

ЭКОНОМИЧЕСКОЕ И ПРАВОВОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ФОРМИРОВАНИЯ БИЗНЕСА В ОБЛАСТИ КОНДИТЕРСКОЙ ФУД-ФЛОРИСТИКИ

Попов Антон Игоревич
Независимый исследователь,
anton1popov@yandex.ru

ECONOMIC AND LEGAL SUPPORT FOR THE FORMATION OF A BUSINESS IN THE FIELD OF CONFECTIONERY FOOD FLORISTRY

А. Попов

Summary. The article examines the specifics of combining food production and artistic floristry as a business line in the field of confectionery food floristry. The influence of creative and production components on the formation of unique consumer offers is considered. In addition, the article discusses the main methods of increasing investor confidence in non-standard business models. Main results: a) the author's economic model of business formation in the field of confectionery food floristry has been developed, the essence of which boils down to the integration of seasonal factors, creative solutions and value-added analysis; b) a model of intellectual property protection in the field of confectionery food floristry has been developed, which includes patenting original recipes, decors and technologies. c) the key methods of increasing investor confidence in non-standard business models in relation to confectionery food floristry are maintaining a transparent financial model, implementing successful pilot projects, providing data on successful sales and the introduction of universal product lines.

Keywords: confectionery food floristry, business, food production, artistic floristry, economic model, intellectual property, investor confidence.

Аннотация. В статье изучена специфика совмещения пищевого производства и художественной флористики как направления бизнеса в области кондитерской фуд-флористики. Рассмотрено влияние творческого и производственного компонентов на формирование уникальных потребительских предложений. Кроме того, в статье рассмотрены основные методы повышения доверия инвесторов к нестандартным бизнес-моделям. Основные результаты: а) разработана авторская экономическая модель формирования бизнеса в области кондитерской фуд-флористики, суть которой сводится к интеграции сезонных факторов, креативных решений и анализа добавленной стоимости; б) разработана модель защиты интеллектуальной собственности области кондитерской фуд-флористики, которая включает в себя патентование оригинальных рецептов, декоров и технологий в) ключевыми методами повышения доверия инвесторов к нестандартным бизнес-моделям по отношению к кондитерской фуд-флористики являются ведение прозрачной финансовой модели, реализация успешных пилотных проектов, предоставление данных об успешных продажах и внедрение универсальных продуктовых линеек.

Ключевые слова: кондитерская фуд-флористика, бизнес, пищевое производство, художественная флористика, экономическая модель, интеллектуальная собственность, доверие инвесторов.

Введение

Формирование бизнеса в области кондитерской фуд-флористики требует особого подхода, поскольку эта ниша объединяет в себе две сложные сферы: пищевое производство и художественное творчество. Экономическое обеспечение такого бизнеса осложняется высокой долей ручного труда, которая значительно увеличивает себестоимость продукции, а также необходимостью адаптироваться к сезонным колебаниям спроса. При этом важным фактором для защиты бизнеса от копирования и сохранения его конкурентоспособности становится регистрация оригинальных разработок, включая элементы декора и уникальные рецептуры. Эти вызовы поднимают вопросы не только организации производственных бизнес-процессов, но и поиска эффективных способов их экономического и правового обеспечения.

Инвестиционная привлекательность нестандартных бизнес-моделей в сфере креативных индустрий остаётся низкой вследствие отсутствия доверия к долгосрочной устойчивости подобных проектов. Несмотря на принятие нового федерального закона «О развитии креативных (творческих) индустрий в Российской Федерации» N 330-ФЗ от 08.08.2024 [1], потенциальные инвесторы, как правило, пока ещё скептически относятся к форматам, которые не вписываются в традиционные модели потребления [2]. В этой связи важно разрабатывать экономические механизмы, которые показывают рентабельность бизнеса такого типа, а также стратегии, направленные на снижение рисков. Юридическая защита интеллектуальной собственности и грамотное распределение ресурсов становятся основой для привлечения инвестиций и устойчивого развития бизнеса в области кондитерской фуд-флористики. Таким образом, исследование экономического и правового обеспечения формирует необходимую базу для развития креативных стартапов.

Результаты и обсуждение

Для рассмотрения экономического и правового обеспечения бизнеса в области кондитерской фуд-флористики необходим системный подход, который учитывает специфику соединения двух различных направлений. Важными аспектами в этом смысле становятся экономические механизмы, обеспечивающие рентабельность при высокой креативной составляющей, а также правовые инструменты, позволяющие защитить уникальность продукта — данные элементы обеспечения бизнес формируют основу для анализа ключевых факторов, влияющих на его создание и развитие, включая особенности модели производства, интеллектуальную собственность и стратегии повышения доверия инвесторов.

Специфика совмещения пищевого производства и художественной флористики. Совмещение пищевого производства и художественной флористики предполагает интеграцию двух принципиально разных подходов, которые имеют собственные основы. Так, для пищевого производства требуется строгое соблюдение санитарных норм и стандартов, что напрямую связано с безопасностью конечного продукта. В то же время художественная флористика основывается на создании визуально впечатляющих объектов, когда ключевым аспектом становится гармония формы, цвета и композиции [3]. Данная разноплановость создает сложность в объединении данных направлений, поскольку для их синергии требуется не только креативность, но и соблюдение строгих законодательных регламентов.

Одним из главных вызовов становится необходимость создания композиций, которые остаются и съедобными, и вместе с тем сохраняют эстетическую ценность на протяжении всего срока эксплуатации. Пищевые продукты, используемые в таких композициях, подвержены воздействию внешней среды, что влияет на их внешний вид и вкусовые качества, что усложняет работу мастеров, так как требуется не просто придать продукту визуальную привлекательность, но и учесть его физические свойства. Например, карамель или шоколад, которые часто используются для создания декоративных элементов, чувствительны к перепадам температуры и влажности. Более того, сами цветы имеют недолгий срок хранения [4].

Ещё одной проблемой является подбор материалов, которые должны соответствовать требованиям обоих направлений. Художественная флористика использует широкий спектр декоративных элементов, тогда как пищевое производство ограничено ингредиентами, безопасными для потребления. Поэтому предприниматели и мастера должны обладать умением адаптировать традиционные приёмы флористики для работы со съедобными материалами.

Иновационные решения в этой области нередко включают в себя применение таких нестандартных ингредиентов, как засахаренные лепестки цветов или съедобные красители, которые должны сохранять яркость и долговечность.

Указанные сложности усиливаются необходимостью работы с сезонными материалами, что вносит дополнительную динамику в процесс. Так, доступность некоторых ингредиентов напрямую зависит от времени года, что влияет на производственные планы и ассортимент выпускаемой продукции, в результате чего предприниматели вынуждены разрабатывать универсальные концепции, которые можно адаптировать под различные условия, а также сохранять общую идею продукта. Для совмещения пищевого и декоративного аспектов требуется детальная проработка на всех уровнях — от проектирования композиции до её финальной реализации.

Экономическая модель. Экономическая модель формирования бизнеса в области кондитерской фуд-флористики представляет собой взаимосвязанную систему, в которой ключевые составляющие (гастрономическая и декоративная) интегрируются через креативность продукции, ценообразование и учёт сезонного фактора — эти элементы формируют добавленную стоимость, что становится основой рентабельности и устойчивого развития бизнеса (рис. 1).

Для правильного понимания всех этапов и их взаимодействия важно учитывать, как каждый из компонентов влияет на формирование конкурентного преимущества бизнеса в области кондитерской фуд-флористики.

Гастрономическая и декоративная составляющие создают фундамент продукции, они объединяют эстетическую и пищевую ценности. Безопасность, качество и уникальность используемых ингредиентов — ключевые аспекты гастрономической составляющей. Так, редкие или экологичные съедобные цветы могут усиливать вкусовые характеристики продукта и служить элементами, подчёркивающими его эксклюзивность. Декоративная составляющая добавляет эстетику, которая превращает продукт в подарок. Использование таких инновационных технологий, как шоколадные лепестки или карамельные скульптуры, позволяет создавать уникальные композиции и усиливать эффект «вау-продукта».

Креативность продукции объединяет в себе обе составляющие и становится связующим звеном между эстетикой и функциональностью. Важно, чтобы каждая композиция отвечала требованиям уникальности, а её дизайн был адаптирован к запросам целевой аудитории. Например, коллекция, разработанная под конкретный праздник, способна учесть как визуальные, так и символические ожидания потребителей, что усиливает вос-

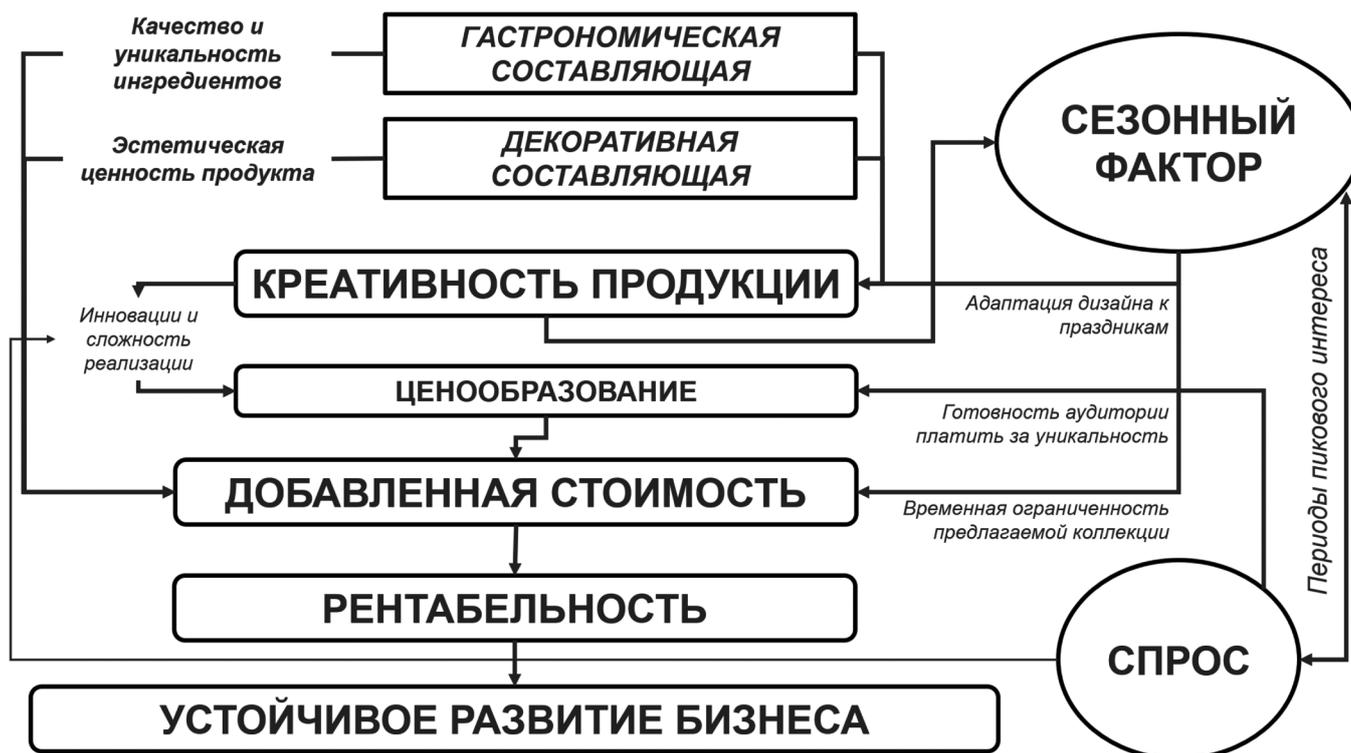


Рис. 1. Экономическая модель формирования бизнеса в области кондитерской фуд-флористики

Источник: авторская разработка

приятие продукции как объекта, способного передать эмоции, а не просто удовлетворить потребность в еде.

На этапе ценообразования добавленная стоимость продукции, сформированная на основе её уникальных характеристик, переводится в конкретные экономические показатели. В частности, можно выделить ключевые из них (табл. 1).

В фуд-флористике сложность производства и редкость ингредиентов делают цену ключевым индикатором качества. Для сохранения конкурентоспособности важно учитывать, как потребитель воспринимает ценность композиции. Потребность в высоком уровне мастерства, а также ресурсы, затраченные на производство, формируют премиальную стоимость, которая должна быть сбалансирована с готовностью целевой аудитории оплачивать продукцию.

Сезонный фактор становится элементом, определяющим динамику спроса и подходы к управлению ассортиментом. В периоды пикового интереса (Новый год, День святого Валентина) требуется увеличение производственных мощностей и создание тематических коллекций, которые максимально раскрывают креативный потенциал бизнеса в области кондитерской фуд-флористики. Вне сезонных пиков важно сохранить интерес аудитории за счёт универсальных и долговечных продуктов, что, в свою очередь, позволяет уменьшать

риски перерасхода ресурсов и избегать спадов рентабельности.

На основании вышеописанных элементов и формируется добавленная стоимость, которая включает в себя не только гастрономическую и эстетическую ценность продукта, но и эмоции, которые он вызывает у потребителя. Добавленная стоимость, будучи выраженной через экономические показатели, становится основой для оценки долгосрочной устойчивости бизнеса. Она также влияет на стратегию позиционирования бизнеса на рынке и позволяет ему заметно выделяться на фоне конкурентов.

Наконец, итоговим результатом правильной интеграции всех элементов экономической модели выступают рентабельность и устойчивое развитие бизнеса. Способность бизнеса сохранять высокую маржинальность даже при сезонных колебаниях спроса зависит от того, насколько гибко реализуется управление креативностью, ассортиментом и ценовой политикой. Рассмотренная экономическая модель создаёт условия для масштабирования, привлечения инвестиций и выхода на новые рынки.

Разработка модели защиты интеллектуальной собственности. Процесс разработки модели защиты интеллектуальной собственности (далее — ИС) в сфере кондитерской фуд-флористики состоит из нескольких

Таблица 1.

Ключевые экономические показатели добавленной стоимости продукции, сформированной на основе её уникальных характеристик, в рамках формирования бизнеса в области кондитерской фуд-флористики

Показатель	Суть показателя	Влияние на бизнес
Себестоимость продукции	Стоимость ингредиентов, трудозатрат и производственных процессов	Управление затратами, контроль маржинальности
Ценовое позиционирование	Уровень конечной цены, учитывающий уникальность и премиальность продукта	Увеличение рентабельности, адаптация к целевой аудитории
Креативная составляющая	Уникальные дизайнерские решения и технологии производства	Усиление бренда, повышение лояльности клиентов
Сезонная адаптация	Изменение ассортимента и спроса в зависимости от времени года	Управление пиковыми продажами, снижение рисков спадов
Маркетинговая добавленная стоимость	Восприятие продукта как эксклюзивного благодаря позиционированию и брендингу	Рост узнаваемости, укрепление конкурентных позиций
Потребительская ценность	Эмоциональная и практическая значимость продукта для клиентов	Увеличение готовности клиентов оплачивать премиум-продукт

Источник: авторская разработка

последовательных этапов, каждый из которых направлен на выявление и закрепление прав на уникальные объекты (рис. 2).

Основой данного процесса является идентификация уникального элемента, который может включать в себя оригинальный дизайн, уникальную рецептуру или технологию. Главной задачей на этом этапе становится определение того, является ли создаваемый элемент новым и каким образом он отличается от уже существующих на рынке аналогов. Для этого проводится предварительный анализ, который обеспечивает основу для дальнейшей работы.

После определения новизны объекта возникает необходимость оценки рисков, связанных с его возможным нарушением или существованием аналогов. Здесь проводится глубокий анализ патентной базы и рыночных продуктов, чтобы исключить вероятность совпадения. Важно подчеркнуть, что данный этап имеет важное значение для уменьшения правовых конфликтов и определения стратегии защиты. Итоги анализа позволяют перейти к следующему этапу, а именно — подготовке патентной заявки, которая включает в себя формирова-

ние детального описания объекта, что охватывает как его функциональные характеристики, так и визуальные аспекты. Вместе с тем разрабатываются графические и текстовые материалы, которые должны отразить уникальность создаваемого объекта. На данном этапе требуется высокая степень проработки, поскольку качество поданных материалов напрямую влияет на вероятность успешной регистрации. Также проводится согласование категории правовой защиты, что определяет степень охвата и долгосрочную устойчивость патента.

После подачи заявки в службу по ИС начинается процесс её рассмотрения. На данном этапе проверяется корректность материалов, новизна объекта и соответствие требованиям законодательства. В случае положительного решения заявка превращается в инструмент коммерческой деятельности, что позволяет использовать объект в бизнесе. Однако в случае отказа предусмотрена доработка материалов и повторная подача.

Применение объекта ИС в коммерческой деятельности открывает широкий спектр возможностей для интеграции инноваций в бизнес-модель. В качестве основного направления здесь можно назвать внедрение запатентованных элементов в производственный процесс, что позволяет создать уникальную продукцию, выгодно выделяющуюся на рынке. Кондитерская фуд-флористика, как нишевое направление, даёт возможность использовать оригинальные дизайнерские элементы и авторские рецептуры для формирования продукции, способной удовлетворить запросы даже самых требовательных клиентов. Вместе с этим объект может быть включён и в маркетинговую стратегию: рекламные кампании, основанные на показе уникальных решений, могут значительно усиливать конкурентное преимущество и повышать узнаваемость бренда [5].

Также в рамках модели предусмотрено лицензирование прав, что открывает возможности для создания партнёрских отношений и расширения рыночного присутствия. Предоставление лицензий на использование интеллектуальных активов позволяет организовать многоканальное распространение, в рамках которого партнёры выступают в роли носителей бренда, а также вносят вклад в рост репутации и увеличение доходов. В то же время, правильная организация процесса лицензирования обеспечивает контроль за соблюдением прав и сохранение уникальности разработанных торговых предложений, что становится важным фактором укрепления доверия к бизнесу со стороны потребителей и инвесторов.

Однако создание и применение уникальных объектов ИС не всегда выступает гарантией устойчивого развития бизнеса, особенно в случаях, когда его модель выходит за рамки традиционных представлений. Ин-

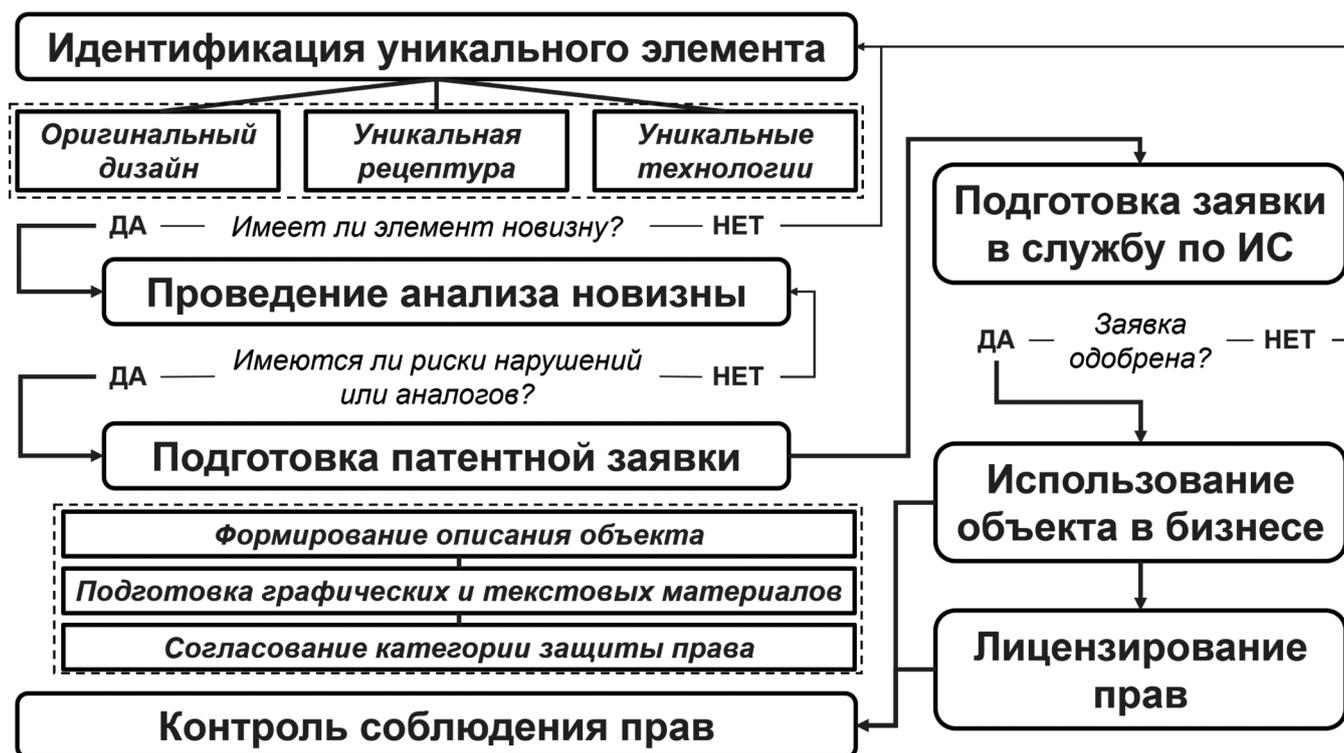


Рис. 2. Модель защиты ИС области кондитерской фуд-флористики

Источник: авторская разработка

новационность сама по себе требует значительных ресурсов и доказательной базы, способной убедить инвесторов в целесообразности вложений. На пересечении креативных решений и высокой добавленной стоимости возникает необходимость в стратегии, отражающей не только рентабельность, но и устойчивость к рискам [6]. В связи с этим одной из ключевых задач в области обеспечения формирования бизнеса в области кондитерской фуд-флористики становится разработка подходов, которые помогут укрепить доверие потенциальных инвесторов к новым форматам предпринимательства, сочетающим нестандартные идеи и реальные перспективы экономической выгоды.

Повышение доверия инвесторов к нестандартным бизнес-моделям. Кондитерская фуд-флористика представляет собой инновационное направление, однако уникальность сочетания гастрономической и декоративной составляющих, как правило, порождает сомнения у инвесторов: нестандартность бизнес-модели, её удалённость от привычных форматов производства и реализации, а также значительные затраты на разработку и продвижение вызывают опасения относительно сроков окупаемости вложений. Возникает вопрос — способен ли подобный бизнес обеспечить стабильный поток доходов на долгосрочной основе?

Неопределённость в вопросе масштабирования также снижает привлекательность этой сферы для ин-

весторов. Креативные элементы, лежащие в основе кондитерской фуд-флористики, предполагают индивидуализированный подход и значительное вовлечение ручного труда, что создаёт ограничения для увеличения объёмов производства и выхода на массовые рынки. Инвесторы могут сомневаться в способности компании адаптировать производство для удовлетворения растущего спроса и сохранять высокие стандарты качества [7].

Также трудности нередко связаны с отсутствием данных о состоянии и перспективах рынка. Новизна сегмента фуд-флористики не позволяет основываться на таких надёжных статистических данных, как прогнозы продаж, анализ конкурентной среды или уровень средней рентабельности, что значительно усложняет оценку потенциала бизнеса и принятие инвестиционных решений.

Ещё одну значимую проблему представляют собой сезонные колебания спроса. Основная продукция фуд-флористики нередко ассоциируется с праздничными и торжественными мероприятиями, что приводит к периоду существенного снижения спроса. Инвесторы могут расценивать сезонные спады как препятствие для обеспечения стабильной операционной прибыли, что повышает риски долгосрочных вложений в данный сегмент [8].

Для укрепления доверия инвесторов к такой нестандартной бизнес-модели предпринимателям целесоо-

бразно начать с формирования прозрачной финансовой модели, которая должна включать в себя расчёты по каждому этапу бизнеса: от закупки ингредиентов до прогнозов выручки. Отдельной проработки требует вопрос отражения добавленной стоимости, создаваемой уникальностью продуктов, что позволит инвесторам оценить рентабельность бизнеса.

Кроме того, ярким доказательством жизнеспособности бизнес-модели служит активное внедрение пилотных проектов. Так, ограниченные по масштабу пилотные запуски предоставляют данные о реальном спросе, что отражает эффективность лежащей в основе развития бизнеса концепции. Успешные результаты подобных тестов способны сформировать положительное восприятие у инвесторов, особенно в условиях нехватки рыночной статистики.

Для снижения сезонных рисков также следует диверсифицировать продуктовые линейки, включая предложения, сохраняющие актуальность в течение всего года. Так, разумно разработать корпоративные подарки, которые имеют стабильный спрос в бизнес-среде независимо от времени года, что позволит сгладить сезонные колебания выручки и повысить шансы бизнеса на устойчивое развитие.

Ещё одним действенным методом является привлечение инвесторов с опытом в области нестандартных бизнес-моделей — такие инвесторы не только обладают готовностью работать с креативными проектами, но и могут предложить экспертную поддержку. Их участие может стать важным фактором, способным повысить привлекательность бизнеса в глазах более консервативных партнёров.

Таким образом, можно обобщить рассмотренные проблемы доверия инвесторов к области кондитерской фуд-флористики и методы их преодоления (табл. 2).

Следует отметить, что разработанные в рамках экономического и правового обеспечения формирования бизнеса в области кондитерской фуд-флористики модели позволяют систематически устранить ключевые проблемы, препятствующие привлечению инвестиций в область кондитерской фуд-флористики.

Так, экономическая модель, основанная на учёте добавленной стоимости, креативного потенциала и сезонных факторов, обеспечивает инвесторам чёткую и аргументированную структуру финансовых потоков. Она даёт возможность просчитать рентабельность проекта на каждом этапе, адаптировать ассортимент под пики

Таблица 2.

Ключевые проблемы доверия инвесторов к области кондитерской фуд-флористики и методы их преодоления

Проблема	Метод повышения доверия
Нестандартность бизнес-модели	Прозрачная финансовая модель
Сложности масштабирования	Успешные пилотные проекты
Недостаток рыночных данных	Предоставление данных об успешных продажах
Риски сезонности	Внедрение универсальных продуктовых линеек

спроса и обеспечить устойчивое развитие бизнеса, что снижает риски, связанные с нестабильностью доходов.

В свою очередь, модель защиты ИС, основанная на идентификации, анализе и патентовании уникальных рецептов и дизайнов, формирует надёжную базу для долгосрочного конкурентного преимущества. Она уменьшает угрозы копирования и позволяет масштабировать бизнес посредством лицензирования, что открывает доступ к новым рынкам и источникам дохода. В совокупности эти модели формируют прозрачный и защищённый инвестиционный проект, который отражает способность бизнеса эффективно работать в сложной рыночной среде, при этом предлагая механизмы управления рисками, связанными с инновационным характером продукции.

Выводы

Разработанные авторские модели отражают стратегический потенциал в построении бизнеса в области кондитерской фуд-флористики на пересечении креативной и экономической составляющих. Экономическая модель позволяет учитывать добавленную стоимость и сезонные факторы, а также эффективно интегрировать креативную часть в традиционные бизнес-процессы, что обеспечивает устойчивость и привлекательность для инвесторов. Вместе с тем модель защиты ИС формирует правовую базу, которая уменьшает риски копирования бизнеса и усиливает конкурентные позиции бизнеса. Представленные решения объединяют в себе гибкость и инновационность, что делает их применимыми как на стадии пилотных запусков, так и при масштабировании бизнеса в области кондитерской фуд-флористики. Комплексность предложенных инструментов предоставляет уверенность инвесторам в долгосрочном коммерческом потенциале и жизнеспособности нестандартной бизнес-модели.

ЛИТЕРАТУРА

1. О развитии креативных (творческих) индустрий в Российской Федерации: Федеральный закон N 330-ФЗ от 08.08.2024 / СПС КонсультантПлюс. — URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_482580/ (дата обращения: 21.01.2025).
2. Бунеев Т.П., Зайончковский А.И. Развитие национальных креативных индустрий: сравнение зарубежного и отечественного опыта // Россия: общество, политика, история. — 2023. — №. 1 (6). — С. 102–121.
3. Ершова Е.С. Опыт обучения студентов факультета технологии и предпринимательства МГОУ эстетике и дизайну оформления кулинарных и кондитерских изделий // Современное технологическое образование: проблемы и решения. — 2020. — С. 27–31.
4. Прокудина Я.С. Цветочный бизнес: сложный, но приятный // Актуальные исследования. — 2024. — № 25 (207). — С. 91–94.
5. Pryke P. Floristry Now: Flower Design and Inspiration. — Jacqui Small, 2017. — 164.
6. Geall C. Cultivated: The elements of floral style. — Chronicle Books, 2020. — 223.
7. Бабалакова С., Атаева А., Беренов А. Экономика доверия: роль в современном бизнесе // Вестник науки. — 2024. — Т. 4. — №. 10 (79). — С. 73–76.
8. Breuer W., Pfingsten A. Non-standard issues in business finance: an overview // Journal of Business Economics. — 2022. — Vol. 92. — No. 9. — P. 1417–1430.

© Попов Антон Игоревич (anton1popov@yandex.ru)
Журнал «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики»