РАСШИРЕНИЕ УСЛУГ НА ПРЕДПРИЯТИИ ОБЩЕСТВЕННОГО ПИТАНИЯ (НА ПРИМЕРЕ ООО "ТОДАСЁ")

Содержание

Generating Table of Contents for Word Import ...

Введение

Общественное питание – это отрасль народного хозяйства, которая была, есть и будет самой рыночной сферой деятельности.

Актуальность выбранной для дипломной работы темы обусловлена тем, что в настоящее время ресторанный бизнес является одним из перспективных в России. Проблемы развития сферы общественного питания в новых условиях хозяйствования занимают особое место в политике государства и являются одним из основных объектов теоретических исследований в области экономики. Важность укрепления теоретической и методической базы формирования системы управления развитием сферы общественного питания определяется тем, что она создает основу для удовлетворения жизненно важных потребностей человека. Во многом это связано с повышением роли нововведений в производстве услуг, расширением потребности в услугах сферы общественного питания и усилением требований к их качеству. Тесная взаимосвязь сферы общественного питания практически со всеми сторонами жизнеобеспечения населения и экономики имеет все возрастающее значение для развития народного хозяйства, что требует осуществления особой региональной политики в этой сфере. В то же время в сложившейся ситуации в экономике возникает необходимость устранения ряда негативных сторон ее развития, связанных с недостаточным нормативно-правовым обеспечением, низким уровнем культуры рыночных отношений, медленным развитием рыночной инфраструктуры регионов, высокими издержками производства услуг и т.п.

Предприятия общественного питания характеризуются организации производства и обслуживания потребителей, различаются по типам специализации. Общественное питание относится к наиболее привлекательной отрасли для предпринимательской деятельности из-за быстрой оборачиваемости капитала, относительно высокой рентабельности и специфики потребности, которую оно удовлетворяет, что обусловливает усиление конкуренции между предприятиями общественного питания. Чтобы успешно развиваться, предприятия должны владеть

самыми современными методами и приемами организации деятельности, способствующими укреплению их имиджа.

Цель работы - провести исследование теоретических и практических аспектов услуг общественного питания, дать рекомендации по расширению услуг общественного питания по примере кафе ООО "ТоДаСё".

Для достижения поставленной цели в работе будут решены следующие задачи:

- дать характеристику услуг предприятия общественного питания ООО "ТоДаСё"
- провести анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия общественного питания " ООО "ТоДаСё";
- провести анализ существующей системы и процесса предоставляемых услуг общественного питания ООО "ТоДаСё";
- дать оценку состояние и тенденции развития рынка предприятий общественного питания;
- провести анализ основных направлений развития предоставляемых услуг предприятиями общественного питания;
- дать рекомендации по расширению услуг предприятия общественного питания " ООО "ТоДаСё";
- дать оценку эффективности мероприятий предприятия общественного питания и оценка рисков ООО "ТоДаСё";
- разработать порядок реализации предложений по расширению спектра предоставляемых услуг предприятия общественного питания " ООО "ТоДаСё".

Объект исследования – кафе ООО "ТоДаСё"

Предмет исследования – расширения услуг на предприятии общественного питания кафе ООО "ТоДаСё".

Структурно работа состоит из введения, трех логически взаимосвязанных глав, заключения, списка использованных источников.

В первой главе будет рассматриваться предприятие общественного питания ООО "ТоДаСё", общая характеристика, организационная структура, будет проведен

анализ финансово-хозяйственной деятельности, анализ существующей системы и процесса предоставляемых услуг общественного питания.

Во второй главе изучается теоретическая характеристика аспектов услуг предприятий общественного питания, состояние и тенденции развития рынка предприятий общественного питания, дается характеристика разновидности оказания услуги общественного питания, такого как кейтеринг.

На основе анализа предприятия в третьей главе будет дана рекомендация по расширению спектра услуг в кафе ООО "ТоДаСё".

Теоретическую основу исследования составили труды классиков экономической науки, фундаментальные и прикладные исследования зарубежных и отечественных авторов по проблемам управления развитием предприятий сферы услуг и общественного питания

1.Характеристика услуг предприятия общественного питания ООО "ТоДаСё"

1.1. Общая характеристика и организационная структура предприятия общественного питания ООО "ТоДаСё"

Полное наименование: Общество с ограниченной ответственностью “ТОДАСЁ“

Сокращенное наименование: ООО “ТоДаСё”

ИНН 7710683636

КПП 771001001

ОГРН 1077758386342

ОКПО 82398736

Тип собственности - Совместная частная и иностранная собственность

Адрес 125009, Москва, улица Тверская, д. 20/1, оф. 327

Генеральный директор организации Старцев Николай Карпович.

Основные виды деятельности ООО "ТОДАСЁ":

- деятельность ресторанов и услуги по доставке продуктов питания (56.10),
- торговля розничная напитками в специализированных магазинах (47.25), торговля розничная алкогольными напитками, включая пиво, в специализированных магазинах (47.25.1).

Размер уставного капитала 10 000 руб.

Предполагаемые виды продукции или услуг:

Услуги баров;

Услуги прочих заведений по продаже напитков и организации их потребления на месте;

Услуги баров на транспортных средствах;

Услуги баров в ночных клубах, на дискотеках;

Услуги пивных баров;

Услуги баров в гостиницах и прочих местах для проживания;

Услуги по продаже напитков;

Услуги по продаже напитков;

ООО ”ТоДаСё” - одно из немногих московских сетевых заведений общественного питания.

«Суши! И не только!»- девиз ООО «ТоДаСё», отражает многообразие блюд различных кухонь мира: японской, азиатской, европейской, русской, предлагаемых на выбор.

Меню, атмосфера заведений, составляет уникальность этой сети. Особое внимание стоит обратить на интерьер “ТоДаСё”. Он оригинален для каждого кафе, что очень необычно для сетевых ресторацией.

Интерьеры в сети ООО “ТоДаСё” выполнены в следующих стилях:

Классический стиль в оформлении – это строгость и естественность, и при этом максимальная простота и комфорт каждой детали в дизайне.

Стиль рококо или оформление в стиле «дорогого» клиента большое количество выделяется дорогими вещами и изысканным и строгим оформлением.

Стиль ар-деко – подразумевает изящный и легкий декор.

Стиль ар-нуво – стиль, в котором легкие и извилистые линии присутствуют в оформлении как основная идея этого помещения.

Натуральный мебельный стиль – характерен изделиями из натурального дерева и других естественных материалов.

Морские ресторанчики говорят сами за себя, и основной идеей дизайна таких помещений является средиземноморский стиль.

Минимализм – стиль простых цветовых решений с идеальными пропорциями, которые подходят для ресторанов быстрого питания и недорогих в кафе.

Хромированные трубы, мебель из натурального дерева, экстравагантные формы мебели при максимальном удобстве воплощают стиль хай-тек.

Английский стиль – стиль, в котором встречаются лучшие традиции культуры этой страны в виде действительно дорогих и добротных деталей интерьера, к которым можно отнести не только мебель, но и цветовые решения.

Экзотический и манящий стиль восточной культуры японских, марроканских и китайских ресторанов выражается в виде различных тематических безделушек, определенных традиций в одежде и, конечно же, свойственной только этой культуре кулинарии.

Организационно-управленческая структура предприятия ООО “ТоДаСё” на рис.1

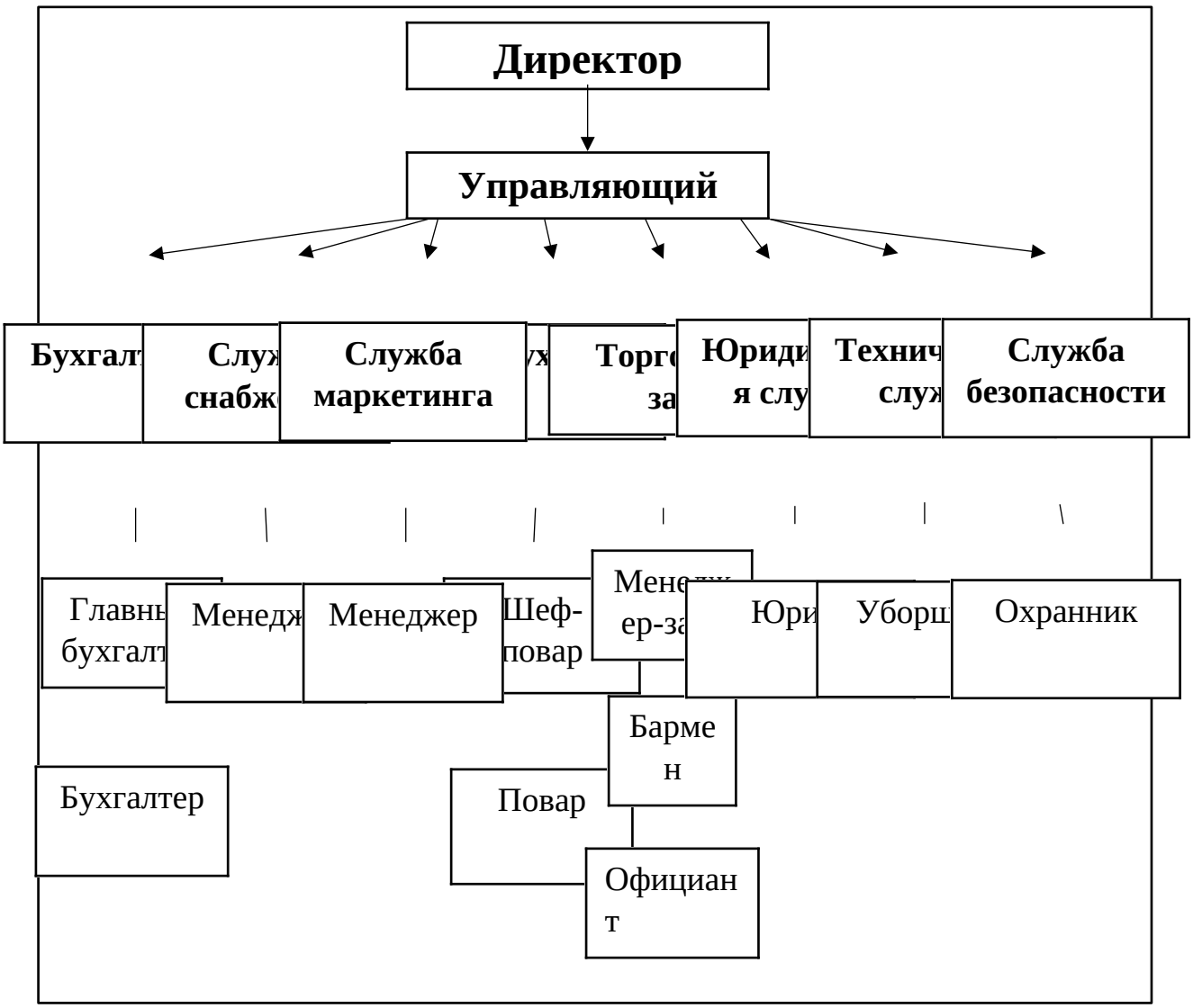


Рис. 1. Организационно-управленческая структура предприятия ООО “ТоДаСё”

Директор - высшая должность в организации, наделённая полномочиями выбора стратегии развития организации, работы с кадрами, определения финансовых потоков предприятия.

Управляющий кафе координирует работу кафе, организует и контролирует деятельности персонала на вверенной территории, проводит мероприятия по увеличению товарооборота, работу с контролирующими организациями, мониторинг качества обслуживания гостей, управляет, обучает, мотивирует персонал, повышает качество обслуживания, осуществляет административно-хозяйственную деятельность, оптимизирует бизнес- процессы, проводит внутренний аудит действующих подразделений.

Бухгалтерия в лице Главного бухгалтера и бухгалтера осуществляет бухгалтерский учет финансово-хозяйственной деятельность, формирует и сдает бухгалтерскую и налоговую отчетность.

Менеджер по снабжению занимается обработкой заказов, работает с действующими поставщикам, осуществляет поиск новых поставщиков, заключает договора, занимается поиском более выгодных предложений, проводит инвентаризацию, контролирует соблюдение договорных отношений, осуществляет мониторинг цен по товарным группам, организует логистические процессы.

Менеджер по маркетингу взаимодействует с арендаторами и их представителями по вопросам размещения рекламы, проведения рекламных кампаний, лояльности, разрабатывает концепции маркетинговых, ATL, BTL и PR-акций и внешними клиентами, анализирует и составляет отчетность по посещаемости кафе по результатам проведения мероприятий. Планирует и реализует размещения в средствах наружной рекламы, транспорт, метрополитен, СМИ (телевидение, газеты, журналы, интернет-порталы) и др. Поддерживает и улучшает внешний и внутренний вид кафе. Работает с Интернет-ресурсами, мониторит информацию о конкурентах, самостоятельное ведёт группы/наполнение, занимается написанием текстового контента, дает ответы на комментарии посетителей и участников сообществ.

Шеф-повар и повар организует деятельность работников подразделения "Кухня", направленное на обеспечение бесперебойного выпуска продукции, требуемого ассортимента и качества. Осуществляет постоянный контроль над технологией приготовления блюд, нормами закладки сырья и соблюдением технологических карт.

Официант обслуживает гостей кафе, подготавливает зал к открытию, поддерживает порядок в зале в течении дня. Бармен организует работу бара, обслуживает гостей, приготовление и подача алкогольных и безалкогольных напитков, холодных и горячих напитков, коктейлей, производит расчет с гостями.

Менеджер зала встречает и размещает гостей, обучает официантов нормам обслуживания, контролирует работу официантов, выполняет текущие задания руководителя. Юрист осуществляет полное юридическое сопровождение хозяйственных операций компании, разрабатывает внутреннюю правовую

документацию кафе (положения, инструкции, приказы и т.д.), осуществляет мониторинг законодательства, правовое участие в договорных отношениях, разрабатывает и заключает договора, их правовую экспертизу, юридическое сопровождает юридические проекты "с нуля" и получает разрешительную документацию.

Уборщица осуществляет ежедневную сухую и влажную уборку полов и мебели, выносит мусор, поддерживает чистоту в рабочих зонах в течении рабочего дня и делает генеральную уборку 1 раз в месяц (мытье окон).

Охранник предупреждает и пресекает противоправные действия со стороны клиентов.

1.2. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия общественного питания ООО "ТоДаСё"

Под понятием «имущество организации» подразумеваются основные и оборотные средства, а также иные ценности, стоимость которых отражается в балансе организации.

Анализ баланса начинается с описания общей суммы имущества предприятия и динамики ее изменения в течение рассматриваемого периода. Результатом данной части анализа должно стать выявление источников увеличения или сокращения активов предприятия и определение статей активов, по которым данные изменения произошли. Анализ состава и размещения активов проводится по следующей форме, таблица 1.

Таблица 1

Состав имущества предприятия ООО "ТоДаСё"

Актив	2014 Тыс. руб.	2015 Тыс. руб.	2016 Тыс. руб.	Абсолютное изменение (Тыс. руб.)	
				2015	2016
1.Внеоборотные активы, в том числе:	203	169	1438	-34	1269
Основные средства	203	169	1438	-34	1269
2.Оборотные (текущие) активы, в том	24815	44657	61957	19842	17300

числе:					
Запасы	837	2125	2211	1288	86
Дебиторская задолженность	483	679	8435	196	7756
Краткосрочные финансовые вложения	22856	40671	48796	17815	8125
Денежные средства	639	1183	2515	544	1332
Баланс	25018	44827	63395	19809	18568

Таблица 2

Структура имущества предприятия ООО "ТоДаСё", %.

Актив	2014 %	2015 %	2016 %	Абсолютное изменение , %	
				2015	2016
1.Внеоборотные активы, в том числе:	0.81	0.38	2.27	-0.43	1.89
Основные средства	0.81	0.38	2.27	-0.43	1.89
2.Оборотные (текущие) активы, в том числе:	99.19	99.62	97.73	0.43	-1.89
Запасы	3.35	4.74	3.49	1.39	-1.25
Дебиторская задолженность	1.93	1.51	13.31	-0.42	11.8
Краткосрочные финансовые вложения	91.36	90.73	76.97	-0.63	-13.76
Денежные средства	2.55	2.64	3.97	0.09	1.33
Баланс	100	100	100	0	0

Таблица 3

Темп роста имущества предприятия ООО "ТоДаСё", %.

Активы	2015 %	2016 %
1. Внеоборотные активы, в том числе:	83.25	850.89

Основные средства	83.25	850.89
2. Оборотные (текущие) активы, в том числе:	179.96	138.74
Запасы	253.88	104.05
Дебиторская задолженность	140.58	1242.27
Краткосрочные финансовые вложения	177.94	119.98
Денежные средства	185.13	212.6
Баланс	179.18	141.42

Для производственного предприятия оптимальной считается структура: 65% - запасы, 30% - дебиторская задолженность, 5% - денежные средства. Как видно из таблицы, общая стоимость имущества в отчетном периоде составляла 63 395 тыс.руб. В активах организации доля текущих активов составляет 97.73%, а внеоборотных средств 2.27%.

Таким образом, наибольший удельный вес в структуре совокупных активов приходится на оборотные активы, что способствует ускорению оборачиваемости средств предприятия, т.е. предприятие использует интенсивную политику управления активами. Доля основных средств в общей структуре активов за отчетный год составила 2.27%, что говорит о том, что предприятие имеет легкую структуру активов, что свидетельствует о мобильности имущества. Оборотные активы предприятия формируются в основном за счет финансовых вложений и дебиторской задолженности на общую сумму 57 231 тыс.руб.

За анализируемый период общая стоимость имущества увеличилась на 18568 тыс.руб. Это произошло за счет увеличения как внеоборотных (на 750.89%), так и оборотных (на 38.74%) активов предприятия. Следует обратить внимание на увеличение статьи внеоборотных активов в общей структуре баланса (+1.89%), что может говорить о замедлении оборачиваемости оборотных активов.

Рост доли стоимости основных средств на +1.89% следует отметить как положительно влияющую тенденцию, так как она направлена на увеличение производственного потенциала предприятия.

Поскольку имущество предприятия увеличилось, то можно говорить о повышении платежеспособности.

За отчетный период оборотные средства выросли на 17300 тыс.руб. или на 38.74%. Это обусловлено опережением темпов прироста мобильных активов по сравнению с темпами прироста всех совокупных активов.

Произошло это главным образом за счет увеличения стоимости финансовых вложений и дебиторской задолженности на 15881 тыс.руб.
За анализируемый период объемы дебиторской задолженности выросли (на 7756 тыс.руб.), что является негативным изменением и может быть вызвано проблемами, связанными с оплатой продукции (работ, услуг) предприятия, либо активным предоставлением потребительского кредита покупателям, т.е. отвлечением части текущих активов и иммобилизации части оборотных средств из производственного процесса

Проанализируем рост дебиторской задолженности к общей величине оборотных активов.

$$d = \frac{7756}{44657} \cdot 100\,\% = 17.37\,\% \qquad (1)$$

Поскольку отношение роста к оборотным активам меньше 40%, то данное увеличение не должно отрицательно повлияет на деятельность предприятия. Резкое увеличение дебиторской задолженности (на +1142.27%) делает необходимым дальнейший углубленный анализ их состава и структуры по данным аналитического учета.

Сумма денежных средств повысилась на 1332 тыс.руб., или на 112.6%. При этом их доля в общем объеме активов выросла на 1.33%.

Проанализируем рост денежных средств на счетах от суммы оборотного капитала на начало периода.

$$d = \frac{1332}{44657} \cdot 100\,\% = 2.98\,\% \qquad (2)$$

Поскольку показатель меньше 30%, то рост денежных средств можно назвать рациональным или эффективным.

В оборотных активах организации на конец года отмечается увеличение величины краткосрочных финансовых вложений и денежных средств, т.е. наиболее ликвидных активов.

При анализе активов виден рост стоимости внеоборотных средств на 1269 тыс.руб., или на 750.89% от их величины предыдущего периода. Произошло это за счет увеличения стоимости основных средств на 1269 тыс.руб.

Темп роста оборотных активов меньше темпа роста внеоборотных активов на 712.15%. Такое соотношение характеризует тенденцию к замедлению оборачиваемости оборотных активов.

Доля оборотных средств в активах занимает более 70%, поэтому политику управления активами можно отнести к агрессивному типу.

Таблица 4

Состав источников формирования имущества предприятияООО "ТоДаСё"

Пассив	2014 Тыс. руб.	2015 Тыс. руб.	2016 Тыс. руб.	Абсолютное изменение (Тыс. руб.)	
				2015	2016
1. Собственный капитал, в том числе:	22923	41733	51838	18810	10105
Уставный капитал	160	160	160	0	0
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	22763	41573	51678	18810	10105
2.Долгосрочные обязательства	0	0	0	0	0
3.Краткосрочные обязательства, в том числе:	2095	3094	11557	999	8463
кредиторская задолженность	2095	3094	11557	999	8463
Валюта баланса	25018	44827	63395	19809	18568

Таблица5

Структура источников формирования имущества предприятияООО "ТоДаСё", %

Пассив	2014 %	2015 %	2016 %	Абсолютное изменение, %	
				2015	2016

1.Собственный капитал, в том числе:	91.63	93.1	81.77	1.47	-11.33
Уставный капитал	0.64	0.36	0.25	-0.28	-0.11
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	90.99	92.74	81.52	1.75	-11.22
2.Долгосрочные обязательства	0	0	0	0	0
3.Краткосрочные обязательства, в том числе:	8.37	6.9	18.23	-1.47	11.33
кредиторская задолженность	8.37	6.9	18.23	-1.47	11.33
Валюта баланса	100	100	100	0	0

Таблица 6

Темп роста источников формирования имущества предприятия ООО "ТоДаСё", %.

Пассивы	2015 %	2016 %
1. Собственный капитал, в том числе:	182.06	124.21
Уставный капитал	100	100
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	182.63	124.31
2. Долгосрочные обязательства	-	-
3. Краткосрочные обязательства, в том числе:	147.68	373.53
кредиторская задолженность	147.68	373.53
Валюта баланса	179.18	141.42

Для производственного предприятия оптимальной считается структура: капитал и резервы – 40%, долгосрочные обязательства – 20%, краткосрочные обязательства – 40%.

В структуре собственного капитала основное место занимают нераспределенная прибыль и уставный капитал (81.77%). В отчетном периоде задолженности по долгосрочным заемным средствам предприятие не имеет.

Доля заемных средств в совокупных источниках формирования активов за анализируемый период увеличилась. Величина совокупных заемных средств

предприятия составила 11557 тыс.руб. (18.23% от общей величины пассивов). Увеличение заемных средств предприятия ведет к увеличению степени его финансовых рисков и может отрицательно повлиять на его финансовую устойчивость.

У организации в отчетном году отсутствуют обязательства перед бюджетом по налогу на прибыль.

Долгосрочные и краткосрочные кредиты и займы (финансовые обязательства) в анализируемом периоде отсутствовали.

В общей структуре задолженности краткосрочные пассивы на конец отчетного периода превышают долгосрочные на 11557 тыс.руб., однако при существующем размере собственного капитала и резервов это не должно оказать негативного влияния на финансовую устойчивость предприятия.

К положительным признакам можно отнести тот факт, что оборотные активы анализируемой организации превышают краткосрочные обязательства, что свидетельствует о способности погасить задолженность перед кредиторами.

Сравнение собственного капитала и внеоборотных активов позволило выявить наличие у организации собственного оборотного капитала (50400 тыс.руб.), что также свидетельствует о достаточной финансовой устойчивости предприятия.

Собственный капитал вырос на 10105 тыс.руб. или на 24.21%, что положительно характеризует динамику изменения имущественного положения организации. Произошло это за счет увеличения стоимости нераспределенной прибыли на 10105 тыс.руб.

В отчетном периоде доля собственного капитала уменьшилась на 11.33%. Величина кредиторской задолженности выросла в анализируемом периоде на 8463 или на 273.53%. Доля кредиторской задолженности в структуре пассивов увеличилась с 6.9% до 18.23%.

Кроме того, рассматривая кредиторскую задолженность следует отметить, что предприятие в отчетном году имеет пассивное сальдо (кредиторская задолженность больше дебиторской). Таким образом, предприятие финансирует свою текущую деятельность за счет кредиторов.

Размер дополнительного финансирования составляет 3122 тыс.руб. Исследуя динамику краткосрочных обязательств (как в целом, так и по отдельным

статьям) целесообразно сопоставление их величин с показателями прибыли и объемов реализации. Рост величины краткосрочных обязательств может быть вызван ростом объема реализации и направлен на максимизацию прибыли. Если темпы роста выручки, прибыли и краткосрочных обязательств приблизительно одинаковы или темп роста прибыли или выручки выше, то факт роста краткосрочных обязательств имеет позитивный характер.

Обращая внимание на совокупное изменение резервов предприятия и нераспределенной прибыли можно отметить, что за анализируемый период их совокупная величина возросла на 10105 тыс.руб. и составила 51678 тыс.руб., что в целом можно назвать положительной тенденцией так как увеличение резервов, фондов и нераспределенной прибыли может говорить об эффективной работе предприятия.

Доля краткосрочных кредитов и займов в пассивах занимает менее 10%, поэтому политику управления пассивами можно отнести к консервативному типу.

По данным бухгалтерского баланса анализируется структура имущества предприятия и источники его образования. Делаются общие выводы о состоянии и имевших место изменениях имущественного и финансового положения предприятия за истекший год в таблице 8.

Таблица 8

Группировка статей актива и пассива баланса ООО "ТоДаСё"

Показатели	Обозначение	2014	2015	2016
Недвижимое имущество	$F_{имм}=F+R_{долг}$	203	169	1438
Текущие активы (мобильные активы)	$O_а=O-R_{долг}-Z_р$	24815	44657	61957
Материально-производственные запасы	$Z_{МОС}=Z+НДС-Z_р-Z_Т$	837	2125	2211
Ликвидные активы	$А_л=Z_Т+R_{кр}+Д_к+Д_с$	23978	42533	59746
Денежные средства	$Д=Д_к+Д_с$	23495	41854	51311
Краткосрочные вложения в дебиторскую задолженность	$R_{кр}$	483	679	8435
Товары отгруженные	$Z_Т$	0	0	0

Собственный капитал	$ИС=К_р+З+Д_б+Р_{пр}-Z_р$	22923	41733	51838
Величина заемного капитала	$З_k=К_т+К_t-(З+Д_б+Р_{пр})$	2095	3094	11557
Долгосрочные обязательства	Займы+прочие долгосрочные обязательства	0	0	0

Где:

F - внеоборотные активы (стр. 1100);

О - стоимость оборотных активов по балансу (стр. 1200)

Z - стоимость запасов по балансу (стр. 1210);

НДС - налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям (стр. 1220);

Rкр - дебиторская задолженность (стр. 1230);

Zпр - прочие оборотные активы (стр. 1260).

Дк - краткосрочные финансовые вложения (стр. 1240);

Дс - денежные средства (стр. 1250)

Кр - капитал и резервы (стр. 490);

З - задолженность участникам (учредителям) по выплате доходов (стр. 630);

Дб - доходы будущих периодов (стр. 1530);

Рпр - резервы предстоящих расходов (стр. 1540+1430).

КТ - долгосрочные обязательства (стр. 1400);

Kt - краткосрочные обязательства (стр. 1500).

Таблица9

Имущественное состояние предприятия ООО "ТоДаСё"

Показатели	2014 Тыс. руб.	2015 Тыс. руб.	2016 Тыс. руб.	Абсолютное изменение (Тыс. руб.)	
				2015	2016
Активы					
1. Недвижимое имущество, $F_{имм}$	203	169	1438	-34	1269
2. Текущие (мобильные) активы, М	24815	44657	61957	19842	17300
из них материально-производственные	837	2125	2211	1288	86

запасы, Z					
3. Ликвидные активы, A1A2	23978	42533	59746	18555	17213
3.1. Денежные средства, Д	23495	41854	51311	18359	9457
3.2. Краткосрочные вложения в дебиторскую задолженность, Ra	483	679	8435	196	7756
3.3. Товары отгруженные, $Z_т$	0	0	0	0	0
Пассивы					
1. Собственный капитал, Кр	22923	41733	51838	18810	10105
2. Заемный капитал, ЗК	2095	3094	11557	999	8463

Таблица 10

Структура аналитической группировки ООО "ТоДаСё", %.

Показатели	2014 Тыс. руб.	2015 Тыс. руб.	2016 Тыс. руб.	Абсолютное изменение (Тыс. руб.)	
				2015	2016
Активы					
1. Недвижимое имущество, $F_{имм}$	0.81	0.38	2.27	-0.43	1.89
2. Текущие (мобильные) активы, М	99.19	99.62	97.73	0.43	-1.89
из них материально-производственные запасы, Z	3.35	4.74	3.49	1.39	-1.25
3. Ликвидные активы, A1A2	95.84	94.88	94.24	-0.96	-0.64
3.1. Денежные средства, Д	93.91	93.37	80.94	-0.54	-12.43
3.2. Краткосрочные вложения в дебиторскую задолженность, Ra	1.93	1.51	13.31	-0.42	11.8
3.3. Товары отгруженные, $Z_т$	0	0	0	0	0
Пассивы					
1. Собственный капитал, Кр	91.63	93.1	81.77	1.47	-11.33
2. Заемный капитал, ЗК	8.37	6.9	18.23	-1.47	11.33
1.2.1. Долгосрочные обязательства	0	0	0	0	0

1.2.2. Краткосрочные обязательства	0	0	0	0	0

Таблица 11

Темп ростаООО "ТоДаСё", %.

Показатели	2015 %	2016 %
Активы		
1. Недвижимое имущество, $F_{имм}$	83.25	850.89
2. Текущие (мобильные) активы, М	179.96	138.74
из них материально-производственные запасы, Z	253.88	104.05
3. Ликвидные активы, А1А2	177.38	140.47
3.1. Денежные средства, Д	178.14	122.6
3.2. Краткосрочные вложения в дебиторскую задолженность, Ra	140.58	1242.27
3.3. Товары отгруженные, $Z_т$	-	-
Пассивы		
1. Собственный капитал, Кр	182.06	124.21
2. Заемный капитал, ЗК	147.68	373.53
1.2.1. Долгосрочные обязательства	-	-
1.2.2. Краткосрочные обязательства	-	-

Основное место в структуре мобильных активов занимают денежные средства и запасы на общую сумму 53522 тыс.руб.Основное место в структуре источников имущества занимает собственный капитал на общую сумму 51838 тыс.руб.

В структуре заемных средств наибольшую долю При этом увеличилась доля недвижимого имущества на 1.89 процентных пункта, а оборотных активов соответственно уменьшилась на 1.89 процентных пункта, что улучшает финансовое положение предприятия, т.к. способствует ускорению оборачиваемости оборотных средств.

В целом, по общей оценке, финансового состояния исследуемой организации можно отметить, что она утрачивает свою финансовую независимость, так как доля собственного капитала снижена на 11.33 процентных пункта, при росте заемного капитала на эту же величину.

Можно сделать вывод о том, что:

произошёл рост имущественного потенциала предприятия. Чтобы говорить об эффективности данного потенциала, необходимо проанализировать данное предприятие на ликвидность и платёжеспособность и выяснить сможет ли предприятие погасить все свои краткосрочные обязательства без нарушений сроков погашения, и имеет ли предприятие достаточное количество денежных средств и их эквивалентов, достаточных для расчетов по кредиторской задолженности, требующей немедленного погашения;

Среди различных причин увеличения стоимости имущества организации важно учитывать:

1. влияние переоценки стоимости основных фондов, когда это увеличение не связано с развитием производственной деятельности;

2. влияние инфляционных процессов, когда увеличение валюты баланса является следствием удорожания готовой продукции, а не расширением финансово-хозяйственной деятельности.

- темп роста оборотных активов ниже, чем темп роста внеоборотных активов, что создает не благоприятные условия для эффективной деятельности предприятия;
- резкое увеличение дебиторской задолженности (на 1142.27%) делает необходимым дальнейший углубленный анализ их состава и структуры по данным аналитического учета;
- рост запасов и дебиторской задолженности свидетельствуют о нерационально выбранной хозяйственной стратегии, вследствие которой значительная часть текущих активов иммобилизована, что в конечном итоге может привести к росту кредиторской задолженности и ухудшению финансового состояния предприятия;

Сравнительный баланс позволяет объединить в одной таблице показатели горизонтального и вертикального анализа и сформировать первоначальное

представление о деятельности предприятия, выявить изменения в составе имущества предприятия и их источниках, установить взаимосвязи между показателями структуры баланса, динамики баланса, структурной динамики баланса.

Таблица 12

Группировка статей актива и пассива баланса ООО "ТоДаСё"

Показатели	Обозначение	2014 Тыс. руб.	2015 Тыс. руб.	2016 Тыс. руб.
Стоимость иммобилизованных активов	$F_{имм}=F+Z_р$	203	169	1438
Стоимость оборотных (мобильных) активов	$O_а=O$	24815	44657	61957
Стоимость запасов	$Z_{МОС}=Z+НДС$	837	2125	2211
Величина дебиторской задолженности	$R_а=R_{кр}+Z_{пр}$	483	679	8435
Сумма свободных денежных средств	$Д=Д_к+Д_с$	23495	41854	51311
Собственный капитал	$ИС=К_р+З+Д_б+Р_{пр}$	22923	41733	51838
Величина заемного капитала	$З_k=К_Т+К_t-(З+Д_б+Р_{пр})$	2095	3094	11557

Где:

F - внеоборотные активы (стр. 1100);

О - стоимость оборотных активов по балансу (стр. 1200)

Z - стоимость запасов по балансу (стр. 1210);

НДС - налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям (стр. 1220);

$R_{кр}$ - дебиторская задолженность (стр. 1230);

$Z_{пр}$ - прочие оборотные активы (стр. 1260);

$Z_р$ - расходы будущих периодов (стр. 216).

$Д_к$ - краткосрочные финансовые вложения (стр. 1240);

$Д_с$ - денежные средства (стр. 1250)

Кр - капитал и резервы (стр. 1300);

З - задолженность участникам (учредителям) по выплате доходов;

$Д_б$ - доходы будущих периодов (стр. 1530);

$Р_{пр}$ - резервы предстоящих расходов (стр. 1540+стр.1430).

$K_т$ - долгосрочные обязательства (стр. 1400);

K_t - краткосрочные обязательства (стр. 1500).

Таблица 13

Сравнительный аналитический баланс ООО "ТоДаСё"

Показатели	2014 Тыс. руб.	2015 Тыс. руб.	2016 Тыс. руб.	Абсолютное изменение (Тыс. руб.)	
				2015	2016
Активы					
1. Имущество	25018	44827	63395	19809	18568
1.1. Иммобилизованные активы, $F_{имм}$	203	169	1438	-34	1269
1.2. Оборотные (мобильные) активы, М	24815	44657	61957	19842	17300
1.2.1. Запасы, Z	837	2125	2211	1288	86
1.2.2. Дебиторская задолженность, Ra	483	679	8435	196	7756
1.2.3. Свободные денежные средства, Д	23495	41854	51311	18359	9457
Пассивы					
1. Источники имущества	25018	44827	63395	19809	18568
1.1. Собственный капитал, ИС	22923	41733	51838	18810	10105
1.2. Заемный капитал, ЗК	2095	3094	11557	999	8463
1.2.3. Кредиторская задолженность	2095	3094	11557	999	8463

Таблица 14

Структура аналитической группировки ООО "ТоДаСё", %.

Показатели	2014 Тыс. руб.	2015 Тыс. руб.	2016 Тыс. руб.	Абсолютное изменение (Тыс. руб.)	
				2015	2016
Активы					

1. Имущество	100	100	100	0	0
1.1. Иммобилизованные активы, $F_{имм}$	0.81	0.38	2.27	-0.43	1.89
1.2. Оборотные (мобильные) активы, М	99.19	99.62	97.73	0.43	-1.89
1.2.1. Запасы, Z	3.35	4.74	3.49	1.39	-1.25
1.2.2. Дебиторская задолженность, Ra	1.93	1.51	13.31	-0.42	11.8
1.2.3. Свободные денежные средства, Д	93.91	93.37	80.94	-0.54	-12.43
Пассивы					
1. Источники имущества	100	100	100	0	0
1.1. Собственный капитал, ИС	91.63	93.1	81.77	1.47	-11.33
1.2. Заемный капитал, ЗК	8.37	6.9	18.23	-1.47	11.33
1.2.1. Долгосрочные обязательства	0	0	0	0	0
1.2.2. Краткосрочные займы и кредиты	0	0	0	0	0
1.2.3. Кредиторская задолженность	8.37	6.9	18.23	-1.47	11.33

Таблица 15

Темп ростаООО "ТоДаСё", %.

Показатели	2015 %	2016 %
Активы		
1. Имущество	179.18	141.42
1.1. Иммобилизованные активы, $F_{имм}$	83.25	850.89
1.2. Оборотные (мобильные) активы, М	179.96	138.74
1.2.1. Запасы, Z	253.88	104.05
1.2.2. Дебиторская задолженность, Ra	140.58	1242.27
1.2.3. Свободные денежные средства, Д	178.14	122.6
Пассивы		
1. Источники имущества	179.18	141.42
1.1. Собственный капитал, ИС	182.06	124.21

1.2. Заемный капитал, ЗК	147.68	373.53
1.2.3. Кредиторская задолженность	147.68	373.53

Основное место в структуре оборотных активов занимают денежные средства и дебиторская задолженность на общую сумму 59746 тыс.руб. Уменьшение доли мобильных активов (на 1.89%) было связано в первую очередь со снижением стоимости денежных средств и запасов на 13.68%.

Основное место в структуре источников имущества занимает собственный капитал на общую сумму 51838 тыс.руб.

Собственный капитал организации в абсолютном выражении должен превышать заемный или темпы его роста в процентах должны быть выше, чем темп роста заемного капитала. В анализируемой организации собственный капитал на 40281 тыс.руб. превышает заемный, что говорит о стабильности компании.

За отчетный период структура мобильных активов существенно изменилась. Данные таблицы показывают, что за отчетный период активы организации выросли на 18568 тыс.руб. или на 41.42%, в том числе за счет увеличения объема иммобилизованных активов на 1269 тыс.руб. и прироста оборотных (мобильных) активов на 17300 тыс.руб.

При этом увеличилась доля иммобилизованных активов на 1.89 процентных пункта, а оборотных активов соответственно уменьшилась на 1.89 процентных пункта, что улучшает финансовое положение предприятия, т.к. способствует ускорению оборачиваемости оборотных средств.

Темп роста дебиторской задолженности (1242.27%) значительно превышает темп роста кредиторской задолженности (373.53%), что является негативным фактором. За отчетный период структура заемного капитала существенно изменилась. Темп роста заемного капитала (373.53%) превышает темп роста собственного капитала (124.21%), что может свидетельствовать о не эффективной работе предприятия.

Прирост заемного капитала был связан в первую очередь с увеличением стоимости кредиторской задолженности на 8463 тыс.руб. Так как прирост

источников произошел преимущественно за счет заемных источников (373.53%), то повышение мобильности имущества носит нестабильный характер.

В целом, по общей оценке финансового состояния исследуемой организации можно отметить, что она утрачивает свою финансовую независимость, так как доля собственного капитала снижена на 11.33 процентных пункта, при росте заемного капитала на эту же величину.

Таким образом можно сделать вывод о том, что:

- доля мобильных активов в структуре имущества предприятия занимает 97.73%. Таким образом, сформирована более мобильная структура активов, что улучшает финансовое состояние предприятия, так как способствует ускорению оборачиваемости оборотных средств;

- основным источником формирования имущества предприятия выступает собственный капитал;

- темп роста заемного капитала на 249.32% превышает темп роста собственного капитала, поэтому необходимо проанализировать эффективность привлечения внешних источников финансирования.

Чистый оборотный капитал (собственные оборотные средства) характеризует величину оборотного капитала, свободного от краткосрочных (текущих) обязательств, т.е. долю оборотных средств компании, которая профинансирована из долгосрочных источников и которую не надо использовать для погашения текущего долга.

Таблица16

Оценка чистого и собственного капитала организации ООО "ТоДаСё"

Показатель	2014 Тыс. руб.	2015 Тыс. руб.	2016 Тыс. руб.	Абсолютное изменение (Тыс. руб.)	
				2015	2016
1. Собственный капитал, Кр	22923	41733	51838	18810	10105
2. Внеоборотные активы, ВА	203	169	1438	-34	1269
3. Собственный оборотный капитал, СОК (п.1-п.2)	22720	41564	50400	18844	8836

4. Уточненная величина собственного оборотного капитала, СОК, п.3+п.3а	22720	41564	50400	18844	8836
5. Непокрытый убыток	0	0	0	0	0
6. Задолженность учредителей, Зу	0	0	0	0	0
7. Чистый капитал, Чк (п.1-п.5.-п.6)	22923	41733	51838	18810	10105
8. Долгосрочные пассивы, ПЗ	0	0	0	0	0
9. Перманентный капитал, ПК, (п.1+п.8)	22923	41733	51838	18810	10105
10. Чистый оборотный капитал, ЧОК (п.7+п.8.-п.2)	22720	41564	50400	18844	8836
11. Текущие активы (оборотные средства)	24815	44657	61957	19842	17300
12. Текущие обязательства (краткосрочные обязательства)	2095	3094	11557	999	8463
10. Чистый оборотный капитал, ЧОК (п.11-п.12)	22720	41563	50400	18843	8837
13. Целевые финансирования и поступления	0	0	0	0	0
14. Доходы будущих периодов	0	0	0	0	0
15. Резервы предстоящих расходов и платежей	0	0	0	0	0
16. Реальная величина собственного капитала (п.1-п.13-п.6+п.14+п.15)	22923	41733	51838	18810	10105

Таблица 17

Темп роста капиталаООО "ТоДаСё", %.

Показатель	2015 %	2016 %
1. Собственный капитал, Кр	182.06	124.21
2. Внеоборотные активы, ВА	83.25	850.89
3. Собственный оборотный капитал, СОК (п.1-п.2)	182.94	121.26
3а. Кредиты и займы под внеоборотные активы	-	-
4. Уточненная величина собственного оборотного капитала, СОК, п.3+п.3а	182.94	121.26
5. Непокрытый убыток	-	-
6. Задолженность учредителей, Зу	-	-
7. Чистый капитал, Чк (п.1-п.5.-п.6)	182.06	124.21
8. Долгосрочные пассивы, ПЗ	-	-
9. Перманентный капитал, ПК, (п.1+п.8)	182.06	124.21
10. Чистый оборотный капитал, ЧОК (п.7+п.8.-п.2)	182.94	121.26
11. Текущие активы (оборотные средства)	179.96	138.74
12. Текущие обязательства (краткосрочные обязательства)	147.68	373.53
10. Чистый оборотный капитал, ЧОК (п.11-п.12)	182.94	121.26
13. Целевые финансирования и поступления	-	-
14. Доходы будущих периодов	-	-
15. Резервы предстоящих расходов и платежей	-	-
16. Реальная величина собственного капитала (п.1-п.13-п.6+п.14+п.15)	182.06	124.21

Увеличение чистого капитала на 10105 тыс.руб. или на 24.21% будет способствовать росту финансовой устойчивости предприятия.

Проанализируем ликвидность бухгалтерского баланса кафе ООО "ТоДаСё".

Условие абсолютной ликвидности баланса представим в таблице 18.

Таблица 18

Условие абсолютной ликвидности баланса

А1	≥	П1
А2	≥	П2
А3	≥	П3
А4	≤	П4

Таблица 19

Анализ ликвидности баланса ООО "ТоДаСё" за 2016.

Актив	Пассив	Условие	Излишек (недостаток) платежных средств, тыс.руб.
А1=51311	П1=11557	≥	39754
А2=8435	П2=0	≥	8435
А3=2211	П3=0	≥	2211
А4=1438	П4=51838	≤	-50400

В анализируемом периоде у предприятия имеются наиболее ликвидные средства для погашения наиболее срочных обязательств (излишек 39754 тыс.руб.). В соответствии с принципами оптимальной структуры активов по степени ликвидности, краткосрочной дебиторской задолженности должно быть достаточно для покрытия среднесрочных обязательств (краткосрочной задолженности за минусом текущей кредиторской задолженности).

В данном случае это соотношение выполняется – у предприятия достаточно краткосрочной дебиторской задолженности для погашения среднесрочных обязательств. Медленно реализуемые активы покрывают долгосрочные пассивы (излишек 2211 тыс.руб.) Труднореализуемые активы меньше постоянных пассивов (у предприятия имеются собственные оборотные средства), т.е. соблюдается минимальное условие финансовой устойчивости.

Из четырех соотношений характеризующих наличие ликвидных активов у организации за рассматриваемый период выполняется все четыре. Баланс организации в анализируемом периоде является абсолютно ликвидным.

Общий показатель ликвидности:

$K_Л$=(А1+0.5А2+0.3А3)/(П1+0.5П2+0.3П3) (3)

$K_Л$(2014)=(23495+0.5*483+0.3*837)/(2095+0.5*483+0.3*837)=9.2702 (4)

$K_Л$(2015)=(41854+0.5*679+0.3*2125)/(3094+0.5*679+0.3*2125)=10.521 (5)

$K_Л$(2016)=(51311+0.5*8435+0.3*2211)/(11557+0.5*8435+0.3*2211)=3.41 (6)

Коэффициент абсолютной ликвидности

$K_{АЛ}$=А1/(П1+П2) (7)

$K_{АЛ}$(2014)=23495/(2095+0)=11.2148 (8)

$K_{АЛ}$(2015)=41854/(3094+0)=13.5275 (9)

$K_{АЛ}$(2016)=51311/(11557+0)=4.4398 (10)

Коэффициент абсолютной ликвидности (*)

$K_{АЛ}$=А1/П1 (11)

$K_{АЛ}$(2014)=23495/2095=11.2148 (12)

$K_{АЛ}$(2015)=41854/3094=13.5275(13)

$K_{АЛ}$(2016)=51311/11557=4.4398 (14)

Коэффициент срочной ликвидности

$K_{КЛ}$=(А1+А2)/(П1+П2) (15)

$K_{КЛ}$(2014)=(23495+483)/(2095+0)=11.4453(16)

$K_{КЛ}$(2015)=(41854+679)/(3094+0)=13.7469 (17)

$K_{КЛ}$(2016)=(51311+8435)/(11557+0)=5.1697 (18)

Коэффициент текущей ликвидности

$K_{ТЛ}$=(А1+А2+А3)/(П1+П2) (19)

$K_{ТЛ}$(2014)=(23495+483+837)/(2095+0)=11.8449 (20)

$K_{ТЛ}$(2015)=(41854+679+2125)/(3094+0)=14.4337 (21)

$K_{ТЛ}$(2016)=(51311+8435+2211)/(11557+0)=5.361 (22)

Коэффициент текущей ликвидности (Коэффициент покрытия) *

$K_{ТЛ}$=(А1+А2+А3)/(П1+П2+П3) (23)

$K_{ТЛ}$(2014)=(23495+483+837)/(2095+0+0)=11.8449 (24)

$K_{ТЛ}$(2015)=(41854+679+2125)/(3094+0+0)=14.4337 (25)

$K_{ТЛ}$(2016)=(51311+8435+2211)/(11557+0+0)=5.361 (26)

Таблица 20

Коэффициенты ликвидностиООО "ТоДаСё"

Показатели	Формула	Значение			Изменение		Нормативное ограничение
		2014	2015	2016	2015	2016	
Общий показатель ликвидности	(А1+0.5А2+0.3А3)/(П1+0.5П2+0.3П3)	9.2702	10.521	3.4185	1.251	-7.103	не менее 1
Коэффициент абсолютной ликвидности	А1/(П1+П2)	11.2148	13.5275	4.4398	2.313	-9.088	0,2 и более. Допустимое значение 0,1
Коэффициент абсолютной ликвидности (*)	А1/П1	11.2148	13.5275	4.4398	2.313	-9.088	0,2 и более
Коэффициент срочной ликвидности	(А1+А2)/(П1+П2)	11.4453	13.7469	5.1697	2.302	-8.577	не менее 1. Допустимое значение 0,7-0,8
Коэффициент текущей ликвидности	(А1+А2+А3)/(П1+П2)	11.8449	14.4337	5.361	2.589	-9.073	не менее 2,0
Коэффициент текущей ликвидности (коэффициент покрытия) *	(А1+А2+А3)/(П1+П2+П3)	11.8449	14.4337	5.361	2.589	-9.073	1 и более. Оптимальное не менее 2,0

* - коэффициенты имеют разные формулы расчета для разных отраслей. Соответствующим норме оказался коэффициент абсолютной ликвидности (4.4398 при норме 0.2). За рассматриваемый период коэффициент снизился на 9.088.

Соответствующим норме оказался коэффициент быстрой ликвидности (5.1697 при норме 1). Таким образом, если организация получит деньги от дебиторов, то на конец периода она сможет расплатиться по всем своим долгам. За рассматриваемый период коэффициент снизился на 8.577.

Коэффициент текущей ликвидности в отчетном периоде находится выше нормативного значения 2, что говорит о том, что предприятие в полной мере обеспечено собственными средствами для ведения хозяйственной деятельности и своевременного погашения срочных обязательств.

За рассматриваемый период коэффициент снизился на 9.073. Показатель утраты платежеспособности говорит о том, сможет ли предприятие в ближайшие три месяца сохранить текущую ликвидность.

Рассчитаем показатель утраты платежеспособности за 2016.

$$К_{утр.платеж.}=(К_{ТЛкп}+3/Т*(К_{ТЛкп}–К_{ТЛнп}))/2=(5.361+3/12*(5.361-14.4337))/2=1.5 (27)$$

На конец анализируемого периода значение показателя выше 1, следовательно, риск утратить свою платежеспособность в ближайшие три месяца отсутствует.

Платежеспособность – это готовность организации погасить долги в случае одновременного предъявления требований о платежах со стороны всех кредиторов. Текущая платежеспособность считается нормальной, если соблюдается условие, А1 + А2 ≥ П1 + П2 и это свидетельствует о платежеспособности (неплатежеспособности) на ближайший к рассматриваемому моменту промежуток времени.

Текущая платежеспособность за 2016 51311+8435≥11557+0 (28)

На конец анализируемого периода организация платежеспособна, платежный излишек составил 48189 тыс.руб. (59746 - 11557), на конец периода возможности превышают обязательства организации в 5.2 раза. В целом по всем рассматриваемым периодам предприятие всегда оказывалось платежеспособным.

Выполним расчет и сравнительную оценку показателей рентабельности, характеризующих эффективность использования ресурсов предприятия.

Таблица 21

Показатели прибыли организации ООО "ТоДаСё"

Показатели	2015 Тыс. руб.	2016 Тыс. руб.	Изменения Тыс. руб.	Темпы роста %
1. Выручка, V	45770	40085	-5685	87.58
2. Расходы по обычным видам деятельности	45770	40085	-5685	87.58
3. Прибыль (убыток) от продаж (п.1-п.2)	0	0	0	-
4. Прочие доходы и расходы, кроме процентов к уплате	456	394	-62	86.4
5. EBIT (прибыль до уплаты процентов и налогов) (п.3+п.4)	456	394	-62	86.4
6. Проценты к уплате	0	0	0	-
7. Изменение налоговых активов и обязательств, налог на прибыль и прочее	0	0	0	-
8. Чистая прибыль (убыток) (п.5-п.6+п.7)	456	394	-62	86.4
9. Изменение за период нераспределенной прибыли (непокрытого убытка) по данным бухгалтерского баланса (стр.1370)	18810	10105	-8705	53.72

В отчетном году у предприятия отсутствует прибыль от продаж. Выручка предприятия за анализируемый период упала на 12.42%. Выручка предприятия за анализируемый период упала на 12.42%. При этом прибыль до уплаты налогов снизилась на 13.6%. Нераспределенная прибыль за отчетый период снизилась на 46.28%. Наличие у предприятия нераспределенной прибыли свидетельствует о возможности пополнения оборотных средств для ведения нормальной хозяйственной деятельности.

Сравнив темп роста выручки и себестоимости можно судить об эффективной или неэффективной деятельности предприятия за период.

Считается, что организация работала в отчетном периоде эффективно, если выполняется неравенство:

$$Тр^{А} < tp^{V < tpЧП} \quad (30)$$

где:

$Тр^{А}$ - темп роста активов,

$Тр^{V}$ - темп роста выручки,

$Тр^{ЧП}$ - темп роста чистой прибыли.

Представленное соотношение называется "золотым правилом" экономики.

$Тр^{А}(2016)=141.42\%$ (31)

$Тр^{V}(2016)=87.58\%$ (32)

$Тр^{ЧП}(2016)=86.4\%$ (33)

Это означает, что активы опережают в своем росте выручку, что свидетельствует о замедлении оборачиваемости средств организации. Чистая прибыль возросла не так значительно как выручка. Таким образом, за данный период, соотношение не выполняется.

Темп роста краткосрочных обязательств в текущем году составил 373.53%. Это означает, что выручка опережает в своем росте краткосрочные обязательства, следовательно, рост краткосрочных обязательств следует расценивать как положительный фактор. Чистая прибыль возросла более значительно, чем краткосрочные обязательства.

Таким образом, за данный период организация работала очень эффективно.

Рентабельность собственного капитала:

ROE=Пч/ИС (34)

ROE(2015)=456/32328=1.41 (35)

ROE(2016)=394/46785.5=0.84 (36)

Рентабельность чистого капитала:

Rk=Чк/ИС (37)

Rk(2015)=22923/32328=70.91 (38)

Rk(2016)=41733/46785.5=89.2 (39)

Рентабельность активов.

ROA=Пч/Активы (40)

ROA(2015)=456/34922.5=1.31 (41)

ROA(2016)=394/54111=0.73 (42)

Прибыль на инвестированный капитал.

ROCE=EBIT/(ИС+КТ) (43)

ROCE(2015)=456/32328=1.41 (44)

ROCE(2016)=394/46785.5=0.84 (45)

Фондоотдача.

Fa=V/OC (46)

Fa(2015)=45770/186=246.08 (47)

Fa(2016)=40085/803.5=49.89 (48)

Таблица22

Показатели, характеризующие рентабельность использования вложенного в предпринимательскую деятельность капитала.

Показатели	Формула	Значение		Изменение	Нормативное ограничение
		2015	2016		
1. Рентабельность собственного капитала (ROE)	Отношение чистой прибыли к средней величине собственного капитала	1.41	0.84	-0.57	Нормальное значение: не менее 16%
2. Рентабельность чистого капитала	Отношение чистой прибыли к средней величине чистого капитала	70.91	89.2	18.29	
3. Рентабельность активов (ROA)	Отношение чистой прибыли к средней стоимости активов	1.31	0.73	-0.58	Нормальное значение: 9% и более
4. Прибыль на инвестированный капитал (ROCE)	Отношение прибыли до уплаты процентов и налогов (EBIT) к собственному капиталу и долгосрочным обязательствам	1.41	0.84	-0.57	
6. Фондоотдача, коэфф.	Отношение выручки к средней стоимости основных средств	246.08	49.89	-196.19	Положительная динамика

За отчетный период каждый рубль собственного капитала организации принес 0.84 руб. чистой прибыли.

Значение рентабельности активов по чистой прибыли ROA на конец анализируемого периода свидетельствует о весьма низкой эффективности использования имущества.

Фондоотдача показывает эффективность использования основных средств организации. Фондоотдача уменьшилась на 196.19 и составила 49.89 руб., т.е. возросла сумма амортизационных отчислений, приходящихся на один рубль объема продаж, и, следовательно, упала доля прибыли в цене товара.

Рентабельность активов снизилась на 0.58%. Рентабельность чистого капитала предприятия возросла, что свидетельствует о возможности и достаточной эффективности привлечения инвестиционных вложений в предприятие.

1.3. Анализ существующей системы и процесса предоставляемых услуг общественного питания ООО "ТоДаСё"

ООО "ТоДаСё" предлагает целый комплекс услуг, а именно:

Обслуживание кооперативов, свадеб, похорон и других видов мероприятий.

Обслуживание на природе, на дому, на выездных мероприятиях.

Обслуживание и организация питания на конференциях, совещаниях.

Организация развлекательных программ (танцы, приглашают музыкальные группы, устраивают мастер-классы)

Необходимо выяснить желания и потребности клиентов ООО "ТоДаСё".

Для этого были проведены маркетинговые исследования, опросу подлежало 30 человек: мужчины и женщины в возрасте от 20 до 55 лет.

Результаты опроса можно увидеть в таблице.

Таблица 23

Результаты опроса мужчин и женщин в возрасте от 20 до 55 лет

	Муж. (20-30)	Муж. (30-40)	Муж. (40-55)	Жен. (20-30)	Жен. (30-40)	Жен. (40-55)
Ходите ли вы в	Да	Да	Да	Да	Да	Да

кафе ООО "ТоДаСё"?	Да	Да	Да	Да	Да	Да
	Да	Да	Нет	Да	Да	Нет
	Да	Да	Да	Нет	Да	Да
	Нет	Да	Нет	Да	Да	Нет
Устраивают ли цены кафе ООО "ТоДаСё"?	Нет	Да	Да	Нет	Да	Да
	Нет	Да	Да	Нет	Нет	Да
	Нет	Да	Нет	Нет	Да	Нет
	Нет	Да	Да	Нет	Нет	Нет
	Нет	Да	Нет	Да	Да	Нет
Сколько раз в неделю вы ходите в кафе?	1 раз	5 раз	4 раза	2 раза	1 раз	1 раз
	2 раза	2 раза	2 раза	2 раза	3 раза	3 раза
	2 раза	2 раза	0 раз	2 раза	2 раза	0 раз
	6 раз	1 раз	1 раз	0 раз	1 раз	2 раза
	0 раз	4 раза	0 раз	3 раза	1 раз	0 раз
Нравится ли вам блюда ООО "ТоДаСё"?	Да	Да	Не знаю	Не знаю	Нет	Не знаю
	Нет	Нет	Да	Нет	Да	Да
	Не знаю	Да	Нет	Да	Нет	Нет
	Да	Нет	Не знаю	Нет	Не знаю	Да
	Нет	Нет	Нет	Не знаю	Да	Нет
Удаленность кафе от (школы, вуза, работы)	Близко	Средне	Средне	Средне	Близко	Далеко
	Далеко	Близко	Далеко	Близко	Далеко	Близко
	Средне	Далеко	Близко	Далеко	Средне	Далеко
	Далеко	Средне	Далеко	Средне	Далеко	Средне
	Средне	Далеко	Средне	Далеко	Средне	Средне
Быстро ли вас обслуживают?	Быстро	Медленно	Не знаю	Медленно	Медленно	Медленно
	Не знаю	Медленно	Медленно	Не знаю	Медленно	Быстро
	Медленно	Быстро	Не знаю	Быстро	Не знаю	Не знаю
	Медленно	Быстро	Медленно	Не знаю	Быстро	Медленно
	Не знаю	Медленно	Не знаю	Медленно	Медленно	Не знаю
Что надо сделать, чтобы повысить уровень обслуживания в кафе	Организовать доставку обедов на рабочие места	Повысить уровень персонала	Организовать доставку обедов на рабочие места	Повысить уровень персонала	Организовать доставку обедов на рабочие места	Организовать доставку обедов на рабочие места
	Организовать доставку обедов на рабочие места	Организовать доставку обедов на рабочие места	Организовать доставку обедов на рабочие места	Организовать доставку обедов на рабочие места	Организовать доставку обедов на рабочие места	Организовать доставку обедов на рабочие места
	Организовать доставку обедов на рабочие места	Повысить уровень персонала	Повысить уровень персонала	Повысить уровень персонала	Организовать доставку обедов на рабочие места	Повысить уровень персонала

	Организовать доставку обедов на рабочие места	Шире использовать мотивацию покупателей	Организовать доставку обедов на рабочие места	Повысить уровень персонала	Повысить уровень персонала	Организовать доставку обедов на рабочие места
	Организовать доставку обедов на рабочие места	Шире использовать мотивацию покупателей	Шире использовать мотивацию покупателей	Шире использовать мотивацию покупателей	Организовать доставку обедов на рабочие места	Повысить уровень персонала

На основе полученных данных можно сделать выводы, что из 100% опрошенных:

- кафе посещают - 80%;
- не устраивают цены – 50%;
- в среднем посещают кафе – 2 раза в неделю;
- не устраивает ассортимент – 43%;
- кафе находится далеко – 40%;
- медленное обслуживание посетителей – 46%.
- организовать доставку обедов на рабочие места в офисы посетителей – организовать отделение кейтеринга (71%)
- повысить уровень работы у персонала – 57%

Так как внешняя и внутренняя среда кафе изменяются под воздействием различных факторов, то необходимо выявить ограничения, сильные и слабые стороны кафе ООО "ТоДаСё"в таблице.

Таблица 24

Сильные и слабые стороны, возможности, угрозы

Сильные стороны	***Слабые стороны***
высококвалифицированный персонал	нехватка финансовых ресурсов
хорошая репутация	текучесть низкоквалифицированного персонала
современное оборудование	недостаточный управленческий опыт
удобное географическое положение	
качественная продукция	не сформировавшийся имидж кафе
быстрое обслуживание	
индивидуальный подход к клиенту	небольшой ассортимент предлагаемой продукции
Угрозы	***Возможности***

угроза появления новых конкурентов	введение дополнительных услуг
неблагоприятные демографические изменения	привлечение инвесторов
неблагоприятная налоговая политика.	постоянные поставщики
рост инфляции	
снижение общего уровня покупательной способности	

Рассмотрим различные сочетания сильных и слабых сторон в деятельности ООО "ТоДаСё"с возможностями и угрозами, и дадим экспертную оценку взаимосвязи факторов.

Оценим влияние каждого фактора на продажи и прибыль компании по 3-бальной шкале, где:

1 балл- влияние фактора мало, любое изменение фактора практически не влияет на деятельность компании

2 балла- только значимое изменение фактора влияют на продажи и прибыль компании

3 балла- влияние фактора высоко, любые колебания вызывают значимые изменения в продажах и прибыли компании.

Самостоятельно или с привлечением экспертов оцените вероятность изменения каждого фактора по 5-ти бальной шкале, где:

1 - низкая вероятность, 5 - высокая вероятность

В столбце рассчитаем среднее арифметическое по сделанным оценкам

таблице, то есть значимость каждого фактора для деятельности организации, с учетом веса (влияния фактора)

$V=Z/\Sigma n*Mi/\Sigma M(49)$

Таблица 25

Экспертные количественные и качественные оценки

				Сильные стороны							***Слабые стороны***				***ИТОГО (Z)***
				высококвалифицированный персонал	*хорошая репутация*	*современное оборудование*	*удобное географическое положение*	*качественная продукция*	*индивидуальный подход к клиенту*	*быстрое обслуживание*	*нехватка финансовых ресурсов*	*недостаточный управленческий опыт*	*несформировавшийся имидж кафе*	*небольшой ассортимент предлагаемой продукции*	
		Оценка (M)		2	3	2	2	3	2	3	2	2	3	3	27
Угрозы (n)			Вес (V)	0,2	0,4	0,2	0,3	0,3	0,1	0,2	0,3	0,2	0,4	0,4	2,9
Возможности	угроза появления новых конкурентов	3	0,7	4	3	5	5	2	2	1	5	5	5	5	42
	неблагоприятные демографические изменения	1	0,4	5	2	2	1	1	1	1	4	1	4	1	23
	неблагоприятная налоговая политика.	2	0,5	2	5	1	4	4	1	1	5	1	1	3	28
	рост инфляции	1	0,5	3	1	3	3	5	1	1	5	1	2	3	28

	снижение общего уровня покупательной способности	2	0,5	1	4	4	2	1	1	1	5	4	5	1	29
Возможности	введение дополнительных услуг	3	0,8	4	5	3	5	3	5	4	5	3	5	5	47
	привлечение инвесторов	2	0,6	3	4	4	4	5	1	1	5	1	4	5	37
	постоянные поставщики	2	0,4	1	3	1	3	4	1	1	1	1	4	3	23
ИТОГО (ΣМ)		16	4,4	23	27	23	27	25	13	11	35	17	30	26	257

Далее преобразуем вес каждого фактора в коэффициент, путем взвешенной бальной оценки в таблице.

$$K=V*M \quad (50)$$

Таблица 26

SWOT взвешенная бальная оценка

Сильные стороны	***Вес(V)***	***Оценка(М)***	***К***
высококвалифицированный персонал	0,2	2	0,4
хорошая репутация	0,4	3	1,2
современное оборудование	0,2	2	0,4
удобное географическое положение	0,3	2	0,6
качественная продукция	0,3	3	0,9
быстрое обслуживание	0,1	2	0,2
индивидуальный подход к клиенту	0,2	3	0,6
ИТОГО	1,7	17	28,9
Слабые стороны			
нехватка финансовых ресурсов	0,3	2	*0,6*
недостаточный управленческий опыт	0,2	2	*0,4*
не сформировавшийся имидж кафе	0,4	3	*1,2*
небольшой ассортимент предлагаемой продукции	0,4	3	*1,2*
ИТОГО	1,3	10	*3,4*

Возможности			
введение дополнительных услуг	0,8	3	*2,4*
привлечение инвесторов	0,6	2	*1,2*
постоянные поставщики	0,4	2	*0,8*
ИТОГО	1,8	7	*4,4*
Угрозы			
угроза появления новых конкурентов	0,7	3	*2,1*
неблагоприятные демографические изменения	0,4	1	*0,4*
неблагоприятная налоговая политика.	0,5	2	*1*
рост инфляции	0,5	1	*0,5*
снижение общего уровня покупательной способности	0,5	2	*1*
ИТОГО	*2,6*	*9*	*5*

Используя полученные данные, сравним степень влияния каждого фактора друг на друга и получим проблемные факторы у организации, которые делают ее уязвимыми на рынке сферы общественного питания в таблице 27.

Таблица 27

Проблемное поле организации

			Сильные стороны (ni)							***Слабые стороны***			
			высококвалифицированный персонал	***хорошая репутация***	***современное оборудование***	***удобное географическое положение***	***качественная продукция***	***индивидуальный подход к клиенту***	***быстрое обслуживание***	***нехватка финансовых ресурсов***	*недостаточный управленческий опыт*	*несформировавшийся имидж кафе*	*небольшой ассортимент предлагаемой продукции*
Угрозы (nj)	*Формула:* $W=ni+nj$	**Вес (K)**	**0,4**	**1,2**	**0,4**	**0,6**	**0,9**	**0,2**	**0,6**	**-0,6**	-0,4	-1,2	-1,2

Возможности	угроза появления новых конкурентов	***-2,1***	**-1,7**	**-0,9**	**-1,7**	**-1,5**	**-1,2**	**-1,9**	**-1,5**	**-2,7**	-2,5	-3,3	-3,3
	неблагоприятные демографические изменения	***-0,4***	**0**	**0,8**	**0**	**0,2**	**0,5**	**-0,2**	**0,2**	**-1**	-0,8	-1,6	-1,6
	неблагоприятная налоговая политика.	***-1***	**-0,6**	**0,2**	**-0,6**	**-0,4**	**-0,1**	**-0,8**	**-0,4**	**-1,6**	-1,4	-2,2	-2,2
	рост инфляции	***-0,5***	**-0,1**	**0,7**	**-0,1**	**0,1**	**0,4**	**-0,3**	**0,1**	**-1,1**	-0,9	-1,7	-1,7
	снижение общего уровня покупательной способности	***-1***	**-0,6**	**0,2**	**-0,6**	**-0,4**	**-0,1**	**-0,8**	**-0,4**	**-1,6**	-1,4	-2,2	-2,2
Возможности	введение дополнительных услуг	***2,4***	**2,8**	**3,6**	**2,8**	**3**	**3,3**	**2,6**	**3**	**1,8**	2	1,2	1,2
	привлечение инвесторов	***1,2***	**1,6**	**2,4**	**1,6**	**1,8**	**2,1**	**1,4**	**1,8**	**0,6**	0,8	0	0
	постоянные поставщики	***0,8***	**1,2**	**2**	**1,2**	**1,4**	**1,7**	**1**	**1,4**	**0,2**	0,4	-0,4	-0,4

Отрицательные оценки про ранжируем по рангу проблемы и опишем пути решения данных проблем в кафе ООО "ТоДаСё"в таблице 28.

Таблица 28

Ранжирование проблем предприятия по значимости

п/п	Формулировка проблемы	Оценка проблемы	Ранг проблемы
1	небольшой ассортимент предлагаемой продукции	-3,3	1
2	не сформировавшийся имидж кафе	-3,3	2
3	нехватка финансовых ресурсов	-2,7	3
4	недостаточный управленческий опыт	-2,5	4

В соответствии с полученными количественными оценками можно утверждать, что главными стратегическими направлениями развития предприятия в перспективе могут быть:

1.Расширение ассортимента предлагаемой продукции

ООО "ТоДаСё" будет развиваться, и радовать своих клиентов новыми неповторимыми блюдами, обновлять и видоизменять позиции в меню каждые 3 месяца.

2. Расширение мер по укреплению своих позиций на рынке общественного питания, в которой организация состоит, формирование имиджа кафе

Чтобы добиться успеха в своей области: расширить ассортимент предлагаемых продуктов и услуг, привлечь новых клиентов, кафе необходимо создать положительный имидж, который будет основываться на соотношении цены и качестве продукции. Для этого не обязательно проводить рекламную акцию на радио или телевидении, можно ограничиться рекламными щитами и распространением объявлений в ближайшие организации.

3. Оптимизация стабильного поступления денежных потоков в организацию

Важным критерием стабильной финансово-хозяйственной деятельности заведения является постоянный приход денежных средств, для этого будет осуществляться постоянный мониторинг денежных потоков и способов их увеличить за счет имиджа заведения.

1. Привлечение профессионалов в управлении кафе

Важным элементом успеха кафе является сильный управленческий аппарат, который может координировать работу организации в правильном направлении во избежание рисков убытков для организации. Для это будут привлекаться высококвалифицированные кадры с большим опытом работы на рынке общественного питания.

Корневые компетенции фирмы:

К компетенциям ООО "ТоДаСё" позволяющим достичь лидерства в сфере общественного питания, наличие особых, плохо копируемых «организационных знаний» и для обеспечения долговременного развития бизнеса следует отнести:

1.Высококвалифицированный персонал

Повар в ООО "ТоДаСё" имеет высшее поварское образование и опыт работы за рубежом. Он имеет положительную репутацию в своей сфере за инновационный подход к производству блюд.

Официанты имеют опыт работы в данной индустрии и соответствующее образование для обслуживания клиентов.

Директор кафе имеет высшее экономическое образование, знает Российское законодательство. Таким образом, кафе работает в соответствии с нормами законодательства, имеет лицензию на производство своей деятельности. Также плюсом является, то, что все сотрудники проходят медицинское обследование от фирмы каждые полгода, подтверждают своей уровень здоровья, имеют медицинские книжки.

2.Индивидуальный подход

В кафе любой клиент обслуживается индивидуально, официант может посоветовать, клиент может высказывать любые пожелания по приготовлению и подаче блюда.

3.Быстрое обслуживание

ООО "ТоДаСё" клиент ориентировано, кофе работает в сегменте экном класс, чаще всего на время обеденного перерыва, поэтому для обслуживания больше количества клиентов, работать надо быстро и качественно.

4. Качественная продукция

Вся продукция, поступающая от поставщиков, тщательно проверяется по сроку годности и консистенции.

5.Хорошая репутация

Организация мастер классов по готовке блюд, участие в конкурсах на лучшее заведения облуживания. Организовывать культурно массовые увеселения по праздникам.

2. Теоретические аспекты оказания услуг предприятиями общественного питания

2.1 Состояние и тенденции развития рынка общественного питания

В настоящее время уровень развития предприятий, относящихся к рынку общественного питания достаточно высокий, неуклонно растет их число, происходят значительные качественные изменения, внедряются новые технологии производства и сервиса. до кризиса российский рынок общественного питания демонстрировал уверенный рост. По данным исследований агентства «АМИКО», с 2000 по 2016 г, объем рынка вырос в 9,2 раза, в результате чего рынок общественного питания стал практически лидером в сегменте российской экономики.

Исследование показало, что в 2016 г. емкость российского рынка общественного питания достигла 12 млрд долл., при этом рост по сравнению с предыдущим годом составил 8% в денежном выражении.[1]

Конъюнктура посткризисного рынка особенно способствовала развитию сетевых операторов на фоне выхода новых международных игроков:

Наибольшая доля рынка общественного питания принадлежит сегменту фастфуда. В 2015 г. она составила 60% в стоимостном выражении. Этот сегмент продемонстрировал самый высокий рост, как по объему продаж в стоимостном выражении, так и по численности точек обслуживания —соответственно на 11 и 2,3% по сравнению с 2015 г.

В свою очередь. категория заведений, осуществляющих доставку готовых блюд на дом и продажу еды на вынос, продемонстрировала рост. Стимулом которого послужили увеличение доходов потребителей и ускорение темпа жизни. В 2016 г. рост сегмента в стоимостном выражении объем продаж достиг 134 млн. руб. Рестораны полного обслуживания наиболее сильно пострадали от кризиса.

К концу 2016 г. доля сетевых операторов в общем числе точек общественного питания составляла 13 %, что на 3% больше показателя 2015 года. Таким образом, российский рынок общественного питания становится более консолидированным с каждым годом доля сетевых операторов растет за счет несетевых. Потребители все

1 Захарова А.В. Российский рынок общественного питания. Режим доступа: http://www.foodmarket.spb.ru/current.php?article=1557

чаще делают выбор в пользу сетевых кафе, баров или ресторанов. поскольку сеть предлагает знакомый бренд и устоявшуюся репутацию, и, как правило, более широкий выбор блюд,

На основе обобщения имеющейся информации можно выделить следующую классификацию предприятий гостеприимства и развлечений - «мобильные» предприятия.

К предприятиям этого типа можно отнести различные передвижные точки. Занимаемая ими доля рынка составляет от 2 до 15 % по России— предприятия быстрого обслуживания. Это классические предприятия, типичным представителем которых является Макдоналдс, занимаемая доля рынка по России от 5 до 39 % в зависимости от региона, рестораны и кафе столового типа.

К этому классу предприятий питания обычно относят те, в которых имеется линия раздачи для самообслуживания или зона самостоятельного набора пищи. А также расчетная попа занимаемая ими доля рынка по России от 3 по 15 %: - «демократичные» предприятия (рестораны, кафе, пиццерии, пивные рестораны и так далее). Такие предприятия ориентированы на гостей со стабильным и достаточно высоким уровнем дохода. Их доля по России составляет от 20 до 45 %,- элитные рестораны класса премиум, предприятия типа закрытых клубов. Аудитория их гостей стабильна и практически не растет, поэтому остается практически постоянным и количество предприятий;

- кейтеринговые предприятия. Это предприятия, оказывающие выездные услуги гостеприимства и развлечений, в том числе — доставку питания к месту индивидуального или группового заказа и осуществление так называемого «бюджетного питания»;
- «специализированные и диверсифицированные сети предприятий, холдинги. Специализированные сети состоят из предприятий одного формата
- (например, «Кофе Хауз), в диверсифицированные — из предприятий различных форматов (например, «Ростикс Групп»).

Согласно данным Информационного портала межрегионального делового сотрудничества на начало 2016 г.:

- в структуре сетевого сегмента наибольшую долю по количеству заведений занимают заведения низкого ценового сегмента «Стрит фуд» 39%, фастфуд 30%.
- демократичному ценовому сегменту принадлежит 31% рынка;
- в крупнейших городах России 393 российских международных сетей заведений общественного питания (объединяющих под одним брендом три и более точки), а на десять крупнейших сетей приходилось около 30% от общего количества сетевых заведений общественного питания, работающих на территории России».[2]

2.2. Основные направления развития предоставляемых услуг предприятиями общественного питания

Профиль предприятия общественного питания должен разрабатываться с мыслью о его потенциальных посетителях, потребителях услуг. Слишком часто бывает с точностью наоборот: кому-то приходит мысль открыть ресторан такого-то профиля, и скоро оказывается, что у него слишком мало посетителей, чтобы обеспечить жизнеспособность нового ресторана.

Современный подход к организации ресторанного бизнеса требует принятия решения по вопросу, имеющему особую важность для развития и успеха предприятия общественного питания. Это выбор и разработка концепции будущего предприятия.

Концепция – это пошаговая инструкция создания ресторана как бизнеса, с подробной разработкой всех его составляющих.

Одной из главных составляющих процесса разработки концепции является выбор темы, в качестве которой может быть любой сюжет, отличающийся новизной и оригинальностью. В настоящее время успешно осуществляют свою деятельность рестораны, тема концепции которых основана на кинематографических, исторических, литературных, сказочных, мистических, национальных и других сюжетах.

2 Захарова А.В. Российский рынок общественного питания. Режим доступа: http://www.foodmarket.spb.ru/current.php?article=1557

При разработке концепции ресторана следует помнить, что месторасположение и ценовая политика являются ключевыми факторами ресторанного бизнеса.

Концепция ресторана должна соответствовать месту, где он находится, а местонахождение - его концепции.

В тематических концептуальных ресторанах, которые ориентированы на клиентов, нацеленных на трапезу, все скидки в пятницу и субботу вечером отменяются. Это естественно, поскольку сдерживающие центры у таких посетителей «расслаблены», они легче принимают решения, заказывая вина, спиртные напитки и более дорогие блюда, время их пребывания в ресторане более продолжительное.[3]

Таким образом, учитывая фактор внутреннего бухгалтера, решение о назначении цены можно принимать исходя из намерений самого клиента. Цель такого ценообразования состоит в том, чтобы попытаться сместить расходы клиента в более выгодную для ресторана категорию.

Основными предметами маркетингового исследования являются:

Анализ места размещения ресторана – направлен на исследование основных вопросов: стоит ли открывать в этом месте ресторан, и какого типа. Исследуется район, в котором будет располагаться заведение – его престижность, доступность, а также наличие потенциальных конкурентов и клиентов;

Структура отрасли – проводится анализ существующих ресторанных форматов и доля каждого в общем объеме. Важно знать насыщенность рынка предполагаемым форматом, его привлекательность и тенденции развития;

Характеристика целевого рынка - позволяет получить данные о конъюнктуре, спросе, уровне цен, о перспективах развития рынка. Главная задача - выявить имеющийся неудовлетворенный спрос;

Изучение потребителей - позволяет получить сведения о существующих целевых группах, мотивах посещения ресторана, выбора блюд. Эти сведения позволят определить для ресторана сегмент наиболее интересных из потенциальных потребителей, степень их удовлетворенности, платежеспособности и других параметров;

---

3 Вебер О.С., Общественное питание. учебник :М: Москва,2015,345с.

Конкурентная ситуация - необходимо для получения данных о практике деятельности конкурентов на рынке, их сильных и слабых сторонах, особенностях их работы;

Исследования ценовой политики – тесно связано с платежеспособностью целевой аудитории, помогает определить величину допустимого «среднего чека» в ресторане;

Исследования маркетинговой и рекламной деятельности необходимо для выбора оптимальной стратегии продвижения ресторана и его услуг.

Результаты маркетингового исследования служат основой для формулировки идеи ресторана и разработки детальной концепции для будущего заведения.

На основании проведенного исследования можно выделить следующие особенности и тенденции развития ресторанного бизнеса.

Рост благосостояния, возросшая деловая активность, все более ускоряющийся темп жизни, изменение менталитета россиян с ориентацией на западные общества потребления, необходимость более экономного использования рабочего времени - все это обуславливает активное развитие сети общественного питания.[4]

Характер торгово-производственной деятельности является главным критерием, в зависимости от которого все предприятия питания подразделяют на следующие типы: ресторан, каф, бар, буфет, закусочная, столовая и др.

По вместимости предприятия общественного питания должны отвечать требованиям:

Для ресторанов — от 50 до 500 мест.

Для кафе — от 50 до 150 мест.

Для столовых — без ограничений — от 50 до 500.

По форме обслуживания бывают:

1. Предприятия самообслуживания.

2. С частичным обслуживанием официантами.

3. С полным обслуживанием.

4. С обслуживанием буфетчиками.

Предприятия также можно делить по времени функционирования

1. Постоянно действующие или сезонные.

4 Фундаторин С.В. Общественное питание. учебник М.: Москва, 2016. - 237с.

2. Работающие, в дневное и вечернее время или в ночное.

По тематической направленности рестораны могут быть:

1. Салонный ресторан — изысканность во всем. Шикарный интерьер, богатая сервировка, изысканные блюда, степенный персонал. Атмосфера изысканности, элегантности. Артистов отличает высокий профессионализм, живое инструментальное исполнение.

2. Фольклорный ресторан — основан на культуре народов, его быте, кухне. Шоу построено на национальном фольклоре. Желательно, чтобы репертуар был разнообразным. Например, восточная и европейская кухни, музыка и т. д.

3. Специализированный ресторан — основывается на специфике подаваемых блюд. Например, рыбный, пивной.

4. Интерьерный и ландшафтный ресторан — имеют необычный интерьер и месторасположение. Например, “Ласточкино гнездо” в Крыму, “Седьмое небо” в Останкинской телебашне, “Царство Нептуна” — под водой.

5. Музыкальный ресторан — ориентация на тот или иной вид музыки (рок, джаз, классика и др.). Выбор направления определяет оформление интерьера. Людей объединяет возможность общения.

6. Концертные рестораны — ориентированы на шоу-программы, концерты вокалистов, популярных коллективов. Часы работы — вечерние. Днем — репетиции.

7. Таверна — разновидность ресторана. Основная функция — предоставление питания. Культурно-развлекательная программа развита слабо, интерьер простой.

8. Арт-кафе — ориентированы на проведение мероприятий сферы культуры, встречи с артистами, художниками, писателями. Создается неформальная атмосфера общения с интересными людьми.

9. Рестораны смешанного типа — наиболее распространенный вариант, с хорошей кухней и т.д. Рассчитаны на разнообразный контингент.

Контингент обслуживаемых клиентов (гостей). В зависимости от этого критерия предприятия питания подразделяются:

на общедоступные;

связанные с обслуживанием определенного контингента клиентов.

Хотя рестораны, кафе, бары в составе гостиничных комплексов предназначены для первоочередного обслуживания гостей, в большинстве случаев они являются общедоступными. Предприятия же питания в составе отелей-клубов, пансионатов обслуживают только своих гостей.

В зависимости от широты ассортимента предлагаемой продукции прежде всего можно выделить две большие категории предприятий питания: полносервисные и специализированные.[5]

Среди типов предприятий питания полносервисными в большинстве случаев могут быть только рестораны и кафе, поскольку они предлагают широкий выбор закусок, блюд, хлебобулочных и мучных кондитерских изделий, различных напитков.

В меню полносервисных ресторанов и кафе высока доля фирменных и заказных блюд, которые относят к разряду блюд «высокой кухни».

Специализация предприятий питания может быть различной: от широкой специализации на блюдах определенной кухни (французской, итальянской, китайской и т. д.) до узкой специализации на одном или нескольких наименованиях блюд.

Закусочные также подразделяются на предприятия общего типа и специализированные (шашлычные, чебуречные, пиццерия, блинная, бульбяная и т. д.).

Согласно ГОСТ Р 50762-95 рестораны подразделяются на три категории - люкс, высшая, первая.

2.3. Кейтеринг как концепция расширения спектра предоставляемых услуг предприятиями общественного питания

Кейтеринг в широком смысле – это сервис по доставке пищевой продукции работникам предприятий, организация выездного питания различной степени сложности и продолжительности, а также высокопрофессиональное обслуживание клиента на его территории.

5 Вебер О.С., Общественное питание. учебник :М: Москва,2015,345с.

Кейтеринг-индустрия занимается всем спектром услуг по общественному питанию от приготовления еды и доставки ее клиенту до сервировки и художественного оформления стола.

Кейтеринговая компания оказывает следующие услуги:

- поиск подходящего для приема пищи помещения и оформление его в нужном заказчику стиле;
- подготовка и утверждение меню с учетом вкуса приглашенных людей;
- доставка мебели, освещения, текстиля и аксессуаров;
- для авиационного кейтеринга – заказ контейнеров для готовых блюд и одноразовых столовых приборов;
- набор персонала для проведения мероприятия;
- урегулирование вопросов места и даты проведения, количества гостей;
- утверждение бюджета мероприятия;
- если это необходимо – подготовка расписания мероприятия, действий персонала по времени или событию.[6]

Виды кейтеринга подразделяются:

Кейтеринг в помещении мало отличается от обыкновенного обслуживания в ресторане, имея, впрочем, некоторые особенности. При банкетных залах находится кухня со всем нужным оборудованием, предусмотренным местом для мытья продуктов и посуды, комнатой или шкафом для хранения текстиля, посуды, аксессуаров и холодильник для хранения продуктов. Наличие собственного инвентаря у компании помогает сэкономить время на подготовку практически любого мероприятия.[7]

Выездное ресторанное обслуживание помогает клиенту провести важное для него мероприятие с огромным количеством гостей. Пища готовится заранее в ресторане, а затем доставляется на территорию клиента, после чего столы сервируются и заказчик обслуживается. При необходимости, такой кейтеринг может включать уборку помещений.

Многие компании заботятся о питании своих сотрудников, потому что хорошие условия работы всегда сказываются на производительности. Контракт на

6 Фундаторин С.В. Общественное питание. учебник М.: Москва, 2016. - 237с.

7 Вебер О.С., Общественное питание. учебник :М: Москва,2015,345с.

поставку поможет обеспечить здоровое и своевременное питание сотрудникам организаций. Обеды могут готовиться как в офисе, так и доставляться в готовом виде в одноразовой посуде, а также доставляться в виде полуфабрикатов, которые впоследствии разогреваются и сервируются, либо раздаются.

Кейтеринг может также осуществляться с использованием посуды и оборудования клиента для готовки, и тогда он называется — социальный кейтеринг. Эта услуга пользуется высоким спросом при организации семейных торжеств, свадеб, когда принципиальна дата, место проведения и нюансы оформления. Ресторан помимо еды также может доставить аксессуары, предметы оформления и сервировки.

Продажа готовой пищи в розницу тоже может быть востребована. Например, на спортивных мероприятиях или во время проведения фестивалей – продажа булочек и бутербродов, горячих и холодных напитков.[8]

Широкий ассортимент услуг по кейтерингу позволяет заказчику выбрать именно то, в чем он нуждается, а кейтеринговые компании готовы подстроиться под своего клиента.

8 Фундаторин С.В. Общественное питание. учебник М.: Москва, 2016. - 237с.

3. Рекомендации по расширению услуг предприятия общественного питания " ООО "ТоДаСё"

3.1. Выработка предложений по расширению спектра предоставляемых услуг предприятия общественного питания " ООО "ТоДаСё"

Кардинально изучив уровень предоставляемых услуг, слабые и сильные стороны кафе ООО “ТоДаСё”, финансовое состояние можно предложить организацию кейтеринга- как способ расширения спектра услуг.

Для разработки дополнительной услуги кейтеринг выберем Измайловский район г. Москвы, так как там планируется открытие сразу 3 офисных зданий.

Предлагаем разработать проект кейтеринга для одно из офисных центров, и заключить контракт с администрацией офисного центра на предоставление услуг общественного питания.

Организация кейтеринга включает в себя большой многоэтапный процесс. Разберемся по порядку.

Помещение под кейтеринг должно быть большим, для обслуживания более 1000 человек. К таким помещениям можно отнести столовые.

Кейтеринговой компании понадобится:

1.мясной цех;

2. овощной цех;

3. салатный цех;

4. горячий цех;

5. холодный цех;

6. цех для мытья посуды и контейнеров;

7. пекарня;

8. холодильный цех;

9. инвентарные склады;

10. склад готовой продукции;

11. санузел;

12. отдельные комнаты для персонала, с душем, раздевалкой, столовой.

Важно заранее продумать технологию производства и ассортимент - на полуфабрикатах (мало места на складе, но зато низкая рентабельность) или на сырье.

Для работы кухни понадобится такое оборудование:

- вытяжки;
- водонагреватель;
- весы;
- кухонные комбайны;
- холодильник;
- аппарат шоковой заморозки;
- плита;
- СВЧ-печь;
- электрочайник;
- стеллажи;
- столы;
- блинница;
- фритюрница;
- кастрюли;
- сковородки;
- разделочные доски;
- ножи и прочее.

Пропускная способность услуги кейтеринга по нормативам мест на 1000 человек. Метод расчёта по нормативам мест на 1000 человек является универсальным и используется для определения количества мест. Расчёт ведётся по формуле:

$$P = N \cdot Рн/1000$$

Где,

P необходимое количество мест;

N численность жителей населённого пункта, предприятий, организаций или учреждений, чел.;

Рн – норма мест на 1000 человек;

Общее количество мест предприятии общественного питания составляет согласно процентного соотношения меду типами предприятий общественного питания, на кафе отводится 25%, а на бары 5%.

Р=18867*28/1000=528,28

Определяем степень обеспеченности местами по формуле:

С = Рф/Р*100 ,

где $Р_ф$ – фактическое число мест в общедоступной сети предприятий общественного питания;

Р – необходимое число мест в общедоступной сети предприятий общественного питания по нормативу.

$С_1$ = 175/528,28*100 = 33,1 %

$С_2$ = (175+66+24)/528,28*100 = 50 %

На основании процентного соотношения видно, что существует нехватка мест для общественного питания. Многие офисные здания в Измайловском районе г. Москвы не обслуживаются предприятиями общественного питания Таким образом, офисные здания в Измайловском районе обеспечены предприятиями общественного питания на 33,1 % - это высокий показатель для развития услуг кейтеринга в данном районе.

Разработаем проект услуги кейтеринга для открывающегося бизнес цента на улице Бутлерова дом 1.

При планировании режима работы ООО «ТоДаСё» по адресу ул. Бутлерова дом 1. устанавливается, перерыв в работе. Режим работы с 10 ч. до 22 ч., перерыв на санитарную уборку устанавливается с 16ч. – 17ч. в зале. Метод обслуживания на предприятии устанавливается официантами.

Количество потребителей может быть определено на основании графика загрузки зала или оборачиваемости мест в течение дня.

Количество потребителей, обслуживаемых за один час работы предприятия, определяется по формуле:

$Nr = P \cdot f \cdot X /100$

Где,

Nr – количество потребителей, обслуживаемых за 1 час работы;

Р – вместимость зала;

f – оборачиваемость места в зале в течение данного часа;

X – загрузка зала в данный час;.

Расчёты сводятся в таблицу

Таблица 29

График загрузки зала ООО «ТоДаСё» на улице Бутлерова дом 1.

Часы работы зала	Оборачиваемость места φ за 1 час, раз	Средний процент загрузки зала X, %	Количество посетителей N, чел.
10.00-11.00	1,5	30	30
11.00–12.00	1,5	40	40
12.00–13.00	1,5	90	89
13.00–14.00	1,5	100	99
14.00–15.00	1,5	90	89
15.00–16.00	1,5	90	89
16.00–17.00	Перерыв		
17.00–18.00	1,5	30	30
18.00–19.00	0,5	60	20
19.00–20.00	0,5	90	30
20.00–21.00	0,5	90	30
21.00–22.00	0,5	60	20
Итого			566

Расчёт дневной производственной программы:

Производственная программа предприятия характеризуется объёмом выпускаемой готовой продукции.

Плановый выпуск продукции в групповом ассортименте рассчитывается по формуле:

$Q = N * m$,

где Q – плановое количество блюд, реализуемых в час в торговом зале; m – расчётная норма потребления блюд (первых, вторых и т.п.), реализуемых в среднем на одного потребителя;

Таблица 30

Расчёт дневной производственной программы проектируемой услуги кейтеринга для ООО «ТоДаСё» на улице Бутлерова дом 1.

Часы работы	Количество посетителей	Выпуск продукции в групповом ассортименте				
		Холодные блюда	Супы	Вторые блюда	Сладкие блюда и горячие напитки	Итого
	завтрак	0,75	-	1	0,75	2,5
	обед	0,9	0,1	1	0,5	2,5
	ужин	0,75	-	1,25	0,5	2,5
10.00-11.00	30	23	-	30	22	75
Итого за завтрак	30	23	-	30	22	75
11.00-12.00	40	36	4	40	20	100
12.00-13.00	89	80	9	89	44	222
13.00-14.00	99	89	10	99	49	247
14.00-15.00	89	80	9	89	44	222
15.00-16.00	89	80	9	89	44	222
Итого за обед	406	365	41	406	201	1013
17.00-18.00	30	23	-	37	15	75
18.00-19.00	20	14	-	26	10	50
19.00-20.00	30	22	-	38	15	75
20.00-21.00	30	22	-	38	15	75
21.00-22.00	20	14	-	26	10	50
Итого за ужин	130	95	-	165	65	325
Всего	566	483	41	601	288	1413

Данные расчёта производственной программы характеризуют объем кулинарной продукции, реализуемой непосредственно через торговый зал ООО «ТоДаСё» на улице Бутлерова дом 1.

Определение источников продовольственного снабжения сырьём, полуфабрикатами и товарами, реализуемыми без переработки:

Исходя из планируемого месторасположения проектируемого предприятия, определяется наиболее удобно расположенные источники снабжения: продовольственные базы, предприятия пищевой промышленности, заготовочные предприятия и т.п.

Таблица 31

Источники продовольственного снабжения проектируемого предприятия общественного питания

Наименование источников снабжения	Наименование групп товаров и полуфабрикатов	Частота завоза
ОАО «МАВР»	-мясо, субпродукты -колбаса, гастрономия	2 раза в неделю
Рынок «Новая взлетка»	-зелень, овощи	ежедневно
ООО «Континент»	-майонез -масло растительное - пюре томатное -соль -мука	1 раз в неделю
	-сахар	
	-крупы	
ОАО «МИЛКО» молочный комбинат	-молоко -сметана -сливки	Ежедневно Ежедневно Ежедневно
ООО «Фортуна»	-фруктовая вода -минеральная вода	2 раза в неделю
ЗАО «Краскон»	-конфеты, кондитерские изделия	1 раз в неделю
ОАО «Делси»	-свежемороженная рыба, морепродукты. -соленая, копченая рыба	2 раза в неделю 2 раза в неделю
ОАО «КрасХлеб»	-хлеб, хлебобулочные изделия	ежедневно
ООО «Сибирская губерния»	-птица, субпродукты -яйцо	2 раза в неделю
ОАО «Хладко»	мороженое	2 раза в неделю

3.2. Порядок реализации предложений по расширению спектра предоставляемых услуг предприятия общественного питания " ООО "ТоДаСё"

Далее пропишем организацию работы кейтеринга в ООО «ТоДаСё» для офисного центра на улице Бутлерова дом 1.

Организация работы производства ООО «ТоДаСё» в офисном центре на улице Бутлерова дом 1.:

Для производства продукции определённого ассортимента или выполнения той или иной стадии технологического процесса на предприятиях общественного питания организуются цеха. Они подразделяются на заготовочные (мясо-рыбный, овощной), доготовочные (горячий, холодный цех) и специализированный (мучной). Кроме цехов на производстве имеются вспомогательные помещения : моечная столовой посуды, моечная кухонной посуды, моечная и кладовая тары для п/ф и т.д.

Соотношение отдельных подразделений предприятия (цехов, отделений, вспомогательных помещений) определяется структура производства. На данном производстве установлена бес цеховая структура. Цеха выделяют условно, для разграничения различных технологических процессов по видам обработки сырья или способами кулинарной обработки. Плановое задание и объем выполняемых работ устанавливается в целом для всего производства, которое возглавляет заведующая производством.

Рабочие места располагаются так, чтобы обеспечить рациональное размещение оборудования, эффективное использования площади, создание безопасных условий труда, а также удобное расположение инвентаря, инструментом на рабочем месте. Каждое рабочее место оснащено кухонной посудой, приспособлениями для хранения и перемещения сырья, полуфабрикатов и готовой продукции, стеллажами, функциональными емкостями и др. В каждом производственном цехе организуют несколько рабочих мест, расположенных по ходу технологического процесса.

Организация труда на производстве основана на следующих требованиях:

- составление производственной программы с учетом спецификации изготовленной продукции, производственной мощности цеха, численности и квалификации работников;
- четкое распределение обязанностей между работниками в соответствии с их квалификацией и производственным заданием;
- правильный учет движения продукции и своевременная отчетность о проделанный работе.

Организация работы складского хозяйства ООО «ТоДаСё» в офисном центре на улице Бутлерова дом 1.:

В данной кофейни складские помещения цеховые, обслуживающие цех, при котором они размещены. Для хранения скоропортящихся продуктов, оборудованы охлаждаемые камеры для хранения мяса, молочных продуктов, гастрономических продуктов, фруктов, ягод, напитков, зелени. Также предусмотрены охлаждаемые камеры для пищевых отходов. Для хранения не скоропортящихся продуктов на предприятии оборудованы кладовые для хранения сухих продуктов, овощей, солений, белья, инвентаря, тары. В группе складских помещений оборудовано специальное помещение для приёмки сырья и продуктов - загрузочная. Хранение продуктов в холодильных камерах осуществляется следующим образом: мололочно-жировые продукты в таре. Фрукты хранятся в ящиках на подтоварниках, напитки на подтоварниках в коробках. Для хранения сухих продуктов (муки, круп, сахара и т.д.) помещения оборудуются стеллажами и подтоварниками.

Овощи, картофель храниться в ящиках на подтоварниках. Хлеб храниться в хорошо вентилируемом шкафу, который после использования партии хлеба промывается и просушивается.

Кладовые для хранения инвентаря, тары, бельевая, сервизная оборудованы стеллажами. Складские помещения оснащены оборудованием, таким как стеллажи и подтоварники для размещения и хранения продуктов, весоизмерительные приборы, холодильное, подъемно-транспортное и другое оборудование. Кроме того оснащено необходимым инструментом для приёмки сырья, инвентарём, тарой для хранения и транспортировки продуктов, а также инвентарём для уборки санобработки помещений. Для поддержания кладовых в необходимом санитарном состоянии и соблюдения сроков хранения товаров систематически проводят влажную уборку

помещений. Ведут борьбу с вредителями (грызунами, насекомыми) для этого стены покрашены масляной краской на высоту 1,8 метров, а стены охлаждаемых камер облицованы глазурированной плиткой.

Для обеспечения безопасного и удобного перемещения грузов, людей полы в проектируемом предприятии устраиваются прочными, влагонепроницаемыми, без пустот и выбоин, без порогов. Ширина коридоров для складских помещений 1,6 метров; ширина дверей 1,2 метра; а в охлаждаемых камерах 1,2 метра. Температура, влажность воздуха и крайность его объема соответствуют нормам. Вентиляция в складских помещениях предусматривается как естественная, так и механическая; для охлаждаемых камер хранения овощей, фруктов и пищевых отходов предусматривается отдельная вентиляция.

Освещение неохлаждаемых складских помещений как искусственное, так и естественное; в кладовых овощей, напитков, а также охлаждаемых камер освещение только искусственное. При планировки складских помещений учтены следующие объемнопланировочные требования: оборудование размещено с учетом необходимой площади для проходов и перемещения грузов; транспортировка сырья из загрузочных в кладовые и охлаждаемые камеры осуществляется без пересечения потоков сырья, тары и кратчайшим маршрутом; подъезд транспорта и разгрузку товаров осуществляется со стороны хозяйственного двора. Отпуск продукции на производство осуществляется по требованиямнакладным, отписанным руководителем предприятия, старшим бухгалтером, заведующим складом и заведующим производством. При получении продуктов со склада проверяется их соответствие требованию-накладной по ассортименту, массе и качеству.

Организация работы заготовочных цехов ООО «ТоДаСё» в офисном центре на улице Бутлерова дом 1.:

Назначение заготовочных цехов проектируемого предприятия – механическая обработка сырья и выпуск полуфабрикатов для снабжения ими горячего и холодного цеха предприятия. На проектируемом предприятии общественного питания организуют овощной и мясорыбные заготовочные цеха. В цехах организуют универсальные рабочие места.

Организация работы овощного цеха ООО «ТоДаСё» в офисном центре на улице Бутлерова дом 1.:

Овощной цех вместе с кладовой овощей размещается в едином блоке со складскими помещениями, это обеспечивает удобство разгрузки овощей при поступлении. Имеет взаимосвязь с холодным и горячим цехами, в которых завершается технологический процесс выпуска готовой продукции.

В соответствии с технологическим процессом в цехе организуются следующие рабочие места: очистки картофеля и корнеплода, доочистка и промывание их, очистка лука репчатого, хрена и чеснока, обработки капусты свежей белокочанной, зелени и других сезонных овощей;

На рабочем месте по очистке картофеля и корнеплодов установлена моечная ванна, картофелечистка периодического действия, специальные столы из нержавеющей стали с углублениями для очищенного картофеля и двумя желобковыми отверстиями : слева - для дочищенных овощей, справа - для отходов, а также необходимый инвентарь, (тара для очищенных овощей и отходов, желобковый нож и т.д.).

Рабочие места по очистке лука и обработке белокочанной капусты совмещены. В этом случае установлено местное вытяжное устройство, устанавливаются производственные столы, моечные ванны, необходимый инвентарь (разделочные доски, лотки, ножи и т.д.)

Организация работы мясо-рыбного цеха ООО «ТоДаСё» в офисном центре на улице Бутлерова дом 1.:

Мясо - рыбный цех имеет удобную связь с холодным и горячим цехами предприятия и моечной кухонной посуды. Рабочие участки по обработке мяса и птицы, рыбы, организованы отдельно. На участке обработки мяса и птицы организованы следующие рабочие места:

Первое рабочее место организовано для оттаивания, промывания, разруба туш, обвалки мяса и разделки птицы. Где установлен производственный стол для размораживания мяса, стеллаж для оттаивания птицы, производственная ванна, разрубочный стул. Обвалка, зачистка мяса, выделение крупнокусковых полуфабрикатов, разделка птицы осуществляется на производственном столе.

Второе рабочее место организовано для приготовления порционных и мелкокусковых полуфабрикатов из мяса и птицы. Для этого устанавливают производственный стол, на который укладывают разделочную доску, слева от нее

ставят лоток с сырьем, справа – с полуфабрикатами. За доской размещают лоток со специями, весы ВНЦ-2.

На участке обработки рыбы организуют рабочее место для размораживания и потрошения рыбы, приготовления порционных полуфабрикатов. Устанавливают ванну для дефростации и вымачивания рыбы, производственный стол для очистки и потрошения рыбы, приготовления порционных полуфабрикатов с весами и разделочными досками.

В мясорыбном цехе организуют рабочее место по приготовлению рубленых полуфабрикатов из мяса, птицы рыбы. На этом рабочем месте устанавливают производственный стол, весы, мясорубку, используют разделочные доски, лотки для специй и панировочных сухарей, ножи поварской тройки.

Организация работы доготовочных цехов ООО «ТоДаСё» в офисном центре на улице Бутлерова дом 1.:

Поскольку проектируемое предприятие работает на сырье, то на предприятии организуют горячий и холодный доготовочные цеха.

Производственной программой доготовочных цехов является планменю. Режим работы цехов устанавливается в зависимости от условий реализации блюд и кулинарных изделий. Работа производственных бригад доготовочных цехов строго согласуется со временем работы зала и графиком потока потребителей на предприятии. Производственная программа и режим работы доготовочных цехов тесно увязаны между собой.

Организация работы холодного цеха ООО «ТоДаСё» в офисном центре на улице Бутлерова дом 1.

Производственная программа цеха составляется на основании ассортимента блюд, реализуемых через зал.

Холодный цех располагается, как правило, в одном из наиболее светлых помещений с окнами, выходящими на север или северо-запад. Цех должен иметь удобную связь с горячим цехом, где производится тепловая обработка продуктов для последующего приготовления холодных блюд, а также с раздачей и моечной столовой посуды.

При организации холодного цеха необходимо учитывать следующие особенности:

- продукция цеха непосредственно перед порционированием не подвергается тепловой обработке, поэтому необходимо строгое соблюдение санитарных правил при организации технологического процесса;
- холодные блюда изготавливаются непосредственно из расчёта их реализации в течении часа;
- при отпуске холодные блюда должны иметь температуру 10-14°С, поэтому предусматривается установка в цехе достаточного количества холодильного оборудования.

В холодном цехе устанавливают механическое, холодильное и немеханическое оборудование. Рабочие места в цехе располагаются по ходу технологического процесса. Выделяют технологические линии: - приготовление холодных блюд и закусок, - сладкие блюда и напитки.

На этих линиях в зависимости от ассортимента выпускаемой продукции и типа предприятия могут организовываться раздельные рабочие места:

для нарезки сырых и варёных овощей, заправки, порционирования и оформления салатов и винегретов;

для нарезки гастрономических мясных и рыбных продуктов, порционирования и оформления блюд; - для приготовления заливных блюд, - для порционирования напитков.

На рабочем месте для приготовления салатов используется стол со встроенной моечной ванной для промывки овощей; холодильный шкаф или стол с охлаждением. Нарезают сырые и варёные овощи на разных производственных столах, применяя разделочные доски с маркировкой "ОС" или "ОБ" и ножи поварской тройки.

Рабочее место для порционирования и оформления блюд из мясных и рыбных гастрономических продуктов организуют так же, как и для оформления салатов.

Рабочее место для приготовления заливных блюд оборудуют производственным столом, весами ВНЦ-2, разделочными досками с маркировкой "МВ" и "РВ", лотками для укладки навешенных продуктов, ножами поварской тройки и специализированным инвентарём.

На рабочем месте для приготовления сладких блюд устанавливают ванну, производственный стол с охлаждаемым шкафом, весы ВНЦ-2, различную посуду и инвентарь. Может быть установлен универсальный привод со сменными механизмами для протирания фруктов, ягод, взбивания муссов, кремов, самбуков или взбивальная машина.

Рабочее место по нарезке хлеба оборудуется лотком(с маркировкой «хлеб»), ножом для нарезки и производственным столом.

С односменным режимом работы в цехе назначается ответственный работник из поваров высшей квалификации.

Бригадир организует работу по выполнению производственной программы цеха в соответствии с планом меню. С вечера он вместе с поварами приготавливает заливные блюда. В начале рабочего дня бригадир обеспечивает поваров посудой, инвентарём, получает продукты в соответствии с производственным заданием. Осуществляет расстановку работников, даёт задания поварам по выпуску блюд с учётом их квалификации. Распределяет продукты между поварами, организует выполнение работ в соответствии с последовательностью технологического процесса, следит за соблюдением технологии приготовления холодных и сладких блюд, графиком их выпуска.

Организация работы горячего цеха ООО «ТоДаСё» в офисном центре на улице Бутлерова дом 1.:

Горячий цех организуемый на предприятии общественного питания предназначен для изготовления пищи и разнообразной кулинарной продукции. Горячий цех располагается на одном этаже с заготовочными цехами и имеет связь с холодным цехом, раздачей, залами и с помещением заведующего производством. Рядом с горячим цехом располагается моечная кухонной и столовой посуды.

В цехе завершается технологический процесс приготовления пищи, производится тепловая обработка продуктов и полуфабрикатов, варка бульонов, приготовление супов, соусов, гарниров, вторых блюд, а также тепловая обработка продуктов для холодных и сладких блюд.

Производственная программа горячего цеха определяется по планируемому меню. Она включает в ассортимент и количество изготовляемых супов, вторых блюд и горячих напитков.

Оборудование для горячего цеха подбирают по нормам оснащения предприятия торгово-техническим и холодильным оборудованием в соответствии с типом и мощностью предприятия, режим его работы, максимальной загрузки зала в часы пик, а также формами обслуживания.

В горячем цехе целесообразно использовать секционное модульное оборудование, обеспечивающее возможность организации нескольких технологических линий - отдельно для приготовления бульонов и первых блюд, вторых блюд, гарниров и соусов. Секционное модульное оборудование снабжено индивидуальным вытяжным устройством, удаляющим из цеха вредные газы, образующиеся при жарке продуктов, что способствует созданию благоприятных микроклиматических условий для работы.

Горячий цех подразделяется на два специализированных отделения - суповое и соусное. На небольшом предприятии это деление условное.

В суповом отделении осуществляется приготовление бульонов и супов, в соусном - приготовление вторых блюд, гарниров, соусов, горячих напитков. Кроме того, в горячем цехе осуществляется тепловая обработка продуктов для приготовления холодных и сладких блюд.

Так как данное предприятие небольшое всё оборудование в суповом отделении установлено в одну линию.

В соусном отделении, широкий ассортимент вторых блюд не позволяет в горячих цехах предприятий создавать специализированные рабочие места для приготовления каждого вида блюд, поэтому рабочие места для варки, тушения, припускания, запекания продуктов организуют с учетом возможности выполнения поварами нескольких операций одновременно. Соответственно с этим группируют по назначению тепловое оборудование. На этом участке в линию теплового оборудования устанавливают жарочный шкаф ШЖСЭМ-2, электросковороды СЭСМ-0,2 , фритюрницу ФНЭ-5, электрическую плиту ПЭСМ-4, кипятильник КНЭ-25. В линию немеханического оборудования устанавливают производственные столы для подготовки продуктов к жарке и пассерованию, переработки круп и макаронных изделий. Для промывки круп, откидывания отварного риса и круп устанавливают производственную раковину. На ряду с тепловым и немеханическим

оборудованием устанавливают механическое: универсальный привод с комплектом сменных механизмов, протирочную машину.

Горячие напитки изготавливают в соусном отделении на плите или организуют специализированные участки, которые оснащают кипятильниками. Режим работы горячего цеха зависит от режима работы зала и форм отпуска продукции, предположительно за 2 часа до открытия предприятия. Работники горячего цеха работают, как правило, по ступенчатому или комбинированному графику.

В производственную бригаду горячего цеха кроме поваров входят мойщицы котлов, уборщицы кухни и кухонной посуды, кухонный подсобный рабочий. Повар 6 разряда, как правило, является бригадиром и несёт ответственность за организацию технологического процесса на производстве, качество и соблюдение выхода готовых блюд. Повар 5 разряда приготовляет и оформляет блюда, требующие наиболее сложной кулинарной обработки. Повар 4 разряда готовит первые и вторые блюда массового спроса, пассеруют овощи, томат-пюре. Повар 3 разряда подготавливает продукты (нарезает овощи, варит крупы и макаронные изделия, жарит картофель, изделия из котлетной массы и др.).

Организация обслуживания на предприятии ООО «ТоДаСё» в офисном центре на улице Бутлерова дом 1.:

Наравне с функцией производства продукции, предприятия питания выполняют функцию обслуживания потребителей (реализация продукции и организация её потребления). В новых условиях хозяйствования предприятий и организаций общественного питания большое значение приобретает их высокая культура обслуживания, качество выпускаемой продукции.

Культура обслуживания - один из основных критериев в оценке деятельности работников общественного питания. К основным факторам, определяющим культуру обслуживания в общественном питании, относятся наличие современной материально-технической базы, объём, виды и характер предоставляемых услуг, ассортимент выпускаемой продукции, внедрение прогрессивных методов и форм обслуживания, уровень рекламноинформационной работы, профессиональное мастерство работников общественного питания, санитарное состояние помещений, степень комфортности и уюта залов и т.д.

Организация труда работников ООО «ТоДаСё» в офисном центре на улице Бутлерова дом 1.:

Применяется индивидуальный метод обслуживания официантами. Суть индивидуального метода сводится к тому, что за каждым отдельным официантом закрепляется участок зала с тремя четырёхместными столами. Все операции, связанные с обслуживанием, выполняет один официант.

Процесс обслуживания складывается из нескольких операций: встречи и размещения потребителей, приема заказов, получения и подачи блюд, расчета.

На предприятии работают 2 официанта 5-го разряда и 2 официанта 4-го разряда. В обязанности и 4-го и официанта 5-го разряда входит подготовка рабочей зоны и повседневное обслуживание посетителей (ознакомление с меню, приема заказа, получение продукции в буфете, на раздаче и подача посетителям, раскладка пищи в тарелки); работа на контрольно-кассовой машине; расчет посетителей; сервировка стола в соответствии с требованиями вида обслуживания; составление меню завтрака, обеда, ужина, банкета и расчет необходимого количества посуды, приборов, столового белья; подача блюд и напитков различными методами; организация обслуживания иностранных туристов; уборка посуды и приборов.

Кроме того, в случаях специального обслуживания официанты 5 -го разряда организуют и проводят, с помощью официантов 4-го разряда, различные банкеты, дни рождения;

Режим работы официантов устанавливается с учетом производственнотрудовой деятельности предприятия. На проектируемом предприятии установлен ступенчатый график выхода на работу официантов. Продолжительность рабочей недели официантов 40 часов.

Продолжительность рабочей смены 7 часов при интенсивной рабочей неделе и двусменном режиме работы предприятия. График составлен таким образом, что на предприятии в часы максимальной нагрузки находится 4 человека.

Реклама ООО «ТоДаСё» в офисном центре на улице Бутлерова дом 1.:

Важнейшим элементом рекламы является вывеска предприятия, вывеска проектируемого предприятия содержит название предприятия , выполненные из неоновых ламп, горящих в вечернее и ночное время. Витрины, встроенные между

окон дополняют вывеску, они содержат щиты с рекламой и часами работы предприятия.

Рекламные стенды также будут располагаться на автомобильных дорогах города, давая информацию жителям и гостям города о самом ресторане, представляемом ими.

Также будет использоваться реклама на радио, газетах и журналах. Для внешней рекламы ресторана также используется реклама в прессе, на телевидении, на радио, печатная продукция (буклеты, листовки, визитные карточки, календари). Каждый из этих видов рекламы обладает определенными преимуществами. Например, для газетно-журнальной рекламы характерны доступность, широкий охват населения. Продолжительность телерекламы измеряется минутами, это удобно, не утомительно, хорошо запоминается. К средствам внутренней рекламы относится интерьер предприятия, его эмблема, форменная одежда официантов, меню. Важным средством рекламы и наиболее распространенным является меню. Когда потребитель берет в руки меню, то сам того не подозревая, держит в руках рекламу. На обложке меню изображена эмблема кофейни. Также посетители могут забрать с собой данное меню в качестве сувенира. Большое внимание при организации рекламы уделяется разработке рекламного текста. Используемый рекламный текст конкретный, целенаправленный, деловой, доказательный, логично построенный, доходчивый. Кроме того, он оригинальный, интересный.

Прогрессивные технологии обслуживания:

Мерчандайзинг общественного питания - это деятельность по стимулированию сбыта продукции и услуг общественного питания. Это направление можно рассматривать как один из методов создания потребительских предпочтений.

Различают три основных вида мерчандайзинга (продвижение ресторанных услуг): персональный; - внутренний; - внешний.

Персональный мерчандайзинг включает в себя следующие приемы:

- торговые презентации;
- рекламные послания потенциальным клиентам ресторана.

Внутренний мерчандайзинг включает в себя следующие приемы:

- дизайн блюд и напитков;

- внедрение новых методов обслуживания;
- агитация в зале;
- убеждающая продажа;
- распространение купонов;
- конкурсы, лотереи, розыгрыши,
- презентации блюд;
- фестивали и другие события.

Внешний мерчандайзинг включает в себя следующие приемы:

- использование рекламы;
- использование внешних купонов, специальных ньюс-релизов.

На рисунке 1. проиллюстрируем схему функционирования услуги кейтеринг.

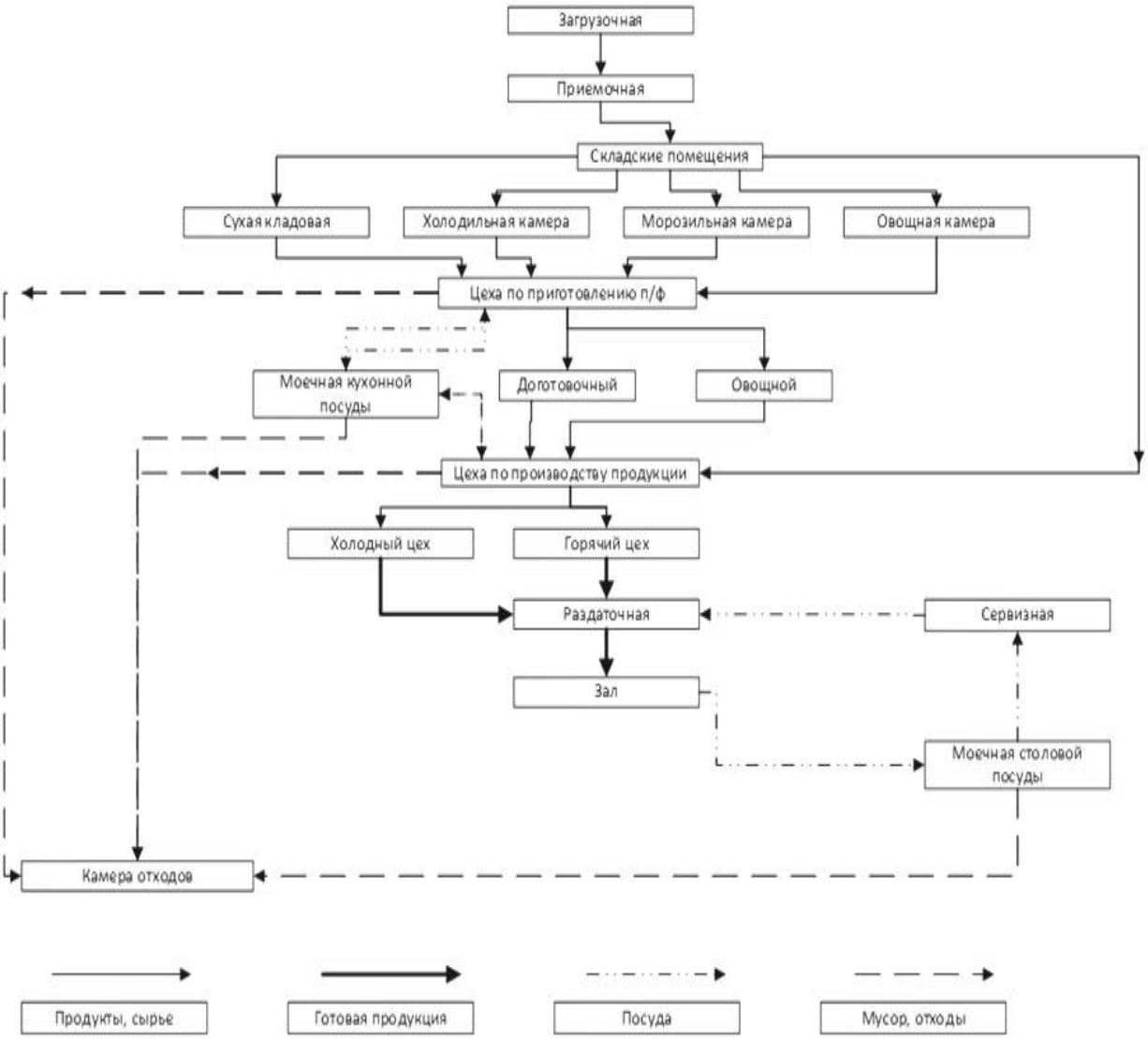


Рис. 1. Схема функционирования услуги кейтеринг ООО «ТоДаСё» в офисном центре на улице Бутлерова дом 1

Для предприятия разрабатывается меню со свободным выбором блюд. Структура такого меню должна иметь определенный порядок и расположение блюд. Согласно Правилам оказания услуг общественного питания в меню должно быть размещено:

- фирменное наименование (наименование) предлагаемой продукции с указанием способов приготовления и входящих в ее состав основных рецептурных компонентов;
- сведения о массе (объеме) порции продукции общественного питания (блюда, изделия), емкости бутылки предлагаемого алкогольного напитка и об объеме его порций;

Блюда, входящие в меню, были выбраны на основе анализа развития кухни кафе. Меню, которое будет пользоваться успехом у гостей предоставлено в приложении 3.

Расчет затрат времени на выпуск блюд производят по формуле:

$$Q = \sum_{i=1}^{i} Q_i \cdot t \qquad (42)$$

где *Qi* –количество блюд (супов, основных горячих блюд, горячих закусок, холодных блюд и т.д.), реализуемых в день, *t* – норма времени на приготовление блюда, с.

Планово-расчетное меню в приложении 4. В приложении 5 отражен расчет количества продуктов, подлежащих хранению в складских помещениях.

Проведем расчет производственных цехов и вспомогательных производственных помещений. Для этого рассчитывается доготовочный цех, производственная программа которого представлена в таблице 32.

Таблица 32

Производственная программа доготовочного цеха услуги кейтеринг предприятия ООО «ТоДаСё» в офисном центре на улице Бутлерова дом 1

Наименование полуфабрикатов	Кулинарное использование	Масса полуфабриката на 1 порцию, г	Количество порций, шт	Фактический расход, кг
Тигровые креветки, креветки разморозка	Тигровые креветки и кольца кальмаров в панировке	60	30	1,8
	Салат цезарь с креветками	60	37	2,2

Кальмары кольцами, разморозка	Тигровые креветки и кольца кальмаров в панировке	80	30	2,4
	Гаспачо с креветками	90	51	4,6
Яйца, мойка	Тигровые креветки и кольца кальмаров в панировке	20	30	0,6
	Пирог из картофеля с яйцом	15	20	0,3

В доготовочном цехе организуются технологические линии (рабочие места) по доработке полуфабрикатов. Технологические процессы и оборудование рабочих мест в доготовочном цехе указаны в таблице 33.

Таблица 33

Технологические процессы и оборудование рабочих мест в доготовочном цехе услуги кейтеринг ООО «ТоДаСё» в офисном центре на улице Бутлерова дом 1

Наименование рабочих мест (участков)	Выполняемые операции	Оборудование
1	2	3
Разморозка морепродуктов и рыбы	Разморозка морепродуктов	Стол с моечной ванной, вакуумная машина

Мойка яиц	Мойка и сан обработка яиц	Стол с моечной ванной
Доработка мясных и рыбных п/ф	Зачистка и нарезка п/ф	Стол производственный

Полуфабрикаты из рыбы, а так же из птицы после разморозки и разделки вакуумируют. Часть полуфабрикатов отправляют в горячий цех, часть в холодильные камеры. Полуфабрикаты в вакуумной упаковке дольше хранятся и не портят свой внешний вид, поэтому считаю целесообразным использовать вакуумную машину.

Овощной цех предназначен для очистки и изготовления полуфабрикатов очищенного картофеля, корнеплодов, капусты, репчатого лука, сезонных овощей и зелени. Производственная программа овощного цеха рассчитывается исходя из объема перерабатываемого сырья, норм выхода полуфабрикатов и отходов при их изготовлении и указана в таблице 34.

Таблица 34

Производственная программа овощного цеха услуги кейтеринг ООО «ТоДаСё» в офисном центре на улице Бутлерова дом 1

Наименование сырья	Масса перерабатываемого сырья, кг	Наименование технологических операций	Отходы при переработке		Выход полуфабрикатов, кг
			%	кг	
1	2	3	4	5	6
Овощи	4,67	Мойка, чистка вручную	16	0,75	3,92
Фрукты	0,34	Мойка, чистка вручную	22	0,07	0,27

Таблица 35

Технологические процессы и оборудование рабочих мест в овощном цехе предприятия ООО «ТоДаСё» в офисном центре на улице Бутлерова дом 1

Наименование рабочих мест	Выполняемые операции	Оборудование, инвентарь
1	2	3
Очистка овощей и зелени	Очистка и мойка лука репчатого, перца, огурцов, помидоров, кабачков и баклажанов	Стол с моечной ванной, нож, нож для очистки овощей, доска
Очистка фруктов	Очистка и мойка	Стол с моечной ванной, нож, доска

Горячий цех является основным цехом предприятия общественного питания, в котором завершается технологический процесс приготовления пищи: осуществляется тепловая обработка продуктов и полуфабрикатов, варка бульона, приготовление супов, соусов, гарниров, вторых блюд, а также производится тепловая обработка продуктов для холодных и сладких блюд. Кроме того, в цехе приготовляются горячие напитки.

Из горячего цеха готовые блюда поступают непосредственно в раздаточные для реализации потребителю. Разработка производственной программы горячего цеха Производственная программа горячего цеха является составным элементом производственной программы предприятия в целом и характеризует план выпуска супов, горячих закусок, вторых горячих блюд, соусов, гарниров и горячих напитков.

Таблица 36

Производственная программа горячего цеха предприятия ООО «ТоДаСё» в офисном центре на улице Бутлерова дом 1

Наименования блюд	Количество блюд, реализуемых в день, порций в день	Объем выпускаемой кулинарной продукции, дм3 (кг)
1	2	3
Горячие закуски		
Брускета с говяжьим языком	28	3,9
Курица в кляре	30	4,2
Тигровые креветки и кольца кальмара в панировке	30	4,2
Запеканка из картофеля с яйцом	20	2,8
Супы		
Финская уха	50	12,5
Куриный бульон с лапшой и гренками	57	14,3
Суп-пюре из шпината	56	14,0
Гаспачо с креветками	51	12,8
Основные горячие блюда		
Филе «Миньон» -из говяжьей вырезки –в беконе, со спаржей, «Айдахо» и грибным	20	4,0/3,0/1,0

соусом		
Лазанья мясная	31	9,3
Бефстроганов с картофельным пюре	36	6,1/2,9
Рубленный стейк с цукини	31	6,8/2,8

Расчет явочной численности производственных работников цеха:

Для горячих закусок 15090/3600*11,5=0,4

Для супов 27255/3600*11,5=0,7

Для основных горячих блюд 55865/3600*11,5=1,3

Таким образом в горячем цехе принимаем двух поваров.

Основой разработки производственной программы холодного цеха является планово-расчетное меню проектируемого предприятия. В производственную программу включают холодные закуски, сладкие блюда, холодные напитки собственного производства. Особенность организации работы холодного цеха состоит в том, что его продукция имеет, как правило, кратковременный срок хранения и реализации, поэтому в производственной программе указывают количество блюд, реализуемых в целом за день и в час максимальной реализации.

Таблица 37

Производственная программа холодного цеха предприятия ООО «ТоДаСё» в офисном центре на улице Бутлерова дом 1

Наименования блюд	Количество блюд		Норма времени на приготовление одного блюда, с	Затраты времени на выпуск блюд, с
	В день	В т.ч. за час максимальной загрузки зала		

1	2	3	4	5
Холодные блюда	298	46		
Карпаччо из лосося	14	4	140	1960
Сулугуни с вялеными томатами	29	4	110	3190
Овощная тарелка	23	4	151	3473
Мясное ассорти	27	5	110	2970
Салат «VKUSNO»	31	6	165	5115
Салат Цезарь с курицей/тигровые креветки	27	3	170	4590
Салат из телячьей вырезки	29	3	163	4727
Салат Тар-тар из тунца	19	4	175	3325
Салат Гравлакс из семги	18	1	168	3024
Греческий салат	23	3	165	3795
Овощной салат с оливковым маслом	23	2	159	3657
Гаспачо с креветками	20	3	142	2840
Суп-пюре из шпината	15	2	135	2025
Итого				44691

Расчет численности производственных работников: Расчет явочной исленности производственных работников цеха для салатов и холодных закусок явочная численность составит:

44691÷11,5*3600=1,1

Для десертов и мучных изделий расчет не ведем, т.к. они не собственного производства. По расчетам в холодном цехе необходим 1 работник, но целесообразно увеличение штата работников холодного цеха дополнительно на одного человека. Аргументирую тем, что расчет численности производственной программы ресторана – теоретическое предположение и не учитываются многие факторы практические.

Таким образом в холодном цехе принимаю 2 работников.

Иерархическая структура управления ООО «ТоДаСё» в офисном центре на улице Бутлерова дом 1 на рисунке 2.



Рис. 2. Иерархическая структура управления предприятием ООО «ТоДаСё» в офисном центре на улице Бутлерова дом 1.

Таблица 38

Штатное расписание работников ООО «ТоДаСё» в офисном центре на улице Бутлерова дом 1

Структура подразделения	Должность	Количество штатных единиц

Администрация	Директор	1
	Бухгалтер	1
Производство	Зав. Производством	1
	Повар 5 разряда	4
	Повар 4 разряда	4
	Су-шеф	2
	Кухонный работник-мойщик	2
	Уборщица	2
Склад	Кладовщик	1
Зал	Администратор	3
	Бармен	2
	Официант	10

Время работы зала: с 12 до 2

Время работы обслуживающего персонала: с 11 до 2

Время работы производственной бригады: с 11 до 2

Время обеденного перерыва: 1ч

График выхода на работу персонала представлен в приложении 7.

3.3. Оценка эффективности мероприятий предприятия общественного питания и оценка рисков ООО "ТоДаСё"

Предприятие помимо функции организации питания, должно приносить прибыль в связи с этим в данном разделе производится расчёт эффективности экономической деятельности предприятия. В таблице представлен расчет средних цен на блюда по групповому ассортименту. Продажная цена блюда принималась согласно аналогичным предприятиям. Количество реализуемых блюд взято из планово-расчетного меню.

Расчет средней цены блюда производиться на основе количества блюд, предусмотренных планово-расчетным меню на 1 день, и продажных цен на блюда и кулинарные изделия представлен в приложении 8. Использую цены аналогичных действующих предприятия питания.

Расчет производственной программы и товарооборота по отдельным местам реализации представлен в таблице 39.

Таблица 39

Расчёт производственной программы и товарооборота торгового зала предприятия ООО «ТоДаСё» в офисном центре на улице Бутлерова дом 1

Наименование продукции	Ед. изм	Дневной выпуск	Количество рабочих днейв году	Коэффициент интенсивности	Выпуск в год, тыс. шт.	Средняя цена, руб	Сумма реализации, руб.	Удельный вес,%
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Оборот по обеденной продукции (Тоб)	руб	1024	359	0,3	110,3	215	23756	85
Выпуск блюд всего:	Блюд							
Холодные салаты и закуски	Блюд	298	359	0,3	32,1	202	6544	
Горячие закуски	Блюд	108	359	0,3	11,6	178	2065	

Супы	Блюд	214	359	0,3	23,1	246	5683	
Горячие блюда	Блюд	404	359	0,3	43,5	234	10202	
Оборот по прочей продукции (Тпп)	руб						4192	15
Оборот по продукции собственного производства (Тсп)	руб						27948	65
Оборот по покупным товарам(Тпт)	руб						15049	35
Всего товарооборот (Т)	руб						32140	100

В таблице 40 представлен расчет валового дохода (суммы торговых надбавок и наценок).

Таблица 40

Расчет валового дохода предприятия ООО «ТоДаСё» в офисном центре на улице Бутлерова дом 1

№	Наименование показателей, п/п	Ед. изм.	Расчетный показатель
1	2	3	4
1	Товарооборот-всего (Т)	Тыс. руб.	32140
2	Выручка от реализации	Тыс. руб.	27237
3	Оборот по покупным ценам (себестоимость)	Тыс. руб.	12257
4	Валовой доход:	Тыс. руб.	2089
4.1	в процентах к товарообороту	%	65

В таблице 41 определена потребность в основных средствах предприятия ООО «ТоДаСё» в офисном центре на улице Бутлерова дом 1.

Таблица 41

Расчет суммы основных средств и амортизационных отчислений предприятия ООО «ТоДаСё» в офисном центре на улице Бутлерова дом 1

Классификация средств по амортизационным группам	Число единиц оборудования	Первоначальная стоимость единицы оборудов	Итого стоимость, тыс. руб.	Годовая норма амортизационных отчислений,	Сумма амортизационных отчислений, тыс. руб.

		ания тыс. руб.		%	
1	2	3	4	5	6
Холодильное оборудование					
Морозильная камера МК-0,7	1	40	40	-	-
Шкаф холодильный POLAIR KXH-2,94	2	45	90	-	-
Холодильная камера Kuppersberg NRB 17761	1	40	40	-	-
Холодильный шкаф POLAIR CM105-S	2	40	80	-	-
Шкаф холодильный Kuppersberg NRB 17761	1	45	45	-	-
Итого:	-	-	295	15	44
Тепловое оборудование					
Плита электрическая ПЭМ-0,48М-ДШ	1	100	100	-	-
Пароконвектомат пятиуровневый Unox XVC 205	1	120	120	-	-
Стол тепловой ТСДР12/6	1	50	50	-	-
Итого:	-	-	270	15	41
Механическое оборудование					
вакуумная машина	1	45	45	-	-

CYCLON 40 inox					
Куттер robot coupe p4	1	25	25	-	-
посудомоечную машину MACH MS9100S	1	80	80	-	-
Итого:	-	-	150	15	23
Контрольно-кассовые аппараты, измерительные приборы					
Контрольно-кассовый аппарат TEAM POS 4000	1	60	60	-	-
Весы напольные GreatRiver DH-836A	1	15	15	-	-
Итого :	-	-	115	25	18
Всего:	-	-	830	-	126

В таблице 42 определена потребность в оборотных средствах предприятия ООО «ТоДаСё» в офисном центре на улице Бутлерова дом 1

Оборотные средства предприятия общественного питания представляют собой денежные средства, авансированные на формирование запасов сырья и товаров, тары, прочих товарно-материальных ценностей и остатков денежных средств в кассе.

Таблица 42

Определение потребности в оборотных средствах предприятия ООО «ТоДаСё» в офисном центре на улице Бутлерова дом 1

№	Наименование показателей, п/п	Расчетные показатели
1	Товарооборот по розничным ценам	32140
2	Валовой доход, тыс. руб.	20891

3	Товарооборот по покупным ценам, тыс. руб	17160
4	Однодневный товарооборот по розничным ценам, тыс. руб.	90
5	Однодневный товарооборот по покупным ценам, тыс. руб.	48
6	Норматив запасов по сырью и товарам, дни	5
7	Норматив по денежным средствам, дни	1
8	Потребность в оборотных средствах всего, тыс. руб., в том числе:	426
8.1	по сырью и товарам	240
8.2	по денежным средствам	90
8.3	по таре	24
8.4	по прочим активам	72

.

Расходы на оплату труда работников предприятия определяются в ходе разработки штатного расписания. При этом к фонду заработной платы, сформированному на основе установленных должностных окладов и тарифных

ставок, прибавляется переменная его часть, которая носит стимулирующий характер и начисляется в процентах к постоянной части заработной платы.

Среднесписочное количество работников обслуживающей группы равно 1 человек.

Таблица 43

Расчет персонала и годовых расходов на оплату труда работников по штатному расписанию предприятия ООО «ТоДаСё» в офисном центре на улице Бутлерова дом 1

Наименование должности	Разряд работника	Количество работников	Часовая тарифная ставка, руб.	Месячная ставка или оклад, руб.	Количество раб. дней в году	Количество раб. часов в году	Количество раб. часов на бригаду	Сумма расходов на оплату труда тыс.руб
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Административный персонал:	-	-	-	-	-	-	-	-
Директор	-	1	-	45000	-	-	-	420
Бухгалтер	-	1	-	35000	-	-	-	360
Зав. Производством	-	1	-	35000	-	-	-	300
Итого	-	3	-	-	-	-	-	1080
Производственный персонал	-	-	-	-	-	-	-	-
Повар	4	4	80	-	225	2700	10800	864
Повар	5	4	100	-	225	2700	10800	1080
Су-Шеф	-	1	280	-	225	2700	2700	504
Кухонный работник-	-	2	60	-	225	2700	5400	432

мойщик								
Итого	-	11	-	-	-	-	-	2880
Обслуживающий персонал	-	-	-	-	-	-	-	-
Администратор	-	3	-	30000	-	-	-	720
Официант	-	10	30	-	225	2700	27000	810
Бармен	-	2	60	-	225	2700	5400	324
Итого	-	15	-	-	-	-	-	1854
Прочие работники	-	-	-	-	-	-	-	-
Кладовщик	-	1	-	23500	-	-	-	162
Уборщик	-	2	-	25000	-	-	-	360
Итого	-	3	-	-	-	-	-	522
Всего фонд заработной платы	-	-	-	-	-	-	-	6336
Дополнительные выплаты	-	-	-	-	-	-	-	1224
Итого расходов	-	-	-	-	-	-	-	7560
на оплату труда								
Уровень расходов в процентах к обороту	-	-	-	-	-	-	-	24

Проведем расчет бюджета издержек производства и обращения предприятия общественного питания. Основная цель расчета отдельных видов издержек и прогнозирования общего бюджета расходов состоит в определении оптимальной величины затрат, которая позволит предприятию получить необходимую прибыль при обеспечении всех условий производственно-торгового процесса и высокого уровня обслуживания потребителей.

Таблица 44

Бюджет издержек производства и обращения по статьям расходов предприятия ООО «ТоДаСё» в офисном центре на улице Бутлерова дом 1

№ п/п	Наименование статей	Сумма, тыс. руб.	В % к обороту
1	Транспортные расходы	964	2
2	Расходы на оплату труда работников	7560	24
3	Расходы по социальному обеспечению и страхованию	2268	7
4	Расходы на аренду и содержание зданий, помещений, оборудования	1607	5
5	Амортизация основных средств	126	0,4
6	Расходы на ремонт основных средств	83	0,3
7	Расходы по спецодежде, столовому белью, посуде, приборам, инвентарю и другим материально-производственным предметам	964	3
8	Расходы на энергоресурсы для производственных нужд	1125	3,5
9	Расходы на хранение, подработку, подсортировку и упаковку товаров	-	-

10	Расходы на рекламу	643	2
11	Потери товаров и технологические отходы	16	0,05
12	Прочие расходы	642	2
13	Итого издержки производства и обращения	15999	49,25
14	Товарооборот, в процентах к которому рассчитаны издержки производства и обращения	32140	100

Показатели экономического потенциала предприятия общественного питания, характеризующие эффективность использования имеющихся в нем ресурсов, производственных им затрат и полученных результатов. В таблице 45 приведем основные показатели предприятия ООО «ТоДаСё» в офисном центре на улице Бутлерова дом 1.

Таблица 45

Основные показатели производственно-торговой деятельности предприятия ООО «ТоДаСё» в офисном центре на улице Бутлерова дом 1

№ п/п	Наименование показателей	Ед. изм.	Расчетные показатели
1	Товарооборот – всего, в том числе	Тыс. руб.	32140
2	оборот по продукции собственного производства	Тыс. руб.	27948
3	Удельный вес собственной	%	65

	продукции в товарообороте		
4	Выпуск блюд	Тыс. блюд	82,2
5	Валовой доход (сумма торговых надбавок и наценок)	Тыс. руб.	20891
6	То же в процентах к обороту	%	65
7	Себестоимость сырья и товаров	Тыс. руб.	12257
8	То же в процентах к товарообороту	%	38
9	Издержки производства и обращения	Тыс. руб.	15999
10	То же в процентах к товарообороту	%	49
11	Прибыль от реализации	Тыс. руб.	4892
12	То же в процентах к товарообороту	%	16
13	Налог на имущество	Тыс. руб.	18
14	Валовая прибыль до налогообложения	Тыс. руб.	4874
15	Ставка налога на прибыль	%	20

16	Сумма налога на прибыль	Тыс. руб.	975
17	Прибыль, остающаяся в распоряжении предприятия (чистая прибыль)	Тыс. руб.	3899

Таблица 46

Обобщающая оценка эффективности производственно-торговой деятельности и ресурсного потенциала предприятия ООО «ТоДаСё» в офисном центре на улице Бутлерова дом 1

№ п/п	Наименование показателей	Ед. изм.	Расчетные показатели
1	Число мест	единиц	75
2	Площадь помещений – всего, в том числе:	кв.м.	522
3	-площадь обеденного зала	кв.м.	140
4	Численность персонала, в том числе:	чел.	36
5	- производственный персонал	чел.	15
6	- обслуживающий персонал	чел.	21
7	Величина авансированного капитала – всего, в том числе:	тыс.руб.	1256
8	- основные средства	тыс.руб.	830
9	- оборотные средства	тыс.руб.	426
10	Расходы на оплату труда	тыс.руб.	7560

11	Всего ресурсный потенциал	тыс.руб.	8816
12	Рентабельность хозяйственной деятельности	%	12
13	Товарооборот в расчете на одно посадочное место	тыс.руб.	429
14	Чистая прибыль в расчете на одно посадочное место	тыс.руб.	51,9
15	Производительность труда (выработка) одного работника	тыс.руб.	893
16	Производительность труда (выработка)		1863
	одного работника производственной группы	тыс.руб.	
17	Срок окупаемости инвестиционных и производственных затрат	лет	4,4
18	Эффективность использования торгового потенциала, коэф.	-	0,4
19	Эффективность финансовой деятельности, коэф.	-	3,6

20	Эффективность трудовой деятельности, коэф.	-	4
21	Интегральный показатель экономической эффективности хозяйственной деятельности, коэф.	-	1,8

.

Оценка рисков:

Для оценки рисков представленного проекта был проведен анализ возможных рисков с последующим экспертным анализом мер предупреждения рисков. В рамках данного проекта были идентифицированы следующие возможные риски. По структурному признаку коммерческие риски делятся на:

имущественный;

производственный;

маркетинговый;

деловой;

отраслевой.

Имущественные риски - это риски, связанные с вероятностью потерь имущества предпринимателя по причине кражи, диверсии, халатности, перенапряжения технической и технологической систем и т.п. Величина риска 3%.

Мероприятия по снижению рисков:

Заключение договоров со страховыми компаниями по страхованию риска потери имущества

Страхование транспортных средств.

Прогнозирование циклических колебаний конъюнктуры рынка, их учет в производственных планах.

Принятие других антикризисных мер на уровне предприятия: повышения уровня ликвидности за счет ускоренной реализации готовой продукции, сокращения товарных запасов, закупа материалов, запасных частей и т.п.

Контроль обеспечения предприятия соответствующим противопожарным оборудованием и охранной системой.

Производственные риски - риски, связанные с вероятностью (возможностью) невыполнения предприятием своих обязательств по контракту или договору с заказчиком, риски реализации товаров и услуг, ошибки в ценовой политике, риск банкротства. Величина риска 5,0 %.

Мероприятия по снижению рисков:

Постоянный контроль ситуации по объемам поставок и качества сырья.

Более тщательное прогнозирование цен в краткосрочных и среднесрочных планах.

Заключение долгосрочных контрактов «с условным требованием».

Соблюдение графиков ППР, что позволит предотвратить аварийные и незапланированные остановки производства.

Высокое качество продукции, строгий контроль экологической чисты всех ее компонентов, систематическое изучение потребительского спроса, высокая организация производства и технологического процесса, позволит предприятию выполнить обязательства.

Маркетинговые риски связаны с возможностью получения убытка по причине снижения конкурентоспособности в целом, ухудшения ценовой и ассортиментной политики и т.д. Величина рисков 5,5%.

Мероприятия по снижению рисков:

Выявление причин риска посредством детального анализа допущенных ошибок в маркетинговой деятельности и оперативное принятие управленческих решений по результатам анализа.

Создание комплекса маркетинговых мероприятий по оценке возможного риска и проведению коммерческой, финансово- кредитной, производственной, торгово-сбытовой и организационной деятельности, направленной на снижение уровня риска или на его страхование.

Постоянное улучшение качества, совершенствование рецептурных решений, применение прогрессивных технологий,

Усиление рекламной кампании.

Прогнозирование возможной реакции конкурентов на деловую активность предприятия.

Планирование контрмер в программе маркетинга.

Для оценки рисков принята следующая градация:

низкий (1-3%)

средний (4-6%)

высокий (7% и более)

В соответствие свыше приведенным определением, максимальный размер рисков при реализации предлагаемого проекта составляет 16,0 %. Такая величина рисков не оказывает драматического влияния на изменение финансовой устойчивости предприятия в связи с введением новой услуги кейтеринг.

Подведен итог по финансовой деятельности проектируемой услуги отметим, что срок окупаемостью 4,4 года и годовым оборотом 32140 тыс. руб. и чистой прибылью 3899 тыс. руб. Все это указывает на целесообразное развитие услуг кейтеринга в офисных центрах.

Заключение

ООО "ТоДаСе" работает на рынке общественного писания с 2002 года. Предприятие занимается ресторанной деятельности, а также предоставляет услуги по доставке продуктов питания.

ООО "ТоДаСё" предлагает целый комплекс услуг, а именно:

Обслуживание кооперативов, свадеб, похорон и других видов мероприятий.

Обслуживание на природе, на дому, на выездных мероприятиях.

Обслуживание и организация питания на конференциях, совещаниях.

Организация развлекательных программ (танцы, приглашают музыкальные группы, устраивают мастер-классы)

В работе проведен анализ финансового состояния. В структуре совокупных активов приходится на оборотные активы, что способствует ускорению оборачиваемости средств предприятия, таким образом, предприятие использует интенсивную политику управления активами. Доля основных средств в общей структуре активов за отчетный год составила 2.27%, что говорит о том, что предприятие имеет легкую структуру активов, что свидетельствует о мобильности имущества. За анализируемый период общая стоимость имущества увеличилась на 18568 тыс.руб. Это произошло за счет увеличения как внеоборотных (на 750.89%), так и оборотных (на 38.74%) активов предприятия. Следует обратить внимание на увеличение статьи внеоборотных активов в общей структуре баланса (+1.89%), что может говорить о замедлении оборачиваемости оборотных активов.

Можно сделать вывод о том, что:

- произошёл рост имущественного потенциала предприятия. - влияние переоценки стоимости основных фондов, когда это увеличение не связано с развитием производственной деятельности;
- влияние инфляционных процессов, когда увеличение валюты баланса является следствием удорожания готовой продукции, а не расширением финансово-хозяйственной деятельности.

- темп роста оборотных активов ниже, чем темп роста внеоборотных активов, что создает неблагоприятные условия для эффективной деятельности предприятия;
- резкое увеличение дебиторской задолженности (на 1142.27%) делает необходимым дальнейший углубленный анализ их состава и структуры по данным аналитического учета;
- рост запасов и дебиторской задолженности свидетельствуют о нерационально выбранной хозяйственной стратегии, вследствие которой значительная часть текущих активов иммобилизована, что в конечном итоге может привести к росту кредиторской задолженности и ухудшению финансового состояния предприятия.

Предприятие финансово устойчиво и платежеспособно.

В работе проведено маркетинговое исследование, на основе полученных данных можно сделать выводы, что из 100% опрошенных:

- не устраивают цены – 50%;
- в среднем посещают кафе – 2 раза в неделю;
- не устраивает ассортимент – 43%;
- кафе находится далеко – 40%;
- медленное обслуживание посетителей – 46%.
- организовать доставку обедов на рабочие места в офисы посетителей – организовать отделение кейтеринга (71%)
- повысить уровень работы у персонала – 57%

В соответствии с полученными количественными оценками можно утверждать, что главными стратегическими направлениями развития предприятия в перспективе могут быть:

1.Расширение ассортимента предлагаемой продукции.

2. Расширение мер по укреплению своих позиций на рынке общественного питания, в которой организация состоит, формирование имиджа кафе.

3. Оптимизация стабильного поступления денежных потоков в организацию.

4. Привлечение профессионалов в управлении кафе.

В работе предложена услуга развития кейтеринга.

Кейтеринг в широком смысле – это сервис по доставке пищевой продукции работникам предприятий, организация выездного питания различной степени сложности и продолжительности, а также высокопрофессиональное обслуживание клиента на его территории. Кейтеринг-индустрия занимается всем спектром услуг по общественному питанию от приготовления еды и доставки ее клиенту до сервировки и художественного оформления стола.

Для разработки дополнительной услуги кейтеринг выберем Измайловский район г. Москвы, так как там планируется открытие сразу 3 офисных зданий. В работе разработан проект кейтеринга для одно из офисных центров, и заключить контракт с администрацией офисного центра на предоставление услуг общественного питания.

В работе прописан порядок реализации предложений по расширению спектра предоставляемых услуг предприятия общественного питания ООО «ТоДаСё». Поведена оценка предлагаемой услуги и оценены риски.

Максимальный размер рисков при реализации предлагаемого проекта составляет 16,0 %. Такая величина рисков не оказывает драматического влияния на изменение финансовой устойчивости предприятия в связи с введением новой услуги кейтеринг.

Подведен итог по финансовой деятельности проектируемой услуги отметим, что срок окупаемостью 4,4 года и годовым оборотом 32140 тыс. руб. и чистой прибылью 3899 тыс. руб. Все это указывает на целесообразность развития услуги кейтеринга в офисных центрах.

Список используемой литературы

1. А.Г. Макаров, Е. Хаин, Ю. И. Байрамов, В. Подшивалов, А. Ю. Радыгин, Е. Койфман, И. С. Крутоус, Общественное питание, 2014, 27 с.
2. Вебер О.С., Общественное питание. учебник :М: Москва,2015,345с.
3. Костера О.М. Общественное питание в России. Методические пособия .М: Москва, 2015, 130с.
4. Осипов Е.М. Экономика, учебник. М: Издательство, 2014, 312 с.
5. Зверигов С.В. Анализ финансово-хозяйственной деятельности, учебник под редакцией Соловьева С.П. М.: Астрель, 2015, 389 с.
6. Шафранов Е.М., Финансовый анализ, учебник. М: Правда, 2015, 215 с.
7. Мускатов, В.В. Анализ финансово-хозяйственной деятельности. Учебник. М.: Пресс, 2015. - 466 с.
8. Фундаторин С.В. Общественное питание. учебник М.: Москва, 2014. - 237с.
9. Веточкина Е.Д Экономика: практическое пособие для всех. Учебник. М.: Алтай, 2016. - 256с.
10. Игнатьева, Е.Л. Менеджмент/ Е.Л. Игнатьева // Менеджмент в сфере культуры. - СПб., 2016. -344 с.
11. Маркина Е.А. Эффективный менеджмент для всех.учебник под редакцией Корпухина Е.С.М.: Пресс, 2015, 235 с.
12. Каплан, Н. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию / Н. Каплан, Д. Нортон; пер. с англ. - М.: Олимп-Бизнес, 2016. - 234с.
13. Кох, Р. «Стратегия. Как создать и использовать эффективную стратегию» / Р. Кох; пер. с англ. - М.: Олимп-Бизнес, 2015. - 314 с.
14. Красилов, Н.А. Маркетинг / Н.А. Красилов // Галактика новости, 2015, - №4. - С. 43-51.
15. Звездочетов А.С. Как написать бизнес-план. Учебник.М: Слово, 2010, 296 с.
16. Зарубин С.Д. Кейтеринг. Учебник.М.: Москва, 2014, 245 с.

17. Липсанов Ж.Ф. Кейтеринг 21 века. Учебное пособие под ред. Узурян С.П.М: Проспект, 2015, 236 с.

18. Галанов С.С. Эффективный менеджмент. учебное пособие. Под редакцией Спиваков В.С. М.: Книга, 2015,378 с.

19. Лапыгин, Ю.Н. Маркетинг. / Ю.Н. Лапыгин. - М.: Омега-Л, 2016. - 252 с.

20. Мазур, И.И. Экономика: учеб. пособие для вузов под общ. ред. И.И. Мазура. - 2-е изд. - М.: Омега-Л, 2016. - 360 с.

21. Смирнов Е.Д. Экономика сферы обслуживания. М: Москва, 2015, 312 с.

22. Рогозин Д.З. Менеджмент: учебник. М: Права, 2016, 241 с.

23. Деточкин Е.Д. Экономический анализ: методические указания. М:Эксмо, 2015, 134 с.

24. Умачточник Л.Д. Кейтеринг в России. М: Пресс, 2016, 324 с.

25. Жывский Ж.В. Кафе с нуля. М: Пресс,2015, 231с.

26. Можайский С.Е. Экономикс. учебник. М: АСТ, 2014, 245 с.

27. Пятерочкин Д.В. Экономика отрасли. учебник. М: Пресс, 2014, 245 с.

28. Шульц В.В. Экономическая теория под. редакцией Перцев Е.А. М: Пресс, 2015, 321с.

29. Максимов В.Ж. Кейтеринг–бизнес план–М: Арт,2014,123с.

30. Купер Д. Своя Компания. под. редакцией Перцев Е.А - М: Пресс, 2015, 312с.

31. Иванов В.С. Анализ хозяйственной деятельности, Иванов В.С., Черненко В.В. М: Астра, 2016, 159 с.

32. Дайнеко К.Ф. Финансовый анализ организации, под. редакцией Жлобова Е.А. М: Пресс, 2015, 212 с.

33. Шеремет С.Д. Комплексный анализ хозяйственной деятельности. учебник. М: Книга, 2014, 254 с.

34. Шуматохов С.Д. Анализ хозяйственной деятельности. учебник, М: Империя, 2015, 295 с.

Приложения

Приложение 1

Бухгалтерский баланс
на 31 декабря 2016 г.

		Коды
	Форма № 1 по ОКУД	**0710001**
	Дата	
Организация:**Общество с ограниченной ответственностью “ТоДаСё“**	по ОКПО	**21236860**
Идентификационный номер налогоплательщика	ИНН	**6316005260**
Вид деятельности	по ОКВЭД	**55.30**
Организационно-правовая форма / форма собственности: **общество с ограниченной ответственностью**	по ОКОПФ / ОКФС	**65 / 16**
Единица измерения: **тыс. руб.**	по ОКЕИ	**384**

Местонахождение (адрес): **125009, Москва, улица Тверская, д. 20/1, оф. 327**

Пояснения [1]	Наименование показателя	Код	На отчетную дату отчетного периода.	На 31 предыдущего года.	На 31 декабря года, предшествующего предыдущему.
	АКТИВ				
	I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ				
	Нематериальные активы	1110			
	Результаты исследований и разработок	1120			
	Основные средства	1130	1438	169	203
	Доходные вложения в материальные ценности	1140			
	Финансовые вложения	1150			
	Отложенные налоговые активы	1160			
	Прочие внеоборотные активы	1170			
	ИТОГО по разделу I	1100	1438	169	203

	II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ				
	Запасы	1210	2211	2125	837
	Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	1220			
	Дебиторская задолженность	1230	8435	679	483
	Финансовые вложения	1240	48796	40671	22856
	Денежные средства	1250	2515	1183	639
	Прочие оборотные активы	1260			
	ИТОГО по разделу II	1200	61957	44657	24815
	БАЛАНС (актив)	1600	63395	44827	25018

Пояснения [1]	Наименование показателя	Код	На отчетную дату отчетного периода.	На 31 предыдущего года.	На 31 декабря года, предшествующего предыдущему.
	ПАССИВ				
	III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ [6]				
	Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	1310	160	160	160
	Собственные акции, выкупленные у акционеров [2]	1320	( )	( )	( )
	Переоценка внеоборотных активов	1340			
	Добавочный капитал (без переоценки)	1350			
	Резервный капитал	1360			
	Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	1370	51678	41573	22763
	ИТОГО по разделу III	1300	51838	41733	22923
	IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА				
	Заемные средства	1410			
	Отложенные налоговые обязательства	1420			
	Резервы под условные обязательства	1430			
	Прочие обязательства	1450			
	ИТОГО по разделу IV	1400			
	V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА				
	Заемные средства	1510			
	Кредиторская задолженность	1520	11557	3094	2095
	Доходы будущих периодов	1530			
	Оценочные обязательства	1540			
	Прочие обязательства	1550			
	ИТОГО по разделу V	1500	11557	3094	2095
	БАЛАНС (пассив)	1700	63395	44827	25018

Руководитель	_____	Редин С.В.		Главный бухгалтер	_____	Тихонова М.А.	
	(подпись)	(расшифровка подписи)			(подпись)	(расшифровка подписи)	

“ ____ ” _____ 20 ___ г.

Примечания
1. Указывается номер соответствующего пояснения к бухгалтерскому балансу и отчету о прибылях и убытках.
2. Здесь и в других формах отчетов вычитаемый или отрицательный показатель показывается в круглых скобках.

Приложение 2

Отчет о финансовых результатах
за 2016 г.

		Коды
	Форма № 2 по ОКУД	**0710002**
	Дата	
Организация: **Общество с ограниченной ответственностью “ТоДаСё“**	по ОКПО	**21236860**
Идентификационный номер налогоплательщика	ИНН	**6316005260**
Вид деятельности	по ОКВЭД	**55.30**
Организационно-правовая форма / форма собственности: **общество с ограниченной ответственностью**	по ОКОПФ / ОКФС	**65 / 16**
Единица измерения: **тыс. руб.**	по ОКЕИ	**384**

Пояснения [1]	Наименование показателя	Код строки	За отчетный период	За аналогичный период предыдущего года
	Выручка [2]	2110	40085	45770
	Себестоимость продаж	2120	(30696)	(30217)
	Валовая прибыль (убыток)	2100	9389	15553
	Коммерческие расходы	2210		
	Управленческие расходы	2220		
	Прибыль (убыток) от продаж	2200	9389	15553
	Доходы от участия в других организациях	2310	118	59
	Проценты к получению	2320	7	6
	Проценты к уплате	2330		
	Прочие доходы	2340	412	455
	Прочие расходы	2350	(143)	(64)
	Прибыль (убыток) до налогообложения	2300	9783	16009
	Текущий налог на прибыль	2410		
	в т.ч. постоянные налоговые обязательства (активы)	2421		

	Изменение отложенных налоговых обязательств	2430		
	Изменение отложенных налоговых активов	2450		
	Прочее	2460		
	Чистая прибыль (убыток)	2400	9783	16009
	СПРАВОЧНО:			
	Результат от переоценки внеоборотных активов, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	2510		
	Результат от прочих операций, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	2520		
	Совокупный финансовый результат периода [3]	2500	9783	16009
	Базовая прибыль (убыток) на акцию	2900		
	Разводненная прибыль (убыток) на акцию	2910		

Руководитель _____ _____ Главный бухгалтер _____ _____

(подпись) (расшифровка подписи) (подпись) (расшифровка подписи)

Примечания

1. Указывается номер соответствующего пояснения к бухгалтерскому балансу и отчету о прибылях и убытках.

2. Выручка отражается за минусом налога на добавленную стоимость, акцизов.

3. Совокупный финансовый результат периода определяется как сумма строк "Чистая прибыль (убыток)", "Результат от переоценки внеоборотных активов, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода" и "Результат от прочих операций, не включаемый в чистую прибыль (убыток) отчетного периода".

Приложение 3

Меню услуги кейтеринг

№ рецеп-туры	Наименование блюда	Выход, г
1	**2**	**3**
	Фирменные блюда	
ТТК 1	Салат «VKUSNO» - маринованный лосось, Ромейн, зеленое яблоко, розовый перец, оливковое масло	150
ТТК 2	Филе «Миньон» из говяжьей вырезки в беконе, со спаржей, «Айдахо» и грибным соусом	200/150/50
	Холодные закуски	
ТК №1	Карпаччо из лосося	100/50
ТК №2	Сулугуни с вялеными томатами	100/50
ТК №3	Овощная тарелка	200
ТК №4	Мясное ассорти	150
	Салаты	
ТК №5	Овощной салат с оливковой заправкой	180
ТК №6	Цезарь с курицей/тигровыми креветками	200
ТК №7	Тёплый салат из телячьей вырезки	200
ТК №8	Тар-тар из тунца	145
ТК №9	Гравлакс из семги	150
ТКN№10	Греческий салат	200
	Горячие закуски	
ТКN№11	Запеканка из картофеля с яйцом	140
ТКN№12	Брускета с говяжьим языком	140
ТКN№13	Курица в кляре	140
ТКN№14	Тигровые креветки и кольца кальмара в панировке	60/80
	Супы	
ТКN№15	Финская уха	250

ТК№16	Куриный бульон с лапшой и гренками	250/30
ТК№17	Суп-пюре из шпината	250
ТК№18	Гаспачо с креветками	250
	Горячие блюда	
ТК№19	Стейк из лосося с овощами	170/100
ТК№20	Сибас с овощами на пару	250
ТК№21	Запеченное филе тунца в лимонном соусе с овощами	200
ТК№22	Лазанья мясная	300
ТК№23	Бефстроганов с картофельным пюре	170/80
ТК№24	Рубленый стейк с цукини	220/90
ТК№25	Стейк из мраморной говядины с картофелем айдахо	240/100
ТК№26	Свиной стейк в медово-горчичном соусе с баклажанами	240/100
ТК№27	Куриная грудка в сливочном соусе с жареным картофелем	180/70
ТК№28	Курица тушеная в томатном соусе	250
ТК№29	Жареные овощи	200
ТК№30	Ризотто с грибами	230
	Десерты	
	Пирог двойной шоколад	200
	Морковный пирог	130
	Тирамису	120

Продолжение таблицы

1	2	3
	Чизкейк (классический, клубничный, шоколадный)	140
	Мороженое (ванильное, шоколадное, клубничное, фисташковое) с топингами на выбор	60/20
	Сорбет (манго, малина, лимон, ананас, апельсин) с топингами на выбор	60/20
	Хлебобулочные изделия	
	Хлебная корзинка (чиабата, черный багет, хлеб витаминный)	230
	Горячие напитки	
	Классический кофе	
	Ристретто	45
	Эспрессо	60/90
	Эспрессо Американо	150/250
	Эспрессо Романо	120
	Эспрессо Маккиато (эспрессо, молочная пенка)	200
	Эспрессо кон Панна (эспрессо, взбитые сливки)	200
	Капучино (классический, ваниль, карамель, миндаль, лесной орех, шоколад, мята)	200/350
	Латте (классический, ваниль, карамель, миндаль, лесной орех, шоколад, мята)	260/400
	Мокко (черный, белый, мятный, ореховый, кокосовый)	260
	Карамелита (сливочный кофе с густой карамелью)	400
	Раф Кофе (сливочный кофе с оттенком ванили/ карамели/ шоколада/кардамоном и сгущенным молоком)	260
	Глясе (американский кофе, ванильное мороженое, сахарный	230

сироп)	
Медовый кофе (двойной эспрессо, мёд, корица, взбитые сливки, лимон)	90
Мексиканский кофе (двойной эспрессо, шоколадный сироп, специи, сливки, взбитые сливки)	90
Холодный кофе	
Кофейный Фраппэ (кофе, взбитый с сахаром и молоком в нежную пену, подаётся со льдом)	400
Капучино-Айс (эспрессо, молоко, молочная пена, лёд)	400
Кофе «Лунный свет» (эспрессо, молоко, ванильное мороженое, персиковый сироп, взбитые сливки)	400
Кокосовый Фраппэ (охлаждённый кофе, взбитый с сахаром и молоком в нежную пену, с добавлением кокосового ликёра)	400
Кофе с алкоголем	
Капучино'фф Крим(кофе, ликёр Калуа, сливки, взбитые сливки)	200
Бэйлис-кофе(кофе, ликёр Бэйлис, сливки, взбитые сливки)	200
Кокосовый кофе(кофе, кокосовый ликёр, сливки, взбитые сливки)	200
Блэк Голд (кофе, апельсиновый ликёр, Бэйлис, ореховый сироп, сливки, взбитые сливки)	200
Амаретто-кофе (кофе, ликёр Амаретто, взбитые сливки)	200
Самбука кофе (кофе, виски, Самбука, взбитые сливки)	200
Айриш кофе (кофе, виски Джемесон, сливки, взбитые сливки)	200
Мокко Бренди (кофе, горячий шоколад, бренди, взбитые сливки)	200

Продолжение таблицы	
2	3
Чай	
Черный листовой (ассам, пуэр, блю эрл грей)	500
Зеленый листовой (молочный улун, зеленая сенча, жасминовый)	500
Травяной (ройбуш апельсин, помашковый луг)	500
Фруктовый (дикая вишня, королевский гибикус, лимонник)	500
Холодные напитки	
Безалкогольные коктейли	
Молочный коктейль (ванильный, банановый, шоколадный, клубничный)	200/500
Мохито классический (лайм, мята, сироп, минеральная вода)	200/500
Мохито клубничный (клубника, мята, сироп, минеральная вода)	200/500
Пина Колада (сироп, сливки, ананасовый сок)	250
Шотландка (клубника, малина, клюква, брусника, апельсиновый сок, сироп гренадин)	200
Дикая вишня (вишневый сок, кола, сок лайма, сироп)	200
Карнавал (сок апельсиновый, спрайт, сироп клубничный)	200
Соки и напитки	
Свежевыжетые соки (ананасовый, апельсиновый, грейпфрутовый, яблочный, томатный)	200
Соки в ассортименте (ананасовый, апельсиновый, грейпфрутовый, яблочный, томатный)	250

	Coca-Cola, Coca-Cola Light, Sprite, Fanta	250
	Клюквенный морс	200/400/1000
	Домашний лимонад (огуречный/цитрусовый/базиликовый)	200/400/1000
	Минеральная вода	
	Rerrier б/г	330
	Vittel б/г	250
	Voss б/г	375
	Aqua Minerale б/г	250
	Алкоголь	
	Водка	50/500
	Вино красное п/сл	150/750
	Вино красное сух.	150/750
	Вино белое п/сл	150/750
	Вино белое сух.	150/750
	Ром	50/500
	Коньяк	50/500
	Виски	50/500

Приложение 4

Планово-расчетное меню для услуги кейтеринг

Наименования блюд	Количество блюд		Норма времени на приготовление одного блюда, с	Затраты времени на выпуск блюд, с
	В день	В т.ч. за час максимальной загрузки зала		
1	2	3	4	5
Холодные закуски	298	46		
Карпаччо из лосося	14	4	140	1960
Сулугуни с вялеными томатами	29	4	110	3190
Овощная тарелка	23	4	151	3473
Мясное ассорти	27	5	110	2970
Салат «VKUSNO»	41	10	165	6765
Салат Цезарь с курицей/тигровые креветки	37	3	170	6290
Салат из телячьей вырезки	39	4	163	6357
Салат Тар-тар из тунца	19	4	175	3325
Салат Гравлакс из семги	18	1	168	3024
Греческий салат	28	3	165	4620
Овощной салат с	23	2	159	3657

оливковым маслом				
Итого				45631
Горячие закуски	108	15		
Брускета с говяжьим языком	28	3	130	3640
Курица в кляре	30	5	160	4800
Тигровые креветки и кольца кальмара в панировке	30	5	135	4050
Запеканка из картофеля с яйцом	20	2	130	2600
Итого	-	-	-	15090
Супы	214	54		
Финская уха	50	9	170	8500

Продолжение таблицы

1	2	3	4	5
Куриный бульон с лапшой и гренками	57	12	155	8835
Суп-пюре из шпината	56	6	160	8960
Гаспачо с креветками	51	4	160	8160
Итого				27255
Горячие блюда	405	77		
Филе«Миньон»-из говяжьей вырезки –в беконе, со спаржей, «Айдахо» и грибным соусом	20	8	170	3400
Лазанья мясная	31	5	135	4185
Бефстроганов с картофельным пюре	36	15	130	4680
Рубленный стейк с цукини	31	5	120	3720
Стейк из мраморной говядины с картофелем айдахо	33	4	160	5280
Свиной стейк в медовом соусе с баклажанами	34	8	160	5440
Куриная грудка в сливочном соусе с овощами	33	5	150	4950
Курица тушеная в томатном соусе	30	6	155	4650

Стейк из лосося с овощами	31	4	160	4960
Сибас с овощами на пару	32	6	125	5280
Запеченное филе тунца в сливочно-лимонном соусе с овощами	31	5	140	4000
Жареные овощи	30	3	60	1800
Ризотто с грибами	32	3	110	3520
Итого				55865
Всего				143841 .

Приложение 5

Расчет количества продуктов, подлежащих хранению в складских помещениях

Наименование продуктов	Суточный запас, кг	Срок хранения, сут	Температура хранения, °С	Количество продуктов подлежащих хранению,

				кг
1	2	3	4	5
Мясные полуфабрикаты				
Кости пищевые	3,04	3	0 +2ºС	9,12
Свиная вырезка, порционные куски	5,13	3	0 +2ºС	15,39
Говядина вырезка, порционные куски	17,62	3	0 +2ºС	52,86
Говяжий язык	0,76	3	0 +2ºС	2,28
Телячья вырезка, порционные куски	1,14	3	0 +2ºС	3,42
Полуфабрикаты из птицы				
Филе курицы	10,54	3	0 +2ºС	31,62
Куриное бедро	6,26	3	0 +2ºС	18,78
Рыбные полуфабрикаты				
Тигровые креветки	6,46	9	-18ºС	58,14
Кальмары кольцами	3,3	9	-18ºС	29,7
Лосось филе с кожей, порционные куски	6,52	3	0 +2ºС	19,56
Лосось соленый филе без кожи, порционные куски	2,78	3	0 +2ºС	8,34
Сибас филе с кожей, порционные куски	4,62	3	0 +2ºС	13,86
Тунец филе без кожи, порционные куски	5,13	3	0 +2ºС	15,39
Овощные полуфабрикаты				
Чеснок	0,34	6	+5 +7ºС	2,04
Лук репчатый	4,67	6	+5 +7ºС	28,02

Лук репчатый красный	3,8	6	+5 +7ºС	22,8
Лук порей	0,92	6	+5 +7ºС	5,52
Помидоры черри	1,22	3	+5 +7ºС	3,66
Перец болгарский	6,18	6	+5 +7ºС	37,08
Огурец	6,41	3	+5 +7ºС	19,23
Помидор	9,03	3	+5 +7ºС	27,09
Хрен	0,1	3	+5 +7ºС	0,3
Картофель	6,85	6	+5 +7ºС	41,1
Морковь	2,23	6	+5 +7ºС	13,38
Цукини	4,26	6	+5 +7ºС	25,56
Баклажан	4,62	6	+5 +7ºС	27,72
Брокколи	0,84	3	+5 +7ºС	2,52

Продолжение таблицы

1	2	3	4	5
Цветная капуста	0,84	3	+5 +7ºС	2,52
Шампиньоны	5,72	3	+5 +7ºС	17,16
Стручковая фасоль	0,84	6	-18ºС	5,04
Шпинат	2,2	6	-18ºС	13,2
Молочные и жировые полуфабрикаты				
Масло сливочное	0,88	9	-18ºС	7,92
Сметана	0,66	3	+5 +7ºС	1,98
Яйцо куриное	3,24	12	+5 +7ºС	38,88
Яйцо перепелиное	0,39	12	+5 +7ºС	4,68
Сливки	3,9	3	+5 +7ºС	11,7
Молоко	6,66	3	+5 +7ºС	19,98
Сливочно-лимонный соус	2,2	3	+5 +7ºС	6,6
Темпура	1,4	3	+5 +7ºС	4,2
Томатный соус	1,98	3	+5 +7ºС	5,94
Соус Цезарь	1,24	3	+5 +7ºС	3,72
Соус медовый	0,76	3	+5 +7ºС	2,28
Соус барбекю	1,64	3	+5 +7ºС	4,92
Гастрономические продукты				
Хамон	1,1	3	+5 +7ºС	3,3
Балык говяжий	1,1	3	+5 +7ºС	3,3
Ветчина	1,1	6	+5 +7ºС	6,6
Сыр сулугуни	1,6	6	+5 +7ºС	9,6
Сыр пармезан	2,26	6	+5 +7ºС	13,56
Фрукты, зелень				

Петрушка	0,82	3	+5 +7ºС	2,46
Укроп	0,83	3	+5 +7ºС	2,49
Авокадо	1,71	3	+5 +7ºС	5,13
Лимон	1,27	3	+5 +7ºС	3,81
Салат руккола	1,43	3	+5 +7ºС	4,29
Салат айсберг	1,86	3	+5 +7ºС	5,58
Салат радичио	0,76	3	+5 +7ºС	2,16
Салат фрисе	1,07	3	+5 +7ºС	3,21
Апельсины	1,3	3	+5 +7ºС	3,9
Замороженные полуфабрикаты				
Мороженое (ванильное, шоколадное, клубничное, фисташковое)	0,78	6	-18ºС	4,68
Сорбет (манго, малина, лимон, ананас, апельсин)	0,66	6	-18ºС	3,96
Морковный пирог	2,34	6	-18ºС	14,04
Тирамису	1,44	6	-18ºС	8,64
Чизкейк (классический, шоколадный, клубничный)	2,38	6	-18ºС	14,28
Бакалейные товары				
Соль	0,6	12	+12ºС	7,2
Сахар	0,54	12	+12ºС	6,48
Мука	2,07	6	+12ºС	12,42
Рис	3,44	6	+12ºС	20,64
Стручковая ваниль	0,18	6	+12ºС	1,08

Топинг карамельный	0,5	12	+12ºС	6

19

Продолжение таблицы			
1	2	3	4
Топинг шоколадный	0,5	12	+12ºС
Топинг клубничный	0,5	12	+12ºС
Рисовая мука	0,18	6	+12ºС
Панировочные сухари	1,05	12	+12ºС
Смесь перцев молотая	1,1	30	+12ºС
Перец черный молотый	0,3	30	+12ºС
Соус тобаско	0,13	30	+12ºС
Масло растительное	0,89	3	+12ºС
Масло оливковое	4,22	3	+12ºС
Гренки	2	3	+12ºС
Лапша	1,61	12	+12ºС
Оливки	1,74	12	+12ºС
Томаты вяленые	1,61	12	+12ºС
Каперсы консервированные	0,11	12	+12ºС
Напитки			
Водка	3	12	+12ºС
Вино красное п/сл	0,75	12	+12ºС
Вино красное сух.	1,5	12	+12ºС
Вино белое п/сл	0,5	12	+12ºС
Вино белое сух.	0,7	12	+12ºС
Ром	3,3	12	+12ºС
Коньяк	1,7	12	+12ºС
Виски	2,7	12	+12ºС

Приложение 6

Расчет объема сборно-разборных холодильных камер для хранения полуфабрикатов из мяса, птицы и рыбы охлажденных

	Количество продуктов подлежащих хранению, кг	Удельная нагрузка на единицу грузовой площади пола, кг/м^2	Высота камеры, м	Полезный объем каме дм^3
	2	3	4	5
ы				
е	9,12	120	1.8	0,14
а	15,39	120	1.8	0,24
зка	52,86	120	1.8	0,83
	2,28	120	1.8	0,04
ка	3,42	120	1.8	0,05
ы				
	18,78	140	1.8	0,25
	31,62	140	1.8	0,57
ы				
	19,56	260	1.8	0,14
ный	8,34	260	1.8	0,06
	13,86	260	1.8	0,1

	15,39	260	1.8	0,11
				2,53

Приложение 7

График выхода на работу персонала

Должность	Числа и дни месяца													
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14
	Пн	Вт	Ср	Чт	Пт	Сб	Вс	Пн	Вт	Ср	Чт	Пт	Сб	Вс
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
Директор	12-20	12-20	12-20	12-20	12-20	-	-	12-20	12-20	12-20	12-20	12-20	-	-
Бухгалтер	11-19	11-19	11-19	11-19	11-19	-	-	11-19	11-19	11-19	11-19	11-19	-	-
Зав. производством	-	11-19	11-19	11-19	11-19	11-19	-	-	11-19	11-19	11-19	11-19	11-19	-
Су-шеф	11-19	11-19	11-19	11-19	11-19	-	-	11-19	11-19	11-19	11-19	11-19	-	-
Повар 4 горячий	11-23	11-23	-	-	11-23	11-23	-	-	11-23	11-23	-	-	11-23	11-23
Повар 5 горячий	14-2	14-2	-	-	14-2	14-2	-	-	14-2	14-2	-	-	14-2	14-2
Повар 4 горячий	-	-	11-23	11-23	-	-	11-23	11-23	-	-	11-23	11-23	-	-
Повар 5 горячий	-	-	14-2	14-2	-	-	14-2	14-2	-	-	14-2	14-2	-	-

Повар 4 холодный	11-23	11-23	-	-	11-23	11-23	-	-	11-23	11-23	-	-	11-23	11-23
Повар 5 холодный	14-2	14-2	-	-	14-2	14-2	-	-	14-2	14-2	-	-	14-2	14-2
Повар 4 холодный	-	-	11-23	11-23	-	-	11-23	11-23	-	-	11-23	11-23	-	-
Повар 5 холодный	-	-	14-2	14-2	-	-	14-2	14-2	-	-	14-2	14-2	-	-
Кухонный работник-мойщик	14-2	14-2	-	-	14-2	14-2	-	-	14-2	14-2	-	-	14-2	14-2
Кухонный работник-мойщик	-	-	14-2	14-2	-	-	14-2	14-2	-	-	14-2	14-2	-	-
Уборщица	14-2	14-2	-	-	14-2	14-2	-	-	14-2	14-2	-	-	14-2	14-2
Уборщица	-	-	14-2	14-2	-	-	14-2	14-2	-	-	14-2	14-2	-	-
Кладовщик	11-19	11-19	11-19	11-19	11-19	-	-	11-19	11-19	11-19	11-19	11-19	-	-
Администратор	11-19	18-2	-	11-19	18-2	-	11-19	18-2	-	11-19	18-2	-	11-19	18-2
Администратор	18-2	-	11-19	18-2	-	11-19	18-2	-	11-19	18-2	-	11-19	18-2	-
Администратор	-	11-19	18-2	-	11-19	18-2	-	11-19	18-2	-	11-19	18-2	-	11-19

Бармен	14-2	14-2	-	-	14-2	14-2	-	-	14-2	14-2	-	-	14-2	14-2
Бармен	-	-	14-2	14-2	-	-	14-2	14-2	-	-	14-2	14-2	-	-
Официант	11-23	11-23	-	-	11-23	11-23	-	-	11-23	11-23	-	-	11-23	11-23
Официант	11-23	11-23	-	-	11-23	11-23	-	-	11-23	11-23	-	-	11-23	11-23
Официант	12-00	12-00	-	-	12-00	12-00	-	-	12-00	12-00	-	-	12-00	12-00
Официант	14-02	14-02	-	-	14-02	14-02	-	-	14-02	14-02	-	-	14-02	14-02
Официант	14-02	14-02	-	-	14-02	14-02	-	-	14-02	14-02	-	-	14-02	14-02
Официант	-	-	11-23	11-23	-	-	11-23	11-23	-	-	11-23	11-23	-	-
Официант	-	-	11-23	11-23	-	-	11-23	11-23	-	-	11-23	11-23	-	-
Официант	-	-	12-00	12-00	-	-	12-00	12-00	-	-	12-00	12-00	-	-
Официант	-	-	14-02	14-02	-	-	14-02	14-02	-	-	14-02	14-02	-	-
Официант	-	-	14-02	14-02	-	-	14-02	14-02	-	-	14-02	14-02	-	-

Приложение 8

Расчёт средней цены блюда

Наименование блюд	Продажная цена блюда, руб.	Количество реализуемых блюд в день	Сумма реализации, руб.	Средняя цена блюда, руб.
1	2	3	4	5
Холодные закуски и салаты				
Салат «VKUSNO»	150	41	6560	
Овощной салат с оливковой заправкой	180	23	4140	
Цезарь с курицей/тигровыми креветками	260	37	9620	
Салат из телячьей вырезки	150	39	5850	
Тар-тар из тунца	440	19	8360	
Гравлакс из семги	330	18	5940	
Греческий салат	200	28	5600	

Карпаччо из лосося	190	14	2660	
Сулугуни с вялеными томатами	130	29	3770	
Овощная тарелка	180	23	4140	
Мясное ассорти	140	27	3780	
Итого:		298	60120	202
Горячие закуски				
Запеканка из картофеля с яйцом	140	20	2800	
Брускета с говяжьим языком	180	28	5040	

Продолжение таблицы

1	2	3	4	5
Курица в кляре	170	30	5100	
Тигровые креветки и кольца кальмара в панировке	210	30	6300	
Итого:		108	19240	178

Супы

Финская уха	250	50	12500	
Куриный бульон с лапшой и гренками	230	57	13110	
Суп-пюре из шпината	230	56	12880	
Гаспачо с креветками	270	51	13770	
Итого:		214	52540	246

Горячие блюда

Стейк из лосося с овощами	250	31	7750	

Сибас с овощами на пару	270	32	8710	
Запеченное филе тунца лимонном соусе с овощами	260	31	8060	
Лазанья мясная	230	31	7130	
Бефстроганов с картофельным пюре	240	36	8640	
Рубленный стейк с цукини	220	31	6820	
Свиной стейк в медово-горчичном соусе с баклажанами	240	34	8160	
Филе «Миньон» из говяжей вырезки в беконе, со спаржей, «Айдахо» и грибным соусом	260	20	5200	
Куриная грудка в сливочном соусе с жареным картофелем	230	33	7590	
Курица тушеная в томатном соусе	210	30	6300	
Жареные овощи	180	30	5400	
Ризотто с грибами	200	32	6400	

Итого:		404	94740	234
Всего блюд:		1024	226640	215

ВКР 19.03.04-08-2016 ТХ