОВА ЛОКШИНА МОРЕПРОДУКТАМИ (обсмажена у соєвому соусі рисова локшина з додаванням кальмару, тигрової креветки, грибів шіітаке)	3	25	1,7	14
ХРУСТКА ЯЛОВИЧИНА ЧИЛІ (обсмажена у гострому соусі яловичина подається із паровим рисом)		22	1,5	14
СВИНИНА ЧА ШАО (свинина, огірок, морква, селера, парові булочки, соус чашао)		25	1,7	14
БУН ЧА (котлета зі свинини, рисова локшина, бекон, пекінська капуста, морква, лист салату, кінза, м'ята, паростки сої)		20	1,4	14
КУРКА У КИСЛО-СОЛОДКОМУ СОУСІ (куряче філе, ананас, болгарський перець, корінь імбиру, кунжут білий, кисло-солодкий соус)		25	1,7	14
КУРЯЧІ КРИЛЬЦЯ ШІРАЧА (курячі крильця, мед, соус шірача)		22	1,5	14
BURGER 1 (булочка бао, соковита котлета із рослинного м'яса BeyondMeat, биті огірки, томат, соус хойсін)		25	1,7	14
BURGER 2 (булочка бао, соковита котлета із рослинного м'яса Beyond Meat, биті огірки, обсмажені томати, цибуля, сир чеддер, соус хойсін)		25	1,7	14
БАНАНА СПРІНГ РОЛ (рисове тісто, банан, м'ята, згущене молоко.)		20	1,4	14
СМАЖЕНЕ МОЛОКО (йде з тростинним цукром і м'ятним соусом)		20	1,4	14
КАРТОПЛЯ В КАРАМЕЛІ		18	1,2	14
ЛІЧІ В КОКОСОВІЙ СТРУЖКІ (ЛІЧІ, КОКОСОВА СТРУЖКА)		20	1,4	14
СМАЖЕНИЙ РИС ІЗ ЯЛОВИЧИНОЮ (яловичина, ковбаски, смажений рис, яйце, корінь імбиру, перець чилі, часник, зелена цибуля, кунжут білий)		20	1,4	14
РОКЕ BOWL З ЛОСОСЕМ (філе лосося, боби едамаме, кукурудза, огірок, салат, перець чилі, соус на основі майонезу)		25	1,7	14
Разом				364

