



**МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
**«РОССИЙСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ
ГИДРОМЕТЕОРОЛОГИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»**

**Кафедра инновационных технологий управления в государственной сфере
и бизнесе**

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА

(бакалаврская работа)


На тему Развитие кейтеринговых услуг на рынке услуг предприятий
общественного питания

Исполнитель Чернятьева Дарья Дмитриевна

Руководитель кандидат экономических наук

Сабанчиева Динара Хизраталиевна

**«К защите допускаю»
Заведующий кафедрой**



доктор экономических наук, профессор
Фирова Ирина Павловна

«30» июня 2023г.

Санкт – Петербург
2023

Оглавление

Введение.....	3
1 Теоретические основы кейтеринга в ресторанном бизнесе.....	5
1.1 Понятие и виды кейтеринга	5
1.2 Организация процесса кейтерингового обслуживания.....	134
1.3 Методологическая основа анализа деятельности предприятия питания и организации кейтеринга	18
2 Анализ эффективности организации кейтеринга на ООО«Китчен»	23
2.1 Организационно-экономическая характеристика предприятия.....	233
2.2 Характеристика организации кейтеринга.....	300
2.3 Оценка эффективности организации кейтеринга	344
3 Разработка плана мероприятий по совершенствованию организации кейтеринга ООО «Китчен».....	39
3.1 Разработка предложений по совершенствованию организации кейтеринга	39
3.2 Оценка экономической эффективности предложенных мероприятий	533
Заключение	555
Список использованной литературы.....	577
Приложение 1 Банкетное меню ООО «Китчен».....	611
Приложение 2Фуршетное меню ООО «Китчен».....	644
Приложение 3Варианты наборовООО «Китчен»для Кофе-Брейка.....	677
Приложение 4Меню ООО «Китчен»для Барбекю.....	69

Введение

Ресторанный бизнес является одним из самых распространенных видов малого бизнеса, поэтому предприятия питания ведут между собой постоянную борьбу за оптимальное позиционирование на рынке и наиболее перспективные его сегменты, за поиск новых и удержания постоянных гостей. Именно поэтому внедрение в ресторанных предприятиях инновационных направлений деятельности является таким актуальным. Среди них, в частности, можно выделить кейтеринговое обслуживание.

Достаточно мало научных исследований уделяют внимание исследованию деятельности предприятий ресторанного бизнеса по предоставлению кейтеринговых услуг. В трудах зарубежных ученых Баль Н., Кучер Л. и т.д. освещены вопросы организации выездного обслуживания. Внимания заслуживают работы отечественных ученых и практиков, определили основные понятия и виды кейтеринговых услуг, это, в частности: Акулич М.В., Башина Ю. Б., Телепченковой Н. В., Жабиной С.Б., Сологубовой Г.С. Вместе с тем существует ряд вопросов, требующих дополнительного исследования, в частности об особенностях кейтеринга как нового направления развития ресторанного бизнеса. Это обусловило выбор темы, поставленной цели и задач выпускной квалификационной работы.

Цель выпускной квалификационной работы – проанализировать кейтеринговые услуги на рынке услуг предприятий общественного питания.

Для раскрытия поставленной цели необходимо решить следующие задачи:

- раскрыть теоретические основы исследования кейтеринга в ресторанном бизнесе;
- провести анализ эффективности организации кейтеринга на предприятии питания;
- разработать рекомендации по совершенствованию организации кейтеринга на предприятии питания.

Объектом исследования являлось предприятие общественного питания ООО «Китчен».

Предметом исследования является эффективность кейтеринга предприятия питания.

Теоретической базой курсовой работы явились труды авторов по рассматриваемому вопросу, изучена нормативно-правовая база, регламентирующая вопросы, рассматриваемые в исследовании, источники периодических изданий и материалы научных конференций.

Методологической базой исследования явились ключевые методы: сравнительный метод исследования, метод анализа документов, а также были применены и прочие научные методы - анализа и синтеза, логический, системно-структурный.

Информационной базой исследования явилась отчетность предприятия общественного питания ООО «Китчен», содержащая необходимую информацию для освещения поставленных вопросов.

Практическая значимость исследования заключается в разработке мероприятий по повышению эффективности организации кейтеринга «Китчен», что обеспечивает рост прибыли.

Цели и задачи исследования определили ее логику и структуру, которая состоит из введения, трех глав, заключения, списка литературы.

1 Теоретические основы кейтеринга в ресторанном бизнесе

1.1 Понятие и виды кейтеринга

Одним из направлений деятельности предприятий ресторанного бизнеса выступает новый вид экономической деятельности, который характеризуется доставкой готовых блюд - кейтеринг (catering - в переводе с англ. «общепит»). Термин «кейтеринг» дословно в переводе означает поставка общественного питания и характеризуется как «снабжение провизией».

На основе изучения понятия «кейтеринг» сделано обобщение мнений относительно определения его сущности (таблица 1).

Таблица 1 – Определение категории «кейтеринг»

Источник	Определение
ГОСТ 30389-2013 Услуги общественного питания. Предприятия общественного питания. Классификация и общие требования	Услуги по организации и проведению кейтеринга, в т.ч. по доставке продукции по заказам потребителей и выездное обслуживание
ГОСТ 31985-2013 Услуги общественного питания. Термины и определения	Кейтеринг – это деятельность предприятия общественного питания (индустрии питания), заключающаяся в оказании услуг по организации питания по месту расположения, выбранному сторонними организациями и частными лицами, включая организацию выездного обслуживания мероприятий различного назначения и розничную продажу продукции общественного питания и с привлечением всех предприятий и служб, оказывающих подрядные услуги по организации питания
ГОСТ Р 55051-2012 Услуги общественного питания. Общие требования к кейтерингу	Кейтеринг – это организация питания вне стационарного зала обслуживания
Акулич М.В.[6]	Кейтеринг – услуги по организации питания по месту расположения, выбранному сторонними организациями и физическими лицами, включая организацию выездного обслуживания мероприятий различного назначения и розничную продажу продукции общественного

	питания
--	---------

Окончание таблицы 1

Источник	Определение
Башин Ю. Б., Телепченкова Н. В. [8]	Кейтеринг – это деятельность предприятия общественного питания, обеспечивающая заказчику приготовление и доставку готовой продукции общественного питания в указанное место (домой, в офис, на рабочее место, в место отдыха и т.п.), а также ресторанное обслуживание праздничного мероприятия с предоставлением различных сервисных услуг
Жабина С.Б. [11]	Кейтеринг— это выездное ресторанное обслуживание, которое включает в себя умение не только вкусно приготовить, красиво оформить, но и эффективно подать блюда и напитки в любое время и в любом месте, на которое укажет клиент
Сологубова Г.С. [32]	Кейтеринг - самостоятельный вид предпринимательской деятельности или дополнительная услуга заведения ресторанного хозяйства, которая заключается в предоставлении сервиса по организации питания, выездного обслуживания мероприятий различного назначения, розничной продаже готовых блюд и напитков, в местах, выбранных заказчиками

Проведенные исследования терминологии позволяют сделать вывод, что кейтеринг— это вид деятельности (самостоятельный или как услуга предприятия общественного питания) по доставке блюд, напитков, организации досуга в пределах выездного обслуживания на данном предприятии или выбранном заказчиком месте.

В современной индустрии кейтеринга выделяют пять основных категорий кейтеринга:

- кейтеринг в помещении;
- кейтеринг вне помещения;
- индивидуальный кейтеринг;
- разъездной кейтеринг;
- розничную продажу [12, с.36].

Анализ свидетельствует о разнообразии видов кейтеринговых услуг, вместе с тем к общепринятым относят услуги, приведенные на рисунке 1:

выездное обслуживание банкетов, фуршетов, коктейль, кофе-брейк, барбекю / пикник, шведский стол, корпоративный отдых, презентации. ГОСТ 55051-2012 «Услуги общественного питания». Общие требования к кейтерингу определяет предприятие по оказанию услуг кейтеринг характеризует классификацию кейтеринга, выделяя выездное обслуживание и розничную продажу продукции, производимой предприятиями общественного питания.

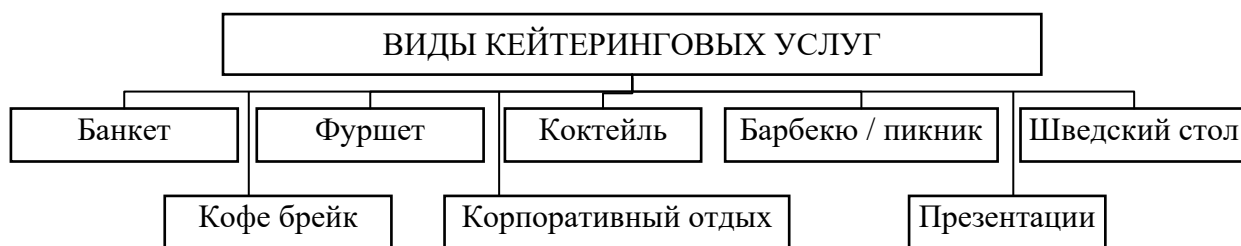


Рисунок 1–Общепринятые виды кейтеринговых услуг[11]

Выездное обслуживание, в свою очередь, подразделяется на событийный кейтеринг (обслуживание банкетов, тематических мероприятий, конференций, выставок и т.д.), оказание услуги поваров и официантов по месту нахождения потребителя, и доставка уже готовой продукции предприятий питания по заказам потребителей.

Перечень кейтеринговых услуг (кейтерингового обслуживания) и их классификация широко представлены в литературных источниках. Классической является классификация видов кейтерингового обслуживания, определенная С.Б. Жабиной по следующим признакам: контингент заказчиков; место проведения мероприятия; полнота цикла или характер предоставляемых услуг (виды мероприятий и ассортимент кейтеринговых услуг приведены в таблице 2) [30, с. 211].

Ю. Б. Башин, Н. В. Телпченкова предоставляют распространенную классификацию кейтеринга и выделяют такие дополнительные классификационные признаки: ценовой сегмент, полнота предоставляемых услуг, по виду предприятий, по месту приготовления блюд, по видам мероприятий, по типу оказанных услуг [23, с. 254].

Сологубова Г.С. относит к видам кейтеринга: приготовление пищи в помещении или вне помещения (выездное ресторанное обслуживание); контракт на поставку (доставка в офис); социальный кейтеринг; розничную продажу готовой кулинарной продукции; VIP-кейтеринг; кейтеринг напитков и коктейлей (выездной бар) [31, с. 221].

Таблица 2 – Виды и характеристика кейтеринговых услуг

Название мероприятия	Характеристика услуг
Корпоративные праздники	<ul style="list-style-type: none"> - фуршетное меню - установление светового и звукового оборудования - организация шоу программы - приглашение музыкальной группы, артистов, ведущего - оформление помещения - организация обслуживания - спецэффекты
Фуршеты послесеминаров, выставок, презентаций	<ul style="list-style-type: none"> - фуршетное меню - оформление столов - организация обслуживания
Частные праздники	<ul style="list-style-type: none"> - банкетное меню - приглашение ведущего вечера - установление светового и звукового оборудования - организация развлекательной программы - оформление помещения - организация обслуживания - спецэффекты
Свадьба	<ul style="list-style-type: none"> - специальное свадебное банкетное меню - соответствующее оформление помещения - организация обслуживания - разработка индивидуального сценария - услуги ведущего вечера и артистов - установление светового и звукового оборудования - специальные эффекты т.д.

Таким образом обобщим классификацию кейтеринговых услуг.

- по видам деятельности:

а) кейтеринг как основной вид деятельности. Деятельность субъектов общественного питания, направленная исключительно на приготовление и доставку готовых блюд, напитков, полуфабрикатов, вспомогательных сопутствующих материалов (посуда, приборы, текстиль, столы, стулья, средства для осветления, музыкальное оборудование), а также предоставление для обслуживания мероприятия услуг персонала, в частности официантов,

поваров, декораторов, флористов, ведущих шоу, музыкантов, аниматоров, водителей, юристов и т. Услуга кейтеринга предоставляется в выбранном заказчиком месте, если это не противоречит действующему законодательству. Кроме того, кейтеринговая деятельность позволяет предоставлять услуги по оформлению мероприятия [11].

б) кейтеринг как услуга предприятия общественного питания. Одна из услуг в разрезе основной деятельности субъектов общественного питания, направленная на доставку готовых блюд, напитков, полуфабрикатов, вспомогательных сопутствующих материалов (посуда, приборы, текстиль, столы, стулья, средства для освещения, музыкальное оборудование), а также предоставление УСЛУГ персонала, в частности официантов, поваров, декораторов, флористов, ведущих шоу, музыкантов, аниматоров, водителей, юристов и т. Услуга кейтеринга предоставляется в выбранном заказчиком месте, если это не противоречит действующему законодательству. Выделение предприятием ресторанного бизнеса кейтеринговой услуги положительно сказывается на его деятельности [15]. Существующий опыт работы, сложившийся имидж, наработанная база поставщиков и заказчиков, наличие материально-технической базы позволяют предоставлять качественный и полный сервис клиентам.

- по покупателям и заказчикам:

а) кейтеринг частный. Реализация деятельности предприятия общественного питания путем предоставления услуг кейтеринга по организации мероприятий для частных клиентов.

б) корпоративный кейтеринг. Сущность кейтеринговой услуги в организации питания сотрудников фирмы.

в) кейтеринг семейный (с услугой «беби-ситер») [23]. Кейтеринг такого типа пропагандирует укрепление семейных ценностей путем организации семейных праздников, торжеств на микроуровне или проведение подобных мероприятий на макроуровне (городской праздник семьи и т.д.). Для создания

комфортной атмосферы кейترینг фирмы на время проведения мероприятия предлагают услугу детского аниматора или няни.

г) кейтеринг социальный. Деятельность предприятий ресторанного бизнеса по предоставлению выездных услуг организации питания в учебных, медицинских и военных учреждениях, приютах, а также в исправительных учреждениях.

д) кейтеринг гостиничный. Деятельность предприятий индустрии гостеприимства, направленная на предоставление услуг питания гостям отелей. Такой вид кейтеринга может быть, как в комплексе основной услуги по размещению, так и отдельно для туристов, в отеле не проживают.

е) кейтеринг транспортный. Организация процесса питания на железнодорожном, авиационном, автомобильном, морском транспорте.

ж) кейтеринг концертно-развлекательный. Услуга по организации питания коллективов.

з) VIP- кейтеринг. Деятельность предприятий ресторанного бизнеса по организации выездного обслуживания мероприятий элит-класса. Для предоставления кейтеринговой услуги такого типа к обслуживанию заказчиков привлекается административный персонал, а также повара и официанты высшей категории, используются продукты, предметы сервиса материалы декора преимущественно высшего ценового сегмента [24].

и) розничная торговля. Кейтеринговая фирма реализует расфасованную должным образом пищу типа бутербродов, кондитерских изделий и т.д. и прохладительных напитков во время спортивных соревнований, концертов.

к) кейтеринг сладостей (бар со сладостями или CandyBar). Данная услуга пользуется спросом на свадебных церемониях. Выездной декорированный стол с разнообразными сладостями и лимонадом приобретает популярность с каждым годом.

л) благотворительные вечера. Мероприятие, направленное на решение вопросов здравоохранения, социальных проблем, научно-исследовательских и культурно - просветительских задач.

м) выпускные балы. Организация праздничных вечеров для выпускников учебных заведений.

- по видам обслуживания кейтеринга:

а) банкет / гала вечер / прием. Мероприятие, характеризуется торжественностью. Устраивается преимущественно в честь определенного лица или события. Требует изысканного и квалифицированного сервиса, заранее оговоренного меню и специально оформленного помещения [25].

б) фуршет. Мероприятие, организуется при проведении конференций, совещаний или корпоративных праздников. Характеризуется ограниченной продолжительностью и достаточно большим количеством гостей из-за отсутствия мест для сидения. Требует минимальной численности обслуживающего персонала.

в) кофе-брейк. Непродолжительное мероприятие, организуется в перерыве научной конференции, корпоративных переговоров, совещаний, бизнес-семинаров, деловых встреч. Требует минимальной численности обслуживающего персонала [4].

г) коктейль. Мероприятие, организованное в рамках проведения конференций, международных симпозиумов, совещаний, конгрессов, приветственных встреч, визитов иностранных делегаций, должностных лиц, частных вечеринок и т.п. еду и напитки разносят официанты, включает меню, состоящее из миниатюрных канапе, тарталеток, пирожных и т. д..

д) шведский стол / буфет. Форма организации питания в гостиницах, санаториях, круизных лайнерах. Данный вид кейтеринга удобный возможностью обслуживания одновременно большого количества людей с привлечением минимального количества обслуживающего персонала.

е) барбекю / пикник / вечеринки на открытом воздухе. Чаще такой вид кейтеринга организуется в теплый сезон, направленность мероприятия на отдых на природе. Заказчиками подобных мероприятий являются как частные лица, праздную День рождения, свадьбу и т.д., так и фирмы, организуя корпоративные праздники или командообразующие мероприятия. Так же можно

проводить на открытом воздухе тематические праздники, зимой как Новый год, Рождество, Крещение, Масленица, которые пользуются спросом не меньше.

ж) детское меню. Организация детских праздников со специальным меню или выделения отдельных столов с едой для детей в гостиницах, санаториях, ресторанах и т.п.

- по месту проведения:

а) кейтеринг в зале заведения. Услуга кейтеринга осуществляется и потребляется в данном и оформленном должным образом кейтеринговой компанией помещении. Такое помещение кроме зала для мероприятия должно иметь кухню с необходимым техническим оснащением, холодильные комнаты, а также соответствовать санитарным нормам;

б) кейтеринг-инсайд (в помещении заказчика). Услуга кейтеринга осуществляется в помещении заказчика. Приготовление блюд может происходить как заранее предприятием питания на собственных мощностях, так и в помещении заказчика, если оно имеет надлежащую материально-техническую базу. Кроме того, приготовление пищи в помещении заказчика может быть отдельной шоу-услугой. Как правило уборка после мероприятия должна выполняться кейтеринговой фирмой самостоятельно [14].

в) кейтеринг-аудсайд (на природе). Услуга кейтеринга на открытом воздухе должна быть регламентированной и согласованной.

- по функциональному назначению:

а) предоставляет только услуги питания. Спектр услуг предприятия ресторанного бизнеса состоит исключительно в доставке еды и напитков заказчику (классический кейтеринг);

б) предоставляет услуги питания в сочетании с развлечениями, досугом. Предприятие питания предлагает не только услуги питания, но и организацию досуга с привлечением дополнительного персонала со специализированным образованием - актеров, ведущих, музыкантов, флористов, дизайнеров и т.п.

в) кейтеринг краткосрочный. Кейтеринговая услуга одноразовая для заказчика, или действие мероприятия имеет краткосрочный срок;

г) кейтерингдолгосрочный (сутки и более). Кейтеринговая услуга является основой контракта между заказчиком и предприятием питания (социальныйкейтеринг, условиями которого является организация ежедневного питания определенного круга людей). Кроме того, срок мероприятия, организуемого предприятием питания может носить долгосрочный характер.

- по степени новизны:

а) классический кейтеринг. Организация процесса питания заказчиков за пределами ресторанный заведения. В такую услугу входит приготовление пищи и напитков, их сервировка, комплектация, доставка и обслуживание официантом.

б) креативный кейтеринг. Комплекс услуг предприятия питания состоит не только из организации питания, но и оформлению досуга. Кроме классического приготовления и доставки еды и напитков, кейтеринговая компания обеспечит мероприятие шоу программой, музыкой, ди-джем, ведущим и т.п.

- по методу обслуживания:

а) полносервисныйкейтеринг (с официантами). Предприятие питания для полноценного проведения мероприятия предлагает полный набор услуг: само приготовление и доставка еды и напитков к месту мероприятия,

б) сервировка столов, обслуживание официантов, уборка после мероприятия.

в) доставка готовых продуктов заказчику. В данном случае предприятие общественного питания готовит, расфасовывает и доставляет еду и напитки к месту назначения.

- по степени готовности блюда к потреблению:

а) доставка готовых блюд, расфасованных в одноразовую посуду. Услуга кейтеринга включает в себя исключительно приготовления, фасовки в одноразовую посуду, предоставление сервисных приборов и доставку еды и напитков заказчику;

б) доставка полуфабрикатов. Предприятие питания доставляет заказчику замороженные продукты или заготовки для дальнейшего самостоятельного приготовления;

в) приготовление пищи в месте заказчика. Услуга кейтеринга реализуется на территории заказчика в специализированном месте, оснащенном техническим оборудованием. Предприятие питания предоставляет повара и продукты для приготовления пищи и напитков.

Рассмотренные виды и перечень кейтеринговых услуг являются структурированными.

Таким образом, кейтеринг – это комплекс услуг (организация и обслуживание свадеб, юбилеев, банкетов, деловых встреч и других выездных мероприятий, питание сотрудников в офисах, на конференциях, выставках, продажа готовых кулинарных изделий в розницу), оказываемых предприятиями общественного питания в месте, выбранном заказчиком. В настоящее время не существует единой классификации кейтеринговых услуг. Проанализировав встречающиеся в специализированной литературе классификации можно выделить 2 блока – классификацию кейтеринговых услуг по ряду признаков и по видам предоставляемых услуг. К основным кейтеринговым услугам относятся приготовление и доставка продукции предприятия общественного питания, услуги официантов, барменов; к дополнительным – организация культурного досуга и дизайнерская работа при оформлении помещений и т.д.

1.2 Организация процесса кейтерингового обслуживания

Первым этапом организации кейтерингового обслуживания является заключение договора с заказчиком о проведении мероприятия.

На рисунке 2 рассмотрим особенности функционирования и организационно-технологические характеристики кейтеринга.

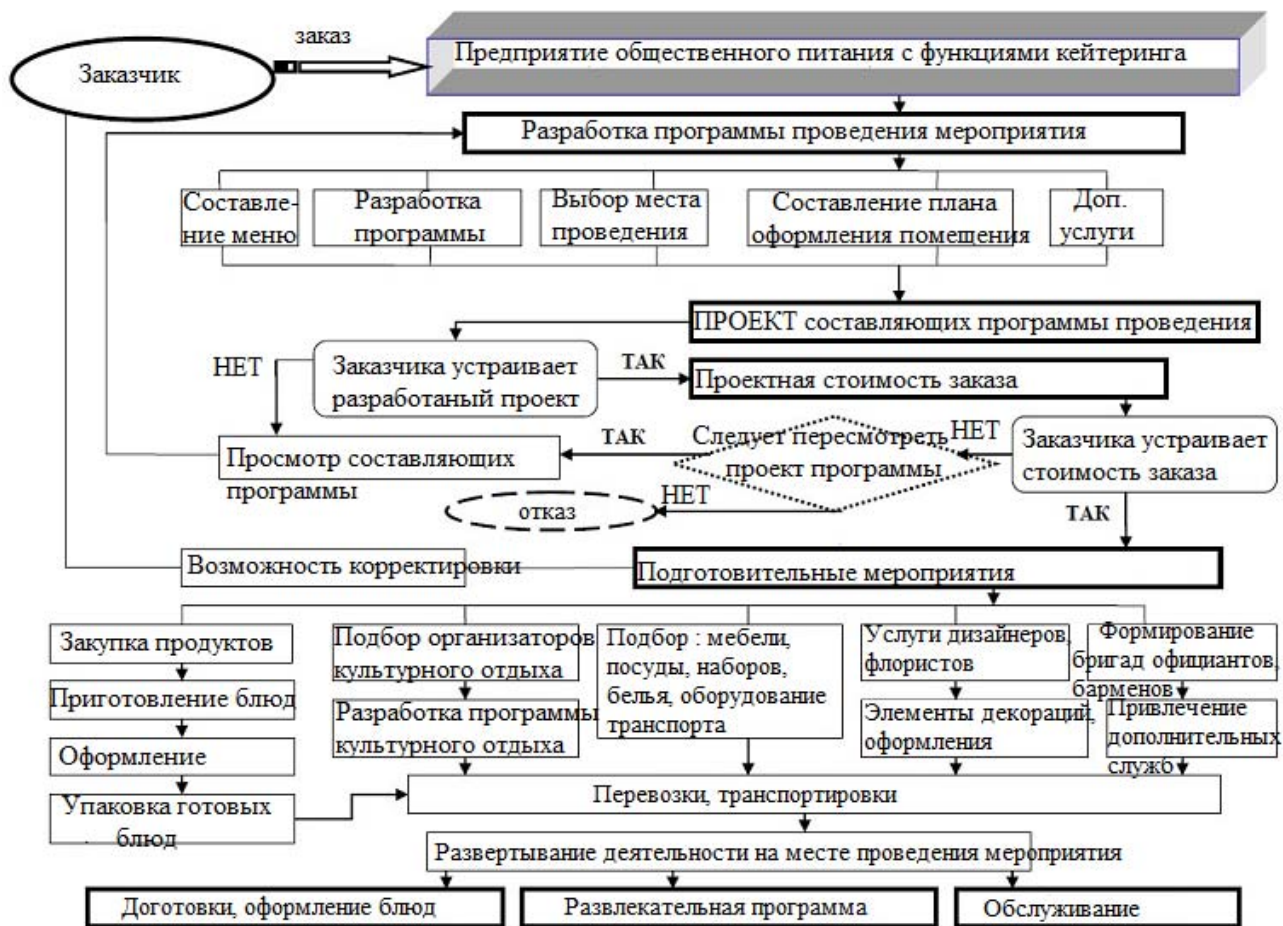


Рисунок 2–Специфика деятельности предприятий общественного питания с функциями кейтеринга[21]

Схема пассивных продаж предполагает, что потенциальный заказчик самнаходит организацию, приходит в компанию, заказывает и согласовывает администратором все детали: формат обслуживания, меню, сценарий мероприятия, технические подробности, дополнительные услуги и т.д. Схема активных продаж предполагает, что кейтеринговая служба сама ищет заказчика (объявления, обзвон потенциальных клиентов, другие способы рекламы) и предлагает уже разработанные варианты проведения мероприятий разных форматов.

В процессе продажи кейтеринговых услуг предприятие ресторанного бизнеса проект программы проведения мероприятия [16]:

- выбор площадки для проведения мероприятия;

- согласование большого количества индивидуальных технических моментов с заказчиком, контрагентами, администрацией площадки: формат мероприятия, программа мероприятия, количество приглашённых, стоимость мероприятия в расчёте на одного приглашённого и т.д.;

- выбор контрагентов, сроки и формы сотрудничества с ними и т.д.;
- вопросы, связанные с конкретным выбранным местом проведения мероприятия: наличие кухни и технических помещений, наличие мебели, оформление площадки мероприятия и т.д.

На 2 этапе происходит согласование этапов проведения кейтеринговой услуги с техническими службами [18]:

- на производство передается заявка на приготовление заказанного меню;

- в технический отдел передаётся заявка на подготовку необходимого перечня мебели, оборудования, посуды и текстиля, а также (при отсутствии самостоятельного транспортного отдела) транспорта, нужного для работы;

- в транспортный отдел – заявка на транспорт;

- в отдел закупок – заявка на дополнительные материалы и продукты, в том числе алкогольные и безалкогольные напитки.

На 3 этапе происходит предварительная организационная подготовка мероприятия – после передачи информации о мероприятии в подразделения осуществляются все необходимые приготовления. Ведется поиск и привлечение подрядчиков (дизайнеры, флористы, аренда дополнительного транспорта и оборудования ит.д.).

На 4 этапе происходит предварительная техническая подготовка (меню) мероприятия – контроль приготовления блюд в соответствии с утвержденным меню, первичная сервировка, упаковка и иная подготовка к транспортировке. Большинство блюд (салаты, холодные закуски, десерты), за самыми редкими исключениями доставляются к месту проведения мероприятия

практически готовыми. Горячие блюда либо готовятся непосредственно перед транспортировкой и доставляется в термоконтейнерах (термобоксах), либо готовятся на месте, (в пароконвектоматах), либо доставляется в охлажденном виде и разогревается в chafing-dish. В случае использования термобоксов процессы приготовления горячего и его транспортировки должны быть связаны процессом подготовки обслуживания.

Этап 5: доставка к месту проведения мероприятия - включает в себя:

- погрузку продукции на складе;
- собственно транспортировку;
- разгрузку на площадке.

Этап 6: подготовка мероприятия на месте его проведения - после доставки и разгрузки всего необходимого на месте проведения мероприятия осуществляются расстановка мебели, ее драпировка в зале и сервировка блюд в техническом помещении. Эти процессы идут одновременно. Затем идут оформление фуршетных или банкетных столов, сервировка столов, барных и чайных точек, сервировка напитков, переодевание персонала и заключительный инструктаж. За 5-10 минут до времени прибытия гостей официанты и бармены должны находиться на своих рабочих местах.

Оформление помещения, расстановка мебели и ее драпировка, а также сервировка доставленных блюд являются наиболее трудоемкими и требуют строгого контроля со стороны организатора мероприятия, ответственного за его проведение.

Этап 7: обслуживание гостей – кульминация процесса кейтерингового обслуживания. Этап, который будет виден и оценен заказчиком.

В зависимости от формы проведения выездного мероприятия работаобслуживающего персонала может существенно различаться. Каждыйсотрудник из обслуживающего персонала закрепляется за отдельной зонойответственности:

Группа официантов занята сервировкой:

- банкетное обслуживание – столик на 8-12 персон;

– фуршет – отдельная барная точка, часть буфетной линии.

Другие официанты осуществляют сбор использованной посуды:

- с нескольких закрепленных за конкретным официантом столиков;
- с коктейльных (кафетерийных) стоек.

Повара во время проведения обслуживания заняты сервировкой блюд:

- банкет – поэтапная сервировка холодных закусок, салатов, горячих закусок, основных блюд с гарнирами и десертов;
- фуршет – пополнение, обновление и замена опустевших блюд.

Этап 9: завершение работ на месте проведения мероприятия – после завершения обслуживания мероприятия и ухода гостей происходит окончательный сбор посуды, упаковка и подготовка оборудования, мебели и текстиля к вывозу, погрузка, вывоз и разгрузка на склад компании, мойка посуды, чистка оборудования в стационарном производственном комплексе и т.д. Этот этап также может включать в себя уборку помещения, в котором проходило мероприятие.

Этап 10: организационно-техническое завершение проекта – подведение итогов проведённого мероприятия, отработка документации по проведённому мероприятию.

Таким образом, технология оказания кейтеринговой услуги предприятиями общественного питания включает несколько этапов основными из которых, являются: согласование и подготовка мероприятия, предварительная техническая подготовка (меню) мероприятия – приготовление, упаковка, транспортировка, обслуживание мероприятия.

1.3 Методологическая основа анализа деятельности предприятия питания и организации кейтеринга

Основной целью организации кейтерингового обслуживания на предприятии ресторанного бизнеса является получение прибыли. Поэтому анализ эффективности организации кейтерингового

обслуживания начинается с оценки товарооборота и выпуска продукции предприятий общественного питания, который заключается в выявлении резервов его роста и повышения эффективности деятельности предприятия в целом на основе оптимизации объема, состава и структуры оборота.

Анализ товарооборота необходимо начинать с оценки выполнения плана. При этом определяется сумма перевыполнения (недовыполнения) (1) и процент его выполнения (2):

$$П(Н) = T_{\phi} - T_{пл} \quad (1)$$

где $П(Н)$ – сумма перевыполнения (недовыполнения) плана товарооборота, руб.;

T_{ϕ} – фактический объем товарооборота, руб.;

$T_{пл}$ – плановый объем товарооборота, руб.

$$T_{\%} = \frac{T}{T_{пл}} \times 100 \quad (2)$$

где $T_{\%}$ – процент выполнения плана товарооборота.

Рост объема оборота предприятия общественного питания (если не снижается уровень цен) всегда обуславливает увеличение прибыли. Поэтому в процессе анализа определяют сумму прироста или снижения прибыли в результате факторов, увеличивших или уменьшивших объем оборота (рис. 3).

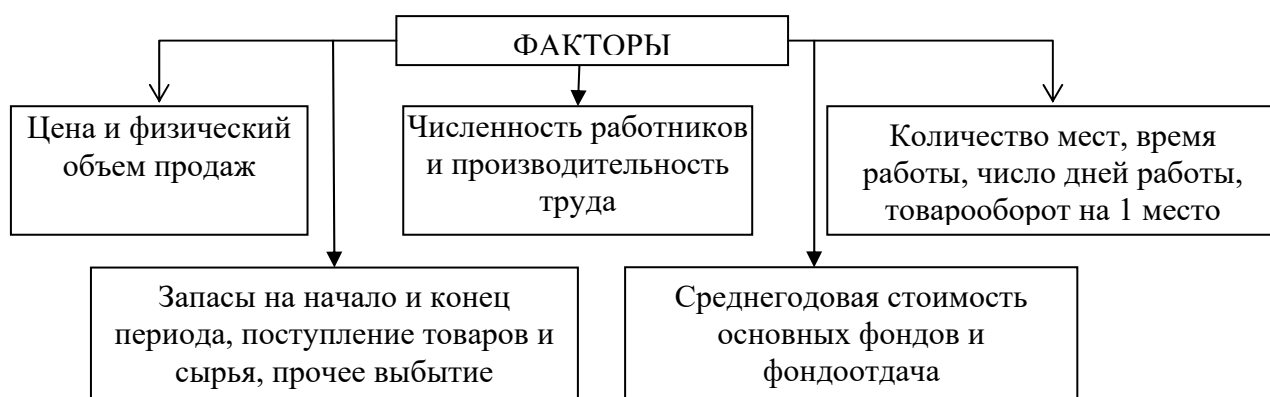


Рисунок 3 – Факторы, под влиянием которых формируется товарооборот предприятия общественного питания [22]

Основные группы факторов, обуславливающих изменение оборота:

- производительности труда и численности работников;

- фондоотдачи и стоимости основных фондов;
- показателей товарного баланса;
- изменения числа мест, режима работы предприятия и интенсивности использования мест.

Методику расчета влияния различных факторов на изменение товарооборота предприятия питания приведем в таблице 3.

Таблица 3 – Факторный анализ товарооборота предприятия питания [17]

Фактор	Методика расчета
1 Влияние изменения цен и физического объема оборота	
- изменение оборота за счет физического оборота	$\Delta P(\Phi P) = P_{1цн} - P_{0цн}$
- изменение товарооборота за счет изменения цен	$\Delta P(Jц) = P_{1цн} - P_{1цн}$
- изменение товарооборота всего	$\Delta P = \Delta P(\Phi P) + \Delta P(Jц)$
2 Влияние изменения трудовых ресурсов	
- за счет изменения численности	$\Delta P(\Delta ч) = (Ч_1 - Ч_0) \times ПТ_0$
- за счет изменения производительности труда	$\Delta P(\Delta ПТ) = (ПТ_1 - ПТ_0) \times Ч_1$
- изменение оборота розничной товарооборота всего ΔP	$(\Delta Ч) + \Delta P(\Delta ПТ) = \Delta P$
3 Влияние факторов, связанных с использованием основных фондов	
- за счет изменения стоимости основных фондов	$\Delta P(\Delta ОФ) = \Delta ОФ \times \Phi_0$
- за счет изменения фондоотдачи	$\Delta P(\Delta \Phi) = \Delta \Phi \times ОФ_1$
- изменение товарооборота всего	$\Delta P = \Delta P(\Delta ОФ) + \Delta P(\Delta \Phi)$

Далее дается оценка динамики суммы и уровня валового дохода предприятия общественного питания с расчетом отклонения его величины и уровня и темпов изменения. Валовой доход от реализации товаров может быть выражен как суммарным значением, так и относительными показателями – уровнем валового дохода и средним уровнем торговых надбавок (3).

$$УВД = \frac{ВД}{Т} \times 100 \quad (3)$$

где УВД – уровень валового дохода, %;

ВД – сумма валового дохода, руб.;

Т – товароборот, руб.

Следующим этапом анализа эффективности организации кейтеринга предприятия общественного питания является анализ затрат, цель которого с позиции рациональности выявить возможности по экономии затрат в текущем и предстоящем периодах.

Анализ начинается с оценки состава и структуры расходов по статьям (элементам). Далее проводится анализ товарооборота в расчете на 1 руб. расходов, характеризующий объем товарооборота, который приходится на 1 руб. текущих расходов по ведению хозяйственной деятельности. Заканчивается анализ оценкой рентабельности текущих расходов, которая показывает, какую сумму прибыли получает предприятие питания с каждого рубля расходов.

Анализ доходности деятельности предприятия общественного питания предполагает оценку соотношения размера полученных доходов с точки зрения полученных экономических результатов, использованных ресурсов, активов предприятия. Оборот общественного питания, валовой доход и издержки производства и обращения напрямую влияют на прибыль от продажи. Система этой связи, получившая название «взаимосвязь издержек, объема реализации и прибыли» (метод CVP), позволяет выявить роль отдельных факторов в формировании прибыли от реализации товаров. С помощью данной системы можно определить [13]:

- точку безубыточности реализации товаров или порог рентабельности, ниже которого реализация товаров не покрывает затраты и является убыточной;
- запас финансовой прочности торгового предприятия, то есть размер возможного снижения объема товарооборота, который позволяет предприятию оставаться в зоне прибыльности.

Графически точка безубыточности изображена на рисунке 4.

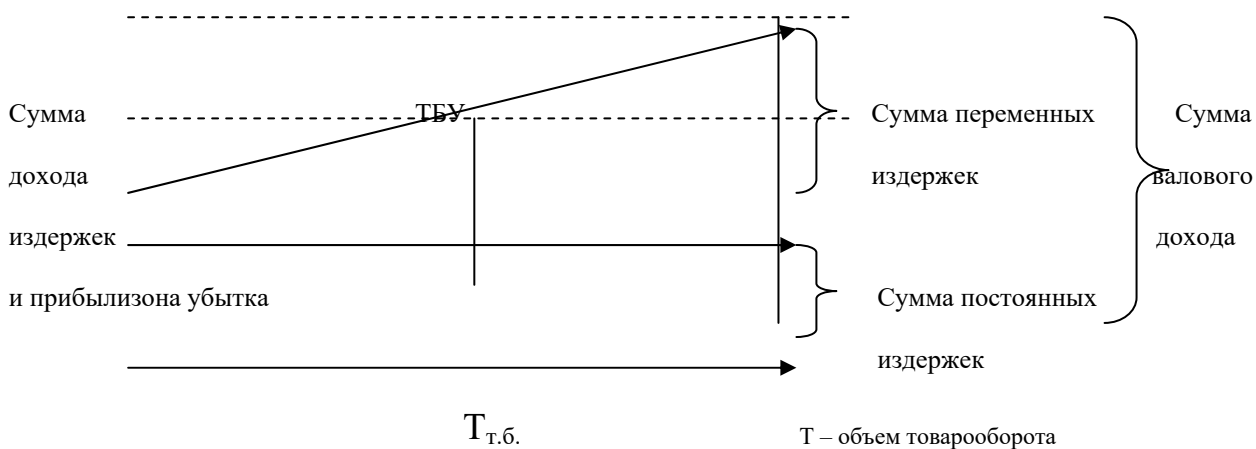


Рисунок 3 – Формирование точки безубыточности и критического объема товарооборота [18, с.52]

Из приведенного графика видно, что для достижения точки безубыточности (ТБУ) предприятие питания должно обеспечить такой объем товарооборота (Тт.б.), получивший название критического товарооборота, при котором сумма валового дохода только покрывает постоянные и переменные издержки обращения, но не обеспечивает получения прибыли (4):

$$\text{ВД} = \text{ИО}_{\text{пост}} + \text{ИО}_{\text{перем}} \quad (4)$$

При этом запас финансовой прочности (ЗФП), как показано на рисунке, представляет собой разницу между фактическим (либо плановым) объемом товарооборота (Т) и товарооборотом, обеспечивающим достижение точки безубыточности (Тт.б.) (5):

$$\text{ЗФП} = \text{T} - \text{Tт.б.} \quad (5)$$

Точку безубыточности и объем товарооборота, обеспечивающий равенство между доходом и затратами, можно определить по формуле (6):

$$\text{Tт.б.} = \frac{\text{ИО}_{\text{пост}} \times 100}{\text{УВД} - \text{УИО}_{\text{перем}}} \quad (6)$$

Целью анализа прибыли и рентабельности предприятия общественного питания является определение резервов их роста на основе оценки достигнутых показателей и факторов, их формирующих.

Анализ и оценка дает возможность сделать вывод что, кейтеринг– это вид деятельности (самостоятельный или как услуга предприятия общественного питания), который обеспечивает поставку блюд, напитков, оказание услуг по организации досуга в пределах выездного обслуживания в данном предприятии или выбранном заказчиком месте. К основным кейтеринговым услугам относятся приготовление и доставка продукции предприятия общественного питания, услуги официантов, барменов; к дополнительным – организация культурного досуга и дизайнерская работа при оформлении помещений и т.д. технология оказания кейтеринговой услуги предприятиями общественного питания включает несколько этапов основными из которых, являются: согласование и подготовка мероприятия, предварительная техническая

подготовка (меню) мероприятия –приготовление, упаковка, транспортировка, обслуживание мероприятия.

2 Анализ эффективности организации кейтеринга на ООО «Китчен»

2.1 Организационно-экономическая характеристика предприятия

ООО «Китчен» - кейтеринговая компания, целью создания которой является удовлетворение потребностей широкого круга клиентов занимаемой отрасли общественного питания посредством высококачественных услуг приготовления пищи и профессионального выездного ресторанного обслуживания.

Предприятие расположено: г. Санкт-Петербург, Лиговский пр-кт, д. 254 литера К, помещ. 10-н, ч.№5.

Виды выездного обслуживания ООО «Китчен»:

- банкет – праздничное застолье с широким ассортиментом горячих блюд, десертов и напитков;
- фуршет – мероприятие с сытными и легкими закусками, когда гости свободно перемещаются по площадке;
- кофе-брейк – перерывы в ходе тренингов, презентаций, совещаний с безалкогольными напитками, легкими закусками и десертами;
- кенди-бар – сладкий стол, обычно на детских праздниках;
- барбекю – сытные мясные блюда, приготовленные на открытом огне, для выездных мероприятий.

Организационная структура ООО«Китчен» представлена на рисунке 5.

Во главе компании стоит директор, который организует работу всех сотрудников ООО «Китчен».

Отдел продаж осуществляет поиск заказчиков, организуем рекламные акции и продвижение услуг компании.

Бухгалтер – осуществляет операции, связанные с движением средств и товарно-материальных ценностей, отражает на счетах бухгалтерского учета.

Калькулятор организует расчет меню кейтерингового обслуживания

Администратор организует обслуживание выездных мероприятий.

Бармен осуществляет процесс приготовления и подачи напитков.

Официант осуществляет обслуживание выездных мероприятий.

Шеф-повар и повара организуют работы производства блюд.

Технический отдел организует доставку блюд, дизайнерское сопровождение мероприятий, уборку.

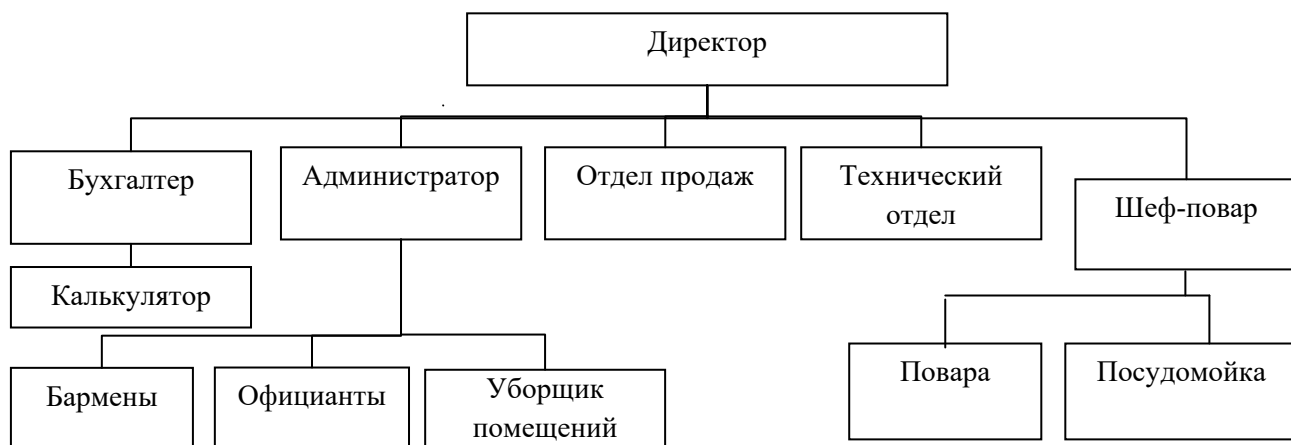


Рисунок 4 – Организационная структура ООО «Китчен»

Контингент заказчиков кейтерингового обслуживания ООО «Китчен» представлен в таблице 4.

Таблица 4 – Основные группы потребителей ООО «Китчен»

Группы потребителей	Контингент потребителей	Объект кейтерингового обслуживания
Корпоративные заказчики	Фирмы, учреждения, предприятия	Деловые встречи, презентации, конференции, семинары, корпоративные вечеринки
Общественные организации	Союза, комитеты, ассоциации	Семинары, сборы, благотворительные пиры, выпускные балы и т.д.
Индивидуальные заказчики	Частные лица	Семейные праздники: дни рождения, юбилеи, свадьбы и т.д.
Коллективы учреждений, предприятий, учебных заведений	Рабочие, служащие, студенты и т.д.	Комплексные обеды

К первой группе относятся корпоративные заказчики - компании, проводят презентации, конференции с последующим фуршетом, а также

корпоративные праздники и вечеринки. Кейтеринговое обслуживание является альтернативой организации мероприятия в ресторане.

Вторая группа заказчиков - общественные организации, которые проводят семинары, конференции, благотворительные мероприятия и т.п.

Третья группа – частные лица, отдельные физические лица, которые проводят семейные праздники (дни рождения, свадьбы, юбилеи и др.) в другом месте.

Четвертая группа – коллективы, которые организуют для своих сотрудников комплексные обеды.

Предоставление подобной услуги первым трем группам дает возможность заказчику организовать праздник на высоком уровне, произвести приятное впечатление на гостей, не тратя времени и сил на его подготовку и проведение. Из практики известно, что такой вид сервиса дает возможность заказчикам сэкономить свои средства сравнению с аналогичным обслуживанием в ресторане.

Рост числа компаний в г. Санкт-Петербург, которые занимаются банкетами, фуршетными и оформлением мероприятий, свидетельствует о возрастающем спросе на услуги в данном сегменте. Каждая из этих компаний предлагает свой спектр услуг: декор, флористика, кондитерские изделия, банкеты на вынос, предоставление технического оборудования и т.д. Вместе с тем, лишь небольшое число компаний занимается организацией мероприятий под ключ. На рынке г. Санкт-Петербург 46 организаций. Существует несколько основных конкурентов лидирующие кейтеринговые компании: «Interfoodcatering», «Фартук кейтеринг», «VelvetCatering», «Сезоны». Остальные работают в малом и среднем ценовом диапазоне и уровне организации мероприятий.

Крупные компании занимаются организацией масштабных мероприятий, и для них характерен высокий ценовой диапазон от 300 тыс. руб. и выше за мероприятие. Средние работают в ценовом диапазоне от 100- 300 тыс. руб. И мелкие компании оказывают услуги стоимостью до 100 тыс. руб.

Для оценки конкурентов ООО «Китчен» в данной сфере бизнеса автором был проведен анализ конкурентоспособности. Для сравнения были взяты три компании, находящиеся в средней ценовой категории услуг. Оценка удобнее всего ранжировать по шкале от 0 до 5, где 0 – это отсутствие качества, а 5 – самое сильное предложение.

Анализ ценовой составляющей оценивается по среднему чеку на гостя и качеству предоставляемых услуг. Ассортимент услуг – оформление, разнообразная подача блюд, наличие сотрудничества с подрядчиками, ведущими мероприятий, артистами и т.д. Местонахождение – оценивается по тому, в черте города или за городом находится заведение.

Рекламная активность оценивается по наличию рекламы в журналах, на телевидении и в социальных сетях. Наличие оборудования оценивается по наличию шатров, тентов, текстиля, посуды, технического оснащения площадок и т.д. Популярность определяется по количеству рекомендаций знакомых, по позициям в рейтингах на сайтах, по количеству постов в социальных сетях. Организация мероприятий оценивается в диапазоне от обычной доставки еды до организации мероприятия под ключ. Разнообразие меню оценивается по наличию не только стандартного меню, но и детского, вегетарианского, постного меню, меню по запросу заказчика. Оценка основных конкурентов по выбранным критериям представлена в таблице 5.

Таблица 5 – Основные конкуренты ООО «Китчен»

Критерии	ООО «Китчен»	«Interfoodcatering»	«VelvetCatering»	«Сезоны»
Анализ ценовой составляющей	4	5	3	1
Ассортимент услуг	3	4	4	4
Местонахождение	5	4	4	3
Рекламная активность	2	2	2	5
Наличие оборудования	2	2	3	3
Популярность	2	3	3	5
Организация мероприятия	3	3	5	5
Разнообразие меню	3	2	4	3
Итого	24	25	28	29

Кейтеринговая компания ООО «Китчен» проводит мероприятия в любом месте и оценено по пятибалльной шкале высокой оценкой, но имеет ограниченный спектр услуг. Ценовая политика от 900 руб. / чел., что ниже по цене среди конкурентов. Рекламная активность среди конкурентов в социальных сетях, рекламных оповещениях и запросах потребителей низкая. По популярности их можно оценить в сегменте сезонности. Прохладительные напитки и десерты пользуются спросом в летний период времени.

По проведенному анализу Компания «Interfoodcatering» имеет широкий спектр услуг, оцениваемый в 4 балла, ценовой диапазон в 5 баллов. Банкетное меню от 1000 руб./за человека, фуршетное меню от 500 руб. за чел., кофе-брейк от 300 руб. за человека. Имеется опыт в организации мероприятий разной направленности. Рекламная активность средняя – 2 балла. Наличие минимального оборудование, остальное оборудование арендуется – 2 балла. У данной компании есть дополнительная услуга – оформление торжества и координация мероприятия – 3 балла. Разнообразное меню, включающее детское меню – 2 балла.

«Velvetcatering» – имеет ценовой диапазон шире по сравнению с компанией «Interfoodcatering» – 3 балла, большой ассортимент услуг – 4 балла. Низкая рекламная активность и отсутствие собственного сайта – 2 балла. Оборудование берется в аренду у подрядчиков – 3 балла. Организация мероприятия в любом месте – 5 баллов. Наличие разнообразного меню: детское, вегетарианское, учитывается сезонность блюд – 4 балла.

«Сезоны» – имеет высокий ценовой диапазон – 1 балл, а так же широкий ассортимент оказываемых услуг 4 – балла. Компания имеет высокую рекламную активность и популярность – 5 баллов, но удаленное расположение от города и сезонную направленность – 3 балла. Организация мероприятия в любом месте – 5 баллов. Меню могут составить из продуктов заказчика – 3 балла.

Анализ главных конкурентов выездного ресторанного обслуживания и организаций мероприятий в городе Екатеринбург можно представить графически (рисунок 6).

Таким образом, при анализе конкурентов кейтеринговых компаний, компания «Сезоны» занимает лидирующие позиции по ассортименту услуг, рекламной активности, популярности и организации мероприятий. На втором месте «Velvetcatering», которая имеет преимущества по месту нахождения и наличию разнообразного меню. Компания «Interfoodcatering» имеет преимущества по ценовой составляющей, ООО «Китчен» имеет мобильную стойку и может провести мероприятие в любом месте, но из-за специфики и ограничения меню имеет меньшую популярность.

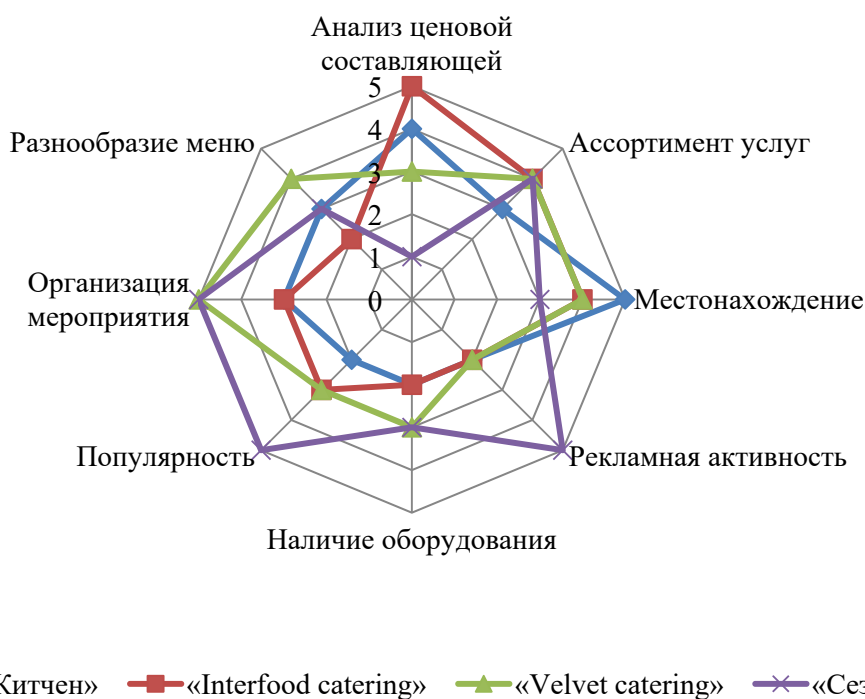


Рисунок 5 – Сравнительный анализ конкурентов ООО «Китчен» в сфере кейтеринга

Для определения среднерыночной цены, необходимо рассмотреть цены конкурентов на предоставление услуг. На основании анализа цен конкурентов определена среднерыночная цена продукции в таблице 6.

Таблица 6 – Сравнение цен конкурентов ООО «Китчен» в сфере кейтеринга

	Конкуренты				Средний чек, в руб.
	ООО «Китчен»	«Interfoodcatering»	«Velvet catering»	«Сезоны»	
Банкет	2 500	3 500	3 800	4 000	3 766
Фуршет	1 500	2 000	2 000	3 800	2 325
Кофе-брейк	400	500	600	1 500	750
Барбекю	1 500	2 000	2 500	3 000	2 500

Данные таблицы показывают, что ООО «Китчен» имеет средний уровень цен по сравнению с конкурентами, что является его основным конкурентным преимуществом.

Динамика основных экономических показателей деятельности ООО«Китчен» за 2020-2022 гг. представлена в таблице 7.

Таблица 3 –Динамика основных экономических показателей деятельности ООО«Китчен» за 2020-2022 гг.

Показатель	2020г.	2021г.	2022г.	Отклонение (+;-)		Темп прироста, %	
				2021г. к 2020г.	2022г. к 2021г.	2021г. к 2020г.	2022г. к 2022г.
1. Объем товарооборота, тыс. руб.	46231	50854	62640	4623	11786	10,00	23,18
2. Валовой доход - в сумме, тыс. руб.	12076	12959,0	16240	883	3281	7,32	25,32
- в процентах к обороту, %	26,12	25,48	25,92	-1	0,44		
3. Издержки обращения - в сумме, тыс. руб.	3626	4061	5800	435	1739	12,00	42,82
- в процентах к обороту, %	7,84	7,98	9,26	0,14	1,28	1,75	
4. Прибыль - в сумме, тыс. руб.	8450	8898	10440	448	1542	5,31	17,32
- в процентах к обороту» %	18,28	17,50	16,66	-1	-0,84		
5. Прочие доходы	45	45	45	0	0	0,00	0,00
6. Прочие расходы	10	10	10	0	0	0,00	0,00
7. Валовая прибыль - в сумме, тыс. руб.	8485	8933	10475	448	1542	5,28	17,26
- в процентах к обороту, %	17,56	17,56	16,72	0	-0,84		
8. Налог на прибыль	1697	1787	2095	90	308,4	5,28	17,26
9. Чистая прибыль - в сумме, тыс. руб.	6788	7146	8380	359	1233	5,28	17,26
- в процентах к обороту, %	14,68	14,05	13,37	-0,63	-0,68		
10. Среднесписочная численность работников, чел.	14	15	17	1	2	2,94	5,71
11. Среднегодовая стоимость основных фондов, тыс. руб.	3620	3712	4442	92	730	2,54	19,67
12. Среднегодовая стоимость оборотных средств, тыс. руб.	6215	6322	6940	107	618	1,72	9,78

Проанализировав основные показатели деятельности ООО«Китчен» за 2020-2022 гг. товарооборот предприятия питания в 2022 г. увеличился на 11786,0 тыс. руб., т.е. на 23,18%.

При том, что уровень издержек обращения значительно вырос на 1739,0 тыс. руб. или на 42,82% по сравнению с 2021 г. Данная ситуация отражает нормальную тенденцию, так как темп увеличивается, не смотря на, повышение издержек обращения.

Валовой доход вырос на 25,32%, что составило 3281,00 тыс. руб. Показатель прибыли увеличивается на 1542,0 тыс. руб., или на 17,32%.

Размер чистой прибыли увеличился на 1233,6 тыс. руб., т.е. на 17,26%.

На основе вышеизложенного можно сделать вывод, что ООО«Китчен» является одним из четырех крупных игроков на рынке кейтеринговых услуг города. При этом по сравнению с основными конкурентами сильными сторонами являются организация мероприятий и рекламное продвижение услуг. Конкурентным преимуществом являются цены компании, что позволило достичь рост показателей деятельности. В то же время выявлено отставание по видам обслуживания и разнообразию меню.

2.2 Характеристика организации кейтеринга

На рисунке 2 представлена организация обслуживания ООО «Китчен».



Рисунок 6 – Особенности организации обслуживания ООО «Китчен»

ООО «Китчен» реализует схему активных продаж, отдел продаж ищет заказчиков (объявления, обзвон потенциальных клиентов, другие способы рекламы) и предлагает уже разработанные варианты проведения мероприятий разных форматов. Так же потенциальные заказчики сами обращаются в ООО «Китчен», уточняют в отделе продаж детали: формат обслуживания, меню, сценарий мероприятия, технические подробности, дополнительные услуги и т.д.

Менеджер отдела продаж согласовывает все детали будущего мероприятия вместе с заказчиками, предлагает варианты оформления зала и столов, согласовывает меню и т.п.

Так же при принятии заказа менеджер согласовывает с заказчиком время предоставления услуг, место проведения мероприятия и условия, а именно - размещение зала для гостей. Кроме того, он может сам побывать на месте и оценить ситуацию, что позволит ему принять рациональное решение. На основе полученных данных разрабатывается план расстановки мебели и оборудования, оформление помещений, сценарный план мероприятия и т.п.. Умелая организация этого процесса дает ООО «Китчен» возможность быстро решать текущие вопросы и избегать проблемных ситуаций.

От менеджера отдела продаж администратору ООО «Китчен» поступает информация о том, какой перечень услуг заказан клиентом, какие специфические пожелания и требования необходимо учитывать в проведении обслуживания. Администратор готовит и передает заявки в следующие отделы:

- на производство передаётся заявка на приготовление заказанного меню;

- в технический отдел передаётся заявка на подготовку необходимого перечня мебели, оборудования, посуды и текстиля, а также заявка на транспорт, заявка на дополнительные материалы и продукты, в том числе алкогольные и безалкогольные напитки.

После передачи информации о мероприятии в подразделения осуществляются все необходимые приготовления.

Отработанная технология ООО «Китчен» включает в себя следующие пункты:

- составление плана подготовки мероприятия на площадку в день его обслуживания;
- работа по привлечению обслуживающего персонала;
- составление плана пространства площадки, включая зону обслуживания гостей, техническое помещение и т.д.
- подготовка транспортного плана для заезда и выезда с площадки;
- подготовка плана сервировки столов с полным регламентом обслуживания мероприятия.

Для организации выездного обслуживания различных видов праздников ООО «Китчен» имеет несколько вариантов меню. Банкетное меню представлено в Приложении А, фуршетное меню в Приложении Б. Поварами проводится предварительная техническая подготовка (меню) мероприятия – приготовление блюд в соответствии с утверждённым меню, первичная сервировка, упаковка и иная подготовка к транспортировке.

Большинство блюд (салаты, холодные закуски, десерты), доставляются к месту проведения мероприятия практически готовыми. Горячие блюда готовятся непосредственно перед транспортировкой и доставляются в термоконтейнерах (термобоксах). При использовании термобоксов процессы приготовления горячего и его транспортировки увязаны с процессом подготовки обслуживания.

Технический отдел ООО «Китчен» производит доставку к месту проведения мероприятия:

- погрузку блюд, мебели, посуды;
- транспортировку;
- разгрузку на площадке.

На следующем этапе происходит подготовка мероприятия на месте его проведения – последователно доставки и разгрузки всего необходимого на месте проведения мероприятия технический отдел ООО «Китчен»

осуществляет расстановку мебели, её драпировку. Официанты проводят сервировку блюд в техническом помещении.

Затем идёт оформление фуршетных или банкетных столов, сервировка столов, барных и чайных точек, сервировка напитков, переодевание персонала и заключительный инструктаж. За 5-10 минут до времени прибытия гостей официанты и бармены уже должны находиться на своих рабочих местах.

Оформление помещения, расстановка мебели и её драпировка, а также сервировка доставленных блюд являются наиболее трудоёмкими и требуют строгого контроля со стороны администратора ООО «Китчен», ответственного за его проведение.

На следующем этапе происходит обслуживание мероприятия.

Каждый сотрудник из обслуживающего персонала ООО «Китчен» закрепляется за отдельной зоной ответственности:

Группа официантов занята сервировкой:

- банкетное обслуживание – столик на 8-12 персон;
- фуршет – отдельная барная точка, часть буфетной линии.

Другие официанты осуществляют сбор использованной посуды:

- с нескольких закреплённых за конкретным официантом столиков;
- с коктейльных (кафетерийных) стоек.

Повара во время проведения обслуживания заняты сервировкой блюд:

- банкет – поэтапная сервировка холодных закусок, салатов, горячих закусок, основных блюд с гарнирами и десертов;
- фуршет – пополнение, обновление и замена опустевших блюд.

После проведения мероприятия начинается ПРОЦЕСС завершения работ – после завершения обслуживания мероприятия и ухода гостей происходит окончательный сбор посуды, упаковка и подготовка оборудования, мебели и текстиля к вывозу, погрузка, вывоз и разгрузка на склад ООО «Китчен», мойка посуды, чистка оборудования. Этот этап также может включать в себя уборку помещения, в котором проходило мероприятие.

Организационно-техническое завершение проекта включает в себя подведение итогов проведенного мероприятия, отработка документации по проведенному мероприятию, закрытие заказа, полный расчёт по мероприятию.

Таким образом, ООО «Китчен» в своей деятельности использует полный цикл организации кейтерингового обслуживания: продажа услуги – т.е. заключение договора с заказчиком о проведении мероприятия, передача заявок в подразделения, предварительная организационная подготовка мероприятия, предварительная техническая подготовка (меню) мероприятия, доставка к месту проведения мероприятия, подготовка мероприятия на месте его проведения, обслуживание гостей, завершение работ на месте проведения мероприятия, организационно-техническое завершение проекта.

2.3 Оценка эффективности организации кейтеринга

Для анализа объема товарооборота в динамике за пять лет необходимо рассчитать цепные и базисные темпы роста или снижения (таблица 8).

Таблица 8 – Анализ динамики объема товарооборота ООО «Китчен» за 2018-2022 гг.

Год	Товарооборот, тыс. руб.	Абс. прирост, тыс. руб.	Темп роста, %	
			Цепной	Базисный
2018	29150,0	-	-	-
2019	35800,0	6650,0	122,81	122,81
2020	46231,0	6550,0	118,29	145,28
2021	50854,0	8504,0	120,01	174,45
2022	62640,0	11786,0	123,18	214,88

По данным таблицы наблюдается четкая тенденция ежегодного увеличения объема товарооборота, за анализируемый период объем товарооборота ООО «Китчен» увеличился на 23,18%, что больше индекса инфляции.

Среднегодовой темп изменения объема товарооборота рассчитывается по средней геометрической:

$$P = \sqrt[n-1]{\frac{T_n}{T_0}} \times 100 = \sqrt[5-1]{\frac{62640}{29150}} \times 100 = 121,07$$

На предприятии среднегодовой темп роста объема товарооборота равен 121,07%,

Далее для того, чтобы определить равномерность продаж, рассмотрен товарооборот каждого месяца за последние два года (таблица 9).

Таблица 9 – Исходные данные для расчета коэффициента равномерности выполнения плана товарооборота ООО «Китчен» по месяцам 2020-2022 гг.

Месяц	Товарооборот, тыс. руб.			2022г. в % к 2020г.	xi-x	(xi-x) ²
	2020г.	2021 г.	2022 г.			
Январь	3200	3500	4600	131,42	8,24	67,89
Февраль	4150	4200	4700	111,9	-11,28	127,24
Март	4520	4600	4800	104,9	-18,83	354,57
Апрель	2856	3900	5300	135,89	12,71	161,54
Май	4056	4100	5200	126,82	3,64	13,25
Июнь	3920	4000	5100	127,50	4,32	18,66
Июль	4269	4300	4950	115,11	-8,07	65,12
Август	4360	4400	5100	115,90	-7,28	52,99
Сентябрь	4159	4250	5300	124,71	1,53	2,34
Октябрь	4075	4095	5550	135,53	12,35	152,52
Ноябрь	4520	4600	5700	123,91	0,73	0,53
Декабрь	4900	4909	-	-	5,97	35,64
Итого	46231	50854	62640	123,18	-	1052,29

По данным таблицы видно, что наименьший товарооборот ООО «Китчен» получает в зимние месяцы, а наибольший в осенние. Далее на основе полученных данных рассчитан коэффициент равномерности продаж. Для этого сначала найден среднее квадратичное отклонение:

$$\delta_x = \sqrt{\frac{\sum(x_i - \bar{x})^2}{n}} = \sqrt{\frac{1052,29}{12}} = 9,36$$

$$V = \frac{\delta_x}{\bar{x}} \times 100\% = \frac{9,36}{123,18} = 7,59\%$$

$$K_{\text{равн}} = 100 - 7,59 = 92,41$$

Таким образом, коэффициент вариации составил 7,59%, а равномерность товарооборота равна 92,41%, Полученные данные свидетельствуют о том, что план товарооборота по месяцам выполняется достаточно равномерно.

Анализ динамики товарооборота ООО «Китчен» по кварталам представлен в таблице 10.

По данным анализа динамик товарооборота ООО «Китчен», видно, что в первом квартале 2022г. товароборот увеличился на 13,7%, во втором квартале 2022 г. товароборот увеличился на 3250 тыс. руб., темп роста составил 31,7%, в третьем квартале 2022 г. объем товарооборота увеличился да 4805 тыс. руб., а темп роста составил 35,3%. В четвертом квартале 2022г. объем товарооборота также повысился на 2431 тыс. руб. и составил 19935 тыс. руб., темп роста составил 13,9%.

Таблица 10 – Анализ динамики товарооборота ООО «Китчен» по кварталам 2021-2022гг.

Квартал	2021г.		2022 г.		Отклонение, (+,-)		Темп прироста, %
	сумма, тыс. руб.	уд. вес, %	сумма, тыс. руб.	уд. вас	в сумме, тыс. руб.	по уд. весу, %	
1	9500,0	18,7	10800,0	17,2	1300,0	-1,4	13,7
2	10250,6	20,1	13500,0	21,5	3250,0	1,4	31,7
3	13600,0	26,7	18405,0	29,4	4805,0	2,6	35,3
4	17504,0	34,4	19935,	31,8	2431,0	-2,6	13,9

Далее проведен анализ товарооборота ООО «Китчен» по видам обслуживания в таблице 11.

Наибольший удельный вес в реализации ООО «Китчен» занимает банкетное обслуживание, причина этого роста – снижения удельного веса «кофе-брейк» и «барбекю» в общем объеме реализации кейтеринговой компании. Изменение – это отчетливо видно на показатели темпа роста – рост доходов от банкетного обслуживания составил 8580,8 тыс. руб. (+4,5%), что связано направлением рекламной кампании на популяризацию банкетного обслуживания, а так же стремлением заказчиков сократить расходы на проведение мероприятий по сравнению с рестораном. Доходы от фуршетного

обслуживания увеличились на 1274,4 тыс. руб. или на 10,4%, сокращение доли данного вида кейтерингового обслуживания связано с уменьшением корпоративных мероприятий в связи с ограничениями из-за пандемии.

Таблица 11 –Анализ динамики товарооборота ООО «Китчен»по видам обслуживания за 2021-2022гг.

Вид кейтерингового обслуживания	2021г.		2022г. (ожидаемый)		Отклонение (+/-)	Темп прироста %
	тыс. руб.	уд.вес, %	тыс. руб.	уд.вес, %		
Банкетное обслуживание	23240,3	45,7	31821,1	50,8	8580,8	136,9
Фуршетное обслуживание	12255,8	24,1	13530,2	21,6	1274,4	110,4
Кофе-Брейк	9255,4	18,2	10147,7	16,2	892,3	109,6
Барбекю	6102,5	12,0	7141,0	11,4	1038,5	117,0
Итого	50854,0	100,0	62640,0	100,0	11786,0	123,2

Далее проведен анализ товарооборота ООО «Китчен»по товарным группам в таблице 12.

Таблица 12 –Анализ динамики товарооборота ООО «Китчен»по товарным группам 2021-2022гг.

Товарная группа	2021г.		2022г.(ожидаемый)		(f1-f0) %	(f1-f0) ²
	сумма, тыс. руб.	уд.вес, % (f0)	сумма, тыс. руб.	уд.вес, % (f1)		
Продажа продукции собственного производства						
Холодные закуски	4200	8,25	5540	8,84	0,59	0,35
Горячие мини-закуски	5100	10,03	5800	9,25	-0,77	0,59
Горячие блюда из рыбы	5350	10,52	6000	9,58	-0,94	0,88
Горячие блюда из мяса	4800	9,44	6100	9,74	0,3	0,09
Салаты	5200	10,24	6200	9,89	-0,33	0,08
Дополнительные блюда	5800	10,42	6400	10,23	-1,18	1,39
Барбекю	4904	9,64	5800	9,26	-0,38	0,14
Оборот по продукции собственного производства, тыс. руб.	35354	68,54	41840	66,79		
Реализация покупных товаров						
Десерты	4000	7,86	5900	9,42	1,55	2,4
Напитки	4500	8,84	6200	9,89	1,05	0,1
Напитки алкогольные	7000	13,76	8700	13,89	0,12	0,01
Оборот по покупным товарам	15500	30,46	20800	33,2		
Итого	50854	100	62640	100	-	7,06

Наибольший удельный вес в общем объеме товарооборота ООО «Kitchen» в 2020 г. имеют такие товарные группы, как «Напитки алкогольные» - 13,76%, в 2022 г. товарная группа «Напитки алкогольные» также имеют наибольший удельный вес - 13,89%. Наименьший удельный вес в 2020 г. имеет товарная группа «Десерты» - 7,86%, а в 2022 г. товарная группа «Холодные закуски» - 8,84%.

Рассчитаем коэффициент структурных сдвигов:

$$K_{c.c.} = \sqrt{\frac{\sum(f_1 - f_0)^2}{n}} = \sqrt{\frac{7,06}{10}} = 0,84\%$$

Данные таблицы показывают, что структура товарооборота изменилась незначительно за счет незначительного изменения удельного веса каждой товарной группы.

Таким образом, рассмотрена эффективность организации кейтеринга ООО «Китчен».

Оценка эффективности организации кейтеринга ООО «Китчен» показала:

– товарооборот кейтеринговой компании в 2022г. по сравнению с 2021г. увеличился на 11786 тыс. руб. или на 23,18% за счет увеличения объемов услуг;

– наименьший товарооборот наблюдается в зимние месяцы, наибольший в осенние месяцы, тем не менее, товарооборот по месяцам выполняется достаточно равномерно;

– по кейтеринговому обслуживанию наибольший доход составляет «банкетное обслуживание» 50,8%, «фуршетное обслуживание» 21,6 %, наблюдается сокращение удельного веса «кофе-брейк» и «барбекю», что требует разработки новых направлений кейтерингового обслуживания детских мероприятий и организации доставки здорового питания;

– по структуре товарооборот равномерно-сбалансированным, наибольший удельный вес составляет продажа алкогольных напитков 13,89%, горячих блюд из рыбы и мяса 9,58% и 9,74% соответственно.

3 Разработка плана мероприятий по совершенствованию организации кейтеринга ООО «Китчен»

3.1 Разработка предложений по совершенствованию организации кейтеринга

В результате проведенного исследования эффективности организации кейтеринга ООО «Китчен» был выявлен ряд проблем, план мероприятий по совершенствованию представлен в таблице 13.

Таблица 13 - Проблемы и пути решения для повышения эффективности организации кейтеринга в ООО «Китчен»

Проблема	Мероприятие	Предполагаемый экономический эффект
Сокращение доходных товарных групп в товарообороте	Увеличение ассортиментных групп и количества потребителей путем организации доставки продукции ассортиментной группы «Здоровое питание»	Расширение ассортимента Увеличение товарооборота
Ограниченная реклама и привлечение клиентов	Медиа - формирует платформу для влияния потребителей. Потребитель получает привилегии в виде улучшенного качества услуг и более приемлемых цен.	Повышение удовлетворения спроса потребителей. Увеличение товарооборота

Основными проблемами эффективности организации кейтеринга ООО «Kitchen» являются:

- сокращение доходных товарных групп в товарооборот в результате сокращения бюджетов потребителей на проведение мероприятий;
- существующая ограниченная медиа-реклама привлечения потребителей.

Планирование товарооборота ООО «Китчен» на 2023г. проведено экономико-статистическим и экономико-математическим методами.

Количество скользящих средних в этом месяце зависит от числа лет в ряду динамики объема продаж ООО «Китчен» (таблица 14).

Таблица 14 – Исходные данные для планирования общего объема товарооборота ООО «Китчен» экономико-статистическим методом

Года	Объем товарооборота, тыс. руб.	Темп изменений, %	К
2018	29150,0	-	-
2019	35800,0	22,81	К1
2020	42350,0	18,29	К2
2021	50854,0	20,08	К3
2022	62640,0	23,17	К4

Исходя из этого, объем продаж в 2023 г. при расчете экономико-статистическим методом составит 75368,44 тыс. руб., а темп роста 120,32%.

Планирование товарооборота ООО «Китчен» экономико-математическим методом представлено в таблице 15.

Таблица 4 – Планирование общего объема товарооборота ООО «Китчен» экономико-математическим методом

Года	Объем товарооборота, тыс.руб. (y)	t	t ²	y*t
2018	29150,0	1	1	29150
2019	35800,0	2	4	71600
2020	42350,0	3	9	127050
2021	50854,0	4	16	203416
2022	62640,0	5	25	313200
Итого	220794,0	15	55	744416

Для установления необходимой функции при расчете экономико-математическим методом, строится график, учитывающий количество анализируемых лет и объем реализации товаров на предприятии.

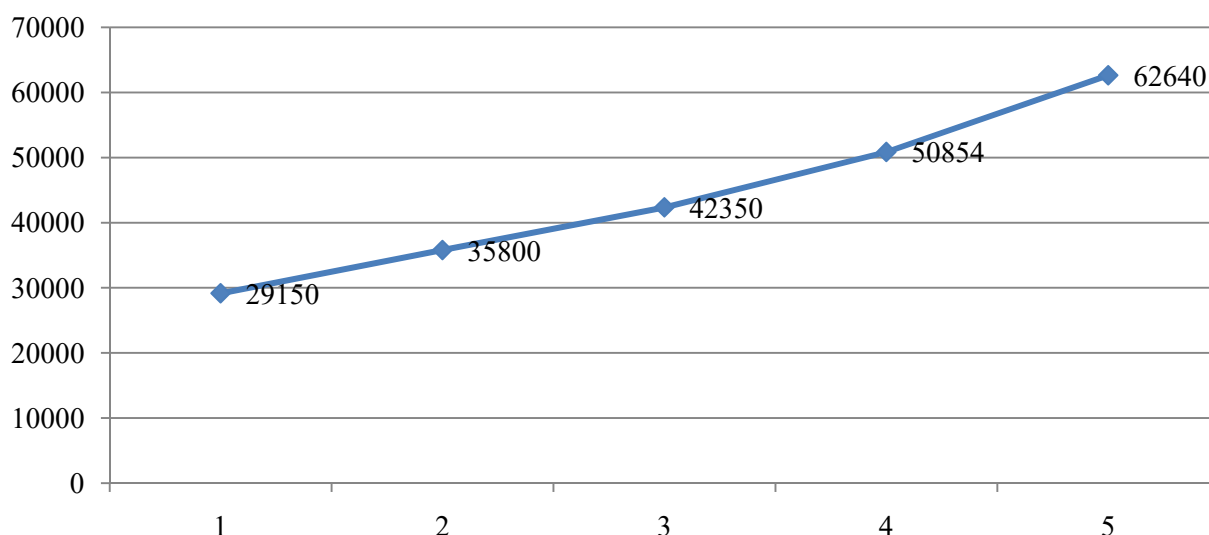


Рисунок 7–Динамика объема товарооборота ООО «Китчен»при планированииэкономико-математическим методом

После решения системы уравнений, получены следующие параметры:

$$y=19548,6 + 8203,4 t$$

$$Y_{пл} = 19548,6 + 8203,4 \cdot 6 = 68769$$

$$\text{Трост.план} = 68769 / 62640 = 109,78\%$$

Полученная модель показывает, что при увеличении фактора времени на один год объема товарооборота предприятия увеличивается в среднем на 8203,4 тыс. руб. Использование временной модели при планировании товарооборота предприятия будет эффективно, если средний процент отклонения расчетного оборота от фактического составляет не более 5%.

Таблица 16 – Расчет средней ошибки прогноза объема товарооборота ООО «Китчен»

Показатели	Объем товарооборота, тыс. руб. (y)	Расчетный объем товарооборота, тыс. руб., (y-y)	$\frac{y-y}{y} \times 100\%$
2018	29150	27752,0	4,80
2019	35800	35955,4	0,43
2020	42350	44158,8	4,27
2021	50854	52362,2	2,97
2022	62640	60565,6	3,31
X	220794	220794,0	15,78

$$A=15,78:5=3,16$$

Таким образом, среднее отклонение теоретического объема товарооборота от фактического составляет 3,16%. Это означает, что данная модель может быть использована для расчета объема товарооборота на планируемый год:

$$T_{пл.г.} = 19548,6 + 8203,4 \times 6 = 68769 \text{ тыс. руб.}$$

Исходя из этого, при планировании экономико-математическим методом товарооборот в 2023 г. составит 68769 тыс. руб., а прирост 9,78%.

Таблица 16 – Сводные данные расчета объема продаж на 2023 г.

Название метода	Объем товарооборота на планируемый год, тыс. руб.	2023г. в % к 2022г.
Экономико-статистический метод	75368,44	120,32
Экономико-математический метод	68769,00	109,78

Проведя расчет по экономико-статистическому методу, объем продаж в 2023 г. составит 75368,44 тыс. руб., а по экономико-математическому методу объем товарооборота составит 68769 тыс. руб. С учетом текущей ситуации на рынке можно взять за ориентир экономико-математический прогноз как пессимистический прогноз, а экономико-статистический как оптимистический прогноз. На основании проведенного исследования:

- ООО «Китчен» максимально и эффективно использует материальные факторы и трудовые факторы роста товарооборота;
- Планируемый объем товарооборота в размере 75368,44 является наилучшим, так как он составит 20,32% прироста оборота.
- Данные анализа показали, что ООО «Китчен» максимально и эффективно использует факторы роста товарооборота. Рассмотрев возможность сокращения эффективности деятельности ООО «Китчен» предлагается ввести новую услугу доставка «здоровое питание».

Автором был проведен социологический опрос в форме анкетирования с целью изучения мнения потенциальных покупателей об ассортименте продукции ООО «Китчен». В анкетировании приняли участие 100 человек;

всего респондентам были заданы девять вопросов. Были получены следующие результаты ответов на некоторые из них (таблица 18).

Таблица 5 – Результаты опроса потребителей

Придерживаетесь ли Вы принципов правильного питания?		Какую программу питания Вы бы выбрали?	
Нет, но хотелось бы научиться	16	Затрудняюсь ответить	5
Хотелось бы, но не всегда получается	48	Правильное питание	36
Мне всё равно, что кушать, главное – чтобы вкусно	11	Снижение веса	49
Нет, это очень сложно и дорого	3	Индивидуальное питание	10
Да		22	
Согласны ли Вы с утверждением, что умелое совмещение спорта и правильного питания – основной залог красоты и здоровья всего тела?		Хотели бы Вы заказывать «правильную» еду в офис по доступным ценам в ассортименте?	
Затрудняюсь ответить	7	Затрудняюсь ответить	14
Нет	4	Нет	35
Да	89	Да	51

Результаты анкетирования показали, что наблюдается стремление значительной части населения к получению «здорового питания» и формированию рациона с учётом состояния здоровья. Всё большее число людей задумывается о смене пищевых привычек и переходу на правильное питание. Этот аспект, а также развитие науки о питании человека в целом требует от персонала предприятий общественного питания внедрения новых технологий и применения новых рецептур.

По результатам социологического опроса следует сделать вывод о наличии интереса со стороны потенциальных покупателей к новой линейке продуктов правильного питания и возможности доставки такой продукции в офис или домой. Поэтому дальнейшее развитие продаж ООО «Китчен» представляется в расширении ассортимента продукции и внедрении нового формата доставки. Для реализации проекта по доставке здорового питания автором разработаны несколько программ питания. В зависимости от своих целей покупатель будет иметь возможность заказать тот или иной набор здорового питания на день (таблица 19).

Таблица 6 – Комплекс программ питания населения

Программа	Описание
Правильное питание (женщины)	Для тех, кто хочет в короткие сроки избавиться от лишнего веса при постоянных тренировках не более 2–3 раз в неделю (1 300 ккал)
	Для тех, кто хочет избавиться от лишнего веса при постоянных тренировках не более 3–4 раз в неделю (1 400 ккал)
	Для тех, кто хочет избавиться от лишнего веса при постоянных тренировках не менее 5 раз в неделю (1 500 ккал)
Правильное питание (мужчины)	Для тех, кто хочет в короткие сроки избавиться от лишнего веса при постоянных тренировках не более 2–3 раз в неделю (1 900 ккал)
	Для мужчин с медленным обменом веществ (предрасположенных к полноте), регулярно посещающих тренажёрный зал (2 500 ккал)
	Для опытных спортсменов, которые хотят набрать дополнительный объём мышечной массы (4 000 ккал)
Снижение веса	Для женщин, которые хотят похудеть без ущерба для здоровья и удержать результат. Базовая программа для женщин, которые не занимаются спортом (1 300 ккал)
	Для мужчин, которые хотят похудеть без ущерба для здоровья и удержать результат. Базовая программа для мужчин, которые не занимаются спортом (2 000 ккал)
Индивидуальное питание	Формирование правильных привычек питания и контроля аппетита

ООО «Китчен» имеет необходимую ресурсную базу, положительный имидж, поэтому у предприятия есть все шансы занять лидирующие позиции в данном направлении деятельности.

Конкуренты ООО «Китчен» представлены в таблице 20.

Таблица 7 – Предприятия питания, осуществляющие доставку правильного питания в городе Санкт-Петербург

Компания	Продукция	Каналы реализации
GreatFit	Продукция, сбалансированная по белкам/жирам/углеводам. Минимальная стоимость заказа 350 руб. в день	Заказ по телефону или через сайт. Доставка курьером в вечернее время
DietFood	Четыре программы питания в зависимости от калорийности. Стоимость от 1 800 до 4 300 руб. в неделю	Заказ по телефону или через сайт. Бесплатная доставка в любую точку города каждый день
Bodifood	Четыре программы питания; три приёма пищи. Стоимость от 1 900 до 3 200 руб. в неделю	Заказ по телефону или через сайт. Доставка курьером

Примерные рационы по различным программам питания показаны в таблице 21.

Таблица 21 – Примерный дневной рацион по программам питания ООО «Китчен»

Программа/ Приёмпищи	Правильное питание (мужчины)	Правильное питание (женщины)	Снижение веса
Завтрак	Овсяная каша с мёдом и грецкими орехами, омлет с куриной грудкой и томатами	Овсяная каша с ягодами	Пшённая каша с яблоком и черносливом
Ланч	Сырники с вишнёвым джемом, банан, апельсин	Сырники с вишнёвым соусом, киви	Салат из авокадо, куриной грудки и апельсина
Обед	Котлета из говядины, гречка, брокколи, киви	Салат с тунцом, рукколой и яичным белком	Рыбные котлеты спечёным картофелем и помидорами
Полдник	Филе трески на пару, салат из помидоров и огурцов, бурый рис,	Куриная грудка на гриле, огурцы, салат «Айсберг», стручковая фасоль	Салат с морепродуктами и авокадо
Ужин	Рагу из куриной грудки и овощей	Творожное суфле с шоколадным протеином и какао	Куриная грудка на гриле, листья салата «Айсберг», болгарский перец, спаржа

Возможный годовой объём продаж продукции определим с учётом ёмкости рынка. Как показало исследование, половина опрошенных респондентов готова купить данную продукцию. Поэтому основным сегментом ООО «Китчен» на данном рынке будет сегмент по доставке еды (правильного питания) на дом и в офис.

Полученные результаты анкетирования распространяем на всю целевую аудиторию: население Екатеринбург в возрасте от 25 до 45 лет. По данным Росстата доля населения этого возраста составляет 33% от общего числа жителей города 163 000 чел. Чтобы исключить фактор колебаний спроса по различным причинам, расчёты проведём по пессимистическому варианту, приняв, что лишь 5% потенциальных покупателей приобретут данную

продукцию. С учётом ожидаемой доли рынка 5% реальное количество покупателей продукции составит 400 человек, а объём продаж недельных программ питания за год – 20 400 сетов. С учётом поправки на то, что покупатели, скорее всего, будут нерегулярно заказывать продукцию, предположим, что годовой объём продаж составит 10 200 недельных программ, месячный объём – 850.

Для реализации проекта потребуются производственные ресурсы (таблица 22).

Таблица 22 – Определение потребности в производственных ресурсах ООО «Китчен»

Показатель	Потребность	Наличие	Необходимость привлечения
Помещение для производства (цех)	Площадь 60 м ²	Имеются свободные площади	Отсутствует
Оборудование	Разделка сырья и термическая обработка, холодильное и прочее оборудование	Имеется в наличии	Отсутствует
Транспорт	Доставка сырья и продукции	Имеется собственный транспорт	Отсутствует
Руководитель и специалисты	3 чел.	Есть (планируется совмещение функций)	Отсутствует
Производственный персонал	4 чел.	Есть (планируется совмещение функций)	Отсутствует

Далее представлены затраты, связанные с производством и реализацией продукции. Калькуляция себестоимости продукции производится в следующем порядке: определяется перечень блюд, на которые составляется калькуляция; на основании сборника рецептур и технологических карт устанавливаются нормы вложений всех ингредиентов в готовое блюдо; определяются закупочные цены на сырьё и ингредиенты; производится расчёт стоимости сырьевого набора блюд. Цена продажи готового блюда исчисляется путём увеличения сырьевой стоимости на величину торговой надбавки. Расчёт стоимости дневного

сырьевого набора блюд на примере программы «Правильное питание для мужчин» представлен в таблице 23.

Таблица 23 – Стоимость дневного сырьевого набора блюд ООО «Китчен» по программе «Правильное питание»

Наименование сырья и материалов	Норма расхода на 1 порцию, г	Закупочная цена 1 кг сырья, руб.	Стоимость сырья, руб.
Завтрак			
Геркулес	60	50	3,00
Молоко	200	35	7,00
Мёд	20	300	6,00
Грецкие орехи	20	700	14,00
Ланч			
Творог 8 %	200	130	26,00
Мука овсяная	30	70	2,10
Яйца, шт.	1	50 руб./десяток	5,00
Сахарозаменитель «Фитпарад»	5	1 200	6,00
Вишнёвый джем низкокалорийный	20	600	12,00
Банан	150	50	7,50
Апельсин	200	50	10,00
Обед			
Говядина	100	300	30,00
Яйца, шт.	1	50 руб./десяток	5,00
Гречка	50	70	3,50
Брокколи замороженная	100	140	14,00
Киви	100	90	9,00
Полдник			
Филе трески	150	300	45,00
Помидоры	100	150	15,00
Огурцы	100	120	12,00
Бурый рис	50	90	4,50
Ужин			
Куриная грудка	100	180	18,00
Картофель	100	30	3,00
Болгарский перец	50	180	9,00
Итого	-	-	272,60

Расчёт отпускных цен на готовые блюда предприятий общественного питания осуществляют на основе калькуляционных карточек формы ОП-1 для каждого вида продукции. В ООО «Китчен» установлена торговая наценка 100 %,

следовательно, стоимость дневного рациона питания по данной программе составит 550 руб., стоимость пятидневного набора – 2750 руб. Это самая дорогая программа питания, с максимальной калорийностью, предназначенная для мужчин, занимающихся спортом. Средняя стоимость пятидневного набора питания по программе «Правильное питание для женщин» будет равняться 2250 руб. (450 руб./день), по программе «Снижение веса» – 2000 руб. (400 руб./день).

Исходя из стоимости и количества заказов, плановая величина годового товарооборота ООО «Китчен» составит 18705 тыс. руб. (таблица 24).

Таблица 24 – Расчёт годового товарооборота от реализации ассортиментной группы «Правильное питание» в ООО «Китчен»

Программа	Стоимость набора, руб.	Количество заказов	Товарооборот, тыс. руб.
Правильное питание (мужчины)	2750	2040	5610
Правильное питание (женщины)	2250	3100	6975
Снижение веса	2000	3060	6120
Итого	-	10200	18705

Расчёт издержек обращения представлен в таблице 25.

Расчет издержек обращения показывает, что для реализации дополнительной ассортиментной группы «Правильное питание» ООО «Китчен» необходимо провести рекламную акцию для привлечения потребителей, организовать сайт для приемки заказов, организацию доставки заказов.

Классическим методом продвижения услуг ООО «Китчен» является e-mail-рассылка. Электронные рассылки стали одной из популярнейших схем общения с клиентами, так как имеют канал обратной связи, то есть потребитель может напрямую задать любой, интересующий его вопрос.

Таблица 25 – Издержки обращения на реализацию ассортиментной группы «Правильное питание» в ООО «Китчен»

Показатель	Сумма, тыс. руб.
Заработная плата оператора (1 чел.)	180
Заработная плата водителей (2 чел.)	432
Страховые взносы (30,2 %)	189
Топливо-смазочные материалы	300
Содержание автотранспорта	150
Расходы на обновление сайта	100
Реклама	600
Прочие затраты	50
Всего	2001

Помимо этого, рассылки обладают еще рядом преимуществ, среди которых:

- привлечение только целевой аудитории — рассылки получают только те клиенты, которые напрямую заинтересованы в услуге или товаре;
- поддержка прямого контакта с потребителями;
- возможность подвести потребителей к прямым продажам;
- невысокая стоимость отправки рекламных писем;
- практически моментальное получение писем;
- возможность анализа активности клиентов и оптимизации организации рассылки.

Чтобы письма не попадали у потенциальных заказчиков в спам, необходимо получение согласия от пользователя на использование его почтового ящика. Письма отправляются только тем людям, которые добровольно подписались на рассылку. Эти пользователи уже выражают интерес к бренду или контенту, и ожидают увидеть письма в своей электронной почте. Для продвижения проекта доставки здорового питания ООО «Китчен» предлагается введение таргетированной рекламы. Это текстовые, медийные или мультимедийные объявления, которые демонстрируются только тем пользователям Сети, которые удовлетворяют определенному набору требований, заданному рекламодателем. Чтобы привлечь потенциального

клиента к подписке на рекламную рассылку, необходимо первым шагом привлечь его на сайт компании. Для выбора предпочтительного канала продвижения предложений необходимо учесть аналитику трафика клиентов. Для этого воспользуемся возможностями платформы «Яндекс.Метрика» (рисунок 9).

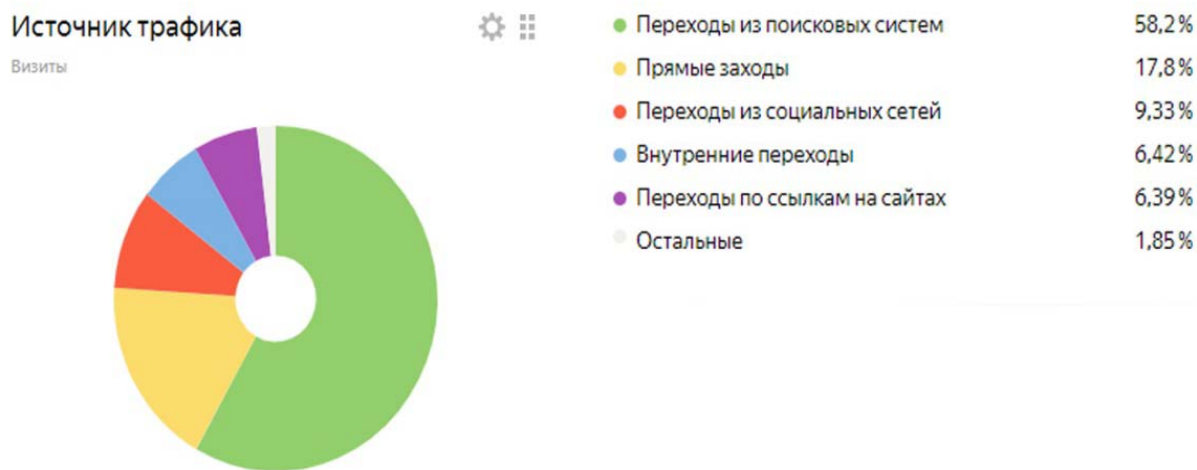


Рисунок 9 -Источники трафика при переходе на сайт catering-spb.ru [37]

Как видно из статистики (рисунок 9), наибольшая конверсия наблюдается при переходе заказчика из поисковых систем. Для увеличения потока кликов изучим поисковые фразы, по которым находили кейтеринг.

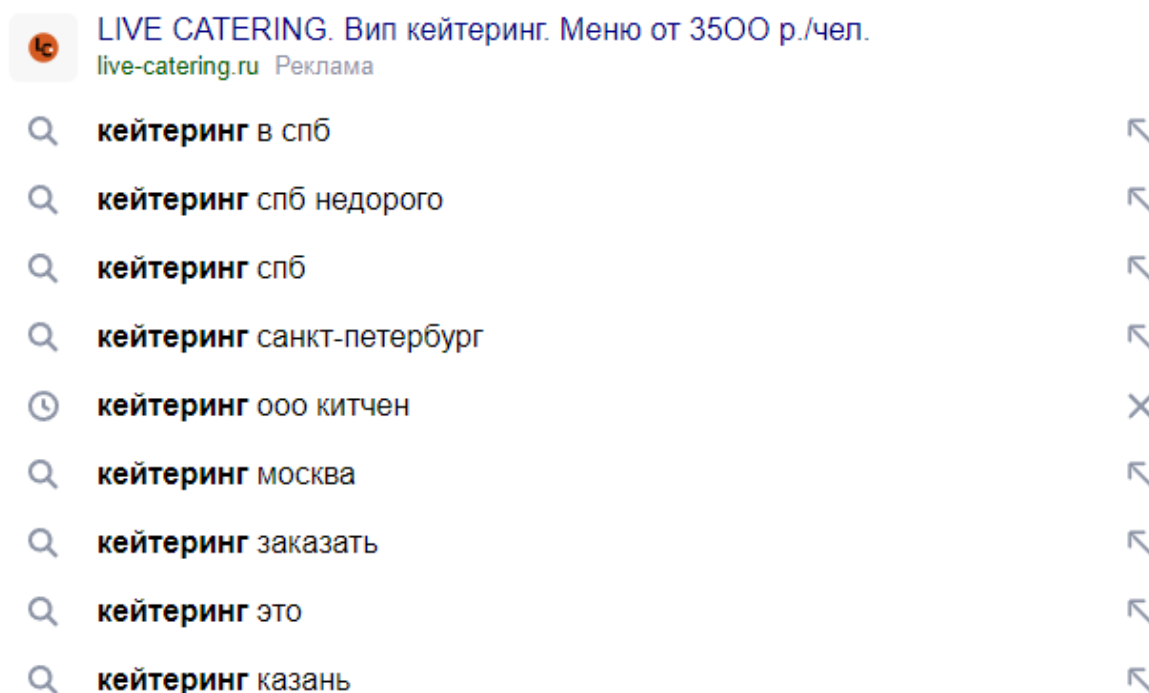


Рисунок 10 –Поисковые фразы при переходе на сайт catering-spb.ru

Максимальное количество визитов происходит при запросе «кейтерингкаторинбург» (рисунок 10). Этот запрос является довольно общим для всех кейтерингов. В поисковых фразах не фигурирует слово «фуршет», и в целом, большинство заказчиков находят кейтерингООО «Китчен»уже зная о его существовании, и производя поиск по имени.

В совокупности с таргетированной рекламой, необходимо использовать имиджевую - например, рекламные баннеры. Для настройки рекламной компании воспользуемся платформой «Яндекс.Директ», а в частности сервисом «Прогноз бюджета». С помощью подбора ключевых фраз выберем наиболее узконаправленные запросы доставки правильного питания и составим рекламную кампанию с минимальной входной ставкой, позволяющей сайту быть среди первой тройки объявлений, выдаваемых по запросу (таблица 26).

Таблица 8 – Прогноза бюджета рекламной компании доставки правильного питания ООО «Китчен»в «Яндекс.Директ»

Предложенные фразы	Примерное количество запросов	Объём трафика	Примерное количество показов в месяц (при выбранном объёме трафика)*	Примерное количество переходов в месяц (при выбранном объёме трафика)*	Средняя установленная ставка (при выбранном объёме трафика), руб.	Средняя списываемая цена клика (при выбранном объёме трафика), руб.	Примерный бюджет, руб. (при выбранном объёме трафика)
доставка еда	1	100	3	2	169,1	6,1	12,2
доставка Санкт-Петербург	21	100	13	4	725,5	43,2	172,8
заказать правильное питание+в Санкт-Петербурге	6	100	7	2	494,0	7,8	15,6
заказать еда+в Санкт-Петербурге	22	100	14	3	898,0	23,2	69,6
заказать еда +с доставкой Санкт-Петербург	8	100	10	3	700,9	26,4	79,2

еда Санкт-Петербурга	190	100	174	34	761,9	48,6	1652,4
Итого с учетом выбранного объема трафика**	248		221	48			2001,8

Представим банер рекламной компании ООО «Китчен» в «Яндекс.Директ» (рисунок 11).

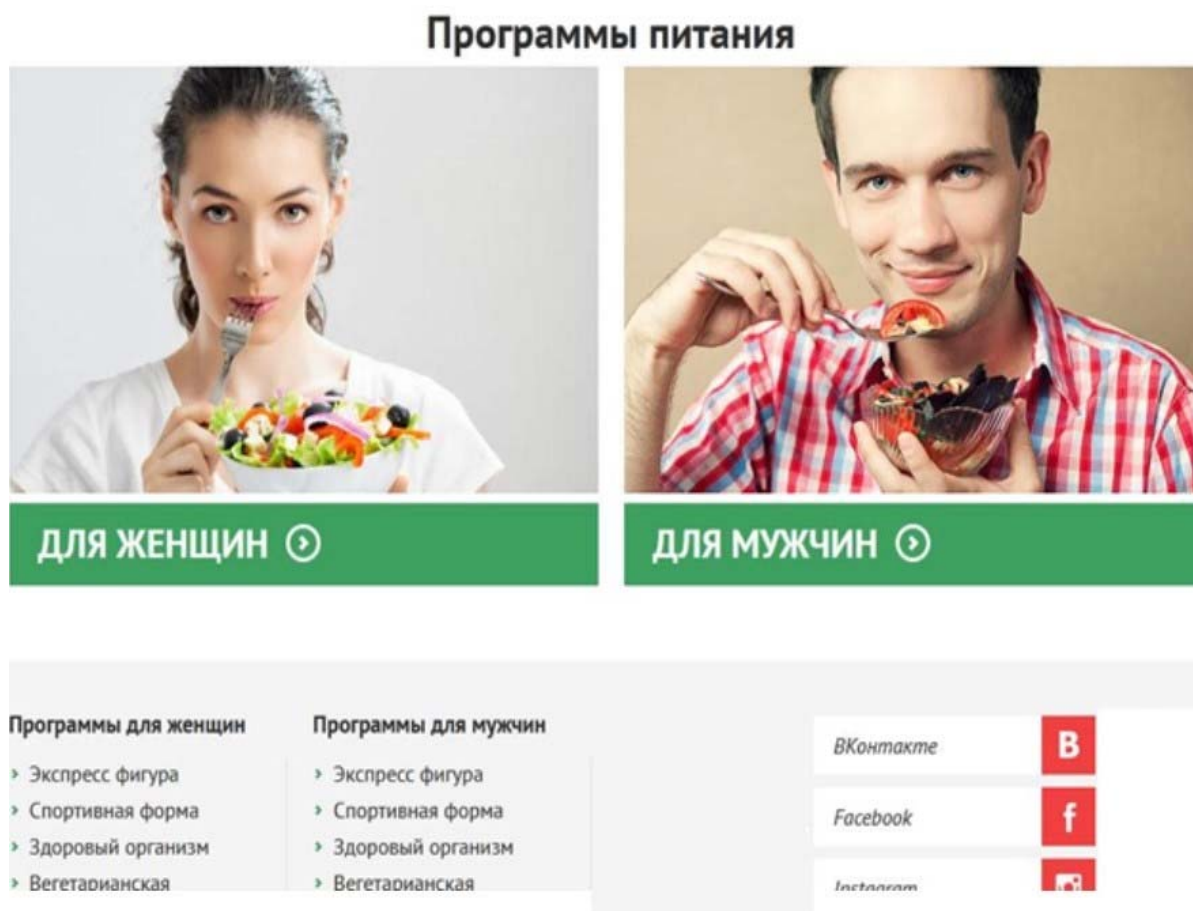


Рисунок 8– Базовый, поисковой и баннерный виды рекламной кампании [36].

Бюджет рекламной кампании в Яндекс.Директ составит примерно 2000 руб. в неделю. Обозначим срок рекламной кампании в 3 месяца, с возможным продлением при успешности ее результатов. Таким образом, затраты на рекламную кампанию составят 24 тыс.руб.

Проведем оценку экономической эффективности предложенных мероприятий.

3.2 Оценка экономической эффективности предложенных мероприятий

План доходов и расходов по проекту введения новой услуги доставки «Правильное питание» отражён в таблице 27.

Таблица 27 – Годовой план доходов и расходов ООО «Китчен» по производству и доставке «Правильное питание»

Показатель	2023 г.
Товарооборот, тыс. руб.	18705
Валовой доход, тыс. руб.	8241
Издержки обращения, тыс. руб.	2001
Прибыль от продаж	6240
Рентабельность продаж, %	26,89
Рентабельность затрат, %	36,78

Предлагаемый к внедрению проект по производству и доставке «Правильного питания» прибылен, сумма прибыли от продаж составит 6240 тыс. руб. Проект обеспечивает уровень рентабельности продаж 26,89 %, рентабельности затрат – 36,78 %. Таким образом, реализация перспективного направления развития товарооборота ООО «Китчен» (позволит увеличить объём продаж, выйти на новый сегмент рынка и будет способствовать росту эффективности деятельности предприятия питания.

В таблице 28 представлен расчет ассортиментной структуры товарооборота с учетом разработанных мероприятий.

Таблица 28 – Ассортиментная структура товарооборота ООО «Китчен» с учетом предложенных мероприятий

Вид кейтерингового обслуживания	2022(факт)		2023(план)		Отклонение (+/-)	Темп прироста %
	тыс. руб.	уд.вес, %	тыс. руб.	уд.вес, %		
Банкетное обслуживание	31821,1	50,8	32934,8	39,1	1113,7	+ 3,5
Фуршетное обслуживание	13530,2	21,6	13922,6	16,6	392,4	+ 2,9
Кофе-Брейк	10147,7	16,2	10472,4	12,5	324,7	+ 3,2
Барбекю	7141,0	11,4	7269,5	8,8	128,5	+ 1,8
Доставка правильного питания	0,0	0,0	18705,0	23,0	18705,0	+ 100,0
Итого	62640,0	100,0	83304,4	100,0	20664,4	+33,0

Товарооборот ООО «Китчен» с учетом предложенного мероприятия по доставке правильного питания составит 83304,4 тыс. руб., что на 33,0 % больше показателя 2022 г. Товарная группа «Доставка правильного питания» составит в планируемом периоде 23 % от общего товарооборота ООО «Китчен».

В таблице 29 проведен расчет показателей деятельности ООО «Китчен» с учетом разработанного плана и мероприятий по совершенствованию формирования ассортимента.

Таблица 29 – Анализ эффективности предлагаемых управленческих решений за 2022-2023 гг.

Показатель	2022 (факт)	2023 (план)	Изменение (+/-)	Темп изменения, %
Выручка от реализации, тыс. руб.	62640	83304,4	20664,4	133,0
Порог рентабельности (точка безубыточности), шт.	45318	45053	-265	99,4
Порог рентабельности (точка безубыточности), тыс. руб.	28020	27933	-87	99,6
Запас финансовой прочности, тыс. руб.	56377	63784	7407	113,1
Запас финансовой прочности, %	67	70	3	103,8
Объем реализации, шт.	136500	143700	7200	105,2
Валовый (маржинальный) доход, тыс. руб.	16240	21582	5342	111,5
Затраты, тыс. руб./год.	5800	7801	2001	114,5
Прибыль (убыток) от реализации, тыс. руб.	8380	13722	5342	117,3
Рентабельность производства, %	80,56	89,88	9,32	111,5
Рентабельность продаж, %	36,52	39,43	2,91	107,9
Рентабельность продукции, %	57,53	65,10	7,57	113,1
Коэффициент маржинального дохода	0,55	0,56	0,01	102,0
Операционный рычаг	1,5	1,42	-0,08	94,9

Реализация предложенного направления улучшит производственно-финансовые показатели деятельности ООО «Китчен»: рост выручки на 18705 тыс. руб. (+ 8,6 %), маржинальной прибыли на 5342 тыс. руб. (+11,5 %), рентабельности производства +9,32 % и продаж +2,91 %.

Комплексная медиареклама позволит увеличить эффективность направлений «банкетное обслуживание» и осуществить продвижение доставки «правильного питания»

Заключение

В настоящее время активно развивается сектор по оказанию кейтеринговых услуг, к основным кейтеринговым услугам относятся приготовление и доставка продукции предприятия общественного питания, услуги официантов, барменов; к дополнительным – организация культурного досуга и дизайнерская работа при оформлении помещений и т.д. технология оказания кейтеринговой услуги предприятиями общественного питания включает несколько этапов основными из которых, являются: согласование и подготовка мероприятия, предварительная техническая подготовка (меню) мероприятия – приготовление, упаковка, транспортировка, обслуживание мероприятия.

Проведенный анализ эффективности организации кейтеринга на ООО «Kitchen» показал:

- товарооборот кейтеринговой компании в 2022г. по сравнению с 2021г. увеличился на 11786 тыс. руб. или на 23,18%;

- наименьший товарооборот наблюдается в зимние месяцы, наибольший в осенние месяцы, тем не менее, товарооборот по месяцам выполняется достаточно равномерно;

- по кейтеринговому обслуживанию наибольший доход составляет «банкетное обслуживание», что составляет 50,8% в структуре оборота, «фуршетное обслуживание» – 21,6 %, наблюдается сокращение удельного веса «кофе-брейк» и «барбекю», что требует разработки новых направлений кейтерингового обслуживания детских мероприятий и организации доставки здорового питания, для людей ведущих здоровый образ жизни, желающих похудеть, а также посетителей фитнес-центров;

- по структуре товарооборот равномерно-сбалансированным, наибольший удельный вес составляет продажа алкогольных напитков 13,89%, горячих блюд из рыбы и мяса – 9,58% и 9,74% соответственно.

Основными проблемами эффективности организации кейтеринга ООО «Китчен» являются:

- сокращение доходных товарных групп в товарообороте;
- ограниченная медиа реклама привлечения потребителей.

На основании собственных исследований предложено мероприятие для повышения эффективности кейтеринга ООО «Китчен» путем введения новой услуги доставки «Правильное питание». Предлагаемый к внедрению проект по производству и доставке «Правильного питания» и новый формат доставки улучшит производственно-финансовые показатели деятельности ООО «Kitchen»: рост выручки на 18705 тыс. руб. (+ 8,6 %), маржинальной прибыли на 5342 тыс. руб. (+11,5 %), рентабельности производства +9,32 % и продаж +2,91 %, что будет способствовать росту эффективности деятельности предприятия питания. С учетом роста других направлений товарооборот ООО «Китчен» увеличится на 20664,4 тыс. руб. (+33%).

Комплексная медиареклама позволит увеличить эффективность направлений «банкетное обслуживание» и осуществить продвижение доставки «правильного питания».

Список использованной литературы

1. Об утверждении Правил оказания услуг общественного питания: постановление Правительства РФ от 15.08.1997 N 1036 (ред. от 04.10.2012). – URL : <http://www.consultant.ru> (дата обращения: 11.01.2021).
2. ГОСТ 30389-2013 Услуги общественного питания. Предприятия общественного питания. Классификация и общие требования. URL : <http://www.consultant.ru> (дата обращения: 11.01.2021).
3. ГОСТ 55051-2012 Национальный стандарт РФ. Услуги общественного питания. Общие требования к кейтерингу : Электронный фонд правовой и нормативно-технической документации. – URL: <http://docs.cntd.ru/document/gost-r-55051-2012> (дата обращения: 11.01.2021).
4. Аграновский Б. Д. Организация производства в общественном питании: учеб. пособие / В. Б. Аграновский. – Москва : Экономика, 2018. – 423 с.
5. Акулич М.В. Кейтеринг. Основные аспекты и маркетинг: учебник/ М.В. Акулич. – Москва : Издательские решения, 2017. – 808 с.
6. Алексушин Г.В., Фетисова М.В. Повышение рентабельности предприятия кейтеринга/ Г. В. Алексушин// Устойчивое развитие науки и образования. – 2020. – № 10. – С. 15-17.
7. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятий: учебник / под ред. В.Я. Позднякова. – Москва : ИНФРА-М, 2018. – 617с.
8. Барановский В.А. Организация обслуживания на предприятиях общественного питания: учебник / В.А. Барановский. — Москва : Феникс, 2020. – 368 с.
9. Барышникова Н. А. Экономика предприятия : учебное пособие / Н. А. Барышникова. – Москва : Российский экономический ун-т имени Г.В. Плеханова, 2017. – 191 с.

10. Батраева Э.А. Экономика предприятия общественного питания : учебное пособие / Э.А. Батарева. – Москва :Юрайт, 2020. – 390 с.
11. Борисова Э.А. Факторы, влияющие на товарооборот предприятия общественного питания / Э. А. Борисова // Траектории развития. – 2019. –С. 259-264.
12. Быстров С.А. Экономика и организация ресторанного бизнеса : учебник / С.А. Быстров. – Москва : ФОРУМ, 2018. – 312 с.
13. Виноградова М.В. Организация и планирование деятельности предприятий сферы сервиса : учебное пособие. – Москва : Дашков и Ко, 2019. – 446 с.
14. Виханский О.С. Производственный менеджмент: учебное пособие / О. С. Виханский. – Москва :Гардарика, 2017. – 528 с.
15. Воробьева И.П. Экономика и управление производством : учебное пособие / И. П. Воробьева. – Москва : Издательство Юрайт, 2020. – 191 с.
16. Газизуллина К.И. Кейтеринг как инновационный процесс производства и обслуживания в ресторанном бизнесе / К. И. Газизуллина// Актуальные вопросы современной науки. – 2020. –С.434-437.
17. Гарнов А.П. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия : учебное пособие / А. П. Гарнов. – Москва : ИНФРА-М, 2018. – 365с.
18. Горелова Т.П. Создание интегрированного бренда на рынке кейтеринга / Т. П. Горелова // Вестник Академии. – 2020. – № 1. – С. 24-33.
19. Дашкова Е.В. Кейтеринг как перспективное направление в деятельности предприятий общественного питания / Е. В. Дашкова // Актуальные вопросы науки и практики. – 2020. – С. 19-24.
20. Долматова И.А. Кейтеринг как перспективная технология обслуживания / И. А. Долматова // Стратегия развития индустрии туризма и гостеприимства. – 2020. –С. 447-451.
21. Жабина С.Б. Маркетинг в организациях общественного питания: учебное пособие. – Москва : Издательство Юрайт, 2019. – 264с.

22. Исабаева А.С. Процесс организации предоставления кейтеринговых услуг / А. С. Исабаева // Студенческий. – 2020. – № 16. – С. 91-94.
23. Кейтеринг: учебное пособие / Ю.Б. Башин, Н.В. Телепченкова. – Москва : Инфра-М, 2017. – 315 с.
24. Крылова Р.В. Современный кейтеринг: тренды и тенденции развития / Р. В. Крылова // Научный электронный журнал Меридиан. – 2020. – № 4. – С. 66-68.
25. Погодин К.С. Кейтеринг. Практическое руководство для владельцев и управляющих. – Москва : Издательский дом Рестораны ведомости, 2019. – 176 с.
26. Организация производства. Практикум: учебник / Р. М. Макарова. – Москва : Издательство Юрайт, 2019. – 362 с.
27. Панкратов Ф.Г., Солдатова Н.Ф. Коммерческая деятельность: учебник. – Москва : Дашков и К, 2017. – 500с.
28. Потолохина Е. А. Кейтеринг, что следует знать о его организации / Е. А. Потолохина// Актуальные проблемы развития сервиса и туризма. – 2019. – С. 138-140.
29. Потолохина Е.А.Кейтеринг, как способ повышения прибыли предприятий/ Е. А. Потолохина// Инновационные аспекты развития сервиса и туризма.– 2019. –С. 102-105.
30. Погодин К.С., Баянова Л.Е. Кейтеринг. Мировой опыт: учебник / К. С. Погодин, Л. Е. Баянова. – Москва :Эксмо, 2018. – 512 с.
31. Погодин К.С.Кейтеринг. Практическое руководство для владельцев и управляющих: учебник / К. С. Погодин. – Москва : Рестораны ведомости, 2019. – 305 с.
32. Погодин К.С.Кейтеринг. Продажа услуг и стратегия отношений: учебник / К. С. Погодин. – Москва :Кейтеринг Консалтинг, 2019. – 295 с.
33. Погодин К.С. Банкетный сервис: учебник / К. С. Погодин.– Москва : Издательство река, 2020. – 155 с.

34. Сологубова Г.С. Организация обслуживания на предприятиях общественного питания: учебник / Г.С. Сологубова. –Москва : Издательство Юрайт, 2020. – 332 с.

35. Троицкая С. П. Особенности современной структуры кейтеринга/ С. П. Троицкая // Управление в условиях глобальных мировых трансформаций: экономика, политика, право. – 2019. – С.52-59.

36. Щербина П.П. Развитие кейтеринга/ П. П. Щербина // Академическая публицистика. –2020. – №12. – С. 296-300.

37. Якименко Т.П., Гокжаева Р.А. Кейтеринг – современный вид услуги общественного питания / Т. П. Якименко // Фундаментальная наука и технологии – перспективные разработки. – 2020. – С.59-65.

38. Dashkova E. V. (2020), – “Catering as a promising direction in the activities of public catering enterprises”, collection of scientific papers based on the materials of the XXIV International scientific and practical conference, Publishing House: LLC "Research Center for Economic and Social Processes" in the Southern Federal District, 19-24.

39. Shcherbina P.P. (2017), –Development of catering, Academic journalism, 12, p. 296-300.

40. Vishnevskaya, E.V., Klimova, T.B., Koroleva, I.S., Slinkova, O.K. and Yasenok, S.N. (2019), –The infrastructure of public catering in the context of tourist city space development”, Humanities and Social Sciences Reviews, 5, pp. 975-981.

Банкетное меню ООО «Китчен»

Холодные закуски	Выход в гр.	Цена в руб.
Икра лососевая на канапе или в тарталетках	10/10/5	75-00
Ассорти рыбное - форель х/к, семга с/с, эскалар х/к, маслины, лимон	150	600-00
Ассорти рыбное - эскалар х/к, семга с/с, филе сельди, марин.лук	150	420-00
Ассорти рыбное - эскалар х/к, семга с/с, лимоны	110	410-00
Семга слабосоленая с лимоном и маслинами	150	380-00
Палтус холодного копчения с лимоном и маслинами	140	525-00
Норвежское ассорти - рулетики из семги с сыром филадельфией и икрой лососевой	150	440-00
Маринованный лосось на овощной подушке	150	380-00
Североморская селедочка с луком, отварной картошечкой и сливочным маслом	200	190-00
Блинчики с семгой или икрой на выбор	150	310-00
Ассорти мясное - буженина, рулетики куриные, рулетики мясные	150	360-00
Ассорти мясных деликатесов - салями, балык, пастрома, маринованные овощи	150	370-00
Буженина по-домашнему с хреном и горчицей	100	190-00
Язык отварной с хреном и домашней горчицей	120	270-00
Закуска "Русский стандарт" - рулетики из отварного языка с 4-мя разными начинками	170	420-00
Телятина, запеченная с кедровыми орешками	100	330-00
Рулетики из ветчины, фаршированные сыром и специями	80	100-00
Ростбиф с соусом и овощами	100	370-00
Ассорти овощное - помидоры, огурчики, перец, салат листовой	200	190-00
Капрезе - томаты, моцарелла, оливковое масло, базилик подается в шоте	100	180-00
Рулетики из баклажанов - на выбор овощная или сырная начинка	100	190-00
Баклажаны по-венгерски с помидорами, грецким орехом и сыром	130	240-00
Грузди соленые со сметаной	100	460-00
Соленья - огурчики, помидоры в собственном соку, капуста квашеная	150	190-00
Соленья - огурчики, помидоры, грибочки, морковь по-корейски	170	220-00
Сырная тарелка - пармезан, гауда, тильзитер, виноград	150	350-00
Салаты		
Традиционная "Селедочка под шубой"	100	90-00
Салат-коктейль "Морской" с креветками	100	160-00
Салат-коктейль "Морской" с крабовым мясом	100	165-00
Салат "Греческий" классический	100	100-00
Салат "Греческий" с тигровыми креветками	100	175-00
Салат "Цезарь" классический с куриной грудкой	100	140-00
Салат "Цезарь" с семгой, черри и сыром пармезан	100	170-00
Салат "Цезарь" с тигровыми креветками	100	190-00
Салат "Мимоза" с семгой	100	150-00
Салат классический с кальмарами	100	130-00
Салат "Оливье" домашний	100	95-00
Салат "Оливье" с ростбифом, курицей и салатом романо	100	160-00
Салат слоеный "Морской бриз" (скумбрия, кукуруза, крабовое мясо)	100	160-00
Салат с языком, яичными блинчиками и кедровыми орешками	100	165-00
Салат "Теплый" - хрустящий бекон, обжаренное филе цыпленка, подается в куле из слоеного теста	100	190-00
Салат "Русская красавица" - курочка, ветчина, марин.огурчик и сыр	100	95-00
Салат "Оригинальная курочка" (куриное филе, омлет и перепелиное яйцо)	100	120-00
Салат "Грузинский" с помидорами, баклажаном и красной фасолью	100	95-00
Горячие мини-закуски		

Жульен "Пикантный" в слоеном вальсоване с курочкой и сливками	100	140-00
Жульен грибной с сыром и сливками	100	160-00
Руллет из сыра с курицей, грибочками и зеленью	100	180-00
Чикен лоллипопс (Chicken Lollipops) с соусом барбекю	70	165-00
Лососевые брусочки в кляре со сливочным соусом	70	370-00
Горячие блюда		
Семга-филе, фаршированное креветками и сыром	150	600-00
Семга-филе в сливочно-икорном соусе	100	460-00
Филе семги в миндальных хлопьях, подается на подушке из овощей с ореховым соусом	350	620-00
Форель речная с лаймовым соусом	180	390-00
Палтус по-монастырски с белыми грибами	150	440-00
Большая мясная тарелка – ребрышки свиные, колбаски баварские, колбаски куриные, шейка свиная, капуста квашеная, соус барбекю	1000	2400-00
Руллет из телятины, фаршированный грибами и сыром под сливочным соусом	150	510-00
Свиная шейка, запеченная с грибами и сыром	150	390-00
Свиная шейка с соусом «Демиглас»	150	390-00
Бараньи котлетки на косточке с черносливом и зеленью	150	460-00
Медальоны из свинины, запеченные с сыром моцарелла	150	380-00
Рулька по-немецки с квашеной капустой, картофелем и солеными огурчиками	1500	2600-00
Язык, запеченный с сырным соусом	150	450-00
Стейк из филе индейки под апельсиновым соусом	150	380-00
Филе куриное-гриль	120	180-00
Филе «Миндальное» – куриное филе, фаршированное сыром, обжареное в миндальных хлопьях с брусничным соусом	150	320-00
Филе куриное, запеченное с грибами и сыром	150	270-00
Шашлык из свиной шейки с гранатом, марин. луком и соусом	130	220-00
Шашлык из баранины с соусом и шашлычной зеленью	130	320-00
Бедрышки куриные-гриль с соусом барбекю	130	190-00
Шашлык из семги (с лаймом)	130	430-00
Гарниры		
Картофель «Граттен», запекается со сливками и сыром	200	120-00
Картофель отварной с жареными опятами	200	130-00
Драники картофельные с деревенской сметаной	200	170-00
Капуста цветная, обжаренная в сухарях	200	170-00
Овощи гриль по сезону	200	170-00
Рис с овощами	200	95-00
Фасоль стручковая жареная	150	150-00
Баклажаны жареные с помидорами	130	170-00
Картофель «Фри»	100	100-00
Болгарский перец жареный целиком	70	90-00
Шампиньоны жареные целиком на гриле	100	100-00
Десерты		
Десерт "Панна-котта" классическая (в фуршетном стаканчике с фуршетной ложечкой)	50	80-00
Десерт "Апельсиновая Панна-котта" (в фуршетном стаканчике с фуршетной ложечкой)	50	95-00
Десерт "Тирамису" (в фуршетном стаканчике с фуршетной ложечкой)	50	95-00
Десерт "Павлова" со свежими ягодами	40	95-00
Мороженое с фруктами и соусом (шоколадный, карамельный)	100	155-00
Мороженое с орехами и взбитыми сливками	100	175-00
Пирожное "Макарунс" в ассортименте	1 шт.	100-00
Ягоды с бисквитом под взбитыми сливками	120	170-00
Свежая клубника в миндальных лепестках с бельгийским шоколадом	20	120-00
Сыр фруктовый, ореховый на шпажке	25	90-00

Тарталетка с фруктами, йогуртом, кокосовой стружкой и грецким орешком	30	85-00
Маффины в ассортименте (банановые, с шоколадной крошкой, со сливочным кремом, с грецким орехом)	40	120-00
Капкейки в ассортименте (красный бархат с воздушно-сливочной шапкой, американский шоколад с сырной шапкой, классический с нежной шапкой из сыра Mascarpone)	50	120-00
Кексикитворожные (с изюмом, курагой)	40	70-00
Фруктовая тарелка (клубника, киви, банан, груша, виноград)	1000	2000-00
Фруктовый микс на шпажках в ананасе (киви, личи, питахайя, клубника, груша, банан, ананас, арбуз, дыня, голубика, малина) ягоды по сезону	30	75-00
Дополнительно		
Плов с говядиной	300	275-00
Плов «Праздничный» с тремя видами мяса	300	310-00
Шурпа с бараниной	300	275-00
Уха из семги с расстегаем	300	350-00
Форель радужная, фаршированная перцем, помидорами и лимоном (по весу)	100	220-00
Скумбрия целиком на гриле (по весу)	100	140-00
Осетр, запеченный целиком (по весу)	100	400-00
Барашек, жареный целиком на вертеле, от 12 до 13 кг	1	19000-00
Манты с бараниной, 5 шт	250	300-00
Манты с говядиной, 5 шт	250	300-00
Пирог с семгой	1000	1200-00
Пирог с горбушей	1000	750-00
Пирог с мясом	1000	630-00
Пирог с мясом и картофелем	1000	500-00
Пирог с капустой	1000	400-00
Пирог с картофелем и грибами	1000	420-00
Пирог с яблоками и корицей	1000	370-00
Пирог с персиками	1000	450-00
Пирог с джемом	1000	360-00
Напитки		
Морс брусничный/клюквенный	1000	175-00
Морс (вишня, клубника)	1000	165-00
Мохито безалкогольный	1000	220-00
Лимонад домашний цитрусовый	1000	150-00
Лимонад имбирный с лаймом	1000	160-00
Холодный чай с лимоном и мятой	1000	130-00
Освежающий и полезный домашний лимонад "Тархун"	1000	310-00
Минеральная вода с/г, б/г	0,5	90-00
Фруктовый смузи (по запросу, по сезону)	0,2	
Безалкогольный шприцер из виноградного сока и газированной воды "лимон-лайм" с фруктами	1000	370-00
Пунш грушево-лимонный	1000	390-00

Фуршетное меню ООО «Китчен»

Холодные закуски	ВЫХОД	ЦЕНА
Брускетта с томленными помидорками	30	60-00
Брускетта Классическая с грибами	30	70-00
Брускетта с маринованными креветками	30	75-00
Брускетта с говядиной, томатами и соусом песто	30	90-00
Брускетта с пармской ветчиной и томатной приправой	30	115-00
Веррин с тунцом и рисом	30	120-00
Веррин с креветками, авокадо и сыром Фета	30	110-00
Веррин с бананом, копченым куриным филе и зеленым салатом	30	100-00
Веррин с авокадо, лососем и двумя сортами сыра	30	120-00
Веррин с креветками и кремом из желтого перца	30	110-00
Веррин со свекольно-мандариновым муссом и сырной "подушкой"	30	100-00
Веррин с семгой, сырным кремом и кремом из авокадо	30	120-00
Веррин со свеклой, яблоками и анчоусами	30	90-00
Веррин А-ля Капрезе с беконом	30	100-00
Веррин "Гламурная селедка"	30	90-00
Валован с нежной курочкой и шампиньонами	30	60-00
Валован с нежнейшим муссом из семужки	30	85-00
Валован с сырной начинкой	30	60-00
Закусочный круассан с с/с семгой, рукколой и творожным сыром	70	125-00
Канapé (Пармская ветчина с ароматной дыней или свежим огурчиком)	25	115-00
Канapé (Прошутто с шариками ароматной дыни или свежим огурчиком)	25	95-00
Канapé (ростбиф на поджаренном тосте)	30	70-00
Канapé (с бужениной и маринованным огурчиком)	30	60-00
Канapé (с ветчиной и маринованным огурчиком)	30	55-00
Канapé (с жареным ананасом и креветкой)	25	80-00
Канapé (с отварным телячим языком и ядреным хреном)	25	80-00
Канapé (с саями и золотистым лучком)	30	60-00
Канapé (с семгой с/с и сливочным сыром)	30	75-00
Канapé (хаммон, маслины на бамбуковой шпажке)	15	115-00
Канapé жареный ананас с маринованными креветками	25	70-00
Канapé из жареного сыра на бамбуковых шпажках	20	60-00
Канapé из куриного филе с ананасом	35	60-00
Канapé из семги на картофельных блинчиках	30	75-00
Канapé из семги с творожным кремом	30	75-00
Канapé с грушей и сыром Дор Блю	25	80-00
Канapé с индейкой и маринованной кукурузой	30	70-00
Канapé с копченой колбаской, с сыром и Черри	35	65-00
Канapé с копченой колбаской, свежим огурчиком и болгарским перцем	30	65-00
Канapé с креветками на кремовой подушке	30	70-00
Канapé с креветками, беконом и маринованным перчиком	30	80-00
Канapé с маринованным сыром Фета, болгарским перцем и свежим огурчиком	30	60-00
Канapé с маринованными креветками на ломтике сельдерея	20	60-00
Канapé с подкопченным лососем и маринованным имбирем	30	75-00
Канapé с селедочкой и перепелиным яйцом	30	65-00
Канapé с селедочкой на бородинском тосте, с лаймом или золотистым лучком	30	65-00
Канapé с селедочным паштетом и свежим огурчиком	30	65-00
Канapé с сыром Бри и зеленым виноградом	25	130-00

Канapé с сыром Дор Блю со свежими ягодами (ежевика, малина, клубника, ананас)	25	120-00
Мини-сэндвич с ветчиной, хрустящим салатом и соусом	50	90-00
Мини-сэндвич с куриной грудкой, хрустящим салатом и соусом	50	90-00
Маринованные мини-овощи на бамбуковых шпажках	40	80-00
Овощной микс на бамбуковой шпажке	40	70-00
Овощной микс с брынзой, заправленный оливковым маслом, подается в шоте	40	70-00
Помидорки Черри (фаршированные ветчинным муссом)	20	55-00
Помидорки (фаршированные грибами и куриным филе)	30	55-00
Профитроль с салатом из нежной курочки	30	55-00
Профитроль с морским салатом	30	60-00
Профитроль с салатом "Оливье"	30	55-00
Профитроль с воздушным муссом из с/с семужки	25	70-00
Профитроль с нежным ветчинным муссом	25	55-00
Рулетики из блинчиков с семгой с/с и сливочным соусом с икрой	20/10/5	115-00
Рулетики из семги с/с с сыром "Филадельфия" и икрой лососевой	10/10/10/5	100-00
Рулетики из шпинатных блинчиков со с/с семгой и сливочным сыром	20	75-00
Рулетики из разноцветных блинчиков с семгой, с ветчинным муссом, с икрой лососевой	20	75-00
Рулетики мясные, фаршированные сыром и зеленью	30	90-00
Рулетики куриные с фисташками	30	85-00
Рулетики из семги с каперсами или творожным сыром	25	80-00
Рулетики из ветчины с сыром и специями	30	65-00
Рулетики куриные, фаршированные оливками	30	60-00
Рулетики из фаршированных баклажанов (с сыром, зеленью, чесночком и грецким орехом)	50	140-00
Рулетики мясные с черносливом и грецким орехом	30	105-00
Сырный микс на шпажке (сыр в ассортименте, виноград, мед)	30	75-00
Сырный шарик в черном кунжуте со с/с семгой и лаймом	30	75-00
Сырный "французский биле" с виноградом и фисташками	30	75-00
Тарталетка "Жемчужная" с начинкой из творога с зеленью	35	60-00
Тарталетка ажурная из картофеля с кремом-чиз и селедочкой	30	70-00
Тарталетка с ветчиной, огурцом и сыром	30	50-00
Тарталетка с грибным салатом	30	55-00
Тарталетка с зеленой брынзой	25	50-00
Тарталетка с лососем и творожным кремом	30	75-00
Тарталетка с салатом "Оливье"	30	55-00
Тарталетка с семгой и пастой из авокадо	25	85-00
Тарталетка с сырной закуской	30	50-00
Тарталетка сырная с авокадно-творожной начинкой	30	65-00
Тарталетка-мини с икрой лососевой и творожным сыром или зеленым маслом	20	85-00
Тигровая креветка, обжаренная в испанском соусе, с моцареллой-беби на бамбуковых шпажках	30	130-00
Горячие закуски		
Чикен лоллипопс (Chicken Lollipops) с соусом из томленых баклажанов со специями	30	85-00
Сырные палочки со с/с семужкой и сливочным соусом	30	75-00
Слоеные палочки с беконом и "Прованским" соусом	40	75-00
Люля-Кебаб из баранины с маринованным лучком и соусом	40	140-00
Люля-Кебаб из свинины с маринованным лучком и соусом	40	130-00
Мини-шашлычки из лосося с лаймом на бамбуковых шпажках	40	130-00
Мини-шашлычки из свиной шейки на бамбуковых шпажках	40	125-00

Мини-шашлычки из сочной курочки с соусом на бамбуковых шпажках	40	120-00
Мини-Шашлычок из куриной грудки с яблоками	40	120-00
Морские мидии запеченные под сырной корочкой	50	240-00
Мини-Шашлычок из маринованных тигровых креветок на гриле	40	190-00
Острые мексиканские крылышки	30	70-00
Шашлычок из мяса индейки	50	165-00
Шашлычок из мяса индейки с ломтиками бекона	50	165-00
Шашлычок из свиной шейки с баклажаном на бамбуковой шпажке	50	155-00
Шашлычок из свиной шейки с перцем болгарским на бамбуковой шпажке	50	155-00
Шашлычок из семги с лаймом и каперсами на бамбуковой шпажке	50	195-00
Шашлычок куриный в беконе на бамбуковой шпажке	50	140-00
Шашлычок куриный с соусом на бамбуковой шпажке	50	130-00
Выпечка		
Лосось в слоеном тесте	40	90-00
Пирожки дрожжевые закусочные в ассортименте (с мясом, с капустой, с картофелем)	30	65-00
Пирожки слоеные в ассортименте (с яблоком, с мясом, с грибами, с ветчиной, с вишней)	30	65-00
Слоечки из слоеного теста в ассортименте (с джемом, с сыром, с фруктово-творожной начинкой)	25	60-00
Розочки из слоеного теста с яблоком	35	70-00
Десерты		
Десерт "Панна-котта" классическая (в фуршетном стаканчике с фуршетной ложечкой)	50	80-00
Десерт "Апельсиновая Панна-котта" (в фуршетном стаканчике с фуршетной ложечкой)	50	95-00
Десерт "Тирамису" (в фуршетном стаканчике с фуршетной ложечкой)	50	95-00
Десерт "Павлова" со свежими ягодами	30	95-00
Брусничный десерт с соусом "сгущенное молоко" и кедровыми орешками	50	90-00
Шифоновый бисквит с нежным кремом из Mascarpone и муссом из свежих ягод	35/50	80-00/95-00
Мини-Эклеры с нежными начинками в ассортименте	40	65-00
Сыр Камамбер с ягодами (клубника, малина, голубика, ананас)	25	100-00
Свежая клубника в миндальных лепестках с бельгийским шоколадом	20	120-00
Пирожное "Макарунс" (в ассортименте)	1 шт	100-00
Сыр фруктовый, ореховый на шпажке	25	90-00
Тарталетка с фруктами, йогуртом, кокосовой стружкой и грецким орешком	30	85-00
Маффины в ассортименте (банановые, с шоколадной крошкой, со сливочным кремом, с грецким орехом)	40	120-00
Капкейки в ассортименте (красный бархат с воздушно-сливочной шапкой, американский шоколад с сырной шапкой, классический с нежной шапкой из сыра Mascarpone)	50	120-00
Кексикитворожные (с изюмом, курагой)	40	70-00
Фруктовая тарелка (клубника, киви, банан, груша, виноград)	1 кг	2000-00
Фруктовый микс на шпажках в ананасе (ананас, клубника, черешня, груша, киви, ягоды по сезону)	30	75-00
Чизкейк в ассортименте (классический, клубничный, шоколадный)	100	155-00

Варианты наборов ООО «Китчен» для Кофе-Брейка

Набор №1

Домашнее печенье

Мини-круассаны в ассортименте

Кофе растворимый, сливки

Чай с лимоном, сахар

Цена за набор: 170 руб.

Набор №2

Сендвич с ветчиной и хрустящим салатом

Медовик по-домашнему

Кофе растворимый, сливки

Чай с лимоном, сахар

Цена за набор: 220 руб.

Набор №3

Мини-бутерброд с сервелатом

Слоечка с яблоком

Хрустящие тосты с джемом

Кофе вареный, сливки

Чай с лимоном, сахар

Цена за набор: 250 руб.

Набор №4

Мини-бутерброд с семгой с/с

Слоеный пирожок с мясом

Пирожное "Эклер"

Шарлотка с яблоком

Кофе вареный, сливки

Чай с лимоном, сахар

Цена за набор: 280 руб.

Набор №5

Канapé с бужениной и свежим огурчиком

Тарталетка с салатом из ветчины

Профитроль с нежным куриным муссом и виноградом

Шашлычок из куриного филе на бамбуковом шампуре

Пирожное "Эклер"

Кофе вареный, сливки

Чай с лимоном, сахар

Цена за набор: 340 руб.

Набор №6

Мини-тарталетка с икрой лососевой

Канapé со с/с семужкой и сырной подушкой

Куриный рулет с фисташками на французском багете

Рулетики из блинчиков со с/с семгой и свежим огурчиком

Шашлычок из свиной шейки на бамбуковом шампуре

Шашлычок из куриного филе на бамбуковом шампуре

Пирожное "Макарунс"

Кофе "Эспрессо", сливки, сахар

Чай с лимоном, сахар

Цена за набор: 700 руб.

ДОПОЛНИТЕЛЬНО

Официанты	3 часа	От 2000 руб.
Посуда (стекло, пластик)	1 сутки	От 52 руб./чел.
Транспорт/грузчики	1 сутки	От 1800 руб.
Технологическое оборудование (термопот, мармиты)	1 сутки	От 800 руб.
Аренда текстиля (скатерти, фуршетные юбки)	1 сутки	От 300 руб./шт
Аренда столов/стульев	1 сутки	От 400 руб./100 руб.

Меню ООО «Китчен» для Барбекю:

Наименование	Выход	Цена
Холодные закуски:		
Грузди соленные со сметаной и лучком	130	520-00
Мясное плато (буженина, сырокопченые колбасы)	100	280-00
Нежнейшая семужка под маринадом (тоненькое рыбное филе маринуется с лимонной цедрой, уксусом и оливковым маслом)	100	390-00
Овощное плато (томаты, огурцы, перец болгарский, редис, зелень)	100	170-00
Окрошка мясная (на кефире, на квасе)	250	250-00
Рулетики из сельди в пряном соусе с отварным картофелем и маринованным лучком	100	140-00
Рулетики по-гречески из баклажанов с сыром	100	250-00
Рулеты мясные (рулет куриный с зеленью, рулет мясной с черносливом)	200	380-00
Салат "Капрезе" (помидорки с сыром моцарелла)	100	270-00
Соленья из погребка (огурцы, помидоры, капуста квашеная)	200	330-00
Сырное плато (сыр в ассортименте, виноград, мед)	150	420-00
Язык отварной с хреном и домашней горчицей	120	370-00
Салаты:		
Куриный салат с дольками апельсина, салатом романо и сыром пармезан	100	150-00
Салат "Греческий"	100	130-00
Салат "Старорусский" (говядина, свекла, яблоко, грецкие орехи)	100	130-00
Салат "Цезарь" классический	100	150-00
Салат с языком, блинчиками и кедровыми орешками	100	170-00
Барбекю:		
"Крошка-Картошка" Картофель, запеченный в фольге со сливочным маслом	100	85-00
Домашние мясные колбаски-гриль	100	290-00
Куриные крылышки-гриль "по-Мексикански"	100	170-00
Люля-кебаб из баранины с ароматными травами	100	310-00
Люля-кебаб из говядины с ароматными травами	100	290-00
Овощи-гриль (перец болгарский, цукини, баклажан, помидоры)	100	160-00
Болгарский перец жареный целиком на барбекю	50	80-00
Оригинальное мясное плато (ребрышки свиные, колбаски баварские, колбаски куриные, шейка свиная-гриль, капуста квашеная, соус барбекю)	1000	2700-00
Перепела-гриль с брусничным соусом	1 шт.	430-00
Плов "По Узбекски" (три вида мяса)	200	290-00
Свиная шейка-гриль с маринованным лучком и соусом	170	330-00
Семга-гриль с лаймом, маслинами и свежим салатом	100	420-00
Соусы (барбекю, ткемали, оливковый с зеленью, сливочный, сметанный, аджика, хрен, соевый)	50	60-00
Томаты-гриль с соусом из оливкового масла с травами	100	90-00
Шашлык из баранины (с соусом и зеленью)	150	330-00
Шашлык из нежнейшего мяса индейки	150	330-00
Шашлык из свиной шейки с зернами граната, маринованным лучком и домашним соусом "Аджика"	170	330-00
Шашлык куриный на барбекю	170	230-00
Напитки:		
Вода минеральная (с/г, б/г)	0,5	90-00
Морс (клюква, брусника, вишня, клубника)	1000	175-00
Мохито безалкогольный	1000	300-00
Охлажденный зеленый чай с лимоном	250	60-00

Смузи “Зеленый американский” (банан, апельсин, мандарин, киви, мед, лед)	200	240-00
Смузи “Лето в бокале” (киви, яблоко, банан, клубника, имбирь, лимон, мед)	200	250-00
Смузиогуречно-томатный с зеленью (огурец, перец болгарский, томаты, йогурт)	200	250-00
Смузи фруктовый (яблоко, банан, лед)	1000	300-00
Сок в ассортименте (Я, Rich)	1000	180-00
Выпечка:		
Лаваш армянский	100	90-00
Пирожки дрожжевые закусочные в ассортименте (с мясом, с капустой, с картофелем)	30	65-00
Пирожки слоеные в ассортименте (с яблоком, с мясом, с грибами, с ветчиной, с вишней)	30	65-00
Хлеб в ассортименте	20	25-00

Дополнительные Услуги:	Время:	Цена:
Шашлычник	3 часа	3500 руб.
Официанты	3 часа	2500 руб.
Повар	3 часа	3500 руб.
Шатер (до 100 чел. Монтаж/демонтаж)	сутки	От 4000-12000 руб.
Стулья	сутки	От 100-280 руб.
Столы	сутки	От 500-800 руб.
Транспорт + Грузчики	сутки	От 1500 руб.
Текстиль (чехлы на стулья, скатерть, фуршетные юбки, салфетка)	сутки	от 50-600 руб.