

Almaty Management University
бакалавриат студенттері,
магистранттары
мен докторанттарының
Бірінші Коллоквиумының
материалдар жинағы

29 мамыр 2018 жыл

Undergraduate and Graduate Colloquium

Proceedings
of the 1st Colloquium
of undergraduate
and graduate students
of Almaty Management
University

May 29, 2018

Almaty Management University
бакалавриат студенттері,
магистранттары
мен докторанттарының
Бірінші Коллоквиумының
материалдар жинағы

29 мамыр 2018 жыл

Proceedings
of the 1st Colloquium
of undergraduate
and graduate students
of Almaty Management
University

May 29, 2018

Алматы, 2018

УДК 378
ББК 74.58
А39

Редакционная коллегия

Председатель:

Курганбаева Гульмира Аманжоловна — Ректор

Члены:

Абешев Куаныш Шурабатырович

Декан Школы инженерного менеджмента, PhD;

Аукен Вильмур Муратбекұлы

Директор управления по магистерским и докторским программам, доктор экономических наук, PhD;

Бакибаев Тимур Ибрайханович

Доцент-исследователь школы инженерного менеджмента, PhD;

Гуревич Леонид Яковлевич

профессор кафедры «Деловое администрирование», доктор исторических наук;

Ердаuletova Фарида Казизовна

Заведующая кафедрой «Финансы, учет и аудит», кандидат экономических наук, доцент;

Ибжарова Шолпан Айдаралиевна

Доцент-исследователь кафедры «Общеобразовательные дисциплины», кандидат философских наук;

Каль Кристиан

Проректор по исследованиям и международному развитию, PhD;

Колушпаева Анар Тойганбаевна

Профессор-исследователь кафедры «Общеобразовательные дисциплины», доктор технических наук;

Курмангужин Рустем Салимович

Доцент-исследователь кафедры «Государственная и общественная политика и право», кандидат исторических наук;

Леонтьева Ирина Анатольевна

Преподаватель кафедры «Деловое администрирование», Mphil;

Маралбаева Шолпан Мадиевна

Старший преподаватель кафедры: «Менеджмент и маркетинг»;

Мархаева Баянсулу Ахилбековна

Профессор-исследователь кафедры «Финансы, учет и аудит», доктор экономических наук;

Саари Даниал Борисович

Старший преподаватель кафедры «Государственная и общественная политика и право»;

Сапаргалиев Данияр Булатович

Директор Центра научных исследований, PhD;

Тайкулакова Гульнура Сериковна

Заведующая кафедрой «Экономика и сервис», кандидат экономических наук, доцент;

Тютюнникова Марина Владимировна

доцент кафедры «Экономика и сервис», кандидат экономических наук;

Шалбаева Шолпан Есламбековна

доцент кафедры «Менеджмент и маркетинг», кандидат экономических наук.

А39 **Almaty Management University бакалавриат студенттері, магистранттары мен докторанттарының Бірінші Коллоквиумының материалдар жинағы. 29 мамыр 2018 жыл. — Алматы: Алматы Менеджмент Университет, 2018. — 126 с.**

ISBN 978-601-7053-71-0

Настоящий сборник предназначен для студентов, магистрантов, докторантов, руководителей среднего и высшего звена, а также исследователей. Все статьи прошли проверку в системе StrikePlagiarism.com (с высокой уникальностью текста).

**УДК 378
ББК 74.58**

ISBN 978-601-7053-71-0

© Алматы Менеджмент Университет, 2018

| | |
|---|-----|
| Современные подходы к управлению прямыми продажами в сфере услуг | 197 |
| <i>Козлова А.С., Смыкова М.Р.</i> | |
| Стратегия развития образовательных услуг (на примере ТОО «Международный центр образования «EDTECH») | 203 |
| <i>Курмангалиев С.С.</i> | |
| Мейрамхана бизнесін жоспарлау және ұйымдастыру: Әзірлеу және енгізу | 209 |
| <i>Қуаныш Ә., Асхат А., Нұрғазы Г., Исаков С., Сабиров Д.</i> | |
| Влияние факторов на цену Bitcoin | 218 |
| <i>Лес М.Б.</i> | |
| Сегментация и выбор целевого рынка на примере жилого комплекса «Коктобе Сити» | 222 |
| <i>Махиева С.Б.</i> | |
| Проектирование ресторана класса люкс на 100 посадочных мест, расположенного в г. Астана | 233 |
| <i>Мухамеджанова Ж., Сихимбаева А., Рамазанова А., Дауренбекова К.</i> | |
| Модель интеграции проектных этапов от инициирования до логического завершения | 239 |
| <i>Нарегеев М.Б.</i> | |
| Анализ инвестиционного климата города Алматы, тренды и мировой опыт | 245 |
| <i>Насырханов А.Д.</i> | |
| Бизнес-план как основной инструмент стратегического планирования | 250 |
| <i>Нурпеисова Б.М.</i> | |
| Разработка стратегии маркетинга предприятия | 254 |
| <i>Омаров Д.Е.</i> | |
| К вопросу критериев принятия решений в инвестиционном проекте | 262 |
| <i>Пак В.И.</i> | |
| Состояние страхового рынка в Республике Казахстан | 268 |
| <i>Паржанов А.Н.</i> | |
| Управление конкурентоспособностью компании | 274 |
| <i>Пясунов Е.П.</i> | |
| Инвалиды и пенсионеры как проблемные заемщики | 281 |
| <i>Рахимжанов А.Т.</i> | |
| Реорганизация малого предприятия (на примере существующей компании «Polmarket») | 286 |
| <i>Садырбай А.У.</i> | |
| Практика внедрения Скрам в Казахстане в коммерческом банке | 290 |
| <i>Смагулов Ч.А.</i> | |
| Себестоимость как основа ценообразования и формирования финансовых результатов | 294 |
| <i>Снимщиков О.А.</i> | |
| Разработка стратегического плана развития компании на примере АО «Кедентранссервис» | 301 |
| <i>Сыдыков Д.Е.</i> | |

Проектирование ресторана класса люкс на 100 посадочных мест, расположенного в г. Астане

Жамила Мухамеджанова, Алия Сихимбаева, Асель Рамазанова,
Карлыгаш Дауренбекова

Алматы Менеджмент Университет, г. Алматы, Республика Казахстан
janelia_99@mail.ru

Введение

Бизнес общественного питания — один из видов экономической деятельности, относимой к малому и среднему предпринимательству, который прямо или косвенно создает рабочие места и является важным средством развития материальной базы страны.

На территории Казахстана, в связи с глобализацией всех экономических процессов, наблюдается перспектива роста ресторанного бизнеса, и между владельцами предприятий общественного питания стала возникать реальная конкуренция за потребителя, готового оплачивать предлагаемые услуги: качественную продукцию, удовлетворение потребностей в обслуживании, а также уютную атмосферу. Быть владельцем ресторана престижно, интересно, выгодно. По статистике, инвестирование в индустрию развлечений дает неплохой доход даже в условиях кризиса. Однако для успешного ведения ресторанного бизнеса необходимы грамотная концепция, хорошая кухня, профессиональный коллектив.

Динамичное развитие ресторанного рынка делает этот сегмент востребованным со стороны предпринимателей и инвесторов. Этот же факт подтверждает ежегодно увеличивающееся количество заведений, открывающихся в Казахстане. Благодаря программе 2GIS можно проследить количество заведений. Так, например, в Астане общее количество заведений на март 2018 года составляет 1740 (кафе — 657, рестораны — 401, бары — 347 и доставка — 335). Ресторанный рынок по праву является самым окупаемым и в то же время самым рискованным: три из пяти ресторанов закрываются после трех лет работы. Сегодня рестораны — самый крупный сектор глобального рынка HoReCa (отели, рестораны, кейтеринг), который, по данным швейцарской оценочной компании Swiss Appraisal, занимает до 70 % от всей индустрии. Мировой оборот ресторанного бизнеса составляет 480 трлн тг в год, что позволяет поставить его на третье место в мире среди сфер с прибылью в сотни триллионов тенге в год.

Анализируя роль и место ресторанного бизнеса в национальной экономике, необходимо отметить, что уровень его развития, с одной стороны, выступает в качестве одного из индикаторов, определяющих качество жизни населения в стране, а с другой — предпринимательская деятельность в сфере ресторанного бизнеса служит целям и задачам развития национального хозяйства. Именно наличие положительного эффекта для территории в результате деятельности предпринимательских структур сферы ресторанного бизнеса свидетельствует о целесообразности и необходимости их государственной поддержки в рамках решения задач социального и экономического развития территорий и смежных с ресторанным бизнесом отраслей национального хозяйства.

Ресторан класса люкс — это изысканность интерьера, высокий уровень комфортности, широкий выбор услуг, ассортимент оригинальных, изысканных заказных и фирменных блюд и изделий.

Объект исследования: проект ресторана класса люкс на 100 посадочных мест.

Предмет исследования: деятельность ресторана люкс в г. Астане.

Методология

Методология исследования включает в себя экономические, аналитические, графические методы, а также методы системного анализа.

Практическая значимость проекта. Предложенные в проекте рекомендации предназначены для внедрения в ресторане класса люкс на рынке г. Астаны. Заведение будет

рассчитано на 100 посадочных мест. Обслуживание гостей планируется вести поваром, закрепленным к столу, а также официантами. По предварительным расчетам, общая стоимость проекта составляет 86 651 500 тг (оформление документов, аренда за 3 месяца, ремонт и перепланировка помещения, покупка необходимого оборудования, посуды и инвентаря). Проведены и другие расчеты, которые показывают, что срок реализации проекта составит 8 месяцев, срок окупаемости — 4 года, рентабельность данного проекта на 3 года — 4,3 %.

Режим работы ресторана в будние дни и воскресенье с 11:00 до 00:00, в пятницу и субботу — с 11:00 до 02:00.

Посещаемость за первый год — 90 человек в день, второй год — 110 человек, третий и четвертый года — 140 человек в день. Планируемое количество посетителей ресторана после выхода на полную мощность — 160 человек в день, из расчета, что месторасположение будет находиться в бизнес-центре города. Средняя сумма чека будет составлять 7000 тг.

Анализ рынка ресторанов класса люкс в г. Астане и перспективность проекта

На рынке Астаны представлено множество ресторанов, но звание ресторана класса люкс имеют только десять («Накрыше», Favor, Revolving, Olivier, Zoloto, Cafestar, Porto Verde, Gan Bei, Cabernet Club, Vista Restaurant & Bar) [9]. Сцена ресторанного бизнеса в Астане похожа на сам город: резкий и быстрый рост. Наряду с национальными блюдами представлены разнообразные кухни мира: индийская, американская, японская и европейская. Повара со всего мира приглашены для работы в лучших ресторанах Астаны, меню удивляет уникальностью и изысканностью блюд [1].

В ресторанах основное внимание уделяется качественным продуктам питания, предоставляемому сервису, ведь потребитель заинтересован в том, чтобы приятно провести время. Целью большинства ресторанов является удовлетворение потребностей потребителя в обслуживании и получение прибыли.

Для выявления необходимости и востребованности данного проекта в г. Астане проведено анкетирование среди людей в возрасте от 18 до 50 лет с помощью специализированного сайта surveymonkey.com, где были получены отзывы о планируемом проекте. Результаты подтвердили, что данная идея актуальна, т. к. из 100 опрошенных 83 % поддерживали концепцию ресторана с открытой кухней. Анкета и результаты предоставлены в приложении № 1.

На основе полученных данных можно сделать выводы, что из 100 % опрошенных:

- 83 % поддерживают идею посещения ресторана с открытой кухней;
- 31 % готовы потратить за одно посещение 7 500–10 000 тг;
- 64 % предпочитают ресторан с нетрадиционной кухней (китайская, итальянская, кавказская и др.).

SWOT-анализ ресторана Asian mix restaurant with open kitchen приведен в таблице 1.

Таблица 1. SWOT-анализ [2]

| Сильные стороны | Слабые стороны |
|---|--|
| <ol style="list-style-type: none"> 1. Месторасположение 2. Ассортимент 3. Сезонные предложения 4. Продуманное ценообразование 5. Концепция открытой кухни | <ol style="list-style-type: none"> 1. Зарекомендованные конкуренты 2. Риск открытия ресторана с азиатской кухней 3. Задержки строительных работ 4. Малые продажи в первые месяцы |
| Возможности | Угрозы |
| <ol style="list-style-type: none"> 1. Рост доходов компании за счет привлечения новых инвесторов 2. Открытие филиала на рынке гг. Алматы, Шымкента, Актау 3. Высокий уровень спроса на рынке | <ol style="list-style-type: none"> 1. Жесткая конкуренция на рынке 2. Изменение вкусов и потребностей гостей 3. Инфляционные процессы 4. Провал проекта |

Итак, определенные в ходе анализа сильные и слабые стороны ресторана Asian mix restaurant with open kitchen дают возможность определить те параметры, которые являются выигрышными (их нужно развивать и поддерживать на необходимом уровне), и параметры, улучшение которых может оптимизировать процессы совершенствования управления заведением и свести к минимуму возможные аспекты ухудшения имиджа.

Таким образом, ресторану Asian mix restaurant with open kitchen необходимо будет постоянно поддерживать уровень обслуживания, быть конкурентоспособным, а именно следить за изменением потребностей клиентов, поддерживать имидж компании и в ближайшем будущем расширять географию на другие города Казахстана.

Концепция

Asian mix restaurant with open kitchen — это ресторан класса люкс с 88 посадочными местами и 12 лаундж-местами у барной стойки, который будет находиться в многофункциональном комплексе «Абу-Даби Плаза» на левобережье Астаны. Концепция ресторана выбрана в азиатском стиле, в меню будут представлены блюда японской кухни.

Ресторан будет располагаться в быстро развивающемся и расширяющемся районе города по адресу: улица Сыганак, 16.

Ресторан будет местом, где всегда можно получить лучшую кухню и высочайший сервис. В Asian mix restaurant with open kitchen будут уютный торговый зал, в котором будет располагаться 8 столов, оборудованных специальной рабочей зоной для приготовления блюд перед гостями, посадочные места рассчитаны до 8 персон и элегантный лаундж на 12 персон, а также 4 столика, рассчитанные на 6 персон, удобная мебель и декор в успокаивающих теплых тонах. Это будет идеальное место, где можно перекусить, выпить или провести время в кругу семьи и друзей.

Меню будет вдохновлено блюдами Японии и будет ориентироваться на предоставление качественного продукта: японские суши, стейки, лапша и блюда из тофу. Для больших ценителей азиатской кухни в меню представлены такие блюда, как красная курица карри с рисом или азиатская креветка на гриле со шпинатом, тофу и соусом из черных бобов.

Также разработаны бизнес-ланчи со специальными предложениями на каждый день. Меню будет меняться в зависимости от сезона, но сохранять фаворитов. Цены будут конкурентоспособными с другими высокосекторными ресторанами в этом районе. Тем не менее, стратегия Asian mix restaurant дает представление о более высокой стоимости, чем ее конкуренты, благодаря уникальности подачи блюд, сервису и развлечениям.

Миссией ресторана является предоставление качественного продукта семь дней в неделю и 13 часов в день, а также высокий уровень сервиса с культурно-развлекательной программой. В теплое время года гостям будет предложено специальное летнее меню с более легкими блюдами, экзотическими напитками, а также безалкогольными предложениями.

Asian mix — отличное место для времяпрепровождения, сочетающее атмосферу уюта с отменной кухней. Основная цель: качественное обслуживание, а также предоставление изысканных блюд, поскольку удовлетворение потребностей клиентов имеет первостепенное значение. Ресторан будет выбором не только для проведения времени с семьей, но и для бизнес-встреч. Благополучие сотрудников будет в равной степени важно для успеха предприятия, сотрудники будут чувствовать себя частью успеха ресторана.

Разработан логотип, который передает концепцию ресторана Asian mix restaurant with open kitchen.

Проект предусматривает аренду помещения общей площадью 345 кв. м.

Заведение будет располагаться на первом этаже многофункционального комплекса, состоящего из нескольких зданий различной этажности. Помещение ресторана будет арендоваться, то есть все договорные документы с жильцами здания будет согласовывать арендодатель. На данный момент договорная цена за 1 кв. м равна 64 000 тг.



Заведение будет открыто 7 дней в неделю. Обед с понедельника по пятницу с 11:30 до 14:30, ужин с воскресенья по четверг с 17:00 до 20:00, в пятницу и субботу ужин с 17:00 до 22:00. Лаундж будет открыт до 02:00 в пятницу и субботу. С воскресенья по четверг лаундж будет открыт до 12 часов ночи. Asian mix будет открыт даже в большие праздники, такие как Новый год и Наурыз.

В ресторане будут выставляться картины отечественных художников. Это даст арт-сообществу возможность показать свою работу в дружеской и увлекательной атмосфере. Будут отправляться специальные приглашения на премьеры, также будут привлекаться СМИ. Показ будет проходить только в лаундже, чтобы остальные гости могли насладиться шоу-программой поваров в ресторане. Также будут специальные вечера дегустации вин.

Бизнес-план

Таблица 2. Разметка площади ресторана

| № п/п | Наименование | Площадь, кв. м |
|-------|---------------------|----------------|
| 1 | Торговый зал | 274,3 |
| 2 | Кухня | 27,83 |
| 3 | Складские помещения | 13,83 |
| 4 | Туалет | 13,83 |
| 5 | Тамбур | 7,6 |
| 6 | Гардероб | 7,6 |
| Итого | 345,0 | |

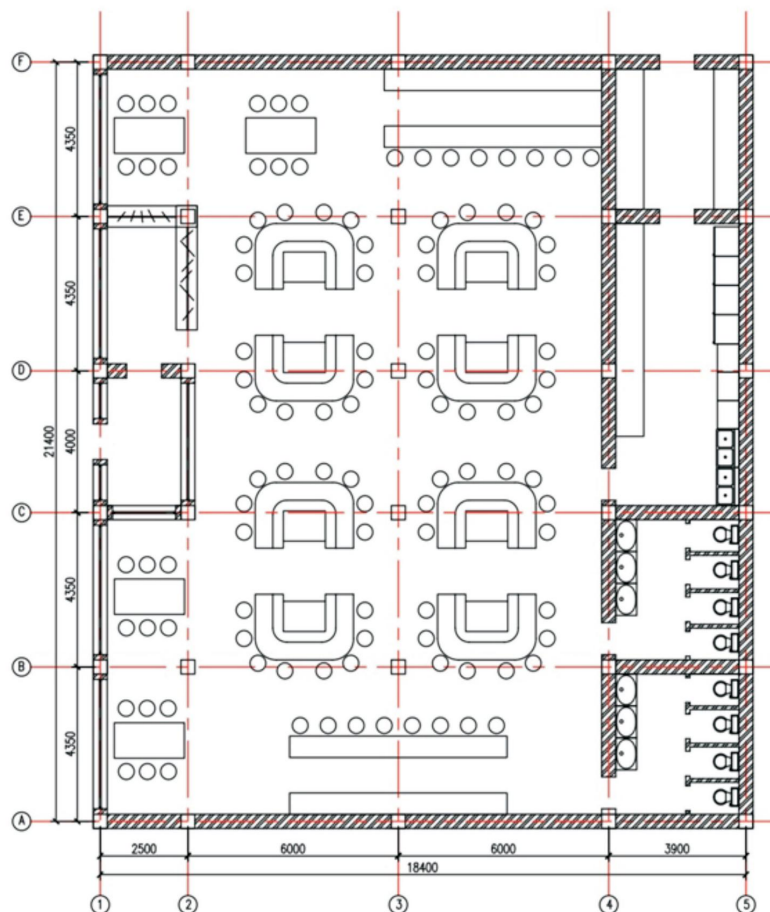


Рисунок 1. Фронтальная проекция с рассадкой гостей

Зал ресторана рассчитан на 100 посадочных мест, из них 8 столов оборудованы специальными плитами для 8 персон и 4 столика на 6 персон.

Первичные расходы:

- оформление документов — 1 500 000 тг;
- покупка необходимого оборудования, посуды и инвентаря — 8 411 500 тг;
- ремонт и перепланировка помещения — 10 500 000 тг;
- аренда за 3 месяца — 66 240 000 тг.

Итого первоначально для открытия ресторана необходимо 86 651 500 тг.

Таблица 3. Проект сметы расходов

| № п/п | Показатель | Сумма, тг |
|-------|---|-------------|
| 1 | Строительство и отделка здания (за весь период) | 10 500 000 |
| 2 | Аренда (за год) | 264 960 000 |
| 3 | Затраты на мебель, оборудование и интерьер (за весь период) | 8 411 500 |
| 4 | Коммунальные услуги (в год) | 7 200 000 |
| 5 | Затраты на маркетинг (в год) | 1 200 000 |
| 6 | Затраты на фоновую музыку (в год) | 180 000 |
| 7 | Лицензия на алкоголь (в год) | 200 000 |
| 8 | Административные расходы (в год) | 2 000 000 |
| 9 | Банковские услуги (в год) | 720 000 |
| 10 | Стоимость закупки продуктов (в год) | 15 000 000 |
| 11 | Заработная плата работников (в год) | 51 360 000 |
| 12 | Итого сумма затрат за первый год: | 361 731 500 |

Таблица 4. Прогнозируемый срок окупаемости проектируемого ресторана на 3 года

| Показатель | 1-й год | 2-й год | 3-й год |
|-------------|--------------|-------------|-------------|
| Прибыль, тг | 229 950 000 | 281 050 000 | 357 700 000 |
| Затраты, тг | 361 731 500 | 342 820 000 | 342 820 000 |
| Баланс, тг | -131 781 500 | -61 770 000 | 14 880 000 |

Срок окупаемости служит для определения степени рисков реализации проекта и ликвидности инвестиций. Этот метод — один из самых простых и широко распространен в мировой практике. По прогнозируемым срокам, окупаемость данного проекта будет на третий год работы.

Количество персонала будет составлять 39 человек.

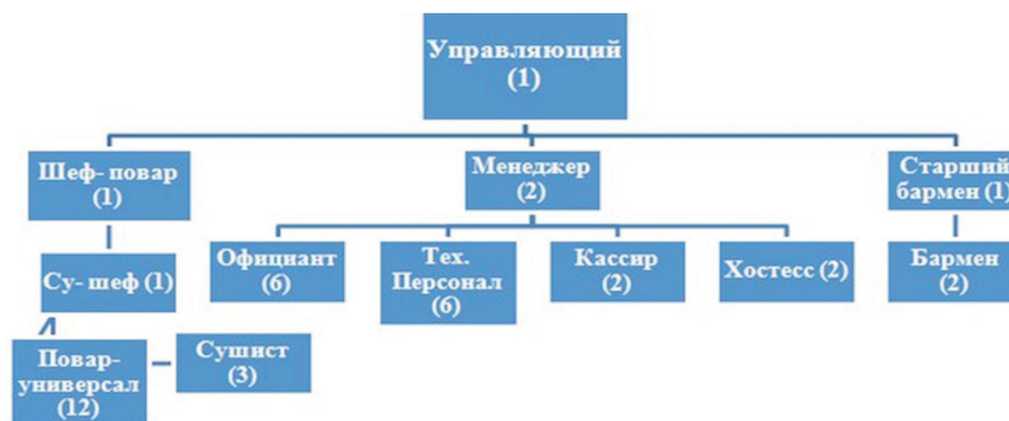


Рисунок 2. Организационная структура ресторана класса люкс Asian mix restaurant with open kitchen

Таблица 5. Основные экономические показатели Asian mix restaurant with open kitchen

| № п/п | Показатель | Значение |
|-------|-------------------------------|-------------|
| 1 | Срок реализации проекта, мес. | 8 |
| 2 | Общая стоимость проекта, тг | 361 731 500 |
| 3 | Срок окупаемости, лет | 3 |
| 4 | Рентабельность на 3-й год | 4,3 % |

Таблица 6. Календарный план реализации проекта

| № п/п | Наименование задач, мероприятий по реализации задач проекта | Длительность, нед. | Начало выполнения работ, дата/мес./год | Окончание выполнения работ, дата/мес./год |
|-------|--|--------------------|--|---|
| 1 | Создание юридического лица | 2 | 19.02.2018 | 05.03.2018 |
| 2 | Аренда помещения, переговоры с застройщиками «Абу-Даби Плаза» | 2 | 05.03.2018 | 19.03.2018 |
| 3 | Подписание договора с застройщиками, утверждение сметы на строительство и отделочные работы в соответствии с разработанным генпланом | 6 | 19.03.2018 | 30.04.2018 |
| 4 | Выполнение отделочных работ и подключение коммуникаций (электроэнергия, вода, отопление) | 8 | 30.04.2018 | 25.06.2018 |
| 5 | Закуп оборудования | 4 | 25.06.2018 | 23.07.2018 |
| 6 | Установка и наладка оборудования | 1 | 23.07.2018 | 30.07.2018 |
| 7 | Закуп посуды и инвентаря | 2 | 30.07.2018 | 13.08.2018 |
| 8 | Закуп элементов интерьера | 2 | 13.08.2018 | 27.08.2018 |
| 9 | Наем персонала и работников | 4 | 27.08.2018 | 24.09.2018 |
| 10 | Официальное открытие ресторана | 1 | 24.09.2018 | 01.10.2018 |

Примечание: составлено авторами на основе собственных исследований

Список литературы

1. Рестораны класса люкс г. Астана // <https://sxodim.com/astana/news/11-samyh-dorogih-restoranov-astany/>.
2. Проректор по исследованиям и международному развитию. — Кристиан Каль «SWOT-анализ».