Министерство образования и науки Украины

Харьковский национальный экономический университет

Кафедра менеджмента

**Индивидуальное учебно-исследовательское задание**

по дисциплине «**Менеджмент предприятия и малого бизнеса**»

на тему: «**Технико-экономическое обоснование создания**

**нового бизнеса**»

Выполнил:

студент 3 курса 5 группы

факультета МиМ Медведев Н. В.

Проверил:

преподаватель Шигаль Ф.А.

Харьков, 2010

**Содержание**

Введение

Раздел 1. Цели, задачи и организационная форма предприятия

1.1 Обоснование необходимости создания нового бизнеса, определение миссии и целей предприятия

1.2 Характеристика созданного предприятия

Раздел 2. Затраты на регистрацию фирмы с учетом необходимых патентов и лицензий

Раздел 3. Форма налогообложения, учета и отчетности

Раздел 4. Количественный и качественный состав работников и методы их мотивации

Раздел 5. Место фирмы на рынке и стратегия функционирования

Выводы

Список литературы

**Введение**

***Актуальность***. Ресторанный бизнес отличается от всех остальных видов бизнеса. Это предприятие, которое объединяет в себе искусство и традиции, механизмы деятельности и опыт маркетологов, философию обслуживания и концепцию формирования потенциальной аудитории.

Из года в год ресторанный бизнес стремительно развивается. Идет серьезная конкурентная борьба за посетителей. Именно этот фактор заставляет топ-менеджеров продумывать не только основную стратегию и стиль деятельности ресторана, но и детали, придающие заведению уникальность и неповторимость.

Только при формировании грамотно разработанной концепции и последовательного комплексного внедрения всех составляющих ресторанного бизнеса, гарантирован успех в развитии деятельности ресторана.

Рестораны играют довольно важную роль в жизни человека. Кроме удовлетворения физиологических нужд в питании, «выход» в ресторан несет важную социальную функцию.

Человеку нужно не только поесть, но и пообщаться. Рестораны - это одни из немногих мест, где работают все органы чувств, которые генерируют общее чувство удовлетворения. Вкус, зрение, обоняние, тактильные ощущения объединяются в оценке кушаний, обслуживания и атмосферы ресторана.

Эффективная работа ресторана зависит от нескольких факторов. Как и любая сложная система, ресторан начинается с замысла его основателей и заканчивается контролем функционирования учреждения.

Главную роль в этом выполняет практическая философия его владельца и/или директора. Ее раскрывает подход к ведению бизнеса, который определяет этические и моральные ценности, что реализуются в процессе функционирования предприятия. Главная идея основателей ресторана определят его кредо, и призвана максимально удовлетворять посетителей.

***Целью*** данной работы является обоснование создания ресторана в г. Харькове, его характеристика и определение затрат при его создании. В связи с этим выделяют следующие ***задачи:***

* определение целей, задач и организационной формы ресторана;
* расчет затрат на регистрацию с учетом патентов и лицензий;
* выбор формы налогообложения, учета и отчетности;
* обоснование количественного и качественного состава работников и методов их мотивации;
* определение место фирмы на рынке и стратегию функционирования.

***Предмет исследования –*** технико-экономическое обоснование создания нового бизнеса.

***Объект исследования*** – созданный ресторан «Вильнюс», располагающийся в городе Харькове.

# Раздел 1. Цели, задачи и организационная форма предприятия

## 

## 1.1 Обоснование необходимости создания нового бизнеса, определение миссии и целей предприятия

Ресторанный бизнес на Украине переживает настоящий бум. За последний год количество предприятий общепита увеличилось на 25-30 процентов, и это еще не предел, их количество будет расти в различных сегментах. К сожалению, определенная часть из них исчезнет, так и не завоевав своего потребителя и не окупив вложенные инвестиции. И эта часть – не такая уж мала, как может показаться. Ошибок при создании ресторана (кафе, бара, фаст-фуда, клуба) совершается очень много даже профессионалами, не говоря уже о новичках в этом бизнесе.

Конечно же, если знать заранее о возможных ошибках, можно их полностью избежать или хотя бы уменьшить их воздействие. Проблема состоит в том, чтобы захотеть это сделать. На первый взгляд ресторанный бизнес кажется очень простым: несколько хороших идей, модный дизайнер, профессиональный персонал плюс качественный промоушн – и успешный ресторан готов. Но как бы не так. И дело не в том, что занимаются этим непрофессионалы – на украинском рынке много профессиональных и опытных людей. Дело в самом рынке – конкуренция растет, потребители становятся более требовательными.

Как же построить успешный ресторанный бизнес?

Основа концепции любого предприятия общепита связана с маркетингом, именно эта наука дает ответы на вопросы: какими будут клиенты будущего заведения, какой тип кухни, обслуживания, интерьера они предпочитают, какую сумму готовы платить за посещение, откуда они приедут в это заведение и почему. Чтобы ответить на эти вопросы и многие другие, используются два основных метода: метод экспертной оценки (осуществляется экспертами в этой области: специалистами по маркетингу, технологии, обслуживанию) и метод маркетинговых исследований. Использование этих двух методов позволяет не только избежать ошибок, но в определенной мере гарантировать успех предприятия.

За последние 10 лет сильно поменялись цели посещения ресторанов: если раньше главной целью был отдых, развлечение, то сейчас главная цель – это семейный отдых, встреча с друзьями, вкусная кухня.

Поэтому существует большая вероятность успеха созданного ресторана, так как он будет предназначаться как для семейного отдыха, так и для встреч с друзьями (в ресторане будет как минимум два зала). Данного типа заведений в городе еще очень мало. Что касается выбора кухни, то она будет европейская, т.е. будут включены лучшие блюда украинской, итальянской, английской, французской кухни, и, конечно же, блюда от шеф-повара [1].

Итак, целесообразность и необходимость создания данного заведения были доказаны. Далее для успешного создания ресторана необходимо определить миссию и цели создания данного заведения.

***Миссия*** ресторана – объединение лучших блюд европейской кухни для удовлетворения желаний самых требовательных клиентов в комфортной и уютной обстановке.

Выделяют долгосрочные, среднесрочные и краткосрочные цели [2]. Для начала определим ***долгосрочные цели*** ресторана:

* завоевание лидерства на рынке общественного питания и предоставления наилучшего обслуживания;
* постоянноое улучшение обслуживания клиентов, ассортимента блюд и создание определенного имиджа данного ресторана: вкусная кухня, качественное обслуживание, приятная атомосфера, сформировать доверие клиентов к нашему ресторану;
* обеспечить оптимальные условия работы для всего персонала, эффективную систему мотивации и создать дружескую атомосферу;
* окупление первоначальных затрат, стабильная прибыль с возможностью увеличения;
* возможность роста, т.е. создание сети ресторанов.

***Краткосрочными целями*** будут:

* наладить постоянный контакт с поставщиками для бесперебойной доставки продуктов;
* быстрое распротранение информации о данном ресторане для привлечения клиентов и увеличения их количества;
* работать без убытков и с получением возрастающей прибыли;
* сформировать рабочий коллектив с профессионалов, отданных своему делу;
* окупление первоначальных затрат в течении года.

Это перечень стратегических целей, но при их реализации могут возникать оперативные цели (например, в рамках рекламной кампании провести какие-либо акции для быстрого привлечения клиентов), которые не менее важны стратегических [3].

## 

## 1.2 Характеристика созданного предприятия

Выбор названия ресторана является очень важным фактором, от которого зависит успешность завлечения клиентов. Так как данный ресторан предназначен для семейного отдыха и отдыха с друзьями, а кухня – европейская, то и название должно быть соответствующим. Данный ресторан будет называться «Вильнюс». Вильнюс – это город, находящийся на юге Литвы, который очень любят как украинские, так иностранные туристы. Он расположен у слиянии рек Вилии и Вильни. Этот город является одним из самых романтичных мест Европы. Это все и повлияло на выбор данного названия.

Форма собственности ресторана – частная. Организационно-правовая форма – Общество с ограниченной ответственностью. Выбор такой формы обоснован относительной простотой организации и регистрации. Данная правовая форма позволяет иметь одного или несколько владельцев. Еще одним важным преимуществом является то, что участники общества с ограниченной ответственностью не отвечают по его обязательствам и несут риск убытков, связанных с деятельностью общества, в пределах стоимости своих вкладов [4]. Но ООО должно иметь устав, где закреплены размер уставного капитала, доля в уставном капитале каждого из участников, сроки и порядок внесения вкладов и другие условия. Размер уставного фонда должен быть не меньше суммы, эквивалентной 100 минимальным заработным платам, а также обязанность создания резервного фонда, который должен быть не менее 25% от уставного.

Основными видами деятельности данного предприятия будут следующие:

1. приготовление для клиентов различных блюд европейской кухни;
2. обслуживание клиентов официантами;
3. организация банкетов, свадеб и различных праздников в ресторане (приготовление блюд и обслуживание);
4. возможность заказа блюд на дом.

Отрасль, к которой относится данное предприятие, является общественное питание. Специфика данной отрасли заключается в том, что существует большое количество конкурентов, различных видов ресторанов, кафе, баров, заведений Fast-Food. Для каждого вида заведения общественного питания существует своя целевая аудитория. Для ресторана «Вильнюс» целевая аудитория является достаточно широкой, так как в меню будут блюда и высокой ценовой категории и средней, поэтому пожелания любого клиента из данной категории будут удовлетворены. Предполагается, что возраст целевой аудитории будет в основном – 25-40 лет (60%), 18-24 – 25%, старше 40 – 15%.

# Раздел 2. Затраты на регистрацию фирмы с учетом необходимых патентов и лицензий

Затраты на открытие нового бизнеса состоят из затрат на государственную регистрацию предприятия, учитывая необходимость получения лицензий, разрешений и патентов, которые определяются видом деятельности и требованиями местных органов власти, а также расчеты материальных, финансовых затрат необходимых на начальном периоде деятельности организации.

Перечень видов деятельности, которые не могут осуществляться без лицензии, определен в Законе «О лицензировании определенных видов хозяйственной деятельности». В соответствии с данным Законом (ст.9) и Перечнем органов лицензирования, утвержденным постановлением Кабинета министров Украины от 14.11.2000 г. №1698, лицензированию ***предприятия общественного питания*** не подлежат.

Для законной работы ресторана является необходимым условием получение ***торгового патента*** – государственного свидетельства, которое удостоверяет право субъекта предпринимательской деятельности или его структурного подразделения заниматься ими. В соответствии со ст. 1 Закона Украины «О патентовании некоторых видов предпринимательской деятельности» от 23.03.96 торговая деятельность за наличные средства, а также с использованием других форм расчетов и кредитных карточек на территории Украины требует получение торгового патента [4].

Исходя из всего вышесказанного, ресторан подлежит патентованию. Срок действия торгового патента на осуществление торговой деятельности составляет 12 календарных месяцев.

Стоимость торгового патента на осуществление торговой деятельности устанавливается органами местного самоуправления в зависимости от местонахождения пункта продажи товаров ассортиментного перечня товаров. На территории областных центров стоимость торгового патента за календарный месяц устанавливается в размере от 60 до 320 грн.

Письменное разрешение на размещение объекта торговли предоставляется местным органом государственной исполнительной власти (органом местного самоуправления) и согласуется с органами государственного санитарно-эпидемиологического надзора, пожарной охраны, государственной автоинспекции и архитектуры (п. 16 Правил работы мелкорозничной торговой сети, утвержденных приказом Министерства внешних экономических связей и торговли Украины от 08.07.96 г. № 369 (далее — Правила № 369)). Отметим, что согласно статье 6 Указа Президента Украины «Об упрощенной системе налогообложения, учета и отчетности субъектов малого предпринимательства» от 03.07.98 г. № 727/98 (далее — Указ № 727) плательщики единого налога освобождены от уплаты сбора за выдачу разрешения на размещение объектов торговли [5].

Субъект предпринимательской деятельности может сделать предварительную оплату стоимости торгового патента на осуществление торговой деятельности за весь срок его действия, а также приобрести торговые патенты на осуществление торговой деятельности на следующие за текущим годы, но не более чем на три года, уплатив полную стоимость этих патентов во время их получения.

Для проведения регистрации ООО «Вильнюс» необходимо осуществить следующие действия:

1) подготовка комплекта учредительных документов (копии свидетельств и уставов учредителей — юридических лиц; копии паспортов и идентификационных кодов учредителей — физических лиц и должностных лиц (директора, главного бухгалтера);

2) Оплата государственных пошлин;

3) Предоставление юридического адреса в любом районе;

4) Получение свидетельства о государственной регистрации в Районной государственной администрации;

5) Получение справки статистики о присвоении кодов КВЭД;

6) Постановка на учет в ГНИ и получение справки по форме 4 – ОПП;

7) Изготовление печати (и штампов по договорённости);

8) Постановка на учет в Пенсионном фонде;

9) Постановка на учет в Фонде обязательного социального страхования от временной потери трудноспособности;

10) Постановка на учет в Фонде социального страхования от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний;

11) Постановка на учет в Пенсионном Фонде;

12) Постановка на учет в Центре занятости;

13) Получение выдержки из ЕГРПОУ (витяг);

14) Содействие при открытии расчетного счета в банке;

15) Постановка на учёт в качестве плательщика НДС или единого налога.

Для того чтобы самому не «бегать» по всем кабинетам чиновников, можно обратиться в консалтинговую компанию, которая зарегистрирует данное предприятие. Например, можно обратиться в ООО «Аутсорсинг групп». Затраты на их услуги для регистрации составят 1300 грн. (в стоимость включены все госплатежи и затраты на изготовление печати). При этом срок регистрации – 10 дней [6].

Теперь необходимо рассчитать материальные затраты, необходимые на начальном периоде деятельности организации.

Для начала определим месторасположение ресторана. Правильно выбранное место размещения ресторана - это один из самых важных факторов успеха в ресторанном бизнесе, а в некоторых случаях даже основной. Причем, если с самого начала место выбрано неудачно, то исправить это чаще всего возможно только через переоткрытие заведения на другом месте со всеми вытекающими издержками.

Для данного заведения лучше, если оно будет поближе «к цивилизации», т.е. там, где есть потоки людей из категории потенциальных потребителей, это позволит повысить его посещаемость.

Дорогие рестораны также зависят от места размещения. Дорогой ресторан, размещенный в промзоне, практически не имеет шансов на успех. Дорогой, элитный ресторан должен находиться в той части города, на такой улице и в таком здании, которые жители этого города традиционно причисляют к дорогим и элитным. Потребители исходят из того, что дорогое (оно же часто считается – лучшее) заведение должно размещаться в лучших местах. И это абсолютно справедливо.

Он должен находиться в удобном месте, куда без проблем ходит транспорт, где есть существенный поток клиентов. Наиболее приемлемым вариантом является аренда коммерческого помещения на пр. Ленина (м.Научная). Общая площадь составляет 350 кв.м., стоимость аренды – 14000$ в месяц. Средняя стоимость ремонта помещения составляет 17500 $ (при открытии данного ресторана необходим оригинальный дизайн, который будет соответствовать названию и располагать клиентов к постоянному посещению), так как в среднем стоимость дизайн-проекта на 1 кв.м. составляет 50$.

Для новичка в ресторанном бизнесе из всех проектов может быть очевиден, в лучшем случае, лишь дизайн-проект. Именно поэтому часто организация ресторана начинается именно с него. Кроме дизайн-проекта понадобятся:

* Техническое заключение на помещение – в нем описываются особенности здания, помещения, стен, потолков и инженерных коммуникаций с точки зрения возможности устройства в этом помещении того, что вы задумали.
* Технологический проект (технологическая часть) – в нем планируются все помещения, размещается оборудование и описывается технология работы предприятия.
* Проект переустройства помещений (архитектурная часть) – в нем содержится планировка помещений, конструктивные особенности стен, пола, потолков
* Проект реконструкции фасада (архитектурная часть) – этот проект нужен, если вы меняете дверь, делаете крыльцо, прорубаете или заделываете дверной или оконный проем, красите фасад или делаете новую облицовку, т.е. вносите какие-либо изменения в облик здания. При этом фасад – это все стены здания, а не только та, что выходит на главную улицу.
* Проект Вентиляции/кондиционирования и отопления (ОВ)
* Проект Водоснабжения и канализации (ВК)
* Проект Электроснабжения

В сумме все эти проекты составят затраты на сумму 800$.

***Оборудование для ресторана***.

Сейчас можно найти практически любое оборудование – разного качества и ценового уровня. И без хорошей подготовки разобраться в нем очень сложно. Представители торговых компаний заинтересованы в том, чтобы у них покупали как можно больше оборудования и в этом смысле их цели противоречат цели ресторатора экономно и разумно расходовать ресурсы. Поэтому лучше самостоятельно не выбирать оборудование, а пригласить для этого консультантов, шеф-повара, технолога, которые помогут сделать верный выбор.

Оптимизация состава оборудования при помощи специалистов может очень существенно снизить расходы. Единственное, чего не стоит делать для снижения затрат, так это покупать бытовое оборудование, так как оно не рассчитано на такую интенсивную эксплуатацию и очень быстро окажется, что нужно покупать оборудование снова. Для ресторана нужны плиты, печи, холодильники и т.д. Стандартный комплект оборудования для ресторана составляет 28000$.

Важно знать, что для кафе, баров ресторанов используется специальная профессиональная посуда. Это экономически обосновано, несмотря на то, что она может быть значительно дороже обычной бытовой, которая не предназначена для такого интенсивного использования. При покупке профессиональной посуды вы получаете следующие преимущества:

* посуда долго сохраняет первоначальный вид, т.к. не скалываются края, не трескается и не темнеет эмаль, не стирается рисунок;
* посуда более устойчива к ударам и падению, реже бьется;
* всегда можно докупить недостающее количество того же вида.

Тоже самое и с кухонным инвентарем. Ведь будет самое настоящее производство и все на этом производстве должно быть профессиональным, износостойким, удобным, специально приспособленным.

Для того, чтобы правильно выбрать посуду, необходимо привлечь шеф-повара, так как форма подачи блюда – это его прерогатива, значит, ему и выбирать. Количество же рассчитать лучше с консультантом и прийти в торговую компанию с уже готовыми расчетами, чтобы не покупать лишнего. Заказывать посуду нужно заранее, также как и оборудование [7]. Стоимость комплекта посуды составляет 3000$.

Далее необходимо также закупить мебель для ресторана, компьютеры для работы администратора, а также кассовые аппараты и программное обеспечение для удобства работы персонала (18000$). Униформа для персонала составит затраты в размере 2500$.

Все перечисленные затраты сведем в таблицу (табл. 2.1)

Таблица 2.1.

Смета первоначальных затрат при открытии ресторана

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **№ п/п** | **Статья затрат** | **Сумма затрат, $** |
| 1. | Затраты на регистрацию частного предприятия (услуги аутсорсинговой компании) | 165 |
| 2. | Торговый патент (на 12 месяцев) | 40 |
| 3. | Затраты на аренду помещения (за год) | 168000 |
| 4. | Затраты на ремонт помещения | 17500 |
| 5. | Оборудование | 28000 |
| 6. | Стоимость посуды | 3000 |
| 7. | Стоимость мебели (в т.ч. компьютеры, кассовые аппараты и программное обеспечение) | 18000 |
| 8. | Стоимость униформы для персонала | 2500 |
| 9. | Всего | 237205 |

Итак, для организации бизнеса на начальном этапе необходимо 237205 $ (эта сумма является не точной, так как многие элементы затрат постоянно меняются и могут оговариваться в индивидуальном порядке). Данная сумма в гривнах по текущему курсу составляет 1873920 грн. Также необходимо учесть затраты на маркетинговые коммуникации – реклама в журналах, газетах, метро и т.п. Они составят 10000$ (79000 грн).

При этом уставный фонд составляет 250000$. При организации ресторана учредители будут обходиться собственными средствами (всего 3 учредителя, которые вносят равные доли; также создается резервный фонд в сумме 25% от уставного фонда – 62500$).

Для того, чтобы понять на сколько быстро окупятся затраты на создание ресторана необходимо рассчитать срок окупаемости затрат. Ресторан расчитан на 100-200 посадочных мест, при этом в среднем за месяц ресторан посетят 3600 человек, а стоимость заказа на 1 человека составит 8-13$ (т.е. 60-100 грн.) годовой доход составит Предполагаемый годовой доход будет составлять 432000$. Чистая прибыль составит: Доход-Постоянный затраты-Переменные затраты. При этом в постоянные затраты также должна включаться заработная плата персонала которая в месяц составляет приблизительно 7000$ (55300 грн). Сумма постоянных и переменных затрат в год составит 55300+1873920+79000=2008220 грн.

Срок окупаемости затрат: 1873920:((3412800-2008220):12)=16 месяцев.

# Раздел 3. Форма налогообложения, учета и отчетности

В предыдущем разделе была определена доход предприятия в год, который составляет 3421800 грн. Поэтому форма налогообложения будет общая, так как при упрощенной системе налогообложения годовой оборот должен быть до 1 млн. грн.

Общая система налогообложения предполагает уплату следующих налогов, сборов и обязательных платежей:

* налог на прибыль предприятий (ставка 25% от базы налогообложения);
* налог на добавленную стоимость (20%);
* налог из собственников транспортных средств и других самоходных машин и механизмов;
* акцизный сбор;
* сбор на обязательное государственное пенсионное страхование (32,3% от общего фонда заработной платы);
* взносы на общеобязательное государственное социальное страхование;
* плата за торговый патент на некоторые виды предпринимательской деятельности.
* таможенная пошлина;
* плата (налог) за землю;
* и прочего, в соответствии с законодательством.

Также юридическое лицо есть налоговым агентом относительно нанимаемых работников и обязано удерживать и перечислять в бюджет налог на доходы с физических лиц [8].

Применение данной системы налогообложения регулируется нормами Декрета № 13-92. Учет доходов и расходов ведется обязательно. Доход возникает по дате получения денежных средств или другой компенсации за проданный товар (услуги, выполненные работы). В день получения дохода делается соответствующая запись в Книге ф. № 10. Если доходы поступают на расчетный счет, запись в Книге ф. № 10 производится на основании банковской выписки по усмотрению предпринимателя, или общей суммой за день, или в разрезе каждой суммы; если наличные поступления осуществляются через РРО или расчетные квитанции, то вначале эта общая сумма продажи за день отражается в конце дня в книге учета расчетных операций, а потом переносится в Книгу ф. № 10. Расходы отражаются в Книге ф. № 10 в привязке к полученным доходам. При этом они обязательно должны быть оплачены предпринимателем.

Данная система налогообложения позволяет предпринимателям избрать два способа формирования своих расходов: по первичным документам согласно приложению 7 к Инструкции № 12 или в процентном отношении к сумме полученного дохода согласно приложению 6 к этой же Инструкции. Если предприниматель формирует свои расходы по первичным документам, то ему в общем порядке необходимо иметь счета, накладные, ТТН, налоговые накладные, акты выполненных работ, чеки, путевые листы и т. д.

Если расходы формируются в процентном отношении к полученному доходу, для формирования размера расходов первичные документы можно не иметь, но в этом случае у предпринимателя не будет права на налоговый кредит по НДС. При формировании расходов в процентном отношении к полученному доходу налоговые обязательства возникают на всю сумму реализованного товара [9].

# Раздел 4. Количественный и качественный состав работников и методы их мотивации

Подбор персонала нужно начинать заблаговременно – например, будет правильно, если ключевые позиции будут подобраны заранее и подключатся на самых ранних стадиях организации ресторанного бизнеса в Харькове (например, шеф-повар, шеф-кондитер, управляющий). Штат прочего персонала также лучше всего укомплектовать за какое-то время до открытия. Это время необходимо для того, чтобы провести предварительное обучение.

Лучше всего поручить комплектацию штата профессиональному агентству, специализирующемуся на подборе кадров.

Для продуктивной работы ресторана, и в частности персонала необходимо программное обеспечение.

В профессиональном ресторанном бизнесе рестораторы давно знают, что компьютерная система контроля и учета – это не блажь, это необходимость. Она позволяет снизить воровство и мошенничество персонала, которым сильно грешит ресторанный бизнес и дает информацию для всестороннего анализа бизнеса, без которого не возможно принимать рациональные управленческие решения.

Оптимальный вариант – это приобретение у компаний, специализирующихся на разработке ПО для ресторанного бизнеса. Многие из них имеют свои представительства или партнеров в регионах, что позволяет также рассчитывать в дальнейшем на сервисное обслуживание. Как правило, для эффективной работы ресторана при количестве посадочных мест 100-150 необходимо следующее количество персонала: 7 официантов (работа посменно – на выходных и в пятницу работают 4 официанта, в будние дни – 3 официанта), 2 администратор, бухгалтер, директор, 2 уборщицы, 1 шеф-повар, 3 повара, обслуживающий персонал на кухне – 2 человека, 2 охранника, 2 курьера для доставки блюд на дом.

***Требования для официантов***: должны иметь опыт работы не менее 1 года, в возрасте от 20 до 30 лет, пол неважен. Должны обладать такими качествами как вежливость, терпимость, общительность, приятной внешности, добросовестностью.

***Требования к администратору:*** высшее образование по специальности или незаконченное высшее, иметь стаж работы в данной области не менее 2-х лет. Умение организовывать, распределять работу, эффективно решать оперативные цели и конфликты – являются преимущественными способностями при выборе данного специалиста.

***Требования к бухгалтеру:*** высшее образование по специальности и стаж работы не мене 3-х лет в данной области.

***Директором*** будет один из учредителей.

***Требования к шеф-повару:*** наличие рекомендательных писем от бывших работодателей, а также сертификаты о соответствующих курсах и образовании.

Для стимулирования работы официантов будет применяться фиксированный месячный оклад, а также в зависимости от отзывов посетителей и администратора будут начисляться различные надбавки.

Что касается администратора, шеф-повара, поваров, то у них будет достаточно высокий оклад, к которому также могут начисляться премии и надбавки за хорошо выполняемую работу.

У остального персонала будет фиксированный ежемесячный оклад.

Методы мотивации и стимулирования работы персонала существуют как материальные, так и нематериальные. Материальные включают в себя премии, надбавки, а также штрафы и санкции за недобросовестное выполнение своих обязанностей.

К нематериальным методам относится, в первую очередь, формирование корпоративной культуры – это совместное празднование различных праздников, корпоративны. Также можно каждый месяц определять лучшего работника, что также влияет на производительность труда.

# Раздел 5. Место фирмы на рынке и стратегия функционирования

Стратегия деятельности предприятия разрабатывается и реализуется как единым целым субъектом рыночной экономики. Однако каждое предприятие является сложной многофункциональной системой, поэтому стратегию деятельности предприятия, которую иначе можно назвать генеральной стратегией, детализируют с помощью функциональных стратегий, которые отражают конкретные пути достижения специфических целей предприятия, стоящих перед его отдельными подразделениями и службами. Иначе эти стратегии можно назвать рабочими стратегиями. Каждая функциональная стратегия имеет определенный объект, на который она направлена.

В этой связи могут разрабатываться следующие функциональные стратегии:

* стратегия маркетинга;
* финансовая стратегия;
* стратегия инноваций;
* стратегия производства;
* стратегия организационных изменений и др.

Набор функциональных стратегий на том или ином конкретном предприятии определяется составом специфических целей, которые ставит перед собой руководство предприятия.

Стратегия маркетинга - это способ действия на рынке, руководствуясь которым предприятие выбирает цели и определяет наиболее эффективные пути их достижения. Цель устанавливает границы и сферы рыночной деятельности (конкурентные преимущества, овладение новым рынком и др.). Пути достижения поставленных целей формируются с помощью выбора стратегических направлений развития и стратегических зон хозяйствования. Соответственно разрабатывается и комплекс маркетинговых средств (товар, цена, реклама и др.). Разработка стратегии маркетинга опирается на прогнозы относительно долгосрочных перспектив развития рынка и потенциальных возможностей предприятия.

Финансовая стратегия представляет собой общее направление и способ использования средств для достижения поставленных целей управления финансами предприятия. Этому способу соответствует определенный набор правил и ограничений для принятия решений.

Инновационную стратегию можно определить как взаимосвязанный комплекс технических, технологических и организационных действий, направленных на обеспечение конкурентоспособности предприятия и устойчивое его развитие.

Стратегия организационного развития - это многоуровневая система преобразований, нацеленных на средне- и долгосрочную перспективу и предусматривающих изменение организационной структуры управления, методов работы, организационной культуры. В основе данной стратегии лежит видение будущего, т.е. идеальный образ предприятия, к которому необходимо стремиться [10]

В данном случае для ресторана наиболее важна маркетинговая стратегия, так как это только открывшийся ресторан, он себя еще не «заявил» для потребителей. Поэтому необходимо четко определить конкурентные преимущества, цены блюд в ресторане, завоевание определенной ниши рынка и т.п.

Главными конкурентами в районе размещения ресторана «Вильнюс» являются заведения «Норма» и «Кофеин». Эти два ресторана абсолютно разные по концепции и по посетителям: в «Норме» - посетители более высокого социального и финансового статуса (т.к. это достаточно дорогой ресторан), в «Кофеине» основная масса посетителей – это молодые люди в возрасте от 17 до 30 лет, среднего и высокого финансового состояния.

Что же будет отличать наш ресторан от этих двух?

Главное его преимущество состоит в том, что он попытается объединить максимально возможное количество поситетелей разного возраста и разного финансового положения (но в основном это будут люди среднего и высоко достатка, в возрасте от 20 до 40 лет). Также немаловажным является то, что в этот ресторан можно спокойно приходить с детьми (для детей можно заказать блюда, не представленные в меню).

Меню будет богато на блюда разных ценовых категорий и вкусовых качеств (кухня будет европейская). Будут предоставляться дополнительные услуги: обслуживание свадеб, возможность аренды банкетных залов на празднование различных торжеств и т.п. Также для любителей живой музыки будут организовываться вечера джаза, блюза и др. направлений в музыке.

Все выше перечисленные услуги трудно найти как в ресторанах «Норма» и «Кофеин», так и во многих заведениях всего города.

# Выводы

Данная научно-исследовательская работа была посвящена технико-экономическому обоснованию создания ресторана «Вильнюс». На основании данного исследования были сделаны следующие выводы:

1. Миссияресторана – объединение лучших блюд европейской кухни для удовлетворения желаний самых требовательных клиентов в комфортной и уютной обстановке.

2. Организационо-правовая форма созданного бизнеса – общество с ограниченной ответсттвенностью.

3. Для организации бизнеса на начальном этапе необходимо 1873920. При этом срок окупаемости затрат приблизительно равен 16 месяцам.

4. Для данного предприятия была выбрана общая система налогообложения. Данная система налогообложения позволяет предпринимателям избрать два способа формирования своих расходов: по первичным документам согласно приложению 7 к Инструкции № 12 или в процентном отношении к сумме полученного дохода согласно приложению 6 к этой же Инструкции.

5. Для эффективной работы ресторана при количестве посадочных мест 100-150 необходимо следующее количество персонала: 7 официантов (работа посменно – на выходных и в пятницу работают 4 официанта, в будние дни – 3 официанта), 2 администратор, бухгалтер, директор, 2 уборщицы, 1 шеф-повар, 3 повара, обслуживающий персонал на кухне – 2 человека, 2 охранника, 2 курьера для доставки блюд на дом.

6. Существует несколько функциональных стратегий: стратегия маркетинга; финансовая стратегия; стратегия инноваций; стратегия производства; стратегия организационных изменений и др. Преимущественной при создании ресторана является маркетинговая стратегия.

7. Главными конкурентами в районе размещения ресторана «Вильнюс» являются заведения «Норма» и «Кофеин».

# Список литературы

# 

1. http://www.recon.com.ua/ Ресторанный и гостиничный консалтинг
2. http://www.stplan.ru Стратегическое управление и планирование
3. http://www.iteam.ru Технологии корпоративного управления
4. Саниахметова Н. А. Предпринимательское (хозяйственное) право Украины: Учебное пособие. – Х.: Одиссей, 2004. – 800 с.
5. http://www.glavbukh.ua Сайт о бухгалтерии
6. http://busout.kiev.ua Консалтинговая фирма
7. http://www.logos-ergos.com Организация ресторанного бизнеса
8. http://alextim.com.ua Сайт юридической компании
9. http://www.ntsconsult.com.ua Консалтинговая компания
10. http://www.inventech.ru Функциональные стратегии