

УДК 519.876 : 004.65

ІТ ІНОВАЦІЇ У ДІЯЛЬНОСТІ КЕЙТЕРИНГОВОЇ КОМПАНІЇ

І.В. Дунець, Х.Я. Бойчук, Х.Я. Глеб, Я.Б. Сторож

*Івано-Франківський Національний Технічний Університет Нафти і Газу
Україна, 76000, м. Івано-Франківськ, вул. Карпатська, 15, dunets2@gmail.com*

У жорстких сучасних умовах не кожному вдається правильно харчуватися. Якщо поспідати чи повечеряти можна вдома, то з обідами справи йдуть складніше. Не кожен роботодавець облаштовує їдальню для співробітників, а йти в ресторан або кафе не завжди зручно, та й часу не вистачає. Вихід є - виїзні обіди або кейтеринг.

Кейтеринг - галузь громадського харчування, пов'язана з наданням послуг на віддалених точках, що включає всі підприємства і служби, що надають підрядні послуги з організації харчування співробітників компаній і приватних осіб в приміщенні і на виїзному обслуговуванні, а також здійснюють обслуговування заходів різного призначення і роздрібний продаж готової кулінарної продукції [1].

Системи автоматизації торгівлі - це найважливіший елемент успіху будь-якої компанії, що спеціалізується на продажу товарів. Вони дозволяють збільшити ефективність роботи компанії за рахунок скорочення витрат, пов'язаних з продажем і складуванням товарів, зменшення витрат на зарплату, підвищення точності обліку, тощо.

При виконанні замовлень кейтеринговим компаніям необхідно враховувати масу найрізноманітніших нюансів. Тому для організації бездоганного кейтерингу необхідно мати велику базу даних і використовувати автоматизацію управлінських процесів [2]. Аналіз програмного забезпечення для потреб кейтерингу показав, що є цілий ряд англомовних, здебільшого американських програм, які, на жаль, поки не українізовані і не повністю пристосовані для нашого ринку. Деякі підприємства використовують такі зарубіжні продукти з метою автоматизації бізнес-процесів всередині компанії (програми CRM та Intalev), дехто розробляє свої програмні модулі. Більшість же кейтерингових компаній використовує автоматизовані системи розрахунку й обліку продуктів в основному ресторанному виробництві.

Перспективність розвитку ринку кейтерингу, включення даної послуги в діяльність багатьох ресторанів і готелів, з одного боку, і підвищення вимогливості клієнтів з іншого, дозволяє прогнозувати підвищення вимогливості замовників, зростання конкуренції і посилення ключових професійних гравців цього ринку. Тому із збільшенням клієнтської бази та загального обороту на ринку кейтерингу, відповідним підприємствам доведеться впроваджувати автоматизовані технології роботи з клієнтами, що враховують особливості напрямку діяльності. Вітчизняним розробникам програмного забезпечення для ресторанного бізнесу необхідно включити відповідний модуль в свої продукти [3].

Застосування нових інформаційних технологій дозволяє вирішити завдання управління компанією на якісно новому рівні, забезпечити інформаційну підтримку прийняття рішень з урахуванням мережевих інформаційних технологій, власне на базі інформаційного документообігу, автоматизованої обробки і відображення даних, а також на платформі сучасних інструментальних програмних засобів.

Існують три шляхи створення та розгортання таких програмних систем:

- побудова програмної системи на основі ERP-систем (SAPR3 та ін.);
- придбання розповсюджених програмних продуктів у даній області;
- розробка, впровадження і супровід власних програмних комплексів.

Кожен із зазначених напрямків має недоліки і переваги. Недоліком першого підходу, крім край високої вартості ліцензії на ERP-систему, є значна складність процесів інсталяції і адаптації системи, що неминує веде за собою необхідність проведення консалтингової підтримки, супроводу й додаткової інженерно-технічної підтримки. Вирішення цих питань збільшує часові затрати на впровадження інформаційної системи та впливає на додаткову вартість.

Вже розроблені й широко розповсюджені програмні продукти (другий підхід), відрізняються низькою вартістю, однак їх впровадження стримує наявність жорстко регламентованих бізнес-процесів в межах представленої системи без урахування специфічних особливостей документообігу й діловодства.

Третій шлях - розробка власної програмної системи, адаптованої під систему управління та специфіку певної фірми. Даний напрям є більш оптимальний й гнучкий з економічної, прикладної, інженерно-технічної точок зору, тощо [4].

З проведеного огляду та аналізу видно, що доцільніше було б для початку вибрати одну досить велику фірму чи підприємство, де багато співробітників, і обслуговувати його, поки проект не окупиться, потім набирати обертів і залучати нових клієнтів на сусідів. На початку їх буде не так багато, як хотілося б, але якщо готувати смачно і апетитно, то досить залучити в одному офісі хоча б двох чоловік, і незабаром їх кількість збільшиться в рази. І найголовніше - правильно організувати роботу кухні, поставку свіжих продуктів харчування та улагодити проблеми логістики.

Список використаних джерел

- 1 Франсін Халворсен Основи кейтерингу: як організувати виїзне обслуговування. — М. : Ресторанні відомості, 2005
- 2 Погодін К. С. Кейтеринг. Практичний посібник для власників і керуючих / Погодін К. С. — М: Ресторанні відомості, 2009.
- 3 Брюс Меттел Кейтеринг. Керівництво з ефективного управління бізнесом — М. : ББПГ, 2012. — 368 с.
- 4 Scanlon L. S. / Catering Management, 4th Edition / Nancy Loman Scanlon – John Wiley and Sons, 2013. – 262 p.