



الأسس والقواعد الرئيسية لعمل المطاعم السياحية

ما هي طريقة التقييم لمستوى عمليات التشغيل مقارنة مع متوسط معايير
واسس عمل القطاع

القاعدة الأولى والأكثر أهمية هي ان "كل مطعم مستقل يعد فريد من نوعه." ومع ذلك
يمكن للقواعد المتعلقة بالجوانب المالية والتشغيلية للمطاعم أن توفر نقطة انطلاق
قيمة لتقييم وفهم الجدوى المالية والأداء المالي للمطاعم الجديدة والقائمة حالياً.

يرتبط قطاع المطاعم بالعديد من الأرقام ، خاصة بالنسبة لأولئك الجدد في هذا المجال ، حيث يجب
عليهم معرفة الأرقام التي يجب التركيز عليها ، ومعرفة ما تعنيه هذه الأرقام أيضاً. حيث يمكن أن
يكون محيراً ومعقداً في أغلب الأوقات. ويمكن لهذه القواعد أن تساعد العاملين في هذا المجال
في تحديد نقطة البداية والتوقعات المستقبلية لعملهم.

في هذه الورقة سيتم بيان العديد من القواعد الأساسية في مجال المطاعم. وبالرغم من وجود
بعض الاستثناءات، إلا أنها قد أثبتت صحتها بشكل كبير على مدار السنوات التي تم العمل فيها مع
العاملين الذين يديرون بشكل جماعي العديد من المطاعم المتنوعة. ويجب أيضاً ان تأخذ هذه
الأرقام بعين الاعتبار عند التخطيط لبدء مطعم وعند تقييم أداء العمل في المستقبل.

القواعد والأسس الأساسية للاستثمار

واحدة من المؤشرات الأساسية لتقييم الجدوى الاقتصادية لأي موقع جديد للمستثمرين في مجال
المطاعم هي نسبة المبيعات الى الاستثمار. حيث ان هذه النسبة تبين حجم المبيعات السنوية
المتوقعة للمطعم المقترح مقارنة بتكلفة التشغيل الأولية للمطعم الجديد. حيث ان النسبة ستكون
كالآتي:

نسبة المبيعات الى الاستثمار = المبيعات السنوية / كُلف التشغيل الأولية

تشمل **كُلف التشغيل الأولية** جميع التكاليف اللازمة لفتح المطعم بما في ذلك تحسينات الموقع
المؤجر (أو الأرض وتكاليف البناء)، الأثاث والمعدات والودائع، والهندسة المعمارية والتصميم،



المحاسبة والأجور القانونية، ومصاريف ما قبل الافتتاح الرسمي، والحالات الطارئة بالإضافة لاحتياطي رأس المال العامل.

نسبة المبيعات الى الاستثمار- المواقع المستأجرة

عند تقييم مدى جدوى الاستثمار في مطعم مقترح في موقع مستأجر، فإن إحدى القواعد الأساسية تؤكد أن نسبة المبيعات الى الاستثمار يجب أن تتراوح من 1.5 إلى 1 على الأقل، أو ان تكون 1.5 دولار على الأقل من المبيعات لكل دولار واحد من كلف التشغيل الاولى. هذا يعني أنه إذا كانت تكلفة فتح مطعم في موقع مستأجر تقدر بـ 500000 دولار ينبغي ان يتم ايلاء موضوع الموقع المزيد من الاعتبار والاهمية فقط في حال كان حجم المبيعات السنوي المتوقع لا يقل عن 75000 ألف دولار.

نسبة المبيعات الى الاستثمار – في حال تملك الارض والبناء

إن القاعدة الأساسية لمشاريع المطاعم في حال امتلاك الارض والمبنى تتطلب ان تكون نسبة المبيعات للاستثمار لا تقل عن 1 الى 1، أو ان تكون 1 دولار من المبيعات لكل دولار من تكاليف بدء التشغيل.

في حين أن هناك العديد من الامور التي يتم اخذها في عين الاعتبار عند فتح مطعم في موقع معين، ولكن هذه واحدة من النسب التي يستخدمها العديد من المستثمرين في مجال المطاعم كمؤشر مبكر لاتخاذ القرار بالقيام بالاستثمار من عدمه.

القواعد الأساسية للربحية

المبيعات للقدم المربع الواحد

على الرغم من أن جميع المطاعم الكبيرة لا تجني الكثير من الأرباح، إلا أنها تتمتع بفرصة أكبر لتحقيق قدر ضخم من الأرباح. حيث ان حجم المبيعات هو المؤشر الأكثر موثوقية والذي يمكن الاعتماد عليه لتقييم احتمال تحقيق ارباح المطعم، وواحدة من اهم الطرق التي تساعد على تقييم حجم المبيعات هي قياس نسبة المبيعات لكل قدم مربع.



من السهل حساب مبيعات المطعم لكل قدم مربع، من خلال احتساب مجموع المبيعات السنوية وتقسيمها على إجمالي المساحة المربعة الداخلية بما في ذلك المطبخ ، الطعام ، المخازن، دورات المياه ، وما إلى ذلك. وهذا عادة ما يعادل المساحة المستأجرة في موقع مستأجر.

وتبدو النسبة كالآتي:

المبيعات لكل قدم مربع = المبيعات السنوية / المساحة المربعة

في معظم الحالات، إن المطاعم التي تقدم خدمات شاملة والتي لا تحقق 150 دولارًا على الأقل من المبيعات لكل قدم مربع تكون لديها فرصة ضئيلة للغاية لتحقيق ربح.

على سبيل المثال، سيجد المطعم الذي تبلغ مساحته 4000 قدم مربع ويبلغ حجم مبيعاته السنوية أقل من 600000 دولار صعوبة في تجنب خسارة المال. مما يعني تحقيق مبيعات بمعدل 50000 دولار شهريا و 12000 دولار اسبوعيا.

اما المطاعم ذات الخدمة المحدودة "فانها ايضا تتمتع بفرصة ضئيلة لتفادي خسارة التشغيل" خاصة اذا كانت "تحقق مبيعات أقل من 200 دولار للقدم المربع) . وتكشف المعدلات المتوسطة أن المطاعم ذات الخدمات المحدودة تميل إلى أن يكون لها وحدات اقتصادية مختلفة عن تلك التي تمتلكها المطاعم التي تقدم خدمة كاملة. ومن الاسباب الرئيسية لهذا الاختلاف هو ارتفاع كلف التشغيل (لكل قدم مربع) وانخفاض متوسط الربح من الزبائن.

في حال تراوح حجم المبيعات بين 150 دولارًا و 250 دولارًا للقدم المربع (خدمة شاملة) و 200 دولارًا إلى 300 دولار (خدمة محدودة) ، قد تبدأ المطاعم التي لديها ضوابط فعالة للتكاليف في الاقتراب من التعادل بين التكاليف والارباح، ومع وجود إدارة جيدة للعمليات يمكنها تحقيق دخل صافي يصل إلى 5% من المبيعات.

وفي حال تراوح حجم المبيعات بين 250 دولارًا و 325 دولارًا للقدم المربع (خدمة كاملة) و 300 دولار إلى 400 دولار (خدمة محدودة)، قد تحقق المطاعم أرباحًا معتدلة، والتي تقدر عادةً بين 5% - 10% من الدخل الصافي (قبل الضرائب على الدخل) كنسبة مئوية من إجمالي المبيعات.

"بشكل عام، لا يفضل ان تتخطى رواتب الموظفين الاداريين نسبة 10% من قيمة المبيعات، سواء في المطاعم التي تقدم خدمة كاملة او خدمه محدودة، علما بأن هذا يتضمن جميع الافراد الخاضعين للرواتب"



الربح العالي يمكن تعريفه بأنه "حجم المبيعات الذي يزيد عن 350 دولارًا لكل قدم مربع (خدمة شاملة) وأكثر من 400 دولار (خدمة محدودة) للمربع الواحد" واحتساب المبيعات في هذه المستويات يمنح الفرصة لبعض اصحاب المطاعم بتحقيق دخل صافي (قبل ضرائب الدخل) يزيد عن 10% من المبيعات.

هناك العديد من العوامل التي تؤثر على ربحية المطعم الى جانب حجم المبيعات. حيث ان أكبر عاملين هما التكلفة الاولى للتشغيل والتكاليف التشغيلية، كما انه يجب الاشارة الى ان في حال عدم وجود إدارة مختصة وأنظمة وضوابط فعالة على الاطعمة والمشروبات والعمالة ونفقات التشغيل الأخرى، لن يتجاوز حجم المبيعات متوسط التكاليف التشغيلية.

وكذلك، فإن كلف التشغيل والتي لا يمكن التحكم فيها من قبل إدارة المطعم، سيكون لها تأثير كبير على الربحية. حيث ان حجم المبيعات المذكور اعلاه يفترض ان تكلفة التشغيل لمتوسط معايير هذا القطاع تكون من 15 دولارًا إلى 22 دولارًا للقدم المربع، إذا كانت تكلفة التشغيل أعلى من 22 دولارًا للقدم المربع، فستكون أرقام المبيعات أعلاه منخفضة عند تقييم ربح المطعم.

القواعد الاساسية للنسبة المئوية

تكلفة الطعام.

تتراوح تكلفة الطعام كنسبة مئوية من حجم مبيعات الطعام (التكاليف / المبيعات) عمومًا ما بين 28% إلى 32% في العديد من المطاعم التي تقدم خدمة كاملة او محدودة. وعادة، في المطاعم الراقية وخاصة تلك التي تتخصص في شرائح اللحم و / أو المأكولات البحرية الطازجة، تكون تكلفة الطعام لديها بنسبة 38% - 40% واحيانا أعلى. على عكس ذلك، هنالك بعض المطاعم التي لديها خبرة واسعة في البيتزا في المناطق الراقية يمكنها أن تحقق وباستمرار تكلفة طعام بنسبة 20% و في بعض الأحيان أقل من ذلك.

تكاليف المشروبات الكحولية.

تختلف تكلفة المشروبات الكحولية بحسب أنواع المشروبات المقدمة. ومن بين الأسباب التي تجعل خدمة تقديم الكحول مرغوبه هي الربحية النسبية للكحول والقدرة على التحكم في التكاليف طالما تم تدريب النادل على صحتها بدقة، مع الملاحظة ان السرقة ليست بمشكلة كبيرة. فيما يلي التكاليف المعتادة بالنسب المئوية:

- **الخمور – 18% - 20%**



- **المواد المستهلكة في البار-** من 4% - 5% من مبيعات الخمر (بما في ذلك الخلطات والزيتون والكرز وغيرها من المنتجات الغذائية التي تُستخدم حصرياً في البار).
- **البيرة المعبأة في زجاجات** - 24% - 28% (وذلك للبيرة المحلية، اما تكلفة البيرة المستوردة المعبأة في زجاجات تكون أعلى بشكل عام).
- **البيرة من البرميل** - 15% الى 18% (وذلك للبيرة المحلية، اما تكلفة البيرة المستوردة تكون أعلى بشكل عام)
- **النيذ** - 35% - 45% (يمكن أن تختلف النسب المئوية لتكلفة النيذ بشكل كبير من مطعم إلى آخر اعتماداً على نوع النيذ الذي يتم تقديمه ، ولكن كلما ارتفع سعر الزجاجات، ارتفعت نسبة التكلفة.

ملاحظة: جميع النسب المئوية أعلاه هي نسبة تكلفة كل مادة مقسومة على مبيعاتها، وليس إجمالي المبيعات أو إجمالي مبيعات المشروبات. على سبيل المثال، تستند النسب المئوية لتكلفة الخمر أعلاه إلى تكاليف الخمر مقسومة على مبيعات الخمر. وهذا ينطبق على تكاليف المشروبات غير الكحولية .

تكاليف المشروبات غير الكحولية.

من الممارسات المعتادة تسجيل مبيعات المشروبات غير الكحولية وتكالييفها في حسابات مبيعات الطعام وتكاليف الطعام، على التوالي:

- **المشروبات الغازية (بعد المزج):** 10% - 15% (واحدة من اهم القواعد فيما يخص المشروبات غير الكحولية/الغازية، يتوقع ان تكلف الصودا بعد المزج قرش واحد للشرب المركز وثاني اكسيد الكربون).
- **القهوة العادية:** 15% - 20% (تمثل على فرض كوبا بحجم 8 اونصات مضاف اليه الكريما والسكر مع اعادة تعبئة مجاناً ولمرة واحدة).
- **القهوة المميزة / الخاصة:** 12% - 18% (على فرض انه لا يوجد اعادة تعبئة مجانية للعبوة)
- **الشاي المثلج :** 5% - 10% حيث يعتبر الشاي المثلج ذو تكلفة منخفضة جداً ويمكن أن تكون تكلفة الشاي أقل من قرش واحد لكل كوب، وان أكبر عنصر تكلفة في الشاي المثلج هو عادة شريحة الليمون.



تكلفة الورق.

في المطاعم ذات الخدمة المحدودة، يجب تصنيف تكلفة الورق كبند منفصل في "تكلفة المبيعات". وعلى مدى السنين الماضية، كانت تكلفة الورق تتراوح بين 3% - 4% من المبيعات. ومع ذلك، فإن الزيادة الأخيرة في تكلفة العديد من السلع الورقية قد زادت نسبة تكلفة الورق إلى أكثر من 4% من المبيعات في العديد من المطاعم.

اما في المطاعم التي تقدم خدمة كاملة، عادة ما تُعتبر تكلفة الورق نفقات تشغيل مباشرة وعادة ما تتراوح 1% - 2% من إجمالي المبيعات.

الرواتب والكشوفات

تتضمن تكلفة الرواتب كنسبة مئوية من المبيعات تكلفة الموظفين بأجر شهري أو بحسب الساعة، بالإضافة إلى المزايا الإضافية التي تمنح للموظفين، والتي تشمل ضرائب الرواتب، وأقساط التأمين في حالات الوفاة أو العجز، وأقساط تأمين تعويض العمال، ومصاريف التعليم، ووجبات الموظفين، والمواصلات وغيرها.

يجب ان لا تتجاوز التكلفة الإجمالية للرواتب 30% - 35% من إجمالي مبيعات المطاعم التي تقدم خدمة كاملة، و 25% - 30% من مبيعات المطاعم التي تقدم خدمة محدودة.

بشكل عام، يفضل ان لا تتجاوز رواتب الإدارة 10% من قيمة المبيعات في كل من المطعم متكامل الخدمات أو المطعم محدود الخدمة. حيث ان هذا يشمل راتب المدير العام أو المدير المساعد أو مدير الطهارة أو مدير المطبخ.

من اهم التوصيات في مثل هذه المواقف هو في حال قيام صاحب العمل بتولي دور المدير العام و / أو الطاهي وتقاضي راتبا يتجاوز 3% - 4% من المبيعات. فان هذا سيؤدي الى تضخم في التكلفة الاجمالية للرواتب بحيث ستتجاوز رواتب الادارة 10% من المبيعات.

"من المفاجئ ان بعض المطاعم التي تجني أرباحا هائلة في هذا القطاع تتجاوز تكلفه الطعام لديها 40% "



وفي حالة كان مالك المطعم يتقاضى أجر كبير يتجاوز 4% من المبيعات يجب طرح مبلغ راتب المالك عند عمل مقارنة التكاليف والهوامش التي تحتوي على رواتب الإدارة، مما سيجعل المقارنة بين مستويات الكلف بالقطاع مع القواعد الأساسية ذات معنى وجدوى اعلى.

اجمالي اجر الموظف للساعة الواحدة

- مطعم ذو خدمة متكاملة- من 18% - 20%
- مطعم ذو خدمة محدودة- من 15% - 18%

بشكل عام، تكون تكلفة رواتب الموظفين في المطاعم ذات الخدمة المحدودة أقل من رواتب الموظفين في المطاعم التي تقدم خدمة كاملة. حيث انه في المطاعم ذات الخدمة المحدودة، غالبًا ما يتقاضى المديرون اجرهم في كل ساعة بالإضافة إلى كونهم مديرين، او قد يؤدي العمال الذين يعملون ضمن نظام الساعات أدوارًا إدارية في منوبات مختلفة، مما قد يؤدي إلى ارتفاع تكاليف الرواتب في هذه المطاعم.

مستحقات الموظفين

- 5% - 6% من اجمالي المبيعات
- 20% - 23% من اجمالي الرواتب

يمكن أن تختلف مستحقات الموظفين إلى حد ما وفقًا لمعدلات ضريبة البطالة الحكومية ووفقًا لمعدلات التأمين على تعويض العمال. على سبيل المثال، ففي كاليفورنيا وعلى مدى السنوات القليلة الماضية كانت لديهم معدلات تعويضات العمال مرتفعة مقارنة بمعدلات التعويضات في الولايات الأخرى. حيث ان المطاعم الجديدة أو تلك التي لديها عدد كبير من طلبات تعويضات البطالة سيكون لديها معدلات ضريبة بطالة اعلى ، مما يؤدي الى ان تكون المزايا الممنوحة للموظفين اعلى مما هو معتمد ومعروف في القطاع.

القواعد الأساسية للتكلفة الأولية

تعد كلفة التشغيل الأولية واحدة من أكثر الأرقام وضوحًا وتعبيرًا في بيان الأرباح والخسائر لأي مطعم. حيث يتم الوصول إلى التكلفة الأولية عن طريق إضافة كلف المبيعات وكلف الرواتب وكما هو موضح في الرسم البياني لحساب التكلفة الأولية:



المجموع	المبلغ بالدولار	كلفة التشغيل الاولى
كلفة المبيعات		
	15000	الطعام
	1500	الخمور
	1000	البيره
	1200	النبيذ
18700		المجموع
كلفة الرواتب		
	5000	رواتب الاداريين
	12000	رواتب الموظفين
		بالساعة الواحدة
	3400	الضرائب
		والمزايا الاضافية
20400		المجموع
39100		المجموع الكلي للكلف التشغيلية

تعكس كلف التشغيل الاولى تلك التكاليف التي تكون بشكل عام الأكثر تقلبًا وتستحق أكبر قدر من الاهتمام من وجهة نظر المراقب للعمل. حيث انه من السهل جدًا أن يتم خسارة المال بسبب القيود المتساهلة أو الضوابط غير الموجودة في مجالات الطعام والمشروبات والرواتب. وتقوم العديد من المطاعم الناجحة بحساب وتقييم كلفها الأولية في نهاية كل أسبوع.

في الرسم البياني، إذا كان إجمالي المبيعات 60000 دولار، فستكون التكلفة الأولية 39100 دولار أو 65% من المبيعات.

كلف التشغيل الاولى



- المطاعم التي تقدم الخدمة الكاملة – 65% او اقل (اجمالي المبيعات)
- (المطاعم التي تقدم الخدمة حسب الطاولة) – 60% او اقل (اجمالي المبيعات)

نظرا لكون الكلف الاولية للتشغيل تتجاوز النسب المذكورة اعلاه فقد أصبح وبشكل متزايد من الصعب تحقيق او الحفاظ على الحد الادنى المقبول للربح في اغلب المطاعم.

حيث انه وعند الاطلاع على هيكل الكلف الاجمالي للتشغيل لاحد المطاعم، من الممكن ان تكون الكلف الاولية الرئيسية شيء اساسي، خصوصا من ناحية كلف المبيعات وكلف الرواتب.

على سبيل المثال في بعض المطاعم التي تقدم اللحوم والمأكولات البحرية، قد تتحمل كلف طعام مرتفعة الا انه بالمقابل تكون مربحة للغاية. مره اخرى، يمكن عرض ما تم ذكره بالنظر الى كلف التشغيل الاولية.

قد يتفاجأ بعض الناس أن بعض المطاعم الأكثر ربحية في قطاعنا هذا لديها تكلفة طعام تزيد عن 40% انا شخصا على دراية بمطعم مأكولات بحرية خارج مدينة ميدويست، حيث انه وفقاً لمصادر موثوقة، يعمل بشكل دائم بتكلفة غذائية تبلغ ٤٥٪ أو أعلى، ويعتبر هذا شائعاً في المطاعم المتخصصة في شرائح اللحم العالية الجودة و / أو المأكولات البحرية.

قد يتساءل البعض، كيف يمكن لأي مطعم ان يكون ربحه عاليا جدا عندما تقترب كلفة الطعام من 50% من المبيعات. الاجابة ستكون : ان هذا النوع من المطاعم قد يحقق مبيعات سنوية تزيد عن 20 مليون دولار ضمن حوالي 20 ألف قدم مربع. مما يعني أن مبيعاته تزيد عن 1000 دولار للقدم المربع، والتي تعد من بين أعلى معدلات الارباح في هذا القطاع.

وسؤال اخر يتبادر للجميع وهو : بما أن كلف الطعام مرتفعة جدا حيث انها تصل إلى 45% فكم ستكون كلفة العمالة كنسبة مئوية من المبيعات عندما يكون مستوى المبيعات مرتفعاً؟

الاجابة : بكل تأكيد الى حد ما ستكون أقل بكثير من المتوسط الذي يتم العمل به في هذا القطاع و الذي يتراوح في الغالب بين 30 ٪ - 35 ٪ ، اذ انه من المحتمل أن تتراوح رواتبهم، بما في ذلك الضرائب والمزايا و رواتب الإدارة والموظفين لكل ساعة بين 15٪ - 18٪ من المبيعات، لكن لنقل إنها 20% في الغالب.



لنفترض أيضاً أن مزيج المبيعات هو 85% من المواد الغذائية و 15% من المشروبات الكحولية والبيرة والنبيذ. فإذا كان مجموع كلفه المشروبات 25% من مبيعات المشروبات، فالجدول ادناه يبين بشكل تقديري هذه النسبة :

البيان	المبلغ بالدولار
المبيعات	
الطعام	85%
المشروبات	15%
مجموع المبيعات	100%
كلفة المبيعات	
الطعام	45%
المشروبات	25%
مجموع كلفة المبيعات	42%
كلفة الرواتب	20%
الكلفة الاولى	62%
هذا يشمل الإدارة، الموظفين الذين يتقاضون اجرا بالساعة، الرواتب والمزايا الاخرى	

في حال كانت التوقعات حول كلف المشروبات والرواتب مثبتة بشكل مقبول، يمكننا ان نرى ان الكلفة الاولى تشكل اقل من 65% كبداية. هذا يعني انه حتى عندما تكون كلفة الطعام مرتفعه جداً، فان هذا المطعم بالتحديد سيكون مربح للغاية، بافتراض ان تكاليفه و مصاريفه الباقية هي ضمن الحد الطبيعي لمعدل كلف التشغيل بالقطاع.

بعض المطاعم، التي تتميز بالمطابخ المتخصصة، تكون كلف الطعام فيها منخفضة، اي اقل من 30% من نسبة المبيعات بكثير.

من الممكن ان نظن بان هذه المطاعم مربحه للغاية وقد تكون كذلك، ولكن في الغالب معدلات الرواتب المدفوعة اقل ولكن الكثافة العمالية لديها اعلى ، وبالتالي تكون كلف الرواتب في هذه المطاعم اعلى بكثير كنسبة مئوية من المبيعات مقارنة بمطعم لحوم او مأكولات بحرية على سبيل المثال.



"تحديد الأسباب لأي اختلافات يمكن ان تكون عمليه مفيدة في زيادة المعرفة والتعلم اكثر عن الفروق المالية والتشغيلية للمطاعم"

ان النظر الى كلف المبيعات و كلف الرواتب معا ككلف رئيسية عادة ما يزودنا بمؤشرات اكثر وضوحا و فاعلية بخصوص هيكل الكلف والارباح المحتملة.

القواعد الاساسية لكلف الموقع / العقار و الاشغال

العقار المستأجر (6% او اقل)

العقار المستأجر هو الذي يرتب على صاحب المطعم دفعات مستمرة لغايات استعمال الموقع المجاور والتي تكون مقابل استخدام المبنى. من الممكن ان تكون دفعات الايجار ثابتة او ان تكون عبارة عن نسبة من المبيعات. بشكل عام , الهدف هو الحد من مصاريف الايجار ليشكل 6% من المبيعات او اقل, باستثناء المصاريف الاخرى المرتبطة بالعقار مثل مصاريف صيانة المناطق المشتركة (CAM) واي مصاريف تشغيلية اخرى.

كلفة الاشغال (10% او اقل)

كلفة الاشغال تشمل مصاريف الايجار, صيانة المناطق المشتركة (CAM), التأمين على المبنى ومحتوياته, ضرائب العقار, ضرائب الملكية الخاصة, و ضرائب محلية اخرى. كثير من المشغلون يفضلون ان تكون كلفة الاشغال للعقار تساوي 8% من قيمة المبيعات أو اقل, و مع ذلك, بشكل عام تعتبر نسبة ال 10% من قيمة المبيعات هي النسبة التي ينظر لها بانها النقطة التي تبدأ كلفة الاشغال بعدها تصبح مرتفعه بشكل مفرط و عليه تبدأ جديا بتسبب ضرر على امكانية المطعم في تحقيق ارباح بشكل كافي و مرضي.

القواعد الاساسية لقيمة المبيعات بعمل المطاعم

تحديد قيمة المبيعات المحتملة لأي مطعم بشكل دقيق تتطلب خدمات مختصين ومحترفين بعمل المهنة , ويفضل ان يكون له خبرات سابقة في تقييم المطاعم المستقلة.

مع ذلك , هنالك قاعدتين اساسيتين من الممكن ان تكونا مفيدتين للتوصل الى **تقدير مبدئي عن القيمة المحتملة للمطعم, بافتراض بافتراض ان المطعم مستأجر.**

- قيمة المبيعات (طريقة اجمالي المبيعات) – 38 % الى 42 % من اجمالي المبيعات.



- قيمة المبيعات (طريقة التدفق النقدي) - التدفق النقدي السنوي (اساس الدخل الاجمالي قبل الاستهلاك, خدمة الدين وتعويضات المالك) مضروب بضعف ثلاث الى أربعة.

في هذه الصفحة نبين كيفية تقدير قيمة المطعم , حسب طريقة التدفق النقدي.

تقدير قيمة الاعمال - طريقة التدفق النقدي

البيان	المبلغ بالدولار
الدخل الصافي السنوي	50000
بالإضافة الى	
الاستهلاك	15000
مصاريف الفائدة	12000
راتب المالك و المزايا الاخرى	75000
التدفق النقدي/ سنويا	152000
المضاعف	3.5
قيمة الاعمال المتوقعة	532000

عند تحديد قيمة مطعم ما في مساحة مستأجرة, واحده من اهم المحددات في العقد هي الشروط والاحكام, خصوصا عند نقل الملكية و كمية الوقت المتبقي من عقد الايجار الحالي.

بنود عقود الايجار مثل التي تم ذكرها سابقا و غيرها من الشروط من الممكن ان تكون ذات اثر كبير على قيمة اي عمل تجاري.

في المطاعم حيث يمتلك المشغل الارض و المبنى, القيمة الحقيقية للعمل (المطعم) ستكون متأثره بشكل كبير بالقيمة الاولى للعقار. لهذا السبب يكون من الصعب تحديد قيمة العمل التجاري بطريقة مجدية وفعالة باستخدام القواعد الاساسية لعمل المطاعم.



القاعدة الاساسية الاخيرة للمطاعم : ليست كل قاعدة من القواعد الرئيسية التي تم ذكرها سابقا تكون مناسبة لعمل كل المطاعم.

اغلب المطاعم قد لا تطبق واحدة او اكثر من القواعد الاساسية التي تم بيانها في هذه الورقة وهذا شيء متوقع. لان هذه القواعد هي مجرد قواعد استرشادية وتوجيهية , و ليست متطلب الزامي لا يمكن الانحراف عنه في عمل المطاعم.

ولكن اذا كانت ارقام العمل بالمطعم تبتعد عن الارقام المبينة اعلاه فيجب على صاحب المطعم تحديد الاسباب والاختلافات فيما بينها والتي ستكون كدليل توجيهي في عملية المعرفة والتعلم اكثر عن الفروقات المالية والتشغيلية للمطعم.

قاعدة اساسية اخرى تقول انه كلما فهمت كيفية سير العمل في المطعم اكثر, كلما اصبحت مدير افضل. ان استخدام هذه القواعد الاساسية سيساعد اصحاب العمل بشكل كبير في فهم عمل المطاعم ووضع رؤية افضل في المستقبل عند اتخاذ قرار في التوسع وفتح مطاعم اخرى.

باختصار: القواعد الاساسية

نسبة المبيعات للإستثمار (المبيعات السنوية / كلفة التشغيل الاولى)

المستأجرة - على الأقل 1 - 1.5

تملك الأرض والمبنى - على الأقل من 1 إلى 1

المبيعات لكل قدم مربع

فقدان المال

(المطاعم التي تقدم الخدمة الكاملة) - 150 دولار أو أقل.

(المطاعم التي تقدم الخدمة المحدودة) - 200 دولار أو أقل

التغطية الكاملة

(المطاعم التي تقدم الخدمة الكاملة) - من 150 إلى 250 دولار.

(المطاعم التي تقدم الخدمة المحدودة) - 200 دولار إلى 300 دولار.



الارباح المعتدلة

(المطاعم التي تقدم الخدمة الكاملة) - من 250 دولار إلى 350 دولار.

(المطاعم التي تقدم الخدمة المحدودة) - 300 دولار إلى 400 دولار.

الارباح المرتفعة

(المطاعم التي تقدم الخدمة الكاملة) - أكثر من 350 دولار.

(المطاعم التي تقدم الخدمة المحدودة) - أكثر من 400 دولار.

تكلفة الطعام

بشكل عام - ما بين 28% و 32% كنسبة من اجمالي مبيعات الطعام

المشروبات الكحولية

المشروبات الكحولية – ما بين 18% - 20% كنسبة من مبيعات المشروبات الكحولية

المواد الاستهلاكية في البار – ما بين 4% - 5% كنسبة من مبيعات المشروبات الكحولية

البيرة المعبأة في زجاجات – ما بين 24% - 28% كنسبة من مبيعات البيرة المعبأة في زجاجات

البيرة في البرميل – ما بين 15% - 18% كنسبة من مبيعات البيرة في البرميل

النبيذ – ما بين 25% - 45% كنسبة من مبيعات النبيذ

المشروبات غير الكحولية

المشروبات الغازية (بعد المزيج) – 10% - 15% كنسبة من مبيعات المشروبات الغازية.

القهوة العادية – 15% - 20% كنسبة من مبيعات القهوة العادية.

القهوة المميزة - من 12% - 18% كنسبة من مبيعات القهوة المميزة.



الشاي المثلج – 5% - 10% كنسبة من مبيعات الشاي المثلج.

تكلفة الورق

(المطاعم التي تقدم الخدمة الكاملة) – 1% - 2% كنسبة مئوية من إجمالي المبيعات.

(المطاعم التي تقدم الخدمة المحدودة) – 3% - 4% كنسبة من إجمالي المبيعات.

تكلفة الرواتب

(المطاعم التي تقدم الخدمة الكاملة) – 30% - 35% كنسبة من إجمالي المبيعات.

(المطاعم التي تقدم الخدمة المحدودة) – 25% - 30% كنسبة من إجمالي المبيعات.

رواتب اعضاء الإدارة

10% أو أقل كنسبة من إجمالي المبيعات.

اجمالي اجر الموظف للساعة الواحدة

(المطاعم التي تقدم الخدمة الكاملة) - من 18% - 20% كنسبة من إجمالي المبيعات.

(المطاعم التي تقدم الخدمة المحدودة) – 15% - 18% كنسبة من إجمالي المبيعات.

مستحقات الموظفين

5% - 6% كنسبة من إجمالي المبيعات.

20% - 23% كنسبة من إجمالي الرواتب.

التكلفة الاولى

(المطاعم التي تقدم الخدمة الكاملة) – 65% أو أقل كنسبة من إجمالي المبيعات.

(المطاعم التي تقدم الخدمة حسب الطاولة) – 60% أو أقل كنسبة من إجمالي المبيعات.

التشغيل والايجار

الإيجار – 6% أو أقل كنسبة من إجمالي المبيعات.

التشغيل - 10% أو أقل كنسبة من إجمالي المبيعات.