

# Бизнес-план

инвестиционного проекта

## «Новый дорогой ресторан высокой кухни»



Москва, 2007 г.

	»			РД
	<i>Выпуск 1</i>	<i>Изменение 0</i>	<i>Экземпляр №1</i>	<i>Лист 2/146</i>

<b>Название:</b>	<b>Концепция Инвестиционного проекта «Новый дорогой ресторан высокой кухни»</b>
<b>Имя файла:</b>	
<b>Версия:</b>	<b>1.00</b>
<b>Дата формирования текущей версии:</b>	<b>01.11.2007</b>
<b>Подразделение – ответственный разработчик:</b>	
<b>Уровень доступа:</b>	<b>Общий</b>

**Согласовано:**

Должность	Ф.И.О.	Подпись	Дата

<b>Рассылка:</b>	
<b>Подразделения:</b>	

**Утверждено:**

Версия № 1.00	.
---------------	---

**Адреса:**

**Инициатор проекта** \_\_\_\_\_  
**ООО «XXXX »**,

**Тел.** \_\_\_\_\_

**Разработчик бизнес-плана** \_\_\_\_\_  
 \_\_\_\_\_

	»			РД
	<i>Выпуск 1</i>	<i>Изменение 0</i>	<i>Экземпляр №1</i>	<i>Лист 3/146</i>

### **Меморандум конфиденциальности**

Данный бизнес-план представлен на рассмотрение исключительно для принятия решения по финансированию проекта.

Читатель данного бизнес-плана признает, что представленная в нем информация является конфиденциальной и не может быть использована для копирования или каких-либо других целей, а также передаваться третьим лицам без получения письменного разрешения ООО «XXXX ».

Принимая для рассмотрения данный бизнес-план, получатель берет на себя ответственность и гарантирует возврат данной копии ООО «XXXX » по указанному адресу, если он не намерен инвестировать капитал (осуществлять финансирование) в данный проект, а также по первому требованию ООО «XXXX ».

Подробно исходные данные и предположения для расчетов описаны в последующих разделах настоящего Бизнес-плана. Информация, содержащаяся в бизнес-плане, получена обработкой фактических цен и отражает текущие финансовые возможности предприятия-инициатора проекта и заслуживает доверия.

	»			РД
	<i>Выпуск I</i>	<i>Изменение 0</i>	<i>Экземпляр №1</i>	<i>Лист 4/146</i>

## СОДЕРЖАНИЕ

1.	РЕЗЮМЕ .....	7
1.1.	Замысел (бизнес-идея) проекта .....	7
1.2.	Сроки и этапы реализации проекта .....	8
1.3.	Инвестиции (стоимость проекта) и финансирование .....	8
1.4.	Эффективность и результаты проекта .....	8
1.5.	Перспективы развития проекта .....	9
1.6.	Дополнительная и контактная информация .....	9
2.	ОПИСАНИЕ КОМПАНИИ – ИНИЦИАТОРА ПРОЕКТА .....	10
2.1.	История предприятия – инициатора проекта .....	10
2.2.	Тип бизнеса, направления деятельности .....	10
3.	ОПИСАНИЕ ОТРАСЛИ .....	11
3.1.	Развитие индустрии общественного питания .....	11
3.2.	Последние тенденции в сфере общественного питания и приоритетные кухни ..	11
3.3.	Развитие оборудования в сфере общественного питания .....	12
3.4.	Объемы и темпы развития рынка общественного питания .....	12
4.	ОПИСАНИЕ РЫНКА И КОНКУРЕНЦИИ .....	15
4.1.	Сегментация рынка .....	15
4.2.	Тенденции развития ресторанного рынка .....	16
4.3.	Крупнейшие игроки ресторанного бизнеса .....	18
4.4.	Сегмент элитных ресторанов .....	23
4.5.	Развитие ресторанов «органической кухни» и оценка средней посещаемости ...	24
4.6.	Конкурентные рестораны «органической» кухни .....	26
4.6.1.	Характеристика ресторанов здорового питания, открытых до 2007 г. ....	26
4.6.2.	Свежий ресторан здорового питания .....	30
4.6.3.	Выводы по ресторанам здорового питания. ....	30
4.7.	SWOT- анализ нового ресторана «органической» кухни .....	31
4.8.	Выводы по анализу рынка .....	31
5.	СТРАТЕГИЯ МАРКЕТИНГА .....	32
5.1.	Цикл маркетинга .....	32
5.2.	Исследование рынка .....	32
5.3.	Разработка услуг и меню ресторана .....	32
5.4.	Продвижение продукции. ....	33
5.5.	Сбыт .....	33
5.5.1.	Маркетинговые коммуникации при открытии ресторана .....	33
5.5.2.	Текущая реклама и стимулирование сбыта .....	33
5.6.	Мониторинг показателей деятельности и их рассмотрение .....	33
6.	ТЕХНОЛОГИЯ И ПЛАН ПРОИЗВОДСТВА .....	34
6.1.	Технологический (материальный) расчет .....	34
6.1.1.	Исходные предпосылки для проектирования .....	34
6.1.2.	Выбор кухни .....	37
6.1.3.	Формирование меню и распределении блюд по группам .....	38
6.1.4.	Расчет количества продуктов по меню расчетного дня .....	40
6.1.5.	Расчет площади складских помещений и охлаждаемых камер .....	41
6.1.6.	Расчет охлаждаемых камер в составе холодных и горячих цехов .....	45
6.1.7.	Расчет рабочей силы холодного и горячего цехов .....	47
6.1.8.	Расчет количества столов в горячем и холодном цехах .....	49
6.1.9.	Состав оборудования и площадь горячего и холодного цехов .....	49
6.1.10.	Расчет моечных столовой и кухонной посуды .....	50

	»			РД
	<i>Выпуск I</i>	<i>Изменение 0</i>	<i>Экземпляр №1</i>	<i>Лист 5/146</i>

6.1.11.	Расчет сервизных, хлебрезок и раздачи .....	50
6.1.12.	Расчет посудомоечной машины .....	57
6.1.13.	Оборудование помещений для приема и хранения продуктов .....	57
6.1.14.	Служебные и бытовые помещения .....	58
6.1.15.	Расчет площади и персонала торгового зала .....	58
6.1.16.	Расчет посуды .....	59
6.1.17.	Расчет мебели .....	61
6.1.18.	Кухонный инвентарь .....	62
6.2.	Штаты ресторана .....	65
6.3.	Производственный план .....	67
7.	<b>АРХИТЕКТУРНЫЕ И СТРОИТЕЛЬНЫЕ РЕШЕНИЯ</b> .....	68
7.1.	Архитектурно-планировочная схема .....	68
7.2.	Тип здания, этажность и конфигурация .....	68
7.3.	Дизайн и освещение ресторана .....	69
7.4.	Звуковое (музыкальное) и мультимедиа оснащение .....	75
7.5.	Размещение помещений в здании .....	76
7.6.	Размещение и компоновка производственного оборудования .....	78
7.7.	Инженерное обеспечение и содержание .....	81
7.6.1.	Расчет холода и холодильного оборудования .....	81
7.6.2.	Водоснабжение и канализация .....	81
7.6.3.	Отопление .....	83
7.6.4.	Электроснабжение .....	83
7.6.5.	Слаботочное хозяйство .....	84
7.6.6.	Вывоз мусора .....	84
7.6.7.	Итоговые коммунальные расходы .....	84
8.	<b>ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ПЛАН</b> .....	85
8.1.	Дефицит торговых площадей и ставки арендной платы .....	85
8.2.	Анализ вариантов аренды .....	86
8.3.	Оценка стоимости отделки ресторана и других строительных работ .....	87
8.3.1.	Исходные данные для оценки стоимости здания (СМР работ) .....	88
8.3.2.	Выбор конструктивной системы здания и класса качества объекта .....	88
8.3.3.	Подбор укрупненной стоимости .....	90
8.3.4.	Корректировки к базовой стоимости .....	91
8.3.5.	Итоговая восстановительная стоимость строительства и ремонта здания ресторана .....	91
8.4.	Оценка состава и стоимости работ по вентиляции и кондиционированию .....	94
8.5.	Предпроектная подготовка проекта и разработка проектно-сметной (рабочей) документации .....	102
8.6.	Расходы на этапе строительного-монтажных работ .....	107
8.7.	Дополнительные оборотные средства .....	107
8.8.	Итоговый инвестиционный план .....	108
9.	<b>ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ И ЮРИДИЧЕСКИЙ ПЛАНЫ</b> .....	112
9.1.	Ключевые фигуры .....	112
9.2.	Дальнейшее развитие управления в ресторане .....	112
9.2.1.	Сокращение доли ФОТ административно-хозяйственного персонала .....	112
9.2.2.	Использование совмещения профессий .....	113
9.2.3.	Использование бригадной формы обслуживания .....	113
9.2.4.	Обоснование численности обслуживающего персонала .....	114
9.2.5.	Графики выхода на работу .....	114
9.2.6.	Техническое нормирование (фотографии рабочего дня) .....	114

	»			РД
	<i>Выпуск I</i>	<i>Изменение 0</i>	<i>Экземпляр №1</i>	<i>Лист 6/146</i>

9.3.	Юридические вопросы.....	118
9.3.1.	Регистрация юридического лица .....	118
9.3.2.	Участие юристов при проектировании .....	118
9.3.3.	Аренда или покупка .....	118
9.3.4.	Лицензирование.....	118
9.3.5.	Разрешения на торговлю предприятий общественного питания.....	119
9.3.6.	Смета на получение лицензий и разрешений. ....	119
10.	ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН И ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОЕКТА.....	120
10.1.	Общие данные и предположения для финансового плана.....	120
10.1.1.	Сведения и производстве, производственный план.....	120
10.1.2.	Сроки проекта .....	120
10.1.3.	Сроки и объемы инвестиций .....	120
10.1.4.	Экономическое окружение проекта.....	121
10.2.	Применяемые методы расчета и оценки эффективности .....	121
10.3.	Денежные потоки от операционной деятельности и себестоимость .....	122
10.3.1.	Ценообразование и средний чек на посетителя .....	122
10.3.2.	Соответствие среднего чека стоимости сырьевого набора, средней наценке и рыночным ценам .....	123
10.3.3.	Скидки к цене и другие поправки к выручке.....	124
10.3.4.	Затраты на производственный персонал.....	124
10.3.5.	Общие и административные издержки .....	124
10.3.6.	Аренда.....	124
10.3.7.	Прочие доходы расходы и проценты к уплате .....	125
10.3.8.	Итоговая чистая прибыль .....	126
10.3.9.	Расчет денежного потока от операционной деятельности .....	126
10.4.	Денежные потоки от инвестиционной и финансовой деятельности.....	127
10.5.	Финансовые показатели проекта .....	127
10.6.	Анализ чувствительности .....	129
11.	ПЕРСПЕКТИВЫ ПРОЕКТА .....	133
12.	ПРИЛОЖЕНИЯ .....	134
	П1. Отличия русской и европейской кухни .....	135
	П2. Методы обслуживания гостей.....	141
	П3. Расчетная (финансовая) модель в EXCEL.....	146

	»			РД
	Выпуск I	Изменение 0	Экземпляр №1	Лист 7/146

## 1. РЕЗЮМЕ

ООО «XXXX » - предлагает потенциальным инвесторам и кредиторам принять участие в реализации проекта нового ресторана высокой кухни в г. Москве. Уникальность данного ресторана будет заключаться в редком пока еще для Москвы сочетании «высокой кухни», здорового питания, безупречного обслуживания и приемлемых цен. Ресторан видится как один из первых, имеющий «органическое» направление.

### 1.1. Замысел (бизнес-идея) проекта

Цель данного бизнес-плана – провести маркетинговое и финансовое обоснование осуществимости организации ресторана «органической» кухни в г. Москве. Создаваемый ресторан будет соответствовать следующим видам ресторанов и кухни:

«**fine-dining restaurant**» - ресторан, отличающийся превосходной кухней и выдающимся меню; кухню возглавляет шеф-повар с большим опытом работы и творческим подходом; соблюдается высокий уровень сервиса, количество работников на посетителя значительно больше, чем в других типах ресторанов.

«**full-service restaurant**» - Ресторан «полного обслуживания», которые (1) имеет более 12 разделов меню и (2) готовит по индивидуальным заказам посетителей.

«**fusion cuisine**» - стиль приготовления блюд, при котором повара используют компоненты или методы, более чем из одной кухни и создают на этой основе новые авторские блюда.

Предположительное название ресторана [O'natural-ЭКО](#)<sup>1</sup>

Существует четко выраженная тенденция увеличения числа ресторанов национальной кухни и тематических ресторанов, а также является увеличение потребностей в здоровых продуктах и натуральном питании.

Цели проекта:

- 1) вывод на рынок нового концептуального ресторана;
- 2) Организация на базе данного ресторана производства и пробных продаж экологических блюд премиального сегмента в соответствии с растущей тенденции здорового питания и обслуживания его осознанных приверженцев.
- 3) Создания и развития бренда - ресторана органической кухни

Ресторан будет организован как ресторан авторской кухни среднего размера, включая бар-салон (повышенной комфортности) соответствующий тематике ресторана. Ресторан будет сочетать в себе как наиболее популярные национальные кухни (французскую, итальянскую и азиатскую), так и соответствующую тематическую атмосферу. Меню будет адаптировано к локальному рынку и его текущему состоянию.

Ресторан предполагается разместить в одном из наиболее престижных зданий города на условиях долгосрочной аренды.

<sup>1</sup> По аналогии с американскими ресторанами органической кухни, или ,как вариант, возможны названия, предложенные консультантами

	»			РД
	<i>Выпуск I</i>	<i>Изменение 0</i>	<i>Экземпляр №1</i>	<i>Лист 8/146</i>

В результате осуществления проекта будут организованы:

- 1) Ресторан класса «люкс» (высокой кухни haute cuisine, Fine dining) на 100 мест с авторским меню со свободным выбором;
- 2) Дополнительные дотоготовочные производства, реализующие часть продукции на вынос или в перспективе через сеть ресторанов натуральной кухни;
- 3) Автостоянка, парковка с охраной и видеонаблюдением.

## 1.2. Сроки и этапы реализации проекта

Предполагаемые сроки и этапы реализации инвестиционного проекта:

- 1) Уточнение основных положений бизнес-плана, рынка ресторанных услуг и поиск подходящего помещения - октябрь 2007 г. – январь 2008 г.;
- 2) Поиск инвестора (кредитора) для реализации проекта (дек. 07 г. – янв. 08 г.);
- 3) Аренда здания, его реконструкция и отделка (янв. 08 – авг. 08 г.);
- 4) Обеспечение окупаемости проекта, возврат инвестированного акционерного (заемного) капитала (2008 – 2010 гг.);
- 5) Получение прибыли от реализации проекта (с 2011 по 2013 гг.);

## 1.3. Инвестиции (стоимость проекта) и финансирование

Ориентировочная стоимость инвестиционного проекта составляет **49 млн. руб.<sup>2</sup>**

Предполагается, что проект является пилотным и его финансирование будет осуществляться за счет средства акционера. Направления использования средств:

- 1) Доработка проекта на прединвестиционной стадии;
- 2) Аренда здания (помещений) ;
- 3) Реконструкция, перепланировка и отделка здания;
- 4) Оснащение ресторана производственным (кухонным) и торговым оборудованием;
- 5) Приобретение оборотных средств.

## 1.4. Эффективность и результаты проекта

**Ожидаемые итоговые денежные потоки** за год от текущей операционной и инвестиционной деятельности в расчетный период составят по годам (млн. руб./год)

2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.
-49,2 млн. руб.	16,2 млн. руб.	37,2 млн. руб.	33,6 млн. руб.	30,7 млн. руб.	27,8 млн. руб.

**Рентабельность чистой прибыли** составляет **15,4 – 25,6 %**:

**Срок окупаемости (простой срок окупаемости)** составляет 2,1 года от начала реализации проекта.

<sup>2</sup> Здесь указана максимальная потребность в финансировании



	»			РД
	Выпуск I	Изменение 0	Экземпляр №1	Лист 9/146

**Чистая приведенная стоимость (NPV)** проекта составит (за 2008-2013 гг.)

14,9 млн. руб. (0,6 млн.долл.) при ставке дисконта 30%.

**Внутренняя норма доходности (IRR):**

IRR = 44 %

### 1.5. Перспективы развития проекта

Данный проект позволяет на системной основе вывести на рынок новый бренд – элитный ресторан «органической» кухни. Составные части данного исследования представлены на рис.1 и раскрываются в соответствующих разделах бизнес-плана.

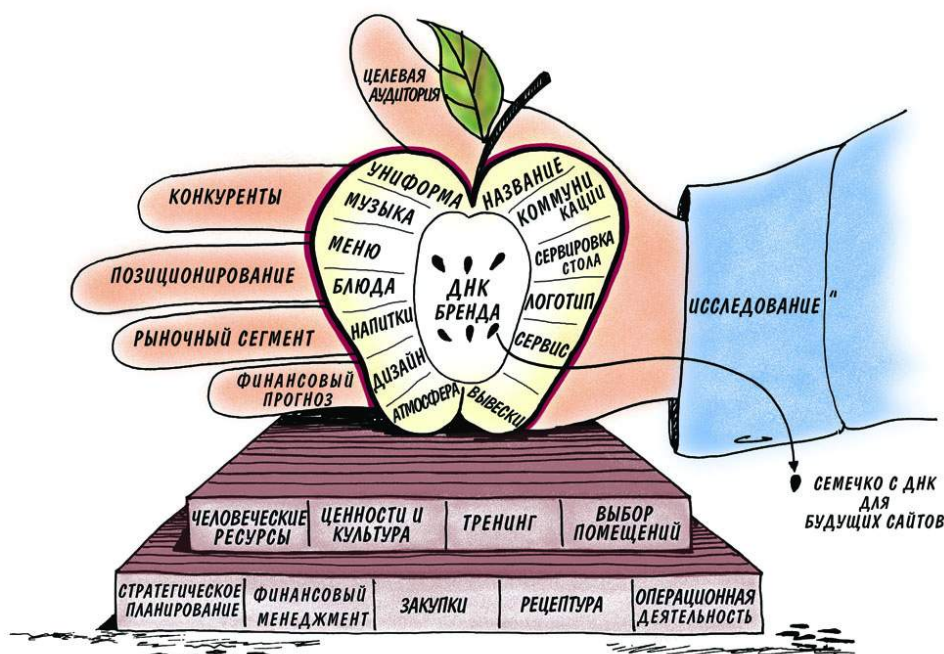


Рис.1. Системный подход к организации ресторана

### 1.6. Дополнительная и контактная информация

Отдельные отраслевые, расчетные данные и документация по проекту, находятся в ООО «XXXX ». С вопросами обращаться в ООО «Экологические проекта» (Менеджер по инвестициям Глушков Сергей Анатольевич, тел.. 8-916-386-58-95).

Тел. Раб. \_\_\_\_\_.

	»			РД
	<i>Выпуск 1</i>	<i>Изменение 0</i>	<i>Экземпляр №1</i>	<i>Лист 10/146</i>

## 2. ОПИСАНИЕ КОМПАНИИ – ИНИЦИАТОРА ПРОЕКТА

### 2.1. История предприятия – инициатора проекта

**Наименование и учредители компании.** Заемщиком средств акционера и инициатором проекта является ООО «XXXX ». Учредители компании - физические лица:

- 
- 
- 
- 

Учредители и менеджеры компании от 3 до 7 лет проработали в ресторанном бизнесе и сфере торговли и в 2006 г. приняли решение о создании собственного предприятия. Созданная структура, как показало время, заработала гораздо эффективнее компаний, из которых пришли учредители и сотрудники. Удалось использовать весь накопленный опыт и избежать допущенных ранее ошибок.

#### **Руководство компании:**

- Генеральный директор .
- ....
- ...
- ...

### 2.2. Тип бизнеса, направления деятельности

Целью создания Общества является реальное повышение качества услуг, ускорение формирования товарного рынка, извлечение прибыли от хозяйственной деятельности общества.

Общество осуществляет следующие виды деятельности:

- торгово-закупочная деятельность, оптовая, розничная и комиссионная торговля;
- осуществление операций по импорту товаров и услуг;
- розничная и оптовая реализация продовольственных и непродовольственных товаров;
- стройиндустрия, строительство и эксплуатация собственных предприятий, производств, центров, магазинов, выставочных и демонстрационных залов и других объектов, отвечающих целям и задачам Общества;
- эксплуатация объектов сервисного обслуживания, социально-бытовых и культурно-оздоровительных объектов;
- осуществление всего комплекса работ, связанных со строительством и реконструкцией зданий и сооружений;
- оказание юридических, маркетинговых, лизинговых, консалтинговых, посреднических услуг.

	»			РД
	<i>Выпуск 1</i>	<i>Изменение 0</i>	<i>Экземпляр №1</i>	<i>Лист 11/146</i>

### 3. ОПИСАНИЕ ОТРАСЛИ

#### 3.1. Развитие индустрии общественного питания

... (здесь необходимо соотнести индустриализацию общепита с уникальностью авторской кухни и классического ресторанного дела)

#### 3.2. Последние тенденции в сфере общественного питания и приоритетные кухни

Согласно исследованиям.<sup>3</sup>, хотя потребители сегодня более требовательны и выражают публично свои требования к еде и напиткам, они едят меньше, более тщательно относятся к выбору блюд.

Последние тенденции, связанные с ростом ресторанов национальной кухни, обусловлены приростом числа мигрантов, в то время, как «тематические рестораны» становятся популярными после того, как люди начинают больше путешествовать и пробуют новые для них блюда.

Швейцарский институт Готтлиба Дуттвайлера (GDI) в 2005 г. провел исследование влияния национальных кухонь на формирование имиджа стран и развитие национальных рынков общепита. Объектами для изучения стали рестораны fine dining в Европе и США. Научному труду авторы дали название Food Nations («Нации-кулинары»)<sup>4</sup>. Основой для исследования, к которому были привлечены законодатели кулинарной моды, стали данные о 700 европейских и 900 североамериканских заведениях класса премиум. Рестораны выбирались из изданий Michelin Guide и opentable.com.

Выводы, сделанные в ходе данного следующие:

##### **1). Наиболее приоритетные и перспективные кухни**

В тройку кулинарных лидеров в премиум-сегменте мирового рынка общественного питания вошли итальянская, французская и азиатская национальные кухни.

Италия является признанным мировым лидером в области экспорта единичных блюд национальной кухни, давно и прочно вошедших в домашний рацион питания и ресторанные меню всего земного шара.

По сравнению с французской кухней итальянская является более простой по изготовлению и компонентам, в то же время здоровой и новаторской.

##### Grande Nation сдает кулинарные позиции.

Родина высокой кухни и воплощение изящного ресторанного искусства, Франция, согласно результатам исследования, оказалась оттесненной на второй план. Слишком много мяса, слишком тяжело готовить, слишком дорого. И все же страна по-прежнему символизирует роскошь и безупречность вкуса, занимая второе место

##### Азиатская кухня в тройке лидеров премиум-сегмента.

Паназиатская кухня, одно из наиболее динамично развивающихся направлений мирового рынка (в том числе в премиум-сегменте), занимает в списке лидеров почетное третье место. Ассортимент фирменных блюд Азии так же пестр и разнообразен, как и народы, ее населяющие. Кухня каждой страны этого региона уникальна, но все их объединяют общие паназиатские черты: использование свежих продуктов, низкое

• <sup>3</sup> LONGBOTTON, P., “Taste Sells - Nutrition Doesn’t”, Hospitality, (UK), (2001), <http://hcima.org.uk>

<sup>4</sup> Журнал МОЕ ДЕЛО. РЕСТОРАН, N9 2005 Г. GDI study „№21,2005 г.

	»			РД
	<i>Выпуск I</i>	<i>Изменение 0</i>	<i>Экземпляр №1</i>	<i>Лист 12/146</i>

содержание жира, быстрота приготовления пищи и невероятный спектр ароматов. Европейская перемена блюд азиатам незнакома: все блюда подаются здесь одновременно.

Полезность для здоровья азиатской пищи, богатство ее многовекового прошлого и поразительное многообразие новых для европейца экзотических вкусов удивительным образом совпали с настроением и ритмом современной жизни западного человека. Популярности азиатской гастрономии способствуют также растущая привлекательность этих стран для туристов, а предметов азиатской обстановки - для украшения европейских и американских интерьеров.

## **2). Местная кухня пользуется наибольшей популярностью**

Каждая страна ценит превыше всего блюда местной кухни, олицетворяющие свежесть, естественность, добросовестность, качество, подлинность – одним словом, высшие национальные ценности, прямо противоположные тем, что навязывает глобальная пищевая индустрия. Региональную кухню как «антиглобалистское» направление фуд-сервиса рестораторы сегодня открывают заново, теперь это важный фактор успеха в сегменте fine-dining

Тем не менее, процессы глобализации в современном обществе затронули и сферу гастрономии. Азиатская, южноамериканская и восточная кулинарные стили прекрасно сочетаются с итальянскими и французскими фирменными блюдами. В городах, где местная кухня имеет глубокие исторические корни, ресторанный рынок продолжает сохранять стойкий иммунитет по отношению к кулинарным заимствованиям. В свою очередь кулинарные слияния отражают потребность в новых гастрономических ощущениях и способствуют созданию привлекательного «ресторанного» имиджа города. Ярким примером является Нью-Йорк: ни в каком другом месте вы не найдете столь причудливого сплава кулинарных стилей народов всего мира. Здесь Мексика встречается с Италией, а Китай соседствует с Францией. Географически немислимые сочетания в качественном и оригинальном исполнении являются одним из факторов, создающих неповторимое кулинарное своеобразие города.

По числу заведений, отмеченных Michelin, лидируют Париж и Лондон. Синтетическая кухня в стиле «fusion» в ресторанах Michelin максимально представлена в Цюрихе.

### **3.3. Развитие оборудования в сфере общественного питания**

... (здесь необходимо описать кратко а) технологические новшества» - позволяющие экономить пространство кухни и скорость приготовления б) Новые дизайнерские решения В) современные требования к дополнительному оборудованию – связанные с техническим прогрессом – необходимость WI\_FI, музыкальное и видео- оборудование, офисное и кассовое оборудование, вывески, видеонаблюдение, и пр.)

### **3.4. Объемы и темпы развития рынка общественного питания**

Согласно данным Euromonitor темпы роста рынка общественного питания в России и странах СНГ остаются значительно выше, чем в развитых странах (Табл.1)

Таблица 1.

	Размер рынка 2005 г. \$ млн.	Темп роста рынка
USA	399,976	4%
France	53,595	2%
Germany	35,888	(3)%
Russia	9,371	9%
Czech Republic	3,357	2%

	»			РД
	<i>Выпуск 1</i>	<i>Изменение 0</i>	<i>Экземпляр №1</i>	<i>Лист 13/146</i>

Ukraine	<b>3,390</b>	<b>21%</b>
Hungary	<b>2,644</b>	<b>6%</b>
Latvia	<b>533</b>	<b>4%</b>
Belarus	<b>387</b>	<b>17%</b>
	<b>255</b>	<b>9%</b>

Источник: Euromonitor

В 2005 г. Euromonitor ожидал продолжение роста в России в секторе общественного питания (суммарные продажи) на 7,3% в среднем с 2006 по 2009 гг. до \$12.5 млрд.. Тем не менее, рост рынка в последние годы оказался значительно выше – до 12-15% в год (см. ниже).

По данным государственной статистики, в 2006 году объем рынка общественного питания России составил 397,5 млрд. руб., что на 27,2% больше, чем в 2005 году. При этом на начало 2007 г. во всей России насчитывалось порядка 30 000 предприятий общественного питания.

Наибольшую долю российского рынка общественного питания занимает г. Москва. На нее приходится около 20% оборота всех предприятий общепита России. В 2006 году объем московского рынка увеличился более, чем на 20,5% и достиг 79,9 млрд. руб.

В августе 2007 г. агентство маркетинговых исследований DISCOVERY Research Group завершило исследование рынка общественного питания в России<sup>5</sup>. По прогнозам специалистов DISCOVERY Research Group, в 2007 году объем рынка общественного питания Москвы превысит 93 млрд. руб.

Рынок общественного питания в среднесрочной перспективе ждет замедление. Это обусловлено тем, что потребительские предпочтения посетителей элитных ресторанов смещаются в пользу более демократичных заведений. Кроме того, как отмечают эксперты, в ближайшие годы наиболее активно рынок будет развиваться в регионах, поскольку наладить бизнес в Москве становится все сложнее из-за нарастающей конкуренции, высоких арендных ставок и недостатка квалифицированных кадров. По прогнозам аналитиков DISCOVERY Research Group, к 2009 году объем российского рынка общественного питания превысит 630 млрд. руб., а московского – 120 млрд. руб.

Согласно прогнозам МЭРТ<sup>6</sup> оборот общественного питания сохранит высокую динамику роста, сложившуюся в предыдущие годы, и не намного будет отставать от роста оборота розничной торговли. Среднегодовой темп роста деятельности ресторанов, кафе и других видов общественного питания в 2006-2009 годах составит 8,6 процента (Табл.2.)

<sup>5</sup> Российский рынок общественного питания: рестораны и фаст-фуды. Выпуск 3. DISCOVERY Research Group, 17 August, 2007

<sup>6</sup> Материал к заседанию Правительства Российской Федерации МЭРТ Август, 2006 г.

	»			РД
	Выпуск I	Изменение 0	Экземпляр №1	Лист 14/146

**Таблица 2**

**Динамика оборота торговли и общественного питания (в % к предыдущему .году)  
(МЭРТ)**

	2004 г.	2005 г.	2006 г. оценка	Прогноз %		
				2007 г.	2008 г.	2009 г.
<b>Розничный товарооборот</b>	<b>13,3</b>	<b>12,8</b>	<b>12,1</b>	<b>10,5</b>	<b>9,5</b>	<b>8,5</b>
продовольственные товары	11,4	10,8	9,9	9,4	8,5	8,2
непродовольственные товары	15,1	14,7	13,9	11,4	10,4	9,0
<b>Оборот общественного питания</b>	<b>11,1</b>	<b>11,5</b>	<b>9,0</b>	<b>9,0</b>	<b>8,7</b>	<b>7,9</b>

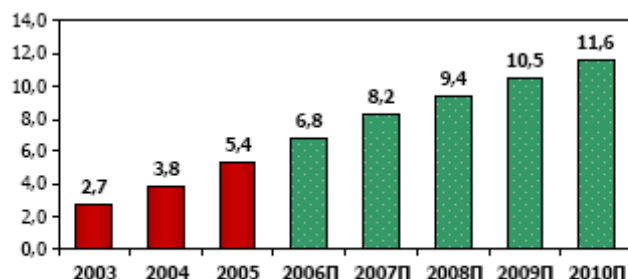
Последние данные по росту оборотов в секторе общественного питания являются более оптимистичными. Оборот общественного питания в России в январе-августе 2007г. составил 327,5 млрд. руб., что на 13,5% больше показателя 8 месяцев 2006г. Такие данные предоставила в сентябре 2007 г. Федеральная служба госстатистики (Росстат). В августе 2007 г. оборот объектов общественного питания составил 45,7 млрд. руб., что в сопоставимых ценах на 12,4% больше показателя августа 2006г. (данный показатель учитывает оборот ресторанов, баров, кафе, столовых при предприятиях и учреждениях, а также организаций, осуществляющих поставку продукции общественного питания).

Аналогичные прогнозы делают другие информационные агентства и консалтинговые компании.

Факторы, способствующие росту рынка :

- рост доходов домохозяйств;
- выравнивание доходов различных регионов;
- рост популярности еды вне дома блюд русской кухни;
- рост качества ресторанного сектора при доступных ценах;
- развитие более сложных и многообразных форматов ресторанов и кухонь.

Прогноз рынка общественного питания (РБК) – более пессимистический, млрд. долл.



Источник: РБК

*Рис. 2. Прогноз рынка по данным РБК*

	»			РД
	Выпуск I	Изменение 0	Экземпляр №1	Лист 15/146

## 4. ОПИСАНИЕ РЫНКА И КОНКУРЕНЦИИ

### 4.1. Сегментация рынка

В настоящее время сложилась сегментная структура рынка общественного питания, где наиболее емким в денежном выражении является сегмент ресторанов полного сервисного обслуживания (с официантами), на долю которых в 2005 году приходилось 61% оборота рынка общественного питания. (рис.3.)



Источник: МКГ, 2006 г.

*Рис. 3. Основные сегменты российского рынка*

Основные сегменты российского ресторанного рынка (типы заведений, специализация, средний чек):

- **Fast Food;**

К данному сегменту относятся сетевые рестораны быстрого питания со средним чеком \$3-7, «конвейерным» способом приготовления блюд и быстрым обслуживанием (Quick Service). Как правило, такие рестораны располагаются на фуд-кортах – ресторанных зонах в торговых и развлекательных центрах, на площади которых функционирует 7-10 операторов. К таким сетям относятся: McDonald's, Ростикс, Крошка-Картошка, KFC, Кебаб Хаус. В рамках данного сегмента выделяется также сегмент **Street Food** – сетевые предприятия быстрого питания уличной торговли (передвижные уличные кафе и тонары) со средним чеком \$3-5, быстрым обслуживанием и 1-2-мя столиками для приема пищи. Основные примеры столичного Street Food: Теремок, Хуанхэ, Стардогс, Крошка-Картошка.

- **Fast Casual (Quick & Casual);**

Данный сегмент рынка характеризуется сочетанием основных принципов двух смежных с ним сегментов ресторанов Quick Service с его «конвейерным» способом приготовления блюд (сэндвичей, бургеров, пиццы, различных снежков) и Casual Dining – в основном, полноценные недорогие рестораны, рассчитанные на широкую категорию посетителей. Основная часть ресторанов данного сегмента – сетевые. Средний чек в ресторанах Quick & Casual составляет \$5-12. Такие рестораны осуществляют свою деятельность как в формате фудкортов, так и в отдельных залах торгово-развлекательных центров либо в отдельно стоящих заведениях. Эмитент и его ресторанные сети Sbarro и Восточный Базар – лидеры сегмента Quick & Casual. Другими представителями данного сегмента являются сети: Му-Му, Елки-Палки, Грабли.

- **Casual Dining;**

Здесь относятся сетевые и несетевые недорогие рестораны с широким ассортиментом блюд и полным обслуживанием (Table Service), часто ориентированные на семейные посещения или компании разных возрастов, со средним чеком \$12-50. Такие рестораны предлагают разнообразное меню различных национальных кухонь и располагаются как в отдельных залах торговых и развлекательных центров, так и в отдельно стоящих помещениях. К таким ресторанам относятся: Viaggio, Баш-на-Баш, Киш-миш, Шеш-Беш, II Patio, Планета Суши, Якитория, T.G.I. Friday's, различные пивные рестораны.

- **Fine Dining;**

	»			РД
	<i>Выпуск 1</i>	<i>Изменение 0</i>	<i>Экземпляр №1</i>	<i>Лист 16/146</i>

Это элитные рестораны класса премиум с изысканной «авторской» кухней, первоклассным обслуживанием и дорогим оформлением. Средний счет в ресторанах такого уровня – от \$50. Аудиторией ресторанов Fine Dining являются посетители с высоким уровнем доходов, топ-менеджеры, бизнесмены и предприниматели. Примеры таких ресторанов: Кафе Пушкинъ, Bellagio, Ваниль, Семифредо, Сыр.

Отдельно выделяются кофейни, конкурирующие с ресторанами Fast Food и традиционным ресторанам. Средний счет в таких заведениях составляют \$4-12. В Москве действует несколько сетевых операторов (Шоколадница, Кофе Хаус, Кофе Бин, Мока Лока и другие). В настоящее время эксперты отмечают разнонаправленную динамику развития в различных сегментах рынка.

Самая высокая конкуренция и насыщение рынка наблюдается в сегменте ресторанов класса премиум. Темпы роста рынка Fine Dining замедляются, не превышая 10–15% в год. В то же время российский рынок демократичного общепита еще далек от насыщения: в течение последних лет наблюдается тенденция к смещению акцента известных рестораторов с сегмента элитных в сегмент демократичных ресторанов, лидирующий по росту оборота. Отмечается основной приток операторов рынка общественного питания в сегментах со средним чеком 7-20 долларов США.

Рост сетевых ресторанов и ресторанных групп составляет 25-30% в год и такая динамика сохранится еще, по крайней мере, в течение ближайших 2-3 лет. С учетом того, что по количеству посадочных мест в кафе и ресторанах на 1 тыс. населения Россия отстает от европейских стран в шесть–восемь раз, опережающие темпы роста оборота в демократическом секторе, в том числе сетевого фастфуда, прогнозируются как долговременные. Прогноз подтверждается следующей тенденцией: затраты населения на питание вне дома за последние 2 года возросли вдвое. На сегодняшний день особенностью российского ресторанного рынка является активное развитие практики франчайзинга в сфере общественного питания. Покупка франшизы сложившейся сети ресторанов снижает риски нового бизнеса в 4 - 5 раз и, как результат, на рынке расширяется выбор франшиз с мировым именем: Sbarro, McDonald's, Pizza Hut, KFC.

Лидером российского рынка ресторанных услуг является McDonald's, его доля среди крупнейших сетевых компаний составляет 54%. Далее идет корпорация Ростик Групп с портфелем из 10 брэндов и долей среди крупнейших сетевых компаний в 13%, на третьем месте – рестораны Группы компаний Аркадия Новикова (сети Елки-Палки, Киш-миш, Суши весла, концептуальные рестораны Галерея, Vogue Café, Сыр и др.).

## 4.2. Тенденции развития ресторанного рынка

В настоящее время, по разным оценкам <sup>7</sup>, доля сетевых предприятий в столице составляет 25-35% рынка и продолжает увеличиваться. Крупнейшими игроками рынка в 2006 году стали «Макдоналдс», «Ростик Групп», Группа компаний А.Новикова и «Кофе Хауз». В ближайшие несколько лет сетевые операторы будут иметь особый вес при формировании рынка общественного питания.

Развитие различных сегментов рынка в 2006 году происходило неравномерно. Наиболее динамичными в этот период стали заведения типа street food и fast food. По количеству точек лидируют участники рынка в сегменте street food. По состоянию на 1 мая 2007 года крупнейшей сетью в России обладал Стардогс – 210 точек. На втором месте по объему сети – «Крошка-Картошка» с 194 точками. Годовой оборот четырех крупнейших операторов рынка «уличного питания» превысил \$150 млн.

Ежегодный рост сегмента фаст-фуд, составляет 20-27%. В 2006 году его объем оценивался в \$1,3-1,6 млрд.

Получили развитие в 2006 году и сегменты специализированных заведений на рынке общественного питания. Особенно следует отметить сегмент кофеен. Крупнейшие игроки

<sup>7</sup> Российский рынок общественного питания: рестораны и фаст-фуды. Выпуск 3. DISCOVERY Research Group, 17 August, 2007



	»			РД
	<i>Выпуск 1</i>	<i>Изменение 0</i>	<i>Экземпляр №1</i>	<i>Лист 17/146</i>

этого рынка за указанный период значительно расширили свои сети. На сегодняшний день крупнейшей сеть кофеен обладает «Кофе Хауз» - 137 точек, 80 из которых сосредоточены в Москве и 32 – в Санкт-Петербурге. Вторая сеть – «Шоколадница» с сетью кофеен в 108 заведений.

Самая важная тенденция рынка – увеличение числа ресторанов в рыночном сегменте Quick & Casual, сочетающем принципы быстрого самообслуживания и качественного полноценного меню

Заведения Quick&Casual (квик энд кежал) от обычных ресторанов переняли высокое качество и традиционность кулинарии: использование свежих полуфабрикатов и выпечки собственного приготовления и жесткое табу на замороженные полуфабрикаты уже готовых блюд, разогреваемые в микроволновках. Плюс – высокий уровень обслуживания официантами и дополнительный пакет услуг, например, бесплатная парковка, городской телефон, свежая пресса, еда навынос, детский игровой зал, кейтеринг и др. Влияние фаст-фуда – меньшее количество позиций меню при более демократичных ценах, скромность интерьера на манер обычного городского кафе. Таким образом, в Quick&Casual клиент получает ресторанный (почти) еду, но дешевле и быстрее.

Кроме того, для открытия нового Quick&Casual, по сравнению с фаст-фудом или рестораном, можно обойтись меньшими начальными и оборотными средствами и персоналом.

В отличие от западного рынка наш рынок развивается и ему перестраиваться не нужно. Несмотря на то, что сегодня предлагается выбор концепций, рассчитанных на различные запросы и доходы, дальнейшее развитие рынка будет направлено в сторону более четкого позиционирования и создания сильных сетевых брендов.

Уже сегодня немало заведений, по некоторым признакам напоминающих Quick&Casual. Например, китайское бистро, столовые с «домашней» кухней, небольшие ресторанички, рассчитанные на ежедневное посещение и т.п. Но, согласно американской классификации, все эти заведения можно отнести к категории сетей-мутантов. Прежде всего, из-за отсутствия « сетевого бизнеса», ограниченного круга услуг и, главное, из-за принципиального отличия предлагаемой еды.

«Акклиматизированные» отечественные фаст-фуды предлагают посетителям именно домашнюю еду, в то время как Quick&Casual имеет в виду использование промышленных блюд и рецептов и профессиональное качество исполнения.

В целом отечественный рынок общественного питания повторяет все тенденции западного. Так, в ближайшем будущем развитие сектора Quick&Casual может происходить за счет перехода в него существующих заведений и сетей по схеме франчайзинга, создания новых сетей «с нуля», а также возможного прихода на рынок западных брендов. Особое внимание стоит обратить и на то, что формат Quick&Casual очень удобен для продвижения в регионы. Это связано со сравнительно низкими операционными расходами, простотой полуфабрикатов, и главное, такой ресторан может

	»			РД
	<i>Выпуск I</i>	<i>Изменение 0</i>	<i>Экземпляр №1</i>	<i>Лист 18/146</i>

рассматриваться как место для достойного культурного отдыха в отличие от обычной «забегаловки».

### **СПРАВКА .Типология американского Quick&Casual**

- **Этнический** (Ethnic concept) – подсегмент состоит из эклектичной группы азиатских, итальянских и мексиканских ресторанов. Отличительной чертой является наличие в меню характерных национальных блюд (пицца, паста (макароны), буррито, тако, лапша, суши и т.п.), придающих заведению своеобразную привлекательность. (Наиболее известные ТМ: Fazoli’s, Pentolino, Sbarro, Panda Express, Chipotle, Chin’s Asia French.)
- **Кафе-пекарня** (Bakery Cafe) - заведения предлагают широкий выбор свежей выпечки собственного производства (хлеб, сдоба, кондитерские изделия) в сочетании с небольшим, но характерным меню (супы, салаты, разнообразные сэндвичи) и широким выбором напитков. Продажа продукции навынос, прежде всего выпечки. (Panera Bread, Au Bon Pain, La Madeleine French, Great Harvest.)
- **Сэндвич – и салат-бар** (Sandwich and Salad Shops) – эта концепция очень близка к кафе-пекарням, но здесь не предлагают для продажи собственную хлебобулочную продукцию. Выбор напитков также ограничен: кола, один вид чая, кофе и соки. Широкий выбор сэндвичей, салатов и несколько видов супов.
- **Сети – «мутанты»** (Transitioning Chains) – популярность и успех Quick&Casual вынуждает многих традиционных операторов рынка «подстраиваться» под новоформатные заведения. Например, сетевые рестораны создают собственные Quick&Casual версии. Как правило, это делается за счет сокращения меню или сосредоточения на каком-нибудь конкретном разделе кулинарной книги: супы, вторые блюда, десерты и др. Но и фаст-фуды идут по пути «усложнения» и меньшей «затехнологизированности».

### **4.3. Крупнейшие игроки ресторанного бизнеса**

Развитие сетевых ресторанов в настоящее время достигло той стадии, когда они начинают активно привлекать средства на финансовом рынке, через выпуск облигаций и акций. (IPO). Ниже приводятся сведения о рынке из отчетов о выпуске акций и облигаций крупнейших участников ресторанного рынка – Росинтерс и Сбарро<sup>8</sup>.

Объем продаж основных участников рынка представлен в Табл.3.

<sup>8</sup> А) ОБЛИГАЦИОННЫЙ ЗАЕМ ООО «Бразерс и Компания» 500 000 000 рублей Информационный меморандум организатор выпуска 

Б) Renaissance Capital Open Joint Stock Company ROSINTER RESTAURANTS HOLDING - The date of this Offering Memorandum is 1 June 2007.

	»			РД
	Выпуск I	Изменение 0	Экземпляр №1	Лист 19/146

Таблица 3

## Объемы продаж основных участников ресторанного бизнеса \$ млн.

	Компания	2005
1	McDonald's	700
2	Ростик Групп	235
3	Группа компаний Аркадия Новикова	95
<b>4</b>	<b>Бразерс и Компания</b>	<b>55</b>
5	Рестораны Андрея Деллоса	50
6	Кофе хаус	50
7	Компания Малахит	40
8	Крошка-Картошка	39
9	Арпиком	35

Источник: журнал «Ресторанные Ведомости»

Market Shares of Moscow Casual Dining Restaurants by Number of Outlets in 2006

	<u>Number of outlets<sup>(1)</sup></u>	<u>Market share, % of CD segment</u>	<u>Market share, % of CD chains</u>
<b>Rosinter restaurants (including franchisees)</b> .....	<b>76</b>	<b>3.5%</b>	<b>17.7%</b>
IL Patio .....	35	1.6%	8.2%
Planet Sushi .....	26	1.2%	6.1%
T.G.I. Friday's® .....	9	0.4%	2.1%
<b>Novikov group</b> .....	<b>38</b>	<b>1.7%</b>	<b>8.9%</b>
Elki-Palki .....	33	1.5%	7.7%
<b>Lite Life</b> .....	<b>28</b>	<b>1.3%</b>	<b>6.5%</b>
Tanuki .....	13	0.6%	3.0%
Taras Bulba .....	13	0.6%	3.0%
<b>Vesta Centre International</b> .....	<b>20</b>	<b>0.9%</b>	<b>4.7%</b>
Yakitoriya .....	18	0.8%	4.2%
<b>Kruzhka</b> .....	<b>20</b>	<b>0.9%</b>	<b>4.7%</b>
<b>RP-COM</b> .....	<b>13</b>	<b>0.6%</b>	<b>3.0%</b>
Kolbasoff .....	6	0.3%	1.4%
Goodman .....	4	0.2%	0.9%
<b>Espresso &amp; Cappuccino Bar</b> .....	<b>9</b>	<b>0.4%</b>	<b>2.1%</b>
Asia café .....	9	0.4%	2.1%
<b>Brothers and Co</b> .....	<b>7</b>	<b>0.3%</b>	<b>1.6%</b>
Viagio .....	5	0.2%	1.2%
<b>Casual dining chains</b> .....	<b>429</b>	<b>19.6%</b>	<b>100.0%</b>
<b>Total casual dining</b> .....	<b>2,188</b>	<b>100.0%</b>	

Показатели роста компаний группы Росинтерс и Бразерс и компания представлены на рис.4 -8.

	»		РД
	<i>Выпуск 1</i>	<i>Изменение 0</i>	<i>Экземпляр №1</i>
			<i>Лист 20/146</i>



Источник: Бразерс и Компания

	2003	2004	2005	2006П
Выручка, млн. руб.	730	1 059	1 530	1 873
Количество ресторанов на конец года	34	55	80	131
Площадь ресторанных зон, кв. м.	4 330	9 109	12 233	16 080

Источник: Бразерс и Компания

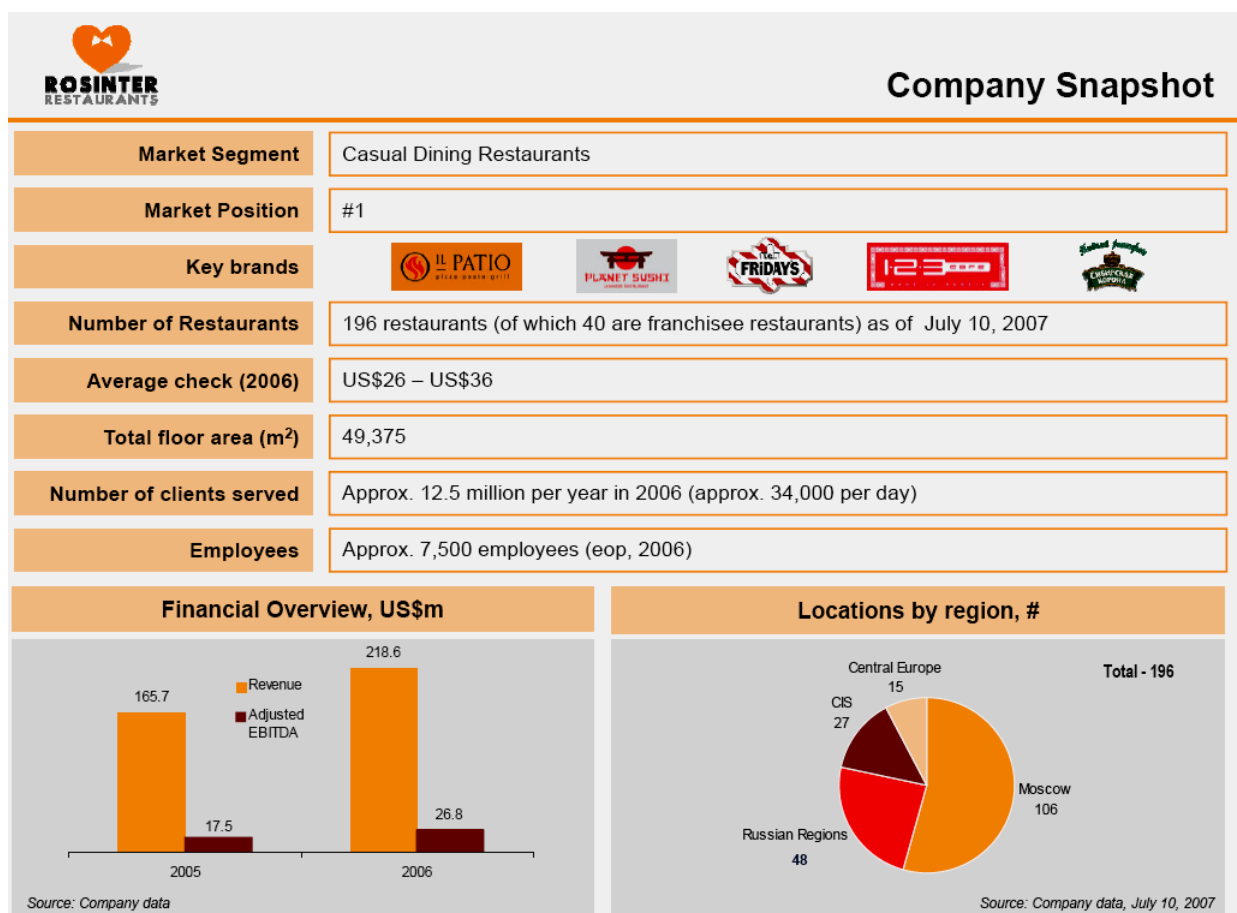
*Рис. 4. Рост сетей Сбарро.*

Особенностью развития сетей является наличие собственных продуктовых и материальных складов, а также централизованной кухни, что позволяет оптимизировать продуктовые затраты, вести контроль сертификации продуктов и качества сырья и полуфабрикатов.

	<b>Sbarro</b>	<b>Viaggio</b>	<b>Il Патио</b>
Позиционирование на рынке	Quick & Casual, сетевые рестораны	Casual Dining, несетевые рестораны	Casual Dining, сетевые рестораны
Концепция	Сеть демократичных итальянских ресторанов	Концептуальные итальянские рестораны	Сеть семейных итальянских ресторанов
Уровень обслуживания	Quick Service (быстрое самообслуживание)	Table Service (полное обслуживание, с официантами)	Table Service (полное обслуживание, с официантами)
Средний чек	\$7-8	\$19-22	\$20-25
Формат ресторанов	Отдельно стоящие рестораны, фудкорты	Отдельно стоящие рестораны	Отдельно стоящие рестораны
Количество ресторанов на ноябрь 2006 г.	77	3	55

Источники: Бразерс и Компания

*Рис.5. Позиционирование сетевых ресторанов*



**Рис. 6. Основные показатели ресторанов Росинтер (здесь и далее источник- Deutsche UFG Retail Market Investor Conference Moscow, July 12th 2007)**

Развитие сетей Сбарро и Росинтер – отражает общемировые тенденции. Весьма популярные в Западной Европе и США заведения типа Quick&Casual (что-то среднее между фаст-фудом (Quick Service) и «повседневным» рестораном (Casual Dining) – сегодня наиболее динамичный сегмент рынка общественного питания. Так, на американском рынке его ежегодный прирост составляет 17%, тогда как ресторанов – 4,9%, а фаст-фудов – только 2,1%. Поэтому именно формат Quick&Casual сегодня – в центре внимания западных аналитиков и ему пророчат самое светлое будущее, ведь, как считают операторы этого сегмента, концепция Quick&Casual вобрала лучшее из фаст-фуда и ресторана

Более подробно концепция ресторанов Росинтер описана в Постановлении Правительства Москвы от 5 октября 2004 г. N 677-ПП *О развитии сети "народных ресторанов" в городе Москве*», согласно которому предполагался запуск 19 предприятий в течение 5 лет:

- 4-х предприятий площадью до 6 000 кв.м., где обслуживается 15 000 посетителей в день;
- 15-ти предприятий площадью до 1 500 кв.м., где в среднем обслуживается 3 000 посетителей в день;
- 10 предприятий площадью 600-800 кв.м., где обслуживаются до 2 000 посетителей в день.

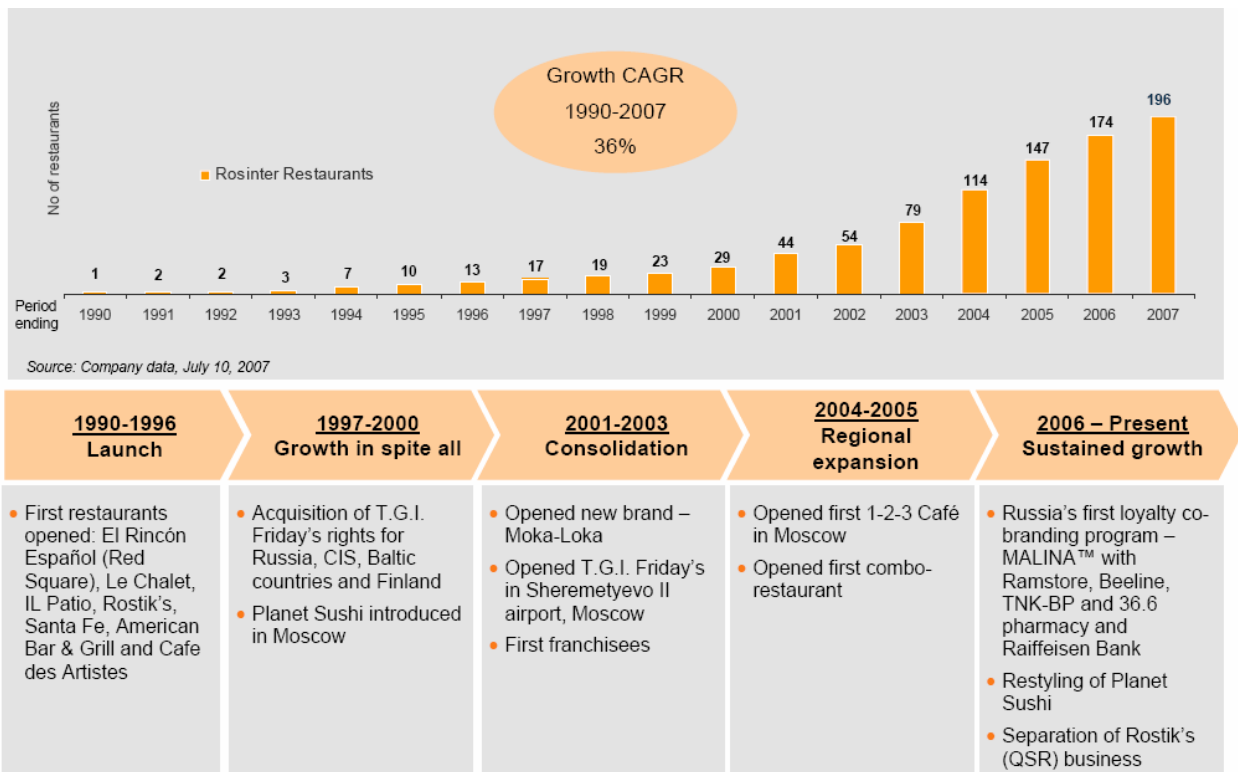


Рис. 7. Стратегический рост ресторанов Росинтер

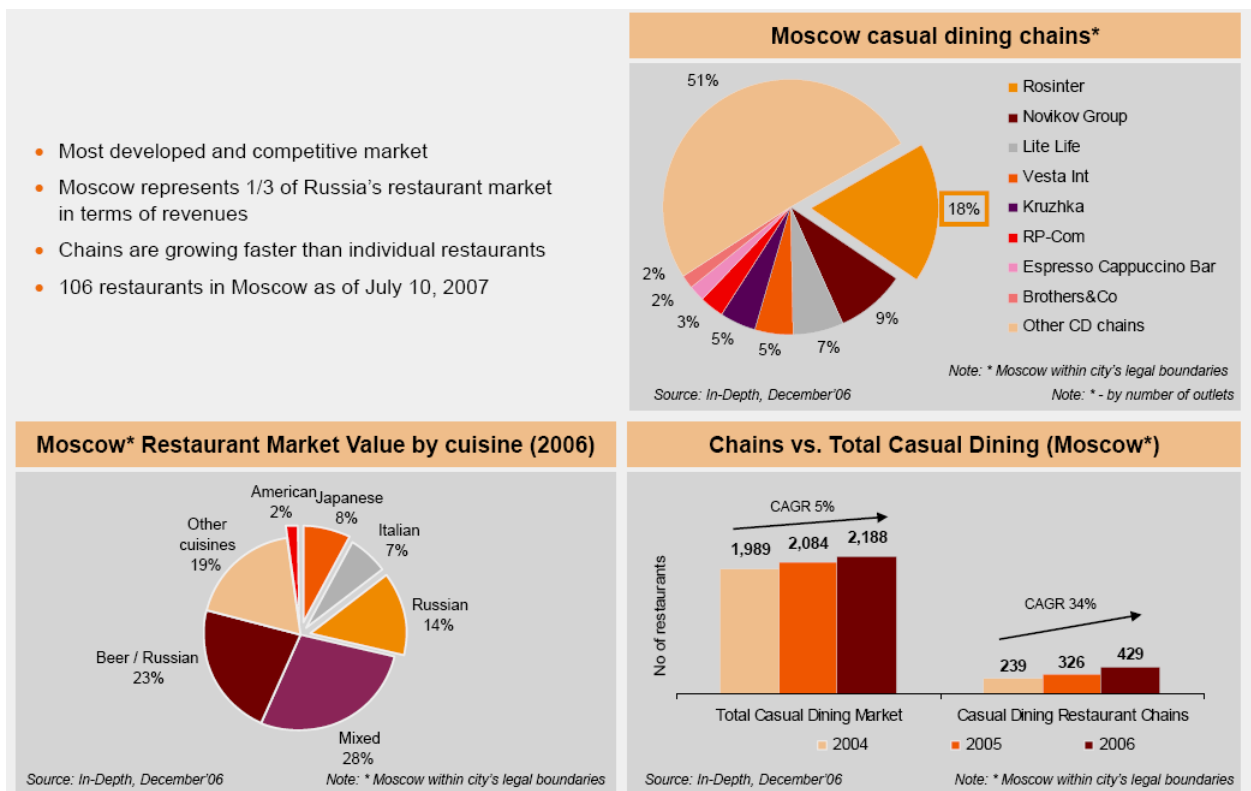


Рис. 8. Характеристики развития сетевых ресторанов

	»			РД
	<i>Выпуск I</i>	<i>Изменение 0</i>	<i>Экземпляр №1</i>	<i>Лист 23/146</i>

#### 4.4. Сегмент элитных ресторанов

Все описанные выше тенденции значительно влияют на развитие ресторанов сектора «Fine dining», в первую очередь на размер среднего чека и на изменение концепции ресторанов.

Дорогие авторские рестораны haute cuisine, «высокой кухни», начали появляться в России уже в конце 80-х – начале 90-х годов прошлого века: связанные с именами Аркадия Новикова, Андрея Деллоса и других звезд, они выдерживали (и продолжают выдерживать) сравнение с бутиками. Наиболее заметные сегодня авторские рестораны – «Пушкин» и «Сыр» Новикова, Le Duc и «Шинок» Деллоса, «Улей» Олега Бардеева, «Обломов на Пресне» Антона Табакова, «Абсент» Игоря Бухарова. Антон Табаков в интервью E-xecutive: «Все, что стоит дороже 50 долл., должно быть высокого уровня». По мнению Игоря Бухарова, ценовая ниша haute cuisine в России уже заполнена: «Это не значит, что много ресторанов. Просто мало людей, которые зарабатывают деньги».

Рестораторы более или менее едины в том, что касается будущего дорогих авторских заведений: рестораны этого типа будут продолжать открываться и эволюционировать. По мнению Игоря Бухарова, основной тенденцией их развития в ближайшее время станет поиск новых архитектурных решений: *«Публика выше среднего и высшего звена потребления уже очень искушена. Классический ресторан запустить сложно – важно, что придумает дизайнер, что придумает ресторатор, как он будет подавать свое заведение. Поэтому на сегодняшний день мы видим значительное количество новых заведений, имеющих интересные архитектурные, дизайнерские решения. В классическом ресторане в меньшей степени уделяется внимание таким составляющим, как кухня-вино-обслуживание-атмосфера»*. При этом рестораторы признают, что до ресторанов Филиппа Старка Москве пока далеко.

Антон Табаков не считает, что все так просто и легко просчитываемо: ему кажется, что простое тиражирование дорогой кухни разных национальностей уже не работает, будущее авторских ресторанов – в идеях, историях, вокруг которых будут выстраиваться новые концепции. С другой, прагматичной, стороны, Табаков полагает, что основные силы рестораторам в ближайшее время придется бросить на обучение персонала и улучшение качества обслуживания: *«Маленькие западные ресторанчики поражают тем, что ужин на 200–300 человек готовят двое или трое, причем делают это качественно и быстро, буквально за полчаса. У нас в таких случаях говорят: «Не-ет, мы не можем, нужно 5 или 6 человек». Это – психология. Работники недостаточно мотивированы. Я думаю, что отличие западных работников именно в мотивации: они знают, для чего они это делают, и стремятся к конечному результату – признанию клиентов, увеличению прибыли. Хотя чаще всего эти работники, так или иначе, связаны, родственными узами или дружбой, с владельцем, но даже если это наемный труд – все равно удивительно, с каким спокойствием и легкостью они работают. Мне хочется, чтобы в России работали так же»*.

Олег Бардеев отмечает такое качество успешного ресторатора, как мобильность: *«В ресторанном бизнесе, как и в любом другом, очень важно не терять момент. Очень важно открывать один ресторан, по крайней мере, раз в 2 года. Это хорошо стимулирует сотрудников и дает им возможность развиваться и расти. Непрерывная экспансия поддерживает боевой дух»*. Момент естественного отбора: выживут только те, кто умеет генерировать новые идеи, выстраивать новые концепции, чувствовать веяния рынка. Это одна из основных тенденций развития российских ресторанов авторской кухни: неизбежно на карте города будут появляться все новые и новые рестораны, занимая места старых. Хороший ресторан не может быть пустым.

	»			РД
	Выпуск I	Изменение 0	Экземпляр №1	Лист 24/146

Однако главную сегодняшнюю тенденцию обобщает Антон Табаков: «*Это отсутствие среднего класса. [...] Рынок такого огромного мегаполиса, как Москва, быстро насыщается, поскольку количество обеспеченных людей ограничено. При этом число людей, которые могут позволить себе посещать рестораны раз в неделю, невелико. Они-то и есть тот самый средний класс. С увеличением этой прослойки общества будет расти и поле для бизнеса*». Ресторанному менеджеру в этом ценовом сегменте трудно перестроить рынок – остается лишь вписываться в условия существующего, надеясь на скорые перемены.

#### 4.5. Развитие ресторанов «органической кухни» и оценка средней посещаемости

В целях изучения осуществимости бизнес-идеи создания ресторана с «органического» направления были заказано исследование у профессиональных проектировщиков предприятий общественного питания - компании «Сухаревка». В результате их работы были получены «**Рекомендации по концептуальному решению и позиционированию предприятий питания**».

Коротко рекомендации следующие:

- 1) В сознании россиян понимание экологически чистых продуктов питания связано прежде всего с качеством исходного сырья и соответствующей технологией производства. (Рис.9.).



Рис. 9. Критерии отнесения пищевой продукции к экологически чистой

- 2) По статистике ниша премиальных продуктов питания начинает интенсивно развиваться при среднем доходе на человека более \$800 в месяц. Сейчас в Москве этот показатель около \$700. Отсюда:

- непонятность большинству посетителей ресторанов концепции «органик»;
- трудность узнавания «органического» ресторана среди НЕСЕТЕВЫХ ресторанов.

В соответствии с практикой мегаполисов потребители предпочитают покупать продукцию в супермаркетах, обычных магазинах и продовольственных рынках. Соответственно узнаваемость органической продукции в таких магазинах среди 2000-3000 наименований пока затруднительна.

- 3) Для реставрирования (развития) ресторанной концепции «органик» необходимо:
  - Повышение узнаваемости концепции и ресторана типа «органик» и увеличение прогнозируемого спроса на «органическое» питание;
  - Поиск лояльных клиентов и формирование моды на органическое питание
  - Формирование эффективной системы продвижения данных услуг.
- 4) Определение потенциальной аудитории



	»			РД
	Выпуск I	Изменение 0	Экземпляр №1	Лист 25/146

Потенциальные потребители ресторана типа «органик» - люди с доходом не менее 15000 руб. в месяц.

Частота посещений - не менее 4,6 раз в месяц.

Доля ресторанов (кроме быстрого обслуживания) в посещении - 6,1%

5) Тремя главными факторами при выборе ресторана являются меню, расположение и цены (рис.10.)

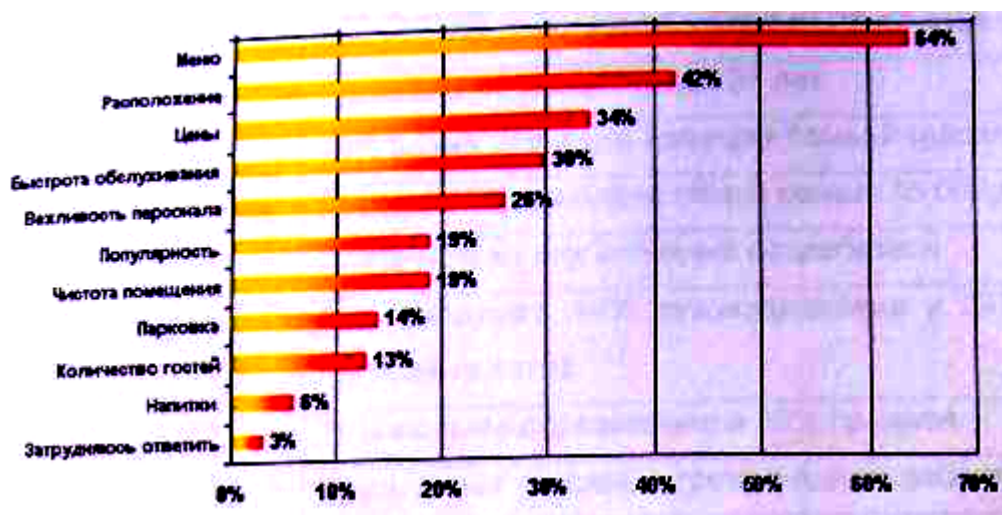


Рис. 10. Критерии выбора ресторана москвичами

5) среди причин нежелания покупать «органическую» продукцию основным является отсутствие уверенности, что эта продукция действительно является экологически чистой.

Данное мнение может быть изменено лишь путем развития действительно экологически чистого сельхоз производства. В развитых странах доля «органического» с/х производства занимает от 10 до 30%

6) **Основной вывод.** Пока рестораны с концепцией «органик» не воспринимаются как что-то отличное от других ресторанов. Оценку посещаемости ресторана можно, как наиболее вероятную считать – на уровне несетевых ресторанов.

Предполагая, что выбор ресторана происходит в основном хаотично («пессимистический вариант») можно оценить в среднем количество посещений ресторанов.

Согласно «генерального плана развития Москвы в 2005 г. В г. Москве приходилось 33 посадочных места общественного питания на 1000 жителей, Планируется, что число жителей к 2013 г. вырастет с 9 до 10,5 млн. чел., из них работающих – 6,5 млн. Число людей с доходом более 15 тыс. руб. составляет примерно 50% трудоспособного населения (ср. зарплата по Москве 27 тыс. руб. в месяц на 1 янв. 2007 г.) или порядка 3 млн. чел.

В Москве обычных ресторанов (за исключением быстрого питания) насчитывается около 300 (т.е. примерно 8-10% от общего количества заведений). Следовательно, максимальное количество клиентов, которые могут посещать данные рестораны составляет порядка 6,1% от 3 млн. чел. или 181 тыс. чел. При посещении 4,6 раза за месяц среднее количество людей в день, посещающих один несетевой ресторан составляет  $181 \cdot 4,6 / 30 =$  около 95 чел. в день.

Опыт работы наших ресторанов «Органик» и «Этолето» показал, что в среднем, количество посетителей в день составляло в январе – августе от 65 до 140 чел. в день.

	»			РД
	<i>Выпуск I</i>	<i>Изменение 0</i>	<i>Экземпляр №1</i>	<i>Лист 26/146</i>

(При количестве мест 65 –оборачиваемость мест в день тем самым составляла от 1 до 2,15) (при среднем чеке – не более 40-50 долл.).

Для более точного расчета количества посетителей необходимо будет более точно учесть местоположение ресторана.

Следовательно, необходимо рассматривать следующие варианты по оборачиваемости:

- а) Пессимистический – оборачиваемость в день минимальна – находится на уровне около 1,3
- б) Оптимистический – оборачиваемость выше, чем средняя – до 2,5 в день (выход на данную оборачиваемость в течение 1,5-2 лет)
- в) Реалистичный – оборачиваемость растет до 2,2 (в течение 1,5 – 2 лет.)

## **4.6. Конкурентные рестораны «органической» кухни**

### **4.6.1. Характеристика ресторанов здорового питания, открытых до 2007 г.**

Здоровое питание нынче – тема дня. Мода на здоровый образ жизни растет в геометрической прогрессии, мода на «здоровые рестораны» же только зарождается. Это пока «нехоженная тропа». В Москве пока работает супермаркет экологически чистых продуктов «Грюнвальд», открылся в этом году аналогичный супермаркет с рестораном при нем Bio Gourmet, реанимирован проект «Органик», превращенный в Etoleto, есть вегетарианские «Джаганнат», «Авокадо» – вот, пожалуй, и все.

Но рестораторы явно с надеждой поглядывают в сторону здорового питания и начинают осваивать эту ниву.

Тем не менее, из исследований компании «Сухаревка» следует, что число ресторанов и предприятий торговли, предлагающих питание близкое к концепции «органик», в Москве ограничено. Основные из них представлены в Табл.4.

	»			РД
	Выпуск 1	Изменение 0	Экземпляр №1	Лист 27/146

Таблица 4.

Конкуренты в секторе ресторанов «Органик»

**Таблица Сравнительная характеристика заведений ресторанного типа, придерживающихся концепции здорового питания**

	«B.I.O.Gourmet Эко-Café»	«Авокадо»	«Джаганнат»	«Ганга»	«Морковка»	«Органик»	«Тебе Мирра»
<b>Территориально</b>	Москва, ул. Остоженка	Москва, Чистопрудный бульвар	Москва, ул. Кузнецкий мост	Москва, м.Динамо, Ленинградский проспект	Санкт-Петербург	Санкт-Петербург	Санкт-Петербург
<b>Тип заведения</b>	Кафе	Кафе	Ресторан-клуб	Кафе (на фуд-корте)	Кафе	Ресторан	Ресторан-клуб
<b>Режим работы</b>	10.00-20.00	10.00-23.00	воскресенье-четверг: с 10:00 до 23:00; пятница, суббота: с 10:00 до 23:45	10.00-20.00	пн-чт 12.00-0.00, пт-вс 12.00 до последнего	12.00-23.00	Пн-Пт с 10.00 до 19.00
<b>Средний чек</b>	\$30-60	\$18-20	\$18-20	\$18-20	\$15-20	\$20-25	\$15-25
<b>Концепция питания</b>	Меню сбалансированных блюд из эко-продуктов	Международная вегетарианская кухня	Международная вегетарианская кухня	Ведическая кухня (вегетарианская индийская)	Европейско-русское и японское меню вегетарианских блюд	Японские, узбекские, корейские блюда из свежих продуктов	Европейская вегетарианская кухня
<b>«Изюминка» меню</b>	Все блюда и напитки – из эко-продуктов	Блюда из эко-продуктов, большой выбор коктейлей,	Обширное меню блюд мировой вегетарианской кухни; детское	Смешанное меню русских, европейских, индийских	Большой выбор соков. Морковь в разных вариациях	Т.н. «Домашняя кухня»; работает несколько поваров	Обширное меню блюд мировой вегетарианской

	»		РД
Выпуск 1	Изменение 0	Экземпляр №1	Лист 28/146

	«В.I.O.Gourmet Эко-Café»	«Авокадо»	«Джаганнат»	«Ганга»	«Морковка»	«Органик»	«Тебе Мирра»
		фито-чаев, блюда и напитки для похудения	меню; чай в широком ассортименте; «Напитки Алхимика» (этнические напитки, напитки «с историей»)	блюд. Особые предложения отсутствуют.			кухни. Особые предложения отсутствуют
<b>«Июминка» заведения</b>	«Упор» на эко- продукты, особые технологии	Изящное современное заведение уютном центре. Место отдыха для приверженцев здорового образа жизни	Яркий представитель этнического заведения со всей соответствующей атрибутикой - дизайн, меню, церемонии, представления. Место сбора и общения единомышленников.	«Упор» на «чистоту» продуктов и «Чистоту» помыслов сотрудников кафе. Проведение лекций и семинаров о правильном питании, проведение курсов по ведической	Стильное современное заведение для «продвинутых» людей.	Вкусные «домашние» блюда из свежих продуктов, интерьер и дух заведения способствует релаксации, отрешению от суеты.	Ресторан-клуб со специальными предложениями для его членов: разработка специального меню для каждого; программа для будущих мам, курсы приготовления здоровой пищи

	»			РД
	Выпуск 1	Изменение 0	Экземпляр №1	Лист 29/146

	«B.I.O.Gourmet Эко-Café»	«Авокадо»	«Джаганнат»	«Ганга»	«Морковка»	«Органик»	«Тебе Мирра»
<b>Сходства с концепцией «органик-Сити-кафе»</b>	Использование эко-продуктов	Общая идея здорового образа жизни	Общая идея здорового образа жизни	Общая идея здорового образа жизни	Общая идея здорового образа жизни	Название	Общая идея здорового образа жизни
<b>Отличия от концепции «органик-сити-кафе»</b>	Стиль, перечень специальных предложений	Стиль, перечень специальных предложений	Стиль и все с ним связанное; аудитория	Стиль и все с ним связанное; аудитория; другая ниша (городское кафе и фаст-фуда на ресторанном дворике)	Стиль, позиционирование, перечень специальных предложений	Стиль, позиционирование, перечень специальных предложений	Стиль, перечень специальных предложений

	»		РД
	<i>Выпуск I</i>	<i>Изменение 0</i>	<i>Экземпляр №1</i>
			<i>Лист 30/146</i>

#### 4.6.2. Свежий ресторан здорового питания

Недавно открылся новый ресторан здорового питания Fresh в старом особняке на Петровке. Данный ресторан наиболее близок к продвигаемой нами концепции «органического» питания

В ресторане Fresh (название переводится с английского как «свежий») меню состоит из блюд здорового питания, без лишних жиров, масла, без консервантов, уксуса и прочих атрибутов современной кулинарии. Жарение и маринование также не приветствуется, здесь превалирует запекание, варение и приготовление на пару.

Большой выбор свежевыжатых соков дополняется меню из четырех групп специальных коктейлей на их основе, составляющих четыре оздоровительных направления. Это иммуномодуляторы, детоксиканты, энергетики и афродизиаки. В состав входят апельсин, морковь, имбирь, сельдерей, шпинат, ананас и прочие фрукты и овощи, в каждом коктейле 3-4 ингредиента. Стоит стакан такого оздоровительного коктейля от 180 до 220 руб. В отношении «сокового» меню Fresh напоминает другой проект здорового образа жизни – бар свежевыжатых соков Fushi-bar.

В ресторане имеются три помещения – основной зал, кабинет и балкон на втором этаже. Интерьер сделан в современном минималистичном стиле. Дизайнерская игра строится вокруг двух основных цветов: белого и зеленого, символизирующих природу. Обои – салатные со светлым узором, столешницы ярко-зеленые, стулья – белоснежные, пластиковые, на металлических каркасах, в стиле 70-х годов. На широких подоконниках высоких окон – живая пушистая зелень, вместо штор – жалюзи из натуральной ткани молочного оттенка с сиреневыми шнурками, в одной из стен – круглое окно наподобие иллюминатора. Стекланные ширмы в оправе из темного дерева разделяют посадочные зоны. Всего в ресторане около 70 посадочных мест.

Кухня в основном авторская, построена по системе фьюжн. Есть и просто европейские блюда, есть классические азиатские – например, тибетские пельмени. Подача оригинальная: к примеру, супы подают в стеклянных цилиндрических емкостях, на белых фарфоровых подносах. В меню напротив некоторых позиций стоят специальные значки-указатели: они показывают, что блюдо острое, низкокалорийное или вегетарианское – всего три вида значков.

Работает ресторан с 11.00 до 24.00. Днем подают бизнес-ланч, от 250 руб. (салат и суп) до 370 руб. (салат, суп и горячее). С сентября вводятся завтраки. **Средний чек в заведении \$50-60.**

##### Цитаты из меню:

Спаржа на пару — 240 руб.  
Тибетские пельмени в рисовом тесте со шпинатом — 290 руб.  
Индейка в вине — 340 руб.  
Луковый суп с травами — 180 руб.  
Капучино из спаржи — 250 руб.  
Клубничное гаспаччо — 210 руб.  
Сок «энергия дня» (апельсин, морковь, имбирь) — 220 руб.

Адрес заведения: Ул. Петровка, д. 21 Источник: [«Ресторатор»](#) 27.07.2007 16:56:53

#### 4.6.3. Выводы по ресторанам здорового питания.

Можно сделать следующие выводы по ресторанам здорового питания»:

- четкого позиционирования ресторанов типа «органик» пока не наблюдается, рынок находится в стадии формирования.
- Средний чек в данных заведениях, как правило, не превышает, \$50-60, что соответствует верхнему уровню в большинстве ресторанов сегмента fine dining в Москве.
- Не существует специальных предпочтений в выборе кухни при организации ресторана типа «органик».

**ДОПОЛНИТЕЛЬНО ЖЕЛАТЕЛЬНО СДЕЛАТЬ ВЫВОДЫ (У «сухарежки» они сделаны недостаточно или не очень четко по:**

---

Описание рынка и конкуренции

	»			РД
	<i>Выпуск I</i>	<i>Изменение 0</i>	<i>Экземпляр №1</i>	<i>Лист 31/146</i>

- концепциям ресторанов «органической» кухни;
- цели посещения данных ресторанов (данные рестораны не отделяются в сознании от других ресторанов) - анализ местоположения;
- анализ кухни;
- узнаваемость бренда
- анализ загрузки в течение дня.
- загрузка на период планирования

#### 4.7. SWOT- анализ нового ресторана «органической» кухни

...- будет проведен дополнительно после выбора помещения для ресторана.

#### 4.8. Выводы по анализу рынка

Таким образом, из приведенных выше результатов исследования, следует:

- Ресторанный бизнес в России и особенно в Москве продолжает расти с темпом значительно выше чем в развитых странах (соответственно 8-9% -Россия, 4-5% - западные страны).
- В отдельных секторах - быстрого питания рост значительно выше - 20% в год, в обычных несетевых ресторанах темпы роста по сравнению со средним - на 1,5-2 % меньше (т.е. 7-8% вместо 8,5-9%);
- Активно развивается новый формат общественного питания **Fast Casual (Quick & Casual)** взявший скорость обслуживания от предприятий fast food и качество от ресторанов;
- Рестораны casual dining и fine dining тем не менее в денежном выражении продолжают занимать порядка 60% рынка, но развитие сетевых ресторанов привело к снижению в последнее время среднего чека в этих ресторанах с диапазона 70-100\$ до максимального уровня не более \$50-70;
- Сектор ресторанов «органической» кухни находится в стадии формирования и пока воспринимается посетителями как просто ресторан сектора «fine dining».
- По итогам изучения более 1000 ресторанов сектора «fine dining», наиболее перспективным считается меню, составленной из блюд итальянской, французской и азиатской кухни, вместе с тем необходимо стараться использовать наиболее популярные блюда национальной кухни.
- Доля ресторанов сектора «fine dining» в ближайшие годы сильно не изменится, что связано с устойчивостью предпочтений сформировавшего «среднего класса»
- Основными критериями выбора ресторана остаются меню, расположение, и лишь затем цены, на это надо обратить особое внимание при организации ресторана;
- Средняя частота посещения несетевых ресторанов составляет около 4,6 посещений в месяц для москвича с доходом не менее 15 тыс. руб. в месяц., при этом на рестораны класса «Fine dining» и «Casual dining»(кроме пивных баров) приходится около 6% посещений.
- Средняя по рынку посещаемость ресторана (кроме быстрого обслуживания) составляет около 93 чел., оборачиваемость в день от 1,3 до 2,5; Это меньше, чем было принято при проектировании «Советских» ресторанов, где оборачиваемость составляла – от 3 до 5 в день.

	»			РД
	Выпуск I	Изменение 0	Экземпляр №1	Лист 32/146

## 5. СТРАТЕГИЯ МАРКЕТИНГА

### 5.1. Цикл маркетинга

Исходя из вышеизложенного, для увеличения оборачиваемости нового ресторана потребуются дополнительные усилия и затраты на поиск и привлечение посетителей.

Тем не менее, принципиальным для ресторана является выбор наиболее удачного места расположения, а далее для продвижения услуг потребуются не более \$20-30 тыс. в месяц. (при выходе на запланированные объемы) - обычно не более 3-4% от выручки.

Обычный для ресторана цикл маркетинга, изображенный на рис.11 в этом случае будет сведен до самых минимальных мероприятий.

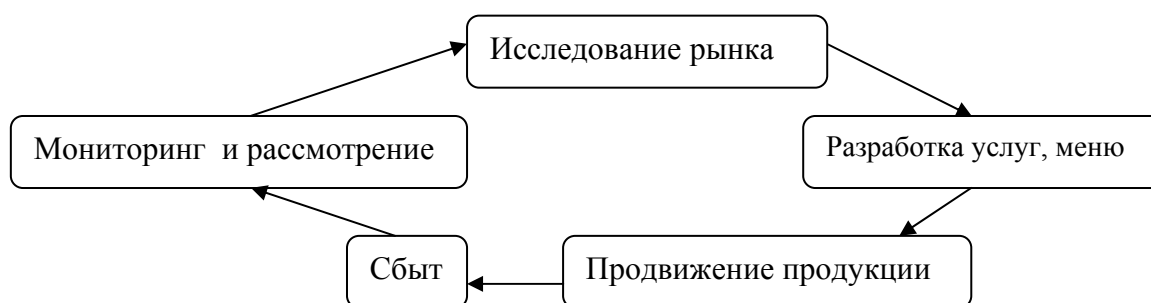


Рис.11. Цикл маркетинга ресторана

### 5.2. Исследование рынка

Будет проводиться путем изучения предпочтений потребителей экологических продуктов и экологического питания. Бесценен прежний опыт работы ресторанов Органик и Этолето, а также супермаркета «Грюнвальд».

Кроме того, уже проведены отдельные исследования по оценке предпочтений посетителей (заказные исследования компании «Сухаревка».

Потребуется минимальные расходы на покупку готовых исследований рынка ресторанных услуг – стоимость не более 20 тыс. руб.

### 5.3. Разработка услуг и меню ресторана

Предполагается оптимизировать меню ресторана исходя их популярности и рентабельности блюд. В начальный период деятельности ресторана, цены будут близкими к рыночным ценам дорогих ресторанов, затем по мере улучшения качества услуг, цена (средний чек) будет соответственно повышаться, за счет изменения структуры меню и коэффициента потребления более дорогих блюд.

Подробно разработка меню описывается при описании технологических расчетов



	»			РД
	<i>Выпуск 1</i>	<i>Изменение 0</i>	<i>Экземпляр №1</i>	<i>Лист 33/146</i>

#### **5.4. Продвижение продукции.**

Предполагается использовать наиболее популярные в ресторанном бизнесе методы продвижения продукции:

- Печатная и рекламная продукция
- Веб-сайты и Интернет;
- Компании стимулирования продаж, имеющие решающее значение. Сюда входят различные брошюры, раздаточные материалы, презентации услуг ресторана;
- Рассылка материалов по почте потенциальным клиентам компании;
- Уличная реклама, яркая вывеска, дорожные указатели.

#### **5.5. Сбыт**

##### **5.5.1. Маркетинговые коммуникации при открытии ресторана**

См. ниже в разделе «инвестиционный план»

##### **5.5.2. Текущая реклама и стимулирование сбыта**

Предполагается использовать наиболее современные методы сбыта, как-то: использования для сбыта средств Интернета, заказ столиков, предоставление питания клиентам и любое время на выезд (катеринг), стимулирование сотрудников для осуществления дополнительных продаж ресторанных услуг.

#### **5.6. Мониторинг показателей деятельности и их рассмотрение**

Предполагается проводить постоянную оценку фактических результатов с плановыми и корректировать политику ресторана в соответствии с потребностями клиентов.

Сумма расходов на маркетинг предполагается на уровне не более 3-4% от доходов, что соответствует общепринятой практике.

	»			РД
	<i>Выпуск 1</i>	<i>Изменение 0</i>	<i>Экземпляр №1</i>	<i>Лист 34/146</i>

## 6. ТЕХНОЛОГИЯ И ПЛАН ПРОИЗВОДСТВА

### 6.1. Технологический (материальный) расчет

В проекте ресторана ведущая роль принадлежит технологической части, от квалифицированного выполнения которой зависит правильность разработки основной части проекта.

Проектирование предприятий общественного питания должно проводиться с обязательным соблюдением действующих норм строительного и технологического проектирования, санитарных норм и правил (СанПиН).

Цель технологических расчетов – определение количественных характеристик предприятия в целом, функциональных групп или отдельных помещений.

На основании технологических расчетов определяют производственную программу проектируемого предприятия, численность работников, виды и количество используемого технологического оборудования, площади цехов и помещений и всего предприятия в целом.

#### 6.1.1. Исходные предпосылки для проектирования<sup>9</sup>

*Обоснование выбора типа проектируемого предприятия и формы обслуживания.*

- Предполагается, что ресторан будет предприятием класса «fine dining» со свободным выбором меню и обслуживанием официантами.
- Основная идея ресторана - экологический ресторан, предназначенный для спокойного, стильного отдыха. Комфортный, для взрослых людей, с расслабляющей атмосферой, уютный.
- Отличительная особенность - индивидуальный подход для каждого клиента и органическое сырье для блюд.
- Средний чек на одного гостя - от \$70 (если берется салат, основное блюда и напиток)

#### *Интерьер и количество мест*

Интерьер дорогой, но сдержанный, подчеркивающий статус гостей, но без особой торжественности. Удобный, уютный. В ресторане 2 зала:

1 зал - front - именно в него сначала попадают гости, с барной стойкой, кондитерской витриной демократичными небольшими низкими круглыми столами, мягкими диванами и креслами, без сервировки, псевдо-демократично;

2 зал - back - обеденный, с большими удобными обеденными столами со скатертями и полной сервировкой, чуть торжественный, при этом удобство остается на первом месте.

Может быть дополнительно организован маленький зал на 10-12 чел. В первый зал могут прийти практически все, кто готов заплатить по счету (\$40-50 ср. чек). Во второй зал приглашаются заказавшие столик и «избранные».

<sup>9</sup> Согласно рекомендациям ООО «РЕСТКОН» WWW.RESTCON.RU (495)507-38-25

	»			РД
	<i>Выпуск 1</i>	<i>Изменение 0</i>	<i>Экземпляр №1</i>	<i>Лист 35/146</i>

Количество посадочных мест - в первом зале 30-40, во втором зале 50-60, у барной стойки - до 6. При этом в 1 зале должно быть тесно, мебель поставлена очень плотно, а в обеденном зале - свободно.

*Общее количество мест - примерно 100 мест*

***Варианты размещения ресторана.***

В Москве возможно открытие 3-5 ресторанов максимум. В центре 1-2, остальные по основным выездам из города в сторону элитных поселков (например, на Кутузовском проспекте).

Как вариант размещения возможны природные зоны, места, находящиеся в непосредственной близости от крупных транспортных развязок, в пределах пешеходной доступности от исторических и торговых центров.

Предпочтительны:

- Отдельно стоящее здание, пристроенное помещение, первый этаж административного здания общей площадью от 400 до 600 кв. м (реконструкция или новое строительство) от 1 до 2 этажей с высотой первого этажа не менее 5 м.
- Наличие подъездных путей для грузового автомобиля типа "Бычок", «Газель», устройство пандуса.
- Возможность устройства парковки для автотранспорта на 20 парковочных мест.
- Площадь участка земли, необходимая для устройства летней площадки перед зданием (отдельно расположенная территория) около 0,2 га.
- Требование к инженерным сетям: энергоснабжение - около 200 кВт, газ, вода, отопление.
- Возможность устройства или наличие каналов связи.

***Инженерные изыскания и обоснование технической возможности строительства предприятия;***

- В целях ускорения запуска проекта предпочтительно использование для организации ресторана зданий, ранее либо используемых под предприятия общественного питания, либо заранее спроектированных под новое строительство.
- Вместе с тем следует избегать размещения на местах тех ресторанов, которые показали сою несостоятельность или пользовались плохой репутацией, так как это мнение, как правило, распространяется и на новое заведение.

***Режима работы и посещаемость***

Ресторан рассчитан на то, что представители целевой аудитории будут использовать его достаточно часто - 1-2 раза в неделю с целью обеда или ужина. То есть, ресторан рассчитывается как место, куда люди, желающие получать только самое лучшее, и озабоченные здоровым питанием при желании могут приходить каждый день и получать экологически чистую пищу в соответствии с привычным стилем жизни.

Режим работы ресторана (Таблица 5) рассчитан на предоставление полного меню с 12 часов до 2 часов ночи ежедневно. Завтраки и бизнес-ланч пока не планируются, но могут быть добавлены для повышения оборачиваемости при необходимости.

	»			РД
	<i>Выпуск I</i>	<i>Изменение 0</i>	<i>Экземпляр №1</i>	<i>Лист 36/146</i>

Обслуживание производится тщательно подготовленными официантами, хорошо знающими, что такое органические продукты, происхождение ингредиентов блюд, способными ответить на часто задаваемые вопросы клиентов. Уровень сервиса - стандартный для ресторанов такой ценовой категории. Предпочтительно, чтобы обслуживали мужчины.

Таблица 5.

**График работы на 2008-2013 гг.**

Время работы	с	по	длит.ч
завтрак	-	-	-
ланч	-	-	-
обед и ужин	12ч	02 ч	14
Дни работы	7	дней в неделю	
Рабочих дней работы в течение года	364	дней в год	
В среднем рабочих дней в месяце	30	раб. дней в месяце	

*Дополнительные услуги:* Мини-магазин с кулинарией, Еда на вынос, Организация доставки блюд, Парковка

В соответствии с приведенными выше оценками планируется оборачиваемость и посещаемость (для БАЗОВОГО ВАРИАНТА) за день в соответствии с Таблицей 6.

Таблица 6.

**Оборачиваемость и посещаемость (за день)**

	2008 г	2009 г	2010 г	2011 г	2012 г	2013 г
оборачиваемость за день	1,3	1,75	2,2	2,13	2,07	2,0
<b>Гостей в день Nдень</b>	<b>130</b>	<b>175</b>	<b>220</b>	<b>213</b>	<b>207</b>	<b>200</b>

**Обоснование норм потребления блюд.**

- Нормы потребления основных блюд планируются на основании практики работы ресторанов Органик и Этолето и увеличиваются по мере развития ресторана. (Таблица 7)

Таблица 7.

**ЦЕЛЕВОЙ Коэффициент потребления (блюд) на 1 гостя**

	2008 г	2009 г	2010 г	2011 г	2012 г	2013 г
$m_{хол} =$	0,67	1,09	1,50	1,34	1,17	1,00
$m_{горз} =$	0,05	0,10	0,15	0,15	0,15	0,15
$m_{I бл} =$	0,22	0,24	0,25	0,23	0,22	0,20
$m_{II бл} =$	0,67	0,79	0,90	0,93	0,97	1,00
$m_{слад} =$	0,22	0,21	0,20	0,20	0,20	0,20
<b>ИТОГО (m)</b>	<b>1,8</b>	<b>2,4</b>	<b>3,0</b>	<b>2,9</b>	<b>2,7</b>	<b>2,6</b>

- С учетом такого коэффициента потребления и оборачиваемости за день посещение примерно может соответствовать указанному в Таблице 8

	»			РД
	Выпуск I	Изменение 0	Экземпляр №1	Лист 37/146

Таблица 8.

**График посещения при выходе на максимальное потребление**

Часы работы	Количество посадок в час	Средний % загрузки зала	Кол-во потребителей в час	Выпуск блюд в день
	X	C	Nчас	n
12-13	1	18	18	51,3
13-14	1	30	30	85,5
14-15	1	25	25	71,25
15-16	1	20	20	57
16-17	Перерыв	Перерыв	Перерыв	Перерыв
17-18	1	15	15	42,75
18-19	0,4	10	4	11,4
19-20	0,4	40	16	45,6
20-21	0,4	80	32	91,2
21-22	0,4	80	32	91,2
22-23	0,4	40	16	45,6
23-00	0,4	15	6	17,1
00-01	0,4	10	4	11,4
01-02	0,4	5	2	5,7
Всего:		Ндень=	220	627
		максимум посетителей в час	32	

проверка	оборачиваемость мест в течение дня	<b>2,2</b>
----------	------------------------------------	------------

$$N_{\text{час}} = P * C * X / 100$$

X-оборачиваемость одного места за час. Количество посадок в час 0,4 соответствует среднему времени нахождения в ресторане 2,5 ч.

### 6.1.2. Выбор кухни

Предполагается, что ресторан будет ориентирован на наиболее популярные виды кухни - итальянскую, французскую и азиатскую, с большой долей блюд русской национальной кухни и авторской кухни. Планируется применение кухни в стиле «фьюжн»

Кухня смешанная, европейские и русские блюда, как хиты, так и авторские блюда. Ресторан может включать до трех дополнительных меню, включающих блюда наиболее популярных диет, например: фитнес-меню, вегетарианское.

Кроме того, целесообразно ввести такую практику, как подстройка под вкусы клиентов. Это означает, что клиенты могут заказывать блюда, отсутствующие в меню и ресторан приготовит их под заказ. Это тем более важно, поскольку клиенты, практикующие органическую пищу, часто придерживаются разных диет и прочих способов заботы о здоровье, и выбирают допустимые в их рационе продукты.

	»			РД
	<i>Выпуск 1</i>	<i>Изменение 0</i>	<i>Экземпляр №1</i>	<i>Лист 38/146</i>

### 6.1.3. Формирование меню и распределении блюд по группам

Профессионалы ресторанного дела<sup>10</sup> уверены, что при выборе блюд необходимо в первую очередь руководствоваться – их потенциальной «продажностью».

**60%** блюд меню - популярные блюда, отличающиеся умеренной себестоимостью и сравнительно невысокой сложностью приготовления.

**10%** - позиции дорогим, вычурным, трудоемким в исполнении, приверженностью к которым часто грешат рестораны с серьезным средним чеком

**10%** - простые дешевые «дежурные», бесхитростные блюда - и словно кочующие из ресторана в ресторан;

**15%** - блюда, требующих кропотливой работы, обладающих не столько высокой себестоимостью входящих ингредиентов, как большим временем исполнения в виду невозможности использования заготовок;

**5%** - фирменные блюда , в которых следует попытаться обыграть концепцию заведения.

Т.е. – **около 30% блюд** - соответствуют лучшей французской (итальянской) кухне, **70%** - «наши» традиционные блюда.

В целях проектирования ресторанов, принято применять условное меню, в соответствии с действующими сборниками рецептур и ассортиментным минимумом.

Для ресторана класса «люкс» –ассортиментный минимум представлен в Табл.8.

Таблица 8.

Минимальный ассортимент блюд, предусмотренный законодательством для дорогих ресторанов

Холодные блюда и закуски	10
Горячие закуски	2
Супы	4
Горячие блюда	11
Десерты	4
Напитки (безалкогольные)	4
Кондитерские изделия	5

Заказанные нами исследования у Компании «Рескон» содержат рекомендации по коррективке меню ресторана «Органик» - Рис.12.

Сравнивая рекомендуемое меню с минимальными требованиями, можно сделать следующие выводы по ресторану типа «Органик»:

- Должно производиться больше (в 1,3-2,0 раза) видов салатов и горячих закусок;
- Горячие закуски типа блинчиков и обедов, как правило, реализуются на завтрак и могут использоваться для повышения оборачиваемости.
- Достаточно 5-6 видов супов;
- Количество горячих блюд должно быть увеличено в 2 раза и добавлены блюда из дичи.

<sup>10</sup> <http://msk.allcafe.info/business/menu/1247/>

### Рекомендации

1. Вывести из меню блюда, которые не пользуются спросом (блюда «аутсайдеры»).

2. Увеличить количество блюд в меню:

Наименование ассортиментной группы	Кол-во блюд в настоящее время	Рекомендуемое кол-во блюд	Комментарии
Холодные закуски	5	10	Добавить мясную, рыбную нарезку из ассортимента магазина «Грюнвальд»
Салаты	9	15	Добавить овощные салаты, салаты из брынзы, салаты с йогуртовой заправкой
Горячие закуски	отсутствуют	5	Добавить Кокили из мяса, птицы, грибов; блинчики и омлеты с начинками
Супы	5	5-6	Добавить бульоны, овощные супы
Горячие блюда из мяса	4	8	Добавить блюда из телятины, свинины, кролика
Горячие блюда из субпродуктов	отсутствуют	2	Добавить блюда из печени (говядина и телятина), куриных желудков и т.д.
Горячие блюда из рыбы	4	6	Добавить речную рыбу: стерлядь, форель
Горячие блюда из птицы	4	6	Добавить блюда из индейки, страуса (диетическое мясо, низкий уровень холестерина, «био»)
Горячие блюда из дичи	отсутствуют	3	Перепела, мясо косули и т.д.
Гарниры	3	5	Овощи тушеные, гриль и т.д.

3. Исключить из десертного меню блюда «аутсайдеры», добавить более легкие и современные блюда (мильфей, суфле и т.д.)

4. Десертную витрину вынести на более видное место (возможно на первый этаж около окна), при этом убрать тонировку окон. Сделать красивые фотографии десертов, блюд под заказ (торты и т.д.), банкетных блюд. Тем самым, продвигать продажи десертного меню и блюд под заказ.

6. Ввести в десерты сырную тарелку.

8. Написать в меню рекомендации по винам к тем или иным блюдам.

Рис.12. Рекомендации компании «Ресткон» для ресторана типа «органик»

	»			РД
	<i>Выпуск I</i>	<i>Изменение 0</i>	<i>Экземпляр №1</i>	<i>Лист 40/146</i>

Данные рекомендации будут учтены в оперативной работе ресторана, но, как правило, проектирование осуществляют по базовому меню – минимальному ассортиментному перечню. Предполагается меню – со свободным выбором – но при формировании минимального ассортиментного перечня, в меню включаются блюда, разнообразные по вкусу, калорийности, набору продуктов и способам кулинарной обработки:

- острые и не острые;
- из разных продуктов (мясо, рыба или птица и пр.);
- сезонные блюда.
- По разному приготовленные.

Правильно составленное меню должно обеспечивать наиболее рациональное использование сырья. Так, если предусмотрено приготовление блюд из филе кур (куриное филе в сухарях, котлеты по-киевски), то необходимо использовать и остальные части тушки, включив в меню рассольник или лапшу домашнюю с курицей, и т. д.

Вопрос о выборе меню – в пользу «наших» или «не наших» блюд рассмотрен дополнительно в Приложении 1 к данному бизнес-плану, где сравниваются два варианта меню (на сутки работы).

Вариант 1 – традиционная русская кухня ресторана.

Вариант 2 – кухня ресторана на основе итальянских и французских рецептов (по данным французской кулинарной академии).

#### **6.1.4. Расчет количества продуктов по меню расчетного дня**

Расчет количества сырья и продуктов, необходимых для приготовления блюд, производился:

А) – для русской кухни на основании плана-меню и Сборника рецептур блюд и кулинарных изделий;

Б) – на основании учебных материалов **французской кулинарной академии “Le cordon Bleu”**.

Расчетное меню согласно ассортиментному минимуму представлено в Приложении 1. Там же приведен расход сырья на сутки работы ресторана.

По результатам сравнения меню можно сделать следующие выводы:

1). Объем сырья (исходных продуктов) для суточного меню – 584 блюда - примерно одинаковый. Для варианта русской кухни требуется сырья около 247 кг (брутто) в день, для европейской – около 204 кг.

2) По группам продуктов соотношение представлено в Табл.9



	»			РД
	<i>Выпуск 1</i>	<i>Изменение 0</i>	<i>Экземпляр №1</i>	<i>Лист 41/146</i>

Таблица 9.

Примерное количество сырья основных групп для разных вариантов меню

Группа продуктов	1.Русское меню	2. Европейское меню	Различие русской кухни от европейской по сырью, %%
Мясо, птица	40,1	44,3	-10,5%
Рыба и морепродукты	22,6	33,1	-46,5%
Молочно-жировые продукты	27,6	9,8	64,5%
Итого охлаждаемые продукты	93,2	87,2	3,4%
Овощи и фрукты	116,8	101,5	13,1%
В т.ч. картофель	53,6	6,9	87,1%
Овощи и фрукты без картофеля	63,2	94,7	-49,8%
Сыпучие и штучные продукты	14,7	17,4	-18,4%

Для Итальянской (французской) кухни характерно большее, чем для русской, использование рыбы и морепродуктов, меньше используется молочно-жировых продуктов мясного происхождения, гораздо больше разнообразие овощей и фруктов.

3). По времени приготовления – наша традиционная ресторанная кухня - отстает от европейской – в среднем на одно блюдо (расчетного меню) отводится 2,2 мин. – основного времени, в то время как для европейской – до 10,0 мин. (в т.ч. 6,3 мин. на подготовку). Это является причиной, по которой изготовление только одних классических итальянских и особенно французских блюд в соответствии с ассортиментным минимумом не выгодно из соображений трудоемкости.

4). Исходя из состава компонентов приготовления блюд по европейским рецептам также будет дороже. Этот вопрос будет поднят ниже при обсуждении ценообразования, не говоря уже о том, если использовать органические продукты.

5). Как следует из расчетов сырья, оно будет близким для различных видов кухни, поэтому расчет складских площадей, можно считать на основании традиционного русского меню, особенно, если – оно будет занимать долю блюд в ресторане порядка 70%, как показано выше. Расчеты складских площадей на основании только европейского меню, как следует из табл.9. , будет отличаться не более чем 20%.

### 6.1.5. Расчет площади складских помещений и охлаждаемых камер

Состав и площади складских помещений для различных типов предприятий общественного питания устанавливается согласно Строительным нормам и правилам проектирования предприятий общественного питания СНиП II Л. 8-71, в зависимости от типа и производительной мощности предприятия. Расчет площади складских помещений можно производить по норме нагрузки на 1 м<sup>2</sup>. площади пола и коэффициенту использования площади.

Если проводить расчет площади складских помещений по удельной нагрузке на 1м<sup>2</sup> грузовой площади пола, то для указанных выше наборов продуктов получим:

	»			РД
	<i>Выпуск 1</i>	<i>Изменение 0</i>	<i>Экземпляр №1</i>	<i>Лист 42/146</i>

$$F_{\text{пола}} = G \cdot T / q$$

где G – количество продуктов подлежащих хранению, кг;

T – срок хранения продуктов в сутках, дни;

q – удельная нагрузка, кг/м<sup>3</sup>

Общая площадь камеры:  $F_{\text{общ}} = F_{\text{пола}} \cdot k$ ,

Где k - коэффициент увеличения камеры на проходы и отступы от стен; k = 2.

Результаты расчета представлены в Табл. 10- 12.

Таблица 10.

#### Расчет площади кладовой овощей и фруктов

Наименование продуктов	Суточное количество продукта	Срок хранения продукта	Нагрузка на 1 м <sup>2</sup>	Коэффициент увеличения на проходы	Общая площадь склада, м <sup>2</sup>
	кг	дней	кг/м <sup>2</sup>		
Лимон	2,1	1	100	2,2	0,05
Помидоры св.	15,8	1	300	2,2	0,12
Огурцы свеж.	10,8	1	300	2,2	0,08
Перец болгарский	4,6	1	300	2,2	0,03
Огурцы консервированные	1,5	1	180	2,2	0,02
Лук репчатый	4,8	1	200	2,2	0,05
Апельсины	6,7	1	100	2,2	0,15
Свекла	4,2	1	300	2,2	0,03
Шампиньоны свежие	2,5	1	100	2,2	0,06
Морковь	5,1	1	300	2,2	0,04
Петрушка корень	1,1	1	80	2,2	0,03
Картофель	53,6	1	400	2,2	0,29
Капуста цветная	2,7	1	300	2,2	0,02
Кабачки	1,2	1	400	2,2	0,01
<b>Итого:</b>	<b>116,8</b>				1,19

Таблица 11.

#### Расчет площади кладовой для хранения сыпучих и штучных продуктов

Наименование продуктов	Суточное количество продукта	Срок хранения продукта	Нагрузка на 1 м	Коэффициент увеличения на проходы	Общая площадь склада, м <sup>2</sup>
Орех грецкий	2,99	6	100	2,2	0,39
Чернослив	2,25	6	100	2,2	0,30
Мука пшеничная	3,13	6	500	2,2	0,08
Лапша п\ф	0,28	6	500	2,2	0,01
Масло растительное	2,39	6	180	2,2	0,18
Орех миндаль	1,49	6	100	2,2	0,20
Вино	0,45	6	200	2,2	0,03
Рис «Басмати»	0,95	6	500	2,2	0,03
Сахар	0,81	6	500	2,2	0,02
<b>Итого:</b>	<b>14,74</b>				<b>1,62</b>

	»			РД
	Выпуск I	Изменение 0	Экземпляр №1	Лист 43/146

Таблица 12.

Расчет площади охлаждаемой камеры

Наименование продуктов	Суточное количество продукта	Срок хранения продукта	Нагруз-ка на 1 м	Кoeffи-циент увеличения	Общая площадь склада, м2
<b>Мясо. Птица</b>	<b>40,12</b>				
Язык говяжий	8,05	1	120	2,2	0,15
Окорочка курин.	2,51	1	140	2,2	0,04
Говядина п\ф	0,45	1	120	2,2	0,01
Кости пищевые	2,73	1	180	2,2	0,03
Говядина для оттажки	0,67	1	120	2,2	0,01
Почки говяжьи	0,26	1	140	2,2	0,00
Курица	1,37	1	140	2,2	0,02
Свинина карбонад	2,65	1	120	2,2	0,05
Вырезка говяжья	11,57	1	120	2,2	0,21
Вырезка свиная	1,66	1	120	2,2	0,03
Филе куриное	7,26	1	120	2,2	0,13
Печень куриная	0,81	1	120	2,2	0,01
Сосиски	0,14	1	80	2,2	0,00
<b>Рыба.</b>	<b>22,56</b>				
Семга слабосоленая	1,38	1	280	2,2	0,01
Балык осетровый	1,19	1	280	2,2	0,01
Филе осетрины	7,16	1	200	2,2	0,08
Кости рыбные	0,70	1	200	2,2	0,01
Филе судака	2,20	1	200	2,2	0,02
Филе семги	1,84	1	200	2,2	0,02
Креветки в с/с	4,62	1	100	2,2	0,10
Мидии в с/с	0,99	1	100	2,2	0,02
Раковые шейки в с/с	0,99	1	100	2,2	0,02
Крабы в с/с	0,99	1	100	2,2	0,02
Икра лососевая	0,50	1	100	2,2	0,01
<b>Молочно-жировые продукты</b>	<b>27,59</b>				
Яйцо	2,89	1	200	2,2	0,03
Майонез	9,03	1	140	2,2	0,14
Сыр «Российский»	2,34	1	240	2,2	0,02
Масло сливочное	2,54	1	180	2,2	0,03
Молоко	1,00	1	140	2,2	0,02
Сметана	7,23	1	140	2,2	0,11
Сливки взбитые	2,55	1	100	2,2	0,06
Прочие продукты					
Кукуруза консервированная.	1,65	6	240	2,2	0,09
Шампиньоны консервированные.	1,02	6	240	2,2	0,06
Томатная паста	0,07	6	240	2,2	0,00
<b>Итого:</b>	<b>93.2</b>				<b>1,60</b>

Примечание. В зависимости от мощности предприятия и количества полуфабрикатов, подлежащих хранению, допускается совместное хранение мясных, рыбных и овощных полуфабрикатов при температуре 0°С.

	»			РД
	<i>Выпуск 1</i>	<i>Изменение 0</i>	<i>Экземпляр №1</i>	<i>Лист 44/146</i>

Всего необходимо хранить максимум порядка 100 кг овощей и фруктов и 93 кг мясных рыбных и молочных продуктов Исходя их данных расчетов для хранения запаса продуктов достаточно отечественного холодильного шкафа типа ШХ (рис.13)

Вариант А)

#### **Шкаф холодильный ШХ-1,12 (две модификации)**

<b>Изготовитель:</b>	<b>цена</b>
Екатеринбургский завод торгового машиностроения (3432) 34-97-06	

**Назначение:**

Для замораживания продуктов в низкотемпературной камере и временного хранения скоропортящихся продуктов в среднетемпературной камере.

**Техническая характеристика:**

Внутренний объем, куб.м - 1,2.  
 Максимальная загрузка шкафа, кг - 250.  
 Потребление электроэнергии, (кВтч)/сутки - 11,2.  
 Масса, кг - не более 300 (261).  
 Габаритные размеры, мм - 2055x1570x785.

Вариант Б)

#### **Шкаф, реализуемы фирмой «Сухаревка» - ШХ-1,4**

Наименование	Цена руб.	Характеристика холодильного шкафа.
Холодильный шкаф ШХ-1,4	<b>42 300,00</b>	1 402x854x2028мм, Вес: 230кг, Температурный режим макс: 8, Мощность электрическая: 0,221кВт, Напряжение: 220В, Общий объем: 1 400л, Количество дверей: 2

**Рис.13. Варианты отечественного оборудования для работы в качестве охлаждаемой камеры.**

Для шкафа ШХ-1,4 достаточно площади не более 1,5 кв.м.

	»			РД
	Выпуск 1	Изменение 0	Экземпляр №1	Лист 45/146

### 6.1.6. Расчет охлаждаемых камер в составе холодных и горячих цехов

Расчет охлаждаемых камер производится по формулам:

$$Q_c = \frac{P_c}{\varphi_c}$$

Где  $Q_c$  – общая масса сырья, кг;

$\varphi_c$  - коэффициент, учитывающий тару;  $\varphi_c = 0,5$ ;

$P_c$  – вес сырья за S смены.

$$Q_{п/ф} = \frac{P_{п/ф}}{\varphi_{п/ф}}$$

Где  $Q_{п/ф}$  – общая масса полуфабрикатов, кг;

$\varphi_{п/ф}$  - коэффициент, учитывающий тару;  $\varphi_{п/ф} = 0,6$ ;

$P_{п/ф}$  – вес полуфабрикатов за 1/2 смены.

$$E = Q_c + Q_{п/ф}$$

Где  $E$  – сумма массы сырья и массы полуфабрикатов;

$Q_c$  – общая масса сырья, кг

$Q_{п/ф}$  – общая масса полуфабрикатов, кг

Сырье и полуфабрикаты, необходимые для работы холодного и горячего цехов на 1 день работы уже показаны выше в табл. 10-12. Считая (с запасом), что вес полуфабрикатов примерно равен весу исходного сырья, получим

$$Q_c = \text{Масса продуктов брутто} / 2 / 0,5 = 40,1 \text{ кг (мясо, птица)}$$

$$Q_{п/ф} = \text{Масса продуктов нетто} / 2 / 0,6 = 30,6 \text{ кг (п-ф мясные)}$$

Всего необходимо емкостей камер для мяса **70,7 кг** – для бесперебойной работы горячего цеха.

Аналогично, для рыбных полуфабрикатов

$$Q_c = \text{Масса продуктов брутто} / 2 / 0,5 = 14,5 \text{ кг (рыба)}$$

$$Q_{п/ф} = \text{Масса продуктов нетто} / 2 / 0,6 = 11,8 \text{ кг (п-ф рыбные)}$$

Всего емкости камер для рыбы **26,3 кг** – необходимо для бесперебойной работы горячего цеха.

С учетом запаса на увеличение рыбных блюд при росте доли европейской кухни и исходя из технических характеристик оборудования, определяем, что для хранения мясных и рыбных полуфабрикатов (сырья) в горячем цехе достаточно **двух** холодильных шкафов **ШХ-0,4м**. Вместо них может быть поставлен двухсекционный импортный холодильный шкаф.

Для холодного цеха необходимо хранить сырье и полуфабрикаты согласно Табл. 13-15

	»			РД
	Выпуск 1	Изменение 0	Экземпляр №1	Лист 46/146

Таблица 13.

Расчет площади охлаждаемой камеры холодного цеха для сырья

Наименование продуктов, подлежащих хранению в холодном цеху	Русское меню		Европейское меню
	Масса продуктов брутто (кг)	Масса продуктов нетто (кг)	Масса продуктов брутто (кг)
Салат лист	2,3	1,7	
Зелень	1,7	1,4	
Лимон	2,1	1,9	
Помидоры свежие	15,8	12,2	
Огурцы свежие	10,8	9,3	
Перец болгарский	4,6	3,3	
Лук зеленый	0,5	0,3	
Ветчина	3,0	3,0	
Шампиньоны свежие	3,8	2,5	
Капуста цветная	2,7	1,4	
Кабачки	1,2	1,2	
Колбаса с/к	3,6	3,5	
<b>ИТОГО</b>	<b>52,30</b>	<b>41,69</b>	<b>94,7</b>

Таблица 14.

Расчет площади охлаждаемой камеры холодного цеха для полуфабрикатов

(Вар.1 – Русское меню)

Наименование блюд	Количество блюд, реализованных за час максимальной загрузки	Масса одной порции (кг)	Общая масса блюд(кг)
	<b>n<sub>max</sub></b>	<b>q</b>	<b>Q</b>
Ассорти рыбное	5	0,13	0,624
Ассорти из морепродуктов	5	0,253	1,214
Ассорти овощное	5	0,235	1,128
Салат «Нептун»	5	0,207	0,994
Салат-коктейль с креветками	5	0,177	0,850
Салат «Розовый закат»	5	0,222	1,066
Салат «Богатырская сила»	5	0,192	0,922
Салат «Барин»	5	0,531	2,549
Ассорти мясное с гарниром	5	0,222	1,066
Язык отварной с гарниром	5	0,227	1,090
<b>ВСЕГО</b>			<b>11,5 кг</b>

	»			РД
	Выпуск 1	Изменение 0	Экземпляр №1	Лист 47/146

Таблица 15.

Расчет площади охлаждаемой камеры холодного цеха для полуфабрикатов  
(Вар.2 – Европейское меню)

Наименование блюд	Количество блюд, реализованных за час максимальной загрузки	Масса одной порции (кг)	Общая масса блюд(кг) для хранения
	$n_{max}$	$q$	$Q$
Салат из лосося со спаржей	5	0,530	2,65
Слоеный крабовый салат	5	0,470	2,35
Итальянский салат из морепродуктов	5	0,421	2,105
Салат из курицы с манго, приправленный карри	5	0,395	1,975
Салат с говядиной по-тайски	5	0,434	2,17
Салат цезарь с куриными грудками	5	0,455	2,275
Овощной салат крупными кусочками	5	0,132	0,66
Коулсло из моркови и яблоч с финиками	5	0,154	0,77
Рисово-кукурузный салат с мятой	5	0,120	0,6
Салат из мелколистовой зелени, заправленной грейпфрутом	5	0,133	1,09
<b>ВСЕГО</b>			<b>16,6 кг.</b>

Вывод: в случае европейского меню значительно вырастает потребность в холодильных мощностях в холодном цехе. Необходимы мощности

- для сырья  $Q_c = \text{Масса продуктов брутто} / 2 / 0,5 = 94,7 \text{ кг}$
- для блюд  $Q_{п/ф} = \text{Масса продуктов нетто} / 2 / 0,6 = 13,4 \text{ кг.}$
- Итого для холодного цеха необходим холодильник на 108,1 кг.

Выбираем холодильник ШХ-07м или аналогичный импортный.

Как резервный холодильник и на перспективу имеет смысл добавить еще один стол-холодильник - Стол охлаждаемый СХ-20/7БН (2000\*700\*930 мм. Нерж. сталь AISI-304. Количество дверей (секций) -3. Объем,0,46 м3. t от +2 до +8 С . Компрессор и блок управления -Danfoss (Дания) 220В, 0,36 кВт. Внутренние размеры - под габаритности GN 1/1.Вес, 200кг).

### 6.1.7. Расчет рабочей силы холодного и горячего цехов

Для определения площадей холодного и горячего цехов необходимо знать также количество поваров, чтобы для каждого из них определить рабочее место.

Численность производственных работников, непосредственно занятых в процессе производства, определяют по нормам времени в соответствии с формулами:

$$A_{общ} = n * K * 100$$

	»			РД
	<i>Выпуск I</i>	<i>Изменение 0</i>	<i>Экземпляр №1</i>	<i>Лист 48/146</i>

Где  $A_{общ}$  – количество человеко-секунд

$n$  – количество блюд, приготовляемых за день;

$K$  – коэффициент трудоемкости блюд.

$$N_1 = \frac{n * K * 100}{T_{цеха} * \lambda} = \frac{A_{общ} * 1}{T_{цеха} * \lambda}$$

Где  $N_1$  – явочная численность работников;

$n$  – количество блюд, приготовленных за день;

$K$  – коэффициент трудоемкости блюд;

$T_{цеха} = 12ч * 3600сек = 54000 сек$  (время работы цеха);

$\lambda = 1,14$ , коэффициент, учитывающий рост производительности труда

$A_{общ}$  ранее уже было посчитано при расчета меню (Приложение 1) и составляло 21,9 чел.ч. для русской кухни и 106,1 чел. ч. для европейской кухни<sup>11</sup>. Если считать, что средняя доля русских блюд будет составлять 70% - см. ранее раздел «меню», то средние трудозатраты (основное время) составят  $70\% * 21,9 + 30\% * 106,1 = 47,2$  чел. ч.

С учетом этого  $N_1 = 47,2 / 12 / 1,14 = 3,45$  – номинальная численность работников для смешенной кухни. Для только европейской кухни  $N_1 = 106,1 / 12 / 1,14 = 7,76$ .

К данной величине необходимо учесть поправки, так как не все время - оперативное.

Полная норма времени на блюдо определяется с учетом величины оперативного времени, коэффициента, отражающего отношение затрат времени на подготовительно - заключительную работу, обслуживание рабочего места, отдых, технологические перерывы к оперативному времени (рис.14);

С учетом всех поправок надо учитывать дополнительный коэффициент 1,32. . Это означает, что для проектируемого предприятия необходимо поваров в количестве от 5 до 10 чел, что соответствует среднему времени приготовления 1 порции от 11 до 5 минут. С другой стороны необходимо учесть, что реально данный норматив необходимо откорректировать так как:

- советские нормативы были ориентированы на массовое питание, крупные предприятия, часто готовившие из полуфабрикатов. – Т.е. в среднем российские нормативы должны быть примерно увеличены в 1,5 раза;
- нормы времени согласно французской кулинарной академии тоже, по-видимому, пока нашими поварами не достижимы. Реально ставить запас примерно также еще 1,5.

<sup>11</sup> Эта даже без учета наложения блюд и операций., но с другой стороны порций будет готовиться меньше с среднее время одной порции может увеличиться.



	»			РД
	Выпуск 1	Изменение 0	Экземпляр №1	Лист 49/146

Итоговая поправка к оперативному времени приготовления принимаем равным 2 (т.е. примерно  $1,32 * 1,5$ ).



**Рис.14. Порядок подсчета норм времени на операции**

Таким образом, для проектируемого ресторана требуется от 7 до 14 поваров в день в зависимости от выбранной кухни при выходе ресторана на максимальные продажи.

Данное количество поваров, исходя из общего времени приготовления блюд, примерно делится в соотношении 3 к 4 между холодным и горячим цехом. Следовательно, можно считать, что исходя из количества блюд и норм времени, необходимо:

В холодном цехе: от 3 до 6 поваров;

В горячем цехе – от 4 до 8 поваров.

Итого от 7 до 14 поваров. (При выходе ресторана на максимальный проектный оборот)

Повара могут быть разбиты для работы в 2 смены. В этом случае общее количество рабочих столов составит не более 8.

### **6.1.8. Расчет количества столов в горячем и холодном цехах**

Расчет количества столов производится по формулам:

$L = L1 * N1$ ; где  $L1 = 1,25$  (норма длины стола на 1 повара) и  $n_{\text{столов}} = L/1,2$  (делить на длину 1 стола).

Достаточно по 4 рабочих стола для горячего и холодного цехов.

### **6.1.9. Состав оборудования и площадь горячего и холодного цехов**

Исходя из количества блюд и примерного количества персонала, определяется количество теплового, механического и вспомогательного оборудования. За основу может быть взято типовое решение, предлагаемое компанией «Сухаревка»

	»			РД
	<i>Выпуск I</i>	<i>Изменение 0</i>	<i>Экземпляр №1</i>	<i>Лист 50/146</i>

Примерный состав оборудования и площади цехов указаны в Таблицах 16 и 17.

### **6.1.10. Расчет моечных столовой и кухонной посуды**

Моечная столовой посуды в ресторане предназначена для мытья столовой посуды и приборов. От четкой работы этого подразделения во многом зависит работа зала, а следовательно, и культура обслуживания. Моечная размещена рядом с сервизной и имеет удобную связь с раздаточной и торговым залом, что облегчает сбор и доставку использованной посуды, а также обеспечивает официантов чистой посудой. Основное оборудование моечной – ванны и посудомоечные машины, стеллажи для хранения чистой посуды, бачки с крышками для хранения отходов.

Количество единиц немеханического оборудования определяется по количеству одновременно работающих мойщиков (столы для сбора остатков пищи, подсобные столы, раковины). Независимо от количества посудомоечных машин в моечной устанавливаются 3 ванны, столы для сбора остатков пищи, тележки, подвесные шкафы.

Моечная кухонной посуды предназначена для мойки кухонной посуды и инвентаря. Размещается в непосредственной близости к горячему цеху и отделено перегородками от участка мойки столовой посуды. Оборудуется дополнительно вентиляционным зонтом.

Примерный состав оборудования и площади моечных указаны в Таблице 18.

Также приводится состав оборудования и площади участка приема овощей в Таблице.19. В ней также приводятся стоимость и параметры охлаждаемой камеры и напольных весов.

### **6.1.11. Расчет сервизных, хлебобрезок и раздачи.**

Сервисные, хлебобрезки, раздачи проектируются в составе переходной зоны между производственными помещениями и торговым залом. Размер сервизной, хлебобрезки и раздаточной принимается в сумме порядка 14 кв.м. Состав оборудования представлен в Табл.20.

Стоимость оборудования для бара и представлено в разделе «Инвестиционный план» в составе торгового оборудования.

»			РД
Выпуск 1	Изменение 0	Экземпляр №1	Лист 51/146

**Табл. 16. Состав оборудования горячего цеха и мясорыбного цеха**

Наименование оборудования	Тип марки оборудования	Количество единиц	Габаритные размеры оборудования	Площадь (кв.м.) ед. оборудования,	Полезная площадь	Электрическая мощность Квт.	Стоимость у.е.	Стоимость, руб. единиц	Стоимость у.е. всех единиц	Стоимость, руб. всех единиц
Жарочная пов-ть электр. гладкая 72/02FTE	72/02FTE	1	400x700x900мм	0,28	0,28	5,1	<b>1435,48</b>	<b>44901,81</b>	<b>1435,48</b>	<b>44 902</b>
Котел электрический	74/02PEI	1	800x700x900мм	0,56	0,56	12	<b>4953,72</b>	<b>154952,36</b>	<b>4953,72</b>	<b>154 952</b>
Сковорода электрическая	74/02KBEB I	1	800x700x860мм	0,56	0,56	7,05	<b>4056,67</b>	<b>126892,64</b>	<b>4056,67</b>	<b>126 893</b>
Фритюрница эл.	73/02 FRE	1	700x600x860мм	0,42	0,42	18	<b>2919,82</b>	<b>91331,97</b>	<b>2919,82</b>	<b>91 332</b>
Плита электрическая 2-х конф.	72/02CEP Q	1	400x700x860мм	0,28	0,28	5,2	<b>1508,58</b>	<b>47188,38</b>	<b>1508,58</b>	<b>47 188</b>
Плита электрическая 4-х конф.	74/02CEEP Q с дух	1	800x700x860мм	0,56	0,56	15,9	<b>3430,93</b>	<b>107319,49</b>	<b>3430,93</b>	<b>107 319</b>
Шкаф холодильный	ШХ – 0,5 ДС	2	750x750x1820	0,5625	1,125	0,5	<b>770,46</b>	<b>24100</b>	<b>1540,92</b>	<b>48 200</b>
Столы производственные	СО-12/8Н	3	1200x800x870.	0,72	2,16	0	<b>338,46</b>	<b>10586,97</b>	<b>1015,38</b>	<b>31 761</b>
Обвязка для стола	О1-12/8Н	3	1140x670x30	0	0	0	<b>26,09</b>	<b>815,99</b>	<b>78,27</b>	<b>2 448</b>
Полка для стола	П1-12/8Н	3	1140x470x30	0	0	0	<b>126,65</b>	<b>3961,57</b>	<b>379,95</b>	<b>11 885</b>
Столы производственные	СО-8/6БН	2	800x600x870мм	0,48	0,96	0	<b>228,19</b>	<b>7137,66</b>	<b>456,38</b>	<b>14 275</b>
Рукомойник (RADA)		1	500x500	0,25	0,25	0	<b>259,70</b>	<b>8123,42</b>	<b>259,7</b>	<b>8 123</b>
Подставка для рукомойника		1					<b>126,65</b>	<b>3961,57</b>	<b>126,65</b>	<b>3 962</b>
Ванна моечная	ВМ-1/800н	1	800x800x870.	0,64	0,64		<b>300,4</b>	<b>9392</b>	<b>300,35</b>	<b>9 392</b>
Водонагреватель-кипятильник наливной	ВКН-25	1	380x327x600.	0,12426	0,12426	3,15	<b>493,16</b>	<b>15426,17</b>	<b>493,16</b>	<b>15 426</b>
Подставка для электрокипятильника		1	380x327x600.				<b>126,65</b>	<b>3961,57</b>	<b>126,65</b>	<b>3 962</b>
К-т пароконвектомат Bourgeois SE-UCRU 1012+душ	Bourgeois SE-UCRU 1012	1	900x840x840.	0,756	0,756	18	<b>9932</b>	<b>310672,96</b>	<b>9932,00</b>	<b>310 673</b>
Подставка TLSC1 под	TLSC1	1					<b>992,80</b>	<b>31054,78</b>	<b>992,80</b>	<b>31 055</b>

»			РД
Выпуск 1	Изменение 0	Экземпляр №1	Лист 52/146

пароконв. Bourgeois										
Торговые электронные весы	CAS AD-5	1	350x325x105	на столе		0,007	<b>190,89</b>	<b>5970,93</b>	<b>190,89</b>	<b>5 971</b>
Вентиляционный зонт	MBO-1,0MCB-05x0,5	4	1 000x500x400	над плитами		0,5	<b>465,15</b>	<b>14550</b>	<b>1860,60</b>	<b>58 200</b>
Итого: S <sub>полезная</sub>					8,6753		<b>85,407</b> КВт.			

<b>Собщ</b>					<b>34,7</b> кв.м.		расчетное		<b>1 127 919</b>	
					21,2	кв.м.	компоновочное		<b>ИТОГО</b>	<b>руб.</b>

### Состав оборудования мясо-рыбного цеха

Наименование оборудования	Тип марки оборудования	Количество единиц	Габаритные размеры оборудования	Площадь ед. оборудов ания, кв.м.	Полезная площадь. Кв.м.	Электрическая мощность Квт	Стоимость у.е.	Стоимость, руб. единиц	Стоимость у.е. всех единиц	Стоимость, руб. всех единиц
Мясорубка Kuechenbach полный унгер 380В	AE-G22NA3	1	245x465x530 на столе	0	0	1,1	<b>889,00</b>	<b>27807,92</b>	<b>889</b>	<b>27 808</b>
Столы производственные	СО-12/8Н	4	1200x800x870.	0,96	3,84	0	<b>338,46</b>	<b>10586,97</b>	<b>1353,84</b>	<b>42 348</b>
Ванна моечная двухсекционная	СХ-20/7БН	1	2000*700*930 мм	1,4	1,4	0	<b>2292</b>	<b>71694</b>	<b>2292</b>	<b>71 694</b>
Стул разборочный	чехия	1	500x500	0,25	0,25	0	<b>440,00</b>	<b>13763,2</b>	<b>440,0</b>	<b>13 763</b>
Торговые электронные весы	CAS AD-5	1	на столе	0	0	0,007	<b>190,89</b>	<b>5970,93</b>	<b>190,89</b>	<b>5 971</b>
Рукомойник (RADA)		1	500x500	0,25	0,25	0	<b>259,70</b>	<b>8123</b>	<b>259,7</b>	<b>8 123</b>
Подставка для рукомойника		1			0		<b>126,65</b>	<b>3962</b>	<b>126,65</b>	<b>3 962</b>
Итого: S <sub>полезная</sub>					5,89					

							<b>1,107</b> КВт		<b>ИТОГО</b>	<b>173 669</b>
<b>Собщ</b>					<b>19,6</b> кв.м.		расчетное			
					<b>7,5</b> кв.м		компоновочное			

»			РД
Выпуск 1	Изменение 0	Экземпляр №1	Лист 53/146

**Табл. 17. Состав оборудования холодного цеха**

Наименование оборудования	Тип марки оборудования	Количество единиц	Габаритные размеры оборудования	Площадь единицы оборудования, кв.м.	Полезная площадь, кв.м.	Электрическая мощность Квт.	Стоимость у.е.	Стоимость, руб. единиц	Стоимость у.е. всех единиц	Стоимость, руб. всех единиц
Слайсер	Kuechenbach ES250	1	на столе	0	0	0,18	<b>435,00</b>	<b>13606,8</b>	<b>435</b>	<b>13 607</b>
Универсальный привод	УКМ (полн)	1	на столе	0	0	1,5	<b>3157,64</b>	<b>98771,03</b>	<b>3157,64</b>	<b>98 771</b>
Машина протирачно-резат.	МГР-350-00	1	на столе	0	0	1,5	<b>1508,58</b>	<b>47188,38</b>	<b>1508,58</b>	<b>47 188</b>
Стол охлаждаемый	СХ-20/7БН	1	2000*700*930 мм	1,4	1,4	0,36	<b>2292</b>	<b>71693,76</b>	<b>2292</b>	<b>71 694</b>
Шкаф холодильный	ШХ-0,7	1	679х854х2028	0,578	0,578	0,54	<b>1051,79</b>	<b>32900</b>	<b>1051,79</b>	<b>32 900</b>
Стол производственные	СО-12/8Н	2	1200х800х870.	0,96	1,92	0	<b>338,46</b>	<b>10586,97</b>	<b>676,92</b>	<b>21 174</b>
Обвязка для стола	О1-12/8Н	2	1140х670х30	0	0	0	<b>26,09</b>	<b>815,99</b>	<b>52,18</b>	<b>1 632</b>
Полка для стола	П1-12/8Н	2	1140х470х30	0	0	0	<b>126,65</b>	<b>3961,57</b>	<b>253,3</b>	<b>7 923</b>
Стол производственные	СО-12/6БН	2	1 200х600х870 мм	0,72	1,44	0	<b>278,41</b>	<b>8708,63</b>	<b>556,82</b>	<b>17 417</b>
Рукомойник (RADA)		1	500х500	0,25	0,25	0	<b>259,70</b>	<b>8123,42</b>	<b>259,7</b>	<b>8 123</b>
Подставка для рукомойника		1			0		<b>126,65</b>	<b>3961,57</b>	<b>126,65</b>	<b>3 962</b>
Ванна моечная	ВМ-1/800н	1	800х800х870.	0,64	0,64		<b>300,4</b>	<b>9392</b>	<b>300,35</b>	<b>9 392</b>
Торговые электронные весы	CAS AD-5	1	на столе	0	0	0,007	<b>190,89</b>	<b>5970,93</b>	<b>190,89</b>	<b>5 971</b>
Итого: <b>S</b> полезная					6,228					
						<b>4,087</b> КВт.				
							<b>ИТОГО 339 754 руб.</b>			
<b>Собщ</b>					<b>24,9</b> кв.м.	расчетное				
					8,2 кв.м	компоновочное				

»			РД
Выпуск 1	Изменение 0	Экземпляр №1	Лист 54/146

**Табл.18. Состав оборудования моечных столовой и кухонной посуды**

Наименование оборудования	Тип марки оборудования	Количество единиц	Габаритные размеры оборудования	Площадь единицы оборудования, кв.м.	Полезная площадь. Кв.м.	Электрическая мощность Квт	Стоимость у.е.	Стоимость, руб. единиц	Стоимость у.е. всех единиц	Стоимость, руб. всех единиц
Посудомоечная машина	МПУ -700	1	1900x900x1500	1,71	1,71	16,3	<b>3750</b>	<b>117300</b>	<b>3750</b>	<b>117 300</b>
Ванна моечная с отверстием в столе	ВМС	1	1260*630*870	0,7938	0,7938	0	<b>399</b>	<b>12360</b>	<b>399</b>	<b>12 360</b>
Измельчитель пищевых отходов	ИС- Ис-50	1	в мойке	0	0	0,8	<b>800</b>	<b>24800</b>	<b>800</b>	<b>24 800</b>
Ванна моечная двухсекционная	СХ-20/7БН	3	2000*700*930 мм	1,4	4,2	0	<b>2292</b>	<b>71694</b>	<b>6876</b>	<b>215 081</b>
Водонагреватель проточный (резервный при отключении гор.воды)	ЭВПЗ-15	2	над столом	0	0	15	<b>323</b>	<b>10000</b>	<b>645,2</b>	<b>20 000</b>
Стеллаж кухонный с сушкой	СКС-12/4	2	1200x400x1700.	0,48	0,96	0	<b>416</b>	<b>12911</b>	<b>833</b>	<b>25 822</b>
Стеллаж	СК-12/6Н	4	1200x600x1850	0,72	2,88	0	<b>474</b>	<b>14690</b>	<b>1895,5</b>	<b>58 760</b>
Шкаф холодильный (для хранения отходов в герметичных полиэтиленовых пакетах)	ШХ-0,7	1	679x854x2028	0,578	0,578	0,54	<b>1051,79</b>	<b>32900</b>	<b>1051,79</b>	<b>32 900</b>
Вентиляционный зонт	ЗВ-12/8Н	1	1 200x800x450	над мойкой		0,5	<b>552</b>	<b>17110</b>	<b>551,94</b>	<b>17 110</b>
Рукомойник (RADA)		1	500x500	0,25	0,25	0	<b>259,70</b>	<b>8123</b>	<b>259,7</b>	<b>8 123</b>
Подставка для рукомойника		1			0		<b>126,65</b>	<b>3962</b>	<b>126,65</b>	<b>3 962</b>
Итого: <b>S</b> полезная					11,3718					

33,14 КВт.

**ИТОГО руб. 536 218**

<b>Собщ</b>	<b>32,5</b> кв.м.	расчетное
	14 кв.м	компоновочное

»			РД
Выпуск 1	Изменение 0	Экземпляр №1	Лист 55/146

**Табл.19. Состав оборудования участка обработки овощей и складского хозяйства**

Наименование оборудования	Тип марки оборудования	Количество единиц	Габаритные размеры оборудования	Площадь единицы оборудования, кв.м.	Полезная площадь. Кв.м.	Электрическая мощность Квт	Стоимость у.е.	Стоимость, руб. единиц	Стоимость у.е. всех единиц	Стоимость, руб. всех единиц
Картофелечистка	МОК-150	1	650x450x930мм	0,2925	0,2925	0,75	<b>676,47</b>	<b>21160</b>	<b>676,47</b>	<b>21 160</b>
Весы напольные	ВМС	1	1260*630*870	0	0	0	<b>399</b>	<b>12360</b>	<b>399</b>	<b>12 360</b>
Ванна моечная двухсекционная	СХ-20/7БН	1	2000*700*930 мм	1,4	1,4	0	<b>2292</b>	<b>71694</b>	<b>2292</b>	<b>71 694</b>
Полка сплошная	ПС-15/4Н - 430	1	над мойкой 1500x400x300	0	0	0	<b>76</b>	<b>2354</b>	<b>75,9</b>	<b>2 354</b>
Шкаф холодильный -2-секционных (хранение сырья и п-ф )	ШХ-1,4	1	1 402x854x202	1,19	1,19	0,221	<b>1051,79</b>	<b>32900</b>	<b>1051,79</b>	<b>32 900</b>
Весы напольные	CAS DB-II-300 F	1	500x725x765	0,3625	0,3625	0,01	<b>501,92</b>	<b>15700</b>	<b>501,92</b>	<b>15 700</b>
Стеллаж	СК-12/6Н	4	1200x600x1850	0,72	2,88	0	<b>474</b>	<b>14690</b>	<b>1895,5</b>	<b>58 760</b>
Рукомойник (RADA)		1	500x500	0,25	0,25	0	<b>259,70</b>	<b>8123</b>	<b>259,7</b>	<b>8 123</b>
Подставка для рукомойника		1			0		<b>126,65</b>	<b>3962</b>	<b>126,65</b>	<b>3 962</b>
Итого: <b>S</b> полезная					6,375					
						0,981	КВт.			
<b>Собщ</b>						18,2	кв.м.	расчетное		
						6,375	кв.м	компоновочное		
								<b>ИТОГО</b>	<b>227 013 руб.</b>	

»			РД
Выпуск 1	Изменение 0	Экземпляр №1	Лист 56/146

**Табл.20. Состав оборудования для сервисной и хлебозрезки**

Наименование оборудования	Тип марки оборудования	Количество единиц	Габаритные размеры оборудования	Площадь единицы оборудования, кв.м.	Полезная площадь. Кв.м.	Электрическая мощность Квт	Стоимость у.е.	Стоимость, руб. единиц	Стоимость у.е. всех единиц	Стоимость, руб. всех единиц
Хлебозрезка	АХМ-300	1	1 050x590x540мм	0,6195	0,6195	0,37	<b>1141,27</b>	<b>35699</b>	<b>1141,27</b>	<b>35 699</b>
печь микроволновая Kuchenbach WD900ji-c23	ВМС	1	510*382*303	на столе	0	1,4	<b>201</b>	<b>6225</b>	<b>201</b>	<b>6 225</b>
Столы производственные	СО-12/8Н	2	1200x800x870.	0,96	1,92	0	<b>338,46</b>	<b>10586,97</b>	<b>676,92</b>	<b>21 174</b>
Тележка сервировочная	ТС-2С	1	790x492x885мм	0	0	0	<b>251,22</b>	<b>7858,16</b>	<b>251,2</b>	<b>7 858</b>
Шкаф для хлеба	ШХ-1,4	1	826x604x1807,	0,498904	0,498904	0,221	<b>1051,79</b>	<b>32900</b>	<b>1051,79</b>	<b>32 900</b>
Стеллаж кухонный СК-12/6Н (2 места)	СК-12/6Н	2	1200x600x1850	0,72	1,44	0	<b>474</b>	<b>14690</b>	<b>947,7</b>	<b>29 380</b>
Прилавок-витрина холодильный	ПВВ(Н)-70Т-С	2	1 120x1025x1700	1,148	2,296	0,85	<b>2938,23</b>	<b>91907,94</b>	<b>5876,46</b>	<b>183 816</b>
Торговые электронные весы	CAS AD-5	1	на столе	0	0	0,007	<b>190,89</b>	<b>5970,93</b>	<b>190,89</b>	<b>5 971</b>
Рукомойник (RADA)		1	500x500	0,25	0,25	0	<b>259,70</b>	<b>8123</b>	<b>259,7</b>	<b>8 123</b>
Подставка для рукомойника		1			0		<b>126,65</b>	<b>3962</b>	<b>126,65</b>	<b>3 962</b>
Итого: <b>S</b> полезная					7,024					
						<b>2,848</b>	<b>КВт.</b>			
<b>Собщ</b>						<b>20,1</b>	<b>кв.м.</b>	расчетное		
						<b>13,7</b>	<b>кв.м</b>	компоновочное		
								<b>ИТОГО</b>	<b>335 108 руб.</b>	



	»			РД
	<i>Выпуск 1</i>	<i>Изменение 0</i>	<i>Экземпляр №1</i>	<i>Лист 57/146</i>

### 6.1.12. Расчет посудомоечной машины

Количество посуды и приборов, используемых в час максимальной загрузки торгового зала, определяется по формуле

$$P_{\max \text{ ч}} = N * N_{\max \text{ ч}} * 1,3$$

Где  $P_{\max \text{ ч}}$  – количество тарелок и приборов, подлежащих мытью за 1 час максимальной загрузки зала;  $N$  – количество тарелок на 1 посетителя;  $N_{\max \text{ ч}}$  - количество посетителей в час максимальной загрузки. 1,3 – коэффициент, учитывающий количество посуды и приборов.

Рассчитываем, что  $P_{\max \text{ ч}} = 6 * N_{\max \text{ ч}} * 1,3 = 249,6$  (максимум в час -32 посетителя).

$$P_{\max \text{ д}} = 6 * N_{\max \text{ д}} * 1,3 = 1716$$

Фактическое время работы посудомоечной машины рассчитывается по формуле:

$$T_{\text{ф}} = p_{\text{д}} / M_{\text{н}}$$

Где  $T_{\text{ф}}$  - фактическое время работы машины;

$p_{\text{д}}$  - количество тарелок и приборов, подлежащих мытью;

$M_{\text{н}}$  – номинальная производительность посудомоечной машины по обработке тарелок.

Получаем  $T_{\text{ф}} = 1716/500 = 3,43$  (Таблица 21)

**Табл.21. Расчет посудомоечной машины**

Количество посетителей		Количество тарелок на одного посетителя	Количество тарелок и приборов		Принятая машина	Время работы ч	Коэффициент использования
За день	За час макс. загрузки		За день	За час макс. загрузки			
220	32	6	1716	249,6	МПУ -700	2,45	0,31

Вывод – машины МПУ-700 достаточно для мойки посуды.

### 6.1.13. Оборудование помещений для приема и хранения продуктов

Таким образом, рассчитанная выше необходимая площадь для хранения продуктов составляет:

Площадь охлаждаемых камер (Шкаф ШХ-1,4)- 1,5 кв.м.;

Площадь для взвешивания – 1,5 кв.м.

	»			РД
	<i>Выпуск 1</i>	<i>Изменение 0</i>	<i>Экземпляр №1</i>	<i>Лист 58/146</i>

Площадь помещений для хранения сыпучих и штучных продуктов – 1,6 кв.м.

Дополнительно также предусматривается:

Кладовая инвентаря – 1,0 кв.м.

Кладовая напитков - 1,5 кв.м.

Итого площадь для приема и хранения продуктов 7,1 кв.м.

Оборудование представлено выше в Табл.19. Часть напитков будет храниться в торговом зале на участке бара и раздачи.

#### **6.1.14. Служебные и бытовые помещения**

На основании типового проекта компании Сухаревка площадь данных помещений достаточна для нужд и отдыха 50% персонала ресторана. В состав данных помещений входят:

- гардероб и душевых для персонала -	6,9 кв.м.;
- участок мойки и хранения уборочного инвентаря –	1,8 кв.м.;
- комнаты для персонала –	7,5 кв.м.;
- бельевая	3,0 кв.м.
- кабинет бухгалтера	4,6 кв.м.
- кабинет -	4,6 кв.м.;
<u>- санузел для персонала</u>	<u>2,4 кв.м.</u>
Итого	30,2 кв.м. <sup>12</sup>

#### **6.1.15. Расчет площади и персонала торгового зала**

Подробно технология обслуживания посетителей в торговом зале представлена в Приложении 2. В ресторане при обслуживании используют в основном **французский** и **русский** способы подачи блюд и закусок.

При этом этих способах обслуживания достаточно 1 официанта на 12 чел. посетителей.

Количество официантов определяется по формуле  $K = P/\Pi$

Где  $K$  – количество официантов;  $P$  – количество мест в зале;  $\Pi$  – количество мест, обслуживаемых одним официантом в смену, зависит от методов обслуживания гостей.  $K = 100/12 = 8$ . В ресторане в смену требуется 8 официантов.

<sup>12</sup> Согласно СНиП II Л-8-71 и МГСН 4.14-98 площадь служебно-бытовых помещений должна составлять не менее 50 кв.м. Рассчитанная площадь - это тот минимальный уровень, который требуется для работы ресторана по данному проекту. По сравнению с нормами площадь уменьшена за счет а) только 1 кабинет для руководства, б) площадь бельевой уменьшена в) гардероб общий для официантов и поваров.

	»		РД
	<i>Выпуск 1</i>	<i>Изменение 0</i>	<i>Экземпляр №1</i>
			<i>Лист 59/146</i>

Площадь торгового зала определяется на основании норм и составляет 2 кв.м. на место или 220 кв.м. ( с учетом танцплощадки). Гардероб рассчитывается из расчета на одно место 7-10 вешалок между вешалками 70 см., норма на 1 место 0,08 кв.м. Это дает площадь гардероба 8 кв.м. Вестибюль рассчитывается исходя из 0,4 кв.м. на 1 место и составляет 40 кв.м. для планируемых 100 посадочных мест.

### 6.1.16. Расчет посуды

Для полноценной работы ресторана, его надо обеспечить столовой посудой и приборами, мебелью, кухонным инвентарем. Подбор посуды производится по Нормам оснащения предприятий общественного питания.

Для открывающихся ресторанов компания «Радиус» предлагает комплекты посуды



стоимостью 3100 и 3500 евро – на 60 мест. Каждый комплект состоит из 3168 тщательно отобранных специалистами компании единиц — хрусталь, фарфор и столовые приборы ведущих мировых производителей — Schott Zwiesel, Duraceram и Fortuna. Вся посуда находится на складе в Москве. Предполагается, что для ресторана будет закуплено 2 таких комплекта.

Общая сумма расходов на хрусталь, фарфор и столовые приборы составит таким образом 7000 евро или примерно 245 000 руб. Кроме этого необходимо дополнительно закупить металлическую посуду в соответствии с

Табл.22.

Примечания 1) В данном случае предполагалось, что конкуренция среди поставщиков посуды позволит им и дальше делать выгодные для нас поставки комплектов



качественной посуды по недорогим ценам. Иначе данную статью расходов придется увеличивать. Также необходимо увеличить расходы на посуду, если будут дополнительно производиться блюда японской кухни.

Для закупки посуды необходимо максимально использовать возможности, предоставляемые оптовыми поставщиками, так например, в

Новосибирске появился магазин посуды, аксессуаров и оборудования для предприятий общепита формата Cash & Carry PROmarket HoReCa. Пока что он единственный в городе, нет ему аналогов и в Сибири.

Площадь профессионального магазина для рестораторов и отельеров, открывшегося в торговом центре «Семья», составляет 1 тыс. кв. м, количество ассортимента включает

	»			РД
	<i>Выпуск I</i>	<i>Изменение 0</i>	<i>Экземпляр №1</i>	<i>Лист 60/146</i>

более 3 тыс. наименований. Сумма вложенных в проект инвестиций — около 20 млн. рублей. Напрасна и боязнь того, что в ресторанах появится набор одинаковой посуды. На витринах представлен далеко не полный ассортимент, а эксклюзивные товары можно будет приобрести по каталогу.

3) при использовании дорогих приборов и посуды их стоимость может значительно возрасти. Это может произойти при закупке, например металлической посуды с посеребрением или дорогого редкого фарфора. Поэтому все же стоит попытаться найти компромисс цены и качества. Предполагается, что компания «Радиус» предлагает посуду достойного качества для ресторана.

Таблица 22

Металлическая посуда в дополнение к покупаемым комплектам

	Шт.	за 1 шт. у.е.	на т тыс. руб.
Pinti Баранчик d=14см, н/ст	40	<b>11,33</b>	14
Баранчик с крышкой, d=18см., н/ст	20	<b>28,00</b>	18
Подставка для салфеток (хром) h=13	25	<b>0,98</b>	1
Подставка под ведро для шампанского	10	<b>38,26</b>	12
Ведро для шампанского, н/ст	20	<b>30,53</b>	19
Подкорница 1-х порц. никел.	30	<b>11,17</b>	10
Кокильница н/ж	100	<b>2,74</b>	9
Евро Кокотница 100 гр н/ж	100	<b>2,05</b>	6
Linea 662 Кофейник 0.3л, н/ст	25	<b>19,40</b>	15
Креманка 140 мл., н/ст.	70	<b>4,75</b>	10
Поднос (никель) d=50см	30	<b>16,69</b>	16
Поднос хром. (410x310)	15	<b>11,29</b>	5
Сковорода н/ж порц. d=170	20	<b>4,60</b>	3
Сковорода н/ж порц. d=170	20	<b>4,60</b>	3
Linea 662 Сливочник 0.15л, н/ст	30	<b>11,10</b>	10
BKW Соусник 160мл н/ст	60	<b>4,80</b>	9
BKW Соусник 300мл н/ст	40	<b>6,60</b>	8
Living Ложка для соуса, 16см, н/ст	25	<b>7,71</b>	6
Всего	тыс. руб.		175

Общая сумма расходов на всю столовую посуду составит 175+245 или **420 тыс. Руб.**

	»			РД
	<i>Выпуск 1</i>	<i>Изменение 0</i>	<i>Экземпляр №1</i>	<i>Лист 61/146</i>

### 6.1.17. Расчет мебели

Торговая мебель должна быть удобной, прочной, отвечать современным эстетическим требованиям. Форма, цвет и расстановка ее должны хорошо сочетаться с архитектурой зала, его декоративным убранством и цветовой гаммой. Торговый зал будет оборудован обеденными столами, мягкими, полумягкими и жесткими стульями, креслами и полукреслами, диванами, сервантами.

Ресторанные столы могут иметь круглую, овальную, квадратную и прямоугольную формы. Наиболее удобной является квадратная или прямоугольная форма, позволяющая экономнее использовать площадь обеденного зала и при необходимости сдвигать такие столы в один ряд. Для создания максимальных удобств посетителям в ресторане должны быть 2-, 4-, 6- и 8-местные столы, объединенные общим композиционным решением.

В ресторане используют деревянные столы. Столешницы покрывают сукном или холстом для устойчивости поставленных предметов и для того, чтобы не сдвигалась скатерть. Иногда столешницу обтягивают чехлом из холста на шнурах. Это позволяет менять его по мере загрязнения и тем самым обеспечивать надлежащее санитарное состояние столов. Наиболее гигиеничны столы из древесины ценных пород с красивой текстурой.

В отличие от кафе, в ресторанах больше используется 4-х местных столов, чем 2-х местных. Рекомендуемая структура столов следующая:

Стол ресторанный раздвижной 6-местный-	35%
Стол ресторанный нераздвижной 4-местный	50%
Стол 2-местный	15%

Ресторанные кресла должны быть одинаково комфортабельными и во время еды, и во время отдыха: сиденье не слишком глубокое (400-480 мм) с небольшим наклоном к спинке, высота сиденья 420-460 мм, ширина 500-600 мм. В эксплуатации удобны мягкие стулья, однако они менее комфортабельны. В торговых залах ресторанов с обслуживанием официантами целесообразно устанавливать диваны, разделяющие зал на секции, ложи.

Для удобства в работе и правильной организации рабочего места официантов используют подсобные столы, которые должны органично вписаться в общий интерьер торгового зала. Высота их должна быть такой же, как и обеденных столов, ширина 500-600, длина 600-800 мм. Блюда и напитки к обеденным столам транспортируют с помощью сервировочных передвижных (на колесиках) столиков с электроподогревом.

С учетом сказанного по каталогу компании «Сухаревка» набор мебели и оборудования примерно соответствует Таблице 23.

	»		РД
	<i>Выпуск I</i>	<i>Изменение 0</i>	<i>Экземпляр №1</i>
			<i>Лист 62/146</i>

Таблица 23

## Мебель для торгового зала (на 100 мест)

	Типа пример	Кол-во	Цена за ед	Цена всего, руб.
Стол ресторанный раздвижной 6-местный	Стол «_оккайдо» 160(295)x85 h75	6	<b>21900</b>	131400
Стол ресторанный нераздвижной 4-местный	Стол «Фуджи» 117(172)x75x75	13	<b>16000</b>	208000
Стол двухместный	Стол «Киото» 85x85,	8	<b>8760</b>	70080
Стул полумягкий (кресло)	Монако (Гранд отель)	100	<b>5331</b>	533100
Стол для официантов	тумба для официантов	6	<b>22800</b>	136800
Сервант для официантов	Буфет «Неаполь»	6	<b>20700</b>	124200
Кресла и диваны для холла	«Бруклин» 2-местн.секц. с прав.подл, экокожа №12 черн.	2	<b>13930</b>	27860
Кресла и диваны для холла	«Бруклин» трехместный диван с подл., флок №152	1	<b>19300</b>	19300
Кресла и диваны для холла	«Бруклин» 1-местн.секц. б/подлокотников, флок №152 кор	2	<b>6601</b>	13202
Столик журнальный	Стол журнальный Бриз-2, венге 1100x900x600	1	<b>15750</b>	15750
Барная стойка с оборудованием		комплект		500000
Оборудование для гардероба		стойка		50000
ВСЕГО, тыс. руб. (с НДС)		вешалки		<b>1 829 692 руб.</b>

Примечание. Конкретно номенклатура данной мебели будет определена при более детальном проектировании торгового зала. Здесь сейчас примерно оценивается сколько будет стоить данная мебель.

### 6.1.18. Кухонный инвентарь

Инвентарь будет уточнен в соответствии с особенностями меню. За основу взят состав инвентаря ресторана в соответствии с нормами на 75 мест, так как нормы разрабатывались, когда оборот ресторанов был выше.

Примерный состав оборудования указан в Табл. 24.

Стоимость кухонного инвентаря составляет **203 тыс. руб.**

	»			РД
	<i>Выпуск 1</i>	<i>Изменение 0</i>	<i>Экземпляр №1</i>	<i>Лист 63/146</i>

Таблица 24

Кухонный инвентарь

Наименование кухонного инвентаря	Единица измерения	Требуется на 75 мест
Бак для костей	шт	1
Бак для пищевых отходов	шт	2
Ведро	шт	4
Венчик	шт	3
Веселка	шт	5
Взбивалка портативная	шт	1
Вилка поварская малая и большая	шт	3
Вилка со сбрасывателем	шт	2
Выемки для кондитерских изделий	комплект	3
Горшок гончарный	шт	50
Горка для специй	шт	4
Горка для гарниров	шт	1
Грохот	шт	2
Держатель для кухонных ножей	шт	5
Держатель для разливательных ложек	шт	2
Доска разделочная	шт	17
Доска для резки лимонов	шт	1
Дуршлаг разные	шт	3
Игла поварская	шт	3
Игла шпиговальная	шт	2
Кастрюли	шт	31
1,5-2,3 л	шт	9
4 – 6 л	шт	10
8 – 10 л	шт	12
Котлы	шт	24
20 - 30 л	шт	18
40 – 50л	шт	6
Котел для варки рыбы		2
Кондитерский мешок с набором наконечников	комплект	3
Консервовскрыватель	шт	2
Лимоновыжималка	шт	1
Ложка разливательная 200-250мл	шт	9
Ложка разливательная 500мл		6
Ложки порционные:		
Для сахара	комплект	2
Для жиров	комплект	2
Для рассыпчатых каш, картофеля, капусты	шт	4
Для соуса	комплект	2
Лопатки:		
Для блинов	шт	2
Для котлет	шт	2
Для рыбы	шт	1
Для кондитерских изделий	шт	1
Лопатка-нож для заливных блюд	шт	1
Лоток	шт	32

	»		РД
	<i>Выпуск I</i>	<i>Изменение 0</i>	<i>Экземпляр №1</i>
			<i>Лист 64/146</i>

Молоток-топорик кухонный	шт	1
Мусат	шт	1
Ножи: для кореньев	шт	4
Для карбовки и резки овощей	шт	2
«поварская тройка»	комплект	9
Для разделки рыбы	шт	1
Для колбасы	шт	1
Для ветчины	шт	1
Для сыра	шт	1
Для лимонов	шт	1
Для хлеба	шт	1
Шпиговальный	шт	1
Для изготовления цветов из овощей	комплект	1
Нож-пила	шт	1
Нож скребок	шт.	1
Ножи-рубаки (большой и малый)	комплект	1
Набор для фигурной резки сырых овощей	комплект	1
Приспособление для резки сырых овощей	шт.	1
Приспособление для резки масла	шт.	1
Приспособление для резки томатов	шт.	1
Приспособление для процеживания бульона	шт.	2
Противень	шт.	9
Противень для рыбы	шт.	9
Резец для теста	шт.	3
Сотейники:	шт.	
Цилиндрический 4 – бл	шт.	5
Цилиндрический 8л	шт.	2
Овальный 15л	шт.	3
Сковороды:		
Без ручки, 170-250мм	шт.	8
290-335мм	шт.	6
С ручкой, 210мм	шт.	8
400 мм	шт.	2
Девятичейковая для жаренья яиц	шт.	1
Скалки для теста разные	шт.	3
Сита разные	шт.	2
Ступка с пестиком	шт.	1
Скребок формовочный для масла	шт.	1
Скребок для рыбы	шт.	1
Тарталетница	шт.	20
Терка для сыра	шт.	1
Терка ручная	шт.	2
Топор-тупица	шт.	1
Тяпка для отбивания мяса	шт.	2
Формы разные:		
Для паштета	шт	2
Для желе, мусса, самбука	шт.	25
Для заливных блюд	шт.	25
Для кондитерских изделий	шт.	20
Черпак	шт.	2
Шпажка для жарки шашлыка	шт.	15
Шпажка для подачи шашлыка	шт.	15



	»			РД
	<i>Выпуск I</i>	<i>Изменение 0</i>	<i>Экземпляр №1</i>	<i>Лист 65/146</i>

Штопор	шт.	3
Шумовка	шт.	3
Щипцы кондитерские	шт.	5
Щипцы для льда	шт.	2
Яблокорезка	шт.	1
Яйцезрезка	шт.	1

## 6.2. Штаты ресторана

С учетом сделанных выше расчетов производственного персонала произведен расчет штатов персонала (Табл. 27).

Изменение количества и ФОТ поваров и мойщиков представлены в Табл.25 и 26.

Максимальное количество производственного персонала соответствует технологическим расчетам, сделанным выше. Максимальная загрузка достигается через примерно к 2010 году, когда необходимо до 16 поваров (по 8 в смену). В первый 2008 г. достаточно до 10 поваров. В состав поваров горячего цеха включен также кондитер. Кондитерские изделия (десерты), как правило, поступают или из крупных (специализированных) кондитерских цехов других предприятий, либо выпекаются в ограниченном количестве на оборудовании горячего цеха.

Табл.25

Динамика численности поваров и мойщиков

	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.
Повара чел всего	10	13	16	14	13	12
Мойщики	1,5	2	3	3	2	2

Табл.26

Динамика ФОТ поваров и мойщиков

<b>3. РОСТ ФОТ И СПЕЦОДЕЖДЫ НА СЛЕДУЮЩИЕ ГОДЫ</b>						
	связанный с изменением количества блюд					
	<b>ИТОГО ПОВАРА в месяц, тыс. руб.</b>					
	<b>2008 г</b>	<b>2009 г</b>	<b>2010 г</b>	<b>2011 г</b>	<b>2012 г</b>	<b>2013 г</b>
	311		404	498	436	404
						373
	<b>ИТОГО мойщики в месяц, руб.</b>					
	<b>2008 г</b>	<b>2009 г</b>	<b>2010 г</b>	<b>2011 г</b>	<b>2012 г</b>	<b>2013 г</b>
	32		43	64	64	43
						43
	<b>ФОТ (ТЫС,РУБ),с учетом изменений в поварах и мойщиках</b>					
	<b>2008 г</b>	<b>2009 г</b>	<b>2010 г</b>	<b>2011 г</b>	<b>2012 г</b>	<b>2013 г</b>
<b>всего</b>	<b>1461</b>		<b>1565</b>	<b>1680</b>	<b>1618</b>	<b>1565</b>
производство	903		1007	1122	1060	976
управление	344		344	344	344	344
технический персонал	214		214	214	214	214
	<b>СПЕЦОДЕЖДА, тыс. руб.</b>					
	271		302	341	325	302
						294

	»		РД
	Выпуск I	Изменение 0	Экземпляр №1
			Лист 66/146

Бухгалтерия, хоть и состоит (из двух человек), их нахождение обоих в здании ресторана не обязательно. В целях экономии арендной платы основное рабочее место может быть перенесено в офисы управляющей компании. Достаточно возложить на официантов (старших) обязанности кассиров и иметь 1 бухгалтера- калькулятора для решения текущих вопросов. (При условии автоматизации ресторана).

Таблица 27. Штаты ресторана для базового года

Подразделение		Должность (специальность, профессия), разряд, класс (категория) квалификации	Количество штатных единиц в смену	Количество во смен	Количество штатных единиц всего	На должность		СПЕЦОДЕЖДА /обувь униформа руб.чел/год	в т.ч. СПЕЦОДЕЖДА /обувь униформа всего руб. В ГОД	
наименование	код					Тарифная ставка (оклад) и пр., руб.	ФОТ всего на месяц			
1	2	3	4	5	6	7	8=6*7	9	10=7*8	
Дирекция	01	Генеральный директор	0,3	1	0,3	93 678	28103	0	0	
	01	Управляющий	1	1	1,0	124 300	124300	0	0	
	01	PR-директор	1	1	1,0	93 678	93678	0	0	
Бухгалтерия	02	Главный бухгалтер	1	1	1,0	63 218	63218	0	0	
	0	Бухгалтер-калькулятор	1	1	1,0	34 713	34713	0	0	
Гостевой зал	03	Менеджер	1	2	2,0	33 900	67800	0	0	
	03	Бар-менеджер	1	1	1,0	33 900	33900	8000	8000	
	03	Бармен	2	2	4,0	22 600	90400	8000	32000	
	03	Сомелье	1	1	1,0	39 550	39550	0	0	
	03	Официант	7	2	14,0	12 430	174020	8000	112000	
	03	Помощник официанта	1	2	2,0	8 046	16092	8000	16000	
	03	Хостесс	1	2	2,0	20 250	40500	0	0	
	03	Специалист по музыкальному оформлению	0	1	0,0	97 700	0	0	0	
	03	Кассир	1	2	2,0	21 322	42644	0	0	
	03	Уборщица	1	2	2,0	13 793	27586	0	0	
	03	Гардеробщик	1	2	2,0	13 793	27586	0	0	
Производство	04	Шеф-повар	1	1	1,0	100 000	100000	12500	12500	
(всего)	04	Зав. производством/технолог	1	1	1,0	30 460	30460	7500	7500	
10 поваров в первый год	04	Повар горячего цеха	2	1,5	3,0	24 368	73103	7500	22500	
	04	Повар холодного цеха	2	1,5	3,0	24 368	73103	7500	22500	
	04	Су-шеф суши	0	1	0,0	48 276	0	7500	0	
	04	Консультант суши	0	1	0,0	11 494	0	7500	0	
	04	Повар суши	0	1	0,0	17 241	0	7500	0	
	04	Шеф-кондитер	0	1	0,0	57 471	0	7500	0	
достаточно 1,5 смены	04	Кондитер (в составе гор.цеха)	1	2	2,0	17 241	34483	7500	15000	
	0	0	0	0	0,0	-	0	0	0	
	04	Посудомойщик	1	2	1,5	10 690	16034	7500	11250	
	04	Котломойщик	1	2	1,5	10 690	16034	7500	11250	
	0	(совмещение- частично	0	0	0,0	-	0	0	0	
	0	0	0	0	0,0	-	0	0	0	
Техническая служба	05	Технический директор	1	1	1,0	47 471	47471	0	0	
	05	Кладовщик	2	2	4,0	25 287	101148	0	0	
	05	Парковщик	1	1	1,0	16 950	16950	0	0	
	05	Хаус-мастер	1	1	1,0	22 989	22989	0	0	
	05	товара	1	1	1,0	25 172	25172	0	0	
					57,3	чел				
									270500	
ПРОИЗВОДСТВО ВСЕГО	ТЫС. РУБ.						903,3	ТЫС. РУБ.	270,5	
УПРАВЛЕНИЕ ВСЕГО	ТЫС. РУБ.						344,0	ТЫС. РУБ.	0	
Вспом. технич. персонал. ВСЕГО	ТЫС. РУБ.						213,7	ТЫС. РУБ.	0	
							ИТОГО	1461,0	ТЫС. РУБ.	270,5

	»			РД
	<i>Выпуск I</i>	<i>Изменение 0</i>	<i>Экземпляр №1</i>	<i>Лист 67/146</i>

### 6.3. Производственный план

С учетом сделанных выше предположений подсчитан план ресторана по годам (Табл. 28).

Он учитывает изменение структуры потребления блюд и оборачиваемости. Первый, 2008 г. – неполный.

Табл.28

Количество блюд в день по годам

	Минимальный. Ассортимент блюд	2008 г	2009 г	2010 г	2011 г	2012 г	2013 г
Холодные блюда и закуски	10	87	190	330	285	241	200
Горячие закуски	2	7	18	33	32	31	30
Супы	4	29	41	55	50	45	40
Горячие блюда	11	87	137	198	199	200	200
Десерты	4	29	37	44	43	41	40
Напитки (безалкогольные)	4						
Кондитерские изделия	5						
<b>итого</b>		<b>238</b>	<b>423</b>	<b>660</b>	<b>609</b>	<b>558</b>	<b>510</b>

Программа планируется на ассортиментный минимум.

Впоследствии деятельность ресторана может быть дополнительно оптимизирована, в том числе с помощью таких методов как:

- расширение ассортиментного минимума;
- добавление завтраков и бизнес-ланчей;
- организация магазина-кулинарии;
- катеринг (обслуживание на дому и на выезде по заявкам);
- увеличение доли органических продуктов и блюд (напитков) в меню.
- Интернет- магазин органических продуктов

	»			РД
	<i>Выпуск 1</i>	<i>Изменение 0</i>	<i>Экземпляр №1</i>	<i>Лист 68/146</i>

## 7. АРХИТЕКТУРНЫЕ И СТРОИТЕЛЬНЫЕ РЕШЕНИЯ

Архитектурно - планировочное решение здания ресторана определено его функциональным назначением, нахождением в центре города, а также современными требованиями.

Планировку здания в целом осуществляют в следующем порядке: выбор типа здания; выбор этажности и конфигурации; выбор архитектурно-планировочной схемы, размещение помещений в здании, размещение оборудования.

Предполагается, что планируемый ресторан относится к «доготовочному предприятию с полным производственным циклом».

Проектируемый ресторан при соответствующем социально композиционно-художественном решении внутреннего пространства, технической оснащенности и режиме функционирования может выполнять также функции досугово-развлекательного центра (клуба).

### 7.1. Архитектурно-планировочная схема

**Местоположение.** Ресторан будет находиться в \_\_\_\_\_ районе.

**Подъездные пути и удобство расположения** \_\_\_\_\_

**Рядом расположены** \_\_\_\_\_

Земельный участок ресторана делится на две зоны: для посетителей (подразумевается организация отдыха посетителей и дополнительных мест для питания на открытом воздухе в летнее время) и хозяйственную. При этом хозяйственный двор будет иметь подъездные пути для грузовых автомобилей и разгрузочную площадку, примыкающую к группе складских помещений здания, мусоросборник, зону отдыха для персонала; стоянки для индивидуального автотранспорта.

Хозяйственную зону и разгрузочные площадки ресторана будет находиться со стороны здания, не имеющего оконных и дверных проемов.

Ресторан будет иметь летнюю площадку для предоставления услуг в теплый период года<sup>13</sup>. Ресторан со стороны жилой части квартала окружен деревьями лиственных пород и кустарниковыми насаждениями. Со стороны главного фасада у здания посажены цветы.

На участке предусмотрена стоянка для автомобилей, при этом она должны располагаться на расстоянии не более чем 150 м от здания ресторана. Площадь парковки рекомендуется устанавливать не менее 20 мест на каждые 100 м<sup>2</sup> полезной площади ресторана.

### 7.2. Тип здания, этажность и конфигурация

Размещение ресторана возможно в следующих зданиях:

<sup>13</sup> Это будет рассматриваться как улучшение проекта и пока в расчетах не учитывается.

	»			РД
	<i>Выпуск I</i>	<i>Изменение 0</i>	<i>Экземпляр №1</i>	<i>Лист 69/146</i>

А) в отдельно стоящем здании;

Б) в отдельно стоящих специально предназначенных для предприятий питания зданиях (вместимостью от 100 мест и более);

В) в составе общественных и торговых центров, рыночных комплексов, на вокзалах;

Г) как встроенные или пристроенные на площадях жилых и общественных зданий, в том числе размещаться в подземных пространствах.

Желательно чтобы здание ресторана было одноэтажным с цокольным этажом.

Выбор помещения под ресторан будет произведено с помощью риэлтеров.

### 7.3. Дизайн и освещение ресторана

В соответствии с рекомендациями консультантов для придания ресторану уникальной атмосферы, как ресторана «органического» направления, в нем необходимо применить ряд оригинальных дизайнерских решений, которые касаются:

- конструктивного решения пространства;
- расстановки мебели, создания зон и посадочных комфортных мест;
- изменение световых решений (освещение) подсветка;
- создание отдельной зоны кафе (бара);
- половое покрытие входной группы;
- изменения сервировки столов;
- изменение формы персонала;
- фото-дизайн.

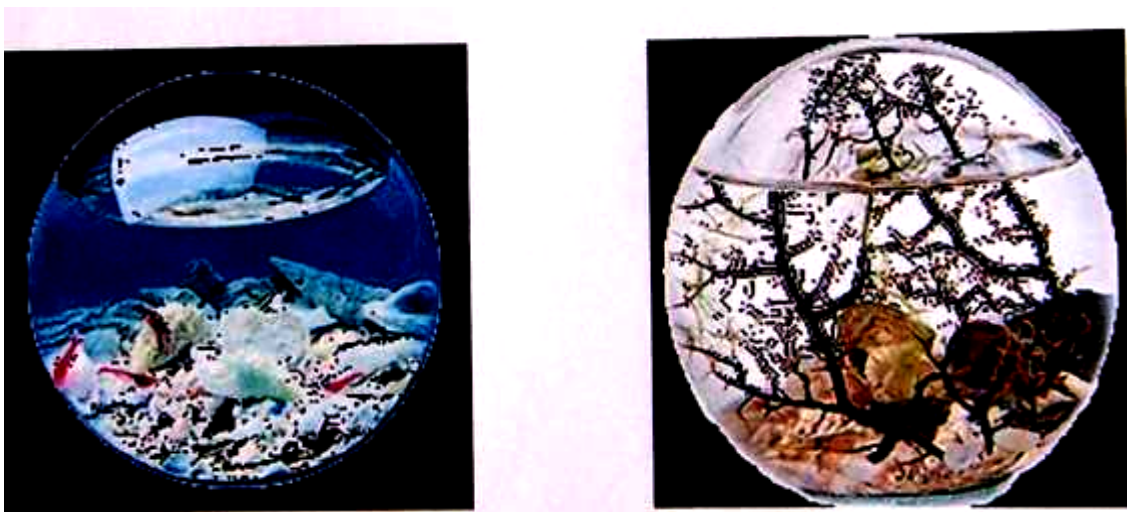
Как вариант таких решений могут быть, например, следующими:

А) Живые брелки-сувениры для гостей



	»			РД
	Выпуск 1	Изменение 0	Экземпляр №1	Лист 70/146

Б) Элементы интерьера



Б) Оформление блюд с использованием натуральных компонентов



В) Новая униформа для обслуживающего персонала



	»			РД
	Выпуск 1	Изменение 0	Экземпляр №1	Лист 71/146

## В) Использование в интерьере новой технологии консервации растений и деревьев



Правильный свет в ресторане не менее важен, чем хорошая кухня и быстрое обслуживание. При планировании освещения ресторана необходимо учитывать наличие естественного света, форму помещения, конструкцию потолка, окон, особенности дизайна мебели и характер использованных в отделке материалов.

Возможны как решения в классическом стиле, так и совсем современные.

### **Пример. Светодизайн в ресторане «Вертинский»**

Как пример оформления света в сегменте «Fine dining» - ресторан "Вертинский", который выдержан в шанхайском стиле 30-х годов. Главная деталь интерьера - стеклянный, частично задрапированный тканью конус в центре потолка, который в светлое время суток пропускает дневной свет, а вечером свет люстры.

	»			РД
	<i>Выпуск 1</i>	<i>Изменение 0</i>	<i>Экземпляр №1</i>	<i>Лист 72/146</i>



Поскольку "Вертинский" позиционируется как ресторан для вечернего времяпрепровождения, светодизайнеры создали здесь камерную обстановку. Основное освещение обеспечивает люстра, дополнительное — настенные бра. Источники света — матовые лампы накаливания мощностью 40 Вт. Были добавлены акцентирующие светильники СВ 500 черного цвета от производителя LIVAL (Финляндия) и встраиваемые светильники с одной и двумя лампами 21 серии от HALLA (Чехия). Источники света в этих приборах — галогенные лампы мощностью 35 и 50 Вт. Лампы оснащены отражателем с узким углом излучения (4° и 8°).

### **Пример. Светодизайн в «Моримото» (Morimoto), Нью-Йорк**

**Оборудование** - линейные светодиодные (luxeon) модули — IO Lighting; лампы с холодным катодом — National Cathode Systems; линейные светильники с ксеноновыми лампами — Agabekov, Ardee Lighting; низковольтные галогенные прожекторы и трековые системы — Times Square Lighting; галогенные лампы Philips; галогенные аплайты Exterieur Vert; галогенные даунлайты Light Lab; галогенные утепленные даунлайты Lucifer, Lightolier, A&L, AtLite, Bartco Lighting, Belfer, Electrix, Halo Lighting, Lamar Lighting, W. A. C.



Освещение одновременно подчеркнуло и изменило характер интерьера. Свет объединил, казалось бы, чуждые друг другу материалы отделки: бетон, сусальное золото, ткань, стекло и дерево, их разные цвета и фактуры. Он заново интерпретировал и доставшееся ресторану сложное двухуровневое помещение, создав единое элегантное пространство. И самое главное — свет очень «утеплил» бетон, который перестал казаться холодным и суровым.

«Все горизонтальные и вертикальные поверхности сияют как будто сами собой. Мы осветили их тщательно спрятанными от глаз светильниками. В этом интерьере нет резких теней, а все его элементы согласованы между собой»



	»			РД
	<i>Выпуск I</i>	<i>Изменение 0</i>	<i>Экземпляр №1</i>	<i>Лист 73/146</i>

### **Пример. Ресторан «Ностальжи»**

Здание, в котором находится ресторан, построено в 1927 году. Соответственно, разрабатывая интерьер и освещение, дизайнеры отталкивались от канонов классического стиля. Архитектор придумал дизайн внушительных люстр, которые висят в зале. Кроме того, используются точечные светильники, которые, создавая мягкий, рассеянный свет, подсвечивают колонны, картины, элементы бара.

### **Минимальные решения по освещению в нашем проекте**

В нашем случае, пока нет времени и вряд ли стоит особенно сильно делать акцент на разработку проекта по освещению. Как минимум, после уточнения концепции ресторана состава помещения и расстановки мебели необходимо заказать светодизайн помещений.

С точки зрения экономики проектирования необходимо обеспечить освещенность в обеденной зоне (над столами) не менее 200 лк, а в рабочей зоне кухни не менее 500 лк.

Этого можно достичь использованием локального освещения над столами и общего менее интенсивного в остальной части зала.

Принципиальным является применение энергосберегающих ламп, которые существенно экономят электроэнергию, как показано ниже:

#### **Обычные лампы накаливания**

Помещения	S, кв.м.	норма освещения, лк/кв.м	норма эл.мощности для ламп накаливания Вт/м2 на 100 лк	требуется мощности ламп накаливания Вт	1 лампа ватт
для посетителей над столами	30	200	25	1500	40
остальная часть зала	220	30	25	1650	40
кухня	110	500	20	11000	100
служ и бытовые площади	40	100	25	1000	40
<b>Итого</b>	<b>400</b>	<b>кв.м.</b>		<b>15150</b>	<b>Квт</b>

#### **Энергосберегающие лампы**

Помещения	S, кв.м.	норма освещения, лк/кв.м	норма эл.мощности для СБЕРЕГАЮЩИХ ламп накаливания Вт/м2 на 100 лк	требуется мощности энергосбер. лампВт	1 лампа ватт
для посетителей над столами	30	200	5	300	9
Остальная часть зала	220	30	5	330	9
кухня	110	500	5	2750	20
служ и бытовые площади	40	100	5	200	40
<b>Итого</b>	<b>400</b>	<b>кв.м.</b>		<b>3580</b>	<b>Квт</b>

**Вывод – на освещение достаточно 3,6 Квт для энергосберегающих ламп.**

	»		РД
	<i>Выпуск I</i>	<i>Изменение 0</i>	<i>Экземпляр №1</i>
			<i>Лист 74/146</i>

## Дальнейшие перспективы развития светодизайна и управления музыкой

### **А. Изменение подсветки блюд в зависимости от исходных компонентов**

	type of food	dominant colours
	* red meat, pork salami and sliced meat in general	* pink/red more or less saturated in any possible shade
	* bakery products and pastries of any kind * pre-cooked (pizza, lasagna, meatballs, etc.)	* brown more or less saturated in any possible shade * yellow/brown, hazel light brown, etc
	* fish	* gray/light blue * silver * gray/silver * white/light blue * white/silver
	fruits and vegetables of the dominant colours: * green salads, zucchini, cucumbers, string beans, green peppers, avocados, greens, spinach, etc. * tangerines, apples, grapefruits, peppers, lemons, bananas, etc..	* green * yellow/green * yellow in any possible shade
	fruits and vegetables of the dominant colours: * pumpkin, carrots, oranges, pink grapefruits, strawberries, tomato, red apples, etc. * eggplants, chicory, kiwi, potatoes, beets, dried fruits, etc.	* yellow/orange * orange * red in any possible shade * other not pure colours

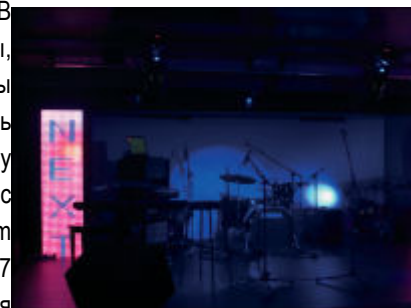
Среди наиболее сильных веяний последнего времени стало изменяемое освещение<sup>14</sup>. Традиционное освещение в помещении всегда оставалось неизменным – и по цвету, по степени яркости (можно было, конечно, включить люстру «наполовину», но это не в счет), независимо от внешнего освещения. Между тем, естественное освещение в разное время дня (утром, в сумерках, ночью) определенно влияет на искусственный свет внутри. Причем это происходит и в тех помещениях, в которых нет окон – поскольку психологически люди все равно ощущают себя в определенном времени суток, даже если физически они этого не видят. Создана компьютерная программа, которая регулирует работу осветительных приборов и музыкального оборудования в течение дня «подстраивается» под освещение на улице, а также под музыку, под меню и т.д.. К примеру, утром – яркий оранжевый свет, вечером – приглушенный, мягкий, бордовый. Та же компьютерная программа

осуществляет и подборку музыки: утром – легкая, веселая музыка, вечером – романтическая, поздно ночью – танцевальная и т.д. Таким образом, одно и то же место меняется в течение дня, без каких-либо усилий со стороны людей.

### **Б. Световой дизайн сцены.**

Достопримечательностью нового ресторана Аркадия Новикова стали два светодиодных экрана для демонстрации графических и видеоизображений

В январе на Воздвиженке, 9 Аркадий Новиков открыл свой новый ресторан Next Door, для которого компания Global Buzzz выполнила установку звукового и светового оборудования сцены. В числе прочего по сторонам от сцены были установлены два экрана-колонны, предназначенные для демонстрации графических и видеоизображений. Колонны собраны из светодиодных панелей Dream Panel компании Ayrton. Каждая панель представляет собой набор светодиодных RGB-модулей, расположенных между двумя листами закаленного стекла. Управление экранами осуществляется с помощью видеоконтроллера DC-1232. Отличительной особенностью Dream Panel является качество цветопередачи — панели воспроизводят до 16,7 миллиона оттенков. Сами панели, даже будучи выключенными, благодаря своему дизайну выглядят не как инженерное оборудование, а как предметы интерьера.



<sup>14</sup> директором компании Costa group Андреа Коста <http://www.restorus.com/management/17/> «Свет становится другим».

	»			РД
	<i>Выпуск 1</i>	<i>Изменение 0</i>	<i>Экземпляр №1</i>	<i>Лист 75/146</i>

## 7.4. Звуковое (музыкальное) и мультимедиа оснащение



Теоретически минимальный набор техники, который необходим для ресторана-клуба, таков<sup>15</sup>: микшерский пульт, звуковая система (портал), система озвучки зала (для фоновой музыки днем), комплект диджейского оборудования (CD-плееры, диджейский микшерский пульт (помимо основного) и какое-то сценическое оборудование (пара мониторов, если работает ди-джей, от четырех - если работает артист), микрофоны, световое оборудование (фонари, диммеры) и, может быть, несколько динамических приборов (сканеры, «крутящиеся головы» или что-то в этом роде), - рассказывает **Владимир Николаев, ведущий специалист аудионаправления компании «И.С.П.А. - Норд»**. - Впрочем, не всегда набор будет таким, важно еще учесть, что из музыки предлагает заведение и каковы его площади

Затраты на ресторан-клуб с точки зрения света-звука зависят от того, какое оборудование используется. На цену влияет несколько факторов: профессиональное оборудование или нет, его функциональность, отчасти дизайн.

Бюджет звуковой инсталляции может быть **от 5 до 50 тысяч долларов** в зависимости от величины заведения и поставленных задач, - говорит Владимир Николаев. - Подчеркиваю, свет при этом в стоимость не включен - это отдельная статья расходов, поскольку решает



другие задачи. Есть заведения, в которых специального света вообще нет. Если музыка в ресторане со сцены звучит только раз в неделю, а в остальное время на ней, например, стоят столики для посетителей, если живая музыка - это 2 гитариста, исполняющие спокойные мелодии, то дополнительное освещение сцены действительно не нужно. В остальных случаях сценический свет необходим

**В наш проект пока заложено музыкальное оборудование на 354 тыс. руб.**

<sup>15</sup> Журнал Современный бизнес. Ресторан. Октябрь 2006

	»			РД
	<i>Выпуск 1</i>	<i>Изменение 0</i>	<i>Экземпляр №1</i>	<i>Лист 76/146</i>

## 7.5. Размещение помещений в здании

Все основные функциональные группы помещений в структуре ресторана имеют четкое зонирование и удобную функционально-технологическую взаимосвязь посредством производственных коридоров с исключением пересечения.

Примерная функциональная схема помещений ресторана представлена на рис.15.

Помещения для посетителей можно определить как торговые, а все остальные группы — как неторговые.

Планируется обеспечить соблюдение основных архитектурных требований:

- рациональное размещение торговых и неторговых помещений относительно друг друга; при этом их взаимное расположение должно обеспечить их кратчайшие взаимосвязи, исключить пересечение потоков посетителей и персонала, чистой и немытой посуды, полуфабрикатов, сырья и отходов;
- возможность трансформации в случае технологической необходимости;
- при объединении нескольких предприятий общественного питания в одном здании комплексного предприятия необходимо обеспечить возможность совместного использования обслуживающих помещений с целью сокращения их площади.

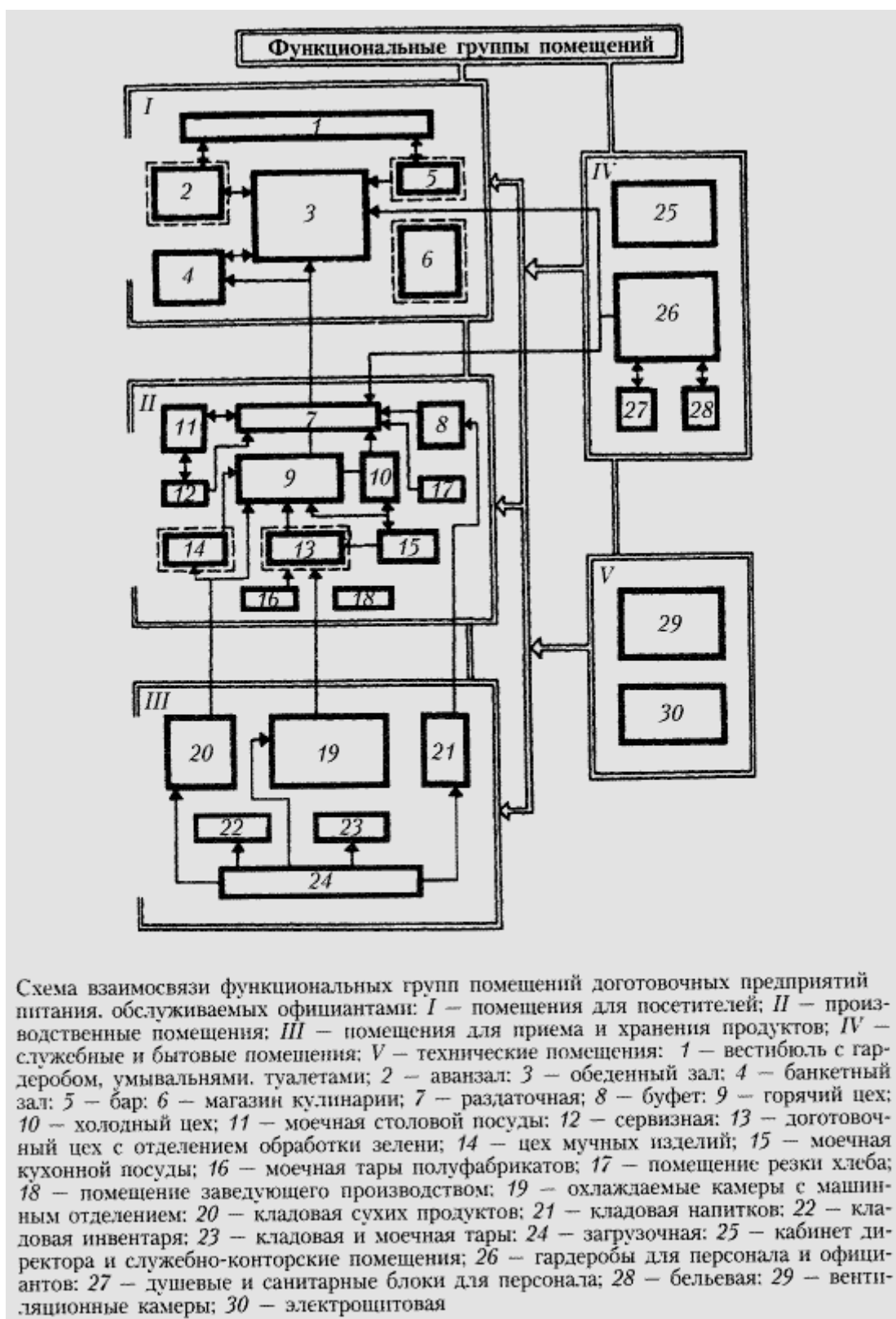


Рис.15. Схема связей помещений ресторана

	»			РД
	<i>Выпуск I</i>	<i>Изменение 0</i>	<i>Экземпляр №1</i>	<i>Лист 78/146</i>

Циклу обслуживания посетителей соответствуют следующие группы помещений:

1. *Помещения для посетителей:*

- вестибюль (в том числе гардероб, умывальные и туалеты);
- обеденные залы;
- помещения для продажи обедов и полуфабрикатов на дом ( в перспективе).

2. *Производственные помещения:*

- производственные цеха
- раздаточная, объединенная с сервисной и хлебрезкой;
- моечные кухонной и столовой посуды;
- хлебрезка,

3. *Помещения для приема и хранения продуктов:*

- загрузочные;
- складские помещения: кладовая сухих продуктов; кладовая овощей; кладовая инвентаря и тары;
- охлаждаемые камеры.

4. *Административно-бытовые помещения:*

- конторские помещения;
- кабинет директора и бухгалтера;
- помещения персонала;
- гардеробные, душевые и санитарные блоки для персонала.

8. *Технические помещения (как правило, не входят в арендуемую площадь)*

Дизайн торговых помещений, как показано в предыдущем разделе еще требует доработать. Примерный вариант компоновки неторговых помещений соответствующий технологическому разделу бизнес-плана представлен в следующем разделе.

## **7.6. Размещение и компоновка производственного оборудования**

Техническое оснащение ресторана будет основано на широком внедрении современного высокопроизводительного технологического оборудования:

- модульного зарубежного и отечественного оборудования,
- функциональных емкостей, передвижных стеллажей и контейнеров для доставки полуфабрикатов и продукции высокой степени готовности.

Использование современных технологических решений позволяет сократить по сравнению с рекомендуемыми площади, занимаемые производственным оборудованием.

	»		РД
Выпуск 1	Изменение 0	Экземпляр №1	Лист 79/146



Рис.16. Схема неторговой площади ресторана

»			РД
Выпуск 1	Изменение 0	Экземпляр №1	Лист 80/146

**(Примечание. Служебные помещения сокращены по минимуму. Могут быть расширены при наличии площадей. Выгоднее административному персоналу находится рядом в офисных помещениях или в офисе управляющей компании)**

На схеме (рис.16) обозначены единицы оборудования и помещения:

Оборудование				Помещения	Снеторг.	Сторг
1	Тележка сервировочная	22	Плита электрическая	<b>1- торговый зал + вестибюль с гардеробом, умыв., туалетами</b>		<b>250</b>
2	Ванна моечная с отверстием в столе	23	Жарочная поверхность	<b>2- сервисная, раздаточная и хлебобрезка</b>	15	
3	Ванна моечная (двухсекционная)	24	Электроварка	<b>3 - участок мойки столовой посуды</b>	11,45	
4	Ванна моечная (односекционная)	25	Сковорода электрическая	<b>4 - участок мойки кухонной посуды</b>	2,5	
5	Водонагреватель	26	Фритюрница	<b>5- горячий цех</b>	21,2	
6	Посудомоечная машина	27	Печь конвекционная	<b>6- холодный цех</b>	8,2	
7	Стеллаж кухонный с сушкой	28	Расстоечный шкаф для конвекционной печи	<b>7-гардероб для персонала</b>	6,9	
8	Стеллаж кухонный	29	Подставка	<b>8-участок мойки и хранения уборочного инвентаря</b>	1,8	
9	Рукомойник	30	Вентиляционный зонт	<b>9- бельевая</b>	3	
10	Холодильник	31	Стол-холодильник	<b>10-мясо-рыбный цех</b>	7,5	
11	Измельчитель пищевых отходов для кухонных моек	32	Овощерезка	<b>11-участок для обработки овощей</b>	3,6	
12	Барная стойка	33	Слайсер	<b>12- коридор</b>	4,6	
13	Прилавок витрина холодильная	34	Шкаф для инвентаря	<b>13-санузел для персонала</b>	5,6	
14	Шкаф для хлеба	35	Шкаф для одежды 2-х ярусный	<b>14 - кладовая (для зав. Производства)</b>	1	
15	Хлебобрезка	36	Душевая кабина	<b>15 - кабинет директора/управляющего</b>	4,6	
16	Прилавок для столовых приборов	37	Полка настенная открытая	<b>16 - кладовая сухих продуктов и напитков</b>	3,3	
17	Стол открытый производственный	38	Картофелечистка	<b>17 - комната отдыха персонала</b>	7,5	
18	Микроволновая печь	39	Весы напольные	<b>18 - хранение охлаждаемого сырья (холодильники)</b>	1,5	
19	Торговые электронные весы	40	Мясорубка	<b>ИТОГО (кв.м.)</b>	<b>106,25</b>	<b>250</b>
20	Электрокипятильник	41	Колода (стол) для рубки мяса	<b>ПОПРАВКИ на реальные помещения и нормативы</b>	<b>30 м2</b>	<b>10 м2</b>
21	Стол производственный с полкой и бортом			<b>ВСЕГО</b>	<b>Около 400 КВ.М.</b>	



	»		РД
	Выпуск I	Изменение 0	Экземпляр №1
			Лист 81/146

## 7.7. Инженерное обеспечение и содержание

Предполагается оснащение ресторана всеми современными инженерными системами (рис. 17).

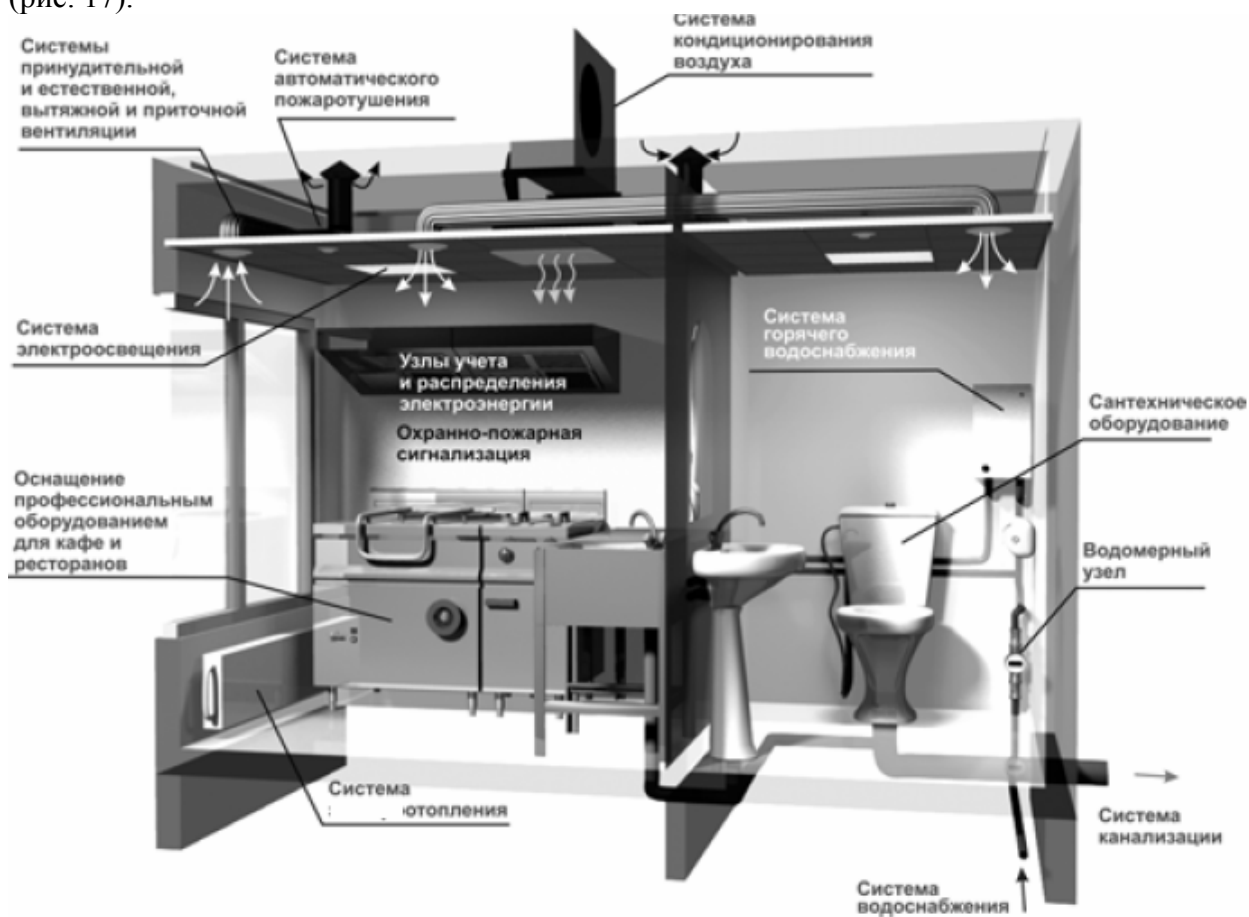


Рис.17. Системы инженерного обеспечения ресторана

### 7.6.1. Расчет холода и холодильного оборудования

Расчет холодильного оборудования проведен ранее в составе технологического расчета

### 7.6.2. Водоснабжение и канализация

В ресторане предусмотрено холодное и горячее водоснабжение. В проект заложено обеспечение ресторана водой для питьевых, хозяйственно-бытовых и противопожарных нужд.

К водоразборным точкам (мойки, раковины и др.) вода подается по магистральным трубам. Параллельно проложены и трубопроводы горячей воды. Отдельная ветвь проложена к душевым, раковинам и унитазам.

Предусмотрена установка двух поливочных кранов для полива зеленых насаждений вокруг ресторана. На вводе имеется ответвление для пожарного водопровода. На трубопроводах отдельных участков сети будет установлена запорная арматура (шаровые краны),

	»			РД
	<i>Выпуск 1</i>	<i>Изменение 0</i>	<i>Экземпляр №1</i>	<i>Лист 82/146</i>

### Расход воды на производственные нужды

Для расчета расхода воды в целом вначале определяют секундный расход воды каждой водоразборной точкой и процент одновременного ее потребления по СНИП II – Л.8-71 и по справочнику проектировщика «Водопровод и канализация». Эти данные представлены в таблице 29.

Табл. 29.

**Расход воды на производственные и бытовые нужды.**

№ п/п	Наименование оборудования	Количество оборудования	Расходы воды на единицу оборудования л/с	Процент одновременного действия	Расчетный расход воды л/с	Расход с учетом одновременного действия л/с
1	Моечная ванна	7	0,3	30	2,1	0,63
2	Раковина производственная	5	0,2	40	1	0,4
3	Машина посудомоечная	1	0,3	100	0,3	0,3
4	Умывальник	5	0,2	80	1	0,8
5	Душ	1	0,2	100	0,2	0,2
6	Смывной бачок унитаза	5	1	60	5	3
					5,6	5,33
При использовании воды в течение 6 часов Расход воды на производственные и бытовые нужды составит					Куб.м.	<b>95,94</b>

### Расход воды на хозяйственно-питьевые нужды

Водопотребление на хозяйственно-питьевые нужды  $Q$  см, /см, определяем по формуле:

$$Q_{хоз} = 0,001 * Q_0 * N_0,$$

где  $Q_0$  - норма водопотребления - 25 л/смену,  $N_0$  - количество персонала, занятого на производстве

При  $N_0=30$  потребление воды на хозяйственно- бытовые нужды составит  $Q_{хоз} = 30 * 25 / 1000 = 0,75$  м куб.

### Расход воды в случае пожара (при его отсутствии идет на полив растений внутри и снаружи)

Расход в случае тушения пожара (полива растений) - принимается согласно нормам <sup>16</sup>

$q_{нар}$  - расход воды на тушение одного наружного пожара, л/с,- [1] 25 л/с

$q_{вн}$  - расход воды на тушение одного внутреннего пожара, равный 5 л/с.(т.е. две струи по 2,5 л/с.)

<sup>16</sup> СНИП 2.04.02-84 Водоснабжение. Наружные сети и сооружения Госстрой СССР. - М.:Стройиздат,1985,- 136с

	»			РД
	<i>Выпуск 1</i>	<i>Изменение 0</i>	<i>Экземпляр №1</i>	<i>Лист 83/146</i>

на случай тушения одного наружного и одного внутреннего пожаров в течение 10 минут.

Следовательно, возможный расход на тушение пожара может составить  $600 \cdot 30 \text{ л} = 1,8 \text{ м}^3$

**Следовательно, максимальное водопотребление по проекту может составить**

$95,9 + 0,75 + 1,8 = 95,9 \text{ м}^3 / \text{сутки}$  или около  $3000 \text{ м}^3 / \text{месяц}$

Тариф на водопотребление в городе 12,3 руб./куб.м. (без НДС)

Расходы на водоснабжение составят в месяц около **36,3 тыс. руб.** ( $3000 \cdot 12,3$ )

**Канализация** планируется производственная и хозяйственно-бытовая, отдельными выпусками. Подключается к дворовой сети с дальнейшим подключением к существующей наружной сети канализации. Расчётные расходы будут определены в соответствии с СНиП 2.04.01–85.. Объем стоков принят равным объему водопотребления. Тариф на стоки в городе – 11,17 руб./куб.м.

Расходы на стоки (канализацию) составят около **32,15 тыс. руб. в месяц** ( $3000 \cdot 11,17$ )

### 7.6.3. Отопление

Ориентировочно, для отопления 10 кв. м (до 30 куб. м) хорошо утепленного помещения требуется примерно 1 кВт мощности в час.

Для площади ресторана 400 кв.м. требуется около 40 квт\*ч. Это соответствует при длительности отопительного сезона 7 мес. 173,4 Гкал. Или в среднем 14,5 Гкал на среднегодовой месяц.

Тариф в Москве – 554 руб./Гкал. Расходы на отопление составят 8 тыс. руб. в месяц.

### 7.6.4. Электроснабжение

Расчеты показывают, что оборудование имеет следующую мощность:

оборудование горячего цеха	85,4 кВт
оборудование холодного цеха	4,1 кВт;
оборудование мясорыбного цеха	1,1 кВт;
оборудование моечных	33,1 кВт
складское и прочее оборудование	4 кВт
освещение <sup>17</sup>	15 кВт
оргтехника	5 кВт
кондиционеры и вентиляция (при энергосбережении – см. ниже)	20 кВт
<b>Итого</b>	<b>167,7 кВт</b>

Считая в среднем, что среднее потребление составляет 0,6 от максимального при 12 часовой работе получим расход в месяц 36072 кВт \* ч.

Расходы на э/энергию составят около **80,44 тыс. руб. в месяц** ( $36072 \cdot \text{тариф } 2,23$ )

<sup>17</sup> При применении энергосберегающих ламп сократится до 4 кВт

	»			РД
	<i>Выпуск 1</i>	<i>Изменение 0</i>	<i>Экземпляр №1</i>	<i>Лист 84/146</i>

### 7.6.5. Слаботочное хозяйство

Слаботочное хозяйство ресторана включает:

- средства связи;
- пожарную и охранную сигнализацию;
- радификацию и часофикацию;
- антенное и кабельное (для телевизоров) хозяйство;
- автоматизацию инженерного оборудования.

В последние годы слаботочное хозяйство подверглось коренной модификации.

Предполагается пожарную систему интегрировать с цифровыми сетями связи.

Планируется вывод системы сигнализации на централизованный пункт охраны.

Дополнительно к сметам планируются следующие расходы:

- 1) подключение к «тревожной» кнопке, заключение договора с вневедомственной охраной;
- 2) установка телевизионных систем - наблюдения, охранной
- 3) Приобретение компьютеров и монтаж локальной вычислительной сети
- 4) Автоматизация.

Предполагаются **расходы на телефонную связь и Интернет - 30 тыс. руб. в месяц – с НДС**

### 7.6.6. Вывоз мусора

Вывоз мусора осуществляется по договору со сторонней организацией за 10 тыс. руб. в месяц

### 7.6.7. Итоговые коммунальные расходы

Таким образом, расходы на коммунальные услуги составят (в месяц):

Водоснабжение	35,40 тыс. руб.
Водоотведение (стоки)	32,15 тыс. руб.
Электроэнергия	80,44 тыс. руб.
Отопление	8,00 тыс. руб.
<u>Вывоз мусора</u>	<u>10,00 тыс. руб.</u>
 Итого (в месяц без НДС)	 165,99 тыс. руб.

	»			РД
	<i>Выпуск I</i>	<i>Изменение 0</i>	<i>Экземпляр №1</i>	<i>Лист 85/146</i>

## 8. ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ПЛАН

Архитектурно - планировочное решение здания ресторана определено его функциональным назначением, нахождением в центре города, а также современными требованиями.

Планировку здания в целом осуществляют в следующем порядке: выбор типа здания; выбор этажности и конфигурации; выбор архитектурно-планировочной схемы, размещение помещений в здании, размещение оборудования.

Предполагается, что планируемый ресторан относится к «догоготовочному предприятию с полным производственным циклом».

Проектируемый ресторан при соответствующем социально композиционно-художественном решении внутреннего пространства, технической оснащенности и режиме функционирования может выполнять также функции досугово-развлекательного центра (клуба).

### 8.1. Дефицит торговых площадей и ставки арендной платы<sup>18</sup>

От месторасположения ресторана зависит его проходимость и соответственно, доход. Проблема в том, что критерии оценки места у большинства рестораторов сходятся, а лучшие улицы города - не резиновые. Тенденции таковы: конкуренция за удачно расположенные помещения растет, благодаря спросу цена на них увеличивается, и многие рестораторы в этих условиях меняют свою политику в отношении недвижимости.

На формирование тенденций рынка ресторанной недвижимости сильно влияет и изменение в образе жизни москвичей. В городе формируются ресторанные и кофейные коридоры - люди знают, где в центре города выпить кофе. "Такие улицы будут пользоваться стабильным спросом под кафе и рестораны, - отмечает Евгений Попов, консультант отдела исследований компании "Стайлз энд Рябокобылко". - К ним можно отнести Камергерский переулок, старый Арбат, Мясницкую улицу. Это уже сформировавшиеся "кофейные и ресторанные коридоры". В процессе формирования Большая Дмитровка - здесь работают "Кофе Ин", "Лук Ин", "Пирог", "Кофе Клон", "Дрова", "Рахат Лукум", "Шоколадница", "Левша", "Дядя Ваня", "Фудзи", "Драго", Большая Никитская - здесь за год открылись "Шоколадница", "Кофемания", "Кофе Хауз", "Белая Русь", уже давно действуют "In Town", "Ямки и Поваляться", греческая таверна "Санторини", "Гвозди", "Гнездо Глухаря" и даже демократичная рюмочная".

Большинство ресторанов помещения арендуют. Аренда позволяет расти быстрыми темпами - быстро открыв заведение, компания начинает зарабатывать в течение нескольких первых месяцев, инвестиции же в собственное помещение придется окупать дольше. Минусы аренды - непереносимый рост ставок, возможное изменение планов владельца помещения, часто - неготовность арендодателя к глобальным преобразованиям

<sup>18</sup> По данным [www.restcon.ru](http://www.restcon.ru)

	»			РД
	<i>Выпуск I</i>	<i>Изменение 0</i>	<i>Экземпляр №1</i>	<i>Лист 86/146</i>

пространства и как следствие, ограниченность предложения, соответствующего критериям той или иной марки. Например, Виталий Рудов, генеральный менеджер Pizza Hut на Пятницкой, отмечает, что для данной концепции по условиям договора франчайзинга необходимы помещения с большими стеклянными витринами, предложение же их ограничено, что сказывается на темпах развития сети. "В принципе, можно сказать, что дефицит есть (если говорить о помещениях в центре), - говорит Евгений Попов. - Если ресторатору нужны витрины - то это должен быть первый этаж. Как правило, такие помещения уже заняты бутиками, магазинами одежды и т.д. Кроме того, ставка за такие помещения гораздо выше, чем, например, на подвалы в том же центре. Но в то же время многие рестораны, кафе открываются и в подвальных помещениях, и очень неплохо при этом работают - "Место Встречи" на Тверской, "Японский Городовой", "Трам". Вообще же в ресторан можно превратить практически любое помещение - все дело в цене вопроса. Оформление разрешительной документации для открытия ресторана может стоить несколько тысяч долларов".

Стоимость аренды сильно колеблется в зависимости от месторасположения и от размеров ресторана. "По-прежнему наибольшим спросом пользуются центральные улицы города - Тверская, Покровка, Петровка, Бульварное и Садовое кольцо, - говорит Наталья Сазонова, консультант по исследованию рынка компании Colliers International. - Ставки аренды за последний год на главных улицах города значительно выросли, и на настоящий момент могут достигать **\$4500** за кв.м. в год".

По словам Евгения Попова из компании "Стайлз энд Рябокобылко", удельный вес стоимости аренды в расходах на открытие ресторана сложно определить не только из-за того, что в зависимости от места варьируются ставки, но и из-за того, что сильно варьируются расходы рестораторов на открытие ресторана. "Аренда помещения за пределами Садового кольца стоит от 200 до 600 долларов в год за кв. метр, в спальных районах вообще может быть 100-200 долларов за метр. В центре же Москвы от 1000 и до 3500 долл. м2/год за самые лучшие места - Тверская, Арбат, Новый Арбат, Садовое кольцо. Так как дорогие рестораны по большей части располагаются в центре, а на окраинах открываются заведения попроще, то в общем можно сказать что, аренда помещения составляет порядка 40% текущих расходов. Остальная часть издержек - зарплата персоналу и продукты".

## **8.2. Анализ вариантов аренды**

Предполагается провести тщательный анализ предложений риэлтеров по аренде торговых площадей под ресторан.

Анализ будет проводиться, как минимум, по следующим показателям:

- структура и особенности нежилого фонда в районе размещения ресторана;
- проходимость;
- конъюнктура цен в районе;

	»			РД
	<i>Выпуск I</i>	<i>Изменение 0</i>	<i>Экземпляр №1</i>	<i>Лист 87/146</i>

- размер арендной платы и другие важные условия договора аренды;
- близость и профиль конкурентов

Таким образом, в пределах Садового кольца размеры арендной платы составляют от 1,5 до 4,5 тыс. долл. за кв.м. общей площади ресторана в год.

Вопрос о выборе планового размера арендной платы будет обсуждаться в финансовой части бизнес-плана. Базовый вариант содержит аренду **2000 \$/кв.м. в год (с НДС)**

### **8.3. Оценка стоимости отделки ресторана и других строительных работ**

На ранних стадиях инвестиционного процесса для определения стоимости строительных работ целесообразно применять Укрупненные Показатели Стоимости Строительства. (УПСС).

Для определения стоимости строительных (ремонтных) работ для ресторана применяем следующее издание:

**«Общественные здания. Укрупненные показатели стоимости строительства. Серия «Справочник оценщика». – М.- ООО «КО-ИНВЕСТ», 2007., 380 с. ISBN 5-9900040-4-4.**

Данное издание представляет собой первый справочник, в который содержит широкую номенклатуру зданий, при строительстве которых используются современные технологии и материалы.

УПСС учитывают полный комплекс работ по возведению здания, включая общетехнические и внутростроительные сантехнические работы, электроосвещение, монтаж и стоимость оборудования, приобретение мебели.

УПСС обеспечивают стоимость сметных расчетов до 15%, учитывают как прямые, так и накладные расходы, а также сметную прибыль в размере 8 % от сметной себестоимости.

УПСС не учитывают:

- лимитированные и прочие затраты;
- затраты на технический и авторский надзор;
- подготовку эксплуатационных кадров;
- стоимость проектных и изыскательских работ;
- резерв средств на непредвиденные расходы и затраты.

Стоимость в УПСС определяется на 1 куб.м. строительного объема или площади, определенных согласно СНИП 31-05-2003.

Стоимость приводится для 7 классов конструктивных систем зданий (Табл. 30).

	»			РД
	<i>Выпуск 1</i>	<i>Изменение 0</i>	<i>Экземпляр №1</i>	<i>Лист 88/146</i>

Табл. 30

### Классы конструктивных систем зданий

ЗДАНИЯ		
Основной материал ограждающих конструкций	Основной материал несущих конструкций	Класс конструктивной системы
Кирпич	Железобетон и сталь	КС-1
	Древесина	КС-2
Железобетон	Железобетон в бескаркасных системах	КС-3
	Железобетон в каркасных системах	КС-4
	Сталь	КС-5
Комбинация тонкого металлического листа и эффективных теплоизоляционных материалов	Сталь и железобетон	КС-6
Древесина	Древесина и другие конструктивные материалы	КС-7

Базовая стоимость строительства (отдельных работ) приводится для Московской области по состоянию на 01 янв. 2007 г. и затем корректируется на поправочные коэффициенты. Последовательность и логика определения стоимости приведена ниже.

#### 8.3.1. Исходные данные для оценки стоимости здания (СМР работ)

- Функциональное назначение - ресторан;
- Регион – г. Москва;
- Год ввода здания в эксплуатацию (капитального ремонта) – после 1985 г.;
- Объемно-планировочные данные:
  - Общая площадь – 400 кв.м.;
  - Объем – 1320 куб.м.;
  - Преобладающая высота этажа – 3,5 м;
  - Преобладающий материал ограждающих конструкций - кирпич или железобетон;
  - Основной материал несущих конструкций - железобетон или сталь.

#### 8.3.2. Выбор конструктивной системы здания и класса качества объекта

Класс конструктивных систем зданий рассматривается в диапазоне КС-1, КС-3, КС-4 или КС- 5.

Для ресторанов возможны следующие классы качества (Рис.18):

- E- ECONOM (экономичный);
- S- STANDART (средний);
- P- PREMIUM (улучшенный);
- L- DELUXE (люкс).



	»		РД
	Выпуск 1	Изменение 0	Экземпляр №1
			Лист 89/146

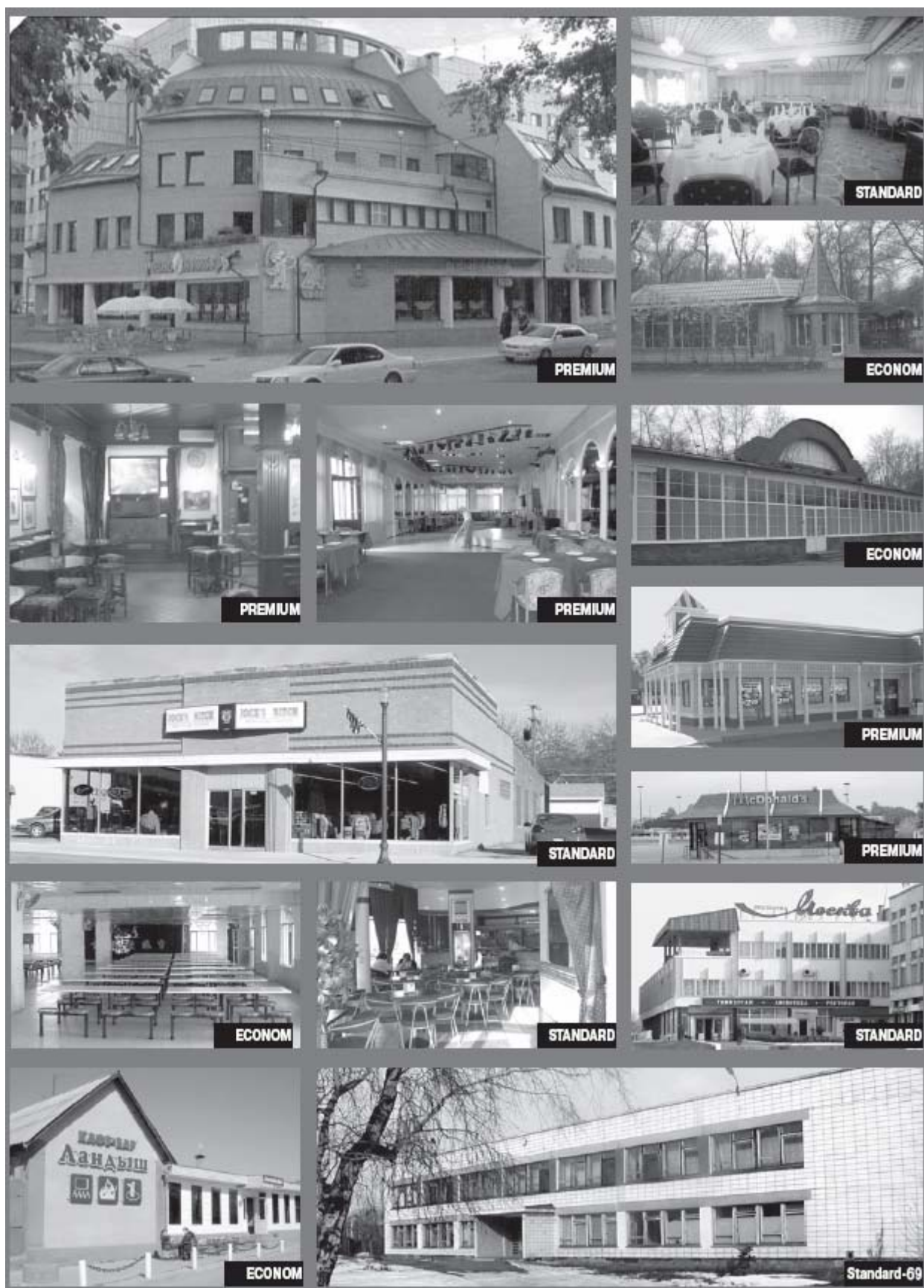


Рис.18. Внешний вид и интерьер ресторанов различных классов

	»			РД
	<i>Выпуск 1</i>	<i>Изменение 0</i>	<i>Экземпляр №1</i>	<i>Лист 90/146</i>

Отметим, насколько серьезные требования предъявляют рестораны класса DELUXE к отделке и инженерным системам (Табл. 31)

Табл.31.

#### Отдельные показатели качества ресторанов DELUXE

	<b>Рестораны класса качества PREMIUM</b>	<b>Рестораны класса качества DELUXE</b>
Полы деревянные (Твердые. Породы)	Штучный паркет, паркетная доска, ламинат	Паркет мозаичный (модульный); Паркет штучный, художественный;
ковры	Искусственные ворсовые ковровые покрытия	Натуральные ворсовые ковровые покрытия
Спец. Покрытия полов	отсутствуют	Акустические покрытия
Жесткие покрытия полов	отсутствуют	Гранит, мрамор., покрытие из пробки
Подвесные потолки	На основе ДСП, ламината	Натуральное дерево
Окраска стен	Краски на основе ПВА, алкидные	Акриловые краски
Облицовочные плитки	Рельефная керамика	Художественная керамика и натуральный камень, мозаичные покрытия
Обои	Простые виниловые	Шелкография
Дополнительное оснащение дверей	отсутствует	Автоматическое открывание, Электромагнитные замки
Система вентиляции	Приточно-вытяжная вентиляция в технических помещениях	Центральное кондиционирование во всех помещениях
Водопроводы	Стальные оцинкованные	пластиковые
Электроснабжение	2 категория надежности	1 категория надежности, дополнительный независимый источник питания (дизель-генератор), АСУ

Таким образом, под концепцию «органического» ресторана подходят рестораны класса качества «ДЕЛЮКС».

### 8.3.3. Подбор укрупненной стоимости

В соответствии с выбранной конструкцией и классом качества выбираем стоимость для ресторанов площадью 400-500 кв.м. (Табл.32).

	»			РД
	<i>Выпуск I</i>	<i>Изменение 0</i>	<i>Экземпляр №1</i>	<i>Лист 91/146</i>

Без учета корректировок<sup>19</sup> максимальная стоимость строительства ресторана площадью 400 кв.м. класса качества DELUXE составляет около 22 млн. руб. или примерно 2,2 тыс. долл./кв.м.

Следует учесть – что в эту стоимость входят такие элементы, которые должны быть исключены из расчетов, в том числе:

- специальные конструкции (подъемники, лифты, эскалаторы);
- учет в системах отопления независимых источников теплоснабжения – автономных котельных, тепловых завес на входах в здание, автоматических систем кондиционирования.

Поэтому, предполагая дальше, что нас интересует только в основном внутренняя и внешняя отделка, будем проводить положенные корректировки, выбирая затем те виды строительных работ и инженерных систем, которые потребуются для приведения арендованного здания к виду, соответствующему ресторану класса качества ДЕЛЮКС.

#### **8.3.4. Корректировки к базовой стоимости**

Считаем, что здание будет иметь примерно тот же объем и площадь, соответствующие базовому справочнику (Площадь 400-500 кв.м. и высота потолков 3-3,5 м.). Вводим следующие корректировки на 1 апр.2008 г. (предполагаемое начало СМР).

1а) Корректировка на стоимость прироста цен на СМР – примерно 3,3% в квартал на СМР – за год это даст прирост 13,2% (рост стоимости на 1 янв. 2008 г. по сравнению со справочником на 1 янв. 2007 г.)

1б) Корректировка цен на инженерное оборудование – примерно 2,4% в квартал или 9,6% в год.

2) Корректировка на регион.

Согласно бюллетеням Ко-инвест<sup>20</sup> для разных типов конструкций зданий стоимость строительных работ в Москве на 15-20% больше, чем для базового расчета – Московской области (на 5-10% завышаем стоимость Ко-Инвеста т.к. не знаем точно тип здания).

Общий коэффициент корректировки составляет для СМР  $1,19 * 1,2 = 1,428$ ; для инженерного оборудования  $1,12 * 1,2 = 1,344$

#### **8.3.5. Итоговая восстановительная стоимость строительства и ремонта здания ресторана**

С учетом данных коэффициентов стоимость строительства (СМР и инженерное оборудование ресторана) представлена в Табл. 34.

С учетом корректировок стоимость строительства ресторана площадью 400 кв.м. класса качества DELUXE составляет на 1 апр.2008 г. около **31,6 млн. руб.** или примерно **3,16 тыс. долл./кв.м. общей площади (без НДС).**

<sup>19</sup> Как отмечено выше -эта цена для Московской области на 01января.07 г. - без учета корректировок

<sup>20</sup> См. бюллетени Ко-Инвест «Индексы цен в строительстве» №№59 или 60 за 2007 г.

»			РД
Выпуск 1	Изменение 0	Экземпляр №1	Лист 92/146

Табл.32. Укрупненная стоимость (на 1 куб.м.) ресторанов от 1 до 3 этажей с потолками до 3,5 м. пл. 400-500 кв.м. (постр. после 1985 г.) руб.

Код	класс качества	Конструкция	Объект в целом	подземная часть, вкл. Фундаменты	каркас	стены наружные с отделкой	внутренние стены и перегородки	перекрытия и покрытия	кровля	окна и балконные двери	полы	отделка потолков, внутренних стен и перегородок	прочие конструкции	специальные конструкции	отопление, вентиляция и кондиционирование	водоснабжение и канализация	электроснабжение и освещение	слаботочные системы	прочие системы и специальное оборудование
3.5.3.022	DELUXE	KC-1	15782,67	517,74	0	227,93	407,97	366,2	1932,04	705,38	627,60	1121,34	524,00	860,58	6269,55	961,28	1039,73	60,33	161
3.5.3.029	DELUXE	KC-3	13045,04	540,05	0	237,76	425,46	381,99	2015,32	735,79	748,17	1169,68	455,49	747,22	3269,96	1002,72	1084,55	62,93	167,94
3.5.3.032	DELUXE	KC-4	13428,71	555,94	83,9	208,04	437,97	346,04	2074,6	757,43	770,19	1204,08	468,89	769,2	3366,13	1032,21	1116,45	64,78	172,88
3.5.3.035	DELUXE	KC-5	12938,08	535,63	80,83	200,44	421,97	333,39	1998,8	729,76	742,04	1160,09	451,75	741,1	3243,15	994,5	1075,66	62,41	166,57

Табл. 33. Укрупненная стоимость всего ресторана площадью 400 кв.м. и высотой потолков 3,5 м. всего и по элементам (тыс. руб.) (до корр.)

Код	класс качества	Конструкция	Объект в целом	подземная часть, вкл. Фундаменты	каркас	стены наружные с отделкой	внутренние стены и перегородки	перекрытия и покрытия	кровля	окна и балконные двери	полы	отделка потолков, внутренних стен и перегородок	прочие конструкции	специальные конструкции	отопление, вентиляция и кондиционирование	водоснабжение и канализация	электроснабжение и освещение	слаботочные системы	прочие системы и специальное оборудование
3.5.3.022	DELUXE	KC-1	22096	725	0	319	571	513	2705	988	879	1570	734	1205	8777	1346	1456	84	225
3.5.3.029	DELUXE	KC-3	18263	756	0	333	596	535	2821	1030	1047	1638	638	1046	4578	1404	1518	88	235
3.5.3.032	DELUXE	KC-4	18800	778	117	291	613	484	2904	1060	1078	1686	656	1077	4713	1445	1563	91	242
3.5.3.035	DELUXE	KC-5	18113	750	113	281	591	467	2798	1022	1039	1624	632	1038	4540	1392	1506	87	233

»			РД
Выпуск 1	Изменение 0	Экземпляр №1	Лист 93/146

Табл. 34. Укрупненная стоимость СМР ресторана площадью 400 кв.м. и потолками 3,5 м. с корректировками на 1 апр.08 г. (тыс. руб.)

Код	класс качества	Конструкция	Объект в целом	подземная часть, вкл. Фундаменты	стены наружные с отделкой	внутренние стены и перегородки	перекрытия и покрытия	кровля	окна и балконные двери	полы	отделка потолков, внутренних стен и перегородок	прочие конструкции	специальные конструкции	отопление, вентиляция и кондиционирование	водоснабжение и канализация	электроснабжение и освещение	слаботочные системы	прочие системы и специальное оборудование
3.5.3.0 22	DELUXE	KC-1	31553	1035	456	816	732	3863	1410	1255	2242	1048	1720	11797	1809	1956	114	303
3.5.3.0 29	DELUXE	KC-3	26080	1080	475	851	764	4029	1471	1496	2338	911	1494	6153	1887	2041	118	316
3.5.3.0 32	DELUXE	KC-4	26847	1111	416	876	692	4148	1514	1540	2407	937	1538	6334	1942	2101	122	325
3.5.3.0 35	DELUXE	KC-5	25866	1071	401	844	667	3996	1459	1483	2319	903	1482	6102	1871	2024	117	313

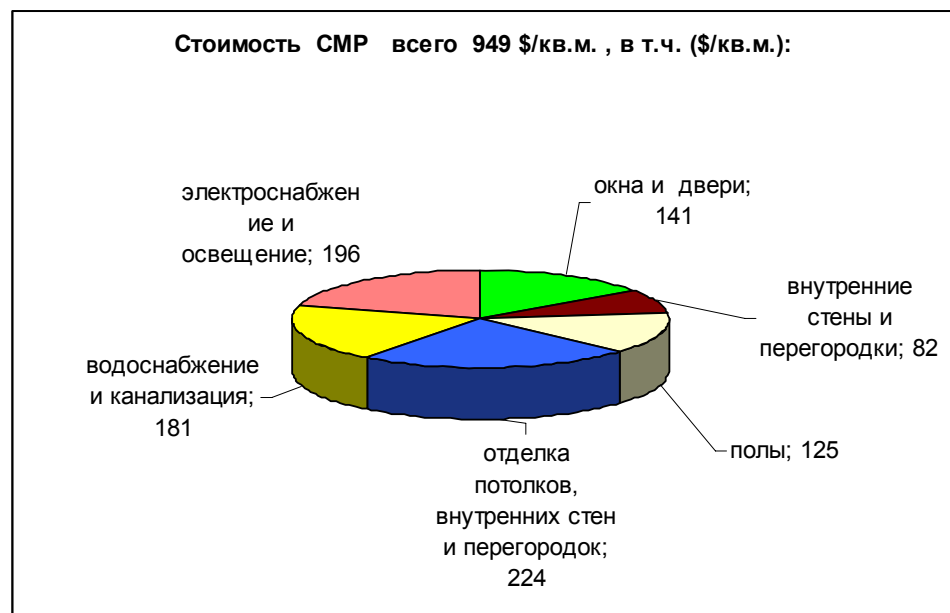
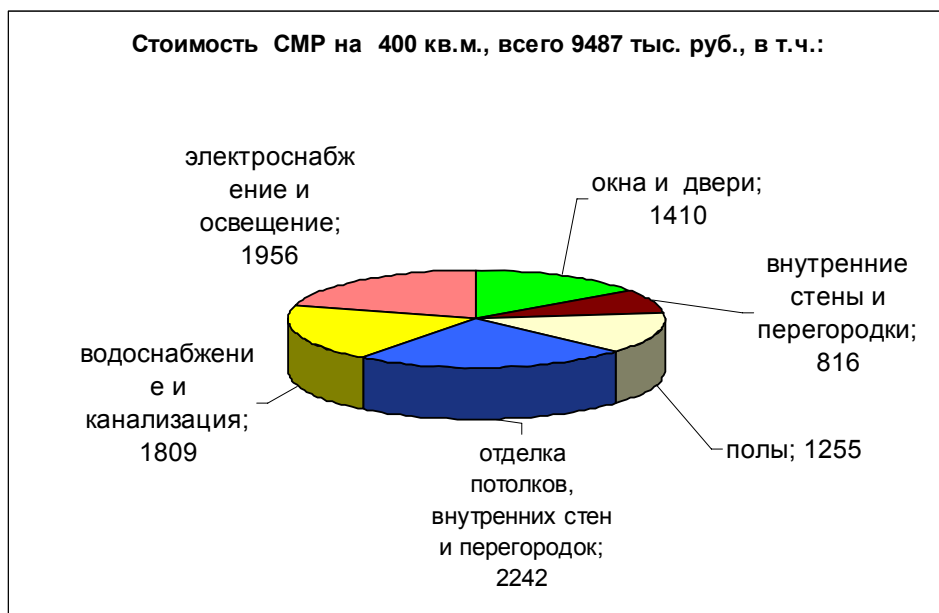


Рис.19. Структура расходов на создание интерьера и инженерное обеспечение (кроме отопления и вентиляции)

	»			РД
	<i>Выпуск 1</i>	<i>Изменение 0</i>	<i>Экземпляр №1</i>	<i>Лист 94/146</i>

Предполагается, что в арендуемом помещении будут проводиться только следующие СМР (выделены жирным в Табл.34) - устройство внутренних стен и перегородок, окна и двери, полы, отделка, переделка водоснабжения и канализации, электроснабжения. (Вентиляция и кондиционирование — здесь не рассматриваются). Стоимость данных работ составит в сумме всего **9487 тыс. руб. –без НДС- (Она представляет верхнюю оценку СМР)**

**ДЛЯ КОНКРЕТНОГО ЗДАНИЯ НАДО УТОЧНИТЬ ОБЪЕМЫ РАБОТ И УЧЕСТЬ СТОИМОСТНЫЕ КОЭФФИЦИЕНТЫ ПО ОТДЕЛЬНЫМ ЭЛЕМЕНТАМ (РАЗДЕЛ 5 СПРАВОЧНИКА КО-ИНВЕСТ)**

#### **8.4. Оценка состава и стоимости работ по вентиляции и кондиционированию**



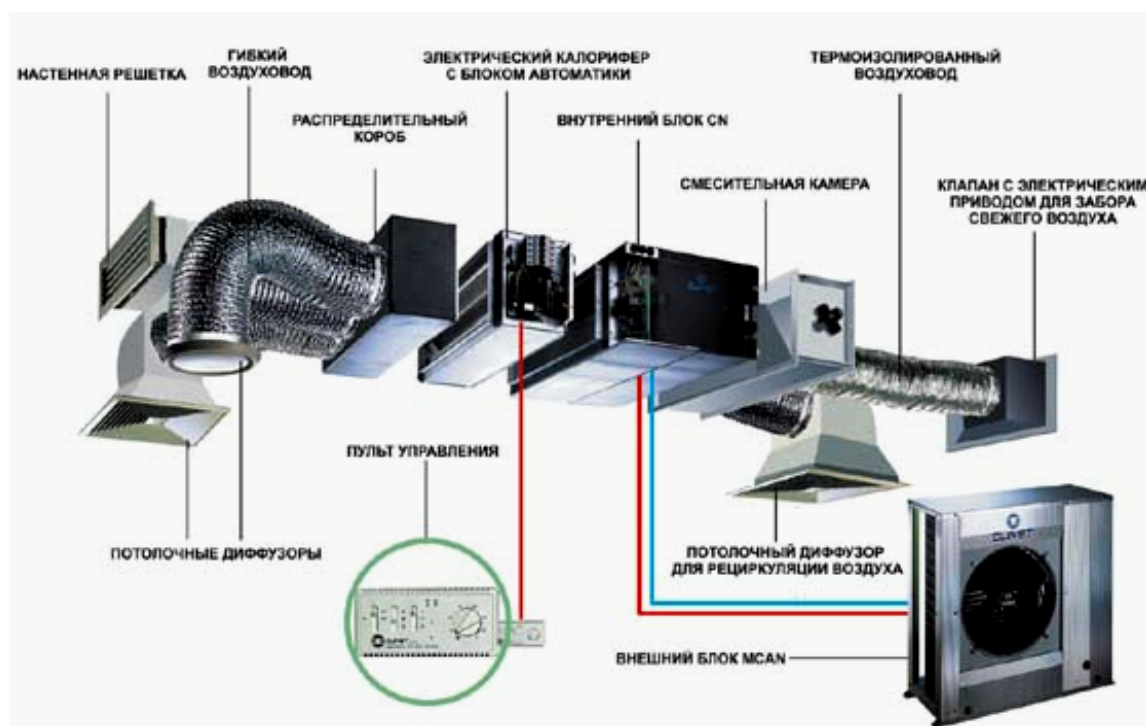
Хороший ресторан или бар от плохого отличает не только богатый выбор блюд и напитков в меню и наличие классного шеф-повара . Чистый и свежий воздух в обеденном зале, без запахов кухни, прохладный в летнюю жару и уютно теплый зимой - вот что еще обязательно оценят клиенты.

Основной особенностью кондиционирования предприятий общественного питания является то, что оно обязательно должно решаться комплексно.



Кондиционирование воздуха осуществляется комплексом технических средств, называемым системой кондиционирования воздуха (СКВ). В состав СКВ входят технические средства забора воздуха, подготовки, т. е. придания необходимых кондиций (фильтры, теплообменники, увлажнители или осушители воздуха), перемещения (вентиляторы) и его распределения, а также средства хладо- и теплоснабжения, автоматики, дистанционного управления и контроля. СКВ больших общественных, административных и производственных зданий обслуживаются, как правило, комплексными автоматизированными системами управления (рис.20).

	»		РД
	Выпуск 1	Изменение 0	Экземпляр №1
			Лист 95/146



**Рис.20. Типовая схема построения сплит-систем с приточной вентиляцией.**

Центральные СКВ обладают следующими преимуществами:

- возможностью эффективного поддержания заданной температуры и относительной влажности воздуха в помещениях;
- сосредоточением оборудования, требующего систематического обслуживания и ремонта, как правило, в одном месте (подсобке, техническом этаже и т. п.);
- возможностями обеспечения эффективного шумо- и виброгашения. С помощью центральных СКВ при надлежащей акустической обработке воздуховодов, устройстве глушителей шума и гасителей вибрации можно достигнуть наиболее низких уровней шума и обслуживать такие помещения, как радио- и телевизионные студии и т. п.

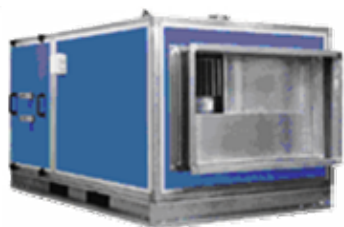
Несмотря на ряд достоинств центральных СКВ, надо отметить, что крупные габариты и проведение сложных монтажно-строительных работ по установке кондиционеров, прокладке воздуховодов и трубопроводов часто приводят к невозможности применения этих систем в существующих реконструируемых зданиях.

На практике, подобрав помещение для ресторана в исторической части города, часто не возможно провести перепланировку здания, подвести (проложить) коммуникации, энергоснабжение. Поэтому более гибким вариантом является использование в ресторане нескольких независимых вентиляционных систем. На кухне действует своя приточная и мощная вытяжная вентиляция, залы обслуживает независимая приточно-вытяжная вентиляция.

Вентиляция и кондиционирование ресторана может осуществляться следующими способами (в порядке увеличения комфорта посетителей и соответственно стоимости)

	»			РД
	Выпуск 1	Изменение 0	Экземпляр №1	Лист 96/146

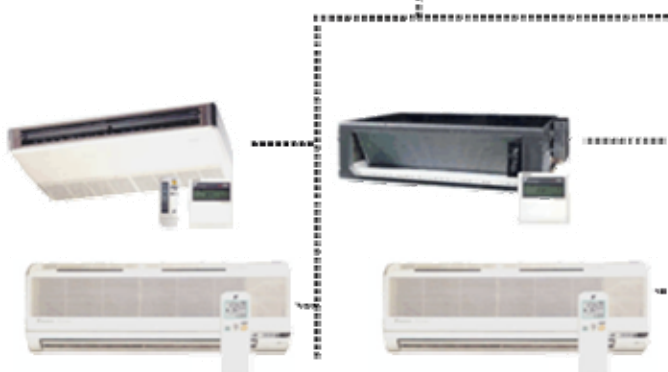
Вар. 1. Отдельная система вентиляции и отдельная система кондиционирования.  
 Приточная система подает уличный воздух (теплый), а кондиционер охлаждает только внутренний воздух помещения.



**Приточная установка**



**Кондиционер: наружный блок с множеством внутренних блоков**



Вар. 2. Приточная система со встроенной системой охлаждения



Приточная установка с секцией охлаждения. Расположена внутри помещения.

Водяная или фреоновая трасса, соединяющая два агрегата



Холодильная машина. устанавливается на улице.

В качестве холодильной машины используется:

- Для небольших кафе (10-20 кВт) – фреоновый кондиционер;
- Для больших ресторанов (0 - 200 кВт) фреоновый компрессорно-конденсаторный блок;

В результате, забираемый с улицы воздух охлаждается и подается по воздуховодам, наполняя все комнаты прохладным и свежим воздухом.

Вар.3. Комплексная система с применением энергосберегающего оборудования

Обычно это приточно-вытяжная установка с рекуператором (теплоутилизатором).



	»			РД
	<i>Выпуск 1</i>	<i>Изменение 0</i>	<i>Экземпляр №1</i>	<i>Лист 97/146</i>

Типовое современное решение по варианту 2 для ресторана с торговым 250 кв.м.<sup>21</sup> представлено в Табл.35. Аналогичная система применялась проектировщиками («ТЕМП-ТЕХНО») в кофейне «Кофе-хауз», ресторанах «Пицца-хат».

Табл. 35.

Описание состава работ и компонентов приточной системы с секцией охлаждения (для ресторана с залом 250 кв.м. и кухни с горячим цехом)<sup>22</sup>.

Наименование	Кол-во	Цена, EUR	Итого, EUR
Проект	1	600	600
<b>Оборудование</b>			
<i>Вентиляция зала</i>			
Приточная установка с фреоновым охладителем, автоматикой, узлом обвязки	1	6500	6500
Вытяжная установка зала	1	2100	2100
Холодильная машина и присоединительный комплект	1	5500	5500
<i>Вентиляция кухни</i>			
Приточная установка с автоматикой, узлом обвязки	1	4500	4500
Вытяжная установка горячего цеха	1	1600	1600
Вытяжная установка для общеобменной вентиляции зала	1	1200	1200
<b>Воздушная сеть</b>			
Оцинкованные воздуховоды	350	16,5	5775
Теплоизоляция	210	8	1680
Решетки	12	45	540
Гибкие воздуховоды	2	90	180
<b>Расходные материалы</b>			
По воздушной сети	350	1,8	630
По фреоновой трассе	30	12	360
Крепеж	3	65	195
По воде для калорифера	1	250	250
<b>Монтажные работы</b>			
Монтаж приточной установки	2	550	1100
Монтаж автоматики	2	275	550
Монтаж обвязки	2	275	550
Монтаж вытяжной установки	3	250	750
Монтаж воздушной сети	350	12	4200
Монтаж холодильной машины	1	2600	2600
Монтаж фреоновых трасс	30	13	390
Пуско-наладка	1	800	800
<b>Итого (ЕВРО)</b>			<b>42550</b>

Таким образом, данный вариант (№2) будет стоить примерно 42 550 тыс. евро или около 1,51 млн. руб. (с НДС).

<sup>21</sup> См. сайты [www.ventspravka.ru](http://www.ventspravka.ru), [www.netduhote.ru](http://www.netduhote.ru), [www.ttvent.ru](http://www.ttvent.ru)

<sup>22</sup> В кухне установлена независимая приточная система, а также вытяжная система для горячего цеха и для общеобменной вентиляции

	»			РД
	Выпуск 1	Изменение 0	Экземпляр №1	Лист 98/146

Вариант 3 – с термоутилизатором – является единственным решением, при ограничениях по электроэнергии или для неприспособленных под ресторан зданиях. Этот вариант является развитием варианта 2 и позволяет в разы сократить в зимнее время расходы на подогрев воздуха. В результате система кондиционирования для зала в 250 кв.м. может потреблять вместо примерно 114 кВт примерно 17 кВт (см. Таблицу 36).

Так как новый ресторан планируется открыть в центре Москвы, то можно предположить, что ограничения на электроснабжение есть или будут. Поэтому будем предполагать, что вместо приточно-вытяжной системы зала будет использована энергоэкономичная система. Производят такие системы несколько крупных производителей. Наиболее качественными считаются системы фирм SWEGON (ранее PM-LUFT AB) – Швеция – серия GOLD и последние разработки фирмы DAIKIN.

Сравнение варианта 3 с вариантом 2 проведено в Табл.36.

Табл.36

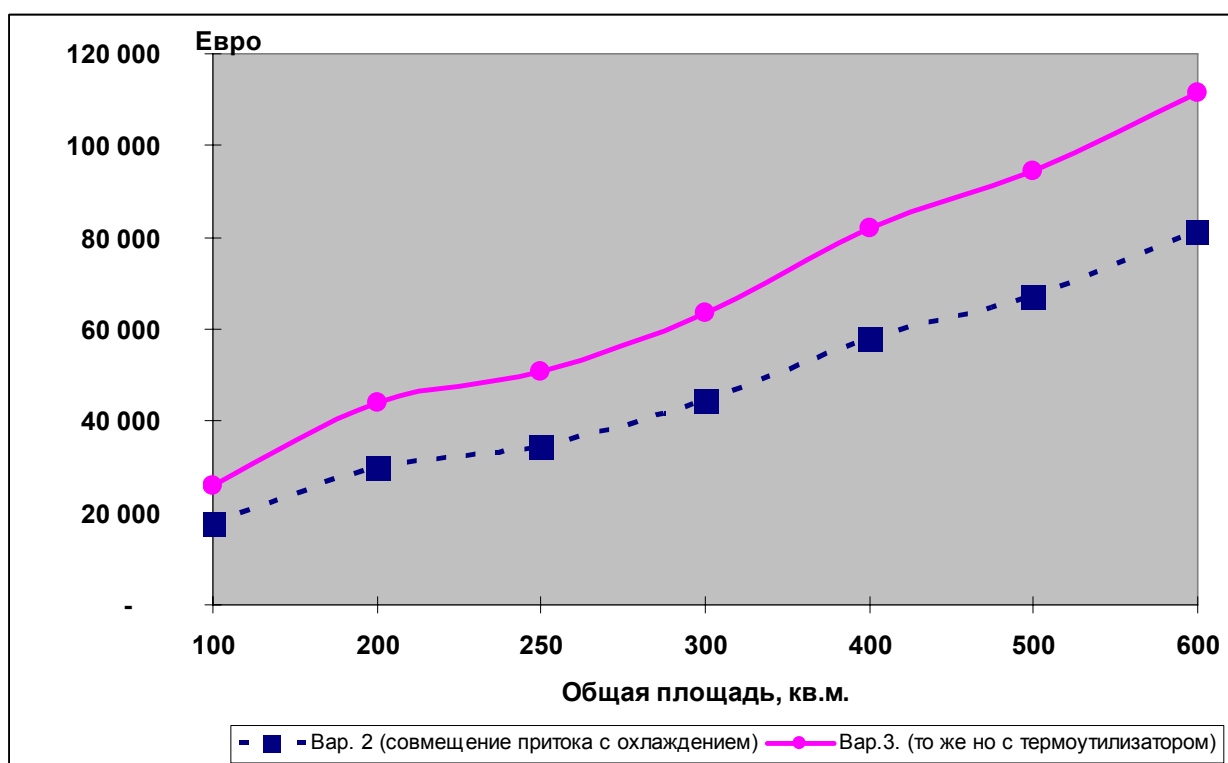
**Обоснование выбора кондиционера с термоутилизатором**

Сравниваемые параметры	Ед. изм.	Приточно-вытяжные установки вентиляторов европейского производства	Вентсистема на базе установки GOLD компании SVEGON"
1. Производительность	куб.м./час	8000	8000
2.Сопротивление сети	Па	600	600
3. Уровень шума	Db	72	48
4.Мощность электрокалорифера	кВт	114	17
5. Потребляемая энергия в год	кВт*час	326837	22859
<b>6. Стоимость оборудования</b>	<b>Евро</b>	<b>8000</b>	<b>26000</b>
7.Стоимость монтажа вентсистемы	Евро	3000	2500
8. Стоимость перегородок и фундамента венткамеры	Евро	1000	0
9а. Площадь венткамеры	кв.м.	8 (приточная установка, воздуховод, вентилятор)	6 (во дворе)
9б. Доп. Стоимость аренды венткамеры (8 кв.м.*2000 Евро/кв.м. или 6,2 кв.м. на улице)	Евро	16000	1860
10. Обслуживание в год	Евро	150	300
11. ПотреблениеЭ/Э (2,23 руб. за кВт Час) в год	Евро	20530,9	1435,9
12. Итого первоначальные затраты п.п.6-8	Евро	12000	28500
13. Итого эксплуатационные расходы и аренда в год	Евро	36680,9	3595,9
14. Расходы - первый год	Евро	48680,9	32095,9
14а Расходы без учета аренды венткамеры	Евро	32680	30236

**Вывод - дорогие вентсистемы с термоутилизаторами окупаются уже за 1 год работы.**

На рис. 21 приведены оценочные стоимости (с НДС) совмещенной системы (вентиляция +кондиционирование) с учетом автоматики и монтажа).

	»			РД
	Выпуск 1	Изменение 0	Экземпляр №1	Лист 99/146



**Рис.21. Стоимость систем вентиляции плюс кондиционирование в зависимости от общей площади ресторана (класса DELUXE).**

Для ресторана площадью **400 кв.м.** максимальная стоимость (для наилучших систем) **SWEGON – Швеция** составит **82 тыс. евро** или **2,9 млн. руб.** – для вар. 3.

**ВАРИАНТ 4.** Данная стоимость может быть дополнительно оптимизирована за счет применения систем фирмы DAIKIN, которая проводит на рынке России агрессивную маркетинговую политику. (Рис.22.)

В этом случае, стоимость систем кондиционирования с монтажом составит 516 тыс. руб. К этому надо добавить отдельно вентиляцию производственных цехов (стоимость до 15 тыс. евро или около 533 тыс. руб.), всего около 1,1 млн. руб.

## ВЫВОДЫ.

### 1) Системы вентиляции и кондиционирования ресторана обойдутся (с НДС):

А) **2,9 млн. руб.** (82 тыс. евро) – ШВЕДСКОЕ КАЧЕСТВО, на основе оборудования SWEGON опробованное в сети кофеен «Кофе-хауз» и «Пицца-хат»

Б) **1,1 млн. руб.** (30 тыс. евро) – решения на основе DAIKIN

Остальные предложения находятся примерно в указанном диапазоне.

### 2) Необходимо учесть следующие важные замечания по системе вентиляции:

- **Экономия электроэнергии** - вариант с термоутилизатором (до 20 кВт на вентиляцию) является единственным решением для размещения ресторана в

	»			РД
	<i>Выпуск I</i>	<i>Изменение 0</i>	<i>Экземпляр №1</i>	<i>Лист 100/146</i>

исторической части города, когда имеются ограничения по электроэнергии, иначе придется расходовать порядка 100 кВт - только для вентиляции.

- **Дизайн вентиляции.** Воздуховоды часто под подвесным потолком пропустить не удастся. В этом случае их делают видимыми. Аккуратно сделанная воздушная сеть выглядит вполне прилично, особенно после покраски. Воздуховоды, по которым идет прохладный воздух, требуют теплоизоляции. Чтобы не портить внешний вид воздуховодов, их можно обклеить теплоизоляцией изнутри;

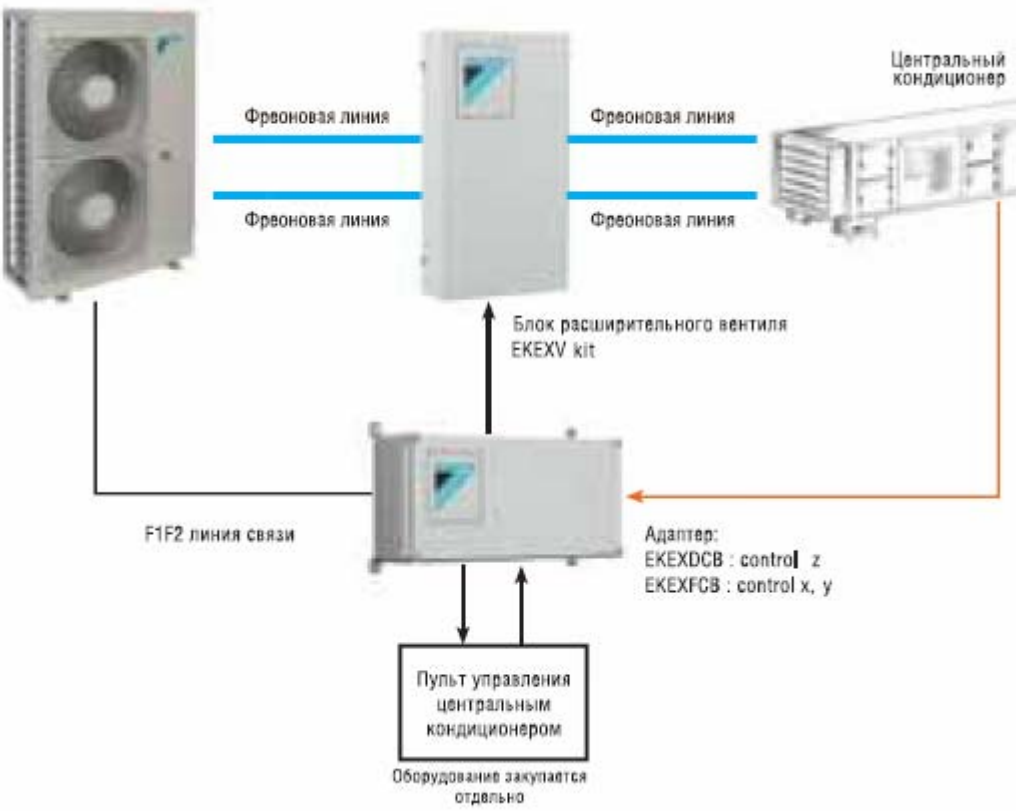


- **Разумная экономия.** Для кухни разумней всего использовать модульную (сборную) систему вентиляции. Она состоит из отдельно приобретаемых агрегатов - вентилятор, шумоглушитель, калорифер, клапана и т.д. Использование отечественных агрегатов позволяет сэкономить дополнительные средства
- **Нет места для оборудования.** Если нет венткамеры, оборудование можно разместить на улице, под навесом. Но лучше, при проектировании заложить венткамеру.
- **Проектирование.** Проект вентиляции необходимо делать до общестроительного проектирования, а монтаж вентиляции – в ходе строительных работ.
- **Тендер.** Для выбора систем вентиляции имеет смысл устроить тендер с целями – снизить стоимость работ, обеспечить надлежащее качество вентиляции в ресторане.
- **КАЧЕСТВО.** По-видимому, нет смысла экономить на качестве и брать более недорогие системы DAIKIN. (По мнению специалистов – они не специализируются на сложных системах).

**3) Если будут выбраны варианты неэнергосберегающего оборудования – то надо учесть существенное увеличение электроэнергии – при расчете коммунальных платежей.**

**4) В расчет бизнес-плана будут заложены более дорогие системы фирмы SWEGON, как гарантирующие качество. Если в ходе дальнейшей работы над проектом будут получены обоснованные проектные решения DAIKIN или других фирм, то это будет «плюсом» проекта.**

»			РД
Выпуск 1	Изменение 0	Экземпляр №1	Лист 101/146

	Модуль	Стоимость, руб.	Потребление. Электроэнергии в год, Квт*час
	Наружный блок Erх250aw Или RZQ250CW	249 240	3710
	Блок расширительного вентиля EKEXV250	8 130	
	Блок управления EXEXFCB	22 400	
	Центр. кондиционер FDQ250B	89 620	4155
	Доп. устройства, адаптеры, пульты (Без ПО)	100 000	
	Монтаж (10%)	46 939	
	<b>ИТОГО</b>	<b>516 329 тыс. руб.</b>	<b>7 865 квт-час</b>

**Рис.22. Систем кондиционирования фирмы DAIKIN (на потоки 5000- 8000 м куб. в час) БЕЗ УЧЕТА КУХНИ.**

	»			РД
	<i>Выпуск I</i>	<i>Изменение 0</i>	<i>Экземпляр №1</i>	<i>Лист 102/146</i>

## 8.5. Предпроектная подготовка проекта и разработка проектно-сметной (рабочей) документации

На данном этапе планируется доработка настоящего бизнес-плана (обоснования инвестиций) с учетом требований инвесторов (кредиторов), которые будут участвовать в проекте.

При этом, как ожидается, к работе над бизнес-планом проекта будут привлечены специальные экспертные подразделения и отдельные сторонние эксперты, проектные организации, поставщики оборудования и владельцы отдельных технологий.

Следует отметить, что разработка предпроектной и проектно-сметной документации (ПСД) стоит около 10% от стоимости строительства и распределяется оценочно следующим образом:

*Разработка предпроектной документации 2 % от стоимости строительства (отдельных видов работ);*

*Разработка, согласование и утверждение ТЭО строительства (проекта отдельных работ) 3 % от стоимости строительства*

*Разработка тендерной документации (при необходимости) 1% от стоимости строительства (отдельных работ)*

*Разработка и согласование рабочей документации 4% от стоимости строительства (отдельных работ)*

На этапе предпроектной подготовки планируются мероприятия согласно Табл. 37.

Следует отметить, что при условии пока неутвержденного регламента подготовки и согласования инвестиционных проектов, проект делается совместными усилиями менеджера по инвестициям и коммерческой дирекции, впоследствии основная работа по написанию текста бизнес-плана и проведению расчетов ляжет на инициаторов проекта.

Доработанный бизнес-план и расчеты после согласования коммерческой дирекцией, менеджером по инвестициям, юристом компании, службы содействия бизнеса по решению Главного исполнительного директора, выносятся на Правления для принятия решения о подготовке презентации проекта и его вынесении на Совет директоров.

После утверждения проекта на Совете директоров, расходы по предпроектной (проектной) подготовке проекта включаются в бюджет компании и становится возможным осуществить мероприятия, описанные в Таблице 37.

	»			РД
	Выпуск I	Изменение 0	Экземпляр №1	Лист 103/146

Табл. 37

**Мероприятия по предпроектной подготовке<sup>23</sup> (в т.ч. подбор помещения и ПСД)**

№ п.п.	Мероприятие	Сроки	Стоимость	Примечание	Исполнитель
Доработка, согласование, рассмотрение БП проекта Правлением, его утверждение Советом Директоров					
1.	Передача бизнес-плана (БП) в профильное подразделение ООО «XXXX »	06.ноября 2007 г.			Менеджер по инвестициям
2.	Назначение руководителя проекта и рабочей группы по проекту	До 09 ноября 2007 г.		Дополнительно оценка расходов на доработку проекта	Руководитель коммерческой дирекции
3.	Доработка БП с учетом практики ресторанного бизнеса	До 23.ноября 2007 г.	(+ покупка рын. Исследований – до 20 тыс. руб. из текущего бюджета)	Рабочая группа проекта Совместно с менеджером по инвестициям	Коммерческая дирекция
4.	Корректировка условий финансирования готового бизнес-плана финансовой службой	До 27 ноября 2007 г.		Также оценка возможности оплаты предынвестиционного Этапа из текущих расходов	Финансовая служба
5.	Комплексная экспертиза проекта	До 30 ноября 2007 г.			-менеджер по инвестициям, юрист, служба содействия бизнесу.
6.	Согласование БП проекта и вынесение его на Правление	До 7 декабря 2007 г.		Главный исполнительный директор	(ГИД)
7.	Рассмотрение БП на Правлении, согласование его показателей и принятие решения о вынесении БП проекта и экспертных материалов на СД	До 14 декабря 2007 г.		Результат - Решение о Вынесении БП на Совет Директоров (СД)	Правление
8.	Подготовка презентации проекта для Совета Директоров	До 21 декабря 2007 г.		Параллельно отсылка готовых и дополнительных материалов членам СД.	Коммерческая дирекция совместно с менеджером по инвестициям
9.	Передача Бизнес-плана в экспертное подразделение УПРАВЛЯЮЩУЮ КОМПАНИЮ, его экспертиза и доп. Заключение для Совета директоров.	С 14 по 24 лек.		ПАРАЛЛЕЛЬНО внутренней процедуре рассмотрения проекта	По решению ГИД или Правления при необходимости
10.	Перевод презентации проекта на англ. Язык	До 24 декабря 2007 г.		Рассылка перевода на англ. языке	переводчик

<sup>23</sup> Расценки взяты по фирме «Ресторанный консалтинг ([www.restorants.ru](http://www.restorants.ru)) здесь все расценки с НДС

	»			РД
	Выпуск I	Изменение 0	Экземпляр №1	Лист 104/146

№ п.п.	Мероприятие	Сроки	Стоимость	Примечание	Исполнитель
11.	Рассмотрение БП проекта на Совете Директоров	До 26 декабря		Решение СД об утверждении БП проекта к реализации	Совет Директоров
Подбор помещения для аренды, уточнение концепции и дизайн-проекта исходя из помещения					
12.	Уточнение организационного и календарного Плана проекта по результатам его рассмотрения на СД	До 15 января 2008 г.			Руководитель проекта
13.	Заключение договора с риэлтерами на подбор помещения для ресторана	До 15 января 2008 г.	<b>4167 тыс. руб.</b> (С НДС)	Арендная плата за 1 месяц	Руководитель проекта
14.	Подбор помещения для ресторана	До 01 февраля 2008 г.		Одновременно с заключением договора риэлтерами	Руководитель проекта, коммерческой дирекции
15.	Сбор необходимых документов для оформления прав аренды	До 01 февраля 2008 г.		Одновременно с заключением договора риэлтерами	
16.	Анализ документов собственника	До 01 февраля	10 тыс. руб.	На предмет незаконных перепланировок и реконструкций, обременений и других проблем	Юрист по коммерческой недвижимости
17.	Оформление договора аренды и его регистрация в Москомрегистрации	До 01 февраля 2008 г.	8,4 тыс. руб.	Обычно 1 месяц, (около 30\$)	Юристы (риэлтеры)
17.	Регистрация нового юридического лица	До 15 января	8,4 тыс. руб.	Около \$300 При необходимости	юристы
18.	Уточнение выбора ресторанный направления на основании маркетинговых исследований и исходя из подобранного помещения	До 15 февраля 2008 г.	28 тыс. руб.	Около \$1000 При необходимости, после подбора помещения	консультант
19.	Разработка оригинальной концепции (креатив, бренд-бук)	До 15 февраля 2008 г.	56 тыс. руб.	Около \$2000 При необходимости, после подбора помещения	консультант
20.	Консультации по оптимизации плановых (внеплановых расходов)	До 15 февраля 2008 г.	28 тыс. руб.	Около \$1000 При необходимости, после подбора помещения	консультант
21.	Разработка меню кухни и бара, составление технологических карт	До 15 февраля 2008 г.	14 тыс. руб.	Около \$500	консультант
22.	Оформление меню в виде АССОРТИМЕНТНОГО	До 15 февраля	14 тыс. руб.	Для представления в	консультант



	»			РД
	<i>Выпуск 1</i>	<i>Изменение 0</i>	<i>Экземпляр №1</i>	<i>Лист 105/146</i>

№ п.п.	Мероприятие	Сроки	Стоимость	Примечание	Исполнитель
	ПЕРЕЧНЯ	2008 г.		СЭС	
23	Уточнение названия ресторана	До 1 марта 2008 г.	14 тыс. руб.	Около \$500	консультанты
24.	Организация тендера по выбору архитектора-дизайнера	До 5 марта 2008 г.	120 тыс. руб.	1% от стоимости СМР- С 1 февраля (как станет ясно, какое помещение)	
25..	Разработка дизайн-проекта (интерьер и входная группа)	До 15 марта 2008 г.	750 тыс. руб.	\$25000 – для серьезного проекта – 50\$ за кв.м. площади (до 10% от СМР) (начать с 15 января)	Профессиональные архитекторы и дизайнеры
26.	Заказ и изготовление вывески	До 15 мая 2008 г.	250 тыс. руб.	<b>Только после согласования перепланировки фасада</b>	
21.	Уточнение расходов на открытие ресторана и количества необходимых поваров	До 28 февраля 2008 г.	самостоятельно	С учетом уточненной концепции и уточненного меню	Руководитель проекта
22.	Подбор шеф-повара и персонала на основании первоначального меню	С 1 марта не позднее чем за 2 месяца до планируемого открытия	0. (подбираем сами)	Подбор кадров <b>ШЕФ-ПОВАР - не позднее чем за 2 месяца до планируемого открытия</b>	Кадровая служба. 15% от годового дохода +НДС До 212 тыс. руб.
Разработка технологических и строительных проектов, получение согласований и разрешений					
23.	Получение технического заключения на помещение	До 15 марта 2008 г.		описание здания, помещений, коммуникаций и др. на предмет возможности размещения ресторана	консультант После договора аренды до дизайн-проекта
24	Предварительное заключение СЭС	До 15 марта 2008 г.	33,6 тыс. руб.	\$1200	консультант
25	Заключение пожарников	До 15 марта 2008 г.	22,4 тыс. руб.	\$800	консультант
26.	ЗАДАНИЕ НА РАЗРАБОТКУ ТЭО, Организация тендера по выбору генподрядной организации	До 20 марта 2008 г.	100 тыс. руб.	1% от стоимости СМР	консультант
27.	Заключение договора с генподрядной организацией. Разработка технологического проекта и плана перепланировки (ПЛАНА СМР ) +	До 1 апреля 2008 г.	319,5 тыс. руб.	2% от СМР на основной технологический проект и \$2000 на согласование в СЭС и УГПС	Консультант, ГЕНПОДРЯДНАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ при участии ООО «XXXX »

	»			РД
	Выпуск I	Изменение 0	Экземпляр №1	Лист 106/146

№ п.п.	Мероприятие	Сроки	Стоимость	Примечание	Исполнитель
	СОСТАВЛЕНИЕ (УТОЧНЕНИЕ) КАЛЕНДАРНОГО ПЛАНА ПРОЕКТА				
28.	Разработка проектов – вентиляции, освещения, электроснабжения	До 15 апреля 2008 г.		Доп-но – проекты – кондиционирование - 600 евро;  И светодизайн - 400 евро	консультант
29.	Разработка рабочей документации		448 тыс. руб.	4% от стоимости СМР	Генпроектировщик или специальная инжиниринговая фирма
30.	Согласование нового фасада	До 1 мая 2008 г.	56 тыс. руб.	\$2000	
31.	Согласование перепланировки	До 1 мая 2008 г	56 тыс. руб.	<b>\$4000 (может вырасти)</b>	
31.	Оформление медицинских книжек на сотрудников	До 15 мая 2008	5 тыс. руб.		Руководитель проекта (предприятия)
32	Приобретение и регистрация кассового оборудования	До 15 мая 2008	60 тыс. руб.		Руководитель проекта (предприятия)
33.	Аккредитация объекта общепита с получением алкогольной лицензии.	До 01 июня 2008 г.	51 тыс.сруб.		консультант
34	Дополнительно для аккредитации объекта  - замеры шумов;  - пробы воды;  -получение санитарного паспорта объекта	До 01 июня 2008 г.	20 тыс. руб.	Для вновь открываемых объектов	консультант
35.	Получение лицензии на право производства продуктов питания			При необходимости	
36.	Заключение договоров на поставку основного технологического оборудования	До 01 мая 2008 г.			ООО «XXXX »
37.	Поставка основного оборудования	До 01 июня 2008 г.			ООО «XXXX »
<b>ИТОГО НА ПРЕДПРОЕКТНУЮ ПОДГОТОВКУ и разработку ПСД ( В Т.Ч, подбор помещения)</b>			<b>6639,3 тыс. руб. (С НДС)</b>	подбор помещения 4167 тыс. руб.	В т.ч.

	»			РД
	<i>Выпуск I</i>	<i>Изменение 0</i>	<i>Экземпляр №1</i>	<i>Лист 107/146</i>

## 8.6. Расходы на этапе строительного-монтажных работ

С учетом расходов, описанных выше, общая сумма непосредственно на строительные работы сложится из стоимости строительства и стоимости дополнительных проектов – таких как, проект по вентиляции и кондиционированию.

Дополнительно предусмотрен авторский (технический надзор) за строительством со стороны дизайнеров и/или проектировщиков.

Общая сумма расходов на строительство (ремонт и перепланировку) составляет примерно **15,6 млн. руб.** и представлена в Таблице 38.

Табл. 38

### Оценка расходов непосредственно на строительство (ремонт и перепланировку) (с НДС)

Статья расхода	Сумма, тыс. долл.	Сумма, тыс. руб.
Стоимость СМР (кроме вентиляции и кондиционирования) (см. выше – обоснование стоимости работ по КО-ИНВЕСТ- 9487 тыс. руб. – без НДС)	448	11 194
Проект по вентиляции и кондиционированию	116	2 900 .
Непредвиденные расходы (10%)	56	1409
Авторский и технический надзор (за 3 месяца по \$1000/месяц)	3	75
<b>Итого</b>	<b>623 тыс. долл.</b>	<b>15 575 тыс. Руб.</b>
Или (ЭТАП СТРОИТЕЛЬСТВА)	1558 долл./кв.м. общей площади (ремонт ресторана класса качества ДЕЛЮКС) – без учета предынвестиционных. Расходов, оборудования и мебели.	

Продолжительность СМР оценивается - не менее 4 мес. (май- август).

## 8.7. Дополнительные оборотные средства

Срок закупки основной массы продуктов в ресторане занимает максимум несколько дней – поэтому считаем, что в рамках месячного (годового) планирования данные суммы можно не учитывать.

Необходимо учесть:

- арендную плату и коммунальные услуги за время строительства (ремонта и перепланировки) ресторана – (аренда 20 млн. руб./год. в течение 7 мес. с февр. по авг. - или около **11,70 млн. Руб.** , коммунальные услуги – 166 тыс. руб.\*7 мес. Или **1,16 млн. руб.;**

	<b>»</b>			РД
	<i>Выпуск I</i>	<i>Изменение 0</i>	<i>Экземпляр №1</i>	<i>Лист 108/146</i>

- зарплату персонала за 1 месяца до открытия (для шеф-повара и управляющего – за 2,5 мес.). – итого примерно **2,36 млн. руб.** ( с учетом ЕСН и спецодежды)
- мероприятия на рекламу ресторана и его продвижение до открытия (Табл. 39).

Табл. 39

**Оценка расходов на PR- поддержку и спецмероприятий для открытия(с НДС)**

Статья расхода	Сумма, тыс. долл.	Сумма, тыс. руб.
PR	PR поддержка за месяц	150 000
	копирайт	30 000
	Фотосессии интерьера, блюд	30 000
Сайт	Создание сайта	300 000
	Администрирование	20 000
Мероприятия	2 мероприятия а) для прессы б) для гостей.	1 500 000
	(отдельно) еда для мероприятий (2 раза по 80 чел.) – по с/стоимости 2 дней работы	500 000
<b>ИТОГО</b>		<b>2 530 000</b>

Таким образом, на необходимые оборотные средства до момента открытия ресторана необходимо иметь примерно **17,8 млн. руб.** (из которых 11,7 млн. руб. пойдет на арендную плату до момента открытия)..

( ЗАМЕТИМ, что дополнительные к этим суммам предынвестиционные расходы составляют 6,4 млн. руб., сами СМР – 15,6 млн. руб.).

### **8.8. Итоговый инвестиционный план**

С учетом расходов, описанных выше, получен примерный помесячный инвестиционный план (Табл. 40).

В графическом виде данные расходы представлены на рис.23 и 24. – в целом и в расчете на 1 кв.м. общей площади.

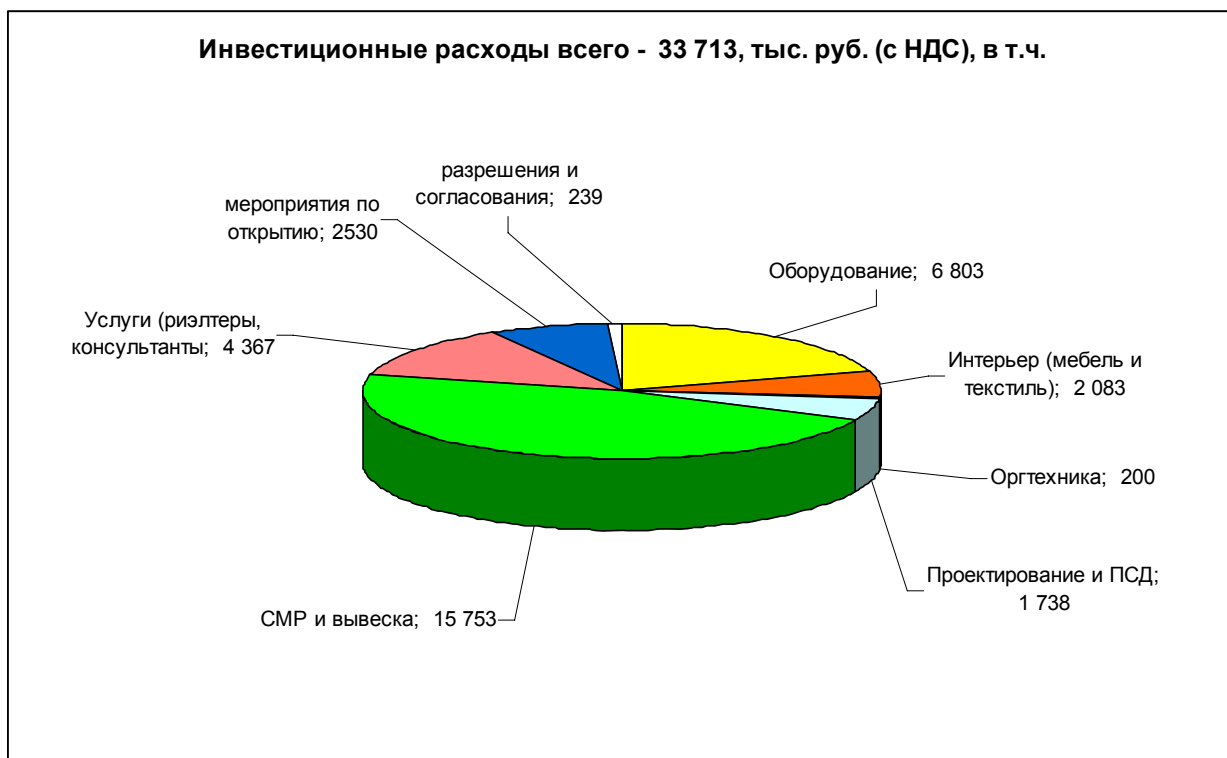
»			РД
Выпуск 1	Изменение 0	Экземпляр №1	Лист 109/146

Табл. 40

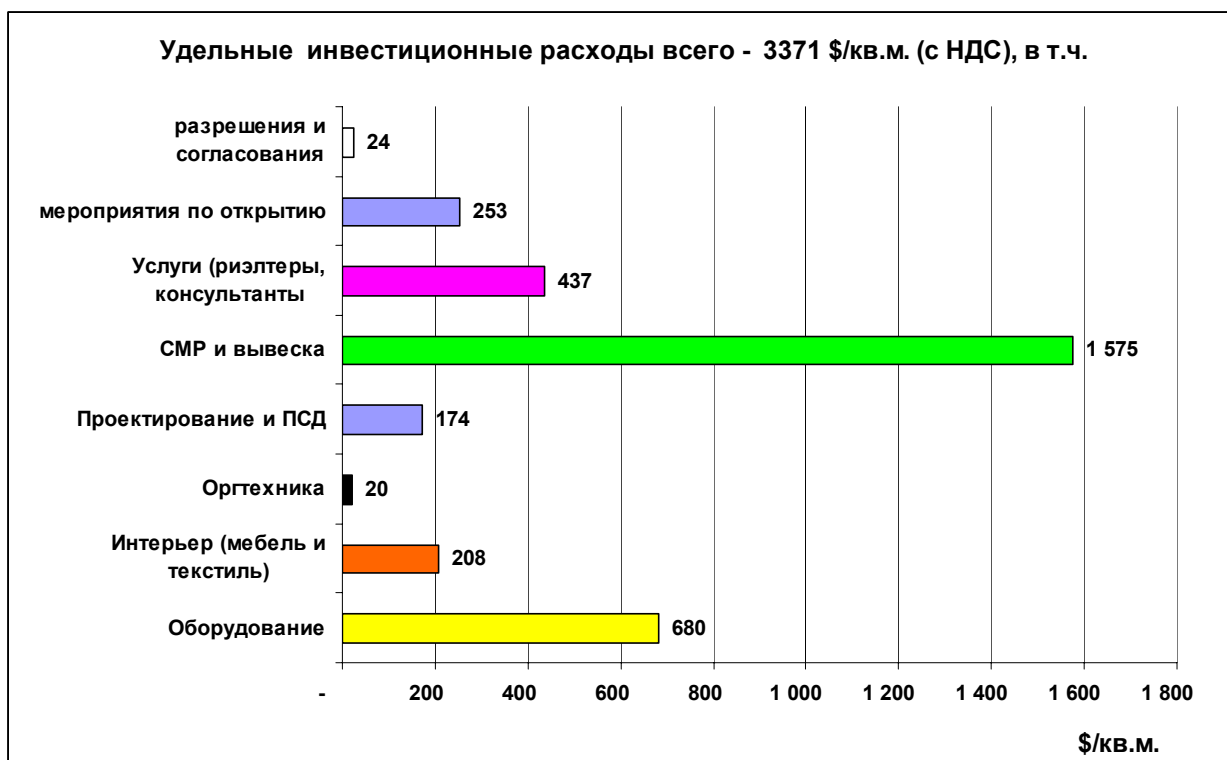
### Итоговый помесячный инвестиционный план на 2008 г. ТЫС. руб. (с НДС)

	январь.08	февраль.08	март.08	апрель.08	май.08	июнь.08	июль.08	август.08	сентябрь.08	4 кв. 08	Итого 2008
<b>Машины и оборудование</b>										0	
Оборудование кухни (основное)				2 740						0	2 740
Кассовое оборудование					60					0	60
Офисное оборудование (кроме оргтехники)					126					0	126
Инвентарь для кухни					203					0	203
Посуда, приборы, стекло					420					0	420
Музыкальное оборудование					354					0	354
Оборудование для микроклимата (вентиляция, кондиционирование)				1 450		1 450				0	2 900
компьютеры и прочая техника, слаботочное оборудование					200					0	200
<b>Мебель, бытовая техника, предметы интерьера</b>										0	-
мебель для торгового зала ( в т.ч. Дорогая комплектная барная стойка)					1 830					0	1 830
столовое белье и шторы					253					0	253
<b>Проектные и предпроектные работы</b>										0	-
креатив (разработка названия, логотипа, бренд-бука)										0	-
услуги консультантов	37	164								0	201
разработка дизайна, технических проектов и рабочей документации		120	850	767,5						0	1 738
услуги риэлтеров	4 167									0	4 167
<b>Разрешения и согласования</b>			56	112	71					0	239
<b>Строительно-монтажные работы (СМР)</b>					3 694	957	8 619	2 233,0		0	15 503
<b>Материалы и оборудование для СМР (вывеска)</b>				250						0	250
<b>PR- поддержка и спецмероприятий для открытия</b>								530	2 000	0	2 530
										0	<b>33 713</b>

	»			РД
	Выпуск I	Изменение 0	Экземпляр №1	Лист 110/146



**Рис.23. Инвестиционные расходы**



**Рис.24. Удельные инвестиционные расходы на кв.м. общей площади.**

**Инвестиции составят около 2,6 тыс. долл./кв.м. БЕЗ НДС и мероприятий по открытию**

	»			РД
	<i>Выпуск I</i>	<i>Изменение 0</i>	<i>Экземпляр №1</i>	<i>Лист 111/146</i>

Как следует из рисунков.23 и 24, основная часть инвестиций связана с:

- проведением СМР (перепланировка, обустройство, инженерные системы, вентиляция и кондиционирование);
- приобретением оборудования;
- услугами консультантов (риэлтеров.

Данные инвестиции примерно сравнимы с другими ресторанами класса «fine dining» (Табл. 41)<sup>24</sup>.

Табл.41.

#### Инвестиции в рестораны «Fine dining»

Ресторан	адрес	Площадь, кв.м.	мест	Инвестиции всего \$	Инвестиции \$/кв.м.
1More (в 2005 г.)	Трубниковский переулок, д. 11	120	40	400 000	3 333
Финикия	Шмитовский проезд, д. 10	150	50	300 000	2 000
Тайский слон	Хорошевское шоссе, д. 25	750	220	2 000 000	2 667
Jingi	Спиридоньевский переулок, д.12	75	30	300 000	4 000

#### Выводы.

**Таким образом, инвестиции по настоящему проекту достаточны для реализации концепции дорогого ресторана. Для успеха проекта необходимо разработать детальные организационный и юридические планы и убедить акционеров в способности управляющих вовремя реализовать намеченные планы.**

Ключевым фактором для экономики и сроков проекта является подбор здания (помещения) для ресторана.

<sup>24</sup> Данные из журнала «Ресторатор» - об открытии новых ресторанов. – постоянная рубрика.

	»			РД
	<i>Выпуск I</i>	<i>Изменение 0</i>	<i>Экземпляр №1</i>	<i>Лист 112/146</i>

## 9. ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ И ЮРИДИЧЕСКИЙ ПЛАНЫ

В предыдущих разделах бизнес-плана и в приложениях уже разработаны или объяснены:

- этапы открытия ресторана ( основные работы, объемы финансирования);
- штатное расписание нового ресторана;
- технологии работы кухни и официантов;

Основные организационные мероприятия по открытию ресторана с указанием объемов финансирования уже указаны в предыдущем разделе в инвестиционном плане.

В данном разделе будут дополнительно затронуты принципиальные вопросы по

- а) совершенствованию технологий управления и организации труда;
- б) юридическим вопросам

### 9.1. Ключевые фигуры

Необходимо, как можно раньше найти управляющего и шеф-повара. Эти люди помогут в решении таких вопросов, как выбор кухни, формировании концепции, подбор и покупка оборудования, разработка технологического плана, подбор персонала.

Зарплаты поваров высокого класса оцениваются в несколько тыс.долл.

Управляющим с большим опытом открытия ресторанов поможет выбрать помещение и проконтролировать все этапы по открытию.

Управляющего и шеф повара планируется взять на работу за 2,5 мес. до открытия. Остальной персонал будет нанят совместно с управляющим и шеф-поваром и приступит к работе за 1 мес. до открытия.

### 9.2. Дальнейшее развитие управления в ресторане

По данным проектировщиков<sup>25</sup> затраты непроизводительного труда составляют у официантов 14,% раздатчиков 7% времени, в целом по России эти затраты составляют 1/3 часть общего объема трудовых затрат.

#### 9.2.1. Сокращение доли ФОТ административно-хозяйственного персонала

Анализ показывает, что структура затрат в российских ресторанах в части оплаты труда существенно отличается от аналогичных западных ресторанах. Главное отличие в высоком уровне ФОТ административно-управленческого персонала. Нормальная доля таких затрат на Западе – 5-7%, у нас достигает 13-15%, что связано с необходимостью наличия большого числа администраторов, технических работников и пр. По мере

<sup>25</sup> Васюкова А. Т., Пивоваров В. И., Пивоваров К. В. Организация производства и управление качеством продукции В общественном питании: Учебное пособие. М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков И К.», 2006. 296 с. ISBN 5-94798-799 6



	»			РД
	<i>Выпуск I</i>	<i>Изменение 0</i>	<i>Экземпляр №1</i>	<i>Лист 113/146</i>

развития проекта будет рассмотрен вопрос о выполнении части руководящих функций на шеф-повара и повышения заинтересованности работников через премиальные системы оплаты.

Другой способ сокращения доли административных зарплат – рост объемов производства.

### 9.2.2. Использование совмещения профессий

Кроме того, планируется, активно использовать совмещение профессий.

Возможны следующие варианты совмещения профессий в группе работников производства, представленных в табл. 42, и торгового зала в табл. 43. Межгрупповое совмещение профессий наблюдается в предприятиях общественного питания, в которых производство продукции и ее реализация осуществляются в разное время. Наиболее характерные варианты межгруппового совмещения функций представлены в Табл. 44:

Табл.42.

#### Совмещение профессий работников производства

Заведующий производством	Заведующий филиалом, заведующий складом, администратор
Повар	Кондитер, изготовитель полуфабрикатов
Чистильщик картофеля и плодовоовощей	Подсобный рабочий, мойщик посуды

Табл.43.

#### Совмещение профессий работников торгового зала

Мойщик посуды	Хлеборезчик, уборщик
Администратор	Хлеборезчик

Табл.44.

#### Межгрупповое совмещение профессий работников предприятия общественного питания

Повар	Кассир, хлеборезчик, мойщик посуды
Чистильщик картофеля, плодов и овощей	Уборщик обеденных залов

### 9.2.3. Использование бригадной формы обслуживания

Более рациональной формой обслуживания посетителей является бригадная. В состав бригады или звена входят официанты различной квалификации в количестве 3 чел. и более. Бригадиром назначают наиболее опытного и квалифицированного официанта, одновременно назначается и его заместитель.

	»			РД
	<i>Выпуск 1</i>	<i>Изменение 0</i>	<i>Экземпляр №1</i>	<i>Лист 114/146</i>

Работа бригады строится по принципу специализации: одни официанты подают горячие блюда, вторые — холодные закуски и буфетную продукцию, третьи — отвечают за сервировку стола. Бригадир постоянно находится в торговом зале, встречает гостей, принимает заказы, передает их на исполнение официантам, обслуживает посетителей за столом, рассчитывается с ними.

Бригадная форма обслуживания обеспечивает быстрое обслуживание посетителей, упорядочивает работу раздаточной, так как заказы на горячие и холодные блюда и закуски, буфетную продукцию поступают от значительно меньшего числа официантов.

#### **9.2.4. Обоснование численности обслуживающего персонала**

Численность обслуживающего персонала будет зависеть от формы обслуживания.

Численность официантов, требующихся при различных видах обслуживания, рассчитывают также, исходя из количества столов или посетителей, закрепленных за одним официантом. Один официант может обслужить 20—25 чел. при обслуживании банкетов по типу фуршет, 10-12 чел. при обслуживании банкетов за столом с частичным обслуживанием официантами и 5-7 чел. при обслуживании банкетов с полным обслуживанием официантами. При индивидуальном обслуживании за каждым официантом закрепляется 2-3 стола. Он должен одновременно обслужить 10-12 чел.

В данном проекте предполагается индивидуальное обслуживание – примерно 12 чел. на 1 официанта.

Подробнее о формах обслуживания смотри Приложение 2.

#### **9.2.5. Графики выхода на работу**

По мере развития проекта предполагается внедрить более гибкие формы графиков работы, в т.ч.:

- скользящий график;
- график суммарного учета рабочего времени за неделю;
- графики неполного и непрерывного рабочего дня;
- комбинирование различных графиков

#### **9.2.6. Техническое нормирование (фотографии рабочего дня)**

Планируется осуществлять периодически мероприятия по определению оптимальной численности официантов. Для этого будет осуществляться «фотографирование рабочего дня. Возможный вариант такого «фотографирования» представлен в Табл.45.

	»			РД
	Выпуск 1	Изменение 0	Экземпляр №1	Лист 115/146

Табл.45

Карта фотографии рабочего дня официанта

Наблюдение	Текущее время			Продолжительность, мин, с	Индекс (шифр)	Отметки о темпе работы, факторах влияния, расстоянии перемещения, причинах перерывов
	ч	мин	с			
1	2	3	4	5	6	7
Начало наблюдений	13	00	00			Начата вовремя
Сервировка стола	13	30	18	30–18	T <sub>пз</sub>	Квалификационно выполняется работа
Прием заказа	13	31	20	1–2	T <sub>оп</sub>	Оперативно принят заказ
Передача заказа на производство	13	33	00	1–40	T <sub>оп</sub>	Слаженно работают официант и повар
Обслуживание	13	40	20	7–20	T <sub>оп</sub>	Квалификационно выполняется работа
Расчет	13	41	50	1–30	T <sub>оп</sub>	Грамотно произведен расчет с потребителем
Уборка посуды со стола	13	43	20	1–30	T <sub>в</sub>	Оперативно осуществляется уборка
Сервировка стола	13	47	00	3–40	T <sub>пз</sub>	Квалификационно выполняется работа
Посуду уносят	13	48	00	1–00	T <sub>в</sub>	Оперативно выполняется работа
Получение хлеба	13	48	30	0–30	T <sub>пз</sub>	Оперативно выполняется работа

»			РД
<i>Выпуск 1</i>	<i>Изменение 0</i>	<i>Экземпляр №1</i>	<i>Лист 116/146</i>

Карта фотографии рабочего дня официанта (продолжение)

Наблюдение	Текущее время			Продолжительность мин, с	Индекс (шифр)	Отметки о темпе работы, факторах влияния, расстоянии перемещения, причинах перерывов
	ч	мин	с			
1	2	3	4	5	6	7
Начало наблюдений	13	00	00			Начата вовремя
Сервировка стола	13	30	18	30–18	T <sub>пз</sub>	Квалификационно выполняется работа
Прием заказа	13	31	20	1–2	T <sub>оп</sub>	Оперативно принят заказ
Передача заказа на производство	13	33	00	1–40	T <sub>оп</sub>	Слаженно работают официант и повар
Обслуживание	13	40	20	7–20	T <sub>оп</sub>	Квалификационно выполняется работа
Расчет	13	41	50	1–30	T <sub>оп</sub>	Грамотно произведен расчет с потребителем
Уборка посуды со стола	13	43	20	1–30	T <sub>в</sub>	Оперативно осуществляется уборка
Сервировка стола	13	47	00	3–40	T <sub>пз</sub>	Квалификационно выполняется работа
Посуду уносят	13	48	00	1–00	T <sub>в</sub>	Оперативно выполняется работа
Получение хлеба	13	48	30	0–30	T <sub>пз</sub>	Оперативно выполняется работа

	»			РД
	Выпуск 1	Изменение 0	Экземпляр №1	Лист 117/146

Карта фотографии рабочего дня официанта (продолжение)

Наблюдение	Текущее время			Продолжительность мин, с	Индекс (шифр)	Отметки о темпе работы, факторах влияния, расстоянии перемещения, причинах перерывов
	ч	мин	с			
1	2	3	4	5	6	7
Начало наблюдений	13	00	00			Начата вовремя
Сервировка стола	13	30	18	30–18	T <sub>пз</sub>	Квалификационно выполняется работа
Прием заказа	13	31	20	1–2	T <sub>оп</sub>	Оперативно принят заказ
Передача заказа на производство	13	33	00	1–40	T <sub>оп</sub>	Слаженно работают официант и повар
Обслуживание	13	40	20	7–20	T <sub>оп</sub>	Квалификационно выполняется работа
Расчет	13	41	50	1–30	T <sub>оп</sub>	Грамотно произведен расчет с потребителем
Уборка посуды со стола	13	43	20	1–30	T <sub>в</sub>	Оперативно осуществляется уборка
Сервировка стола	13	47	00	3–40	T <sub>пз</sub>	Квалификационно выполняется работа
Посуду уносят	13	48	00	1–00	T <sub>в</sub>	Оперативно выполняется работа
Получение хлеба	13	48	30	0–30	T <sub>пз</sub>	Оперативно выполняется работа

	»			РД
	<i>Выпуск 1</i>	<i>Изменение 0</i>	<i>Экземпляр №1</i>	<i>Лист 118/146</i>

### **9.3. Юридические вопросы**

В данном разделе обсуждается решение наиболее важных юридических вопросов

#### **9.3.1. Регистрация юридического лица**

Необходимо решить вопрос о целесообразности учреждения нового юридического лица при открытии нового ресторана в целях:

- минимизации налоговых рисков;
- налоговой оптимизации (перевод на упрощенное налогообложение);
- развития схем франчайзинга

#### **9.3.2. Участие юристов при проектировании**

Предполагается участие юриста при заключении договоров на проектные работы и СМР.

#### **9.3.3. Аренда или покупка**

При подборе помещения дополнительно может понадобиться рассмотреть вопрос о его возможной покупке. В этом случае необходимо учесть:

- местоположение;
- юридические аспекты договора аренды (статуса помещения собственника).;
- оценить стоимость вложений, уже вложенных владельцем в здание, если эти улучшения соответствуют концепции нового ресторана. Необходимо юридическая схема учета этих вложений при расчетах.
- Необходим анализ уже имеющейся разрешительной документации. Наличие такой документации не должно влиять на стоимость покупаемого (передаваемого) бизнеса, но ее отсутствие должно быть учтено.

#### **9.3.4. Лицензирование**

Получение и оформление всех необходимых документов для открытия ресторана – один из самых сложных вопросов. Они уже частично перечислены выше в инвестиционном плане.

Понадобятся:

- лицензия на розничную торговлю алкоголем;
- свидетельство о внесении в торговый реестр;
- заключение СЭС;
- разрешение пожарников;

	»			РД
	<i>Выпуск I</i>	<i>Изменение 0</i>	<i>Экземпляр №1</i>	<i>Лист 119/146</i>

- согласование наружной рекламы;
- договора на вывоз мусора, дезинсекцию, дератизацию, установку пожарной сигнализации
- (при перепланировке) согласие на перепланировку – в архитектурном управлении, СЭС, УГПС, УПРАВЕ, возможно и в Префектуре, ДЕЗе, Мосгорэкспертизе, разрешение МВК и МНИИТЭП (если дом жилой).

### **9.3.5. Разрешения на торговлю предприятий общественного питания**

В случае открытия магазина-кулинарии или дополнительной торговли понадобятся лицензии на розничную торговлю

### **9.3.6. Смета на получение лицензий и разрешений.**

Итоговая сумма на получение лицензий и разрешений составит примерно **239 тыс. руб.** (с НДС)- см. выше инвестиционный план.

	»			РД
	<i>Выпуск I</i>	<i>Изменение 0</i>	<i>Экземпляр №1</i>	<i>Лист 120/146</i>

## **10. ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН И ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОЕКТА**

### **10.1. Общие данные и предположения для финансового плана**

#### **10.1.1. Сведения и производстве, производственный план**

Технологическая часть проекта, ассортимент продукции и производственный план описаны выше. Выручка и издержки обсуждаются при описании текущих денежных потоков.

При подсчете эффективности проекта предполагается, что рост оборотов и потребления блюд в ресторане будет происходить в течение 1,5-2 лет, а затем незначительно снизится. Отклонения по производительности учтены при анализе чувствительности.

#### **10.1.2. Сроки проекта**

Начало проекта – январь 2008 г. (с момента утверждения проекта и начала инвестиций)

Окончание проекта – декабрь 2013 г.<sup>26</sup>

Эффективность проекта оценивается в течение расчетного периода, охватывающего временной интервал от начала проекта до его прекращения.

Шаг планирования для расчета эффективности – ежемесячно 1 год, далее по годам

Для оперативного управления проектом инвестиционный план расписан ежемесячно.

#### **10.1.3. Сроки и объемы инвестиций**

Предполагается, что предынвестиционная стадия проекта начнется в январе 2008 г., в апреле-мае 2008 г. будут сделаны первые инвестиции в СМР и авансировано изготовление оборудования. Строительство и монтаж оборудования планируется в течение 4 месяцев - с мая по август 2008 г. В августе 2008 г. произойдут мероприятия по презентации ресторана и его техническому открытию. С сентября 2008 г. ресторан откроется в коммерческом режиме.

Объемы капиталовложений по видам и распределение инвестиций по времени подробно приведены в разделе «Инвестиционный план».

Общая сумма инвестиций с учетом стоимости мероприятий по открытию составит 33,7 млн. руб. (с НДС).

Дополнительно понадобятся оборотные средства на оплату аренды и коммунальных услуг на момент ремонта (перепланировки) здания и оплата ФОТ персонала до момента открытия ресторана (см. инвестиционный план). Общая потребность в финансировании поэтому будет превышать инвестиционные затраты.

---

<sup>26</sup> Оборудование в проекте достаточно долговечное и может служить от 10 до 12 лет. Тем не менее, предполагается, что через 4,5 лет необходимо будет пересмотреть проект из-за изменений на рынке, появления новых продуктов или необходимости изменения концепции.



	»			РД
	<i>Выпуск I</i>	<i>Изменение 0</i>	<i>Экземпляр №1</i>	<i>Лист 121/146</i>

#### 10.1.4. Экономическое окружение проекта

Проект реализуется в налоговом окружении по состоянию на начало 2008 г. (Табл. 46).. Финансовые потоки и результаты рассчитаны с учетом своевременной уплаты всех налогов в соответствии с действующим законодательством – т.е. не предполагается роста задолженностей в связи с налогами.

Расчеты производятся в рублях. При пересчете исходных данных в рубли использовались курсы валют 25 руб./долл., 35 руб./евро.

Все расчеты проведены в текущих ценах. Инфляция по отдельным издержкам не учитывалась, так как считается, что изменения в стоимости сырья и материалов компенсируются изменениями цен на готовую продукцию, а инвестиционный период менее 9 мес.

Табл.46

#### Налоговое окружение проекта.

Вид налога	Налогооблагаемая база	Ставка налога	Примечание
<b>Федеральные налоги</b>			
Налог на прибыль организаций	Прибыль, полученная налогоплательщиком в соответствии с положениями гл.25 НК РФ	<b>24%</b>	из них: 5% в федеральный бюджет 17% в областной бюджет 2% в местный бюджет
Налог на добавленную стоимость	В соответствии с гл.21 НК РФ	<b>18%</b> макс.	0% п.1 ст.164 НК РФ 10% п.2 ст.164 НК РФ 18% п.3 ст.164 НК РФ
Единый социальный налог	В соответствии со ст.237 гл.24 НК РФ	<b>27,8%</b>	<b>В соответствии со ст.241 гл.23 НК РФ, ФС-2,9% ,ПФ-20,6%, страхов. От НС-ПЗ 1,7%, ФМС - 2,6% =итого 27,8%</b>
<b>Региональные налоги</b>			
Налог на имущество	Основные средства, нематериальные активы, запасы и затраты, находящиеся на балансе плательщика (среднегодовая стоимость имущества)	<b>2,2%</b>	2,2% от налогооблагаемой базы

#### 10.2. Применяемые методы расчета и оценки эффективности

В данном бизнес-плане оценивается общая эффективность инвестирования в проект (коммерческая эффективность) с учетом, что источник финансирования – средства акционера..

В случае, если в проекте будут участвовать региональные власти или бюджетные средства, то дополнительно надо будет рассчитывать бюджетную, региональную или отраслевую эффективность.

	»			РД
	<i>Выпуск 1</i>	<i>Изменение 0</i>	<i>Экземпляр №1</i>	<i>Лист 122/146</i>

При финансировании дополнительно за счет банковского кредита, отдельно должны быть рассчитаны проценты за кредит.

Основной метод расчета эффективности в настоящем бизнес плане – моделирование денежных потоков в программе EXCEL. – и расчеты NPV, IRR и простого срока окупаемости. Расчетные таблицы находятся в Приложении 3.

Учет фактора времени для акционера проводится посредством дисконтирования итоговых денежных потоков по ставке дисконта 30% (приемлемая доходность для акционера).

### 10.3. Денежные потоки от операционной деятельности и себестоимость

На основании производственного плана определялись:

- себестоимость и валовая прибыль производства отдельных видов товарной продукции;
- движение денежных средств от операционной деятельности;
- плановые балансы.

Подробно данные отчеты представлены в **Приложении 3**.

Ниже коротко обсуждаются наиболее важные аспекты, влияющие на финансовые результаты.

#### 10.3.1. Ценообразование и средний чек на посетителя

Средний чек на посетителя определялся как средневзвешенное от цен потребляемых блюд с учетом коэффициента их потребления. Коэффициенты потребления были указаны выше при описании меню и технологических расчетов.

Средний чек на посетителя составляет в 2008 г. около 42 долл. за блюда и 21 долл. за напитки. Итоговый чек в 2008 г – 63 долл. и растет к 2010-11 гг. до 85 долл. (табл.47 и 48).

Табл.47

#### Средний чек

Средний чек (на гостя).

БЛЮДА	с НДС ср. Цена порции, руб.	Затраты гостя на блюда с учетом Кпотр. руб.					
		2008 г	2009 г	2010 г	2011 г	2012 г	2013 г
Холодные блюда и закуски	400	268	434	600	534	466	400
Горячие закуски	450	23	45	68	68	68	68
Супы	400	88	94	100	93	87	80
Горячие блюда	900	603	707	810	840	870	900
Десерты	350	77	74	70	70	70	70
	всего, руб.	1059	1353	1648	1605	1560	1518
	долл.	42	54	66	64	62	61

	»			РД
	Выпуск I	Изменение 0	Экземпляр №1	Лист 123/146

Средний чек (на гостя). НАПИТКИ	ср. Цена порции, руб. с НДС	2008 г	2009 г	2010 г	2011 г	2012 г	2013 г
Чай и кофе	200	157	157	157	157	157	157
Соки и молоко	250	37	37	37	37	37	37
Безалкогольные коктейли	200	21	21	21	21	21	21
Алкогольные коктейли	250	29	29	29	29	29	29
Безалкогольные напитки	120	34	34	34	34	34	34
Пиво	160	11	11	11	11	11	11
Вина	600	167	167	167	167	167	167
Крепкие напитки	300	57	57	57	57	57	57
	Всего, руб.	514	514	514	514	514	514
	долл.	21	21	21	21	21	21
		2008 г	2009 г	2010 г	2011 г	2012 г	2013 г
СРЕДНИЙ ЧЕК (БЛЮДА+НАПИТКИ),	руб./чел.	1572	1867	2161	2118	2074	2031
СРЕДНИЙ ЧЕК (БЛЮДА+НАПИТКИ),	долл./чел.	63	75	86	85	83	81

### 10.3.2. Соответствие среднего чека стоимости сырьевого набора, средней наценке и рыночным ценам

Указанные в предыдущем разделе цены на блюда (с учетом гарниров) соответствуют рекомендациям компании «Сухаревка». (рис.24).

#### Рекомендации

1. Закупать настоящее органическое сырье
2. Установить наценку, так, чтобы при покупке салата, основного блюда и напитка по средней цене в данных ассортиментных категориях счет составил около \$50.
3. Увеличить цены продаж блюд, при условии перепозиционирования кафе

Наименование	Цена в настоящее время (руб)	Рекомендуемая цена (руб)
Холодные закуски	180 - 350	300 - 450
Салаты	160 - 350	350 - 500
Горячие закуски	отсутствуют	300 - 550
Супы	120 - 300	150 - 250
Горячие блюда из мяса	420 - 950	550 - 1200
Горячие блюда из субпродуктов	отсутствуют	400 - 600
Горячие блюда из рыбы	270 - 450	550 - 1200
Горячие блюда из птицы	180 - 400	300 - 800
Горячие блюда из дичи	отсутствуют	600 - 1000
Гарниры	70 - 200	150 - 300

Рис.25. Рекомендации компании «Сухаревка» по рыночным ценам

Предполагается, что средняя наценка на блюда составит 300% или в среднем расходы на продукты составят 25% от выручки- средние значения для ресторанов «fine dining»..

	»			РД
	<i>Выпуск I</i>	<i>Изменение 0</i>	<i>Экземпляр №1</i>	<i>Лист 124/146</i>

### **10.3.3. Скидки к цене и другие поправки к выручке**

Предполагаются следующие скидки и льготы:

- 1) льготы при оплате банковскими картами – 3%;
- 2) поправка в выручке на злоупотребления и хищений – 3% от выручки (пока везде в ресторанах эта проблема существует).

Вознаграждения персоналу от выручки не планировались.

### **10.3.4. Затраты на производственный персонал**

Оклады персонала описаны выше в разделе штаты предприятия. Дополнительно учитываются налоги на ФОТ и питание персонала в размере 1000 руб. на чел. в месяц.

Средний процент затрат на производственный персонал в первый год проекта составляет 32% от выручки и с ростом выручки снижается до 16%.

### **10.3.5. Общие и административные издержки**

Контролируемые (общие и административные издержки) занимают в первый год до 30% от выручки и снижаются до 17% при росте выручки к 2010 г. Они представлены на рис.26.

### **10.3.6. Аренда**

Расходы на аренду определяются внешними условиями и поэтому выделены отдельно. В базовом варианте аренда составляет около 17 млн. руб. в год (из расчета \$2000 за кв.м. в год). . Влияние размера арендной платы на прибыль обсуждается далее при анализе чувствительности проекта. В первый месяцы после открытия аренда достигает 28,3% от выручки и в последующие годы находится в интервале 12,2 – 17,7%.

Принципиальными являются следующие предположения, учтенные в расчетах:

- Арендная плата платится с момента заключения договора аренды (январь 2008 г.) в т.ч. во время проведения ремонта и обустройства ресторана;
- Стоимость арендной платы для дорогих ресторанов может достигать 30% от выручки. Однако в данный расчет такая аренда не заложена по следующим причинам:
  - Пока не предполагается значительной выручки в первые 1-2 года, особенно, если требуется время для отработки новой ресторанной концепции, поэтому нет смысла сразу занимать самые дорогие здания;
  - Предполагается достаточно большой объем строительно-монтажных работ, что позволяет использовать здание, изначально не очень приспособленное под ресторанный бизнес или имеющее недостаточно развитые инженерные коммуникации, и поэтому сдаваемое владельцем по несколько заниженным арендным ставкам.

	»			РД
	Выпуск I	Изменение 0	Экземпляр №1	Лист 125/146



**Рис.26. Общие и административные издержки (тыс. руб.)**

### 10.3.7. Прочие доходы расходы и проценты к уплате

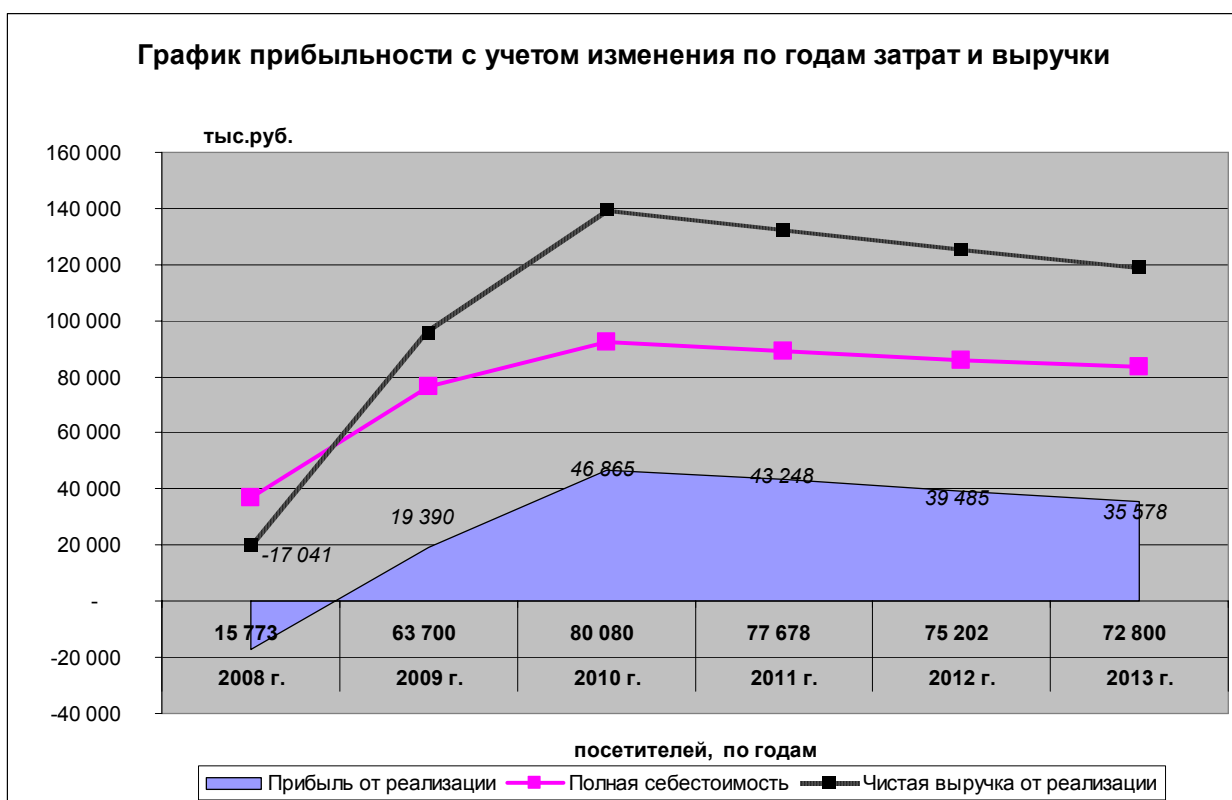
Данные статьи могут как ухудшить проект, так и улучшить. Пока предполагается финансирование проекта за счет средств акционера, поэтому процентов за кредит не

	»			РД
	Выпуск I	Изменение 0	Экземпляр №1	Лист 126/146

будет. Возможны как и дополнительные платежи из прибыли, так и дополнительная прибыль, в случае, если ресторан начнет оказывать дополнительно услуги ( в т.ч. завтраки, бизнес-ланчи, торговля, выездное обслуживание и др. ). Поэтому принимаем, что если прочие расходы возникнут, то они будут покрываться дополнительными доходами.

### 10.3.8. Итоговая чистая прибыль

В условиях стандартного налогообложения прибыли 24%, ресторан имеет рентабельность чистой прибыли в 2009-2013 гг. от 15,4% до 25,6%. (абсолютные значения чистой прибыли от 14,7 до 35,6 млн.руб.). График прибыльности показан на рис.27. По временной оси указано также число посетителей в год. В 2008 г. ресторан убыточен из-за низкой оборачиваемости. Это нормальная практика для ресторанов «fine dining» - обычно на «раскрутку ресторана необходимо 1,5-2,0 года. Считается, что минимальная рентабельность ресторанов класса «fine dining» составляет 20%..



*Рис.27. Выручка, себестоимость и прибыль по годам*

### 10.3.9. Расчет денежного потока от операционной деятельности

Расчет денежного потока производился косвенным методом на основании чистой прибыли. Дополнительно были учтены расходы на создание месячного запаса оборотных средств. Предполагалось, что задолженностей по налогам не возникает. До начала открытия часть текущих расходов (аренда, коммунальные услуги) приводят к дополнительному к инвестициям оттоку средств.

	»			РД
	<i>Выпуск I</i>	<i>Изменение 0</i>	<i>Экземпляр №1</i>	<i>Лист 127/146</i>

#### **10.4. Денежные потоки от инвестиционной и финансовой деятельности**

##### *Инвестиционная деятельность*

Учтены инвестиции, описанные выше в разделе «Инвестиционный план». Так как период инвестирования относительно короткий. (непосредственно СМР занимают 4-5 месяцев, то предполагалось, что нет смысла рассчитывать возможность зачета НДС, уплаченного в связи с инвестициями. Это не сильно повлияет на итоговый NPV.

##### *Финансовая деятельность*

В данном расчете финансовая деятельность заключается в привлечении средств акционера по графику и в сумме, позволяющей обеспечить ненулевые средства на расчетном счете. После достижения точки «простой окупаемости» (через 2 года и 1 месяц) предполагается, что 100% чистого денежного потока будет полностью доступно акционеру.

Денежные потоки от основной и инвестиционной деятельности показаны в Таблицах расчета (Приложение 3)

Рис.28 отражает сумму потоков от операционной и инвестиционной деятельности и отражает итоговые потоки для акционера накопительным итогом по годам.

**Реальная потребность в финансировании проекта в 2008 г. составляет 49,2 млн. руб.** из которых часть возвращается с сентября по декабрь 2008 г. в результате первых месяцев работы ресторана. В результате за 2008 г. дисконтированный поток средств для акционера составляет минус 44,8 млн. руб.

Финансирование начинается с января 2008 г, когда необходимо оплатить услуги риэлтеров по поиску помещения. Максимальная потребность в финансировании возникает в апреле и мае 2008 г, когда надо оплачивать оборудование и начинать СМР.

#### **10.5. Финансовые показатели проекта**

Предполагается, что акционер целиком получает 100% прибыли предприятия, тогда доход акционера складывается из 100% прибыли предприятия за вычетом его вкладов в акционерный капитал<sup>27</sup>. Данный доход дополнительно дисконтируется по ставке дисконта, приемлемой для акционера (см. рис. 28).

Простая окупаемость проекта достигается через **2,1 года**. Внутренняя доходность проекта **IRR** составляет для базового варианта около **44 %**. Накопленный за 5 лет (2008-2013 гг.) проекта денежный поток от инвестиционной и операционной деятельности (недисконтированный) к концу 2013 г. составляет **96 млн. руб.**

NPV для акционера - по ставке 30%) к концу 2013 г. составляет 14,9 млн. руб.

NPV для акционера - по ставке 22% к концу 2013 г. составляет 27,5 млн. руб.

<sup>27</sup> Налогообложение дивидендов здесь не учитывается, т.к. считаем, что дивиденды – это в данном случае управленческая прибыль, которую акционер получает.

	»			РД
	Выпуск 1	Изменение 0	Экземпляр №1	Лист 128/146

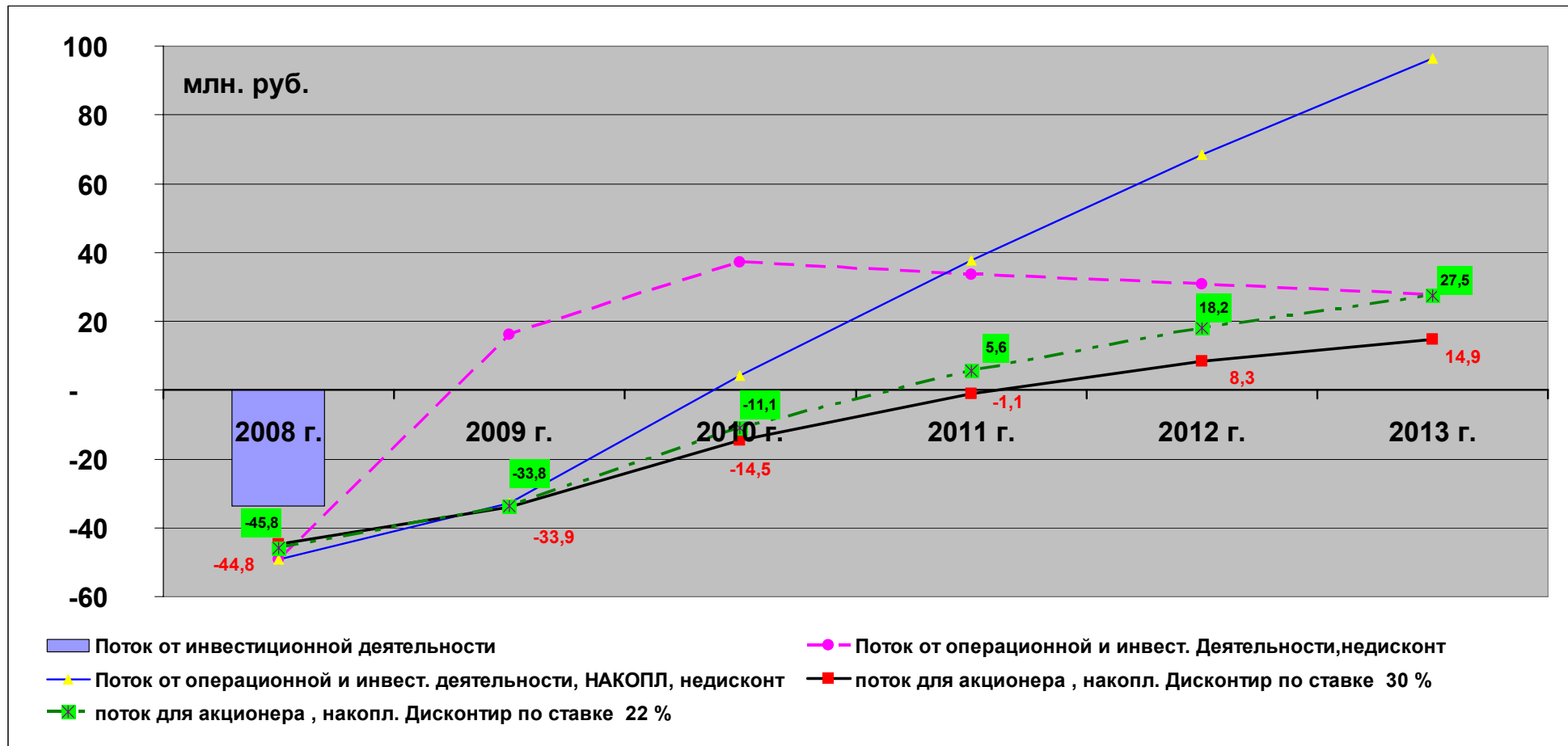


Рис.28. Итоговые денежные потоки по проекту



	»			РД
	Выпуск I	Изменение 0	Экземпляр №1	Лист 129/146

## 10.6. Анализ чувствительности

В этом разделе представлены результаты анализа чувствительности проекта к наиболее важным исходным данным.

На рис.29 показана зависимость NPV для акционера от изменения в цене среднего чека.

### Чувствительность к цене среднего чека

Как следует из рисунка 29, уменьшение цены сбыта примерно на 10% (17%) обращает NPV в ноль при ставке дисконта 30% (22%). Следует отметить, что в базовый вариант заложены цены на уровне сравнимом с конкурентами, но есть возможность уменьшить сырьевую составляющую себестоимости за счет оптимизации меню по прибыльности и популярности. Поэтому запас понижения цены на 5-10% - не является слишком критичным. Наоборот важно, чтобы ресторан четко позиционировался в верхнем диапазоне цен сектора «fine dining», что зависит от многих условий, описанных в бизнес-плане.

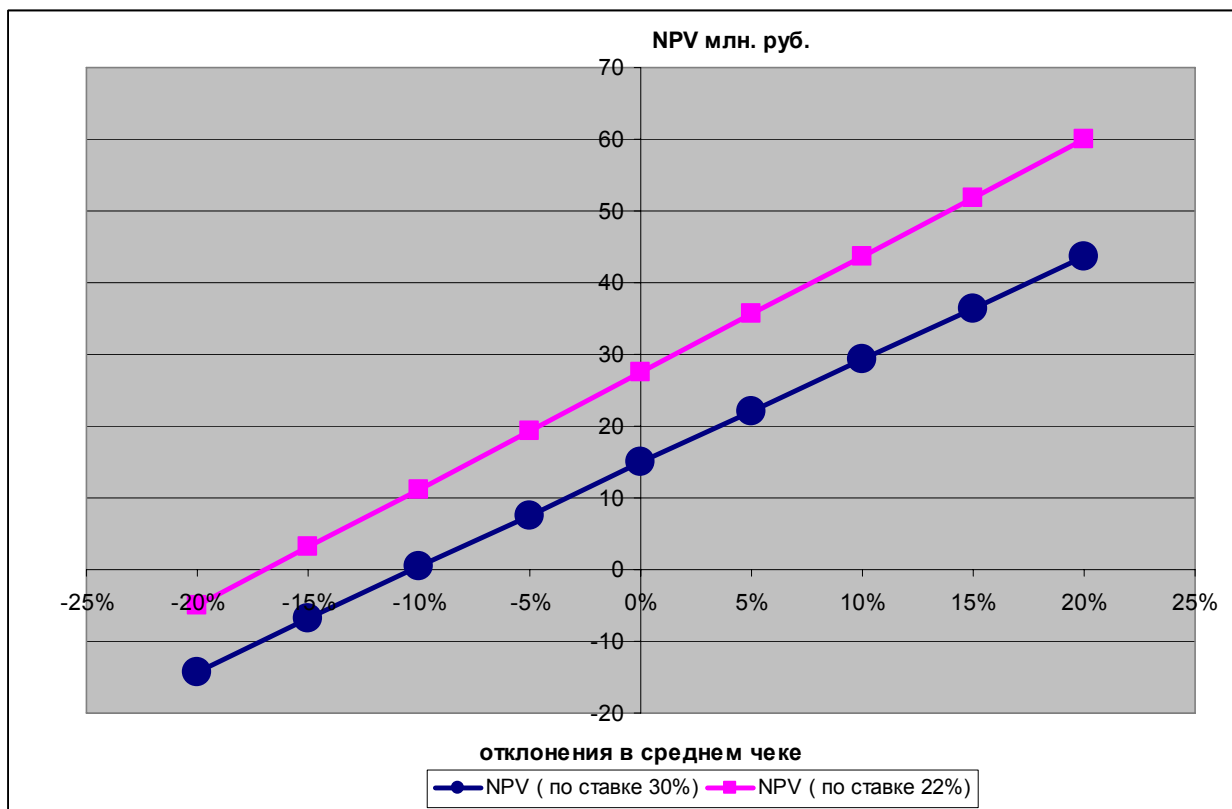
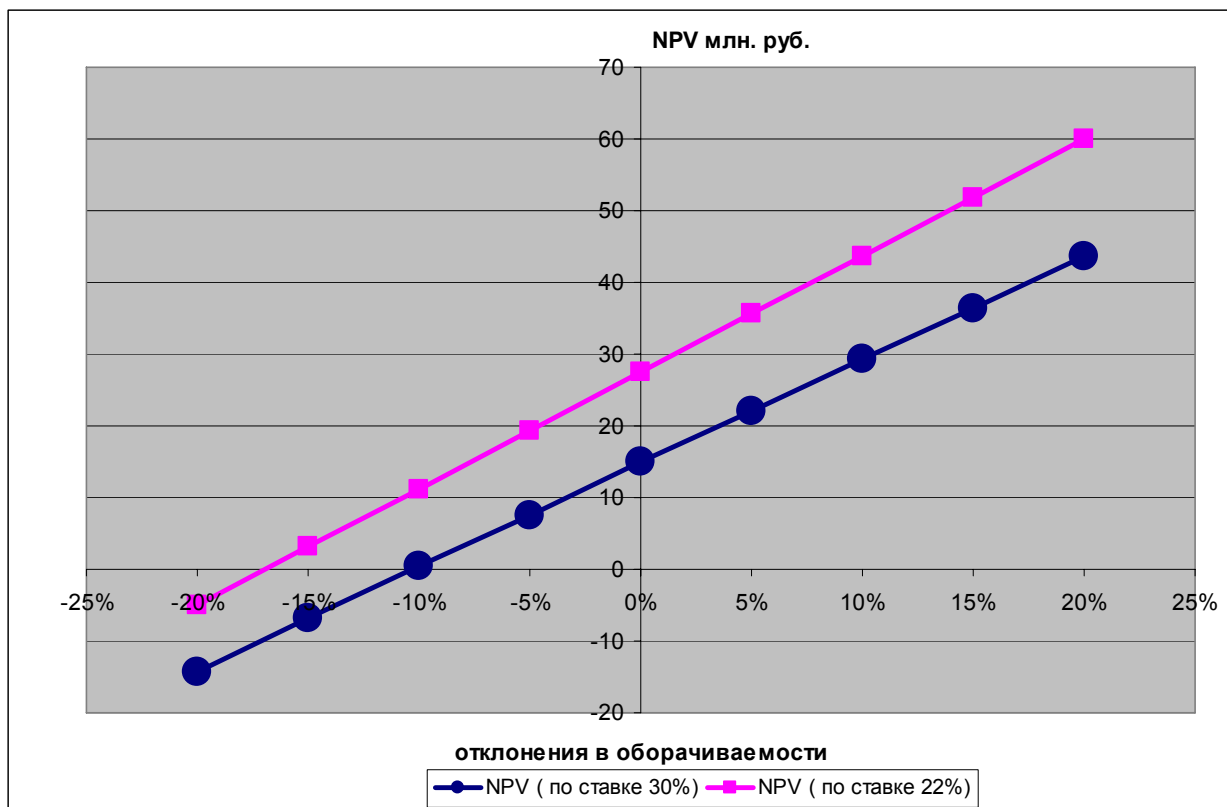


Рис.29. Чувствительность проекта к изменению среднего чека

	»			РД
	Выпуск I	Изменение 0	Экземпляр №1	Лист 130/146

### Чувствительность к уменьшению оборачиваемости (посещаемости)

Оборачиваемость влияет так же, как и средний чек. Как следует из рисунка 30, уменьшение оборачиваемости примерно на 10% (17%) обращает NPV в ноль при ставке дисконта 30% (22%).

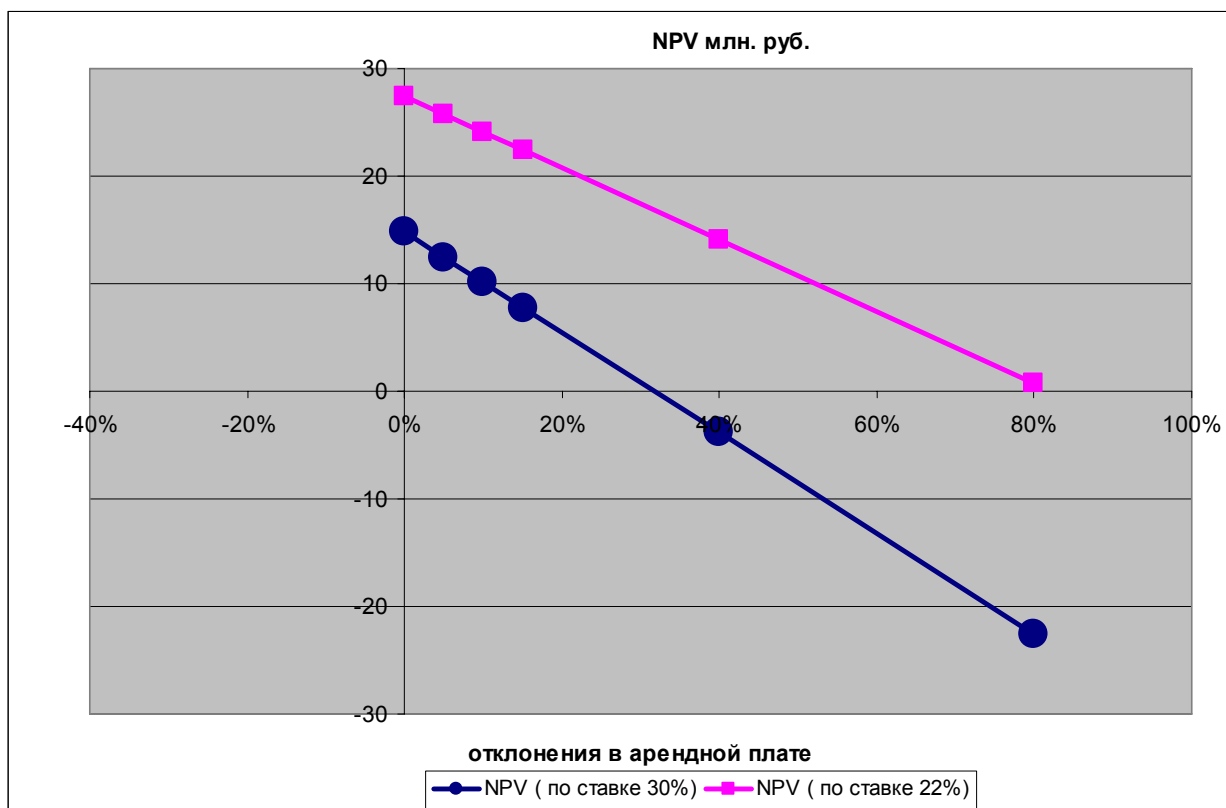


**Рис.30. Чувствительность проекта к изменению объема сбыта**

### Чувствительность к арендной плате или общим издержкам

Проект допускает рост арендной платы или общих издержек не более чем на 32 % (81%) в случае ставки дисконта 30% (22%). Учитывая, что в базовом варианте заложены ставки аренды 2000\$/кв.м. в год с НДС, это означает, что для положительного NPV проекта арендная ставка не должна увеличиться больше чем до примерно 2600\$.кв.м. с НДС. Или общая площадь занимаемого помещения не должна вырасти более чем до 530 кв.м.

	»			РД
	Выпуск I	Изменение 0	Экземпляр №1	Лист 131/146



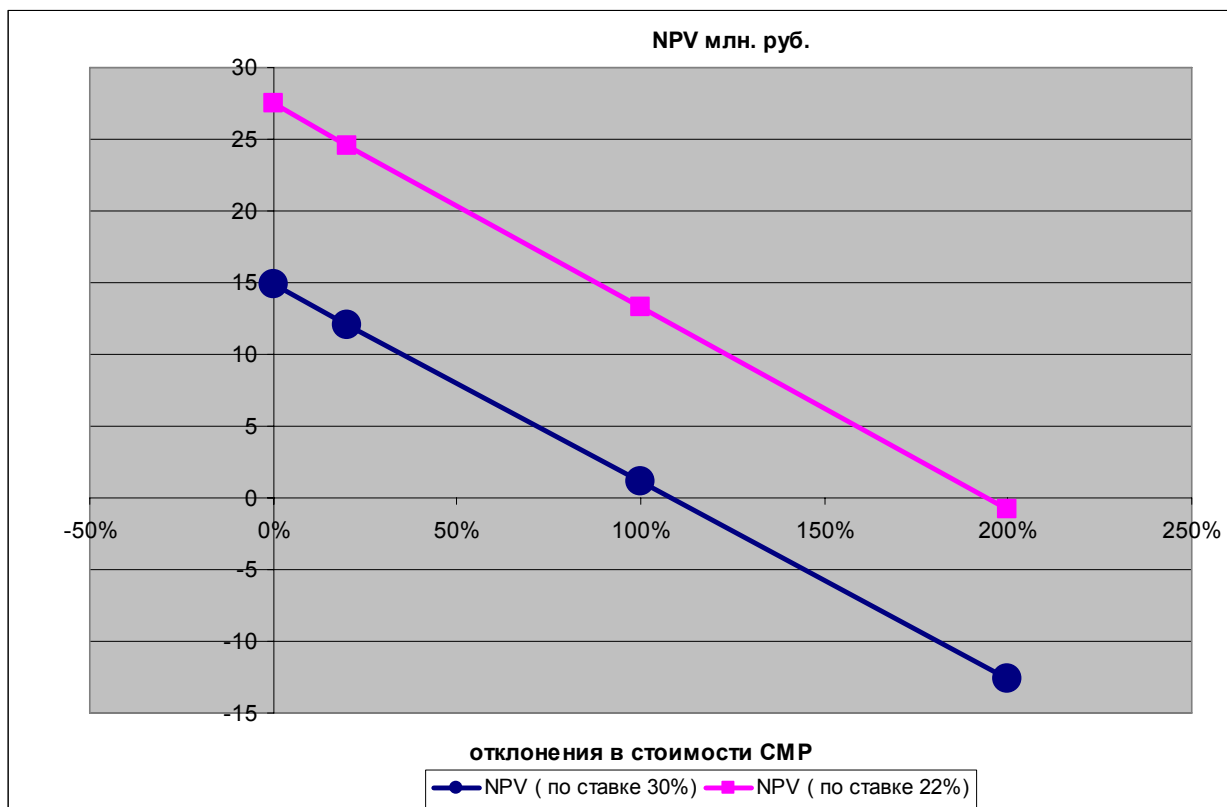
**Рис.31. Чувствительность проекта к арендной плате или общим издержкам**

Чувствительность к инвестиционным издержкам

Неопределенность в стоимости работ по ремонту и переоборудованию здания составляет по оценкам 15-20%. Цена же импортного оборудования в целом определена более точно (по каталогам) и, как правило, менее подвержена инфляции. Поэтому был проведен анализ чувствительности NPV проекта к стоимости СМР.

Результат представлен на рис. 32. Как следует из данного расчета, по сравнению с базовым вариантом (расходы СМР предполагались в сумме 15,5 млн. руб. (с НДС) возможно увеличение этих расходов примерно в 2 раза при условии выполнения других предположений о проекте. Или в целом возможно увеличение общей стоимости инвестиций на эту же сумму (с 33,7 до 49,2 млн. руб.).

	»			РД
	Выпуск I	Изменение 0	Экземпляр №1	Лист 132/146



**Рис.32. Чувствительность проекта к стоимости СМР**

**ВЫВОД по анализу чувствительности.** Согласно мировой практике принято при финансировании инвестиционных проектов создавать резерв денежных средств в размере примерно 20% от стоимости проекта. Расчеты чувствительности показывают, что при ставке дисконтирования 30% чувствительность отдельных параметров проекта – таких как средний чек или оборачиваемость находится в диапазоне менее 10%. Это означает, что при реализации проекта надо пристальное внимание уделить повышению оборачиваемости и обоснованности среднего чека. Т.е. посетители должны осознавать, что цена в данном ресторане уплачена не зря и соответствует высокому качеству кухни, обстановке и обслуживанию по сравнению с другими ресторанами сектора «fine dining».

Также необходимо более продуманно отнестись к планировке помещений и ставке арендной платы (общим расходам), увеличение которых на 30% может свести к нулю результаты проекта.

	»			РД
	<i>Выпуск 1</i>	<i>Изменение 0</i>	<i>Экземпляр №1</i>	<i>Лист 133/146</i>

## 11. ПЕРСПЕКТИВЫ ПРОЕКТА

В целом проведенный анализ проекта показывает, что вложения в ресторанный бизнес класса «fine dining» (дорогих ресторанов, высокой кухни haute cuisine) являются достаточно быстрокупаемыми (простая доходность составляет около 2 лет) и прибыльными (внутренняя доходность IRR проекта – на уровне 44%).

За 5 лет проекта (2008-2013 гг.) чистый дисконтированный поток (NPV) составит **14,9 млн. руб. (0,6 млн. долю США)** при ставке дисконта 30%.

В 2009-2013 гг. производство выходит в базовом варианте на ежегодный чистый приток денежных средств от **17 до 36 млн. руб.**

Однако следует учитывать, что данный вид бизнеса является довольно специфическим – в том плане, что на потенциальный размер дохода влияет множество факторов, из которых главные – удачное расположение ресторана, хорошая кухня, обоснованные цены.

Проект может быть рекомендован к реализации при условии уточнения заложенных в проект предпосылок после подбора помещения и детальной его доработке совместно с проектировщиками-профессионалами. Особенное внимание рекомендуется обратить на доработку концепции заведения, которая позволит ресторану занять свое место среди лучших ресторанов Москвы.

	»			РД
	<i>Выпуск 1</i>	<i>Изменение 0</i>	<i>Экземпляр №1</i>	<i>Лист 134/146</i>

## **12. ПРИЛОЖЕНИЯ**

- 1. Отличия русской и европейской кухни**
- 2. Методы обслуживания гостей**
- 3. Расчетная (финансовая) модель в EXCEL**

	»			РД
	<i>Выпуск I</i>	<i>Изменение 0</i>	<i>Экземпляр №1</i>	<i>Лист 135/146</i>

## Приложение 1

### П1. Отличия русской и европейской кухни

#### ВАРИАНТ 1 . ТРАДИЦИОННОЕ НАЦИОНАЛЬНОЕ (РУССКОЕ) МЕНЮ

##### Количество блюд в день -584 (без десерта)

. исходя из планируемой загрузки и потребления блюд.

Наименование и краткая характеристика блюда	Номер блюд по сборнику рецептов	Количество.	Время на 1 порцию по «советским» нормам <sup>28</sup> , мин
<b>Холодные закуски</b>			
Ассорти рыбное	№ 230(1982г)	33	0,83
Ассорти из морепродуктов	фирменное	33	0,67
Ассорти овощное	№ 59(1982г)	33	0,83
Салат «Нептун»	Фирменное	33	3,33
Салат-коктейль с креветками	фирменное	33	3,00
Салат «Бордо»	фирменное	33	2,00
Салат «Анастасия»	фирменное	33	3,67
Салат «Русский»	фирменное	33	4,17
Ассорти мясное с гарниром	№ 160(1982г)	33	1,83
Язык отварной с гарниром	№ 338(1996г)	33	2,00
<b>Супы (1-е блюдо)</b>			
Бульон с фрикадельками	№ 279(1982)	14	2,50
Уха из осетрины	№ 295(1982г)	14	2,17
Солянка домашняя	№251(1982г)	14	3,00
Суп-лапша домашняя	№ 151(1996г)	14	2,50
<b>Вторые горячие блюда</b>			
Судак отварной, соус польский	№ 300(1996г)	18	1,17
Осетрина жареная	№ 311(1996г)	18	1,67
Рыба по-барски	фирменное	18	1,67
Мясо по-деревенски	фирменное	18	4,17
Говядина по-гусарски	фирменное	18	1,17
Мясо по-купечески	фирменное	18	1,17
Курица в миндале	фирменное	18	3,00
Филе Appetitное	фирменное	18	1,67
Печень куриная с грибами	№ 408(1996г)	18	2,17
Рагу из овощей	№ 215(1996г)	18	2,00
Картофель, тушеный с грибами	№ 216(1996г)	18	4,17
<b>Итого (без десертов)</b>		584 блюда	
<b>Время на все блюда</b>	Мин.	1311,3	
<b>Время на все блюда чел.*час</b>	Чел. час.	=21,85	(основное время)
<b>Время на 1 блюдо (среднее) - ОСНОВНОЕ</b>	Мин.	2,2	

<sup>28</sup>См. а) Справочник руководителя общественного питания.;

Б) Сборник блюд и кулинарных изделий.

	»			РД
	<i>Выпуск I</i>	<i>Изменение 0</i>	<i>Экземпляр №1</i>	<i>Лист 136/146</i>

**Суточный расход продуктов для Варианта 1 (Традиционное русское меню)**

<b>Наименование продукта</b>	<b>Ед. Изм.</b>	<b>Итого продуктов брутто (кг)</b>	<b>Итого продуктов нетто (кг)</b>	<b>Перечень нормативных документов</b>
Яйцо	Шт./кг.	72,3 шт.	2,89 кг	ГОСТ 27583-88
Картофель	кг	53,60	40,26	ГОСТ 7176-85
Помидоры	кг	15,82	12,20	ГОСТ 1725-85
Вырезка говяжья	кг	11,57	9,80	ГОСТ 3739-89
Огурцы свежие	кг	10,84	9,28	ГОСТ 1726-85
Майонез	кг	9,03	9,03	ГОСТ 30004-93
Язык говяжий	кг	8,05	7,92	ГОСТ 3739-89
Филе куриное	кг	7,26	6,85	ГОСТ 7702.2-95
Сметана	кг	7,23	7,23	РСТ РСФСР 372-89
Филе осетрины	кг	7,16	7,07	ГОСТ Р 51493-99
Апельсины	кг	6,66	4,88	ГОСТ 4427-82
Морковь	кг	5,09	4,01	ГОСТ 1721-85
Лук репчатый	кг	4,80	3,64	ГОСТ 1723-85
Креветки в с\с	кг	4,62	4,62	ГОСТ 18056-88
Перец болгарский	кг	4,62	3,32	ГОСТ 13908-68
Свекла	кг	4,23	4,23	ГОСТ 1722-85
Шампиньоны свежие	кг	3,79	2,54	РСТ РСФСР 608-79
Печень куриная	кг	3,78	3,55	ГОСТ 7702.2-95
Мука пшеничная	кг	3,13	3,13	ГОСТ 27669-88
Ветчина	кг	3,05	2,97	ГОСТ 9165-59
Маслины	кг	3,03	3,03	ГОСТ 28322-89
Орех грецкий	кг	2,99	2,82	ГОСТ 16833-71
Кости пищевые	кг	2,73	2,73	ГОСТ 779-55
Капуста цветная	кг	2,72	1,41	ГОСТ 7968-89
Свинина карбонад	кг	2,65	2,65	ГОСТ 3739-89
Масло сливочное	кг	2,54	2,54	ГОСТ 37-91
Окорочка куриные	кг	2,51	2,47	ГОСТ 7702.2-95
Соус хрен	кг	2,48	2,48	РСТ РСФСР 26-80
Соус пикантный	кг	2,47	2,47	ГОСТ 30004-93
Масло растительное	кг	2,39	2,39	ГОСТ 1129-93
Сыр «Российский»	кг	2,34	2,18	ГОСТ 11041-88
Салат	кг	2,30	1,65	РСТ РСФСР 668-82
Чернослив	кг	2,25	2,25	ГОСТ 2851-90
Филе судака	кг	2,20	2,20	ГОСТ 50380-95
Кетчуп	кг	2,09	2,09	ГОСТ 17471-83
Лимон	кг	2,07	1,86	ГОСТ 4429-82
Филе семги	кг	1,84	1,80	ГОСТ 50380-95
Зелень	кг	1,70	1,44	РСТ РСФСР 748-88
Вырезка свиная	кг	1,66	1,31	ГОСТ 3739-89
Кукуруза консервированная.	кг	1,65	1,65	ГОСТ 15877-70
Орех миндаль	кг	1,49	1,41	ГОСТ 16830-71



	»			РД
	<i>Выпуск I</i>	<i>Изменение 0</i>	<i>Экземпляр №1</i>	<i>Лист 137/146</i>

Огурцы консервированные.	кг	1,47	1,33	ГОСТ 1633-73
Семга слабосоленая	кг	1,38	1,38	ГОСТ 7449-96
Курица	кг	1,37	0,93	ГОСТ 21784-76
Горошек консервированный.	кг	1,26	1,26	ГОСТ 15842-90
Колбаса с\к	кг	1,24	1,20	ГОСТ 16131-86
Балык осетровый	кг	1,19	0,99	ГОСТ 7444-65
Ананас консервированный.	кг	1,19	1,19	РСТ РСФСР 108-75
Петрушка (корень)	кг	1,14	0,89	ГОСТ 16731-71
Карбонад копченый	кг	1,02	0,99	ГОСТ 29128-91
Шампиньоны консервированные.	кг	1,02	0,99	ГОСТ 28649-90
Молоко	кг	1,00	1,00	ГОСТ 13277-79
Крабы в с\с	кг	0,99	0,99	ГОСТ 7403-74
Мидии в с\с	кг	0,99	0,99	ГОСТ 30054-93
Раковые шейки в с\с	кг	0,99	0,99	ГОСТ 30054-93
Рис «Басмати»	кг	0,95	0,95	ГОСТ 6292-93
Кабачки	кг	0,81	0,54	РСТ РСФСР 675-82
Перец маринованный	кг	0,81	0,81	ГОСТ 28322-89
Чеснок маринованный	кг	0,72	0,54	ГОСТ 28322-89
Кости рыбные	кг	0,70	0,70	ГОСТ 50380-95
Говядина для отяжки	кг	0,67	0,67	ГОСТ 779-55
Соус Барбекю	кг	0,54	0,54	ГОСТ 17471-83
Лук зеленый	кг	0,53	0,33	РСТ РСФСР 624-88
Икра лососевая	кг	0,50	0,50	ГОСТ 18173-72
Говядина п\ф	кг	0,45	0,45	ГОСТ 3739-89
Брокколи	кг	0,45	0,45	ГОСТ 28322-89
Вино	кг	0,45	0,45	ГОСТ Р 51149-98
Лапша п\ф	кг	0,28	0,28	ГОСТ 875-92
Почки говяжьи	кг	0,26	0,26	ГОСТ 29128-91
Сосиски	кг	0,14	0,14	ГОСТ 9163-90
Чеснок	кг	0,11	0,09	ГОСТ 7977-87
Томатная паста	кг	0,07	0,07	ГОСТ 17471-83
<b>Итого</b>	кг	247,10	214,22	

	»			РД
	<i>Выпуск 1</i>	<i>Изменение 0</i>	<i>Экземпляр №1</i>	<i>Лист 138/146</i>

## ВАРИАНТ 2. Меню ИТАЛЬЯНСКОЙ И ФРАНЦУЗСКОЙ КУХНИ

(согласно руководства французской кулинарной академии «Le cordon Bleu») на сутки

Наименование и краткая характеристика блюда	Количество блюд на день	Время приготовления, мин				
		Готовится сразу количество порций N=	Подготовка N порций	Варка, тушение, запекание и т.п. для N порций	Полное время на N порций	подготовка 1 порции, мин.
<b>Холодные закуски</b>						
Салат из лосося со спаржей	33	4	30	30	60	15
Слоеный крабовый салат	33	4	30	5	35	8,75
Итальянский салат из морепродуктов	33	8	50	20	70	8,75
Салат из курицы с манго, приправленный карри	33	4	25	15	40	10
Салат с говядиной по-тайски	33	4	45	10	55	13,75
Салат цезарь с куриными грудками	33	4	25	15	40	10
Овощной салат крупными кусочками	33	4	20	0	20	5
Коулсло из моркови и яблок с финиками	33	6	20	0	20	3,3
Рисово-кукурузный салат с мятой	33	8	20	20	40	5
Салат из мелколистовой зелени, заправленной грейпфрутом	33	8	25	0	25	3,1
<b>Супы (1-е блюдо)</b>						
Суп с фрикадельками и салатом Батавия	14	6	20	35	55	9,17
Минестроне с курицей	14	6	15	35	50	8,3
Овощной с чечевицей	14	4	20	40	60	15
Суп с мидиями	14	4	15	20	35	8,75
<b>Вторые горячие блюда</b>						
Цыпленок с пловом из дикого риса	18	2	60	35	95	47,5
Рагу из белого мяса индейки и креветок под белым соусом	18	10	40	90	130	13
Телячьи отбивные с морковно-картофельными котлетами	18	2	20	20	40	20
Бараний шашлык	18	4	30	10	40	10
Лосось под соусом из укропа и каперсов	18	6	10	10	20	3,33
Форель с кукурузной корочкой	18	4	25	6	31	7,75
Лазанья с говядиной и сосискам	18	10	60	45	105	10,5
паста (соус) из морепродуктов	18	6	20	60	80	13,3
Ризотто с креветками и зеленым горошком	18	4	35	35	70	17,5
жаркое из свинины с пряностями	18	6	10	60	70	11,67
Ежики	18	4	20	45	65	16,25
<b>Итого</b>	584 блюда		подготов ка	приготовлен ие	общее	
<b>Время на все блюда</b>	Мин.		3664,79	2717,08	6381,9	
<b>Время на все блюда</b>	Чел-час		=61	=45	106,1	
<b>Время на 1 блюдо (среднее) - ОСНОВНОЕ</b>	Мин.		6,3	4,7	10,9	
<b>.время на Холодные закуски</b>	Чел-час				45	(общее)
<b>.время на супы и вторые блюда</b>	Чел-час				61	

**Вывод:** приготовление 1 блюда (порции) занимает в среднем на подготовку 6,3 мин. и общее-10,9 мин.

	»			РД
	<i>Выпуск I</i>	<i>Изменение 0</i>	<i>Экземпляр №1</i>	<i>Лист 139/146</i>

Суточный расход продуктов для Варианта 2 (Европейское меню- итальянская и французская кухня)

<b>компонент</b>	<b>кг (брутто)</b>
<b>Яйца (шт.)-28 шт.</b>	<b>1</b>
Филе кур	15,725
Салат (латук)	14,138
помидоры консервированные	9,790
Лимоны	8,190
морковь	8,048
Говядина фарш	7,193
креветки сырые очищенные	7,088
Картофель	6,863
Филе лосося	6,413
телятина (котлетная)	6,300
Лук репчатый	5,241
Курица	5,025
крабы в с/с	4,950
Кабачок	4,900
кальмары очищенные	4,388
Сельдерей корень	4,386
помидор	4,108
масло растительное	4,066
<b>МИДИИ ОБРАБОТАННЫЕ</b>	<b>3,825</b>
Рис длинный/короткий	3,750
Спаржа	3,713
зелень (салатная)	3,713
Лук порей	3,383
Баранина	3,375
свинина филейная	2,700
сухое белое вино	2,483
огурец	2,475
манго	2,475
Филе осетровых	2,363
Филе форели	2,250
лазанья (в кг)	2,160
острый кукурузный маринад	2,025
грудка индейки	1,980
морские гребешки	1,856
Перец желтый	1,725
горошек замороженный	1,710
авокадо	1,650
яблоки (гранни-смит)	1,650
Говядина 3-й сорт с-м	1,558
Фасоль зеленая	1,313
Грейпфруты	1,238
майонез	1,155
Зелень (петрушка)	1,086
лук шалот	1,080

	»			РД
	<i>Выпуск I</i>	<i>Изменение 0</i>	<i>Экземпляр №1</i>	<i>Лист 140/146</i>

Макаронные изделия	1,038
зелень (кориандр)	0,949
сыр пармезан	0,883
Зелень (мята)	0,846
кускус	0,825
Цикорий (кочаны)	0,825
молоко	0,810
сыр рикотта	0,765
петрушка корень	0,763
уксус винный	0,743
мука	0,702
САЛАТ БАТАВИА	0,684
Соус(рыбный)	0,668
зелень	0,665
Имбирь	0,660
грибы	0,630
Оливки	0,619
Иогурт обезжиренный	0,619
чеснок	0,589
Уксус (рисовый)	0,495
редис	0,495
Горчица крупнозерновая	0,413
Чили	0,413
сосиски острые итальянские	0,405
сыр моцарелла	0,405
Зелень (укроп)	0,372
чатни с манго	0,330
Миндаль (обжаренный)	0,330
мука кукурузная	0,270
ЧЕЧЕВИЦА	0,263
сухари панировочные	0,204
Финики	0,193
Каперсы консервированные	0,176
мед	0,165
розмарин	0,090
сахар	0,076
томат-пюре	0,072
масло сливочное	0,068

**205,0**

кг

	»			РД
	<i>Выпуск 1</i>	<i>Изменение 0</i>	<i>Экземпляр №1</i>	<i>Лист 141/146</i>

## Приложение 2

### П2. Методы обслуживания гостей

Термин «порядок обслуживания» означает последовательность действий, начиная с прибытия гостей в ресторан и заканчивая их уходом.

Последовательность действий обслуживающего персонала должна учитывать все нюансы, чтобы наилучшим образом удовлетворить запросы каждого посетителя.

Если за столы, обслуживаемые официантом, садятся одновременно несколько компаний гостей, необходимо учесть пожелания каждой из компаний и убедиться в том, что выполнение заказов не приведет к перегрузке одного официанта.

*Встреча гостей.* Первое, на что обращает внимание посетитель ресторана, - это готовность сотрудников предприятия встретить и принять гостя. Если прием окажется теплым, то посетитель вправе ожидать не менее приятного обслуживания, у него складывается положительное впечатление о предприятии.

Встреча посетителей ресторана начинается у входной двери, где их приветствует швейцар. В вестибюле гостей встречает гардеробщик и принимают от посетителей верхнюю одежду.

Обслуживание посетителей начинается с их встречи и размещения. В ресторанах посетителей встречает метрдотель или администратор. Он проверяет бронирование столиков, провожает гостей к месту и представляет им их официанта. В небольших ресторанах за всю процедуру обслуживания отвечает официант. И в том, и в другом случае порядок таков:

- Встреча гостей при входе в зал.
- Приветствие.
- Сопровождение гостей к столу.
- Помощь гостям в размещении за столом.

*Разворачивание салфеток.* Разворачивая салфетку для посетителя, официант тем самым подготавливает стол к подаче блюд и напитков. Некоторые посетители сами разворачивают свою салфетку, сев за стол, тогда как другие ждут, когда это сделает официант.

*Подача воды.* Воду со льдом можно предложить гостям после процедуры приветствия и рассаживания. Это позволит им освежиться и даст время на выбор аперитивов. У официантов вода всегда должна быть наготове, хотя в некоторых ресторанах ее подают лишь по просьбе посетителей. (В США и Японии принято всегда подавать воду со льдом на стол, поэтому туристы этих стран не заказывают воду специально, считая, что она

	»			РД
	<i>Выпуск I</i>	<i>Изменение 0</i>	<i>Экземпляр №1</i>	<i>Лист 142/146</i>

входит в сервировку стола.) В некоторых ресторанах кувшины с ледяной водой принято ставить на стол, чтобы посетители обслуживали себя сами.

*Подача хлеба.* Хлеб обычно подают сразу после того, как посетители сядут за стол. Его ставят в корзинке на стол либо подают персонально каждому гостю. Перекладывают хлеб из корзинки на хлебную тарелку при помощи специального прибора. Второй вариант позволяет сэкономить место на столе.

*Подача аперитивов.* Заказ на аперитивы следует принять как можно скорее после того, как гости сядут за стол. Официант должен умело предложить гостям попробовать что-нибудь возбуждающее, порекомендовав несколько коктейлей или вин. Следует дать гостю проявить свои вкусы и запомнить все его пожелания. Подают напитки, обходя стол против часовой стрелки. Хозяина стола обслуживают последним.

*Представление меню.* Представление меню – благоприятный момент для предложения «товара». Прежде чем предложить меню, официант должен хорошо его изучить, чтобы суметь описать любое блюдо, знать из чего оно приготовлено, и как его подать. Официант также обязан знать все тонкости фирменных блюд.

Меню следует представить так, чтобы посетители смогли сделать выбор без долгих колебаний и в тоже время без видимого давления с вашей стороны.

Меню может выглядеть по разному. В традиционных ресторанах его обычно вкладывают в обложку. В менее официальных заведениях меню может быть написано на доске, напечатано на карточке или на специальной сувенирной подставке. Каждый ресторан, кафе, бар выбирает свой собственный стиль оформления и подачи меню, так как и свой стиль обслуживания посетителей.

Если меню оформлено в виде книги, его следует подавать посетителям в виде раскрытой книги. Подают меню гостю с правой стороны. Официант должен быть готов ответить на вопросы о фирменных блюдах, входящих в меню, уметь описать их правильно и так, чтобы это вызвало аппетит у посетителей.

*Прием заказа.* Заказы следует принимать, как только посетители сделают выбор. Официант должен быть на чеку и не пропустить знаки, говорящие о готовности посетителей сделать заказ. Нельзя заставлять их ждать.

Начинают принимать заказ с гостя, сидящего по правую руку от хозяина застолья, и переходят от гостя к гостю против часовой стрелки. В последнюю очередь принимают заказ у хозяина стола. После принятия заказа следует его повторить гостям, чтобы убедиться в правильности его записи.

Чтобы выполнить заказы посетителей как можно быстрее и точнее, а также избежать путаницы в заказанных блюдах, официанту необходимо записывать информацию. После приема заказа официант должен проинформировать кухню, какие блюда следует приготовить (учитывая и особые пожелания, если таковые имеются), затем проследить,

	»			РД
	<i>Выпуск I</i>	<i>Изменение 0</i>	<i>Экземпляр №1</i>	<i>Лист 143/146</i>

кому из гостей что подать в соответствии с их заказом, и оформить счет таким образом, чтобы было ясно видно, что заказано и сколько это стоит.

*Выполнение заказа.* Приняв заказ, официант получает в сервизной посуду для заказанных блюд и делает заказ, сначала в холодный цех, а затем в горячий. После этого официант пробивает чек на кассовой машине для получения барной продукции.

Получая заказные блюда из кухни, официант обязан обратить внимание на их оформление, температуру и т.д. Если блюдо небрежно оформлено, имеет непривлекательный вид и не соответствует температуре подачи, официант может не принять его.

При получении напитков, фруктов и других изделий из буфета или бара официант обращает внимание:

- на соответствие их заказу по наименованию, полноте ассортимента и качеству;
- на чистоту наружной части бутылок или посуды, в которой подаются напитки.

После напитков официант получает и подает последовательно холодные закуски, горячие закуски, супы, вторые горячие блюда, а затем десерт.

При получении горячих закусок официант обращает внимание на чистоту посуды, наличие папильоток.

При получении супов официант должен обратить внимание на чистоту посуды, температуру супа, наличие сметаны и зелени, подаваемых отдельно или в супе.

При получении вторых горячих блюд официант должен обратить внимание на соответствие количества порции заказу, внешний вид, оформление блюда, чистоту посуды, температуру блюда.

При получении сладких блюд особое внимание обращают на блюда, отпускаемые в стеклянной посуде, чтобы на ней не было сколов, трещин.

Интервалы между получением и доставкой разных блюд устанавливают официант и посетитель по договоренности.

*Техника работы официанта.* Приступая к работе с заказом, официант должен соблюдать общие правила техники обслуживания, а также принятую последовательность подачи холодных и горячих закусок, блюд и напитков.

Гостей следует обслуживать быстро, без шума и суеты. Время ожидания обслуживания должно составлять не более 15-20 минут (до момента подачи холодных блюд).

Официант должен подавать блюда и напитки правой рукой с правой стороны от посетителя. Каждое следующее блюдо подают после того, как со стола будет убрана использованная посуда. Уборка посуды с остатками пищи производится только с согласия гостя.

	»			РД
	<i>Выпуск I</i>	<i>Изменение 0</i>	<i>Экземпляр №1</i>	<i>Лист 144/146</i>

Все заказанные блюда и напитки приносятся в зал на подносе. Принесенные из кухни на блюдах кулинарные изделия в мисках, баранчиках следует показать

посетителям, а затем, получив их разрешение, разложить по тарелкам. При раскладывании пищи на тарелки непосредственно у обеденного стола официант должен находиться к посетителям с блюдом с левой стороны.

Во время обслуживания необходимо постоянно поддерживать чистоту и порядок на столе: использованную посуду, рюмки, бокалы надо своевременно убирать, крошки сметать, особенно тщательно следить за чистотой приборов, меняя их после каждого блюда.

При обслуживании гостей необходимо соблюдать правила подачи напитков, закусок, блюд.

*Способы подачи блюд и закусок.* В зависимости от контингента обслуживаемых гостей, категории и оснащения предприятий питания используются различные виды сервиса. Наиболее распространенными считаются сервисы:

- Французский
- Английский
- Американский
- Русский

При всех видах сервиса обслуживание осуществляется официантами.

**Французский сервис.** Этот вид сервиса обычен для ресторанов высокой кухни, где он подчеркивает элегантность обслуживания. Французский сервис считается самым впечатляющим и дорогостоящим в мире. Большое блюдо с разложенной на нем пищей демонстрируется гостям. При этом учитывается визуальное восприятие человека, что вызывает аппетит. Подходя с левой стороны, официант накладывает пищу с блюда в тарелки гостей. Официант должен держать блюдо на ладони левой руки таким образом, чтобы основной продукт был обращен к посетителю. Порционируют блюда в такой последовательности: вначале кладут основной продукт, затем гарнир. Основной продукт должен находиться на тарелке ближе к посетителю, напротив эмблемы ресторана. Гарнир размещается за основным продуктом.

Подойдя к гостю слева, официант перекладывает кушанья из блюда правой рукой с помощью прибора для раскладывания. Если посетитель захочет сам положить порцию блюда на свою тарелку, официант должен держать блюдо над ее бортиком, слегка наклонив к посетителю. Если соусы или гарниры к блюдам отпускаются отдельно, целесообразно, чтобы подавали их два официанта.

Французский вид сервиса может быть использован как при обслуживании отдельных столиков, так и банкетных столов.



	»			РД
	<i>Выпуск I</i>	<i>Изменение 0</i>	<i>Экземпляр №1</i>	<i>Лист 145/146</i>

Преимущества французского сервиса: постоянный контакт с гостями; гость сам определяет желаемый объем еды.

Недостаток французского сервиса – высокая трудоемкость.

**Английский сервис** (обслуживание с приставного столика или с тележки). При этом методе официант накладывает пищу на тарелки гостям на приставном столике, затем подает ее с правой стороны. Если требуется добавка, официант использует чистую тарелку. При этом меняет также столовый прибор. Показав блюдо с левой стороны, с разрешения посетителя перекладывает его на подсобном столе на тарелку гостя: сначала основной продукт, затем – гарнир. Особенно аккуратно следует перекладывать компоненты сложного гарнира, не допуская их смешивания.

Этот вид сервиса является трудоемким, поэтому он рекомендован только для обслуживания отдельных столиков.

Параллельно с термином «английский сервис» употребляется термин «gueridon». Продукты накладываются на сервировочное блюдо, которое ставится на столик с колесиками. Столик подвозится к столу за которым сидит гость. Гость сам выбирает порцию и официант начинает оформлять блюдо на его глазах.

Преимущества английского сервиса: идеальный контакт с гостями; свобода движений обслуживающего персонала.

Недостаток английского обслуживания – большие затраты времени.

**Американский сервис.** Пища готовится и раскладывается по тарелкам непосредственно на кухне. Официанты разносят и расставляют тарелки гостям. Этот вид пользуется популярностью благодаря простоте и оперативности.

Преимущества американского сервиса: низкая трудоемкость; требуется мало персонала.

Недостатки американского обслуживания: слабый контакт с гостем; установленный объем порций.

**Русский сервис.** Еда приносится на сервировочном блюде. Официант на глазах гостей разделяет ее на порции, рядом размещают приборы для раскладывания и далее гости сами перекладывают эти порции в тарелки.

Преимущества русского сервиса: гость сам определяет желаемый объем еды.

Недостатки русского сервиса: высокая трудоемкость; при перекладывании еды неопытными гостями нарушается вид блюда

	»			РД
	<i>Выпуск 1</i>	<i>Изменение 0</i>	<i>Экземпляр №1</i>	<i>Лист 146/146</i>

### Приложение 3.

#### П3. Расчетная (финансовая) модель в EXCEL