# Актуальность

Где и чем питается большинство населения сегодня в России? Те кто побогаче в суши барах, пиццериях, ресторанах, А те, кто должен постоянно задумываться о дне завтрашнем, покупают изделия фастфуд, ходят в дешёвые кафе, где можно заказать чашечку кофе и бутербродик или покупают пирожки на улице и в пирожковых. А как насчёт жирного борща, солянки и других первых блюд? Это удовольствие либо не по карману, большинству, либо качество первого оставляет желать лучшего. А ведь раньше было по-другому, рассказывают родители, корректно умалчивая о качестве столовых.

Сегодня, хорошие столовые работают под эгидой крупных компаний и некоторых вузов. Также, столовую старого образца можно встретить в некоторых маленьких городах. Но. Современному человеку в таких столовых покушать затруднительно… Однако открываются столовые, где действительно можно отведать качественные блюда по низким ценам, но таких столовых пока немного. Как открыть столовую с нуля, какие вложения потребуются и какая окупаемость проекта?

## Конкуренция

Первое, что вам придётся сделать, так это поправить подмоченную репутацию советских и постсоветских столовых. Во многих городах России, работают столовые, которые открылись 30 лет назад и раньше, просто нашёлся умелый руководитель, который приватизировал столовую вначале 90-х и не отставал от динамики развития рынка в сфере общепита. Если в вашем городе население более 300000 человек и работает такая столовая, вам будет намного легче. Вы можете открыться на расстоянии 30 минут пешего хода и дальше, в том же формате. Если такового заведения не имеется, то придётся самостоятельно приучать потребителя к старой концепции с новым качеством.

Перед тем как открыть столовую придётся изучить потребительский спрос и предложения в сфере общепита. Потенциальными конкурентами столовой являются точки по продаже фастфуда, кафе, в ассортимент которых входят салаты и другие первые, и вторые блюда, а также, пирожковые. Рестораны, в том числе и MacDonalds со столовыми не конкурируют.

## Конкурентные преимущества

Основная задача столовой сделать простые блюда дешёвыми и вкусными. Но, это не главное. Основной причиной, почему столовые заслужили пренебрежительное отношение – неприятный запах. Более того, запах въедается в одежду и сохраняется, часто дольше, чем любимые духи, а кому захочется прийти после обеденного перерыва в респектабельное заведение, благоухая прогоркшим подсолнечным маслом или квашеной капустой? Поэтому вентиляция должна быть на высоте. В вашей столовой либо вообще не должно быть запаха, либо должно пахнуть чем-нибудь приятным, например, полевыми цветами.

Кухня должна быть преимущественно русской, ведь блюдами кавказской, Японской, и Европейских кухонь современный рынок общепита уже насыщен, а продавать эти блюда по низким ценам – нерентабельно. Русская, Украинская и белорусская кухня то, что принесёт немалый доход при минимуме вложений. Согласитесь, первоклассную Итальянскую пиццу можно попробовать чуть ли не на каждом углу, а настоящего украинского борща, днём с огнём не сыщешь!

Только в столовой можно отведать блюдо, приготовленное из натуральных продуктов по доступной цене. В ресторанах такое удовольствие влетит в копеечку. А в других заведениях натуральные продукты либо вообще не используются, либо их не более 20%.

## Форматы

С чего начать открытие столовой? Ну, конечно же, с выбора формата, а их не так и мало.

 Самый выгодный вариант, открытие столовой возле вузов. Нет нужды в рекламной компании, большой поток клиентов, студенты не привередливы. Но, на территории большинства вузов уже есть столовые.

 Открытие столовой в торговом центре также принесёт немалую прибыль, несмотря на высокую арендную плату. Открывать столовую можно даже в тех ТЦ, Где работает пиццерия, тогда основной специализацией должны быть первые блюда.

 Неплохой вариант открыть, столовую в деловом квартале. Достаточно немного поработать над оформлением помещения под столовую и привередливый «офисный планктон» проторит дорожку в вашу столовую.

 Открытие столовой возле вокзалов и автостанций может оправдать себя, если у вас будут готовить качественные первые блюда и солянку.

 Столовая с расширенным ассортиментом в центре города или в месте с высокой проходимостью начнёт приносить стабильную прибыль через полгода или позднее после открытия, опять же, стереотип.

## Помещение

Покупать или строить помещение под столовую не целесообразно. Во-первых – первоначальные вложения в столовую превысят 6000000 рублей, а во-вторых, существует риск, что ваша столовая не будет пользоваться достаточным спросом, чтобы окупить 9000000 рублей – столько понадобится на приобретение (постройку помещения площадью 150 м2 и переоборудование его под столовую).

Арендную плату можно снизить чуть ли не вдвое, достаточно открыться с выходом не на оживлённую улицу, а если удастся арендовать помещение нежилого фонда, то на аренде можно сэкономить в 4 и более раза. При удачном стечении обстоятельств, арендную плату можно минимизировать до 40000 рублей в месяц в крупном городе или до 25000 рублей в месяц в маленьком.

Не заключайте договор аренды самостоятельно! Ушлые арендодатели без особого труда способны разорить начинающего предпринимателя. В дополнительных или даже в основных пунктах договора аренды можно прописать подпункт, согласно которому арендатор обязан платить дороже, если арендованное помещение будет приносить прибыль. Бывают случаи, когда арендодатель, по истечение 5 лет, получает готовый раскрученный бизнес, а арендатор остаётся ни с чем. Согласитесь 20000 рублей грамотному юристу за оформление аренды на максимально выгодных для вас условиях, ничтожная плата, по сравнению с возможностью полного разорения.

Регистрация

Вам нужна качественная вентиляция. Поэтому соблюдайте все требования Госпожнадзора для столовых. Хотя бы первые полгода после открытия столовой, сертифицируйте каждую приобретённую партию сырья в СЭС или закупайте сертифицированную продукцию, сертификаты, это также неотъемлемая часть рекламы вашей столовой.

Форма деятельности – ИП. Схема налогообложения – УСН. При достижении чистой прибыли 250000 рублей в месяц и при общей прибыли менее 1500000 рублей в месяц можно перейти на ЕНВД. Опять же, пользуйтесь услугами бухгалтера по аутсорсингу – 10000-12000 рублей в месяц абонентская плата. Услуги юриста вам понадобятся на постоянном основании до полугода после открытия – 30000 рублей в месяц. Далее – урезанный пакет – 12000 рублей в месяц.

## Персонал

Как сохранить свежесть, приготовленного ранним утром борща до вечера? Как зарабатывать на и так дорогих натуральных продуктах более 70% при этом, не завышая цены на готовые блюдо? Как провести по ведомостям минимально необходимое количество продуктов, чтобы сэкономить на налогах? Эти и много других похожих вопросов способны решить только квалифицированные повар и технолог. Эти две штатные единицы 80% успеха вашей столовой. Не экономьте на зарплате повару и технологу. Тогда и воровство станет проблемой других заведений, но не вашего. Технологу целесообразно установить фиксированный оклад 25000 рублей в месяц плюс продуктовые пайки по праздникам. Повару можно установить зарплату 20000 рублей в месяц, увеличив продуктовые пайки. С согласия технолога его должность и должность кладовщика можно совместить. Поставив технологу 30000 рублей в месяц.

Зарплату остальному штату можно устанавливать по 7000-12000 рублей в месяц или меньше, компенсируя недостачу продуктами.

## Реклама

Хотя сам факт открытия является лучшей рекламой для заведения общепита, всё равно, лучше сообщить населению о себе, путём раздачи листовок, и красивым плакатом на перекрёстке оживлённых улиц. Ну, куда без акций и скидок! Если какое-либо блюдо не пользуется большой популярностью, достаточно повесить красивую иллюстрированную вывеску с изображением этого блюда и большими буквами написать «СЕГОДНЯ ЦЕНА…» маленькими чёрными буквами указать зачёркнутую старую цену и большими буквами написать новую с девятками в конце. Как правило, такая уловка работает.

## Прибыль и окупаемость

Чтобы открыть столовую нужно иметь около 1500000 рублей плюс 600000 рублей с расчётом, что первые полгода вы будете работать в убыток. Тогда через год, чистая прибыль составит более 150000 рублей в месяц. Можно вложить всего 200000-300000 рублей, пользуясь оборудованием напрокат. В таком случае, чистая прибыль составит не более 60000 рублей в месяц через 2 года после открытие, а на уровень ежемесячных доходов 150000 рублей и более, такая столовая выйдет не ранее, чем через 3,5 года после погашения всех лизингов.