**Содержание**

1. Развитие коммерции и предпринимательства в России на современном этапе

2. Организация и технология коммерческой деятельности торгового предприятия

2.1 Место нахождения предприятия

2.2 Специализация торгового предприятия

2.3 Устройство и планировка предприятия

2.4 Управление и персонал предприятия

2.5 Изучение покупательского спроса и формирование товарного ассортимента

2.6 Организация хозяйственных связей с поставщиками и технология товароснабжения

2.7 Технология товародвижения

2.8 Транспортно-экспедиционное обслуживание предприятия

3. Выводы и предложения

4. Графическая часть

Используемая литература

**1. Развитие коммерции и предпринимательства в России на современном этапе**

Общественное питание – отрасль народного хозяйства, основу которой составляет предприятия характеризующие единством форм организации производства и обслуживания потребителей и различающиеся по типам и специализации.

Развитие общественного питания:

- дает существенную экономию общественного труда, вследствие рационального использования техники, сырья и материалов;

- предоставляет рабочим и служащим в течение рабочего дня горячую пищу, что повышает работоспособность и сохраняет здоровье;

- дает возможность организовать сбалансированное рациональное питание в детских и учебных заведениях;

Многие предприятия общественного питания являются чисто коммерческими, но наряду с этим развиваются и социальное питание (столовые при промышленных, учебных заведениях).

Конкурентность – неотъемлемая часть рыночной среды (главный двигатель рыночной экономики).

Основной задачей каждого предприятия общественного питания является повышение качества производственной продукции и предоставленных услуг:

- отвечать четко определенным потребностям;

- удовлетворять требованиям потребителей;

- соответствовать стандартам и ТУ;

- отвечать действующему законодательству;

- предлагать потребителю услуги по конкурентно- способным ценам;

- обуславливать получение прибыли.

Для достижения поставленных целей предприятие должно организовывать свою деятельность так, что бы держать под контролем все технические, административные и человеческие факторы, влияющие на качество продукции и ее безопасность.

Основные критерии конкурентной способности продукции:

- безопасность;

- качество;

- ассортимент;

- цена;

- сервисные услуги;

Переход к рыночной экономике способствовал появлению нового типа коммерческих отношений- отношений между продавцами и покупателями.

В современном мире очень высоко ценится коммерческая инициатива в отношении предприятий общественного питания. Среди них основное место занимают рестораны, кафе и бары. Они играют заметную роль в организации отдыха населения. Туда ходят не только чтобы поесть, но и отметить юбилей, важное событие в жизни, провести свадебное торжество, деловую или официальную встречу и просто отдохнуть. Стоит отметить, что во главе предприятий общественного питания стоят высококвалифицированные организаторы, товароведы, менеджеры, умеющие успешно осуществлять коммерческую деятельность. А главными элементами этого являются: умение активно изыскивать товары, реализуемые свободно; умение заинтересовать своей работой людей, другие предприятия, кооперативы.

90-ые годы 20 века показали, что Россия продемонстрировала способность к предпринимательству. Только за эти десятилетие образовалось более нескольких миллионов частных предприятий, тысячи различных рынков. На современном этапе эти цифры уже не годятся, так как количество предприятий значительно увеличилось.

**2. Организация и технология коммерческой деятельности торгового предприятия**

**2.1 Место нахождения предприятия**

Целью моей работы является создание коктейль–бара на 25 посадочных мест 1 класса. Моему коктейль–бару я решила дать название «Наслаждение». Он будет находится на месте бывшего кинотеатра «Родина» по адресу проспект Ленина 54. Это будет отдельно стоящее новое здание. Я выбрала для своего предприятия такое место нахождение, т.к. считаю, что в данном районе не достаточно предприятий общественного питания и есть обширное направление покупательских потоков. Бар будет находиться не далеко от центра города. Рядом с баром есть удобные подъездные пути и имеется связь с любым видом общественного транспорта (трамваи, троллейбусы, автобусы и маршрутные такси). У моего предприятия не будет филиалов, оно будет единственным в своем роде. Что, я думаю, будет способствовать увеличению спроса потребителей. График работы коктейль-бара 11.00 – 24.00, без выходных.

Радушно встретить, быстро и вкусно накормить посетителей, создать им все условия для полноценного отдыха – такова задача моего предприятия.

В этом пункте я рассмотрела выгодность расположения коктейль-бара и перспективы его дальнейшего развития. Я считаю мое предприятие будет рентабельным.

**2.2 Специализация торгового предприятия**

Бар – предприятие общественного питания с барной стойкой, реализующее смешанные напитки, крепкие алкогольные, слабоалкогольные и безалкогольные напитки, закуски, десерты, мучные кондитерские изделия и булочные изделия, покупные товары. От обычных баров коктейль-бар «Наслаждение» отличается большим ассортиментом разнообразных коктейлей – в этом и состоит его специализация.

Услуги питания представляют собой услугу по приготовлению и реализации широкого ассортимента напитков, коктейлей, закусок, кондитерских изделий, покупных товаров, по созданию условий для их потребления у барной стойки или в зале.

Коктейль-бар относится к предприятию с полным циклом производства, т.е. с осуществлением обработки сырья, выпуску п/ф и готовой продукцией, а затем ее реализацией. Меню разработано под руководством опытного шеф-повара, благодаря чему посетители имеют возможность заказать действительно изысканные коктейли и блюда. При реализации продукции используется фарфорово-фаянсовая посуда. Приборы выполнены из нержавеющей стали.

В коктейль-баре «Наслаждение» оплата полученной продукции производится как по наличному, так и по безналичному расчету, а для постоянных клиентов предусмотрены скидки.

В меню коктейль-бара входят весьма изысканные, вкусные и необычные коктейли, которые стоит попробовать и получить настоящее наслаждение. Обширная коктейльная карта предлагает классические коктейли и авторские миксы. Те, кто за рулем, могут побаловать себя фруктовыми миксами. В меню представлены легкие холодные и горячие закуски. Большой выбор десертов из собственного кондитерского цеха не оставит равнодушными сладкоежек. C утренним открытием в коктейль-баре начинают предлагать завтраки: молочные каши с фруктами, сырники с вишневым и персиковым джемом, блинчики с мясом. После 12.00 здесь можно очень вкусно пообедать в разгар рабочего дня, а вечером отлично отдохнуть с друзьями.

**2.3 Устройство и планировка предприятия**

Коктейль-бар «Наслаждение» – является предприятием небольшой мощности и имеет цеховую структуру производства. Территория имеет 2 въезда. Подъезды и подходы заасфальтированы. Все освещено в соответствии СНиП «Естественное и искусственное освещение». Ежедневно производится уборка. Летом зеленые насаждения у фасада регулярно поливаются. Сборники расположены в 35м от предприятия общественного питания. Очистка их производится 1раз в 2 дня. Вывоз мусора осуществляет другая организация.

Гостям здесь предлагают любые услуги: аренда всего помещения, организация встреч, свадеб, тематических вечеринок, коктейль - вечеров и вечеринок, предоставление светового, аудио и видео оборудования, телефонная связь, бронирование столов, прием заказов на изготовление полуфабрикатов кулинарных и кондитерских изделий, вызов такси по заказу.

Все помещения делятся на:

Производственные помещения.Проектируемый коктейль-бар небольшой, но имеет следующие цеховые разделения: овощной, мясорыбный, горячий и холодный, кондитерский цеха. Так же к помещениям данного типа относятся моечная кухонной посуды и своего рода раздаточная, с которой совмещены моечная столовой посуды и хлеборезка.

Складские помещения. К ним относятся холодильная камера для хранения овощей, сухих продуктов, молока, мяса, а также небольшое помещение для хранения покупных товаров, табачных и виноводочных изделий.

Торговые помещения *–* торговый зал, вестибюль, гардероб, туалетные комнаты для посетителей.

Административно-бытовые *–* бухгалтерия, кабинет директора, раздевалка, туалетная комната и душевые для персонала, а так же помещения для отдыха и обеда работников предприятия).

Санитарно-технические помещения. К ним относятся подсобные помещения для хранения дополнительных столов, стульев и другой мебели; помещения для санитарно-гигиенического инвентаря.

**Торговые помещения**

*Вестибюль* - помещение, где начинается обслуживание посетителей. В вестибюле размещаются гардероб для посетителей, вход в зал, туалетные комнаты. Вестибюль имеет четкую организацию потоков, что достигается использованием условных обозначений - пиктограмм.

Площадь вестибюля равна примерно четверти площади зала (0,3-0,45 м2 на одно посадочное место).

**Sвест.=** 0,3\*45=13,5 м2.

В вестибюле организована продажа газет, сигарет, сувениров. Вестибюль оборудован зеркалами, мягкой мебелью, журнальными столами. Интерьер соответствует всему убранству бара.

В *гардеробе* установлены металлические двусторонние секционные вешалки с раздвижными кронштейнами.Крючки вешалок расположены на высоте 1,5 м от пола. Количество крючков предусмотрено на 10% больше числа мест в зале. Крючки и номерки изготовлены по индивидуальному заказу. Расстояние между вешалками 70 см.

*Туалетные комнаты.* К их санитарному состоянию предъявляют высокие требования: безупречная чистота, нормальная вентиляция и освещение. В туалетной комнате имеется горячая и холодная вода, туалетное мыло, электрополотенце и зеркало. Туалетные кабины обеспечены туалетной бумагой и аэрозольными освежителями воздуха. Пол выложен светло-серой кафельной плиткой, а стены нежно голубой. Комнаты оборудованы зеркалами. Освещение в туалетных комнатах создают две люминесцентные лампы.

*Торговый зал* отвечает всем требованиям современного дизайна. Стены оформлены стеновыми панелями песочного цвета, пол покрыт ламинатным покрытием выполненным под дерево. Зал оформлен в летнем стиле и посетив бар в зимнее время года клиент может почувствовать себя в теплой и уютной обстановке. В одном из углов зала находится мини-оранжерея. Зал оборудован специально заказанной мебелью (столы с полиэфирным покрытием; стулья стандартные, облегченной конструкции). На стенах по всему периметру висят небольшие картины ненавящевой тематики. Освещение в зале как естественное, так и искусственное. В светлое время суток, особенно в солнечные дни помещение освещается естественно. В это время можно в полной мере оценить красоту и оригинальность оформления торгового зала. К вечеру или пасмурные дни зал освещается шестью люстрами, расположенные по периметру зала, также может комбинироваться с бра на стенах. Располагающую обстановку создает музыкальное сопровождение. Во всех углах помещения висят акустические колонки. Для создания оптимального микроклимата имеется система приточно-вытяжной вентиляции, обеспечивающая допустимые параметры температуры и влажности. Самое главное место занимает барная стойка, выполненная из дерева с зеркальным и световым оформлением.

**Sобщ.зала =** 1,8\*25 = 45 м2

**Производственные помещения**

Цеха подразделяют на: заготовочные (мясорыбный, овощной); доготовочные (горячий, холодный), специализированный (кондитерский).

В каждом цехе организована технологическая линия – участок производства, оснащенный необходимым оборудованием для определенного технологического процесса. В заготовочных цехах производят механическую обработку мяса, рыбы, птицы, овощей и выработку полуфабрикатов для снабжения ими горячего цеха предприятия.

В коктейль-баре «Наслаждение» в основном работают на полуфабрикатах, поэтому обработку мяса, птицы, субпродуктов и рыбы сосредотачивают в одном цехе (мясорыбный), также как и обработку всех овощей.

Площадь производственных помещений рассчитывается по формуле:

**Sобщ = Sпол/Ксп**, где

Sобщ - общая площадьцеха, м2;

Sпол - полезная площадьцеха, занятая под оборудование, м2;

Ксп - коэффициент использования площади, учитывающий проходы между оборудованием.

Для ориентировочных расчетов приняты следующие коэффициенты использования площади:

- для горячего цеха - 0,25-0,3;

- для холодного - 0,35-0,4;

- для заготовочных цехов - 0,3

*Овощной цех*

Овощной цех имеет удобную связь с горячим и холодным цехом, так как в них завершается выпуск готовой продукции. Овощной цех служит для первичной обработки овощей. Весь технологический процесс обработка состоит из следующих операций:

- сортировка;

-мытье;

-очистка;

-промывание;

-нарезка.

Очистка овощей на предприятие производится ручным способом, так как предприятие имеет малую мощность.

В этом цехе существуют линия обработки корнеплодов и картофеля, в которой размещены рабочие столы, моечная ванна, подтоварник и линия для отработки капустных овощей и зелени, а так же других овощей. Даная линия оснащена производственным столом, моечной ванной и размеченными подтоварниками и емкостями.

Из овощного цеха овощи поступают в горячий или холодный цех, в зависимости от хода технологического процесса приготовления блюд.

*Мясорыбный цех*

Цех работает как на поступающих полуфабрикатах, так и на сырье.

Мясо и рыба в обрабатываются в одном цехе. Но, учитывая специфический запах рыбы, организованы две отдельные линии для обработки мяса и рыбы, для которых отдельно выделяются инструмент, тара, разделочные доски, которые должны быть обязательно промаркированы, соответствующей маркировкой.

На линии обработки мяса установлены: ванна для промывки мяса, стол для разделки и приготовления полуфабрикатов, мясорубка электрическая, разрубочный стул. Так же установлена двухкамерная морозильная камера для хранения и охлаждения сырья и полуфабрикатов. Наряду с мясом здесь можно и обрабатывать и птицу. Кроме всего этого выделены отдельные ножи, разделочные доски и прочий инвентарь.

Линия для обработки рыбы оснащена ванной для разморозки и промывания, столом для очистки и потрошения рыбы, ее разделки приготовления порционных полуфабрикатов. Также линия обработки рыбы оснащена ручной мясорубкой, так как ассортимент блюд из рыбной котлетной массы не велик. Существует двухкамерный холодильник, где в специальных лотках хранятся рыбные полуфабрикаты.

*Горячий цех*

В производстве продукции общественного питания горячий цех занимает центральное место. Здесь завершается технологический процесс приготовления пищи, осуществляется тепловая обработка продуктов и полуфабрикатов, варка бульонов, соусов, супов, а также производятся и тепловая обработка продуктов для холодных и сладких блюд. От сюда готовые блюда поступают непосредственно на раздаточную для реализации потребителю.

Горячий цех имеет удобную связь с мясорыбным и холодным цехом, а также раздаточной.

В цехе располагаются производственные столы, на которых стоят весы. Также в горячем цехе располагаются 2 электрических плиты, 2 холодильника, жарочный шкаф, электрофритюрница, комбайны и миксеры, различное немеханическое оборудование, а также стеллажи для хранения инвентаря и механизмов, мойка для рук.

Температура в горячем цехе будет поддерживаться не более 20 градусов, относительная влажность воздуха 60-70%, скорость движения воздуха не более 2 метров в секунду. Все эти показатели будут достигнуты с помощью приточно-вытяжной вентиляции, оборудованной в соответствии со СНиП.

**Sпол** = 9 м2.

**Sобщ**= 9 м2/0,3=30 м2.

Площадь горячего цеха будет составлять 30 кв.м. Эта площадь будет больше, чем жарочные поверхности 2 плит, более чем в 40 раз, поэтому воздействие на поваров вредного инфракрасного излучения будет исключено.

Освещение цеха состоит из 3 ламп накаливания 2 люминесцентных лам, равномерно расположенных на потолке.

*Холодный цех*

Холодный цех на предприятии служит для приготовления, порционирования и оформления холодных блюд и закусок, сладких блюд и холодных супов.

В коктейль-баре «Наслаждение» холодный цех имеет удобную связь с горячим цехом, мойкой и непосредственно с раздаточной.

Продукты и полуфабрикаты, используемые для приготовления блюд, перед отпуском не подвергаются вторичной тепловой обработке, поэтому они хранятся в холодильных камерах витринного типа. Посуда, разделочные доски и другой инвентарь в холодном цехе строго промаркированы и хранятся на специально закрепленных стеллажах. Это нужно для того, чтобы запахи одних продуктов не передавались другим, а так же с целью предотвращения распространения вредных микроорганизмов.

Холодный цех оборудован тремя столами: 1-ый-для обработки сырых и вареных овощей и фруктов, 2-ой- для обработки рыбы и мяса, прошедших тепловую обработку (но только при помощи промаркированного инвентаря), 3-ий- для порционирования блюд и приготовления бутербродов и т.п.

Холодный цех так же оборудован весами, так как здесь проходит порционирование блюд.

**Sпол** = 8 м2.

**Sобщ** = 8 м2/0,35=23м2.

Площадь холодного цеха составляет 23 кв.м. Главное требование, предъявляемое к холодному цеху – соблюдение санитарных норм и правил при организации рабочего процесса и, конечно же, соблюдение личной гигиены повара. Поэтому работу в холодном цехе будет осуществлять повар 5 и 6 разряда, который так же будет являться бригадиром поваров.

*Моечное отделение*

Моечная кухонной посуды предназначена для мытья наплитной посуды (котлов, кастрюль, противней, и др.) кухонного и разделочного инвентаря, инструментов.

Мойка кухонной посуды на предприятии имеет удобную связь с горячим и холодным цехами. Здесь располагаются две ванны: для мытья и замачивания посуды и инвентаря, и ванна для их ополаскивания. Так же здесь располагаются подтоварники на специальной подставке для чистой посуды. Мойка кухонной посуды имеет горячее и холодное водоснабжение. На мойке есть специальное щетки и губки для мытья посуды, а так же различные средства и препараты для мытья и дезинфекции инвентаря.

Моечная столовой посуды предназначена для мытья использованной посуды торгового зала (тарелок, приборов и т.д.)

Она должна иметь удобную связь с торговым залом. В моечной устанавливают ванну с 3 отделениями: для замачивания, мытья и ополаскивания. Мойка имеет горячее и холодное водоснабжение и снабжение всем необходимым для мытья посуды (щетки, губки, средства для мытья посуды). Так же имеется стеллаж для хранения посуды.

**Складские помещения**

Складские помещения предприятий общественного питания служат для приемки продуктов, сырья и их хранения и отпуска.

На предприятии существует 3 складских помещения:

1. Для хранения покупной продукции, табачных, виноводочных изделий. Оборудовано специальными стеллажами и имеет площадь 6кв.м. При помощи системы вентиляции здесь поддерживается постоянная температура 17градусов и влажность воздуха 60-70%.
2. Для хранения консервированных и свежих овощей. Так же это помещение оборудовано ящиками для хранения сахарного песка и пшеничной муки, так как эти продукты легко впитывают влагу и посторонние запахи. Температура воздуха 16-17градусов, относительная влажность воздуха 70-75%. Площадь 10кв.м.
3. камера для хранения масла, некоторых овощей, яиц, молочной продукции и других продуктов, требующих более низкую температуру хранения. Температура 4-6градусов, относительная влажность воздуха 70%. Низкая температура в этой камере поддерживается, при помощи поддерживается при помощи специального компрессора. Площадь 5кв.м.

**Административно-бытовые помещения**

К ним относят кабинет директора, зав. производства и бухгалтерию, раздевалку, комнату отдыха и сан. узел для персонала предприятия. Кабинеты оборудованы необходимыми письменными столами, шкафами, оборудованием, необходимым для работы, электронно-вычислительной техникой.

Раздевалка для рабочих имеет удобные шкафчики для одежды с вешалками, зеркало, а так же дверь в душевую. Душ на предприятии общественного питания необходим для поддержания личной гигиены работников. Кроме того существует сан. узел, в котором имеются унитаз, умывальник с горячей и холодной водой, зеркалом.

Так же в кафе есть специальное помещение, которое служит местом отдыха рабочих и местом, где они могут пообедать. Здесь имеются удобные мягкие стулья, обеденный стол на восемь персон. В этом помещении рабочие могут проводить время в обеденный перерыв.

Таким образом, планировка моего предприятия отвечает правильной организации труда, санитарным требованиям и лучшему обслуживанию посетителей.

Строительство и установка осуществлены на основании документов:

- ГОСТ 50764-95 «Услуги общественного питания. Требования»;

- СНиП «Предприятия общественного питания»;

- СанПин «Предприятия общественного питания» и т.п.

Планировка обеспечивает последовательность процессов и дает избежать непредвиденных ситуаций.

**2.4 Управление и персонал**

Схема управления предприятием:

Директор

Административ-ная группа

Складская группа

Производствен-ная группа

Торговая

группа

Официант

Бармен

Гардеробщица

Повара

Зав. производством

Водитель

Кладовщики

Зав. складом

Грузчики

Работники

Глав. бухгалтер

Процесс управления предприятием общественного питания представляет собой совокупность взаимосвязанных мероприятий и действий, направленных на обеспечение оптимального соотношения рабочей силы, материальных и финансовых ресурсов.

Ритмичное производство продукции и высокий уровень обслуживания зависят не только от технического состояния производственных помещений и технологического оборудования залов, но и от деловых качеств руководителей.

Управление предприятием осуществляет **директор**. Это женщина 40 лет, с высшем экономическим образованием. Ранее работала менеджером в крупной фирме. Для директора отводится специальный кабинет, как в прочем и для бухгалтера с заведующим производством. Их кабинеты находятся в непосредственной близости друг от друга. Его рабочий день начинается с 8.00 часов и продолжается до 17.00. Директор персонально решает главные вопросы с поставщиками, подбора и расстановки кадров, подписывает важные документы, осуществляет контроль за соблюдением заключенных договоров.

Директор кафе должен:

- организовать четкое, планомерное снабжение предприятие сырьем, продуктами, полуфабрикатами, предметами материально- технического оснащения;

- контролировать работу всех участков предприятия, соблюдение правил торговли, санитарии и гигиены, техники безопасности;

- осуществлять научную организацию труда;

- обеспечивать четкое выполнение всеми работниками правил внутреннего распорядка;

- организовать воспитательную работу в коллективе.

**Заведующая производством –** женщина 35лет со среднеспециальным образованием «Технолог продукции общественного питания». Стаж работы – 8лет и отличается командными качествами. Заведующий производством играет непосредственную роль в технологическом процессе производства, следит за работой поваров, отслеживает качественность выполнения их работы.

Так же заведующий производством кафе должен:

-изучать спрос потребителей;

-обеспечивать рациональное использование сырья и организовывать кулинарную обработку сырья в соответствии с правилами технологии приготовления блюд высокого качества;

- ежедневно составлять меню с учетом имеющихся продуктов и ассортиментного минимума и осуществлять бракераж блюд;

- составлять графики выхода на работу и расстановки работников;

- обеспечивать соблюдение на производстве правил санитарии и гигиены, охраны труда и техники безопасности;

- своевременно предоставлять в бухгалтерию отчеты об использовании товарно-материальных ценностей.

График работы с 8.00 до 17.00, выходной день - воскресенье.

**Бухгалтер** – женщина 45 лет, имеющая высшее образование. Стаж работы – 22 года. Бухгалтер отвечает за всю бухгалтерию предприятия, выдает заработную плату персоналу, отслеживает товародвижение товаров на предприятии, наряду с заведующим производством является калькуляторщиком, принимает участие в составлении меню. Рабочий день бухгалтера с 8.00 до 17.00ч, выходной – суббота, воскресенье..

В кафе работают 2 бригады поваров, каждая из которых состоит: из повара 3 разряда, работающего в овощном цехе; повара 4 разряда мясо - рыбного цеха; 2 повара 5-6 разряда, работающих в горячем и холодном цехе. Повара выходят на работу в 9.00 часов и работают до закрытия кафе. Бригады меняются каждые 2 дня (скользящий график).

**Администратор** – мужчина 32 лет. Стаж работы- 8 лет (повара).

Бармен и официант работает с 11.00 до 24.00, меняясь каждые два дня, посудомойщик и подсобный рабочий имеют тот же график, что и бригада поваров.

**Официант** должен знать и уметь принимать на практике правила и технические приемы обслуживания потребителей, основные правила этикета, правила сервировке стола. Он также должен знать:

**-**виды и назначение столовой посуды, приборов, столового белья, применяемых при обслуживании посетителей;

**-** правила и очередность подачи блюд, напитков, требования к их оформлению и температуре, соответствие ассортимента виноводочных изделий характеру подаваемых блюд;

**-** правила составления меню для банкетов, официальных и неофициальных приемов;

**-** особенности обслуживания банкетов, приемов, торжеств и других специальных мероприятий, а также отдельных контингентов посетителей;

**-**характеристика блюд и напитков, как предложить их клиентам и дать информацию о них в процессе обслуживания;

**-**порядок оформления счетов и расчета с посетителем;

- основы психологии и соблюдения при обслуживании принципов профессиональной этики.

В соответствии с правилами внутреннего распорядка официанты обязаны: вовремя приходить на работу и соблюдать установленную продолжительность рабочего дня, выполнять распоряжения бригадира, строго соблюдать дисциплину труда, содержать свое рабочее место в полном порядке и чистоте, точно выполнять требования охраны труда, техники безопасности, санитарии и личной гигиены, экономить электроэнергию, бережно относится к оборудованию, инвентарю, имуществу и другим материальным ценностям.

В каждую бригаду входят 1 мойщик посуды и подсобный рабочий по тому же графику, что и бригады поваров. Грузчик работает ежедневно с 8.00 до 15.00ч, кроме воскресенья и среды. Для перевозки продуктов грузчику- экспедитору предоставляется автомобиль.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| ГРАФИК РАБОТЫ | | | |
| ДОЛЖНОСТЬ | РАБОЧЕЕ ВРЕМЯ | ВЫХОДНЫЕ ДНИ | Кол-во |
| Директор | 8.00-17.00 | суббота- воскресенье | 1 |
| Зав. производством | 8.00-17.00 | среда, воскресенье | 1 |
| Бухгалтер | 8.00-17.00 | суббота- воскресенье | 2 |
| Администратор зала | 11.00-24.00 | 2:2 | 2 |
| Повара | 9.00-24.00 | 2:2 | 8 |
| Официанты, бармены | 11.00-24.00 | 2:2 | 6 |
| Грузчик-экспедитор | 8.00-15.00 | воскресенье, среда | 2 |
| Кладовщик | 8.00-17.00 | суббота- воскресенье | 1 |
| Посудомойщицы | 9.00-24.00 | 2:2 | 2 |

При формировании предприятия директор определяет его нормативную базу. Она основывается на: Гражданском кодексе РФ, законе «О защите прав потребителей», ГОСТе 50763-95, ОСТе 28-1-95 и т.п.

Оплата труда персонала производится по месячным должностным окладам, часовым тарифным ставкам, сдельным расценкам, а также в процентах от выручки.

Размеры материального вознаграждения не должны быть для коллектива тайной, чтобы все сотрудники могли убедиться, что эффективный труд, инициатива, стремление работника принести пользу всемерно поощряется руководством.

Лучше всего стимулирует сотрудников к эффективной работе справедливая оценка руководством качества их работы. Но, если это сделано с большим опозданием, если труд всех оплачивают одинаково, по стандарту, не учитываются индивидуальные результаты (профессиональный рост сотрудника), то успеха ждать бесполезно, равно как и от одновременного повышения заработной платы всем и в равной мере.

**2.5 Изучение покупательского спроса и формирование товарного ассортимента**

Изучение спроса населения на услуги предприятий общественного питания является важнейшим условием их успешного функционирования. Спрос населения определяется тремя основными факторами: материальным благосостоянием, уровнем культуры и наличием разветвленной сети предприятий питания.

Воспитательная деятельность общества также влияет на формирование вкусов потребителей. Так, правильно организованная реклама, выставки-продажи способствуют популяризации блюд из новых видов продуктов, тем самым вырабатывая спрос на новые изделия. Этот фактор определяет спрос не только на изделия, но и на дополнительные виды услуг: продажу кулинарных изделий и полуфабрикатов, отпуск обедов на дом, организацию обслуживания свадеб, различных праздников.

Исследования спроса населения на продукцию и услуги общественного питания осуществляются в трех направлениях: изучение реализованного, неудовлетворенного и формирующегося спроса.

Реализованный спрос характеризует фактический уровень удовлетворения потребности в продукции и услугах общественного питания.

Неудовлетворенный спрос наблюдается при отсутствии в продаже нужных населению блюд, кулинарных и кондитерских изделий, полуфабрикатов и др.

Формирующийся спрос в данный момент еще нечетко выражен, но уже намечены его основные тенденции.

*Метод изучения реализованного спроса* — это сплошное или выборочное статистическое обследование. Данные статистической отчетности позволяют выявить общие закономерности развития спроса, его структуру, сезонные колебания и т. п. Например, путем анализа блюд по видам, отчетов о расходе продуктов можно получить данные, характеризующие объем, структуру и интенсивность спроса.

На основе этих данных из меню исключают блюда, не пользующиеся спросом, и включают в него блюда, рекомендуемые потребителями и предусмотренные ассортиментным минимумом для предприятия данного типа.

*Метод изучения неудовлетворенного спроса* — анкетные опросы. Анкеты заполняются самими опрашиваемыми или анкетерами. Опросы могут проводиться как на предприятиях общественного питания, так и на дому.

Данные для изучения неудовлетворенного спроса дают и заочные потребительские конференции. При проведении заочных конференций респондентам вручают или раскладывают на столах, вкладывают в обложки меню анкеты с ограниченным числом вопросов, касающихся ассортимента и качества блюд, стоимости отдельных видов изделий, повышения культуры обслуживания.

*Метод изучения формирующегося спроса* осуществляется на выставках-продажах кулинарных и кондитерских изделий, полуфабрикатов. При этом определяется отношение покупателей к новым блюдам и кулинарным изделиям, например, быстро замороженным блюдам, кулинарным изделиям из океанических рыб.

Реклама играет большую роль в деятельности предприятия общественного питания, предоставляя потребителю информацию об изделиях или услугах.

Основными мероприятиями по активизации и улучшению рекламной деятельности следует считать:

* выявление продукции, наиболее нуждающейся в рекламе;
* создание высокохудожественных, современных рекламно-графических средств;
* использование маркетинговых подходов к планированию выпуска рекламной продукции;
* различие производства рекламной продукции с учетом значимости и специфики товаров, сроков ее изготовления, поставленных целей;
* наиболее полное использование и стимулирование творческого потенциала специалистов, занимающихся рекламой;
* поиск новых форм рекламной продукции.

Рекламу о моем предприятии можно увидеть на рекламных щитах в черте города, на страницах газет и журналов, непосредственно рядом с коктейль-баром.

Коктейль-бар имеет вывеску с указанием его типа, форм организации его деятельности, фирменного названия, юридического лица, информацию о режиме работы, об оказываемых услугах.

Вывеска — это своего рода визитная карточка ресторана, которая служит важным элементом внешней рекламы, органически связанным с оформлением улицы.

У главного входа в коктель-бар имеется вывеска с названием предприятия, выполненная с использованием неона и внешней подсветкой, чтобы потенциальные клиенты могли легко найти заведение в вечернее время. Также используется витринная реклама на окнах и внутренних стенах бара.

**2.6 Организация хозяйственных связей с поставщиками и технология товароснабжения**

Рациональная организация снабжения предприятий общественного питания сырьем, полуфабрикатами, продуктами и материально-техническими средствами является важнейшей предпосылкой эффективной и ритмичной работы производства.

Для организации снабжения продуктами на моем предприятии назначен ответственный работник – зав.производством. Кроме того, имеется специальный приказ по предприятию, в котором оговорены правила поставки товаров и порядок договоров.

Для обеспечения кафе продуктами я решила сначала следующие вопросы:

- Что необходимо закупать?

- В каком количестве?

- У кого?

- На каких условиях?

- Организовала складирование.

- Назначила ответственных лиц.

Рациональная организация снабжения сырьем, полуфабрикатами, материально-техническими средствами является важнейшей предпосылкой эффективной и ритмичной работы предприятий общественного питания.

К организации продовольственного снабжения предъявляют следующие требования:

- обеспечение широкого ассортимента товаров в достаточном количестве и хорошего качества в течение года;

-своевременность и ритмичность завода товаров;

-сокращение звенности продвижения товара;

-оптимальный выбор поставщиков и заключение с ними договор на поставку.

Для эффективной работы предприятий общественного питания необходимо организовывать завоз товаров от разных источников. Многие виды продуктов поступают в предприятия через посредников:

-оптовые базы

-выходные базы

-торгово-закупочные базы

-торговые базы.

В предприятии общественного питания должен формироваться список потенциальных поставщиков. При выборе поставщика применяются следующие критерии:

1. удаленность от потребителя
2. сроки выполнения заказов
3. организация управления качеством у поставщика
4. финансовое положение поставщика, его кредитоспособность.

Роль отдела снабжения выполняет как директор, так и бухгалтер с заведующим производством. Директор заключает договора с поставщиками, контролирует их выполнение. Заведующий производством решает вопросы о том, что и в каком количестве нужно закупить. Бухгалтер отвечает за расчеты с поставщиками, оформляет соответствующую документацию.

В коктейль-баре налажена связь с поставщиками такими как:

1. ОАО «Дзержинскхлеб»;

2. ОАО «Демка»;

3. ООО «Сладкая жизнь»;

4. ООО «Растяпино»;

5. ОАО «Сеймовская птицефабрика»

Правовые аспекты взаимоотношений субъектов коммерческой деятельности определены Гражданским кодексом Российской Федерации. В нем содержатся общие положения о договоре, а также нормы, регулирующие отдельные его виды.

Договор — это соглашение двух или нескольких лиц об установлении, изменении или прекращении, гражданских прав и обязанностей. Сторонами договора могут быть как граждане, так и юридические лица. Условия договора стороны определяют самостоятельно.

Основными видами договоров, применяемых в торговле и общественном питании, являются:

- договор купли-продажи;

- договор поставки;

- договор складского хранения;

- договор комиссии;

- трудовой договор.

Договор поставки является основным документом, определяющим права и обязанности сторон по поставкам всех видов продукции. При составлении договоров необходимо руководствоваться Гражданским кодексом РФ, законами и иными законодательными актами РФ. При намерении заключить контракт следует четко знать, какие цели необходимо достичь при его реализации, и уточнить наиболее важные моменты, связанные с его оформлением, подписанием и исполнением.

**2.7 Технология товародвижения**

Каждое предприятие общественного питания должно повышать эффективность товародвижения.

*Товародвижение* – это транспортировка товара от производителя до потребителя.

К основным принципам товародвижения относят:

-оптимальная звенность в товародвижении;

-эффективное использование транспортных средств;

-эффективное использование торгово-технологического оборудования;

-сокращение количества операций с товарами.

*Звенность* – это прохождение товара через склады на пути движения.

Приемка товаров на предприятиях общественного питания является важной составной частью технологического процесса. Товар принимается по документам: накладным, товарно-транспортным накладным, счету-фактуре.

Продукты получают по количеству и по качеству.

Первый этап - предварительный. Приемка продукции по количеству производится по товарно-транспортным накладным, счетам-фактурам, путем пересчета тарных мест, взвешивания и т. п. Если товар поступил в исправной таре, кроме проверки веса брутто предприятие имеет право потребовать вскрытия тары и проверки веса нетто. Второй этап - окончательная приемка. Масса нетто и количество товарных единиц проверяются одновременно со вскрытием тары, но не позднее 10 дней, а по скоропортящейся продукции - не позднее 24 ч с момента приемки товаров. Масса тары проверяется одновременно с приемкой товара. При невозможности взвешивания продукции без тары (соленые огурцы, квашеная капуста в бочках, сметана, творог в бидонах) масса нетто определяется как разность между весом брутто и тары. В случае расхождения фактического веса тары результаты проверки оформляются актом на завес тары, который должен быть составлен не позднее 10 дней после ее освобождения. На каждом тарном месте (ящике, фляге, коробке) должен быть маркировочный ярлык с указанием даты, часа изготовления и конечного срока реализации.

При обнаружении недостачи составляется односторонний акт о выявленной недостаче, этот товар хранится отдельно, обеспечивается его сохранность и вызывается поставщик по скоропортящимся товарам немедленно после обнаружения недостачи, по остальным - не позднее 24 ч. Поставщик по скоропортящимся товарам обязан явиться в течение 4 ч после вызова, по остальным - не позднее чем на следующий день. После завершения окончательной приемки составляется акт в 3 экземплярах.

Одновременно с приемкой товаров по количеству товар принимается также и по качеству. Срок проверки качества для скоропортящихся товаров - 24 ч, для нескоропортящихся - 10 дней.

Приемка товаров по качеству производится органолептически (по виду, цвету, запаху, вкусу). При этом проверяют соответствие стандартам, ТУ. К транспортным документам прикладываются сертификаты или удостоверения качества, где указываются дата изготовления, срок реализации, название фирмы; гигиенические сертификаты (с указанием допустимых и фактических уровней тяжелых металлов).

В соответствии с законом «О защите прав потребителей» и санитарными нормами и правилами товар должен быть безопасным для здоровья потребителей. Запрещается принимать:

мясо всех видов сельскохозяйственных животных без клейма и ветеринарного свидетельства;

сельскохозяйственную птицу и яйца без ветеринарного свидетельства, а также из неблагополучных по сальмонеллезу хозяйств;

консервы с нарушением герметичности, бомбажем;

овощи и плоды с признаками гнили;

грибы соленые, маринованные, сушеные без наличия документа о качестве;

продукцию растениеводства без качественного удостоверения;

пищевые продукты с истекшими сроками годности.

В случае обнаружения несоответствия качества составляется акт.

При хранении сырья и продуктов должны соблюдаться требования санитарных норм в соответствии с СанПиН 42-123-4117—86 «Условия, сроки хранения особо скоропортящихся продуктов». Ответственность за соблюдение и контроль Санитарных правил несут руководители предприятий, производящих и транспортирующих скоропортящиеся продукты, предприятия общественного питания и торговли. Контроль за соблюдением Санитарных правил возлагается на органы санэпидслужбы.

Большое значение имеет правильное размещение товаров с учетом максимального использования площади склада, возможности применения механизмов, обеспечения безопасности работы персонала, оперативного учета товарно-материальных ценностей.

Для предотвращения потерь и порчи продуктов необходимо обеспечить в складских помещениях оптимальный режим хранения товаров в соответствии с их физико-химическими свойствами. Режим хранения - это определенная температура, скорость движения воздуха, относительная влажность. При хранении следует строго следить за соблюдением сроков реализации продуктов, особенно скоропортящихся.

Существует несколько способов хранения и укладки сырья и продуктов:

Стеллажный - продукция хранится на полках, стеллажах, в шкафах; при этом способе она предохраняется от отсыревания, так как осуществляется доступ воздуха к нижним слоям. Таким способом хранят продукты в ящиках, масло, сыр, хлеб, вина в бутылках (в горизонтальном положении для смачивания пробок).

Штабельный - продукция хранится на подтоварниках; так хранят продукты в таре, которую можно складывать в высокий устойчивый штабель высотой не более 2 м; мешки с сахаром, мукой укладывают плашмя, высотой не более 6 мешков.

Ящичный - в ящиках хранят плоды, овощи, яйца и др.

Насыпной - продукты хранят навалом - в закромах, ларях, контейнерах, бункерах без тары, причем со стороны стен и пола оставляют пространство в 10-20 см для свободного доступа воздуха; таким способом хранят картофель (высота не более 1,5 м), корнеплоды (0,5 м), лук (0,3 м).

Подвесной - используется для хранения сырья и продуктов в подвешенном состоянии, так хранят копчености, колбасные изделия. Мясо тушами, полутушами, четвертинами хранят подвесным способом на луженых крюках, без соприкосновения туш друг с другом и со стенами

Для обеспечения правильного режима хранения запрещается хранить: пищевые продукты вне складских помещений (в коридорах, на разгрузочной площадке и т. п.); готовые изделия, гастрономические продукты - совместно с сырыми; товары, легко поглощающие запах (яйца, молочные продукты, хлеб, чай и т. д.), - с остропахнущими товарами (рыба, сельдь и др.); продукты с освободившейся тарой.

Нарушение установленных правил и режимов хранения, транспортировки и отпуска товаров может привести к товарным потерям. Они делятся на два вида: нормируемые и ненормируемые.

Нормируемые потери - потери в пределах естественной убыли (усушка, выветривание, раструска, распыл, разлив). Естественная убыль происходит в результате изменений физико-химических свойств продуктов при хранении. Нормы естественной убыли устанавливаются на все виды продуктов. Естественная убыль списывается в период инвентаризации, если на складе обнаружена недостача. Расчеты по естественной убыли составляет бухгалтерия и утверждает директор предприятия,

К ненормируемым потерям относятся бой, порча продуктов. Эти потери возникают в результате неудовлетворительных условий перевозки и хранения продуктов, а также вследствие бесхозяйственности работников кладовых. Потери от боя и порчи продуктов оформляются актом не позднее следующего дня после их установления. Стоимость испорченных продуктов взыскивается с виновных лиц.

Отпуск продукции является одной из важных завершающих операций складского цикла. Из складских помещений предприятий общественного питания отпуск продуктов осуществляется на производство, в филиалы, буфеты по требованиям, составленным материально-ответственными лицами (заведующим производством, буфетчиками). На основании требования бухгалтерия оформляет требования-накладные, которые подписываются главным бухгалтером и руководителем предприятия, а после отпуска товаров - заведующим складом и получившим товар материально-ответственным лицом. При получении продуктов со склада проверяется соответствие их требованиям-накладным по ассортименту, массе и качеству, а также исправность тары.

Перед отпуском кладовщик вскрывает тару, проверяет качество товаров, производит их сортировку и зачистку. При отпуске продуктов кладовщик соблюдает очередность: товары, поступившие раньше, отпускаются в первую очередь, вначале сухие продукты, затем из охлаждаемых камер и в последнюю очередь — картофель, овощи.

Кладовщик обязан подготовить мерную тару, весоизмерительное оборудование, инвентарь, инструменты.

При получении продуктов материально-ответственные лица должны убедиться в исправности весов, проверить вес тары, качество продукции, сроки реализации отпускаемых товаров, проследить за точностью взвешивания и записей в накладной.

Со склада товары поступают в производственные цеха, а покупные товары непосредственно в торговый зал, где выставляются на витрину за барной стойкой.

Процесс обслуживание складывается из следующих основных элементов:

- встреча и размещение посетителей;

- прием заказа;

- выполнение заказа;

- подача заказанных блюд и напитков, коктейлей;

- расчет по окончании обслуживания.

Обслуживание производится официантами и барменами, которые имеют единую форму одежды. У каждого из обслуживающего персонала имеется бейдж, где указывается должность и ФИО.

Меню официант предлагает в обложке в развернутом виде слева левой рукой. Подождав несколько минут, официант дает возможность ознакомиться с ассортиментом блюд, потом официант должен подойти к столу и принять заказ, при необходимости официант может порекомендовать то или иное блюдо гостю с учетом его возраста, пожелания, времени года и т. д. Рекомендуя посетителю то или иное блюдо, официант должен со знанием дела рассказать о его вкусовых качествах и особенности его приготовления; следует уточнить также, сколько времени потребуется для исполнения заказа. Затем официант может помочь посетителям в выборе вин или коктейлей. Официант записывает заказ в бланк счетов в виде книжки с твердой обложкой. Раскрытую книжку с бланками счетов официант кладет на ладонь левой руки поверх сложенного вчетверо ручника. Заказ записывается под копирку разборчиво в такой последовательности: сначала холодные блюда и закуски, горячие закуски, затем первые и вторые блюда, десерт и буфетная продукция. Если заказ большой, можно повторить его посетителю для проверки, уточнить время подачи блюд и другие пожелания посетителя. При приеме заказа официант должен стоять возле гостя, делающего заказ, справа, слегка наклонившись к нему, не касаясь стола, стула.

После приема заказа официант должен наметить план его выполнения: заказ на производство закусок и блюд, подбор посуды для их приготовления и подачи; уточнить сервировку стола в соответствии с заказом; последовательность подачи блюд и напитков.

Приняв заказ, официант идет в сервизную, где подбирает посуду для холодных блюд и закусок, приносит ее на раздачу холодного цеха и передает повару вместе с заказом, сообщив пожелания гостей по приготовлению блюда.

Из холодного цеха официант передает заказ в горячий цех на горячие закуски, первые и вторые блюда, десерт, горячие напитки; одновременно вместе с заказом передает посуду, в которой блюда должны готовиться. Затем официант пробивает чеки на кассовом аппарате для получения буфетной продукции; непосредственно перед получением холодных и горячих блюд пробивают чеки на них.

Заключительный этап обслуживания потребителей - расчет.

Расчет, как правило, производится в конце обслуживания. Но иногда, если это принято в предприятии, расчет с гостями может быть произведен после принятия заказа или обслуживания холодных блюд; на стол кладется первый экземпляр счета, а обслуживание продолжается по копии счета.

Расчет с потребителями за заказанные блюда и напитки производят по счету. Бланк счета заполняется в двух экземплярах. В нем указываются название ресторана, фамилия официанта, дата обслуживания, наименование и количество закусок, блюд, напитков и т. д., цена одной порции, сумма всех заказанных порций одноименных блюд, напитков. В случае отказа заказчика от какого-либо блюда против него следует сделать прочерк. Официант подсчитывает сумму, ставит подпись и подает заказчику первый экземпляр счета, положив его оборотной стороной кверху на маленький поднос или на пирожковую тарелку. Пронумерованные бланки счетов официант получает перед началом работы, расписываясь за них в специальной книге. Одновременно официант получает бланки реестра счетов, который составляется на основании копий счетов, и сдает его вместе с копиями счетов, съемными ключами от счетчиков кассового аппарата и выручкой кассиру или представителю администрации.

Реестр подписывается официантом и администратором проверяется правильность заполнения счетов и реестра.

**2.8 Транспортно-экспедиционное обслуживание**

Для четкой работы предприятия необходимо слаженное транспортно-экспедиционное обслуживание. Для его обеспечения нужно убедиться гарантиях поставщика, качеству его услуг, связи с другими предприятиями общественного питания и т.п. И лишь потом заключить договор о поставке товаров и сырья. Важными условиями в договоре являются следующие пункты: срок его непосредственного действия, график и периодичность завоза, адреса сторон.Для предотвращения лишних затрат и неудобств, будут заключены договора на поставку товаро и сырья от поставщиков.

Обязанности поставщика:

- поставлять товары в надлежащем количестве;

- поставлять товары по оговоренной цене.

Обязанности предприятия:

- в случае нарушении договора постаывщиком составить акт;

- в случае нарушений сроков поставки высчитать неустойку.

Важную роль в товародвижении играет транспорт:

- сохранность груза при транспортировке;

- своевременная доставка груза;

- соблюдение правил загрузки и транспортирования;

- эффективное использование транспортных средств.

Транспорт должен отвечать всем требованиям санитарных норм, быть закрытым, скоропортящиеся продукты помещены в холодильное оборудование с температурой не выше 6 0С. Оплата за продукцию осуществляется путем перевода денежной суммы на поставщика в банке. В предприятии децентрализованная доставка продуктов от поставщика, т.е. грузчик-экспедитор самостоятельно едет к поставщику за товаром. Главной задачей грузчика является эффективное использование транспортного средства, своевременность доставки груза, обеспечение его сохранности. Поэтому для работы на этой должности будут выбраны мужчины 25-30 лет, крепкого телосложения, с опытом управления транспортным средством, имеющий медицинскую книжку и надлежащую спец. одежду.

1. **Выводы и предложения**

Перед созданием предприятия я определила его нормативную базу:

- Гражданский кодекс РФ;

- Федеральный закон «О защите прав потребителей».

- Правила оказания услуг общественного питания №1036.

- ГОСТ Р 50763-95 «Общественного питания. Общие технические условия».

- Строительные нормы и правила проектирования СНиП «Предприятия общественного питания».

- ГОСТ Р 28-1-96 «Общественное питание. Требования к персоналу».

Соответствие этим нормам является большим плюсом в последующей работе коктейль-бара.

Так же успешная работа предприятий общественного питания зависит от многих факторов. На мой взгляд, в своей курсовой работе я рассмотрела самые важные факторы, которые приведут к появлению рентабельного предприятия, оказывающие качественные услуги в сфере общественного питания, приносящего хороший доход, дающий достойный отпор конкурентам.

Как мне кажется, одним из главных факторов является месторасположение предприятия. И я думаю, в нашем городе будет не просто найти такое место, для расположения кафе, подобно моему.

Другой аспект – качество обслуживания. От правильной четкой организации работы обслуживания персонала предприятия общественного питания зависит настроение и самочувствие всех, кто пользуется предоставляемыми услугами.Так же не маловажно подобрать трудолюбивый, честолюбивый персонал, поваров, которые хотят работать и зарабатывать, ответственного бухгалтера и зав. производством, общительных и обходительных официантов и барменов.

Для повышения спроса потребителей в своем предприятии я буду проводить различные мероприятия (презентации, «дни скидок» и т.д.), буду расширять и обновлять ассортимент выпускаемой продукции. Я расширю рекламную сферу, т.е. постараюсь дать информацию о своем предприятии в различные источники. Но также не нужно забывать о производстве, я создам как можно более благоприятные условия для работы персонала в коктейль-баре.

1. **Графическая часть**
2. Схема предприятия
3. Схема горячего цеха
4. Схема холодного цеха
5. Схема мясорыбного цеха
6. Схема овощного цеха

**Схема горячего цеха**

10

9

3

1

1

5

11

2

5

4

7

* 1. плита электрическая
  2. стойка раздаточная электрическая
  3. стойка раздаточная
  4. фритюрница
  5. стол производственный
  6. универсальный привод
  7. холодильный шкаф
  8. раковина
  9. стол для установки средств малой механизации
  10. стеллаж передвижной
  11. шкаф жарочный электрический

5

**Схема холодного цеха**

1

3

9

1

2

2

2

1. холодильный шкаф
2. стол производственный

2

1. передвижной стеллаж
2. моечная ванна
3. универсальный привод со сменными механизмами
4. настольные весы
5. машина для нарезки гастрономических продуктов

8

1. стол со встроенной моечной ванной
2. низкотемпературный прилавок

**Схема мясорыбного цеха**

3

1

8

7

6

5

1

4

1. производственный стол
2. ванна моечная
3. ванна с бортиками
4. стеллаж стационарный
5. мясорубка
6. универсальный привод
7. холодильный шкаф

1

1. стол для чистки рыбы

**Схема овощного цеха**

4

7

7

3

3

1. картофелеочистительная машина

2

1. подтоварник
2. ванна моечная
3. стеллаж передвижной
4. овощерезательная машина
5. ванна моечная пердвижная

7

1. производственный стол