

Описание ситуации практического задания

OÜ Lusikas Catering, находящееся в Вильянди малое предприятие, предлагающее услугу кейтеринга, которое занимается своей основной деятельностью только с мая до конца сентября (5 месяцев в год). До сих пор они специализировались только на обслуживании мероприятий на открытом воздухе. Так как обычно большие мероприятия проходят по выходным, то приходится выбирать, в каком мероприятии участвовать. На сегодняшний день имеющиеся у предприятия ресурсы не позволяют участвовать одновременно в нескольких предприятиях. Майа и Юрий создали свое предприятие 2 года назад. Для этого они взяли займ в размере 5000 евро на 5 лет. Оба они имеют в течение года и другой доход. Им нравится летом посещать концерты и фестивали, а также пробовать новое в деятельности предприятия.

Сезон 2017 закончен, и Майа для подведения итогов и составления баланса взяла свои записи. Записи она делает на карточках и то, что нужно потом обрабатывает на компьютере.

инвентарь купленный к началу сезона 2016 года:

Гриль-плита - 259 €

Фритюр - 400 €

Сковорода на газе диаметром 1 метр - 800 €

Экономические показатели на конец сезона 2016:

Доход от продаж: 50 000 €

Прибыль: 3 000 €

Цели сезона 2017 года:

1. Увеличить доход от продаж на 20%
2. Увеличить прибыль на 15%

Цель получить к окончанию этого сезона достаточно денег, чтобы купить следующий инвентарь:

1. тележки для холодного и горячего буфета, 2 штуки по 600 евро, всего 1200 €
2. термос для кофе - 90 €
3. термос для супа - 89 €
4. дополнительный малый инвентарь

Работников OÜ Lusikas Catering всего 8:

Я работаю, как менеджер по питанию, с брутто-зарплатой 1200 € в месяц, Юрий - водитель с брутто-зарплатой 800 € в месяц и 6 человек обслуживающий персонал с брутто-оплатой 4 € в час.

Можем обслужить в среднем 150 человек в час, максимально – 200 человек в час.

Июнь 2017 – одновременно два хороших мероприятия на одни выходные. Куда поехать?

Мероприятие А

Латвия, недалеко от Сигулда.

Вильянди – Сигулда - расстояние 180 km.

Популярная Скандинавская рок-группа,
продано 20 тыс. билетов

начало в 20.00, от открытия ворот до последнего посетителя 6 часов, во время выступления основного исполнителя (2 часа) – посетителей нет, а в остальное время – очередь, работа с макс. скоростью.

20 предприятий, предлагающих питание.

В среднем один клиент на еду и питье тратит 10 евро.

Ночёвка в местной школе, 12 евро на человека

Мероприятие В

Ныва, двухдневный фестиваль у моря.

Вильянди – Ныва – 200 km.

джаз-музыканты из Эстонии и из-за рубежа.

За два дня примерно 3000 посетителей

В первый день открыто 12.00 – 23.00,

второй день 12.00 – 17.00

Три предприятия, предлагающих питание.

Одна покупка в среднем 6 € на человека.

Ночевка в палатках, 10 € за двухместную палатку.

Места питания на концертах и фестивалях посещают в среднем 80% купивших билеты.

Аренда места в среднем 600 евро в день.

Расход топлива – 10 л на 100 км по цене 1.2 €/л.

Предполагается, что посетители между предприятиями, предлагающими питание, распределяются равномерно

	Мероприятие А	Мероприятие В
Прогнозируемое время торговли в часах	4	16
Предприятий, предлагающих питание	20	3
Возможное количество клиентов всего	$20000 \cdot 0,8 = 16000$	$3000 \cdot 0,8 = 2400$
Максимальный возможный доход от продаж Lusikas Catering	$4 \cdot 200 \cdot 10 = 8000$ $16000 / 20 = 800$	$6 \cdot 16 \cdot 50 = 4800$ $2400 / 3 = 800$ $800 / 16 = 50$
Доп. расходы (транспорт)	21,6	24
Ночлег	96	40
Аренда места для еды	600	1200

Обычно на одном мероприятии предлагается несколько комплектов блюд (с различными добавками).
 В среднем состав одного блюда таков:
 Картошка фри (125 g) - 0.125 евро
 Гриль колбаски (40 g) - 0.15 евро
 Свежий салат (80 g) - 0.15 евро
 Соус (15 g) - 0.10 евро
 закупочная стоимость 1 блюда 0.53 евро
 Плюс различные принадлежности – закупочная цена 0.47 евро.
 Итак, затраты на одного клиента 1 евро.

Поставщики! У кого покупать картошку фри? Стандартная упаковка 2.5 kg
 Поставщик А – магазин розничной торговли; Поставщики В и С – предприятия оптовой торговли.

показатель	Поставщик А	Поставщик В	Поставщик С
Единица продажи	упаковка	ящик (4 уп. в ящике)	ящик (12 уп. в ящике)
Цена единицы продажи	3.50 eurot	10.00 eurot	28.80 eurot
Срок оплаты	сразу	30 дней	30 дней
ассортимент	широкий	широкий	широкий
Скорость поставки	Сразу в руки	Предзаказ 1 день	Предзаказ 3 дня
надежность	10 лет на рынке	5 лет на рынке	10 лет на рынке
доставка	10 €	10 €, при заказе более 50€ бесплатно	10 €, при заказе более 50€ бесплатно

Хранение неиспользованных на мероприятии продуктов невозможно!

Проблема мусора и тары!
 Тару и остальной мусор обычно собирают в общий бак и отвозят на свалку. Мы хотим беречь природу! Будем отделять то, что можно повторно использовать от остального мусора.
 Вместе с молодой командой придумали, как мотивировать клиентов сортировать мусор. Установим отдельные контейнеры для бутылок, а на них на уровне глаз расположим плакаты, что деньги, полученные от сданных бутылок, пожертвуем местной школе на приобретение IT принадлежностей.
 Такие же плакаты на нашей палатке и стойке. И при покупке продавец будет напоминать. Нам эта мысль нравится! 😊 Потратили из бюджета на маркетинг 200 €.

Первый раз участвовали в исследовании, организованном Союзом кейтеринг-фирм, целью которого было выяснить, насколько клиенты довольны услугами кейтеринг-фирм. Главным фактором успеха в маркетинге услуг является качество, как еды, так и оказания услуги. Исследование показало, что в среднем довольство качеством услуг Lusikas Catering высокое. Супер! Участие в исследовании стоило 200 €. Раньше мы в таких исследованиях не участвовали, поскольку не позволял бюджет маркетинга.

На выходных работы много, посреди недели могло бы быть и побольше. Юрий изучил, как можно сообщить о себе организаторам летних дней и лагерей. Но на маркетинг можем всего потратить максимально 1000 €.

Показатель	Печатная реклама в газете Sakala	Facebook платная реклама	Äripäeva интернет-портал	Телевизионная реклама
Время	май	май - сентябрь	май	июль
Количество	2 раза	10 раз	1 раз	1 раз
Цена (евро)	400	10	500	5000
Просматриваемость (чел)	20 000	50000	15000	300000
Всего:	800	100	500	5000

В прошлом году на музыкальном фестивале Soojad ööd в августе мы заработали 1200 евро прибыли. В этом году фестиваль пройдет уже в третий раз и люди там соберутся с самыми разными музыкальными вкусами. В этом году хотим удвоить прибыль, поэтому помимо своей обычной деятельности, мы решили выкупить право на предоставление питания на фестивале в целом. Конечно, одни мы не сможем обслужить так много клиентов, поэтому сдадим в аренду места для торговли другим кейтеринг-фирмам. Опытный организатор согласился с нашим планом, что мест торговли будет всего 15. Выбрали подходящие кейтеринг-фирмы и отправили им письма с предложением (себе письмо не отправили, но конечно же будем одной из этих 15):

Приглашаю вашу кейтеринг-фирму участвовать в музыкальном фестивале Soojad ööd, как поставщика питания. Фестиваль продлится 3 дня в третьи выходные августа в Kaunis oru. Арендная плата за место 500 евро. Жду вашего ответа в течение 10 дней. С уважением Майя, Lusikas Catering OÜ.

И, казалось бы, все идет отлично, но кто-то разбил нам переднюю фару! Мы все работали, и соседи тоже, поэтому свидетелей нет. К счастью вовремя заметили и успели еще во время мероприятия вызвать полицию, а потом заехали в сервис заменить фару. Конечно у нас страховка, но нервы и время никто не компенсирует.

Доходы от продаж и расходы на продукты, сопутствующие товары и транспорт за сезон. В таблице отсутствуют хозяйственные расходы в размере 420 евро, расходы на маркетинг, а также расходы на приобретение права организации питания на фестивале и доходы от аренды мест на этом фестивале.

Месяц	Участие в мероприятиях (дней)	Участие в мероприятиях (часов)	Обслуживающего персонала (чел.)	Расходы на бензин и ночлег	Расходы на продукты питания и сопутствующие товары (евро)	Доход от продаж (евро)
Май	2 дня	18	6	23	2250	9600
Июнь	6 дней	62	6	250	7500	18000
Июль	5 дней	72	6	430	9000	15400
Август	4 дня	60	6	180	7200	12000
Сентябрь	1 день	12	6	20	1350	8000
Всего:	18 дней	224		923	27300	63000

$$18 * 600 = 10800$$

И отчет о прибыли. Кто бы заполнил? ☺

	(евро)
Доходы:	
Доход от продаж	63000
Доход от аренды	7000
Всего доходов:	70000
Расходы:	
Затраты на закупку продуктов	27300
Затраты на рабочую силу	20573
Расходы на бензин и ночлег	923
Аренда мест на мероприятиях	10800
Плата организаторам фестиваля Soojad ööd	5800
Затраты на маркетинг	1000
Хозяйственные расходы	420
Всего расходов:	66816
Прибыль от хозяйственной деятельности:	3184

Записи и суммы баланса по состоянию на 30 сентября 2017.

Деньги – 11645 евро, товаров закупленных на продажу – 300 евро, счета к получению (дебиторская задолженность) - 200 евро, долги поставщикам - 1350 евро, долги работникам - 2288 евро, долги налоговому департаменту - 773 евро, долгосрочный займ – 4000 евро, малый инвентарь (палатки и т.п.) - 2500 евро, оборудование и инвентарь – 2450 евро, паевой капитал – 2500 евро, нераспределенная прибыль с прошлых периодов – 3000 евро, прибыль за отчетный год – ? евро.

Актив	Пассив
Деньги 11645	Долги поставщикам 1350
Счета к получению 200	долги работникам 2288
Товаров закупленных на продажу 300	долги налоговому департаменту 773
Малый инвентарь (палатки и т.п.) 2500	
Всего оборотное имущество: 13445	Всего краткосрочная задолженность: 4411
Оборудование и инвентарь 2450	
	Долгосрочный займ 4000
Всего основное имущество: 2450	Всего обязательств: 8411
	Паевой капитал 2500
	Нераспределенная прибыль прошлых лет 3000
	прибыль за отчетный год 3184
Деньги 11645	Долги поставщикам 1350
Счета к получению 200	долги работникам 2288
	Всего собственного капитала: 8684
Актив всего: 17095	Пассив всего: 17095