

МЕХАНИЗМ ОБОСНОВАНИЯ ПРОЕКТА ПО ОКАЗАНИЮ СОВРЕМЕННЫХ УСЛУГ В ОБСЛУЖИВАНИИ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ

В настоящее время все большую популярность набирает доставка еды и выездное обслуживание. Люди все больше хотят питаться ресторанной продукцией не только в местах ее реализации, но и дома, на работе, на природе.

Цель работы — изучить понятия «кейтеринг» и «доставка еды», наглядно рассмотреть механизмы обоснования проекта по оказанию выездных услуг.

Кейтеринг — выездное ресторанное обслуживание, которое подразумевает приготовление, оформление и доставку блюд и напитков с учетом времени и места, оговоренных с заказчиком [1].

Доставка продуктов питания — это курьерская служба, в рамках которой ресторан, магазин или независимая компания по доставке продуктов питания доставляет продукты клиенту [1].

Для организации кейтерингового предприятия нам необходимо производственное помещение, которое будет включать: мясной цех; салатный и овощной цех; цех для приготовления горячих блюд; цех для приготовления холодных блюд; цех фасовки; помещение для мытья посуды; кондитерский цех. А также перечень оборудования, которое необходимо для старта. Также понадобится две машины для доставки продукции, аренда которых обойдется в 2000 бел. руб. в месяц [2].

Проведя расчеты необходимых затрат, выяснилось, что сумма первоначальных инвестиций составит 59 тыс. руб.

Кейтеринг пользуется довольно высоким спросом. При помощи кейтеринга можно обеспечить вкусной едой сразу большое количество людей. Специализированные компании предлагают клиентам комплексное обслуживание. Потребность будет удовлетворена максимально.

Примерный расчет дохода предприятия кейтеринга (на примере стандартного офисного обеда): в среднем он стоит 13 руб., при этом себестоимость комплекса — 3,5 руб. Уровень доходов = $(13 - 3,5) / 13 \times 100 = 73 \%$. 100 офисных обедов в день и 25 рабочих дней в месяц при стоимости обеда в 13 руб. принесут около 32,5 тыс. руб. Ежемесячный доход составит — 23,7 тыс. руб., тогда как ежемесячный доход с выездных мероприятий составит около 9,9 тыс. руб.

Ежемесячная сумма переменных затрат (заработная плата, продукты питания, прочие расходные товары) составит 25,1 тыс. руб., постоянные (оборудование, аренда, коммунальные услуги, транс-

портные расходы, реклама) — 9,3 тыс. руб. При ежемесячной выручке в 45 тыс. руб. прибыль до налогообложения составит 3,1 тыс. руб., а чистая прибыль — 2,5 тыс. руб., из этого следует, что чистая прибыль в год составит 30 тыс. руб. [3].

Основными конкурентами при открытии кейтеринговой компании будут: ChefsCatering, Мистер Кейтер, Freshcatering, Edok.by.

Таким образом, открытие кейтеринговой компании в Республике Беларусь целесообразно и может принести чистую прибыль в размере 30 000 бел. руб. в год.

Источники

1. *Шывык, А. В.* Целесообразность создания предприятия по оказанию услуг кейтеринга в современных условиях / А. В. Шывык, М. В. Фетисова // Перспективы развития науки в соврем. мире. — 2019. — Т. 2, № 8. — С. 38–49.

2. *Алексушин, Г. В.* Повышение рентабельности предприятия кейтеринга / Г. В. Алексушин, М. В. Фетисова // Экон. теория и нац. экономика. — 2020. — № 10. — С. 15–18.

3. Кейтеринг [Электронный ресурс] // Министерство экономики Республики Беларусь. — Режим доступа: <https://economy.gov.by/uploads/files/Reliz446-22/Korobochnoe-reshenie-13.-Kejtering.pdf>. — Дата доступа: 18.11.2023.