Питер-Консалт.рф, ksm@piter-consult.ru,
м.т., +7(962)684-4580, @Piter_Consul

2026

Маркетинговое исследование рынка кейтеринга Санкт-Петербурга и Ленинградской области



25.11.2026

Оглавление

Введение. Предмет, методология и допущения исследования....3
1. Определение продукта....3
2. Мировой рынок....5
2.1. Общая характеристика рынка....5
2.2. Структура....7
2.3. Величина спроса....8
2.4. Динамика спроса....8
2.6. Основные тенденции....9
3. Рынок Санкт-Петербурга и Ленинградской области....11
3.1. Общая характеристика рынка....11
3.2. Структура....13
3.2.1. Структура продуктового рынка....13
3.2.2. Структура клиентского рынка....15
3.3. Спрос....17
3.3.1. Характеристика основных потребителей....17
3.3.2. Характеристики продукта, важные для потребителей....18
3.3.3. Оценка существующего спроса....18
3.3.4. Способы получения информации о продукте целевой аудиторией....19
3.4. Предложение....21
3.4.1. Основные конкуренты....21
3.4.2. Ассортимент товаров и услуг....24
3.4.3. Особенности ценообразования....24
3.4.4. Способы рекламы и продвижения....25
3.4.5. Каналы продаж....26
3.4.6. Достоинства основных конкурентов....27
3.4.7. Недостатки основных конкурентов....27
3.5. Основные тенденции....28
3.6. Политические, экономические, социальные и технологические факторы, влияющие на рынок....29
3.6.1. Факторы, создающие новые возможности....29
3.6.2. Факторы, создающие новые угрозы....30
3.7. Прогноз развития на период планирования....31
3.7.1. Прогноз тенденций....31
3.7.2. Прогноз объёма в финансовом выражении по продуктовым сегментам....32
3.7.3. Прогноз объёма в финансовом выражении по клиентским сегментам....33
3.8. Вывод по разделу 3....34
4. Банкетные площадки Санкт-Петербурга и Ленинградской области....35
4.1. Кто из площадок делает и организовывает кейтеринг....35
4.2. Площадки премиального сегмента....38
4.3. Лидеры рынка площадок и причины лидерства....38
4.4. Сезонность площадок....39

4.5. Выводы по разделу 4 40
5. Выводы для планируемого предприятия 41
5.1. Определение продукта 41
5.2. Определение целевых потребителей 41
5.3. Определение целевых покупателей 41
5.4. Возможности рынка 42
5.5. Угрозы рынка 43
5.6. Рекомендуемая стратегия позиционирования 44
5.7. Рекомендуемая стратегия конкуренции 45
Список источников исходных данных 46

На сайте размещены **примеры отчётов некоторых наших маркетинговых исследований**, а также **процедура заказа исследования рынка**. Вы можете также ознакомиться с возможностями **оптимизации расходов** на эту услугу в разделе **"Стоимость проведения маркетингового исследования"**.

Если вы **заполните эту форму, мы подготовим для вас коммерческое предложение**, учитывающее специфику вашей задачи.

Введение. Предмет, методология и допущения исследования

Методологию исследования составило кабинетное (вторичное) исследование. Использованы отраслевые отчёты (***), материалы деловых изданий ***), данные ассоциации кейтерингов и банкетных служб (АКБС), сайты кейтеринговых компаний и банкетных площадок Санкт-Петербурга и Ленинградской области.

Объём рынка кейтеринга Санкт-Петербурга и Ленинградской области в официальной статистике отдельно не публикуется, поэтому в работе он рассчитан как оценка на основе федеральных данных о структуре отрасли. Все расчётные значения помечены словами «оценка» или «допущение». Основные допущения перечислены ниже:

- объём локального рынка кейтеринга привязан к федеральным оценкам *** и к доле петербургской агломерации в федеральном обороте общепита (около 9% с учётом Ленинградской области) [1,2,3];
- прогноз на 2026–2028 гг. базируется на оценке коррекции рынка кейтеринга в первом полугодии 2026 г. на 30% к аналогичному периоду 2025 г. по данным АКБС и на ожиданиях восстановления отрасли с 2027 г. [4];
- структура рынка по сегментам построена по федеральной структуре событийного, корпоративного, конгрессного и доставочного кейтеринга [5,6,7].

1. Определение продукта

Кейтеринг — сектор сферы общественного питания, специализирующийся на организации питания на удалённых точках: он включает выездное ресторанное обслуживание мероприятий и доставку готовой кулинарной продукции [8].

На российский рынок кейтеринг пришёл в 1986 г. с открытием подразделения французской компании Potel et Chabot в Москве; пик популярности услуги пришёлся

---

1 ***. *******: ************** ****** (************** ******, **** 2026). ***: *****://***.*******.**/*****/********/*******/2026/***_******_0626.***

2 ********** *****-*********. ********* ******: ********* ********** ** ****** 2025 **** ******** ************ ****. ***: *****://******.**/****/2026/02/13/*********-******-*********-**********-**-******-2025-****-********-**********-****

3 ****. * ****** * 2025 **** ****** ********* ******** ***** ** 8,7% (****** ********). ***: *****://****.**/*********/26373785

4 ******-****** ******. ************** ********** ********* ****** ********** * ************ ***** (********** *. ********, ****). ***: *****://******-*****.***/********/*************-**********-*********-******-*******-**********-*-****-***-***********-*******-*****/

5 ******.****. ********* (***************** ******). ***: *****://************.**/********/%*0%9*%*0%*5%*0%*9%*1%82%*0%*5%*1%80%*0%*8%*0%**%*0%*3

6 ****** «********** ******». ********** ********* * ********* ******** ********** * ********** *********. ***: *****://**********.**/*******/*******/2230/

7 ****. ********** *. (******** ********). ***** **********: *** *** ********, ****** *** *****. ***: *****://****.**/*/**7***********64

8 *******.****. ********* (***************** ******). ***: *****://************.**/********/%*0%9*%*0%*5%*0%*9%*1%82%*0%*5%*1%80%*0%*8%*0%**%*0%*3

на 2000-е годы, когда она распространилась за пределы Москвы и Санкт-Петербурга [9].

По месту оказания услуг выделяют кейтеринг в помещении (мероприятие на территории предприятия или в арендуемом зале) и выездной кейтеринг (обслуживание на территории заказчика или на открытом воздухе); особой разновидностью является мобильный кейтеринг с приготовлением и подачей из передвижных кухонь [10].

По целевому назначению в отрасли выделяют несколько направлений:

- событийный кейтеринг — обслуживание мероприятий любого формата: свадьбы, корпоративы, конференции, выставки;
- корпоративный кейтеринг — питание на бизнес-мероприятиях и регулярная доставка обедов в офисы;
- социальный кейтеринг — организация питания в учебных заведениях, медицинских учреждениях, армии;
- VIP-кейтеринг — услуги высшего уровня с привлечением ведущих поваров и персонала;
- бортовое питание (авиационное и железнодорожное) и розничный кейтеринг — продажа готовых блюд на массовых мероприятиях [11].

Продукт планируемого предприятия — комплексное выездное ресторанное обслуживание мероприятий в Санкт-Петербурге и Ленинградской области. Проект предполагает выпуск четырёх стартовых продуктов:

- банкетное меню с полным обслуживанием: рассадка гостей, работа официантов, фарфор, текстиль, авторская сервировка;
- фуршетное меню: канапе, брускетты, мини-закуски, гастрономические станции и выездные бары;
- кофе-брейки и бизнес-наборы для конференций, деловых встреч и выставочных стендов;
- гастробоксы и готовые фуршетные наборы с доставкой без персонала обслуживания.

Физический объём продукции измеряется в обслуженных гостях (персон) и комплектах наборов. Минимальный заказ на петербургском рынке начинается от 5 персон для доставки наборов и от 30–50 персон для полного обслуживания [12,13].

---

[9] ******.****. ********* (**********). ***: *****://**********.**/********/%*0%9*%*0%*5%*0%*9%*1%82%*0%*5%*1%80%*0%*8%*0%**%*0%*3

[10] ******.****. ********* (**********). ***: *****://**********.**/********/%*0%9*%*0%*5%*0%*9%*1%82%*0%*5%*1%80%*0%*8%*0%**%*0%*3

[11] ******.****. ********* (**********). ***: *****://**********.**/********/%*0%9*%*0%*5%*0%*9%*1%82%*0%*5%*1%80%*0%*8%*0%**%*0%*3

[12] *******. ********* * *****-**********: ******* ********** * ******* ****. ***: *****://***.*******.**/

[13] ****** / ******-******** ********** ********. ********* * *** *** ****. ***: *****://******.**/

Средняя норма фуршетной подачи — от 345 г до 665 г на гостя в зависимости от тарифа; норма банкета с рассадкой — до 1,22 кг на гостя [14].

2. Мировой рынок

2.1. Общая характеристика рынка

Мировой рынок кейтеринга является крупным сегментом индустрии питания и гостеприимства и оценивается по разным методикам в диапазоне от ** до *** млрд долл. США; расхождения объясняются границами трактовки — учитывается либо только контрактное питание, либо весь рынок выездного и корпоративного питания.

По оценке IMARC Group, объём мирового рынка контрактного кейтеринга увеличился с ***,* млрд долл. США в **** г. до ***,* млрд долл. США в **** г. и к **** г. достигнет ***,* млрд долл. США при среднегодовом темпе роста *,*% [15].

Широкая оценка рынка кейтеринга (все типы услуг, включая событийное обслуживание) составляет ***,** млрд долл. США в **** г.; к **** г. она вырастет до *,** трлн долл. США при среднегодовом темпе *,**% [16].

Альтернативная методика Deep Market Insights даёт для контрактного кейтеринга **,** млрд долл. США в **** г. с ростом до ***,** млрд долл. США к **** г. при среднегодовом темпе *,*% [17].

По данным TechSci Research, объём мирового рынка кейтеринговых услуг в **** г. оценивается в ***,* млрд долл. США; к **** г. он достигнет ***,* млрд долл. США при среднегодовом темпе *,**% [18].

По данным Mordor Intelligence, рынок услуг кейтеринга в **** г. составил ***,** млрд долл. США и к **** г. вырастет до ***,** млрд долл. США при среднегодовом темпе *,**% [19].

Отдельный сегмент — бортовое (авиационное) питание — оценивался в **,** млрд долл. США в **** г. и, по прогнозу, вырастет до **,** млрд долл. США к **** г. при среднегодовом темпе **,*% [20].

---

[14] ********** ******-*********. *********: ****** «********», «********», «***». ***: ******://***.**********.**/*********/

[15] ***** *****. ****** ******** ******** ****** **** & ******** ****** 2034. ***: ******://***.**********.***/*********-*********-*******

[16] ******** *** ********. ******** ****** — ****** ******** 2026–2032. ***: ******://***.******************.***/******/*********

[17] **** ****** ********. ****** ******** ******** ****** ****, ***** & ****** ****** ** 2034. ***: ******://******************.***/*****/********/********-********-******/******

[18] ******* ********. ******** ******** ****** — ****** ******** ****, *****, ******, ********** *** ********, 2021–2031. ***: ******://***.**********.***/******/****1970752-********-********-******-******-********-****.****

[19] ****** ***********. ******** ******** __ ****** ***** ********, ******** ****** & **********, ****** ********* (2025–2030). ***: ******://***.******************.***/**/********-*******/********-********-******

[20] ******* ********. ******** ******** ****** ****, *****, ******, ********, 2034. ***: ******://***************.***/******/********-********-******

Для сравнения: по оценке Mordor Intelligence, объём рынка общепита России в **** г. составляет около **,** млрд долл. США, а темпы роста российского кейтеринга сопоставимы с американскими — *–*% в год [21].

Таблица 2.1. Мировой рынок кейтеринга по оценкам аналитических компаний, млрд долл. США

Тип	2025 г.	2026 г.	Прогноз	Среднегодовой темп, %
Контрактный кейтеринг (IMARC Group)				
Рынок кейтеринга в целом (Research and Markets)				
Контрактный кейтеринг (Deep Market Insights)				
Услуги кейтеринга (TechSci Research)				
Услуги кейтеринга (Mordor Intelligence)				
Бортовое питание (Straits Research)				

….

Рисунок 1. Темпы роста мирового рынка кейтеринга

[21] ********. ***** ***** ***** ********** *** * ****** ********** * ********* 7–8%. ***: *****://********.**/****/*********/*****-*****-*****-**********-****-*-******/

2.2. Структура

По типу договора в контрактном кейтеринге преобладают контракты с фиксированной ценой — **,*% рынка в **** г.; на аутсорсинговую модель (передачу питания стороннему оператору) приходится **,*% рынка [22].

По конечным заказчикам лидирует корпоративный сегмент с долей **,*% в **** г.; за ним следуют здравоохранение, образование и государственный сектор [23].

По регионам лидирует Европа с долей **,*% мирового рынка контрактного кейтеринга в **** г.; далее идут Северная Америка (**,*%) и Азиатско-Тихоокеанский регион (**,*%) [24].

Альтернативная структура по данным Mordor Intelligence: на контрактный кейтеринг приходится **,**% доходов рынка услуг кейтеринга (**** г.), на формат полного обслуживания — **,**%; Северная Америка даёт **,**% мировых доходов, а быстрее всего растёт Азиатско-Тихоокеанский регион (среднегодовой темп *,**%) [25].

По видам услуг рынок делится на событийный, корпоративный, социальный и бортовой кейтеринг; в России наибольшая часть объёма приходится на корпоративное и событийное питание, а питание в школах и армии — по **% [26,27].

2.3. Величина спроса

Спрос на мировом рынке кейтеринга формируют три группы: корпорации (регулярное офисное и событийное питание), институциональные заказчики (школы, больницы, университеты, армия) и частные клиенты (свадьбы, торжества).

Корпоративный сегмент даёт **,*% объёма контрактного кейтеринга и остаётся самым быстрорастущим направлением [28].

Институциональный спрос устойчив, поскольку питание в школах, больницах и вузах финансируется по регулярным контрактам; растущая доля заказчиков передаёт питание на аутсорсинг — **,*% мирового рынка [29].

Альтернативная оценка Mordor Intelligence подтверждает приоритет корпоративного сегмента: корпоративный кейтеринг занимает **,**% мирового

---

[22] ***** *****. ****** ******** ******** ****** **** & ******** ****** 2034. ***: *****://***.**********.***/********-********-******

[23] ***** *****. ****** ******** ******** ****** **** & ******** ****** 2034. ***: *****://***.**********.***/********-********-******

[24] ***** *****. ****** ******** ******** ****** **** & ******** ****** 2034. ***: *****://***.**********.***/********-********-******

[25] ****** ***********. ******** ******** — ****** ***** ********, ******** ****** & **********, ****** ********* (2025–2030). ***: *****://***.******************.***/**/********-*******/********-********-******

[26] ******.****. ********** (****************** ******). ***: *****://************.**/********/%*0%9*%*0%*5%*0%*9%*1%82%*0%*5%*1%80%*0%*8%*0%**%*0%*3

[27] ****. ********** *. (******** ********). ***** **********: *** *** ********, ****** *** *****. ***: *****://****.**/*/**7**********64

[28] ***** *****. ****** ******** ******** ****** **** & ******** ****** 2034. ***: *****://***.**********.***/********-********-******

[29] ***** *****. ****** ******** ******** ****** **** & ******** ****** 2034. ***: *****://***.**********.***/********-********-******

рынка услуг кейтеринга и растёт со среднегодовым темпом *,**% — быстрее рынка в целом [30].

2.4. Динамика спроса

Рынок контрактного кейтеринга растёт со среднегодовым темпом *,*% (IMARC) до *,*% (Deep Market Insights); широкий рынок кейтеринга — *,*% в год [31,32,33].

Рынок кейтеринга США в **** г. оценивался в **,** млрд долл. США, а в **** г. — в **,** млрд долл. США [34].

Mordor Intelligence оценивает среднегодовой темп мирового рынка услуг кейтеринга в *,**% на горизонте ****–**** гг.; сопоставимую оценку даёт TechSci Research — *,**% до **** г. [35,36].

Спрос растёт быстрее всего в Азиатско-Тихоокеанском регионе, который к **** г. по объёму контрактного кейтеринга приблизится к Северной Америке [37,38].

2.5. Основные производители

На мировом рынке контрактного кейтеринга выделяются три транснациональные группы: Compass Group (Великобритания), Sodexo (Франция) и Aramark (США).

Эти три компании контролируют **–**% мирового объёма контрактного кейтеринга в **** г. за счёт эффекта масштаба, географического покрытия и инвестиций в технологии для крупных институциональных контрактов [39].

На российском рынке исторически присутствовала Sodexo: компания лидировала в корпоративном питании, имея более ста точек стационарного питания с ежедневным охватом ** тыс. человек [40].

---

[30] ****** ***********. ******** ******** — ****** ***** ********, ******** ****** & **********, ****** ********* (2025–2030). ***: *****://***.******************.***/**/********-*******/********-********-******

[31] ***** *****. ****** ******** ******** ****** **** & ******** ****** 2034. ***: *****://***.**********.***/********-********-******

[32] **** ****** ********. ****** ******** ******** ****** ****, ***** & ****** ****** ** 2034. ***: *****://******************.***/*****/********/********-********-******/******

[33] ******** *** ********. ******** ******* — ****** ******** 2026–2032. ***: *****://***.******************.***/******/********

[34] *********. ***** ***** ***** ********** *** * ****** ********** * ********* 7–8%. ***: *****://*********.**/****/*********/*****-*****-*****-**********-****-*-******/

[35] ****** ***********. ******** ******** — ****** ***** ********, ******** ****** & **********, ****** ********* (2025–2030). ***: *****://***.******************.***/**/********-*******/********-********-******

[36] ******* ********. ******** ******** ****** — ****** ******** ****, *****, ******, ********** *** ********, 2021–2031. ***: *****://***.***********.***/******/****1970752-********-********-******-******-********-****.****

[37] ***** *****. ****** ******** ******** ****** **** & ******** ****** 2034. ***: *****://***.**********.***/********-********-******

[38] **** ****** ********. ****** ******** ******** ****** ****, ***** & ****** ****** ** 2034. ***: *****://******************.***/*****/********/********-********-******/******

[39] ***** *****. ****** ******** ******** ****** **** & ******** ****** 2034. ***: *****://***.**********.***/********-********-******

[40] ****** «********** ******». ********** ********* * ********* ******** ********** * ********** *********. ***: *****://**********.**/*******/*******/2230/

2.6. Основные тенденции

Основные тенденции мирового кейтеринга совпадают с российскими и формируют стандарты, которые локальные операторы переносят на свои рынки:

- … [41,42,43].

2.7. Прогноз развития

Контрактный кейтеринг вырастет с ***,* млрд долл. США в **** г. до ***,* млрд долл. США к **** г., то есть более чем на *** млрд долл. США за период [44].

Широкий рынок кейтеринга вырастет с ***,* млрд долл. США в **** г. до *,** трлн долл. США к **** г. [45].

Ключевые драйверы прогноза: рост аутсорсинга в здравоохранении и уходе за пожилыми людьми, расширение в Азиатско-Тихоокеанском регионе, цифровизация платформ заказов [46].

По прогнозу Mordor Intelligence, рынок услуг кейтеринга вырастет с ***,** млрд долл. США в **** г. до ***,** млрд долл. США к **** г. [47]; близкую оценку даёт TechSci Research — ***,* млрд долл. США к **** г. [48].

2.8. Вывод по разделу 2

… [49,50].

---

[41] **********. ****** * ********** 2026 ****: *** ***** ********** ********* * ******** ******. ***: *****://***.**********.**/****/******-*-**********-2026-****-****-*****-**********-**********-*-**********-******/

[42] *** (********-***.**). ****** ********** * 2026 ****: ********* *******, ************ *******, ********** *******. ***: *****://********-***.**/*****/******-*********

[43] *****.**. ***-7 ******* ********** * 2025 ****. ***: *****://*****.**/*********/***-7-*******-**********-*-2025-****/

[44] ***** *****. ****** ******** ******** ****** **** & ******** ****** 2034. ***: *****://***.**********.***/********-********-*******

[45] ******** *** ********. ******** ****** — ****** ******** 2026–2032. ***: *****://***.******************.***/******/********

[46] ***** *****. ****** ******** ******** ****** **** & ******** ****** 2034. ***: *****://***.**********.***/********-********-*******

[47] ****** ************. ******** ******** — ****** ***** ********, ******** ****** & **********, ****** ********** (2025–2030). ***: *****://***.******************.***/**/********-*******/********-********-******

[48] ******** *********. ******** ******** ****** — ****** ******** ****, *****, ******, *********** *** ********, 2021–2031. ***: *****://***.***********.***/******/****1970752-********-********-******-******-********-****.****

[49] **********. ****** * ********** 2026 ****: *** ***** ********** ********* * ******** ******. ***: *****://***.**********.**/****/******-*-**********-2026-****-****-*****-**********-**********-*-**********-******/

[50] ******** ********* (*****-*********). ****** ********** 2025: *** ***** ******** ******. ***: *****://***********.**/****/******-*********-2025/

3. Рынок Санкт-Петербурга и Ленинградской области

3.1. Общая характеристика рынка

Рынок кейтеринга агломерации является частью рынка общественного питания. Опорные данные о базовом рынке:

- оборот общественного питания России в **** г. составил *,*** трлн руб. (+*,*% в сопоставимых ценах к **** г.) [51];
- оборот общественного питания Санкт-Петербурга в **** г. составил ***,* млрд руб. (+*,*%) [52,53];
- оборот общественного питания Ленинградской области в **** г. составил ** млрд руб. (+**,*%) [54];
- в Санкт-Петербурге работает около ** тыс. предприятий общественного питания — рекордная по стране обеспеченность ***,* посадочного места на * тыс. жителей [55];
- в **** г. в городе открылось более *** новых заведений, а оборот отрасли за пять лет вырос в четыре раза [56];
- на Москву и Санкт-Петербург приходится около **% совокупного оборота общепита России [57].

Население агломерации: Санкт-Петербург — *,*** млн человек на * января **** г., исторический максимум [58]; Ленинградская область — *,*** млн человек [59].

Туристический поток усиливает спрос: в **** г. Санкт-Петербург посетило **,* млн гостей, что на **,*% выше уровня **** г.; показатели **** г. перевыполнены [60].

Рынок кейтеринга в официальной статистике не выделяется отдельно, поэтому его объём оценивается по федеральным данным. В узком определении (событийное

---

[51] ****. * ****** * 2025 **** ****** ********* ******** ***** ** 8,7% (****** ********). ***: *****://****.**/*********/26373785

[52] ********* *****-*********. ********* ******: ********* ********** ** ****** 2025 **** ******** *********** ****. ***: *****://******.**/****/2026/02/13/*********-******-*********-**********-**-******-2025-****-********-**********-****

[53] *****-********** **********. ********** *********** ********** * ********** * ********** ** ****** — ******* 2025 ****. ***: *****://***********.**/****/*******_***_*****/*********-**********-**********-*-**********-*-**********-**-******-******-2025-****/

[54] *****-********** **********. ********** *********** ********** * ********** * ********** ** ****** — ******* 2025 ****. ***: *****://***********.**/****/*******_***_*****/*********-**********-**********-*-**********-*-**********-**-******-******-2025-****/

[55] **********. ***** ******** ********** 2025–2026: **** ******* * ***** ****** *******. ***: *****://***.**********.**/***/8727512

[56] **********. ***** ******** ********** 2025–2026: **** ******* * ***** ****** *******. ***: *****://***.**********.**/***/8727512

[57] ***. *******: ************* ****** (************* ******, **** 2026). ***: *****://***.*******.**/*****/********/*******/2026/***_******_0626.***

[58] *********. ********** ********* ********** ******** ************* ********* (*********). ***: *****://***.********.**/******/1007553

[59] *********. ********* ************* ******* (****** ******** ** 1 ****** 2025 *.). ***: *****://**.*********.***/****/%*0%9*%*0%*0%*1%81%*0%*5%*0%**%*0%*5%*0%**%*0%*8%*0%*5_%*0%9*%*0%*5%*0%**%*0%*8%*0%**%*0%*3%*1%80%*0%*0%*0%*4%*1%81%*0%**%*0%**%*0%*9_%*0%**%*0%*1%*0%**%*0%*0%*1%81%*1%82%*0%*8

[60] *** ******. *****-********* (*********** *******: ********* * ******). ***: *****://***.***.**/**/****/**/**-***/

и корпоративное выездное обслуживание) федеральный рынок оценивался BusinesStat в *** млрд руб. по итогам **** г., а за ****–**** гг. вырос на **% [61].

В широкой трактовке NeoAnalytics объём федерального рынка кейтеринга в **** г. превысил *** млрд руб. (+*,*% к **** г.), а в **** г. составлял *** млрд руб. (+**% к **** г.); расхождение оценок объясняется методикой учёта доставки и корпоративного питания [62,63].

Около **% кейтеринговых предприятий России сосредоточены в Москве, Московской области, Санкт-Петербурге и Ленинградской области; всего в стране работает около *** кейтеринговых компаний, из них пять крупнейших контролируют порядка **% рынка [64].

По расчётам INRESEARCH, основанным на бухгалтерской отчётности компаний отрасли, российский рынок кейтеринга и корпоративного питания вырос с *** млрд руб. в **** г. до * трлн руб. в **** г.; пять ведущих регионов формируют **,*% объёма: Москва — ***,* млрд руб., Санкт-Петербург — ***,* млрд руб., Ханты-Мансийский автономный округ — **,* млрд руб., Московская область — **,* млрд руб., Краснодарский край — **,* млрд руб. [65].

Историческая оценка концентрации даёт более высокую долю столицы: по данным DISCOVERY Research Group, на Москву приходилось около **% объёма рынка кейтеринга России, на Санкт-Петербург — **%; эта оценка относится к ****–**** гг., а по свежим данным доля Петербурга составляет около **,*% федерального объёма [66,67].

Оценка (допущение). Объём рынка кейтеринга Санкт-Петербурга и Ленинградской области в широкой трактовке (кейтеринг плюс корпоративное питание) по данным INRESEARCH составляет ***,* млрд руб. (**** г.), что подтверждает порядок рабочей оценки в **–*** млрд руб. [68]; в узком событийно-корпоративном определении (без стационарного офисного питания и доставки) рынок оценивается в **–** млрд руб. Доля кейтеринга в обороте общепита агломерации — до *–**% (оценка).

---

[61] **********. ****** ***** ********** * ****** * 2021–2025 **., ******* ** 2026–2030 **. (********* ******). ***: *****://**********.**/*******/**75783/

[62] *** ********** ******. ****** ********** ***** **********: ***** 2024 *., ******* ** 2028 *. (********* ******). ***: *****://*********.***.**/********/16131/

[63] *** ********** ******. ********** ***** **********: ***** 2023 *., ******* ** 2027 *. (********* ******). ***: *****://*********.***.**/********/34417/

[64] ******.****. ********* (***************** ******). ***: *****://**********.**/********/%*0%9*%*0%*5%*0%*9%*1%82%*0%*5%*1%80%*0%*8%*0%**%*0%*3

[65] **********. ***** ********** * ************** ******* (********** ******* ** ******): ****** ***** 2020–2025 **. (** ****** *** ** ***). ***: *****://**********.**/715/

[66] ********** ******. *** ********** ********** ****** * ************ ******** ********* 42% **** (****** ********* ******** ***** * ************ *****). ***: *****://**.**/2010/05/25/*******.****

[67] **********. ***** ********** * ************** ******* (********** ******* ** ******): ****** ***** 2020–2025 **. (** ****** *** ** ***). ***: *****://**********.**/715/

[68] **********. ***** ********** * ************** ******* (********** ******* ** ******): ****** ***** 2020–2025 **. (** ****** *** ** ***). ***: *****://**********.**/715/

3.2. Структура

3.2.1. Структура продуктового рынка

Продуктовая структура локального рынка построена по федеральной структуре сектора: основная часть мероприятий приходится на событийное выездное обслуживание, далее следуют конгрессно-выставочное обслуживание, корпоративное стационарное питание и доставка наборов [69,70]. Размеры в таблице — оценка на 2025 г.

Таблица 3.1. Продуктовая структура рынка кейтеринга Санкт-Петербурга и Ленобласти, 2025 г. (оценка)

Сегмент	Размер, млрд руб.	Доля рынка, %	Возможность работы
Выездное событийное обслуживание (фуршеты, банкеты, приёмы, барбекю)			
Корпоративное стационарное и офисное питание			
Конгрессно-выставочное обслуживание (форумы, выставки)			
Доставка гастробоксов и готовых наборов			
Премиальное обслуживание и кейтеринг на воде			
Итого			

69 ******.****. ********* (****************** ******). ***: *****://************.**/********/%*0%9*%*0%*5%*0%*9%*1%82%*0%*5%*1%80%*0%*8%*0%**%*0%*3

70 ****** «********** ******». ********** ********* * ********* ******** ********** * ********** *********. ***: *****://**********.**/*******/*******/2230/

Оценка на основе федеральных данных [71,72,73]; детализация сегментов — рабочая оценка автора.

….

Рисунок 2. Структура рынка кейтеринга СПб и ЛО по продуктам

Возможность работы в событийном сегменте высокая: ….

Возможность работы в корпоративном сегменте … [74].

Возможность работы в конгрессно-выставочном сегменте … [75,76].

Возможность работы в сегменте доставки боксов … [77].

Возможность работы в премиальном сегменте и на воде … [78], ….

3.2.2. Структура клиентского рынка

Клиентская структура повторяет федеральную: на корпоративных заказчиков приходится около **% спроса, на частных — около **%; среди корпоративных заказчиков преобладают предприятия разных отраслей, государственные структуры и ивент-агентства [79]. Историческое исследование компании «АМИКО» фиксировало долю корпоративных заказов на уровне около **% [80].

Таблица 3.2. Клиентская структура рынка кейтеринга Санкт-Петербурга и Ленобласти, 2025 г. (оценка)

Клиентский сегмент	Размер, млрд руб.	Доля рынка, %	Возможность работы
Корпоративные заказчики (B2B): корпоративы, конференции, приёмы			

---

[71] **********. ********** ***** **********: ***** 2024 *., ******* ** 2028 *. — ******, 2025. ***: *****://***.**********.**/**-*******/*******/2025/09/****_**********_*********-*****-*********_2025.***

[72] **********. ****** ***** ********* * ****** * 2021–2025 **., ******* ** 2026–2030 **. (********* ******). ***: *****://**********.**/*******/**75783/

[73] ******.****. ********* (**************** ******). ***: *****://**********.**/********/%*0%9*%*0%*5%*0%*9%*1%82%*0%*5%*1%80%*0%*8%*0%**%*0%*3

[74] ****. ********** *. (******** ********). ***** **********: *** *** ********, ****** *** *****. ***: *****://****.**/*/**7**********64

[75] *** ********. ********* * **********: **** * ****** (********** **********). ***: *****://**********.**/****/*********-*-**********-*****-*-********.****

[76] ******* ********. * ******** (********** * *** «*********»). ***: *****://*******-********.**/*-*******-********/

[77] *** ********** ******. ***** ********** 2026: ****** ******* (*2*-***** *** ********* ****). ***: *****://*********.***.**/********/44691/

[78] ***** ********. ******** ********* * *****-********** *** **** (********** ********). ***: *****://*****.********/

[79] ****** «********** ******». ********** ******** * ********* ******** ********* * ********* *********. ***: *****://**********.**/*******/*******/2230/

[80] ***.**. ** ********** ***** ********** **** ********** ******* ********** 70% (****** ******** «*****», 2008). ***: ****://***.***.**/****/2008/01/18/1756.****

Клиентский сегмент	**Размер, млрд руб.**	**Доля рынка, %**	**Возможность работы**
Частные клиенты (B2C): свадьбы, юбилеи, выпускные			
Государственные и муниципальные заказчики (B2G)			
Ивент-агентства и организаторы (канал B2B2C)			
Итого			

…

Рисунок 3. Структура рынка кейтеринга СПб и ЛО по клиентским сегментам

Возможность работы с корпоративными заказчиками … [81].

Возможность работы с частными … [82].

Возможность работы с государственными заказчиками … [83], … [84,85].

… [86].

3.3. Спрос

3.3.1. Характеристика основных потребителей

Корпоративный заказчик — отдел кадров, административная служба или отдел маркетинга крупной компании. Бюджет корпоративный и согласуется заблаговременно; решение принимают несколько должностных лиц, а цикл от первого контакта до подписанного договора занимает от одного до шести месяцев [87].

---

81 **********. ********** ********** * *****-********* (********** ******* *2*/*2*). ***: *****://*********-***.**/****/***********-********-*****

82 *********.**. ********** ** ****** * ******** * ********** ** ****** ******* 2025 ****. ***: *****://***.********.**/2025/04/08/75316775/

83 ****** ******* ************ *******. ******* № 303069-26** «******** ***** ********** *** ********** ********** **********» (**************** ********** * ************ **). ***: *****://********.******.**/******************/*****/303069

84 ******.********. ******* ** *********. ****** ********** * *************** *******. ***: *****://********.******.**/*********/*********

85 **********. ******* ** ********* (***** *******). ***: *****://*********.****/********/*******-*********

86 ****** «********** ******». ********** ********* * ********* ******** ********* * ********* *********. ***: *****://**********.**/*******/*******/2230/

87 *********. ********** ********** * *****-********* (********** ******* *2*/*2*). ***: *****://*********-***.**/****/***********-********-*****

Ключевые поводы: новогодние корпоративы, гала-ужины, открытия площадей и производств, презентации брендов, тимбилдинги и конференции.

Частный заказчик — пара, организующая свадьбу, и именинники, организующие юбилеи и дни рождения. Бюджет личный, цикл решения от двух недель до трёх месяцев; средний чек банкета в Санкт-Петербурге составляет около 4,9 тыс. руб. на гостя [88].

Государственный заказчик — органы власти, ведомства и подведомственные учреждения; он закупает фуршетное и банкетное обслуживание протокольных и культурных мероприятий на конкурсной основе [89,90].

Организаторы мероприятий и ивент-агентства — посредники, совмещающие кейтеринг с декором, светом и программой; для них важны комплектность услуг и прозрачная смета [91,92].

Отдельную группу составляют гости города: туристический поток в 11,6 млн человек в 2025 г. обеспечивает спрос на банкетное обслуживание свадеб и событий, не зависящее от численности постоянных жителей [93,94].

3.3.2. Характеристики продукта, важные для потребителей

- …[95];
- . … [96];
- … [97,98];
- …[99];
- …[100];
- … [101];
- … [102];

---

88 *******. ********* * *****-**********: ******* ********** * ******* ****. ***: *****://***.*******.**/

89 ****** ******* ************ *******. ******* № 303069-26** «******** ***** ********** *** ********** ********** **********» (***************** ********** * ************ **). ***: *****://*******.******.**/******************/*****/303069

90 *********. ******* ** ********* (***** *******). ***: *****://*********.****/********/*******-*********

91 ****** «********** ******». ********** ********* * ********* ******** ********** * ********** *********. ***: *****://**********.**/*******/*******/2230/

92 *********. ********** ********* * *****-********* (********** ******* *2*/*2*). ***: *****://*********-***.**/****/***********-********-*****

93 *** ******. *****-********** (************ *******: ********* * ******). ***: *****://***.***.**/**/****/**/**-***/

94 ***********. * *****-********** ********* ***** ******** * ******* ***** ****** * 2025 **** (******* ******** ****). ***: *****://***.**********.**/***/8210728

95 ***** ********. ******** ********* * *****-********** *** **** (*********** ********). ***: *****://*****.********/

96 ***** ********. ******** ********* * *****-********** *** **** (*********** ********). ***: *****://*****.********/

97 ***** ********. ******** ********* * *****-********** *** **** (*********** ********). ***: *****://*****.********/

98 **********. ****** * ********** 2026 ****: *** ***** ********** ********* * ******** ******. ***: *****://***.**********.**/****/******-*-**********-2026-****-****-*****-**********-**********-*-**********-******/

99 *** *********. ********* * ***********: **** * ****** (************ ***********). ***: *****://***********.**/****/*********-*-***********-*****-*-********.****

100 ********. ********* * *****-**********: ******* ********** * ******* ****. ***: *****://***.*******.**/

101 **** ** ****** (*****-*********). *********: *******, *******, ********* ***** (****** * **** ****). ***: *****://***********.**/

102 ****** ********. ********* * ***: ********** * ******* ********. ***: *****://**-**********.**/

- … [103].

3.3.3. Оценка существующего спроса

Физический объём федерального рынка: в **** г. кейтерингом в России было обслужено ***,* млн персон; в **** г. из-за ограничений на массовые мероприятия численность обслуженных персон упала на **,*% — до **,* млн человек [104].

Восстановление спроса: в **** г. объём рынка вырос на **% и достиг *** млрд руб., причём событийный сегмент прибавил **% [105]; в **** г. рынок вырос на *,*% и превысил *** млрд руб. [106].

Текущая динамика умеренно сдержанная: по данным опроса операторов, проведённого при поддержке АКБС, объёмы первого полугодия **** г. сократились примерно на **% к аналогичному периоду **** г., что означает фазу коррекции цикла [107].

Фон для оценки спроса даёт базовый рынок: рост оборота общепита России в сопоставимых ценах замедлился до *% в первом полугодии **** г., а рестораторы отмечают падение посещаемости заведений [108].

Поисковый спрос в Санкт-Петербурге носит выраженный сезонный характер: по данным сервиса анализа трендов, интерес к запросу «кейтеринг СПб» достигает пиков в декабре (индекс **) и январе (**), с дополнительными всплесками в феврале и мае–июне [109].

Итоговая оценка текущего спроса (оценка): объём локального рынка кейтеринга составляет **–** млрд руб. в год с коррекцией на **–**% в **** г.; ядро спроса — корпоративные события и свадебный сезон с мая по сентябрь [110,111].

---

[103] ***** ********. ******** ********* * *****-********** *** **** (********** ********). ***: *****://*****.********/

[104] **********. ****** ***** ********** * ****** * 2021–2025 **., ******* ** 2026–2030 **. (********* ******). ***: *****://**********.**/*******/**75783/

[105] *** ********** ******. ********** ***** **********: ***** 2023 *., ******* ** 2027 *. (********* ******). ***: *****://**********.***.**/********/34417/

[106] *** ********** ******. ****** ********** ***** **********: ***** 2024 *., ******* ** 2028 *. (********* ******). ***: *****://**********.***.**/********/16131/

[107] ******-****** ******. ********** ********** ********* ****** ********** * ********** ***** (********** *. ********, ****). ***: *****://******-*****.***/********/**********-*********-*********-******-*******-*********-*-****-***-**********-*******-*****/

[108] *********.**. ********** ********** ******** ******* ********** (********* ***** «**********», ****** ********, 2***). ***: *****://***.********.**/2026/09/16/76643931/

[109] ******. ***** ********* ***: ****** ********** ********** ****** (****** ******). ***: *****://***.*****.***/********/**/%*1%82%*1%80%*0%*5%*0%**%*0%*4-%*0%**%*0%*5%*0%*9%*1%82%*0%*5%*1%80%*0%*8%*0%**%*0%*3-%*1%81%*0%**%*0%*1

[110] *********. ********** ********** * *****-********* (********** ******* *2*/*2*). ***: *****://*********-***.**/****/**********-********-*****

[111] ****. **** *****. *** * ******* ********* ** ******** ***** *** ******** (********** **********). ***: *****://****.**/*/****************

3.3.4. Способы получения информации о продукте целевой аудиторией

- … [112];
- … [113,114];
- … [115];
- … [116];
- … [117];
- … [118,119,120];
- …. [121,122].

3.4. Предложение

3.4.1. Основные конкуренты

На локальном рынке действует несколько десятков специализированных операторов, от компаний национального масштаба до студий-подрядчиков; федерально работает около 700 кейтеринговых компаний [123]. Основные операторы Санкт-Петербурга перечислены в таблице 3.3.

Таблица 3.3. Основные конкуренты — кейтеринговые компании Санкт-Петербурга

…

3.4.2. Ассортимент товаров и услуг

Базовый ассортимент всех операторов совпадает и различается только уровнем исполнения и глубиной комплектности:

- выездной фуршет: канапе, брускетты, мини-закуски, гастро-станции; от *,* тыс. руб. на гостя [124];

---

[112] **********. ********** ********** * *****-********* (********** ******* *2*/*2*). ***: *****://*********-***.**/****/**********-********-*****

[113] *******. ********* * *****-**********: ******* ********** * ******* ****. ***: *****://***.*******.**/

[114] ******. ********* ******** * *****-********** 2026: ******* * ******. ***: *****://******.**/***/*******/**********-***/

[115] ***** *******. ********* * ********** ********** * *** (**********). ***: *****://*****-*******.**/

[116] **********. ********** ********** * *****-********* (********** ******* *2*/*2*). ***: *****://*********-***.**/****/**********-********-*****

[117] *** **********. «******** *********» — ****** ******** ** ****** «******** **********» (******* ** ******* ** 2023 *.). ***: *****://***.*********.**/****/*******-*********-*********-*********-**-******-********-**********/

[118] ********. ******* ********** ******** * ******** ********** *****-**********. ***: *****://***.********.**/*******

[119] ****** ******** (******.******.**). ******* ******** **********: ********* ** **********, *****-********* * ********** *******. ***: *****://******.******.**/*******/**********-2784267

[120] *******. * ******* (******** ********** ********, ******* * 2016 *., ***** 900 ******** * ***** *** 50 *******). ***: *****://*******.**/*****

[121] *******.*******. ******* ** *********: ****** ********** * ********** *******. ***: *****://*******.******.**/********/*********

[122] *********. ******* ** ********* (***** *******). ***: *****://*********.****/********/*******-*********

[123] ******.****. ********* (********** ******). ***: *****://**********.**/********/%*0%9*%*0%*5%*0%*9%*1%82%*0%*5%*1%80%*0%*8%*0%**%*0%*3

[124] ***** ********. ******** ********* * *****-********* *** **** (********** ********). ***: *****://*****.********/

- банкет с рассадкой и обслуживанием: от *,*–*,* тыс. руб. на гостя [125,126];
- кофе-брейки для конференций: от ***–*,* тыс. руб. на гостя [127,128];
- выездное барбекю и гриль-кейтеринг: от ***–* тыс. руб. на гостя [129,130];
- кейтеринг на теплоходах и яхтах: от *,*–*,* тыс. руб. на гостя [131,132];
- доставка гастробоксов и готовых наборов без персонала: от *,*–*,* тыс. руб. на гостя [133,134];
- выездной бар, кальянный кейтеринг, сладкий стол (candy bar), станции анимации [135];
- аренда посуды, оборудования и мебели как отдельная услуга [136].

3.4.3. Особенности ценообразования

Основная модель цены — стоимость на персону плюс обязательные доплаты за персонал, оборудование, декор и логистику.

Средние тарифы по данным агрегатора CaterMe: доставка — около *,** тыс. руб. на гостя, фуршет — около *,** тыс. руб., банкет с рассадкой и обслуживанием — около *,* тыс. руб., кофе-брейк — около *,** тыс. руб.; минимальная сумма заказа — от * тыс. руб. [137].

В премиальном сегменте тарифные линейки заканчиваются на уровне *–** тыс. руб. на гостя (банкет «ВИП»), а минимальные суммы выездного обслуживания достигают **–** тыс. руб. [138,139].

Цены на корпоративные события растут быстрее инфляции: банкет, артисты и техническое сопровождение подорожали на **–**%, а минимальная цена банкета на площадке выросла с * до ** тыс. руб. на гостя [140].

---

[125] ***** ********. ******** ********* * *****-********** *** **** (********** ********). ***: *****://*****.********/

[126] ****** ********. ********* * ***: ********** * ******* ********. ***: *****://**-**********.**/

[127] ***** ********. ******** ********* * *****-********** *** **** (********** ********). ***: *****://*****.********/

[128] ********. ************ ******** * *****-********** (********** ********). ***: *****://********.***.**/**********-**********/

[129] ****** ********. ********* * ***: ********** * ******* ********. ***: *****://**-**********.**/

[130] ***** ********. ******** ********* * *****-********** *** **** (********** ********). ***: *****://*****.********/

[131] ****** ********. ********* * ***: ********** * ******* ********. ***: *****://**-**********.**/

[132] ***** ********. ******** ********* * *****-********** *** **** (********** ********). ***: *****://*****.********/

[133] ***** ********. ******** ********* * *****-********** *** **** (********** ********). ***: *****://*****.********/

[134] **** ** ****** (*****-*********). **********: *******, *******, ********* ***** (****** * **** ****). ***: *****://**********.**/

[135] *******. ******** ************ ******** * ******** ********** *****-**********. ***: *****://***.*******.**/*******

[136] ******* ********. * ******** (********** * *** «**********»). ***: *****://*******-********.**/*-*******-********/

[137] *******. ********* * *****-**********: ******** ********** * ******** ****. ***: *****://***.*******.**/

[138] ********** *****-*********. *********: ****** «********», «*******», «***». ***: *****://***.**********.**/********/

[139] ****.*********. ******* * ********** ***** ******. ***: *****://****.********/

[140] **** (******* *********). *********, ****** * *****: ********** * ********** ********* **** (****** ********). ***: *****://****.**/*/**********79*

«Коробочный» сегмент структурирует рынок по цене: средняя вилка цен по Петербургу составляет ***–*,* тыс. руб. на гостя и покрывает **% запросов заказчиков [141].

Дополнительные услуги повышают смету на **–**%: декор, флористика, аренда оборудования (кофемашина — * тыс. руб. за сутки, мармит — *** руб., термобокс — *,* тыс. руб.), работа персонала почасово [142].

Логистика за пределами кольцевой автодороги тарифицируется отдельно: от * тыс. руб. на расстоянии **–** км до * тыс. руб. на **–*** км, плюс надбавка за каждый километр [143,144].

В пиковый сезон цены повышаются: в новогодние даты операторы вводят дополнительный сбор — около *,* тыс. руб. на заказ, а почасовая аренда банкетных залов в декабре вырастает с *,* до ** тыс. руб. [145,146].

3.4.4. Способы рекламы и продвижения

- …[147];
- … [148,149];
- … [150];
- … [151];
- … [152];
- … [153];
- … [154].

---

[141] 78.**.* ********** ******** ******* ********** «**********» ********** (****** ********** * «******** **********»). ***: *****://78.**/****/2025-12-15/*-**********-********-*******-**********-**********-**********

[142] ***-******. ******** ***** *********: ****** **** ** ***** * ******** 2026 (**** — ***** **********). ***: *****://***.***-******24.**/****/******-*****-*********/

[143] ********. ********** ******** * *****-********** (********** ********). ***: *****://********.***.**/**********-**********/

[144] *** ********. ********* * ****** * ********* ** *****-********** (****** ** ******* ***). ***: *****://**********.**/******

[145] ****. **** *****. *** * ******* ********* ** ******** ***** *** ******** (********** **********). ***: *****://****.**/*/*****************

[146] ****** ****. ********** *** * *****-********** (****** ******). ***: *****://******-****.**/

[147] *********. ********** ********** * *****-********* (********** ******* *2*/*2*). ***: *****://*********-***.**/****/**********-********-*****

[148] ********.******** ********** ******** * ******** ********** *****-**********. ***: *****://***.********.**/*******

[149] *********. ******* ********** ******** *****-**********. ***: *****://***.*********.**/****/*********-*-*********/*******-**********-********-*****-**********

[150] ***** *******. ********* * ********** ********** * *** (**********). ***: *****://*****-*******.**/

[151] *** **********. «******** *********» — ****** ******** ** ****** «******** *********» (******* ** ******* ** 2023 *.). ***: *****://***.*********.**/****/*******-*********-*********-*********-**-******-********-**********/

[152] ***** ********. ******** ********* * ******-********** *** **** (********** ********). ***: *****://*****.********/

[153] *** ********. ********* * **********: **** * ****** (********** **********). ***: *****://**********.**/****/*********-*-**********-*****-*-********.****

[154] *** ********** ******. ***** ********** 2026: ****** ******* (*2*-***** *** ********* ****). ***: *****://*********.***.**/********/44691/

3.4.5. Каналы продаж

- … [155];
- … [156];
- … [157];
- … [158,159];
- … [160];
- … [161].

3.4.6. Достоинства основных конкурентов

- … [162,163];
- … [164,165];
- … [166,167];
- … [168];
- … [169].

3.4.7. Недостатки основных конкурентов

- … [170];
- …[171];
- … [172];

---

155 *********. ********** ********** * *****-********* (********** ******* *2*/*2*). ***: *****://*********-***.**/****/**********-********-*****

156 ****** «********** ******». ********** ********* * ********* ******** ********** * ********** *********. ***: *****://**********.**/*******/*******/2230/

157 *******. ********* * *****-**********: ******* ********** * ******* ****. ***: *****://***.*******.**/

158 ***.****. ****** ****** *** ********* * ********** * *****-********** (********** *********). ***: *****://**********.**/

159 ****&*********. ****** ******** * *** (******* * ********** ******). ***: *****://********-***.**/*****/**********-****-****/

160 ******.*******. ******* ** *********: ****** ********** * ********** *******. ***: *****://*******.******.**/********/*********

161 ****** ******** (******.******.**). ******* ******** **********: ********* ** **********, *****-********* * ********** *******. ***: *****://******.******.**/*******/**********-2784267

162 ****** ********. ********* * ***: ********** * ******* ********. ***: *****://**-**********.**/

163 ******* ********. ********* * ***: ****** * ******** (367 ********, ***** 2800 **********). ***: *****://****.**/

164 ******* ********. * ******** (********** * *** «**********»). ***: *****://*******-********.**/*-*******-********/

165 ****** / ******-******** ********** ********. ********* * *** *** ****. ***: *****://******.**/

166 *** *********. ********* * **********: **** * ****** (********** **********). ***: *****://**********.**/****/*********-*-**********-******-*-*********.****

167 ********** *********. ********** ********* (********** * ********** * ******* *****-**********). ***: *****://********-***.**/********1/

168 ****** ********. ********* * ***: ********** * ******* ********. ***: *****://**-**********.**/

169 *** **********. «********* *********» — ****** ******** ** ****** «********* **********» (******* ** ******* ** 2023 *.). ***: *****://***.*********.**/****/*******-*********-*********-*********-**-******-********-**********/

170 ****.*********. ******* * ********** ***** ******. ***: *****://****.********/

171 ****. **** *****. *** * ******* ********* ** ******** ***** *** ******** (********** *********). ***: *****://****.**/*/**********

172 *** ********. ********* * **********: **** * ****** (********** **********). ***: *****://**********.**/****/*********-*-**********-*****-*-*********.****

- … [173];
- … [174,175];
- …. [176].

3.5. Основные тенденции

- … [177,178];
- … [179,180];
- … [181];
- … [182,183];
- … [184];
- … [185];
- … [186];
- … [187];
- … [188];

---

[173] *********. ********** ********** * *****-********* (********** ******* *2*/*2*). ***: *****://*********-***.**/****/**********-********-*****

[174] ***-*******. ******* ***** *********: ****** **** ** ***** * ******** 2026 (**** — ***** **********). ***: *****://***.***-******24.**/****/******-*****-*********/

[175] 78.**. ********** ***: ***** ********** ******* **** * ******* *******, ******* * *******. ***: *****://78.**/********/2026-09-23/*********-***-****-*********-*******-****-*-*******-*******-*******-*-*******

[176] **********. ***** ******** ********** 2025–2026: **** ******* * ***** ****** *******. ***: *****://***.**********.**/***/8727512

[177] **********. ****** * ********** 2026 ****: *** ***** ********** ********* * ******** ******. ***: *****://***.**********.**/****/******-*-**********-2026-****-****-*****-*********-*********-*-**********-******/

[178] ******** ********* (*****-*********). ****** ********** 2025: *** ***** ******** ******. ***: *****://**********.**/****/******-*********-2025/

[179] *** (********-***.**). ****** ********* * 2026 ****: ********* *******, ********** *******, ********* *******. ***: *****://********-***.**/*****/******-*********

[180] *****.**. ***-7 ******* ********** * 2025 ****. ***: *****://*****.**/*********/***-7-*******-**********-*-2025-****/

[181] **********. ****** * ********** 2026 ****: *** ***** ********** ********* * ******** ******. ***: *****://***.**********.**/****/******-*-**********-2026-****-****-*****-*********-*********-*-**********-******/

[182] **********. ****** * ********** 2026 ****: *** ***** ********** ********* * ******** ******. ***: *****://***.**********.**/****/******-*-**********-2026-****-****-*****-*********-*********-*-**********-******/

[183] *****.**. ***-7 ******* ********** * 2025 ****. ***: *****://*****.**/*********/***-7-*******-**********-*-2025-****/

[184] *** (********-***.**). ****** ********* * 2026 ****: ********* *******, ********** *******, ********* *******. ***: *****://********-***.**/*****/******-*********

[185] **********. ****** * ********** 2026 ****: *** ***** ********** ********* * ******** ******. ***: *****://***.**********.**/****/******-*-**********-2026-****-****-*****-*********-*********-*-**********-******/

[186] 78.**. * ********** ******** ******* ********** «**********» ********** (****** ********* * «******** **********»). ***: *****://78.**/****/2025-12-15/*-**********-********-*******-**********-**********-**********

[187] *****.**. ***-7 ******* ********** * 2025 ****. ***: *****://*****.**/*********/***-7-*******-**********-*-2025-****/

[188] ******** ********* (*****-*********). ****** ********** 2025: *** ***** ******** ******. ***: *****://**********.**/****/******-*********-2025/

- …[189,190].

3.6. Политические, экономические, социальные и технологические факторы, влияющие на рынок

3.6.1. Факторы, создающие новые возможности

- … [191];
- … [192];
- … [193];
- … [194];
- …[195,196];
- … [197];
- …[198];
- … [199];
- … [200];
- … [201].

3.6.2. Факторы, создающие новые угрозы

- … [202];

---

189 *** (*********-***.**). ****** ********** * 2026 ****: ********* *******, ************ *******, ********** *******. ***: *****://********-***.**/*****/******-*********

190 *** ************ ******. ***** ********** 2026: ****** ******* (*2*-***** *** ********* ****). ***: *****://**********.***.**/********/44691/

191 **********. ***** ******** ********** 2025–2026: **** ******* * ***** ****** *******. ***: *****://***.**********.**/***/8727512

192 *** *******. *****-********* (************ *******: ********* * *******). ***: *****://***.***.**/**/****/**/**-***/

193 **** *****. ********* ** ******** * *****-********** * ********** (**** ** *******). ***: *****://**********.**/********/**********

194 **********. * *****-********** ********* ***** ******** * ******* ***** ****** * 2025 **** (****** ******** ****). ***: *****://***.**********.**/***/8210728

195 *******. ********** ******** * *****-********** 2026: ******* * *******. ***: *****://*******.**/***/*******/**********-***/

196 **********. ******* ** ******* * *****-**********: ********* *** * *****. ***: *****://**********.**/

197 *** ************ ******. ***** ********** 2026: ****** ******* (*2*-***** *** ********* ****). ***: *****://**********.***.**/********/44691/

198 *******-******* *******. ************* ********** ********* ****** ********** * ********** ***** (********** *. ********, ****). ***: *****://*******-*****.***/********/*************-*********-*********-******-*******-**********-*-****-***-***********-*******-*****/

199 *****.**. «* ***** ** *****»: *****-********* ********* ******* ****** (**** **********-********** ****** 15–20%, ********). ***: *****://******.**/********/2024/01/19/**********/

200 78.**. * ************ ******** ******* ********** «**********» ********** (****** ********** * «******** **********»). ***: *****://78.**/****/2025-12-15/*-************-********-*******-***********-**********-**********

201 **** (******* *********). * ********** ***** ***** ***** ** ********** ******* ********** (****** ******* * *****.**). ***: *****://*****.**/*/*****4**********

202 ***** ****. ********** *** * 2026: ********* *** ***, ****, ****, *** (***** № 425-**). ***: *****://*******.***/*********/***********/**********-******-***/

- … [203,204];
- … [205];
- … [206,207];
- …[208];
- … [209];
- … [210];
- … [211];
- … [212,213,214]

3.7. Прогноз развития на период планирования

Прогноз построен на три года: ****–**** гг. База — оценка объёма рынка **** г. в **–** млрд руб. (см. п. *.*.*). Базовый сценарий предполагает коррекцию **** г. на **–**% и восстановление с темпом **–**% в год в ****–**** гг. [215]. Все значения — расчётная оценка.

---

[203] *** ********. ********** ********* *******-2026: *** ******* ************ (********* ****** ** *** *** ********). ***: *****://*********.***.**/****/********3*/***********-*********-********-2026-***-*******-************/

[204] ******** (**********). ****** ** *** *** ******** 2026: ******* *********** ** *******. ***: *****://**********.****.**/****/********-**********/***-*********-***-*********

[205] ********** *******. ************ ****** ****** *********** ********* ******* (********* ****** ***, ****** ** ***** *********). ***: *****://**.**/2026/11/24/***-****/**********-******-******-**********-**********-*******.****

[206] ********** *******. ************ ****** ****** *********** ********* ******* (********* ****** ***, ****** ** ***** *********). ***: *****://**.**/2026/11/24/***-****/**********-******-******-**********-**********-*******.****

[207] 78.**. ********* ***: **** ********* ******* **** * ******* *******, ******* * *******. ***: *****://78.**/********/2026-09-23/*********-***-****-*********-*******-****-*-*******-*******-*******-*-*******

[208] *********.**. ********** ********** ******** ******* ********** (********* ***** «**********», ****** ********, 2***). ***: *****://***.********.**/2026/09/16/76643931/

[209] ******-****** ******. ********** ********** ********* ****** ********** * ********** ***** (********** *. ********, ****). ***: *****://******-*****.***/********/**********-*********-*********-******-*******-**********-*-****-***-**********-*******-*****/

[210] ******-****** ******. ********** ********** ********* ****** ********** * ********** ***** (********** *. ********, ****). ***: *****://******-*****.***/********/**********-*********-*********-******-*******-**********-*-****-***-**********-*******-*****/

[211] **********. ***** ******** ********** 2025–2026: **** ******* * ***** ****** *******. ***: *****://***.**********.**/***/8727512

[212] *** ********** ******. ********** ***** **********: ***** 2023 *., ******* ** 2027 *. (********* ******). ***: *****://*********.***.**/********/34417/

[213] *** ********* ****** (** ********* «******** **********»). ****** * ********** ******** ********** ********** * ***** ***** **** ******** (***** –4%, ******* –15–30%). ***: *****://**.***.**/****/7********1-*******-*********-******-*-**********-**

[214] **** (******* *********). *********, ****** * *****: ********** * ********** ********* **** (****** ********). ***: *****://****.**/*/**********79*

[215] ******-****** ******. ********** ********** ********* ****** ********** * ********** ***** (********** *. ********, ****). ***: *****://******-*****.***/********/**********-*********-*********-******-*******-**********-*-****-***-**********-*******-*****/

3.7.1. Прогноз тенденций

- … [216,217,218];
- … [219];
- … [220,221];
- … [222,223].

3.7.2. Прогноз объёма в финансовом выражении по продуктовым сегментам

Таблица 3.4. Прогноз объёма рынка кейтеринга Санкт-Петербурга и Ленобласти по продуктовым сегментам, млрд руб. (оценка, базовый сценарий)

Сегмент	2025 г.	2026 г.	2027 г.	2028 г.
Выездное событийное обслуживание				
Корпоративное стационарное и офисное питание				
Конгрессно-выставочное обслуживание				
Доставка гастробоксо				

---

216 *******-******* *******. ************** ********** ********** ******* ********** * ********** ****** (********** *. *********, ****). ***: *****://*******-******.***/*********/**********-**********-*********-*******-*******-**********-*-*****-***-***********-********-******/

217 *** ************ *******. ****** ********** 2026: ****** ******* (*2*-***** *** ********** ****). ***: *****://**********.***.**/*********/44691/

218 78.**. * ************ ******** ******* ********** «**********» ********** (****** ********** * «******** **********»). ***: *****://78.**/****/2025-12-15/*-**********-********-*******-**********-**********-**********

219 *** *******. *****-********* (********** *******: ********* * *******). ***: *****://***.***.**/**/****/**/**-***/

220 *** ************ *******. ****** ********** 2026: ******* ******* (*2*-***** *** ********** ****). ***: *****://**********.***.**/*********/44691/

221 *******-******* *******. ************** ********** ********** ******* ********** * ********** ****** (********** *. *********, ****). ***: *****://*******-******.***/*********/**********-**********-*********-*******-*******-**********-*-*****-***-***********-********-******/

222 **********. ******* * ********** 2026 ****: *** ****** ********** ********* * ******** ******. ***: *****://***.**********.**/****/******-*-**********-2026-****-****-*****-**********-**********-*-**********-******/

223 *** (********-***.**). ******* ********** * 2026 ****: ********** *******, ************ *******, ********** *******. ***: *****://********-***.**/*****/******-*********

Сегмент	2025 г.	2026 г.	2027 г.	2028 г.
в и готовых наборов				
Премиальное обслуживание и кейтеринг на воде				
Итого				

…

Рисунок 4. Прогноз объёма рынка кейтеринга Санкт-Петербурга и Ленобласти по продуктовым сегментам, млрд руб.

3.7.3. Прогноз объёма в финансовом выражении по клиентским сегментам

Таблица 3.5. Прогноз объёма рынка кейтеринга Санкт-Петербурга и Ленобласти по клиентским сегментам, млрд руб. (оценка, базовый сценарий)

Клиентский сегмент	2025 г.	2026 г.	2027 г.	2028 г.
Корпоративные заказчики (B2B)				
Частные клиенты (B2C)				
Государственные и муниципальные заказчики (B2G)				
Итого				

…

Рисунок 5. Прогноз объёма рынка кейтеринга Санкт-Петербурга и Ленобласти по продуктовым сегментам, млрд руб.

… [224,225,226].

3.8. Вывод по разделу 3

…. [227].

…[228,229,230].

… [231,232].

… [233,234].

4. Банкетные площадки Санкт-Петербурга и Ленинградской области

4.1. Кто из площадок делает и организовывает кейтеринг

Кейтеринг на площадках работает в трёх моделях: собственное производство на территории площадки, официальный подрядчик и свободный допуск сторонних операторов. Основные площадки с действующим кейтерингом:

- … [235];
- … [236];
- … [237];
- … [238];

---

224 **** (******* *********). * ********** ***** ***** ***** ** ********** ******* ********** (****** ******* * ******.**). ***: *****://****.**/*/*****4**********

225 78.**. * ********** ******** ******* ********** «**********» ********** (****** ********** * «******** **********»). ***: *****://78.**/****/2025-12-15/*-**********-********-*******-**********-**********-**********

226 **** (******* *********). *********, ****** * *****: ********** * ********** ********* **** (****** ********). ***: *****://****.**/*/**********79*

227 ********* *****-*********. ********* ******: ********* ********** ** ****** 2025 **** ******** ********** ****. ***: *****://******.**/****/2026/02/13/*********-******-*********-**********-**-******-2025-****-*********-**********-****

228 ****** «********** ******». ********** ********* * ********* ******** ********** * ********** *********. ***: *****://**********.**/*******/*******/2230/

229 *********. ********** ********** * *****-********* (********** ******* *2*/*2*). ***: *****://*********-***.**/****/**********-********-*****

230 *****. **** *****. *** * ******* ********* ** ******** ***** *** ******** (********** **********). ***: *****://****.**/*/**********

231 ******* ********. * ******** (********** * *** «**********»). ***: *****://*******-********.**/*-*******-********/

232 *** *********. ********* * **********: **** * ****** (********** **********). ***: *****://**********.**/****/*********-*-**********-*****-*-*********.****

233 ******-****** ******. ********** ********** ********* ****** ********** * ********** ***** (********** *. ********, ****). ***: *****://******-*****.***/********/**********-*********-*********-******-*******-**********-*-****-***-**********-*******-*****/

234 *** ********** ******. ***** ********** 2026: ****** ******* (*2*-***** *** ********* ****). ***: *****://*********.***.**/********/44691/

235 ******* ********. * ******** (********** * *** «**********»). ***: *****://*******-********.**/*-*******-********/

236 **** *****. ********* ** ******** * *****-********** * ********** (**** ** *******). ***: *****://*********.**/********/**********

237 ********** ******** «****** **********» (********** ******). ********** ********. ***: *****://***.**********.**/**/******

238 ********** ******* *** ********** ******. ********** ******** **********. ***: *****://******.******-*****.**/

- … [239,240];
- … [241];
- … [242];
- …[243,244,245,246];
- … [247];
- … [248,249,250,251];
- … [252,253];
- …[254,255];
- … [256].

Таблица 4.1. Ключевые банкетные площадки агломерации: вместимость и ценовой ориентир

…

4.2. Площадки премиального сегмента

Премиальный сегмент определяют три признака: уникальность локации (исторические дворцы и резиденции), высокая аренда и обслуживающая команда премиального уровня.

---

239 *********. ********** *** «********** ****» (****** ******). ***: *****://***.*********.**/***/*****/**********-****

240 *****. ********** _ ******** * ********* ***** ** ******** ******* (**** ******). ***: *****://***.*****.**/%*1%80%*0%*5%*1%81%*1%82%*0%**%*1%80%*0%*0%*0%**%*1%8*/495563/

241 ****** ********. *****-******** * *****-**********. ***: *****://*7.**/

242 ************ 360. *********** ********** ********* ***. ***: *****://360****.**/

243 ***.****. ******* ****** *** ********* * ********** * *****-********** (********** *********). ***: *****://**********.**/

244 ******* *****. ********** *** * *****-********** (****** ******). ***: *****://******-****.**/

245 **** ****. ************ *** ********** * ********* ***** (******). ***: *****://****-****.**/

246 ****&*********. ****** ******** * *** (******* * ********** ******). ***: *****://********-***.**/*****/************-****-****/

247 ******. ******** *** ********** * ************ ****** *****-********** (****** ******, **** *2). ***: *****://******.**/

248 *********. ******* ** ******* * *****-**********: ********* *** * *****. ***: *****://*********.**/

249 **********. ******* *** ******* * ************ *******: ******** ****, ***** №1, ****** ****. ***: *****://**********.***/

250 **** *****. ******** ** ******* * ********** ****** (********** ***** **********). ***: *****://*************.**/******-**-*******-*-**********/

251 ******. ********* ******** * *****-********** 2026: ******* * ******. ***: *****://******.**/***/*******/**********-***/

252 ***** ********. ******** ********* * *****-********** *** **** (********** ********). ***: *****://*****.********/

253 ****** ********. ********* * ***: ********** * ******* ********. ***: *****://**-**********.**/

254 ***-*********. ****** ********* * *****-********** ** ********** (**** * ********** ********** *******). ***: *****://***-*********.**/

255 ***** *****. ****** ********* «******» (****** * ******* *****, ********** ***** ******). ***: *****://*****-*****.**/******

256 **** *****. ********* ** ******** * *****-********** * ********** (**** ** *******). ***: *****://*********.**/********/**********

- … [257,258];
- …[259];
- … [260];
- … [261];
- … [262];
- …[263].

4.3. Лидеры рынка площадок и причины лидерства

… [264,265].

… [266].

… [267,268].

… [269,270].

4.4. Сезонность площадок

Сезонность банкетных площадок и кейтеринга совпадает и определяется событийным календарём:

- … [271,272];
- …

---

257 **********. ******** «********** ******» / «****** **********» (****** * ****). ***: *****://***.**********.**/******/**********-*******/

258 ********** ******** «******* **********» (********** ******). ********** ********. ***: *****://***.**********.**/**/******

259 *****. ********* — ******** * ********* ***** ** ******** ******* (**** ******). ***: *****://***.*****.**/%*1%80%*0%*5%*1%81%*1%82%*0%**%*1%80%*0%*0%*0%**%*1%8*/495563/

260 ****** *****. ********** ******** *** ********** ****** (********* ****). ***: *****://******.**/****/***/**********_******_***_**********_*******/1524623284/

261 ****** / ******-******** ********** ********. ********* * *** *** ****. ***: *****://******.**/

262 ********** 360. ********** ********** ********* ***. ***: *****://360****.**/

263 ***.****. ****** ****** *** ********* * ********** * *****-********** (********** *********). ***: *****://**********.**/

264 ******* ********. * ********* (********** * *** «**********»). ***: *****://*******-********.**/*-*******-********/

265 *** **********. «******** *********» — ****** ******** ** ****** «******** **********» (******* ** ******* ** 2023 *.). ***: *****://***.**********.**/****/*******-*********-*********-*********-**-******-********-**********/

266 **********. ********* «********** ******» / «****** **********» (****** * ****). ***: *****://***.**********.**/******/**********-*******/

267 ********** ******* *** ********** ******. ********** ******** **********. ***: *****://******.******-*****.**/

268 *********. ********* *** «********** ****» (****** ******). ***: *****://***.*********.**/***/*****/**********-****

269 ******* ********. * ********* (********** * *** «**********»). ***: *****://*******-********.**/*-*******-*********/

270 ********** ********* «****** **********» (********** ******). ********** ********. ***: *****://***.**********.**/**/******

271 ****** ****. ********* *** * *****-********** (****** ******). ***: *****://******-*****.**/

272 ****. **** *****. *** * ******** ********* ** ********* ***** *** ******** (********** **********). ***: *****://*****.**/*/**********

- …[273];
- … [274];
- … [275];
- … [276];
- .[277];
- … [278,279].

4.5. Выводы по разделу 4

…[280].

5. Выводы для планируемого предприятия

5.1. Определение продукта

Рекомендуемый продукт — комплексное выездное ресторанное обслуживание в Санкт-Петербурге и Ленинградской области с четырьмя стартовыми продуктами: банкетное меню, фуршетное меню, кофе-брейки и доставка гастробоксов.

Физические единицы планирования: обслуженные гости (персоны) и комплекты наборов; стартовая пропускная способность ориентируется на формат от 10 до 500 гостей на событие — диапазон, типичный для локальных операторов [281].

Форматы адаптируются к трендам: локальные фермерские продукты Ленинградской области, интерактивные станции, персонализация меню и безалкогольные барные карты [282,283].

---

[273] ****. **** *****. *** * ******* ********* ** ******** ***** *** ******** (********** **********). ***: *****://*****.**/*/*****************

[274] ****. **** *****. *** * ******* ********* ** ******** ***** *** ******** (********** **********). ***: *****://*****.**/*/*****************

[275] ****. **** *****. *** * ******* ********* ** ******** ***** *** ******** (********** **********). ***: *****://*****.**/*/****************

[276] *****. ***** ********* ***: ****** ********** ********** ****** (****** ******). ***: *****://***.*****.***/********/**/%*1%82%*1%80%*0%*5%*0%**%*0%*4-%*0%**%*0%*5%*0%*9%*1%82%*0%*5%*1%80%*0%*8%*0%**%*0%*3-%*1%81%*0%**%*0%*1

[277] *********. ******** «**********»: ********** ****** (****** *****, ******* *****, ***** ***** ***** 1 ****–6 ****). ***: *****://*********.**/********/**********

[278] *********. ******** «**********»: ********** ****** (****** *****, ******* *****, ***** ***** ***** 1 ****–6 ****). ***: *****://*********.**/********/**********

[279] ***** *****. ****** ********* «******» (****** * ******* *****, ********** ***** ******). ***: *****://*****-*****.**/******

[280] ****. **** *****. *** * ******* ********* ** ******** ***** *** ******** (********** **********). ***: *****://*****.**/*/*****************

[281] ***** ********. ******** ********* * *****-********** *** **** (********** ********). ***: *****://*****.********/

[282] **********. ****** * ********* 2026 ****: *** ***** ********** ********* * ******** ******. ***: *****://***.**********.**/****/******-*-**********-2026-****-****-*****-**********-**********-*-**********-******/

[283] *** (********-***.**). ****** ********** * 2026 ****: ********* *******, ************ *******, ********** *******. ***: *****://********-***.**/*****/******-*********

5.2. Определение целевых потребителей

- корпоративные команды и организаторы внутри компаний: новогодние корпоративы, гала-ужины, презентации, тимбилдинги;
- частные заказчики: пары, готовящиеся к свадьбе (в Санкт-Петербурге за девять месяцев 2025 г. число браков выросло на 6% [284]), юбиляры и организаторы семейных торжеств;
- организаторы конференций и выставок: кофе-брейки и стендовое обслуживание на конгрессных площадках [285];
- организаторы загородных событий в Ленинградской области: коттеджные комплексы и базы отдыха [286].

5.3. Определение целевых покупателей

- лица, принимающие решение о закупке в корпорациях: директора по персоналу, офис-менеджеры, административные директора; цикл сделки — от одного до шести месяцев [287];
- частные покупатели: молодожёны и именинники; цикл решения — от двух недель до трёх месяцев [288];
- ивент-агентства и организаторы мероприятий как покупатели-посредники [289];
- государственные заказчики через конкурсные процедуры как второстепенный канал [290].

5.4. Возможности рынка

- … [291];
- … [292];

---

284 **********. * *****-********** ********* ***** ******** * ******* ***** ****** * 2025 **** (****** ******** ****). ***: *****://***.**********.**/***/8210728

285 *** *********. ********* * ***********: **** * ****** (*********** ***********). ***: *****://***********.**/****/*********-*-***********-*****-*-********.****

286 *******. ********* ******** * *****-********** 2026: ******* * *******. ***: *****://*******.**/***/*******/**********-***/

287 *********. ********** ********** * *****-********* (********** ******* *2*/*2*). ***: *****://*********-***.**/****/***********-********-*****

288 *********. ********** ********** * *****-********* (********** ******* *2*/*2*). ***: *****://*********-***.**/****/***********-********-*****

289 ****** «********** ******». ********** ********* * ********* ******** ********** * ********** *********. ***: *****://**********.**/*******/*******/2230/

290 ****** ******* ********** ********. ******* № 303069-26** «******** ***** ********** *** ********** ********** ***********» (********** ********** * ********** **). ***: *****://********.******.**/******************/*****/303069

291 ******-****** ******. ********** ********* ********* ****** ********** * *********** ***** (********** *. ********, ****). ***: *****://******-*****.***/********/***********-*********-********-******-*******-*********-*-****-***-**********-*******-*****/

292 *********. ********** ********** * *****-********* (********** ******* *2*/*2*). ***: *****://*********-***.**/****/***********-********-*****

- … [293,294];
- …[295];
- … [296];
- …[297];
- … [298,299];
- … [300];
- …. [301];

5.5. Угрозы рынка

- …[302,303,304];
- …. [305,306];
- …[307];
- … [308];
- … [309];

---

[293] **********. * ******-********** ********* ***** ******** * ******** ***** ****** * 2025 **** (****** ******** ****). ***: *****://***.**********.**/***/8210728

[294] *** ******. *****-********* (********** *******: ********* * ******). ***: *****://***.***.**/**/****/**/**-***/

[295] *** ************ *******. ****** ********** 2026: ****** ******* (*2*-***** *** ********* ****). ***: *****://**********.***.**/********/44691/

[296] **********. ****** ********* ********** 2025–2026: **** ******* * ***** ****** *******. ***: *****://***.**********.**/***/8727512

[297] *** ******. *****-********* (********** *******: ********* * ******). ***: *****://***.***.**/**/****/**/**-***/

[298] ***.****. ****** ****** *** ********* * ********** * *****-********** (********** *********). ***: *****://**********.**/

[299] ******. ********* ********* * *****-********** 2026: ******* * ******. ***: *****://******.**/***/*******/**********-***/

[300] 78.**. * ************ ******** ******* *********** «**********» ********** (****** ********** * «******** **********»). ***: *****://78.**/****/2025-12-15/*-************-********-*******-***********-**********-***********

[301] **** (******** *********). * ********** ***** ***** ***** ** ********** ******* ********** (****** ******* * *****.**). ***: *****://****.**/*/*****4**********

[302] ***** ****. ********** *** * 2026: ********** *** ***, ****, ****, *** (***** № 425-**). ***: *****://******.***/*********/**********/**********-******-***/

[303] *** *********. ********** ********** *******-2026: *** ******* ********** (********** ****** ** *** *** ********). ***: *****://**********.***.**/****/********3*/************-*********-*********-2026-***-*******-**********/

[304] ********** ******. ************ ****** ****** ********** ********** ******* (********** ****** ***, ****** ** ***** *********). ***: *****://**.**/2026/11/24/***-****/************-******-******-**********-**********-*******.****

[305] ********** ******. ************ ****** ****** ********** ********** ******* (********** ****** ***, ****** ** ***** *********). ***: *****://**.**/2026/11/24/***-****/************-******-******-**********-**********-*******.****

[306] 78.**. ********** ***: ***** ********** ******* ***** * ******* *******, ******* * *******. ***: *****://78.**/********/2026-09-23/**********-***-****-**********-*******-****-*-*******-*******-*******-*-********

[307] ******-****** ******. ************ ********** ********** ****** ********** * ********** ***** (********** *. ********, ****). ***: ******://******-*****.***/********/************-**********-*********-******-*******-**********-*-****-***-***********-*******-*****/

[308] ********.**. ********** ********** ******** ******* ********** (********* ***** «**********», ****** ********, 2***). ***: *****://***.*********.**/2026/09/16/76643931/

[309] **********. ***** ******** ********** 2025–2026: **** ******* * ***** ****** *******. ***: *****://***.**********.**/***/8727512

- … [310];
- … [311];
- … [312,313].

5.6. Рекомендуемая стратегия позиционирования

Позиционирование — «премиальное выездное обслуживание для среднего и верхнего среднего сегмента»: ресторанный уровень блюд и подачи при прозрачной тарифной сетке и комплектности «под ключ».

Основа позиционирования — …[314], … [315,316] и …[317].

Ценовое позиционирование — … [318,319].

Продуктовая линейка …[320].

5.7. Рекомендуемая стратегия конкуренции

- … [321,322];
- … [323,324];
- … [325,326];
- …;

---

310 ******-****** ******. ********** ********** ********* ****** ********** * ********** ***** (********** *. ********, ****). ***: *****://******-*****.***/********/**********-*********-*********-******-*******-**********-*-****-***-**********-*******-*****/

311 **** (******* *********). *********, ****** * *****: ********** * ********** ********* **** (****** ********). ***: *****://****.**/*/**********79*

312 ****. **** *****. *** * ******* ********* ** ******** ***** *** ******** (********** **********). ***: *****://****.**/*/**********

313 *** *********. ********* * **********: **** * ****** (********** **********). ***: *****://**********.**/****/*********-*-**********-*****-*-*********.****

314 ***** ********. ******** ********* * *****-********** *** **** (********** ********). ***: *****://*****.********/

315 ******** ********* (*****-*********). ****** ********** 2025: *** ***** ******** ******. ***: *****://**********.**/****/******-*********-2025/

316 **********. ****** * ********** 2026 ****: *** ***** ********** ********* * ******** ******. ***: *****://***.**********.**/****/******-*-**********-2026-****-****-*****-*********-*********-*-**********-******/

317 ***** ********. ******** ********* * *****-********** *** **** (********** ********). ***: *****://*****.********/

318 *******. ********* * *****-**********: ******* ********** * ******* ****. ***: *****://***.*******.**/

319 ********** *****-*********. *********: ****** «********», «*******», «***». ***: *****://***.**********.**/********/

320 78.**. * ********** ******** ******* ********** «**********» ********** (****** ********** * «******** **********»). ***: *****://78.**/****/2025-12-15/*-**********-********-*******-**********-**********-**********

321 *** ********** ******. ***** ********** 2026: ****** ******* (*2*-***** *** ********* ****). ***: *****://**********.***.**/********/44691/

322 78.**. * ********** ******** ******* ********** «**********» ********** (****** ********* * «******** *********»). ***: *****://78.**/****/2025-12-15/*-**********-********-*******-**********-**********-**********

323 ***.****. ****** ****** *** ********* * ********** * *****-********** (********** *********). ***: *****://**********.**/

324 ******. ********* ******** * *****-********** 2026: ******* * ******. ***: *****://******.**/***/*******/**********-***/

325 *********. ********** ********** * *****-********* (********** ******* *2*/*2*). ***: *****://*********-***.**/****/**********-********-*****

326 ****. **** *****. *** * ******* ********* ** ******** ***** *** ******** (********** **********). ***: *****://****.**/*/**********

- … [327,328,329];
- … [330];
- … [331].

Список источников исходных данных

1. **********. ********** ***** **********: ***** 2024 *., ******* ** 2028 *. — ******, 2025. ***: *****://***.**********.**/**-*******/*******/2025/09/****_**********_**********-*****-**********_2025.***

2. *** ********** ******. ********** ***** **********: ***** 2023 *., ******* ** 2027 *. (********* ******). ***: *****://*********.***.**/********/34417/

3. *** ********** ******. ****** ********** ***** **********: ***** 2024 *., ******* ** 2028 *. (********* ******). ***: *****://*********.***.**/********/16131/

4. *** ********** ******. ***** ********** 2026: ****** ******* (*2*-***** *** ********* ****). ***: *****://*********.***.**/********/44691/

5. **********. ****** ***** ********** * ****** * 2021–2025 **., ******* ** 2026–2030 **. (********* ******). ***: *****://**********.**/*******/**75783/

6. **********. ***** ********** ******* * ******: *********, ********** * ********.***: *****://**********.**/******/********/********/

7. ********.***** ***** ***** ********** *** * ****** ********** * ********** 7–8%. ***: *****://********.**/****/*********/*****-*****-*****-**********-****-*-******/

8. ****. * ****** * 2025 **** ****** ********* ******** ***** ** 8,7% (****** ********). ***: *****://****.**/*********/26373785

9. ******. ******** ** ***** ******** *****: ********** ********* * **** **** ******** *** (****** ********, ********* ***). ***: *****://***.******.**/******/561217-*******-**-*****-********-*****-**********-*********-*-****-****-*******-***

10. ***. *******: ********** ****** (********** ******, **** 2026). ***: *****://***.*******.**/*****/********/*******/2026/***_******_0626.***

11. ******.****. ********* (********** ******). ***: *****://**********.**/********/%*0%9*%*0%*5%*0%*9%*1%82%*0%*5%*1%80%*0%*8%*0%**%*0%*3

12. ****** «********** ******». ********** ********* * ********* ******** ********** * ********** *********. ***: *****://**********.**/*******/*******/2230/

---

[327] РБК Исследования рынков. Рынок кейтеринга 2026: мнения игроков (B2B-опрос при поддержке АКБС). URL: https://marketing.rbc.ru/research/44691/

[328] Med (restoran-med.ru). Тренды кейтеринга в 2026 году: локальный продукт, интерактивные станции, технологии сервиса. URL: https://restoran-med.ru/stati/trendy-kejtering

[329] CaterMe. О сервисе (агрегатор кейтеринговых компаний, основан в 2016 г., свыше 900 компаний в более чем 50 городах). URL: https://caterme.ru/about

[330] Mosfurshet. Тренды в кейтеринге 2026 года: что будет формировать индустрию и ожидания гостей. URL: https://www.mosfurshet.ru/blog/trendy-v-keyteringe-2026-goda-chto-budet-formirovat-industriyu-i-ozhidaniya-gostey/

[331] КВЦ Экспофорум. «Карамель Кейтеринг» — лучшая компания по версии «Делового Петербурга» (рейтинг по выручке за 2023 г.). URL: https://www.expoforum.ru/news/karamel-kejtering-luchshaja-kompanija-po-versii-delovogo-peterburga/

13. ****. ********** *. (******** ********). ***** **********: *** *** ********, ****** *** *****. ***: *****://****.**/*/**7**********64

14. ********* *****-*********. ********* ******: ********* ********** ** ****** 2025 **** ******** ************ ****. ***: *****://******.**/****/2026/02/13/*********-******-**********-**********-**-******-2025-****-********-************-****

15. *****-************ *********. ********* ********** ********** * ********** * ********** ** ****** — ******* 2025 ****. ***: *****://************.**/****/*******_***_*****/*********-**********-**********-*-**********-*-**********-**-******-******-2025-****/

16. ********* ******-*****. ****** ************ ******* * ********** * * ******** 2025 **** ****** 75,9 **** ***. ***: *****://***.*********.**/*********/****/2025/05/08/1109075-******-**********-********

17. **********. ***** ******** ********** 2025–2026: **** ******* * ***** ****** *******. ***: *****://***.**********.**/***/8727512

18. **********. ********* * 2026 ****: ****** ** ********* * ******** ***** *** * **********. ***: *****://***.**********.**/***/8495934

19. ********.**. ********** ********** ******** ******* ********** (********** ***** «**********», ****** ********, 2***). ***: *****://***.********.**/2026/09/16/76643931/

20. ******* *********. ******* **** ******* ********* ********** ***** * ********** (****** ********, ** *****, *********). ***: *****://***.**.**/*/2025/10/27/*******-****-*******-*********

21. ** *****. ***** ****** ******. *****-*********. ***** 2025 *. (************ *****, ****** ********/**********). ***: *****://*****.**.******/*****_*********/0/891/**%20*****_%*0%*0%*1%8*%*0%**%*0%**%*0%**%20******%20******_%*0%*1%*0%*0%*0%**%*0%**%*1%82-%*0%9*%*0%*5%*1%82%*0%*5%*1%80%*0%*1%*1%83%*1%80%*0%*3_%*0%*8%*1%82%*0%**%*0%*3%*0%*8%202025.***

22. *******. ********* * *****-**********: ******* ********** * ******* ****. ***: *****://***.*******.**/

23. *******. ******* ************ ******** * ******** ********** *****-**********. ***: *****://***.*******.**/*******

24. ******* ********. * ******** (*********** * *** «**********»). ***: *****://*******-********.**/*-*******-********/

25. *** **********. «******** *********» — ****** ******** ** ****** «******** **********» (******* ** ******* ** 2023 *.). ***: *****://***.*********.**/****/*******-*********-*********-*********-**-******-********-**********/

26. ***** ********. ******** ********* * *****-********** *** **** (********** ********). ***: *****://*****.********/

27. ****** ********. ********* * ***: ********** * ******* ********. ***: *****://**-**********.**/

28. ******* ********. ********* * ***: ****** * ******** (367 ********, ***** 2800 **********). ***: *****://****.**/

29. ******** ********. ******** * ********** (****** * ****** ******** ***** ******). ***: *****://**********.**/********/

30. ****** / ******-******** ********** ********. ********* * *** *** ****. ***: *****://******.**/

31. *** **** *********. ********* * *****-********** (25 *** ** *****, ******** ********). ***: *****://***-*****.**/

32. ********** *****-*********.*********: ****** «********», «*******», «***». ***: *****://***.**********.**/********/

33. ****.*********. ******* * ********** ***** ******. ***: *****://****.********/

34. ***** *******. ********* * ********** ********** * *** (**********). ***: *****://*****-*******.**/

35. **** *****. ********* ** ******** * *****-********** * ********** (**** ** *******). ***: *****://*********.**/********/**********

36. *** ********. ********* * **********: **** * ****** (********** **********). ***: *****://**********.**/****/*********-*-**********-*****-*-********.****

37. ********** ******** «****** **********» (********** ******). ********** ********. ***: *****://***.**********.**/**/******

38. ********** ******* *** ********** ******.********** ******** **********. ***: *****://******.******-*****.**/

39. ******. ********* ******** * *****-********** 2026: ******* * ******. ***: *****://******.**/***/*******/**********-***/

40. *********. ******* ** ******* * *****-**********: ********* *** * *****. ***: *****://*********.**/

41. **********. ******** *** ******* * ********** *******: ******** ****, ***** №1, ****** ****. ***: *****://**********.***/

42. **** *****. ******** ** ******* * ********** ****** (********** ***** **********). ***: *****://**********.**/******-**-*******-*-**********/

43. ***.****. ****** ****** *** ********* * ********** * *****-********** (********** *********). ***: *****://**********.**/

44. ****** ********.*****-******** * *****-**********. ***: *****://*7.**/

45. ********** 360.********** ********** ********* ***. ***: *****://360****.**/

46. ****** ****. ********* *** * *****-********** (****** ******). ***: *****://******-****.**/

47. **** ****. ********** *** ********** * ********* ***** (******). ***: *****://****-****.**/

48. **********. **** ******* *** ******* (****** ******** ** 2025 *. * * ********* 2026 *.). ***: *****://**********.**/********/****-*******-***-*******/

49. ***** ****.********** *** * 2026: ********* *** ***, ****, ****, *** (***** № 425-**). ***: *****://******.***/*********/**********/**********-******-***/

50. *** ********. ********* ********* *******-2026: *** ******* ************ (********* ****** ** *** *** ********). ***: *****://*********.***.**/****/********3*/***********-*********-********-2026-***-*******-************/

51. ******** (**********). ****** ** *** *** ******** 2026: ******* ********** ** ******. ***: *****://**********.****.**/****/********-**********/***-********-***-********

52. ********** ******. ************ ****** ****** ********** ********* ******* (********* ****** ***, ****** ** **** *********). ***: *****://**.**/2026/11/24/***-****/*************-******-******-**********-**********-*******.****

53. 78.**. ********* ***: **** ********* ******* **** * ******* *******, ******* * *******. ***: *****://78.**/********/2026-09-23/*********-***-****-*********-*******-****-*-*******-*******-*******-*-*******

54. *********. ********** ****** * ****** 2025–2026: ***** * ******. ***: *****://*********.**/****/**********-******-2026/

55. **********. * *****-********** ********* ***** ******** * ******* ***** ****** * 2025 **** (****** ******** ****). ***: *****://***.**********.**/***/8210728

56. ********.**. ********** ** ******* * ******** * ********** ** ****** ******* 2025 ****. ***: *****://***.********.**/2025/04/08/75316775/

57. *********. ********** ********* ********** ******** ************ ********* (*********). ***: *****://***.********.**/******/1007553

58. *** ******. *****-********** (************ *******: ********* * ******). ***: *****://***.***.**/**/****/**/**-***/

59. *********. ********* ************ ******* (****** ******** ** 1 ****** 2025 *.). ***: *****://**.*********.***/****/%*0%9*%*0%*0%*1%81%*0%*5%*0%**%*0%*5%*0%**%*0%*8%*0%*5_%*0%9*%*0%*5%*0%**%*0%*8%*0%**%*0%*3%*1%80%*0%*0%*0%*4%*1%81%*0%**%*0%**%*0%*9_%*0%**%*0%*1%*0%**%*0%*0%*1%81%*1%82%*0%*8

60. ******-****** ******. ************ ********** ********* ****** ********** * ************ ***** (********** *. ********, ****). ***: *****://******-*****.***/********/************-**********-*********-******-*******-**********-*-****-***-**********-*******-*****/

61. ***** *****. ****** ******** ******** ****** **** & ******** ****** 2034. ***: *****://***.**********.***/********-********-******

62. ******** *** *******. ******** ****** — ****** ******** 2026–2032. ***: *****://***.******************.***/******/********

63. **** ****** ********. ****** ******** ******** ****** ****, ***** & ****** ******** ** 2034. ***: *****://******************.***/*****/********/********-********-*******/******

64. ******* ********. ******** ******** ****** ****, *****, ******, ********, 2034. ***: *****://***************.***/******/********-********-******

65. **** (****). ***** ********** *******: ***** 2025 **** * ***** ********** (****** *****, ********* ***). ***: *****://****.**/********/******/*****_***********_********_2025

66. **********. ***** ****** * ******: *****, ********, ****** * ******** (****** **********, ********, ********* ***). ***: *****://**********.**/**********-******-******/

67. ***-******. ******* ***** *********: ****** **** ** ***** * ******** 2026 (**** — ***** **********). ***: *****://***.***-******24.**/****/******-*****-*********/

68. *********. ********** ********** * *****-********* (********** ******* *2*/*2*). ***: *****://*********-***.**/****/***********-********-*****

69. ****. **** *****. *** * ******* ********* ** ******** ***** *** ******** (********** **********). ***: *****://****.**/*/****************

70. *****. ***** ********* ***: ****** ********** ********** ****** (****** ******). ***: *****://***.*****.***/********/**/%*1%82%*1%80%*0%*5%*0%**%*0%*4-%*0%**%*0%*5%*0%*9%*1%82%*0%*5%*1%80%*0%*8%*0%**%*0%*3-%*1%81%*0%**%*0%*1

71. ******.*******. ******* ** *********: ****** ********** * ********** *******. ***: *****://*******.******.**/********/*********

72. *********. ******* ** ********* (***** *******). ***: *****://*********.****/********/*******-*********

73. ****** ******* ********** *******. ******* № 303069-26** «******** ***** ********** *** ********** ********** **********» (********** ********** * ********** **). ***: *****://*******.******.**/**********/*****/303069

74. ****** *****. ********** ******* *** ********** ****** (********* ****). ***: *****://******.**/****/***/**********_******_***_**********_*******/1524623284/

75. *********. ********** ****** / «****** **********»: **** * ********. ***: *****://***.*********.**/***/*****/**********-******

76. **********. ******** «********** ******» / «****** **********» (****** * ****). ***: *****://***.**********.**/******/**********-*******/

77. *********. ********* *** «********** ****» (****** ******). ***: *****://***.*********.**/***/*****/**********-****

78. *****. ********* — ******** * ********* ***** ** ******** ******* (**** ******). ***: *****://***.*****.**/%*1%80%*0%*5%*1%81%*1%82%*0%**%*1%80%*0%*0%*0%**%*1%8*/495563/

79. ******. ******** *** ********** * ********** ****** *****-********** (****** ******, **** *2). ***: *****://******.**/

80. ********. ********** ******** * *****-********** (********** ********). ***: *****://*********.***.**/**********-**********/

81. ***** ****. ******* * ******: ***** * ****** *****. ***** 2025 **** * ****** ** 2026 *** (****** **********, ********). ***: *****://*****-****.**/**/*****/****/2026/*****/27/**********-2026/

82. **********. ****** * ********** 2026 ****: *** ***** ********** ********* * ******** ******. ***: *****://***.*********.**/****/******-*-**********-2026-****-****-*****-**********-**********-*-**********-******/

83. *** (********-***.**). ****** ********** * 2026 ****: ********* *******, ************ *******, ********** *******. ***: *****://********-***.**/*****/******-*********

84. *****.**. ***-7 ******* ********** * 2025 ****. ***: *****://*****.**/*********/***-7-*******-**********-*-2025-****/

85. ******** ********* (*****-*********). ****** ********** 2025: *** ***** ******** ******. ***: *****://***********.**/****/******-*********-2025/

86. * *******. 13 ****** ************ ******** *****-**********. ***: *****://***.**********.**/*****/****/*********-*-*****-**********

87. *********. ******* ************ ******** *****-**********. ***: *****://***.*********.**/****/*********-*-*********/*******-************-********-*****-**********

88. ***** (************ ********* **** *********** ******). ********** ********* ************ ******* * ******* ************ ********** ** 1 ****** 2025 *. ***: *****://******.***.**/*****/********_2025_5_****28.***

89. ****** ******** (***.******.**). ******* «******** ********» * *****-**********. ***: *****://***.******.**/*******/********-********-***

90. ****** ******** (******.******.**). ******* ******** **********: ********* ** **********, *****-********* * ********** *******. ***: *****://******.******.**/*******/***************-2784267

91. **** ** ****** (*****-*********). *********: *******, *******, ********* ***** (****** * **** ****). ***: *****://***********.**/

92. ****&*********. ****** ******** * *** (******* * ********** ******). ***: *****://********-***.**/*****/***********-****-****/

93. ********* ********. ********* ******** (********** * ********** * ******* *****-**********). ***: *****://********-***.**/********1/

94. ****** ********. ********* * ***: ****** ** ******* * ******, ******** * **********. ***: *****://**************.**/

95. *** ********. ********* * ****** * ********* ** *****-********** (****** ** ******* ***). ***: *****://***********.**/******

96. ******* ********. ******** ******** ****** _ ****** ******** ****, *****, ******, ********** *** ********, 2021–2031. ***: *****://***.***********.***/******/****1970752-********-********-******-******-********-****.****

97. ****** ***********. ******** ******** _ ****** ***** ********, ******** ****** & **********, ****** ********* (2025–2030). ***: *****://***.******************.***/**/********-*******/********-********-******

98. **********. ***** ********** * ************** ******* (********** ******* ** *******): ****** ***** 2020–2025 **. (** ****** *** ** ***). ***: *****://**********.**/715/

99. ********** ******. *** ********** ********** ****** * ********** ********* ********** 42% **** (****** ********* ******** ***** * ********** *****). ***: *****://**.**/2010/05/25/*******.****

100. ***.**. ** ********** ***** ********** **** ********** ******* ********** 70% (****** ******** «*****», 2008). ***: ****://***.***.**/****/2008/01/18/1756.****

101. **** (******* *********). * ********** ***** ***** ***** ** ********** ******** ********** (****** ******* * *****.**). ***: *****://****.**/*/*****4**********

102. 78.**. * ********** ********* ******* ********** «**********» ********** (****** ********** * «******** **********»). ***: *****://78.**/****/2025-12-15/*-**********-********-*******-**********-**********-**********

103. **** (******* *********). *********, ****** * *****: ********** * ********** ********* **** (****** ********). ***: *****://****.**/*/**********79*

104. ********** *****. ********* ********* — ******* * ******* * *** (******** ********** ********** *******-****** * 2006 *.). ***: *****://**********.**/**********/**********-********-*********-*********

105. ***** *******. ***** ******* ******** — ****** ********* ********** ******** (* 2007 *.). ***: *****://*****.**/***/*******/*****_********

106. ******* *****-*********. ******* ***** ********: ****** ********. ***: *****://***.*******.**/*******/**********

107. *******. * ******* (********* ********** ********, ******* * 2016 *., ***** 900 ******** * ***** *** 50 *******). ***: *****://*******.**/*****

108. ***-********. ****** ********* * *****-********** ** ********** (**** * ********** ********** *******). ***: *****://***-********.**/

109. ***** *****. ****** ********* «******» (****** * ******* *****, ********** ***** ******). ***: *****://*****-*****.**/******

110. *********. ******** «**********»: ********** ****** (****** *****, ******** *****, ***** ***** ***** 1 ****–6 ****). ***: *****://*********.**/********/**********

111. *****.**. «* ***** ** *****»: *****-********* ********* ******* ****** (**** **********-********** ****** 15–20%, ********). ***: *****://*****.**/********/2024/01/19/**********/

112. *** ********* ****** (** ********** «******** **********»). ****** * ********** ******** ********** ********** * ***** ***** **** ******** (***** –4%, ******* –15–30%). ***: *****://**.***.**/****/7********1-*******-*********-******-*-**********-**