

**РЕСТОРАННЫЙ КОМПЛЕКС ПОД КУПОЛОМ****В.В. Куликова**, канд. геогр. наук, доцент**И.И. Константинов**, бакалавр**Владивостокский государственный университет, филиал в г. Находка  
(Россия, г. Находка)**

DOI:10.24412/2411-0450-2023-6-2-24-29

**Аннотация.** Сфера общественного питания в городе Находка тривиальна и достаточно шаблонна. Бизнес-проект по созданию ресторанный комплекса под купольной составляющей – актуальный, экологичный и экономически обоснованный бизнес. Уникальность и неповторимость дизайна, внутренняя культура, атмосфера проведения досуга, а также интерьерные модификации – это те отличительные черты, которые обеспечивают конкурентные преимущества такого ресторанный комплекса. В статье представлены результаты детального анализа рынка ресторанный бизнеса в городе Находка, концептуальная основа функционирования бизнес-проекта, производственные возможности ресторанный комплекса под купольной составляющей, представлен список основных показателей рисков и способов достижения экономической безопасности. Помимо этого, в тексте статьи отражен наглядный план производственной программы бизнес-проекта, а также прогнозируемые показатели эффективности деятельности ресторанный комплекса под куполом в целях привлечения инвестиционного капитала со стороны потенциально заинтересованных лиц.

**Ключевые слова:** ресторанный бизнес, бизнес-проект, ресторанный комплекс под куполом, купольный ресторан, досуг, общественное питание.

Ресторанный комплекс под куполом – уникальный проект с купольной составляющей; неповторимая композиция дизайнерского решения создает гармоничное сочетание ресторана и купольной составляющей под открытым небом. Классические рестораны требуют дизайнерских решений и качественных изменений внутренних и внешних структур, поскольку требования к проведению места досуга постоянно возрастают. Ресторанный комплекс под куполом способен решить не просто задачу качественного места проведения досуга, но и внести рациональные изменения в сферу внешней и внутренней культуры. В качестве примера можно привести уникальное музыкальное сопровождение, звездное небо, а также внесенное изменение в меню: конструктор салатов.

Ресторанный комплекс под куполом представляет собой проект дизайнерского воплощения неповторимости дизайна и внутренней культуры организации. Миссией такого проекта является создание ресторанный комплекса под купольной составляющей на территории Находкинского

городского округа (НГО) с фундаментальной целью удовлетворения потребительского спроса физических лиц. Отметим, что границей проекта является город Находка, который отличается красивыми горными ландшафтами, живописной природой и многочисленными выходами к морским водам. Целью проекта является разработка предложения по созданию и реализации ресторанный комплекса под куполом на территории НГО.

Отдельно можно выделить основные задачи проекта:

- ознакомиться с опытом создания успешного ресторанный бизнеса;
- проанализировать создание ресторанный комплекса под куполом в формате бизнес-проекта;
- исследовать потенциал внедрения ресторанный бизнеса под куполом на территории НГО;
- исследовать и провести качественный анализ конкурентных бизнесов;
- изучить опыт создания и открытия ресторанный бизнеса.

Также необходимо учитывать, что ресторанный комплекс под куполом направлен на удовлетворение спроса потребителей в сфере общественного питания и раз-

влечения со средним и выше среднего уровнями доходов.

Первичный анализ рынка в сфере классических ресторанов показывает следующее [1]:

Таблица 1. Оценка ресторанного бизнеса в городе Находка

Наименование	Тип	Средний чек, руб.	Усредненная оценка потребителя
Padishah lounge & bar	Ресторан	1230	4,5
Рент	Ресторан	1030	4,3
Пирамид Отель	Ресторанно-гостиничный комплекс	980	4,1
Penthouse	Ресторан	1980	4
Zell	Ресторанный комплекс	1520	4
Панда	Ресторан китайской кухни	1030	3,9
Black Rabbit	Ресторан-бар	770	3,5
Царский дворик	Ресторанно-гостиничный комплекс	820	3

Исходя из таблицы 1, можно сделать следующие ключевые выводы:

1. Список потенциальных конкурентов ресторанному комплексу под куполом насчитывает восемь классических ресторанов, представляющих собой разнообразные типы структур: ресторан, ресторанный комплекс, ресторано-гостиничный комплекс и др.;

2. Данные усредненной оценки потребителя указывают на факт того, что в городе Находка есть пять классических ресторанов, которые потенциально являются

стабильными и приятными местами для проведения досуга;

3. Лучшим рестораном, по мнению посетителей, является ресторан Padishah lounge & bar, который представляет собой классический ресторан со средним уровнем чека 1230 рублей.

Более наглядные и качественные данные показывают проведенный анализ конкуренции по Портеру [2] в таблице 2 с описанием и направлениями работ, которые необходимы для доведения уровня угрозы до минимальных значений.

Таблица 2. Анализ конкурентных сил по Портеру

Параметр	Значение	Описание	Направления работ
Угроза со стороны товаров-заменителей	Низкий	Ресторанный комплекс имеет неповторимый и уникальный дизайн	Необходимо укреплять стратегию уникальности товара и концентрироваться на целевой аудитории, для которой важна уникальность
Угроза внутриотраслевой конкуренции	Средний	Рынок насыщен конкурентами, производящими более дешевый товар. Ресторанный комплекс не имеет патента уникальности	Отделу маркетинга необходимо хорошо знать уникальные особенности услуги, которую оказывает ресторан. Постоянный мониторинг поможет избежать агрессивного влияния со стороны конкурентов
Угроза со стороны новых игроков	Низкий	Ресторанный комплекс является сложно реализуемым проектом с высоким уровнем стартовых инвестиций	Необходим постоянный мониторинг рынка и анализ потенциальных конкурентов
Угроза потери текущих клиентов	Средний	Потенциальными клиентами ресторана являются люди со средним и выше среднего уровнями дохода	Необходимо тщательно анализировать целевую аудиторию и создать длительные отношения с покупателем на основе акционной активности
Угроза нестабильности поставщиков	Средний	Ресторанный комплекс находится в постоянной зависимости от поставщиков, их постоянство – основа стабильности работы бизнеса	Необходимо устранять неполадки с поставками, оптимизировать их постоянный поток

Проведенный анализ конкуренции по Портеру позволяет сделать вывод, что параметры, указывающие на угрозы, можно расположить следующим образом: угроза со стороны товаров-заменителей и угроза со стороны новых игроков достаточно низка, угроза внутриотраслевой конкуренции, угроза потери текущих клиентов, угроза нестабильности поставщиков –

угрозы обоснованные и достаточно вероятны.

Для того чтобы определить сильные и слабые стороны ресторанного комплекса под куполом, а также выявить потенциальные возможности и угрозы, необходимо провести SWOT-анализ [3]. Данные SWOT-анализа приведены ниже в таблице 3.

Таблица 3. SWOT-анализ ресторанного бизнеса

Сильные стороны (Strengths)	Слабые стороны (Weaknesses)
<ul style="list-style-type: none"> <li>– неповторимость и уникальность дизайна;</li> <li>– относительно высокая рентабельность;</li> <li>– музыкальное сопровождение;</li> <li>– уникальность меню: съедобные бокалы из сахара и конструктор салатов.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– недостаточность квалифицированных кадров;</li> <li>– отсутствие деловой репутации;</li> <li>– нет услуги «доставка».</li> </ul>
Возможности (Opportunities)	Угрозы (Threats)
<ul style="list-style-type: none"> <li>– достижение высокого уровня прибыли;</li> <li>– завоевание части рынка;</li> <li>– расширение ассортимента блюд;</li> <li>– расширение сети предоставляемых услуг.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– снижение уровня спроса;</li> <li>– экономическая/политическая дестабилизация;</li> <li>– появление конкурентного давления.</li> </ul>

Исходя из таблицы 3, можно сделать вывод о том, что ресторанный комплекс под купольной составляющей имеет достаточно выраженные сильные стороны, создающие конкурентное преимущество, а также обоснованные возможности, которые способны привести к эффективному и стабильному функционированию бизнес-проекта. Помимо сильных сторон и возможностей, менеджеру бизнеса необходимо будет учесть слабые стороны и угрозы, которые остро указывают на требовательные места бизнеса. Такие аспекты создают необходимость создания детального плана разрешения.

Отсюда следует общий собирательный вывод: проведенный анализ рынка детально обозначил конкурентных игроков, способы завоевания рынка и создания конкурентного преимущества, выявил угрозы и пути их разрешения, а также спектр сильных и слабых сторон, возможностей и потенциальных угроз. Аналитические данные рынка позволяют потенциальному инвестору детально понять структуру и организацию ниши ресторанного бизнеса, а также принять решение касательно вопроса инвестирования денежных средств в бизнес-проект.

Концепция ресторанного бизнеса основана на поиске ответов на три фундаментально важных вопроса:

1. Какое физико- и экономико-географическое расположение ресторанного комплекса наиболее выгодно и привлекательно?

Критерии выбора физико- и экономико-географического расположения ресторанного комплекса с купольной композицией можно разделить на приоритетные и второстепенные. К приоритетным критериям относятся:

- природная уникальность;
- доступность путей сообщения;
- правовой режим.

К второстепенным критериям выбора расположения бизнеса отнесём:

- потенциальные конкуренты;
- климатические условия;
- емкость рынка.

Укажем подходящие места расположения нашего проекта:

- окрестности древнего приморского рифа – горы Сестра;
- искусственный водоем южной части Находки – озеро Приморское (Рица);
- район проспекта Мира – озеро Соленое.

## 2. Кто является посетителем заведения?

Потенциальными посетителями ресторана под куполом являются физические лица со средним и выше среднего уровнями доходов. Факторы семейного положения, возрастные категории, религиозные взгляды, политические убеждения, а также гендерное определение и факторы общественной позиции не имеют значимого эффекта.

## 3. Какими способами и методами возможно привлечь целевую аудиторию?

Завоевание части рынка такой целевой аудитории можно достичь следующими путями:

- рекламная компания в сми;
- инфлюенс-маркетинг;
- презентация ресторана комплекса;
- уникальная композиция;
- наружная реклама в городской черте [4].

Рекламная компания и ее ответвления достаточно затратные с финансовой стороны бизнеса. Успешность реализации такой компании зависит от размера рекламного бюджета, а также качества распределения денежных средств. Для оценки эффективности расходования такого бюджета есть ряд классификаторов и коэффициентов; их нормативное соблюдение непременно приведет к финансовому успеху.

К специфическим методам завоевания рынка можно отнести: проведение опроса, каст-дев, прямая работа с целевой аудиторией и др.

Ресторанный бизнес имеет ряд основных требований к помещению. Это:

- территориальная площадь от 300 кв. м.;
- наличие искусственной и естественной вентиляции;
- наличие канализации;

– наличие дополнительных помещений (складское помещение, санузел, комната для персонала);

- требования СанПиНа.

Меню ресторана комплекса под куполом состоит из следующих разделов: закуски, салаты, супы, напитки и десерты. Меню требует дизайнерского оформления и отличительных особенностей, поэтому для его создания необходимы дополнительные затраты.

Риски для ресторана комплекса под куполом представляют собой угрозы, которые потенциально могут привести к финансовому краху и потере репутационной оценки [5]. Основными рисками ресторана бизнеса являются:

- производственные;
- организационные;
- коммерческие;
- финансовые;
- юридические;
- риски, связанные с форс-мажорными обстоятельствами.

Экономическая безопасность ресторана комплекса с купольной композицией представляет собой состояние защищенности от внутренних и внешних угроз, при котором обеспечивается экономический суверенитет предприятия [6]. Она состоит из следующих составных элементов:

- технико-технологическая;
- кадровая;
- креативно-интеллектуальная;
- финансовая;
- политико-правовая;
- информационная;
- экологическая;
- силовая.

С целью повышения степени наглядности данных план производственного процесса отражен в форме диаграммы Ганта в таблице 4.

Таблица 4. Диаграмма Ганта

Этап/ продолжительность, неделя	1	2	3	4	5	6
Регистрация ООО						
Выбор помещения						
Подписание договора на аренду						
Ремонт и установка оборудования						
Подбор персонала						
Получение разрешительной документации						
Рекламная кампания, церемония открытия						

Таблица 5. Прогнозируемые показатели деятельности ресторанного комплекса

Показатель	Значение
Стартовые инвестиционные вложения, руб.	9 141 278
Ежемесячные расходы, руб./мес.	2 321 278
Усредненная стоимость чека, руб.	2 550
Потенциальное количество посетителей, чел./день	50
Полная себестоимость единицы продукции, руб./ед.	1 548
Плановая (чистая) прибыль	1 503 722
Себестоимость продукции, руб./мес.	565 000
Планируемая ежемесячная выручка	3 825 000
Рентабельность продаж, руб.	39,3%
Срок окупаемости, мес.	6-12
Расчет точки безубыточности	
Объем продаж, ед. заказа	2 317
Объем продаж, руб.	5 907 444

Исходя из таблицы 5, можно сделать следующее заключение: для достижения точки безубыточности (доходы равны расходам) ресторанному комплексу под куполом необходим следующий объем продаж (величина выручки) – 5 907 444 руб. При величине выручки, равной 3 825 000 руб./месяц, плановой (чистой) прибыли, равной 1 503 722 руб./месяц и потенциальном количестве посетителей в день, равном 50 – срок окупаемости инвестиционных вложений будет равным от 6 до 12 календарных месяцев. То есть при эффективном и стабильном функционировании на протяжении года, ресторанному комплексу под куполом необходим год, после

которого он уверенно покроет инвестиционные обязательства и начнет получать прибыль.

Ресторанный комплекс под куполом – достаточно сложный бизнес-проект: он включает множество показателей эффективности, задач, требует многофакторного планирования и высоких стартовых инвестиций. Только при рациональном подходе к управлению таким бизнесом, при постоянном анализе рынка конкуренции, сильных и слабых сторон, а также при должном уровне мониторинга всех показателей финансово-экономической деятельности можно достичь высоких показателей эффективности.

#### Библиографический список

1. Рестораны в Находке – рейтинг и цены. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://totadres.ru/nahodka/restorany>.
2. Анализ конкурентных сил по Портеру (шаблон). – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://powerbranding.ru/biznes-analiz/porter-model/praktika-analiza/>.
3. SWOT-анализ компании: примеры и матрица. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://skillbox.ru/media/management/sposob-vyvesti-kompaniyu-iz-krizisa-ili-bespoleznaya-igrushka/>.
4. Эффективные способы привлечения клиентов. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://zhiza.evotor.ru/kak-zavlech-novyx-pokupatelej-i-ne-poteryat-prezhnix-10-effektivnyx>.
5. Риски в ресторанном бизнеса. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://raydget.ru/3752-riski-restorannogo-biznesa/>.
6. Экономическая безопасность бизнеса. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [https://spravochnick.ru/ekonomika/suschnost\\_ekonomicheskoy\\_bezopasnosti/ekonomicheskaya\\_bezopasnost\\_biznesa/](https://spravochnick.ru/ekonomika/suschnost_ekonomicheskoy_bezopasnosti/ekonomicheskaya_bezopasnost_biznesa/).

**RESTAURANT COMPLEX UNDER THE DOME**

**V.V. Kulikova**, *Candidate of Geographical Sciences, Associate Professor*

**I.I. Konstantinov**, *Bachelor*

**Vladivostok State University, branch in Nakhodka**

**(Russia, Nakhodka)**

***Abstract.** The sphere of public catering in the city of Nakhodka is trivial and rather formulaic. A business project to create a restaurant complex under the dome component is an actual, environmentally friendly and economically sound business. The uniqueness and uniqueness of the design, the internal culture, the atmosphere of leisure activities, as well as interior modifications are the distinctive features that provide competitive advantages of such a restaurant complex. The article presents the results of a detailed analysis of the restaurant business market in the city of Nakhodka, the conceptual basis for the functioning of the business project, the production capabilities of the restaurant complex under the dome component, a list of key risk indicators and ways to achieve economic security. In addition, the text of the article reflects a visual plan of the production program of the business project, as well as the projected performance indicators of the restaurant complex under the dome in order to attract investment capital from potentially interested parties.*

***Keywords:** restaurant business, business project, restaurant complex under a dome, dome restaurant, leisure, public catering.*