Министерство предпринимательства, торговли и туризма РС (Я)

ГКУ РС (Я) «Центр поддержки предпринимательства РС (Я)»

**Методическое пособие для предпринимателей**

**по открытию кафе быстрого питания**

Якутск-2018

**Содержание:**

Введение………………………………………………………………………………………….3

Пошаговый план открытия кафе быстрого питания…………………………...………….…..4

Какие нужны документы для открытия кафе быстрого питания………………………..……5

Какой ОКВЭД указать при регистрации бизнеса по открытию кафе быстрого питания…...7

Какую систему налогообложения выбрать для регистрации бизнеса…………..…..…...…...7

Выбор помещения……………………………………………………………………………......8

Какое оборудование выбрать для кафе………………….……………………………...…....…9

Персонал………………………………………………...…………………………………........10

Реклама и развитие бизнеса……………………………...…………………………..……..….11

Технологии бизнеса: какое меню подойдет для кафе быстрого питания…………...…...…11

Проверки Роспотребнадзора…………………………………………………………….......…12

Франшиза………………………………………………………………………………………..13

**Введение.**

Ресторанный бизнес (кафе, рестораны, закусочные, бары и т.д.) при условии его правильной организации, всегда был и остается прибыльным. Кафе - это самый популярный формат предприятия общественного питания. При хорошей работе кафе легко обзавестись постоянной лояльной клиентурой. На одном месте можно проработать десятки лет и даже передать этот бизнес по наследству. Но чтобы кафе приносило постоянный стабильный доход, перед его открытием надо изучить ключевые моменты этого бизнеса. Конечно, ваш реальный опыт ничто не заменит, но все же, стоит знать, с чего начать, если вы решили открыть свое кафе с нуля.

**Пошаговый план открытия кафе быстрого питания**

Открытие кафе быстрого питания начинается с выбора концепции будущего заведения и поиска источников финансирования. Следует понимать, что открытие кафе быстрого питания требует таких же усилий, как и открытие обычного ресторана. При этом расход финансовых средств может быть ничуть не меньше. Затраты на открытие бизнеса, в зависимости от формата заведения, могут составить от 400 тыс. рублей – для уличного (мобильного) кафе и от 1,5 млн. рублей для стационарного кафе.

Перед открытием точки фаст – фуда следует определить, какой формат кафе будет наиболее прибыльным в конкретном городе или улусе. Анализу подлежит месторасположение будущего заведения, наличие конкурентов, специфика кухни местного населения, предполагаемый спрос и так далее. Отрасль быстрого питания включает в себя такие форматы как:

* уличные кафе, работающие под открытым небом (street food);
* мобильные кафе или палатки (outlet);
* стационарные заведения быстрого питания (quick service restaurants);
* стационарные кафе на специальных площадках в торговых и развлекательных центрах (food court).

При этом каждая концепция включает в себя предприятия с собственной спецификой, которая основана на одном или нескольких продуктах: хот-доги, бургеры, блины, сэндвичи, куры-гриль, молочные коктейли, пицца, шаурма, шашлык, чебуреки и т.д.

Отдельно можно выделить сегмент рынка быстрого питания — «веселая еда». Сюда входят сахарная вата, попкорн, чипсы, газированный напитки и так далее. Доход данных заведений напрямую зависит от сезона и места размещения – парков, детских площадок, аттракционов, развлекательных зон.

Основные черты кафе быстрого питания:

1. Скорость обслуживания, главное преимущество данного формата заведений перед другим общепитом. Меню обычно яркое и понятное (light box), клиент обслуживается через несколько касс. Форма столов и стульев, а также их месторасположение не позволяют задержаться в кафе дольше, чем необходимо для приема пищи.

2. Большинство блюд приготавливаются в считанные минуты за счет использования полуфабрикатов или предварительных заготовок.

3. Ограниченный ассортимент блюд. Часто меню представлено преимущественно одним продуктом (хот доги, бургеры).

4. Простая и удобная сервировка. Использование одноразовой посуды, упаковочных пакетов и бумаги.

5. Технология приготовления настолько отработана, что позволяет затратить минимум времени на обучение неквалифицированных сотрудников.

6. Отсутствует обслуживание посетителей официантами – основная обязанность заключается  только в уборке столиков.

7. Низкая стоимость блюда. Достигается за счет низкой цены ингредиентов и акценте на высоком объеме продаж.

**Какие нужны документы для открытия кафе быстрого питания**

Для регистрации бизнеса можно выбрать ИП или ООО. Если заведение небольшое, предпочтительнее первый вариант. Преимущества ИП:

1. Нет требований к размеру уставного капитала.
2. Не нужно вести полномасштабный бухгалтерский учет – достаточно простой книги учета доходов и расходов.
3. Объем отчетности, которую нужно представлять разным контролирующим органам, значительно меньше, чем у юридического лица.
4. Суммы штрафов за одни и те же нарушения законодательства в большинстве случаев значительно ниже, чем для юридических лиц.
5. Возможно применение патентной системы – одного из самых удобных и лояльных налоговых режимов.
6. Наличие льгот по страховым взносам – фиксированные суммы за индивидуального предпринимателя вместо «привязки» размера взноса к уровню доходов, как у юридических лиц, и пониженные тарифы для наемных работников.
7. Проще процедура регистрации: и документов требуется меньше, и госпошлина ниже.

Также необходимо получить разрешение от санитарно-эпидемиологической службы, пожарной службы, сертификаты соответствия на продукты и оборудование.

В соответствии с Федеральным законом от 26.12.2008 г. № 294-ФЗ «О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при осуществлении государственного контроля (надзора) и муниципального контроля», все юридические лица и индивидуальные предприниматели после процедуры государственной регистрации и постановки на налоговый учет, но до непосредственного начала работы должны представить уведомление о начале осуществления предпринимательской деятельности по видам работ и услуг согласно перечню, утвержденному постановлением Правительства РФ от 16.07.2009 г. № 584 «Об уведомительном порядке начала осуществления отдельных видов предпринимательской деятельности».

Уведомление предоставляется разными способами:

-в электронном виде через «Портал государственных и муниципальных услуг (функций)» <http://www.gosuslugi.ru/>;

-в Многофункциональный центр предоставления государственных и муниципальных услуг в РС(Я) (далее МФЦ) либо в территориальные обособленные структурные подразделения МФЦ в Муниципальных районах;

-непосредственно в Роспотребнадзор или его территориальные отделы;

-путем направления по почте с описью вложения и уведомлением о вручении;

-в виде электронного документа, заверенного электронной цифровой подписью заявителя с направлением на адрес электронной почты Роспотребнадзора <http://14.rospotrebnadzor.ru/>.

За нарушение порядка представления уведомлений предусмотрены меры административной ответственности в соответствии с КоАП РФ.

Помещение, которое вы арендуете или планируете использовать под кафе, должно отвечать санитарным правилам и нормам (СанПиН), а также правилам пожарной безопасности.

**Управление федеральной службы по надзору в сфере защиты прав потребителей и благополучия человека по Республике Саха (Якутия)**

Адрес: Республика Саха (Якутия), г. Якутск, ул. Ойунского, 9

Тел.: +7 (4112) 36-24-27

Сайт: http://14.rospotrebnadzor.ru/

Еще одним важным моментом является соблюдение предпринимателем требований Госпожнадзора о пожарной безопасности. Для безопасности посетителей кафе и сотрудников проводится установка оборудования пожарной сигнализации и огнетушителей, а так же составляется план помещения и действий при эвакуации на случай пожара.

**Управление надзорной деятельности ГУ МЧС России по Республике Саха (Якутия)**

Адрес: Республика Саха (Якутия), г.Якутск, ул. Дзержинского, 35

Тел: +7 (4112) 22-63-71 (отделение надзорной деятельности)

Адрес: Республика Саха (Якутия), г. Якутск, ул. Кальвица, 16/2,

Тел. +7 (4112) 50-77-47 (Управление надзорной деятельности)

Сайт: http://14.mchs.gov.ru/

**Какой ОКВЭД указать при регистрации бизнеса на открытии кафе**

**быстрого питания**

В 2018 году внесены изменения в виды деятельности ООО и ИП. Поэтому следует обратить внимание на ОКВЭД — 2. При регистрации бизнеса стоит остановиться  на кодах ОКВЭД:

56.1-Деятельность ресторанов и услуги по доставке продуктов питания

56.10-Деятельность ресторанов и услуги по доставке продуктов питания

56.10.1-Деятельность ресторанов и кафе с полным ресторанным обслуживанием, кафетериев, ресторанов быстрого питания и самообслуживания

56.10.2-Деятельность по приготовлению и/или продаже пищи, готовой к непосредственному употреблению на месте, с транспортных средств или передвижных лавок

56.10.21-Деятельность предприятий общественного питания с обслуживанием на вынос

56.10.22-Деятельность передвижных продовольственных лавок по приготовлению и/или продаже пищи, готовой к употреблению

56.10.24-Деятельность рыночных киосков и торговых палаток по приготовлению пищи.

**Какую систему налогообложения выбрать для регистрации бизнеса**

В случае, когда вы открываете кафе, являясь ИП, самой выгодной формой налогообложения является единый налог на вмененный доход (ЕНВД) и патентная система налогообложения (ПСН). Последнюю форму можно применять, только если размер зала обслуживания не превышает 50 квадратных метров. Стоимость патента фиксирована, и в каждом субъекте Российской Федерации она своя. Для расчета стоимости патента предлагаем воспользоваться электронным сервисом Федеральной налоговой службы <https://patent.nalog.ru/info/>, который позволяет рассчитать стоимость патента с учетом районного коэффициента и вида деятельности.

Если вы предпочли для регистрации бизнеса одну из форм юридического лица, то лучшей системой налогообложения для вас станет единый налог. Нужно учесть, что в этом случае зал обслуживания не может занимать больше 150 квадратных метров (замеряется от зала приема гостей). Чтобы в будущем избежать разногласий с налоговыми органами, желательно четко определить границы зала, зафиксировав их в правоустанавливающих документах (например, в договоре аренды).

**Выбор помещения**

Выбор мест для размещения кафе быстрого питания весьма обширен. Это может быть придорожное кафе, расположенное на трассе с большим транспортным потоком, крупный торговый центр (фуд-корт площадка), центральные улицы города, поселка или села в непосредственной близости к офисным зданиям, парковые и прибрежные зоны и другие высоко проходимые места.

Главный вопрос – как вы сможете договориться о размещении кафе в конкретном месте, если речь идет о государственном, муниципальном участке. Одно дело временное кафе, в таком случае получить разрешение проще, так как вы открываетесь на сезон. Другое дело, если вы берете участок в долгосрочную аренду – получить право аренды на муниципальный участок вы сможете только на аукционе (торги). С земельным участком и помещением, принадлежащим частному лицу, договориться гораздо проще. Вопрос только в арендной ставке, которая зачастую выше, чем на государственную землю.

Под **стационарным** торговым объектом понимается торговый объект, представляющий собой здание, строение (или их части), прочно связанный фундаментом с земельным участком и присоединенный к инженерным коммуникациям.

К **нестационарным** торговым объектам относятся торговые объекты, представляющие собой временные сооружения, установленные без заглубленных фундаментов независимо от присоединения к инженерным коммуникациям, используемых конструкций и размеров, в том числе передвижные. Нестационарные торговые объекты могут быть размещены в стационарном торговом объекте.

Под **смешанным** торговым объектом понимается стационарный торговый объект, в котором размещены нестационарные торговые объекты.

Выбор помещения, да и в целом формата торговли зависит и от того, какими средствами вы располагаете. Например, открытие кафе на фуд-корт площадке в ТЦ потребует более высоких вложений, чем открытие небольшого заведения в мобильном варианте. Высоки в таком случае и постоянные расходы бизнеса. Ставка аренды в торговом центре зачастую составляет не менее 2000 руб./м2. Для размещения кафе потребуется как минимум 30-40м2 – в таком случае объем аренды составит 60-80 тыс. рублей в месяц. Более того, торговые центры часто очень придирчивы к дизайну заведения – отсюда и затраты на его создание.

Так же можете посмотреть свободные помещения в г.Якутске, на сайте Бизнес-навигатора МСП (https://navigator.smbn.ru/st/138/retail/73/92/).

**Какое оборудование выбрать для кафе**

Определившись с помещением, следует перейти к выбору оборудования для кафе.

Список необходимого оборудования во многом зависит от формата заведения и типа приготавливаемых блюд. В зависимости от того, что вы производите: чебуреки, бургеры, шаурму, пиццу или хот-доги – потребуется приобрести и соответствующие аппараты. Зачастую, более дорогие модели позволяют сделать процесс приготовления максимально автоматизированным. Это особенно важно, когда речь идет о скорости обслуживания клиентов.

Типичное кафе быстрого питания, как правило, имеет следующий комплект оборудования: фритюрница, тепловая витрина, гриль, тостер для булочек, микроволновая печь, холодильное и морозильное оборудование, производственные столы, весы и кухонный инвентарь.

Оборудование в г. Якутске можете заказать или приобрести:

- ООО «Центр торговых решений «Приоритет», ул. Аммосова, д. 18, офисы 3.00, 3.18, тел. 8(4112) 42-42-44, 8-914-233-95-38. Компания оказывает услуги по технико-технологическому проектированию, а также проводит техобслуживание;

- Торговая компания «Холод-Сервис», ул. Курнатовского, д. 29/2 В, 8(4112) 23-24-83;

- Торгово-сервисная фирма «Якутторгтехника», Вилюйский переулок, д.8, 2 этаж, тел. 8(4112) 35-10-66, 35-47-26;

- Профессиональное кухонное оборудование, ул. Жорницкого, д.7/15, 8 (411) 244-70-16;

**Персонал**

Ключевой фигурой производственного процесса в кафе является персонал. В отличие от классического ресторана, где квалификация поваров и технолога стоит превыше всего, в кафе быстрого питания все гораздо проще. Так как большинство блюд готовится из полуфабрикатов, да и сам ассортимент состоит из 5-10 наименований —  на освоение кулинарного процесса персоналу диплома о специальном образовании не требуется, однако, сотрудник принимаемый на работу, должен пройти необходимый медосмотр и санитарно-гигиеническое обучение в ФБУЗ «Центр гигиены и эпидемиологии в РС(Я)», а также иметь личную медицинскую книжку. Здесь, как и в любом заведении общепита, важно вежливое обращение с клиентом, высокая скорость обслуживания и умение работать на результат. А это получается не у всех работников. Поэтому постоянное обучение и повышение мотивации – неотъемлемая часть вашей работы с персоналом кафе.

**ГАПОУ РС(Я) «Якутский технологический техникум сервиса»**

Адрес: Республика Саха (Якутия), г. Якутск, ул. Чернышевского, 74

Тел: +7 (4112) 36-32-19

Сайт: [yatts.ru](mailto:yatts74@mail.ru)

**ГБПОУ РС(Я) «Жатайский техникум»**

Адрес: Республика Саха (Якутия), п. Жатай, ул. Строда, 7

Тел: +7 (4112) 42-64-07

Сайт: zhataytekh.ru

**ГБПОУ РС(Я) «Намский техникум»**

Адрес: Республика Саха (Якутия), Намский улус, с. Графский берег, ул. Советская, 20

Тел: +7 (41162) 23-0-41

Сайт: namteh.3dn.ru

**ПОУ «Якутский торгово-экономический колледж потребительской кооперации» им. К.О.Гаврилова**

Адрес: Республика Саха (Якутия), г. Якутск, ул. Ленина 50

Тел: +7 (4112) 35-59-06

Сайт: ytecpk.ru

Так же можно пройти обучение в Усть-Алданском техникуме, Мирнинском промышленно-экономическом техникуме, Ленском технологическом техникуме и Верхоянском многопрофильном лицее.

**Реклама и развитие бизнеса**

Успех любого заведения общественного питания, в том числе формата «быстрой пищи» во многом зависит от уровня цен, качества блюд и сервиса предоставляемого заведением. Без этого любая рекламная кампания, даже самая обширная, не приведет к желаемым результатам. Задача любого кафе – на практике завоевать доверие потенциального потребителя. И не больше.

Бесплатным и эффективным методом рекламы сегодня являются социальные сети. При заполнении и распространении информации с пабликов, помните, что чем больше души и любви к своему делу Вы вкладываете, тем привлекательнее станут Ваши аккаунты. Такая реклама очень важна, если планируете осуществлять доставку еды на дом. Не стоит забывать о традиционных и малозатратных методах рекламы. Промо-акции, раздача флаеров в близлежащих жилых кварталах – беспроигрышные методы. При этом флаеры должны нести в себе выгоду для клиента: скидки, бонусы, карту постоянного клиента и т.д. То, о чем вы говорите в рекламе, должно соответствовать действительности. Тогда потребитель останется верен вам и приведет с собой еще 10 друзей и знакомых. Посещаемость кафе непременно будет расти.

**Технологии бизнеса: какое меню подойдет для кафе быстрого питания**

И в самом обычном кафе быстрого питания меню должно быть разнообразным. Даже постоянным клиентам хочется попробовать что-то новое, для чего они могут предпочесть другие заведения. Поэтому лучше включать несколько новых блюд к сезону, Для кафе быстрого питания подойдут:

* куриные наггентсы и крылышки;
* салаты;
* сэндвичи;
* блинчики с начинкой;
* пицца и шаурма:
* картофель фри;
* десерты и мороженое.

В летний  и осенний период можно подавать больше овощей. Зимой разнообразить мясные блюда и напитки.

**Проверки Роспотребнадзора**

Роспотребнадзор обязан проверять предприятия общественного питания на предмет соблюдения требований санитарного законодательства. Проверки Роспотребнадзора бывают нескольких видов:

• Плановые, осуществляемые каждые 3 года на базе графика, составляемого на год. Ознакомиться с планом можно на официальном сайте <http://14.rospotrebnadzor.ru/directions/plan_meropriyati> , нем расписано когда, кого и на что будут проверять.

О начале плановой проверки предприниматель будет обязательно проинформирован минимум за три дня до ее начала. Уведомление может быть отправлено по почте или передано лично в руки.

[Федеральный закон от 25.12.2018 № 480-ФЗ](https://buhguru.com/wp-content/uploads/2018/12/moratorii-2019.pdf) продлил мораторий на проведение плановых проверок малого бизнеса с 1 января 2019 года по 31 декабря 2020 года. В этих целях в Федеральный закон от 26.12.2008 № 294-ФЗ “О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при осуществлении государственного контроля (надзора) и муниципального контроля” внесена новая статья 26.2.

Предусматривается, что с 2019 года плановые проверки не будут проводить в отношении юридических лиц и ИП, которые включены в Единый реестр субъектов малого предпринимательства. Все СМП включены в специальный реестр на сайте ФНС – [https://rmsp.nalog.ru](https://rmsp.nalog.ru/).

• Внеплановые. К ним относится контроль выполнения предписаний по устранению нарушений и проверки, основанные на жалобах и прочей информации граждан. Не каждое обращение может стать поводом для внеплановой проверки. Например, заявителю будет отказано, если не указаны реальные случаи нарушения, либо если они заявлены анонимно. Более того, проведение внеплановой проверки Роспотребнадзором должна одобрить прокуратура. Предпринимателю сообщают о внеплановой проверке за сутки до ее начала (исключение: отрасли связанные с продуктами питания – к ним внеплановая проверка может прийти без предупреждения). В экстренных случаях, когда есть угроза здоровью людей или животных, разрешение прокуратуры и оповещение проверяемого не требуются.

Обращаем внимание, что в связи с внесением изменений в ФЗ «О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при осуществлении государственного контроля (надзора) и муниципального контроля» с января 2017 года изменились требования к рассмотрению Роспотребнадзором (его территориальными органами) обращений потребителей, как возможному основанию для проведения соответствующих внеплановых проверок.

Теперь, прежде чем обратиться с жалобой в Роспотребнадзор, потребитель обязан обратиться «за защитой (восстановлением) своих нарушенных прав к юридическому лицу, индивидуальному предпринимателю». И только в том случае, если требование потребителя не было рассмотрено либо удовлетворено руководителем (владельцем) кафе - он вправе написать жалобу в орган государственного контроля и надзора.

**Франшиза**

Новичкам часто рекомендуется открываться по франшизе. Само понятие **франшизы** не закреплено российским законодательством, поэтому обычно для такого вида сделок применяются правила (и статьи), регулирующие договор коммерческой концессии. Под концессией понимаются такие правоотношения между сторонами (индивидуальными предпринимателями или организациями), когда одна из них передает другой права на ведение определенного бизнеса за плату, которая называется роялти. Способ определения размера вознаграждения указывается сразу: это может быть процент от выручки или наценки, а также четко фиксированная сумма. Срок действия сделки может быть определен в договоре, однако допускается заключение соглашения и без указания на его длительность.

Сделка совершается в письменном виде и обязательно содержит в себе подробное описание прав, передаваемых другому индивидуальному предпринимателю или организации, а также их объем. Важно и то, что ее обязательно нужно будет зарегистрировать в государственном органе, отвечающем за правоотношения в сфере интеллектуальной собственности. Не стоит забывать об этом, поскольку в противном случае сделка будет признана недействительной.

Прописывать все условия необходимо как можно детальнее. В договоре стоит также указать:

* кто будет финансировать рекламные компании, как они будут проводиться (возможно, у компании есть какие-то стандарты);
* штрафы за несвоевременную уплату роялти;
* сумму паушального взноса – это одноразовая выплата в виде фиксированной суммы за право вести деятельность под определенной торговой маркой;
* каким образом происходит обучение новых сотрудников, каков его порядок, проводится оно платно или бесплатно.

Кроме того, некоторые компании, не желая связываться с договором коммерческой концессии, поскольку есть сложности с его переоформлением и внесением каких-либо правок, предлагают использовать другие виды соглашений. Одним из них является лицензионный договор. В таком случае одна компания передает другой права только на товарный знак, который должен использоваться в соответствии с определенными условиями.

Также под франшизой может скрываться договор возмездного оказания услуг, а также купли-продажи, однако они в отличие от коммерческой концессии не в полной мере отображают именно суть франчайзинга.

Чтобы обозначить рамки полномочий пользователя франшизой, соглашением устанавливаются определенные ограничения франчайзи. Это могут быть:

* отказ от заключения договора коммерческой концессии с конкурентами правообладателя;
* обязанность пользователя согласовывать помещение, которое выбрано для ведения бизнеса, его местонахождение, внешний вид и внутреннее оформление;
* возможность открывать фирму только на той территории, которая не входит в зону интересов правообладателя.

Можно также обозначить право пользователя на субконцессию, то есть возможность заключить уже от своего имени договор концессии за вознаграждение. Однако любое условие, противоречащее текущему законодательству, будет признано недействительным. Особенно пристально за этим следят антимонопольные органы.

Стоит обратить внимание, что нельзя указывать в качестве обязанностей пользователя франшизой следующие пункты:

* продажа товаров или оказание услуг только определенной категории клиентов, заказчиков и только на указанной территории;
* определение цены и ее пороговых значений правообладателем.

Обязательно нужно узнать: имеется ли регистрация у товарного знака компании, на какой срок и территорию она распространяется.

Договор франшизы (или коммерческой концессии) позволяет начинающим бизнесменам создать бизнес под уже имеющим популярность среди клиентов брендом, а также использовать проверенную бизнес-модель, сокращая риски таким образом. Также это отличная возможность перенять опыт у известной компании, однако для этого нужно запастись терпением, уметь воспринимать советы и критику, обучаться и хорошо работать в команде.

Это несколько уменьшает размер первоначальных вложений. Но главный плюс в том, что ресторатор получает готовую технологию, стандарты и отработанную схему успешного бизнеса. Пусть это и ограничивает в чем-то права владельца бизнеса, но при этом помогает избежать многих ошибок на старте проекта.