



# ДОСТАВКА ГОТОВЫХ БЛЮД



СТАРТОВЫЕ ВЛОЖЕНИЯ: от 500 тыс. руб.

# ДОСТАВКА ГОТОВЫХ БЛЮД



Деятельность службы доставки готовых блюд относится к сфере общественного питания и регулируется соответствующими кодами ОКВЭД, в частности кодом 56.10 – «Деятельность ресторанов и услуги по доставке продуктов питания». Данный вид деятельности охватывает приготовление пищи и ее доставку конечному потребителю – в офис, на дом или в иное указанное клиентом место. Важно понимать, что это не просто перевозка еды, а комплексный процесс, включающий производство блюд, их упаковку, логистику и взаимодействие с заказчиками.

Рынок доставки готовой еды в России сегодня переживает период активного роста и трансформации. По итогам 2025 года объем заказов из ресторанов достиг 788,3 млрд рублей, увеличившись на 21,9% относительно предыдущего года, а доля доставки в общей структуре потребления еды уже составила 19%. Эксперты прогнозируют, что к 2030 году этот показатель может вырасти до 25-30%, а в оптимистичном сценарии – до 40% за счет смены поколений. Ключевым драйвером роста выступает изменение образа жизни и потребительских привычек: современные люди, особенно представители поколения Z и миллениалы, воспринимают доставку как основной способ приобретения еды, ценя скорость и удобство оформления заказа. В 2025 году отрасль столкнулась с определенной стагнацией и перенасыщением производственных мощностей, что привело к демпингу и закрытию неэффективных площадок, однако уже в 2026 году прогнозируется рост категории на 30-40%. Все это говорит о том, что рынок находится в фазе активного перерождения, и у новых игроков есть возможность занять свою нишу при условии грамотного подхода к организации бизнеса.

**ДОСТАВКА  
ГОТОВЫХ БЛЮД**



# **ШАГ 1. ОФОРМЛЕНИЕ ИДЕИ АССОРТИМЕНТ**

# ШАГ 1. ОФОРМЛЕНИЕ ИДЕИ, АССОРТИМЕНТ

Современный рынок предлагает несколько форматов организации такого бизнеса, и вы можете выбрать тот, который в наибольшей степени соответствует вашим стартовым возможностям и целям.

Первый формат – классическая доставка из ресторана или кафе, когда у вас уже есть действующее заведение общепита, и вы подключаете услугу доставки как дополнительный канал продаж. Второй, наиболее популярный сегодня среди начинающих предпринимателей формат – это так называемые «темные кухни» (dark kitchens). В этом случае вы арендуете производственное помещение, которое работает исключительно на доставку, без организации посадочных мест для посетителей. Такой подход позволяет существенно сэкономить на аренде, персонале и сопутствующих расходах. Третий формат – доставка наборов продуктов с рецептами (meal kits), когда клиент получает заранее отмеренные ингредиенты и инструкцию по приготовлению блюда. Эта ниша пока менее перегружена, но требует более сложной логистики и упаковки.

При планировании открытия службы доставки одним из важнейших решений становится выбор кулинарного направления – того, какие именно блюда вы будете готовить и предлагать клиентам. Рынок предлагает множество вариантов, и чтобы сделать правильный выбор, необходимо понимать структуру спроса и уровень конкуренции в разных сегментах.



# ШАГ 1. ОФОРМЛЕНИЕ ИДЕИ, АССОРТИМЕНТ

## Анализ популярных направлений

Согласно исследованиям агрегаторов доставки, обработавшим миллионы заказов, распределение спроса на различные виды блюд остается достаточно стабильным на протяжении длительного времени:

- **Суши и роллы** — лидирующая категория с долей 29% от общего объема заказов. Это самое популярное направление, представленное во всех городах России, но именно здесь наблюдается и наибольшая конкуренция.
- **Пицца** — занимает второе место с долей 23%. Конкуренция в этом сегменте также очень высока, сравнима с суши-направлением.
- **Шашлык и шаурма** — около 7% рынка. Здесь конкуренция примерно в два раза ниже, чем в суши-сегменте.
- **Бургеры** — около 3% рынка, уровень конкуренции также примерно в два раза ниже по сравнению с лидерами.
- **Пироги** — около 3%, конкуренция ниже в 6 раз.
- **Обеды и домашняя еда** — всего около 2%, но уровень конкуренции здесь самый низкий — в 6 раз легче, чем в суши-сегменте.
- **Торты, десерты, мороженое** — около 1% рынка.
- **ПП/фитнес/здоровая еда** — также около 1%, но это направление демонстрирует устойчивый рост в связи с трендом на здоровый образ жизни.



# ШАГ 1. ОФОРМЛЕНИЕ ИДЕИ, АССОРТИМЕНТ

## Как выбрать направление

Выбор направления не может основываться исключительно на общероссийской статистике, поскольку структура спроса существенно различается в зависимости от размера города и его географических особенностей:

- 1. Учитывайте масштаб города.** В крупных городах жители более склонны к разнообразию в доставке — здесь выше спрос на бургеры, фитнес-еду, десерты и экзотические кухни. В малых и средних городах (с населением 100-500 тысяч человек) потребители более консервативны и предпочитают массовые, хорошо знакомые блюда — роллы и пиццу.
- 2. Проведите анализ локального рынка.** Чтобы оценить реальную ситуацию в вашем городе или районе, рекомендуется провести небольшое исследование. Методика может быть следующей:
  - Составьте список всех служб доставки и ресторанов, работающих в вашем районе или городе.
  - Распределите их по категориям: суши, пицца, шашлык, бургеры, пироги, обеды и т.д.
  - Сравните количество предложений в каждой категории с условным «балансом рынка». Если в вашем городе на 10 служб доставки суши приходится только 1 служба доставки обедов, то, вероятно, ниша обедов и домашней еды является более перспективной для входа, так как конкуренция в ней значительно ниже.
- 3. Оцените свои конкурентные преимущества.** Помимо рыночных показателей, учитывайте собственные возможности и ресурсы:
  - **Экспертиза и опыт.** Есть ли у вас опыт приготовления определенных блюд? Если вы отлично готовите выпечку, возможно, стоит рассмотреть направление пирогов и десертов, несмотря на относительно невысокую долю рынка.
  - **Технологические возможности.** Требуется ли для приготовления блюд сложное и дорогостоящее оборудование? Например, для пиццы нужна специальная печь, для суши — оборудование для варки риса и холодильные витрины, для бургеров — гриль.
  - **Логистика.** Некоторые блюда (например, пицца, бургеры) лучше сохраняют свои свойства при доставке, другие (горячие супы, сложные салаты) требуют специальных термоконтейнеров и более быстрой доставки.

**ДОСТАВКА  
ГОТОВЫХ БЛЮД**



# **ШАГ 2. РЕГИСТРАЦИЯ БИЗНЕСА**

## ШАГ 2. РЕГИСТРАЦИЯ БИЗНЕСА

### ВЫБОР ОРГАНИЗАЦИОННО -ПРАВОВОЙ ФОРМЫ.

Организация деятельности по доставке готовых блюд предполагает наем работников (повара, курьеры). Поэтому выбор организационно-правовой формы стоит между ИП и ООО

У ИП меньше отчетности, но если хотите работать с партнером, придется открыть ООО.

### ВЫБОР КОДА ОКВЭД.

Код показывает ведомствам, чем занимается компания или предприниматель. При открытии бизнеса нужно указать основной код – той деятельности, которая будет приносить большую часть дохода, и выбрать несколько дополнительных.

Вот что может подойти как основной код ОКВЭД:

#### Код ОКВЭД

56.20.32 Деятельность по доставке еды на дом

56.10 Деятельность ресторанов и услуги по доставке продуктов питания

56.29 Деятельность предприятий общественного питания по прочим видам организации питания



# ШАГ 2. РЕГИСТРАЦИЯ БИЗНЕСА

## ПОРЯДОК РЕГИСТРАЦИИ ИП/ООО

- 01 Сформировать необходимый **пакет документов** (подробнее по ссылке);
- 02 **Выбрать способ предоставления** документов:
  - С помощью сервиса при наличии у заявителя ЭЦП.
  - В электронном виде без электронной подписи заявителя.
  - Через нотариуса, МФЦ или Центр “Мой бизнес”.
- 03 **Предоставить документы** в регистрирующий орган;
- 04 **Получение документов** о государственной регистрации.



Как зарег-ть  
ИП



Как зарег-ть  
ООО

**Важно!** Для быстрой и удобной регистрации бизнеса Вы можете воспользоваться услугами Центра «Мой бизнес». Сотрудники Центра проконсультируют вас по всем вопросам регистрации бизнеса, подготовят для вас все необходимые документы и направят в регистрирующий орган. Еще одним плюсом является то, что при регистрации не нужно будет оплачивать госпошину в размере 800 рублей. Помимо этого, сразу при регистрации вы сможете открыть расчетный счет в банке. Это существенно сэкономит время.



# ШАГ 2. РЕГИСТРАЦИЯ БИЗНЕСА

## ПОРЯДОК РЕГИСТРАЦИИ В КАЧЕСТВЕ САМОЗАНЯТОГО

01 Скачать приложение «**Мой налог**» по следующим ссылкам:

02 Необходимо **согласиться на обработку данных** и с правилами приложения



Для Apple



Для Android

03 Нужно **выбрать способ регистрации**:

- **Через личный кабинет** - нужно ввести ИНН и пароль от личного кабинета, на сайте налоговой заполнить информацию (потребуется ИНН). Сайт налоговой дает инструкции по действиям для выполнения процедуры;
- **Через Госуслуги** (потребуется мобильный телефон, почта, СНИЛС);
- **По паспорту** - нужно подтвердить номер телефона, выбрать регион, сфотографировать паспорт и себя.

04 **Выберите регион.** Учитывается не место жительства, а место ведения деятельности.

05 **Отсканируйте паспорт** при помощи приложения и **сделайте селфи** для подтверждения личности (или выберите фото из галереи).

06 **Подтвердите регистрацию и дождитесь оповещения** через сообщение.



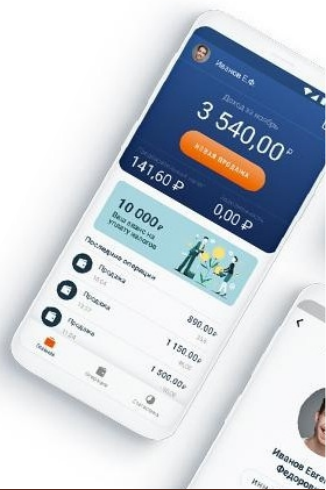
**МОЙ НАЛОГ**  
МОБИЛЬНОЕ ПРИЛОЖЕНИЕ  
ДЛЯ САМОЗАНЯТЫХ



Инструкция по работе  
с приложением «Мой налог»

**8 (800) 222-22-22**

Контакт-центр ФНС России



# ДОСТАВКА ГОТОВЫХ БЛЮД



## ШАГ 3. РАССЧИТАТЬ ВЛОЖЕНИЯ И ВЫРУЧКУ

## ШАГ 3. РАССЧИТАТЬ ВЛОЖЕНИЯ И ВЫРУЧКУ

### СТАРТОВЫЕ ВЛОЖЕНИЯ НА ОТКРЫТИЕ БИЗНЕСА

| №  | Наименование позиции                                                     | Стоимость (руб.)    |
|----|--------------------------------------------------------------------------|---------------------|
| 1  | Холодильник среднетемпературный для овощей, соусов, готовых блюд (2 шт.) | 70 000 руб.         |
| 2  | Морозильная камера для рыбы, морепродуктов, мяса, полуфабрикатов (2 шт.) | 70 000 руб.         |
| 3  | Плита электрическая профессиональная с духовым шкафом                    | 45 000 руб.         |
| 4  | Упаковочные материалы (контейнеры, пакеты, коробки для пиццы)            | 15 000 руб.         |
| 5  | Суши-кейс (витрина-холодильник для готовых роллов)                       | 35 000 руб.         |
| 6  | Ванна моечная                                                            | 15 000 руб.         |
| 7  | Стеллаж кухонный                                                         | 10 000 руб.         |
| 8  | Весы электронные                                                         | 6 000 руб.          |
| 9  | Термосумки (5 шт.)                                                       | 15 000 руб.         |
| 10 | Рисоварка промышленная                                                   | 25 000 руб.         |
| 11 | Печь для пиццы                                                           | 55 000 руб.         |
| 12 | WOK-печь                                                                 | 30 000 руб.         |
| 13 | Тестомес                                                                 | 40 000 руб.         |
| 14 | Кухонный инвентарь                                                       | 39 000 руб.         |
| 15 | Стол производственный (2шт.)                                             | 30 000 руб.         |
|    | <b>ИТОГО:</b>                                                            | <b>500 000 руб.</b> |

### ПРЕДПОЛОЖИТЕЛЬНАЯ ВЫРУЧКА В МЕСЯЦ

| № | Наименование услуг    | Цена, руб. | Кол-во        | Выручка        |
|---|-----------------------|------------|---------------|----------------|
| 1 | Доставка готовых блюд | 1 800      | 280           | 504 000        |
|   |                       |            | <b>ИТОГО:</b> | <b>504 000</b> |

# ДОСТАВКА ГОТОВЫХ БЛЮД



## ШАГ 4. ФИНАНСОВОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ

# ШАГ 4. ФИНАНСОВОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ

## ПРОГНОЗИРОВАНИЕ ВЫРУЧКИ

Первоначально необходимо определить структуру доходов и их источники, то есть спрогнозировать выручку.

Для получения расчета выручки необходимо посчитать планируемое количество каждого товара/услуги в месяц, и умножить на цену товара.

$$\text{ВЫРУЧКА} = \text{КОЛИЧЕСТВО ТОВАРОВ} * \text{ЦЕНУ ТОВАРА}$$

Размер выручки сам по себе ничего не говорит об эффективности бизнеса. Чтобы понять, прибыльна или убыточна компания, необходимо рассчитать чистую прибыль.

**Чистая прибыль (или убыток)** — это итоговый финансовый результат по итогам деятельности, за вычетом всех расходов.

## ПЛАНИРОВАНИЕ РАСХОДОВ

**Операционные расходы** — все расходы, которые она несет в процессе своей работы (т.е. связанные с основным видом деятельности). Например, закупка товара, зарплаты, аренда, налоги, оплата подрядчиков.

Разобьем для удобства операционные расходы на инвестиционные, постоянные и переменные.

**Инвестиционные расходы** — это расходы, необходимые на создание бизнеса. Например, на покупку оборудования, аренду помещения и обеспечительные платежи по ней, ремонт. Данный вид расходов учитывается при расчете чистой прибыли (убытков) нарастающим итогом и помогает понять, насколько быстро окупится открываемый бизнес.

**Постоянные расходы** — это то, что оплачивается ежемесячно примерно в одинаковом объеме: аренда офиса, интернет, канцтовары, фиксированная зарплата бухгалтера.

**Переменные расходы** — это расходы, которые меняются вместе с выручкой. Например, это могут быть премии или бонусы для сотрудников, зависящие от количества и стоимости оказанных услуг. Также, к переменным расходам можно отнести стоимость расходных материалов. Продал — сделал выручку, не продал — не сделал. Выручка растет — и переменные расходы растут, падает — и они падают. Вообще не будет выручки — и этих расходов не будет.

## ШАГ 4. ФИНАНСОВОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ

### Постоянные и переменные расходы в месяц

| № | Наименование позиции  | Стоимость (руб.) |
|---|-----------------------|------------------|
| 1 | Закуп продуктов       | 135 000          |
| 2 | Упаковочные материалы | 25 000           |
| 3 | Аренда помещения      | 50 000           |
| 4 | Реклама и продвижение | 20 000           |
| 5 | Заработная плата      | 150 000          |
|   | <b>ИТОГО:</b>         | <b>380 000</b>   |

### Налоговые платежи в бюджет в год

| № | Наименование позиции                                 | Стоимость (руб.)                                                                                                           |
|---|------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1 | Фиксированные взносы ИП                              | 57 390 руб. + 1% с дохода свыше 300 тыс. руб.                                                                              |
| 2 | УСН (Доходы)                                         | Доходы* 6%                                                                                                                 |
| 3 | УСН (Доходы - Расходы)                               | (Доходы - Расходы)*15%                                                                                                     |
| 4 | ПСН для ИП<br>(при наличии такого вида деятельности) | Потенциально возможный к<br>получению доход в год<br>/ Кол-во дней * 6%<br><b>Используйте калькулятор<br/>на сайте ФНС</b> |
| 5 | НПД (самозанятый)                                    | Доходы*4% - при работе с ФЛ<br>Доходы*6% при работе с ЮЛ                                                                   |

Суммы налоговых отчислений указаны при условии отсутствия наемных работников



Калькулятор ПСН

**ДОСТАВКА  
ГОТОВЫХ БЛЮД**



# **ШАГ 5. ОСОБЕННОСТИ ВЕДЕНИЯ БИЗНЕСА**

## ШАГ 5. ОСОБЕННОСТИ ВЕДЕНИЯ БИЗНЕСА

Жесткие санитарные требования и необходимость их соблюдения. Деятельность по приготовлению и доставке еды относится к сфере общественного питания и подлежит строгому контролю со стороны Роспотребнадзора. Вам необходимо организовать производство в соответствии с СанПиН 2.3/2.4.3590-20: наличие отдельных цехов (или зон) для обработки сырых и готовых продуктов, отдельные моечные ванны, маркированные разделочные доски и ножи, исправная вентиляция, отделка помещений материалами, поддающимися влажной уборке и дезинфекции. Также потребуется медицинская книжка для всех сотрудников, контроль сроков годности продуктов и ведение документации.

Критическая важность фудкоста и контроля себестоимости. Фудкост (food cost) — доля стоимости ингредиентов в конечной цене блюда — должен находиться в пределах 25-35% в зависимости от категории (для суши и роллов 25-30%, для пиццы и WOK-блюд до 35%). Превышение этого показателя делает бизнес убыточным. Необходимо регулярно пересчитывать себестоимость блюд (особенно при смене поставщиков или сезонном росте цен), следить за технологическими потерями, контролировать списание продуктов и искоренять воровство. Использование технических карт и программ учета (например, "1С: Общепит" или облачных сервисов) обязательно с первых дней работы.

Логистика как ключевой фактор удовлетворенности клиентов. Доставка — это "лицо" вашего бизнеса. Средняя стоимость доставки одного заказа в радиусе 5-10 км составляет около 350 рублей, что закладывается в расходы. Важно организовать маршруты так, чтобы курьер доставлял несколько заказов за один выезд. Срок доставки не должен превышать 60 минут (в идеале 30-45), иначе клиент больше не вернется. Необходимо использовать термосумки для сохранения температуры блюд, а также надежные упаковочные материалы.

## ШАГ 5. ОСОБЕННОСТИ ВЕДЕНИЯ БИЗНЕСА

Высокая конкуренция и борьба за лояльность клиентов. Необходимо работать над узнаваемостью бренда (название, логотип, качественная упаковка с фирменным стилем), собирать и анализировать обратную связь, оперативно реагировать на негативные отзывы. Программы лояльности (накопительные скидки, подарки к заказу, "приведи друга") помогают удерживать клиентов.

Сезонность и зависимость от внешних факторов. Спрос на доставку подвержен значительным колебаниям: в дождь, снегопад и сильный мороз количество заказов растет, в солнечные летние дни — падает. Также есть устойчивая сезонность: пик приходится на осень и зиму (сентябрь-декабрь), спад — на летние месяцы (июнь-август), когда люди уезжают в отпуска и больше времени проводят на свежем воздухе. Кроме того, спрос сильно варьируется по дням недели и времени суток: в пятницу и субботу вечером заказов в 2-3 раза больше, чем в понедельник утром. Это нужно учитывать при планировании закупок продуктов и графика работы персонала, чтобы избежать дефицита в пиковые часы и перерасхода в часы спада.

# ДОСТАВКА ГОТОВЫХ БЛЮД



[МОЙБИЗНЕС14.РФ](http://MOYBIZNES14.RF)

**Консультации** специалистов  
Центра «Мой бизнес»  
по **бесплатной горячей линии:**

 **8-800-100-58-80**