

# РЕСТОРАНОВЕД

06 (80) ноябрь-декабрь 2017

Тренды

**Фастфуд  
и стритфуд:  
ещё вкуснее,  
ещё  
демократичнее**



Константин Ивлев:  
**«На кухне я деспот.  
Но справедливый»**

28-31 МАРТА  
2018

САНКТ-ПЕТЕРБУРГ  
РОССИЯ



16-я Международная специализированная  
выставка индустрии гостеприимства

★★★★★  
**ExpoHoreca**  
Санкт-Петербург



ПРОДУКТЫ  
ПИТАНИЯ



НАПИТКИ



ФРАНЧАЙЗИНГ

ОБОРУДОВАНИЕ



ОСНАЩЕНИЕ



ТЕХНОЛОГИИ, ИННОВАЦИИ

**Нас выбирают профессионалы!**

Организатор  
выставок:

**FareXPO**  
PROFESSIONAL EXHIBITION & CONGRESS ORGANIZER



+7 (812) 777-04-07, 718-35-37  
horeca@farexpo.ru, horeca-expo.ru



## Итоги года

Для ресторанного бизнеса 2017 год выдался насыщенным и ярким. По всей стране открывались новые интересные проекты, проводились значимые, масштабные мероприятия в профессиональной сфере.

Можно долго говорить об успехах и итогах. Но ясно одно: отрасль живет, несмотря на различные трудности, и, более того, продолжает активно развиваться.

Сообщество рестораторов молодеет, предлагая рынку оригинальные идеи и пути их реализации. При этом незыблемыми остаются основы. В данном случае речь идет о концепции заведения, его локации и... любви к людям, без чего успех невозможен в принципе.

Пророки, предрекавшие индустрии коллапс, в связи с ужесточившимися санкциями, ошиблись. Как показала практика, ответственные производители могут предложить потенциальному заказчику качественную и разнообразную продукцию.

В 2017-ом проходил целый ряд масштабных ресторанных мероприятий, о которых мы писали на своих страницах. Эти события вызвали интерес профессионального сообщества, что само по себе является доказательством жизни в отрасли.

Чего ждать рестораторам в году наступающем? Дальнейшего поступательного развития, а также появления новых игроков на рынке. Будут и новые концепции, и, наверняка, новые лица. Сохранится стремление рестораторов удивить и своих гостей, и конкурентов. Не исключено, что шеф-повара продолжат открывать собственные проекты.

В целом, год обещает быть, как минимум, не скучным. О том, что будет происходить в отрасли, обязательно напишет наш журнал. Не пропустите самое важное.

Поздравляем вас с наступающим Новым годом и желаем успехов в бизнесе!

Редколлегия журнала «Ресторановед»

# РЕСТОРАНОВЕД

Журнал для владельцев, управляющих и специалистов ресторанного бизнеса (до 2010 года издание выходило под названием «Современный бизнес. Ресторан»)

[www.restoranoved.ru](http://www.restoranoved.ru)

Проект издательства  
«Наша деловая пресса»

Генеральный директор/главный редактор  
издательства: Александр Марков

Главный редактор: Алексей Журавлев

Редакция: Анастасия Шадская,  
Александр Дмитраков, Дарья Антонова, Надежда Феденко, Игорь Еленин, Асмик Ванцян

Исполнительный директор: Евгения Кузнецова

Начальник отдела рекламы: Валентина Голубева

Менеджеры по рекламе: Елена Миндерова,  
Валентина Малышева

PR-менеджер: Ольга Клименко,

Менеджеры по работе с клиентами:  
Светлана Маркова

Директор по IT: Дмитрий Мазов

Веб-дизайнер: Нина Тимофеева

Дизайн, предпечатная подготовка:  
Кирилл Раевский

Корректор: Нина Мирзоева

Фото: Дарья Антонова, Дарья Ковалева,  
Елена Арзуманян

Журнал «Ресторановед» 06 (80)  
ноябрь-декабрь 2017  
Св-во ПИ № ТУ 78-00156 от 17.11.2008 г. выдано Управлением Федеральной службы по надзору в сфере связи и массовых коммуникаций по СПб и Ленинградской области Учредитель Марков А. В.  
Издатель ООО «Издательство «Наша деловая пресса»  
Перепечатка материалов допускается только с согласия ООО «Издательство «Наша деловая пресса». Товары, рекламируемые в номере, подлежат обязательной сертификации. Ответственность за сведения в рекламе несет рекламодатель.  
Заказ № 1411 Тираж – 8 000 экз.

Подписано в печать 23.11.2017  
Отпечатано в типографии PremiumPress.  
Адрес типографии: 197374, СПб, ул. Оптиков, д. 4

Замечания и пожелания по доставке журнала можно отправить на электронный адрес:  
[podpiska@restoranoved.ru](mailto:podpiska@restoranoved.ru)

Адрес редакции и издателя: 196084,  
Санкт-Петербург, ул. Коли Томчака,  
28/1, БЦ «Гепард»

E-mail для писем: [info@mediavivor.ru](mailto:info@mediavivor.ru)

Телефон/факс:  
(812) 493-3373, 493-4404

медиа группа

**ВЛУЧШИЙ  
ВЫБОР**



# Содержание

Ресторановед 06 (80) ноябрь-декабрь 2017

## СОБЫТИЕ

- 4 ПИР собрал рестораторов
- 10 «Комплекс-Бар»: 20 лет успеха
- 12 Из ресторана – на такси
- 13 Геотаргетинг в SMS-рекламе: умное решение для ресторанного бизнеса
- 14 Кавказское гостеприимство
- 16 MEGUSTRO: начало важной гастрономической традиции для профессионалов
- 18 Впереди – гастрономические и демократичные заведения
- 22 «Золотая Кулина – 2017»

## ТРЕНДЫ

- 26 Фастфуд и стритфуд: ещё вкуснее, ещё демократичнее

## ИТОГИ ГОДА

- 31 Деликатес – не роскошь

Константин Ивлев – не просто известный и востребованный шеф. Он по праву считается одним из признанных российских авторитетов в области профессиональной кухни. Накопленный практический опыт и житейская мудрость позволяют ему не стесняться собственного прошлого, не бояться настоящего и с уверенностью смотреть в будущее. И еще открыто и не подбирая слов говорить том, о чем другие чаще предпочитают молчать.



# 38



## Food industry HoReCa &

**28-31 марта**  
Красноярск  
2018

Оборудование, технологии и услуги  
для пищевой и перерабатывающей  
промышленности

Современное хлебопечение

Профессиональное оборудование и  
услуги для HoReCa



Организатор –  
ВК «Красноярская ярмарка»

Официальная поддержка –  
ИП «Сибирская ассоциация  
посетителей»

г. Красноярск  
МВДЦ «Сибирь»  
ул. Авиаторов, 19  
тел.: +7 (391) 22-88-611  
horeca@krasfair.ru  
www.krasfair.ru

реклама

реклама 04





Ресторанный рынок постепенно выходит из кризиса, но тенденция к демократизации заведений сохраняется. Эксперты прогнозируют развитие данной тенденции и в следующем году. В небольшом обзоре — мнения профессионалов ресторанного рынка: что его ждет в следующем году? В какие помещения и концепции вкладывать деньги рестораторам и инвесторам? Мы говорим о будущих трендах.

26

32

Итоги 2017 года: большие перемены, крупные проекты, новые технологии

#### АВТОМАТИЗАЦИЯ & IT РЕСТОРАННОГО БИЗНЕСА

34

Мировые бренды от ККС для ведущих специалистов в фастфуд-индустрии

#### РЕСТОРАТОР

38

Константин Ивлев: «На кухне я деспот. Но справедливый»

#### ОПЫТ

52

Максим Коновалов: «Ресторанный бизнес особенный, в него нужно входить с душой»

#### ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ КУХНЯ

62

Антон Исаков: «Каждый новый концепт — это жизнь»

#### ИНТЕРВЬЮ СО СВОИМИ

66

Алексей Журавлев: «Ресторанная отрасль не просто жива, она развивается»

#### ФОТОВИТРИНА

70

## Оборудование для баров №1

глубина: 250, 300, 400, 500, 600, 700  
моечные ванны и раковины



www.hicold.ru  
 ☎ 8 800 333-55-15  
 ☎ 8 495 411-08-08

Весь ассортимент модульного оборудования для баров - передняя и задняя линия + хол./мор. столы.

реклама



## ПИР СОБРАЛ РЕСТОРАТОРОВ

Вот и отгремел очередной ПИР! Состоялась долгожданная 20-я выставка PIR Экспо — в этом году мы не без помощи наших участников и гостей с размахом отметили важный юбилей!

Вот уже 20 лет PIR Экспо держит руку на пульсе индустрии гостеприимства, освещая самые заметные новинки и достижения отрасли, представляя современные концепции и технологии в бизнесе.

В этом году мы с гордостью продемонстрировали

то, что PIR Экспо является актуальной и современной площадкой, собирающей под одной крышей тысячи профессионалов для горячих дискуссий, обмена опытом и творческих экспериментов! Мы озвучили тренд на будущий год — новое поколение, поколение молодых амбициозных профессионалов индустрии гостеприимства (рестораторов, шеф-поваров, отельеров, бариста) и информационно-подкованных потребителей, с которыми мы сталкиваемся каждый день



см. стр. 6





**100%**  
эффективность  
против жира!



опыт бесценен.™

**P&G**  
Professional



**FAIRY Professional:**  
**ОТЛИЧНОЕ решение\***  
для борьбы с жиром  
[www.pgprof.ru](http://www.pgprof.ru)

\*Средства для ручного мытья посуды и мытья посуды в автоматических посудомоечных машинах.



и с которыми нужно уметь работать уже сегодня для успешного развития индустрии в будущем.

Мы с успехом представили обновленную насыщенную деловую программу, участники которой смогли посетить уникальные мероприятия, получить новый опыт и расширить свои знания в сфере HoReCa.

PIR Expo 2017 объединил четыре специализированные выставки, каждая из которых стала местом концентрации свежих идей, поиска деловых партнеров и повышения уровня профессионального мастерства.

**Поколение идей!** — выставка «ПИР» (Оснащение ресторана. Продукты питания и напитки) продемонстрировала то, как традиционный подход переплетается с инновациями, а также ответила на самые актуальные вопросы, остро стоящие сегодня в ресторанной индустрии.

**Поколение SMART!** — выставка «ОТЕЛЬ ЭКСПО» удивила новинками в оснащении номеров, где акцент был сделан на лаконичность и эргономичность во всем.

**Поколение E'Motion!** — выставка «Moscow Coffee & Tea Expo» порадовала новыми вкусовыми открытиями, яркими эмоциями и кофейными экспериментами.

**Поколение открытий!** — выставка «Рестофранчайзинг» доступно рассказала о том, как сделать свои первые шаги в ресторанном бизнесе.

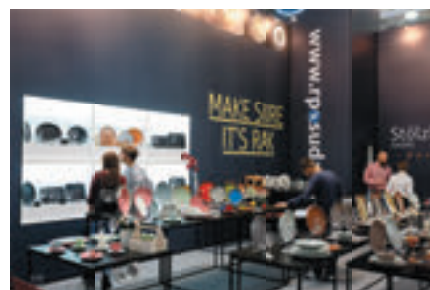
20-я международная выставка ПИР (Оснащение ресторана. Продукты питания и напитки)

9 октября в рамках церемонии открытия выставки состоялась Национальная премия «Гостеприимство», ежегодно вручаемая ведущим представителям сферы HoReCa. Этой престижной наградой были отмечены те, кто внес особый вклад в развитие индустрии питания и гостеприимства страны.

Основное действие развернулось на Центральной арене «Территория идей», тематически разделенной на три части. В зале «Ресторатор» состоялись две актуальные дискуссии — мы поговорили о развитии продуктовых рынков в России и о будущем русской кухни, которая становится все популярнее с каждым годом.

В зале «Шеф: вкус и себестоимость» наши эксперты продемонстрировали новые технологии, помогающие уменьшить себестоимость и улучшить качество блюд, а в зале «Шеф: кондитер и пекарь» наши гости узнали все секреты кондитерского искусства.

Одной из самых полезных площадок выставки







**Grill** SMOLENSK  
**master**

**170 000 руб**



## Первый российский газовый пароконвектомат ПКГ/И

- Электромеханическое управление
- Выполнен полностью из нержавеющей стали
- Высокоэффективная горелка печи с системами электронного розжига и газ-контроля
- Низкий расход газа
- Возможность работы как от природного, так и от сжиженного газа
- Мощные вентиляторы с реверсом для равномерного распределения тепловых потоков в камере
- Автоматическое поддержание заданной температуры в пределах 70-300° С
- Система автоматического и ручного пароувлажнения
- Таймер на 120 минут, яркая подсветка камеры
- Дверь печи выполнена из двойного термостойкого стекла
- Открывающееся внутреннее стекло печи
- 6 противней 600x400 или GN 1/1
- Газовая мощность 9кВт

*Ваш путь к совершенству*  
*Your way to perfection*

[WWW.MASTERGRILL.RU](http://WWW.MASTERGRILL.RU)



**VESTA — это отличное решение, позволяющее одновременно использовать преимущества мангала и печи при работе внутри помещения.**

реклама



## ПЕЧЬ-МАНГАЛ VESTA

[www.mangalvesta.ru](http://www.mangalvesta.ru)  
[sales@mangalvesta.ru](mailto:sales@mangalvesta.ru)

### ЧЕМ ОТЛИЧАЕТСЯ ПЕЧЬ-МАНГАЛ VESTA ОТ ОБЫЧНЫХ МАНГАЛОВ?

- Отличный результат при использовании разных продуктов.
- Скорость работы — на 30% быстрее открытого мангала.
- Экономия — потребление угля на 40% меньше, чем у открытого мангала.
- Комфорт на кухне — нет лишнего жара.
- Регулируемая тяга предотвращает высыхание продуктов.



### ПЕЧИ ДЛЯ ПИЦЦЫ

Мы предлагаем печи, разработанные специально для мобильной торговли и кейтеринга.

Печь проста в эксплуатации. Даже проще, чем барбекю! Быстро нагревается и долго держит тепло за счет специальной теплоизоляции из керамической ваты. Не боится длительных простоев — купол изготовлен из жаростойкой нержавеющей стали, не впитывает влагу и не трескается. Под изготовлен из керамических плиток с рабочей температурой до 1200°C.

[www.mangalvesta.ru](http://www.mangalvesta.ru)

Россия, г. Йошкар-Ола, тел: 8 8362 334910



можно было по праву назвать «Территорию практики». Здесь с успехом прошел ряд бизнес-семинаров, посвященных управлению рестораном, маркетингу и PR, работе с персоналом и т.д.

Никого не оставила равнодушным наша самая зрелищная площадка «Территория бургеров», где гости смогли в полной мере насладиться феерией вкуса, аромата и ярких красок.

Отдельного внимания заслуживают наши ежегодные соревнования, благодаря которым ПИР открывает новые поварские и кондитерские таланты. В этом году самые целеустремленные кулинары нашей страны сражались за звание лучших поваров и кондитеров на 15-м Чемпионате России по кулинарии и сервису, а самые молодые участники смогли попробовать свои силы на 8-м Всероссийском Молодежном Чемпионате «Студенческий ПИР».

На открытой площадке Pizza Show прошел Чемпионат России по пицце, победители которого представят нашу страну на Чемпионате Мира в Парме!

5-я международная выставка Moscow Coffee and Tea Expo

Самая вкусная и ароматная выставка Moscow Coffee and Tea Expo в пятый раз собрала вместе профессионалов индустрии кофе и чая.

Moscow Coffee and Tea Expo стала настоящим кофейным эпицентром страны, где собрались лучшие эксперты, производители и поставщики со всего мира. На площадках выставки прошло 5 чемпионатов, в которых приняли участие 200 бариста.

На выставке прошел финал Russian Coffee Cup — чемпионата среди команд кофеен, в котором в течение года приняли участие 64 команды из 16 городов России. Ежегодно Russian Coffee Cup становится толчком к развитию и источником вдохновения для сотен бариста со всей России. Звание лучшей команды кофейни страны завоевали представители кофейни Академия Кофе (Новосибирск).

2-я специализированная выставка «РЕСТО-ФРАНЧАЙЗИНГ»

Успешно дебютировав в прошлом году, специализированная выставка ресторанных франшиз во второй раз открыла свои двери и показала, как устроен ресторанный бизнес, как правильно в него войти и открыть собственную франшизу. В этот раз гостей ждало «Поколение открытий» — новые знакомства, новые впечатления и возможности для собственного бизнеса были доступны для всех, кто готов сделать свои первые шаги в индустрии.

Во время выставки прошли семинары, участники которых смогли получить важные практические советы.

**PIR Expo 2017**

[www.pirexpo.com](http://www.pirexpo.com)

@pirexpo

[www.facebook.com/vystavka.pir/](http://www.facebook.com/vystavka.pir/)

реклама





**Н**ОВИНКА

Первая кухонная машина с подогревом  
для профессионального использования!

**В ГОРЯЧЕМ** или **В**  
**ХОЛОДНОМ** режиме

Я МЕШАЮ,  
Я ИЗМЕЛЬЧАЮ,  
Я ДЕЛАЮ СОУС,  
Я ПЕРЕМЕШИВАЮ,  
Я ЗАМЕШИВАЮ ТЕСТО,  
**Я ПОДОГРЕВАЮ**  
**И Я ГОТОВЛЮ...**



ROBOT-COUCPE

[www.robot-coupe.ru](http://www.robot-coupe.ru) - [russia@robot-coupe.eu](mailto:russia@robot-coupe.eu)

# «Комплекс-Бар»: 20 ЛЕТ УСПЕХА



Бытует мнение, что в российском бизнесе можно смело считать год работы за два. Компаний, которые начинали свой путь в секторе HoReCa в середине 90-х, сегодня осталось не так уж и много, и «Комплекс-Бар» — среди них. Она не просто стабильно функционирует, но и активно развивается, несмотря на экономические спады и кризисы.

Достаточно сказать, что двадцать лет назад «Комплекс-Бар» была небольшим частным бизнесом. Сейчас компания превратилась в огромную транснациональную сеть, предоставляющую услуги комплексного оснащения организаций индустрии HoReCa.

В ее ассортименте представлены профессиональная посуда, аксессуары, инвентарь и разнообразное оборудование, словом,

все для эффективной работы современного ресторанного проекта, вне зависимости от концепции и формата.

Стоит отметить, что со дня основания компания «Комплекс-Бар» значительно расширила свою «зону покрытия». На данный момент представительства открыты в 35 (!) городах России и стран Торгового союза.

Именно благодаря профессиональному отношению к работе и стремлению к развитию профессионального рынка компания превратилась в надежную опору для своих партнеров и клиентов.

И это неудивительно, ведь ставка делается на индивидуальный подход, актуальность и качество предлагаемой продукции. Ее выбор настолько широк, что удовлетворит предпринимателя с любыми потребностями и финансовыми возможностями. Ведь только среди эксклюзивов «Комплекс-Бар» 30 брендов стекла, посуды, аксессуаров, предметов сервировки и оборудования.

«Опираясь на многолетний опыт успешной работы в секторе HoReCa и регулярно изучая потребности рынка, мы отбираем лучшие образцы продукции для ресторанного и гостиничного бизнеса», — рассказывает Юлия Богословская, директор департамента маркетинга и рекламы «Комплекс-Бар». — Стараемся предлагать позиции с оптимальным соотношением цены и качества, но, конечно же, обращаем внимание на товары различных ценовых сегментов, чтобы у наших клиентов всегда был выбор».





Пожалуй, именно, профессионализм, надежность и знание актуальных трендов позволили компании занять лидерские позиции на рынке HoReCa.

Убедиться в этом лишней раз можно было на прошедшей в начале октября в Москве выставке PIR Expo, где компания «Комплекс-Бар» представила посетителям обширный ассортимент продукции и услуг на своем стенде, разделенном на несколько функциональных зон: бар, кухню и выставочное пространство.

На отдельном стенде были представлены эксклюзивно представленные в портфеле компании бренды — Steelite и Serax.

Кроме того, в честь своего юбилея компания организовала серию профессиональных мастер-классов от знаменитых российских шеф-поваров и барменов — Константина Ивлева, Сергея Сущенко, Романа Торощина и других. Все они дорожат своей репутацией, и их выступление — безусловный знак доверия, заслуженного двадцатью годами безупречного сотрудничества в непростых условиях российского гостиничного и ресторанного бизнеса.

«Мы не стоим на месте, стремимся к непрерывному развитию», — говорит Юлия Богословская, директор департамента маркетинга и рекламы

«Комплекс-Бара». — «Находим и предлагаем клиентам новинки, стремимся сделать свою работу еще более эффективной, чтобы максимально помочь рестораторам и отельерам сконцентрироваться на проектах и их развитии».

Нет никаких сомнений, что результат не заставляет себя ждать. Ведь, как показывает практика, сотрудничая с успешными компаниями и людьми, вы и сами перенимаете их успех. А компания «Комплекс-Бар» по-настоящему успешна и доказывает это каждый день на протяжении вот уже 20 лет.



# Из ресторана — на такси

Жесткая конкуренция на рынке таксомоторных услуг требует от компаний поиска эффективных инструментов, способных привлечь и удержать клиента. Одним из решений ГК «Петербургское такси 068», повлиявшим на развитие компании, стало наращивание заказов в секторе корпоративных клиентов, а также работа с туристической отраслью — компания стала действительным членом и активным участником Северо-Западного регионального отделения Российского Союза Туриндустрии.



О том, как таксомоторная компания осваивала новую для себя нишу, рассказывает в рубрике «Актуальный комментарий» руководитель проектов ГК «Петербургское такси 068» Григорий Матущенко.

— Три года назад мы приняли для компании очень важное решение — пришло время усилить работу с корпоративным сектором, там, где есть возможность предоставлять услугу не физическому лицу, а заключать договор на обслуживание с организацией. До этого момента мы тоже взаимодействовали с такими клиентами, накапливая опыт и знания, но, начиная с 2014 года, организовали системную работу в данном направлении.

В открытых источниках есть данные, что объем рынка такси в России на 2015 год составил порядка 9 млрд долларов. Рынок корпоративного такси в Москве оценивается приблизительно в 6 млрд рублей в год, в Санкт-Петербурге — соответственно чуть меньше. На примере «Такси 068» могу сказать, что на сегодняшний день порядка 30% общей прибыли компании мы получаем именно благодаря заказам от корпоративных клиентов. Для нас это ниша стала особенно интересной, поскольку наша репутация качественного и надежного перевозчика оказалась очень востребованной в бизнес-среде Санкт-Петербурга.

На рынке такси для корпоративных клиентов и туристов работают и «Таксовичкоф», и «Яндекс.Такси», и другие предприятия. Тем не менее, могу гордо заявить, что «Такси 068», на мой взгляд, — все же одна из лучших компаний в этой нише.

Первое, что стоит отметить — это уровень сервиса. Точное время подачи, комфортные автомобили, высокопрофессиональные водители — для

нас это не просто слова, а те стандарты обслуживания, которые в компании неукоснительно соблюдаются. Мы не пропадаем и не бросаем трубки телефонов, наоборот — всегда на связи с нашими заказчиками, оперативно реагируем на любое изменение ситуации или возникающую проблему. Мы живем и работаем в режиме наших партнеров 24/7.

Выпуская машину на линию, мы обращаем особое внимание водителей на корректность общения с пассажирами, а также на поддержание высоких стандартов обслуживания, будь то помощь в открытии дверей, установке детских кресел или перевозке чемоданов. Слогана «Петербургского такси 068» — «Мы не опаздываем» — все водители обязательно стараются придерживаться.

**КОРПОРАТИВНОЕ ТАКСИ**  
развозка персонала

**АГЕНТСКАЯ ПРОГРАММА**  
такси для ваших гостей!

**ВАШ БОНУС 20%**

318-40-68 [www.taxi068.ru](http://www.taxi068.ru)

реклама



# ГЕОТАРГЕТИНГ В SMS-РЕКЛАМЕ: УМНОЕ РЕШЕНИЕ ДЛЯ РЕСТОРАННОГО БИЗНЕСА

## «МЕГАФОН» ВЫВОДИТ ТАРГЕТИРОВАННУЮ РЕКЛАМУ ЗА ПРЕДЕЛЫ ИНТЕРНЕТА

В последние годы, с развитием социальных сетей и онлайн-аналитики появились и набирают силу сервисы таргетированной интернет-рекламы (myTarget, Facebook, баннерные сети «Яндекс»/Google). E-mail и SMS-рассылки никогда не воспринимались как категория таргетированной рекламы, скорее, как малоэффективный инструмент, граничащий со спамом и обеспечивающий минимальный результат за счет большого числа получателей и низкой стоимости одного сообщения.

### SMS-реклама тоже стала «умной»

Первый качественный прорыв в этом секторе в 2017 году совершил «МегаФон» — один из ведущих разработчиков решений для малого и среднего бизнеса. Сервис «МегаФон.Таргет» сделал SMS-рекламу по-настоящему умной, позаимствовав успешные принципы таргетированной онлайн-рекламы и обогатив ее уникальными возможностями, доступными только мобильным операторам. «МегаФон.Таргет» предоставляет 11 параметров отбора целевой аудитории, которые условно можно разделить на три основные группы: социально-демографические характеристики, геопозиция абонентов в текущий или заданный период, а также активность и интересы в Интернете.

Сервис «МегаФон.Таргет» стал первым и на сегодняшний момент единственным среди мобильных операторов с таким широким набором параметров таргетирования.

Для ресторанного бизнеса самой ценной функцией является геотаргетинг — возможность выделять целевую аудиторию



на основании местоположения человека.

### Онлайн-геотаргетинг: найти тех, кто сейчас находится поблизости

Онлайн-геотаргетинг — возможность выбирать на карте любого города России произвольные территории, заходя в которые, потенциальные клиенты будут получать рекламное сообщение. Можно настроить время получения SMS — моментально при попадании в геозону или в специально заданное время. Добавив в описание аудитории социально-демографические таргетинги (пол, возраст, уровень доходов) можно сделать рассылку еще более эффективной.

### Офлайн-геотаргетинг: найти тех, кто регулярно посещает выбранную территорию

В режиме геотаргетинга кроме офлайн выбора геозоны доступны более тонкие настройки: выбор дат трекинга геозоны и выбор частоты посещений этой геозоны потенциальными

клиентами. Например, «выбрать абонентов, которые не менее четыре раз в неделю посещают территорию около ресторана X». Этот режим позволяет фокусироваться на потенциальных клиентах, которые «привязаны» к определенным местам — работают, живут поблизости или привязаны какими-то интересами.

### Залог успеха — использование цифровых возможностей и понимание своей аудитории

Разумеется, ни один рекламный сервис не работает успешно без грамотной настройки под потребности конкретного бизнеса и его потенциальных клиентов. Однако новое поколение рекламы — таргетированные коммуникации — открывает новые возможности для фокусирования на целевую аудиторию, позволяя создавать действительно актуальные рекламные сообщения.

**Подробнее о сервисе «МегаФон.Таргет» — на [target.megafon.ru](http://target.megafon.ru)**

# Кавказское гостеприимство



С 5 по 7 апреля 2018 года в Баку Экспо Центре пройдет 12-я Кавказская международная выставка «Все для отелей, ресторанов и супермаркетов» HOREX Caucasus 2018. Единственное специализированное событие сферы гостеприимства Южного Кавказа и Каспийского региона HOREX Caucasus, которое создает прекрасные возможности для демонстрации товаров и услуг, эффективного обмена идеями и опытом с ведущими игроками индустрии, покупателями и партнерами, анализа конкурентоспособности рынка и налаживания прочных деловых связей. Ежегодно выставку посещают компании-производители, поставщики продукции, эксперты, а также широкий круг потребителей.



В этом году на выставке планируется участие компаний из Азербайджана, Италии, России, Турции и других стран, представляющих мощные средства, оборудование для профессиональной уборки, продукцию из нержавеющей стали, посуду, а также кофе, кофе-машины, вендорное оборудование, прачечное оборудование и воздухоочистительные фильтры для сектора HoReCa.

Поддержку выставке оказывает Министерство культуры и туризма Азербайджанской Республики. Выставка также поддерживается Национальной конфедерацией организаций предпринимателей (Работодателей) Азербайджанской Республики и Фондом поощрения экспорта и инвестиций в Азербайджане. Организаторами выставки являются компании Iteca Caspian и ITE Group.

Таким образом, HOREX Caucasus, отражая потребности интенсивно развивающегося отельного бизнеса в Азербайджане, станет идеальной рабочей площадкой для профессионалов отельной и ресторанной индустрии в Азербайджане.



**HOREX**  
CAUCASUS

реклама





# HOREX

CAUCASUS

12-я КАВКАЗСКАЯ  
МЕЖДУНАРОДНАЯ ВЫСТАВКА

## ВСЕ ДЛЯ ОТЕЛЕЙ, РЕСТОРАНОВ И СУПЕРМАРКЕТОВ

**5-7 АПРЕЛЯ 2018**  
БАКУ, АЗЕРБАЙДЖАН  
БАКУ ЭКСПО ЦЕНТР

ОРГАНИЗАТОРЫ



Тел. : +99412 404 10 00  
Факс : +99412 404 10 01  
E-mail : horex@iteca.az

[www.horex.az](http://www.horex.az)

#HorexCaucasus

[www.facebook.com/HorexCaucasus](http://www.facebook.com/HorexCaucasus)

# MEGUSTRO: НАЧАЛО ВАЖНОЙ ГАСТРОНОМИЧЕСКОЙ ТРАДИЦИИ ДЛЯ ПРОФЕССИОНАЛОВ

С 7 по 9 ноября 2017 года в Санкт-Петербурге прошел MEGUSTRO - первый масштабный гастрономический фестиваль, объединивший все направления и аспекты ресторанного бизнеса города. В течение трех дней на мероприятие пришли более 4 300 участников. Организаторами фестиваля MEGUSTRO выступили компании METRO и ЭКСПОФОРУМ.

Участниками MEGUSTRO стали профессионалы ресторанного рынка, владельцы бизнеса, специалисты маркетинга и управления персоналом, управляющие и многие другие представители HoReCa Санкт-Петербурга и области. Мероприятие также посетили рестораторы и управляющие из разных регионов России, например, из Тюмени, Нижнего Новгорода и даже Петропавловска-Камчатского. Большинство гостей посчитали правильным участие во всех трех днях фестиваля. Ключевой задачей мероприятия стал обмен опытом и лучшими практиками для всех, кто связан с культурой гостеприимства и ресторанным бизнесом. На торжественном открытии фестиваля присутствовали: Сергей Мовчан, вице-губернатор Санкт-Петербурга, Джери Калмис, генеральный директор компании «METRO Кэш энд Керри» и Сергей Воронков, генеральный директор «ЭкспоФорум-Интернэшнл».

— MEGUSTRO — это первое и единственное такого масштаба профессиональное событие для индустрии HoReCa в Санкт-Петербурге. Миссия

METRO заключается в защите и поддержке малого и среднего независимого предпринимательства. Мы создали эту площадку для специалистов и экспертов, поставщиков и бизнесменов, — всех, кто хочет делиться технологиями и знаниями, искать партнеров. Мы поднимаем планку достаточно высоко, и уверены, что MEGUSTRO станет регулярным местом встречи, — отметил Джери Калмис, генеральный директор компании «METRO Кэш энд Керри».

Сергей Мовчан, вице-губернатор Санкт-Петербурга, от лица правительства поздравил всех участников форума с гастрономическим праздником, отметил, как важна индустрия гостеприимства для города и пожелал успехов в продолжении начатой форумом традиции профессиональных встреч.

На одной из площадок MEGUSTRO прошло яркое интерактивное шоу Chefs Challenge с участием приглашенных компанией METRO российских и иностранных шеф-поваров, обладателей звёзд Красного гида Мишлен,

удостоенных многочисленных наград. За 3 дня площадку посетило более 2000 поваров и рестораторов. На одной сцене прошли 13 парных выступлений, где каждый шеф-повар предлагал своему партнёру национальный продукт своей страны. При этом у каждой пары была своя определенная тема. Так, например, петербургский шеф-повар Антон Исаков и португальский шеф Александр Сильва готовили знаменитый десерт Паштел-де-ната каждый в своей интерпретации. Португалец должен был добавить в десерт хурму, а петербуржец — копченую свинину.

На площадке Chefs Challenge Россию представили лучшие шеф-повара Санкт-Петербурга — Антон Абрезов, Рустам Тангиров, Игорь Гришечкин, Сергей Фокин, Илья Бурнасоев и другие. Среди представителей других стран были Штефан Штиллер (Taian Table, 1\* Мишлен, Китай), Тристан Брандт (OPUS "V", 2\*\* Мишлен, Германия), Роб Нельсон (Tusk & Trotter American Brasserie, США), Клаудио Сэдлер (Sadler, 2\*\* Мишлен, Италия), Жульен Ботоне (Ecole hôtelière de Lausanne, Швейцария),



Мишель Трушон (Le Sénéchal, 1\* Мишлен, Франция), Александр Сильва (Лосо, 1\* Мишлен, Португалия) и другие. Ведущим площадки стал харизматичный питерский шеф-повар Антон Абрезов, который не только говорил с шефами на одном языке, задавая вопросы, волнующие каждого профессионала в зале, но и создавал особую атмосферу благодаря своему прекрасному чувству юмора.

Все участники Chefs Challenge отметили особую атмосферу и пользу мероприятия.

— Здесь я встретил много интересных людей, подружился с интереснейшими шеф-поварами Петербурга. MEGUSTRO — это фантастический опыт, — прокомментировал мероприятие Штефан Штиллер (Taian Table, 1\* Мишлен, Китай).

В свою очередь Антон Абрезов, шеф-повар ресторана Gras, ведущий площадки Chefs Challenge, отметил: Все приглашенные шеф-повара рассказывают о своем опыте, о своем бэкграунде, о своем пути. Когда ты видишь путь десяти шеф-поваров, разного возраста, из разных стран, с разными достижениями, есть возможность сравнить и перенять опыт. Если у человека есть желание развиваться, он выйдет отсюда (MEGUSTRO) с огромным количеством новых идей и знаний.

На MEGUSTRO также прошел отборочный тур юбилейного V всероссийского открытого чемпионата Chef a la Russe среди шеф-поваров Санкт-Петербурга и Ленинградской области. Его победителями стала команда из Владимира в составе Романа Захарова, Антона Толстошеина и Дмитрия Саблина. Второе и третье место заняли команды из Санкт-Петербурга и Алтайского края. Команды, занявшие 1-е и 2-е место, примут участие в Финале чемпионата Chef a la Russe 2018, который состоится в рамках выставки METRO EXPO



21–23 марта 2018 года.

В рамках фестиваля состоялось знаковое отраслевое мероприятие. 8 ноября 2017 года METRO и Дмитрий Левицкий, основатель HURMA Group of Companies объявили о создании нового сообщества рестораторов — Профессионального Ресторанного Альянса (РЕАЛ). Его основной миссией станет развитие ресторанной индустрии в России и повышение культуры питания вне дома.

Кроме презентации нового профессионального объединения, деловая программа подарила возможность участия в более чем 100 воркшопов от известных экспертов отрасли по вопросам управления рестораном, работы с командой, привлечения посетителей, применения digital технологий. Особое место было уделено стартапам и инновациям на ресторанном рынке на специальной площадке Digital Lab. В частности, широкой публике был представлен проект Restoru.ru — бесплатная платформа для создания собственных сайтов для профессиональных HoReCa клиентов, презентованный компанией METRO.

Фестиваль MEGUSTRO также предоставил возможность своим гостям попасть

на фото-выставку в специальной зоне Food Art. На площадке были представлены работы известных петербургских фуд-фотографов — Ярослава Фролова, Филиппа Белобородова, Александры Столяровой, Олеси Богач. Каждый фотограф продемонстрировал свой индивидуальный творческий подход на тему фуд-стайлинга. Фото-выставка стала популярным местом, поскольку многие посетители находили на фотографиях блюда из знакомых им заведений от знаменитых российских шефов и с удовольствием делали снимки на память.

Впервые в рамках такого формата мероприятия была организована зона Food Market, на которой были представлены 12 концептуальных ресторанов и кафе Петербурга в формате уличной еды. Здесь каждый мог не только попробовать самые популярные блюда из меню ресторанов, но узнать о развитии и прибыльности уличной еды, о лайфхаках запуска стрит фуд проектов.

Три дня первого гастрономического фестиваля в Санкт-Петербурге MEGUSTRO положили начало новым деловым контактам и стали отправной точкой регулярных мероприятий профессионального сообщества.



# Впереди — гастрономические и демократичные заведения

Национальная ресторанный премия Where to eat, прошедшая в этом году в Петербурге в пятый раз, конечно же, не даёт полной объективной картины рынка, но замечательно отражает тенденции петербургской ресторанной гастрономии. Хотя победителем в этом году стал вполне демократичный ресторан, средний счёт первой десятки заведений составляет более 2500 рублей, а именно 2535. Что, на первый взгляд, вступает в противоречие с рыночной тенденцией на упрощение кухни и демократизацию чека. На второй же взгляд — эта премия тем и интересна, что отражает не рынок Петербурга в целом, а его премиальный сегмент в отношении кухни — гастрономию. Тем и показательна, что победитель — демократичное заведение!



## Работа не за призы, а за страсть к профессии

Если взглянуть в пятилетнюю историю премии и её победителей, то окажется, что в первой десятке фланируют часто одни и те же рестораны. Вспомним: рестораны Il Lago dei Cigni, Probka, Percorso, Sososo четырежды были в десятке лучших, занимая в разные годы разные места. Какие-то заведения были в топ-10 трижды, кто-то — дважды или один. Le Voat перепозиционировался, PMI Bar закрылся, и на их место пришли другие рестораны.

И это понятно. Рестораны растут вместе со своими шеф-поварами, совершенствуются, всё более и более с каждым годом закрепляясь в выбранной когда-то концепции гастрономического заведения, часто авторского.

Ведь если Винченцо Вердоса, шеф-повар ресторана Il Lago dei Cigni, совершенствует мастерство и поднимает в прошлом году заведение на первое место, то, надеясь, он ещё много лет не уйдёт из первой десятки (хотя и уступит первое место

более молодым коллегам). И если работает Игорь Гришечкин в Sososo не за призы, а за страсть к профессии, то куда денется ресторан из топ-10? Эти люди, эти заведения делают Санкт-Петербург городом высокой гастрономии, представляя миру то, что может быть приготовлено и подано только у нас.

## Впереди — гастрономические и демократичные заведения

Конечно, топ-десятка в своей массе — заведения премиального сегмента, где творческая свобода шефа поддерживается желанием ресторатора и инвестора. В Il Lago dei Cigni средний счёт составляет 5500 рублей, в «ЕМ» — 3500, в Percorso — 4000. Да, в Sososo средний счёт составляет 1850 рублей, в Jerome — 1500, в Hamlet + Jacks — 1100.

Но первое место занял ресторан со средним счётём в 1000 рублей.

В этом отношении взлёт Дмитрия Блинова, входящего в топ-10 лучших ресторанов Петербурга уже со вторым своим

заведением, крайне интересен. Его Duo Gastrobar (со средним счётём в 1000 рублей) в 2014 году занял 2 место, в 2015-ом — 1, в 2016-ом — 6. В 2017-м Duo ушёл на 11 место.

Второе — «Тартарбар» — занял 4 место в прошлом и 1 — в этом году. С тем же средним счётём: блюда у Дмитрия стоят 390, 450, 490 рублей. Всего одно блюдо в меню — татаки из говядины с фуа гра — стоит 590: абсолютный чемпион по дороговизне.

Поэтому Блинов — победитель ещё и в номинации «Шеф-повар года» (при этом второй год подряд!). Поэтому его рестораны, абсолютно гастрономические и демократичные (а Duo Asia на Рубинштейна не вошла в шорт-лист премии лишь потому, что только что открылась — ждём в следующем году) сегодня впереди.

И несправедливо не сказать о Ренате Маликове — друге и партнёре Дмитрия, стоящем бок о бок с ним с первого дня работы первого ресторана. Ренат полностью разделяет успех Дмитрия, и в следующем номере, первом номере нового года, мы представим нашим читателям обоих героев ресторанного рынка Петербурга.



**Ирина Тиусонина**, продюсер национальной ресторанной премии Where to eat, поздравляет участников с началом церемонии награждения и отмечает появление в премии новой номинации — «Стрит-фуд»

## Топ-10 ресторанов Петербурга по версии премии Where To Eat

### 1 место — «Тартарбар».

**Шеф-повар:** Дмитрий Блинов.

**Владельцы:** Дмитрий Блинов и Ренат Маликов.

**Кухня:** авторская, с главным блюдом, конечно, тартаром — традиционным из говядины или тунца, необычным из оленины с изюмом и муссом пекорино, из хищной морской рыбы лакедры с халапеньо. В винной карте собрана коллекция образцов со всего мира (более ста), также широк выбор крепких напитков (есть даже мексиканский мескаль).

**Чек:** 900–1100 рублей.

### 2 место — Сососо.

**Шеф-повар:** Игорь Гришечкин.

**Владелица:** Матильда Шнурова.

**Кухня:** авторская, русская. Игорь переосмысливает русскую кухню столь затейливо и дерзко, что в ресторан идут чтобы не только попробовать его блюда, но и сфотографировать и больше никогда не забывать. «Каша из топора» (зелёная гречка с белыми грибами и томлёными говяжьими щёчками) и «Завтрак туриста» (перлотто с ароматными травами и тартар из подкопченной говядины) считаются его фирменными блюдами.

**Чек:** 1700–2000 рублей.

### 3 место — Jerome.

**Шеф-повар и совладелец:** Антонио Фреза.

**Ресторанная группа:** Probka Family.

**Кухня:** итальянская, смешанная. Шеф-повара можно часто видеть в зале — разговаривающим с гостями, раздающим рекомендации персоналу, проверяющим рост в гидропонных трубах японской горчицы и красного щавеля (зелень из «огорода» идёт в блюда). В меню — интересные закуски и салаты: крудо из гребешка с черешней, буррата с боттаргой салат со свёклой, сыром фета и мороженым из васаби; домашняя паста и ризотто; супы и прочее.

**Чек:** 1400–1600 рублей.

### 4 место — Il Lago dei Cigni (в переводе

с итальянского — «Лебединое озеро»).

**Шеф-повар:** Винченцо Вердоша.

**Ресторанная группа:** Forum.

**Кухня:** авторская, итальянская. Ресторан премиум-класса. Винченцо работал в лучших европейских ресторанах — обладателях звёзд Мишлена. Он сам ездил по регионам Италии, отбирая поставщиков продуктов, чтобы знакомить гостей в Петербурге с блюдами классической

и авторской итальянской кухни. Заведение располагается на Крестовском острове на берегу живописного пруда с лебедями и считается негласным символом города.

**Чек:** 4000–7000 рублей.

### 5 место — Probka.

**Шеф-повара:** Антонио Фреза и Сергей Бич

**Ресторатор:** Арам Мнацаканов.

**Кухня:** итальянская. Меню составляет сам Арам Мнацаканов, используя по большей части местные продукты за исключением сыра (только итальянский Parmigiano Reggiano не менее 24 месяцев выдержки), соли (сицилийская Fiore di sale) и бальзамического уксуса (произведённый в Модене, 9-летней выдержки).

**Чек:** 1600–2000 рублей.

### 6 место — «ЕМ».

**Шеф-повара:** Олеся Дробот и Виктория Мосина

**Ресторатор:** Эдуард Мурадян.

**Кухня:** авторская. «Место, обязательное для посещения в Петербурге» — так характеризует это заведение путеводитель Lonely Planet. Ресторан работает всего четыре часа в день со вторника по субботу, гостям подают сеты. Все блюда, включая кофе,

#### Победители в дополнительных номинациях:

«Лучший стритфуд» — Bekitzer

«Выбор СМИ» — «ЕМ»

«Приз Ассоциации консьержей Les Clefs d'Or» — Probka

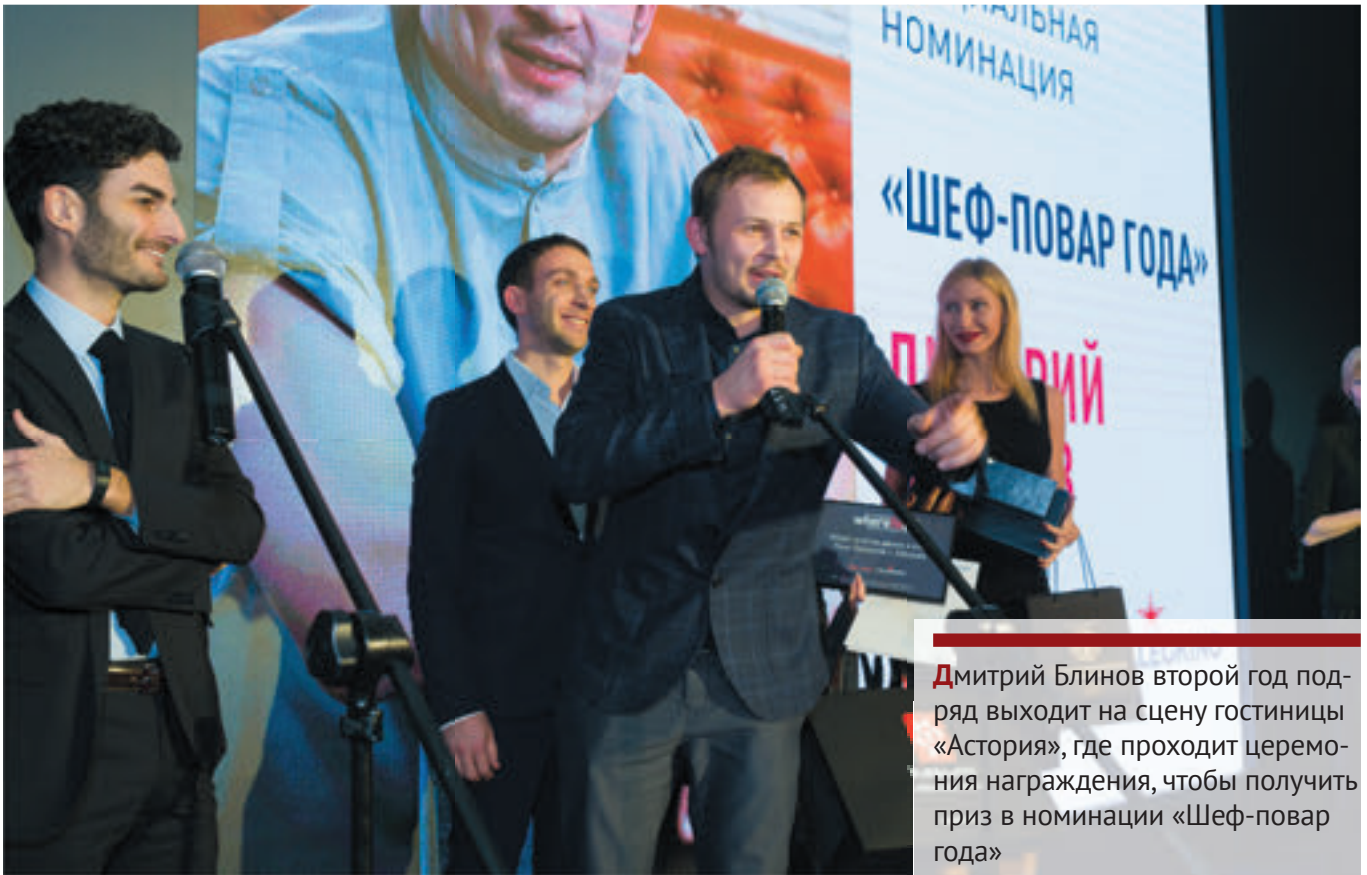
Спецприз журнала Where St. Petersburg — «Ателье Tapas & Bar»

«Сомелье года» — Евгений Шапов (BeefZavod)

«Ресторанный обозреватель года» — Алексей Дудин (Where)

«За вклад в развитие ресторанной культуры» — Александр Белькович («Белка»)





**Д**митрий Блинов второй год подряд выходит на сцену гостиницы «Астория», где проходит церемония награждения, чтобы получить приз в номинации «Шеф-повар года»

готовятся на чугунной печи AGA, разогревающейся шесть часов и влияющей на вкус блюд. «EM» — пятый ресторан в мире, где используется такая печь.

**Чек:** 3500 рублей.

### **7 место — Percorso (отель Four Seasons, ресторан и бар).**

**Шеф-повар:** Валерио Андрисани.

**Кухня:** итальянская. Название ресторана в переводе с итальянского означает «Прогулка», и меню предлагает гостям прогуляться по регионам Италии. Полипо карпаччо из осьминогов с картофелем под йогуртовым соусом; спагетти ди граньяно с чесноком, маслом и перцем на подушке из томатного фондю с перцем сенизе; бранзино — обжаренный сибас с томатным консоме и хрустящими чипсами с добавлением чернил каракатицы — лишь несколько примеров блюд.

**Чек:** 3000–5000 рублей.

### **8 место — Hamlet + Jacks, ресторан и бар**

**Шеф-повар:** Евгений Викентьев.

Независимый проект от молодой амбициозной команды «Винного Шкафа», основной концепцией которого является современная российская гастрономия и терруарные вина из небольших хозяйств. В команду входят шеф-повар Евгений Викентьев, управляющий Дмитрий Богданов и сомелье Евгений Усачёв. Кухня: авторская. Меню делится на три направления: Ours — «наши»: блюда из продуктов российского происхождения; Ours + Theirs — «наши + их»: блюда, сочетающие российские продукты с ингредиентами всего света; Not ours — «совсем не наши».

**Чек:** 1000–1200 рублей.

### **9 место — Beef Zavod.**

**Шеф-повар:** Роман Палкин.

Первый в Петербурге мясной ресторан от виноторговой

компании Real Autentic Wine. Кухня: мясная. Основа меню — конечно, стейки, как традиционные, так и альтернативные (например, «Паучок» или «Стейк мясника»). Винная карта включает более 200 позиций Старого и Нового Света, её составили два именитых сомелье — Владимир Басов и Евгений Шамов (ставший к тому же «Сомелье года—2017»).

**Чек:** 1700–2000 рублей.

### **10 место — «Мансарда».**

**Шеф-повар:** Дмитрий Богачёв.

**Ресторанный холдинг:** Ginza Project.

**Кухня:** смешанная.

Меню разнообразно и интересно: тальолини с чёрной икрой, тартар из говядины с угрём, десерт «Песок и камни». Дмитрий мечтал в детстве стать хирургом и с особенной тщательностью отбирает ингредиенты для своих новых блюд. Готовит авторские сетсы.

**Чек:** 3000–3500 рублей.

*Фотографии предоставлены Национальной ресторанной премией Where to eat*



## «Золотая Кулина — 2017»

В Петербурге в 14 раз выбрали лучших поваров и кондитеров. В основном среди юниоров.

В Санкт-Петербурге на территории креативного пространства «Ткачи» в 14 раз прошел конкурс «Золотая Кулина», где специалисты индустрии питания: повара, кондитеры-юниоры в течение двух дней сразились в искусстве кулинарии.

Участниками стали более ста человек, большинство из которых юниоры, студенты кулинарных учреждений Петербурга. Но были и специальные номинации для профессионалов сферы общественного питания.

Участники соревновались в 12 номинациях: «Лучшее банкетное рыбное блюдо», «Лучшее банкетное мясное блюдо», «Лучший мини-комплимент от шеф-повара», «Лучшие

конфеты из шоколада» (с дегустацией), «Лучший пирог» (с дегустацией), «Лучшая фуршетная закуска из птицы», «Лучшая художественная нарезка овощей и фруктов (карвинг)», «Лучший торт», «Лучшее оформление свадебного стола», «Лучший повар-юниор», «Лучший кондитер-юниор».

Организатором конкурса выступает Комитет по развитию предпринимательства и потребительского рынка Санкт-Петербурга. По словам председателя комитета Эльгиза Качаева, участники конкурса этого года отличились особым воодушевлением.

«С каждым годом праздник становится все лучше и лучше.

Особенно запомнились блюда с дегустационных столов и, конечно, торт», — сказал Качаев.

Темой «Золотой Кулины — 2017» был выбран футбол. Как рассказали организаторы, это связано с тем, что в 2018 году в России пройдет чемпионат мира по футболу.

«2017 и 2018 годы очень важны для России и Санкт-Петербурга. Взгляды всего мира обращены в нашу сторону, ведь именно мы принимаем мировые первенства по футболу. Прошедший Кубок конфедераций и предстоящий чемпионат мира сделали Петербург одним из центров мирового футбола. Спортсмены и поклонники футбола съедутся к нам со всех континентов. Поэтому,



интересная миссия ожидает наших конкурсантов: каждому любителю футбола захочется почувствовать себя «как дома», — сообщили организаторы.

Участники конкурса проявили свое мастерство в приготовлении блюд многонациональной кухни с символикой, образами и фантазиями на футбольную тему.

По итогам конкурса вывели победителей по 12 номинациям. Первое место в номинации «Лучший повар-юниор» занял Александр Зуев из петербургского Колледжа туризма и гостиничного сервиса (СПБ ГАПОУ). Лучшим юниор-кондитером признан Александр Панкратенков, представляющий Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого. Лучшую фуршетную закуску из птицы представил Роман Казачков из петербургского колледжа кулинарного искусства. В номинации «Лучшая художественная нарезка из овощей

и фруктов» первое место заняла Алина Политаева, учащаяся Лицея сервиса и промышленных технологий. В одной из самых вкусных номинаций — «Лучший торт» — победила Полина Климова, представляющая петербургский Колледж кулинарного мастерства. По признанию жюри, лучший пирог испек Ростислав Ставинский, представляющий Колледж ПетроСтройСервис. Лучшей командой по оформлению свадебного стола стали ребята из Санкт-Петербургского Колледжа кулинарного мастерства Владислав Лапин, Андрей Гусев и Илья Жуков.

На церемонии награждения, победители и участники благодарили организаторов конкурса «Золотая Кулина» за возможность показать свои умения и своих мастеров за то, что благодаря им у них все получилось.

По словам Андрея Гусева, победа для него не стала неожиданностью, поскольку по его мнению, их команда хорошо

постаралась и, действительно, представила лучшее оформление для свадебного стола.

«Наши мастера учат нас так, чтобы мы выигрывали», — отметил он.

На вопрос «Ресторановеда», будут ли они дальше развиваться по своей специальности, все трое ответили утвердительно.

«Мы любим нашу специальность, поэтому и учимся, чтобы дальше развиваться в нашей сфере. Сейчас набираем нужные навыки и потихоньку погружаемся в ресторанный индустрию, чтобы по окончании смело начать профессиональную деятельность», — сказал Андрей Гусев.

Еще в пяти номинациях награды распределились между представителями сферы общественного питания. Победителями признаны Галина Монастырецкая («Дирекция по управлению гостиничным и ресторанным комплексом» столовая Смольного) за «Лучшее банкетное рыбное



**HI COLD** №1  
НАСТОЛЬНЫЕ ОХЛАЖДАЕМЫЕ ВИТРИНЫ

реклама

**t° +2+7**

2*GN 1/3 + GN 1/2	1000 MM
6*GN 1/3	1390 MM
5*GN 1/3 + GN 1/2	1485 MM
7*GN 1/3 + GN 1/2	1835 MM
9*GN 1/3	1970 MM
11*GN 1/3	2280 MM

☎ 8 495 411-08-08 ☎ 8 800 333-55-15 [www.hicold.ru](http://www.hicold.ru)



блюдо», которой также вручили победу в номинации «Лучший мини-комплимент от шеф-повара». В номинации «Лучшее банкетное мясное блюдо» победу присудили Александру Сенченкову из Duck & Drake (ЗАО «Звезда Петергофа»). По признанию жюри, лучшие шоколадные конфеты представила Ирина Гарева («Комбинат социального питания Колпинского района»), а лучший пирог — у Елены Родионовой из кафе-пекарни «Пироговый дворик» на Софийской улице.

Как отметили члены жюри, они оценивали работу участников по различным критериям. Например, в номинации «Лучшее банкетное рыбное блюдо», по их словам, они обратили внимание на качество приготовления, аппетитность, эстетичность, стиль, степень сложности блюда. Был важен также дизайн и художественный уровень презентации блюда. Оценивалась сбалансированность, законченность рисунка, сложность конструкции

блюда, а также гармония цвета, отсутствие излишнего расцвечивания; одним из важных критериев отбора является соблюдение санитарно-гигиенических норм в процессе приготовления и подачи блюда и знание современных требований подачи блюда, вплоть до выбора посуды. Жюри было важно, как участники воплотили свои идеи и насколько оригинальны представленные изделия.

### Победители «Кулины»

Место	ФИО	Организация
<b>Лучший повар-юниор</b>		
1	Зуев Александр Сергеевич	СПб ГАПОУ «Колледж туризма и гостиничного сервиса»
2	Панасюк Екатерина Сергеевна	СПб ГАПОУ «Морской технический колледж им. Адмирала Д.Н. Сенявина»
3	Прокашев Кирилл Александрович	ФГАОУ ВО «Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого» (Высшая школа биотехнологии и пищевых технологий)
<b>Лучший кондитер-юниор</b>		
1	Панкратенков Александр Анатольевич	ФГАОУ ВО «Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого» Политехнический университетский колледж
2	Малетина Василиса Сергеевна	ФГАОУ ВО «Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого» (Высшая школа биотехнологии и пищевых технологий)
3	Головин Андрей Игоревич	СПб ГАПОУ «Морской технический колледж им. Адмирала Д.Н. Сенявина»
<b>Лучшая фуршетная закуска из птицы</b>		
1	Казачков Роман Владимирович	Санкт-Петербургское государственное бюджетное профессиональное учреждение «Колледж кулинарного мастерства»
2	Антонова Евгения Владимировна	СПб ГАПОУ «Морской технический колледж им. Адмирала Д.Н. Сенявина»
3	Зорин Максим Александрович	ФГАОУ ВО «Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого» Политехнический университетский колледж
<b>Лучшая художественная нарезка из овощей и фруктов (карвинг)</b>		
1	Политаева Алина Михайловна	СПб ГБПОУ «Лицей Сервиса и промышленных технологий»





# РестоОтельМаркет

VII СПЕЦИАЛИЗИРОВАННАЯ ВЫСТАВКА  
КОМПЛЕКСНОГО ОСНАЩЕНИЯ ОТЕЛЬНОГО,  
РЕСТОРАННОГО БИЗНЕСА И ТОРГОВЛИ

**УСПЕЙ ЗАБРОНИРОВАТЬ СТЕНД!**

23–25 МАРТА  
2018



реклама



Организатор выставки:

м/т: +7(978) 900 90 90

т/ф: +7(3652) 620 670

[www.expocrimea.com](http://www.expocrimea.com)



Место проведения:

РФ, Республика Крым,  
г.Ялта, ул. Драйжинского 50,  
ГК «ЯЛТА-ИНТУРИСТ»

# ФАСТФУД И СТРИТФУД: ЕЩЁ ВКУСНЕЕ, ЕЩЁ ДЕМОКРАТИЧНЕЕ РЕСТОРАННЫЙ РЫНОК ПОСТЕПЕННО ВЫХОДИТ ИЗ КРИЗИСА, НО ТЕНДЕНЦИЯ К ДЕМОКРАТИЗАЦИИ ЗАВЕДЕНИЙ СОХРАНЯЕТСЯ

Совсем скоро будет подсчитан объём ресторанного рынка – 2017, еще чуть-чуть – и статистика нам предоставит свежие данные о количестве новых заведений и выигрышных форматах и концепциях. Но уже сейчас понятно, что уходящий год стал годом демократизации: в тренде – недорогие форматы заведений. Эксперты прогнозируют развитие данной тенденции и в следующем году. В небольшом обзоре – мнения профессионалов ресторанного рынка: что его ждёт в следующем году? В какие помещения и концепции вкладывать деньги рестораторам и инвесторам? Мы говорим о будущих трендах.



**Дмитрий Дикман,**  
владелец ресторанов «Ять»  
и «Петруша» и двух закусочных  
«Dikman`s Deli»



**Владимир Леншин,**  
генеральный директор Санкт-Петербургской Школы барменов  
«Точка с запятой», соучредитель  
ресторана «Четыре Четверти»



**Иван Березуцкий,**  
совладелец и концепт-шеф ресторанов  
Twins Garden и Wine and Crab





**Людмила Иванова,**  
совладелица и автор концепции  
кафе «Мечтатели»



**Алексей Лоборев,**  
руководитель отдела франчай-  
зинга компании Sofix



**Леонид Гарбар,**  
президент Федерации  
рестораторов и отельеров  
Северо-Запада

## Люди будут чаще обедать и ужинать вне дома

Уже можно говорить о том, что общественное питание переживает кризис более стабильно, нежели другие розничные рынки — такие как рынок продуктов питания, одежды и обуви.

В целом, культура питания вне дома развивается и достигла того уровня, когда люди перестали заказывать столики в ресторанах только для торжественных мероприятий и начали делать это гораздо чаще. А уж что касается таких форматов как кофейни, бургерные, кондитерские и им подобные, то эти заведения спокойно посещаются несколько раз в неделю.

— Поэтому хорошо, что, об­разно говоря, в каждом дворе сейчас возникают гастробары, — говорит **Дмитрий Дикман**, владелец ресторанов «Ять» и «Петруша» и двух закусочных «Дикман`s Deli». — И неважно, останутся люди в индустрии

или нет — так возникает гумус, почва. Если раньше гости в ресторанах не ели, а только праздновали, то сейчас они ходят есть.

Эксперт отмечает две важные взаимосвязанные тенденции. На рынок выходят молодые рестораторы, открывающие свои первые проекты. Очень часто такие проекты появляются в спальных районах, и поначалу ресторатор думает о том, что будет кормить только «себя и друзей». Но постепенно круг посетителей расширяется, заведение обрастает постоянными гостями и начинает жить полноценной ресторанной жизнью.

И эта тенденция неотделима от того, что люди, живущие в спальных районах, сегодня очень положительно принимают открытие новых заведений рядом. Они уже не хотят далеко ездить, чтобы просто пообедать или поужинать. И в этом — надежда на дальнейшее развитие рынка.

## Рестораторы начнут ещё сильнее снижать средний чек

Но подобные проекты влекут за собой ещё одну тенденцию: чтобы заведение сегодня быстро стало успешным и обрело своих постоянных гостей, его средний чек должен быть очень недорогим.

— Мир быстро изменился, и молодёжь будет теснить остальных, — отмечает **Дикман**. — У молодых нет косности, нет штампов, они живут будущим, постоянно развиваются, постоянно ищут — и находят! — что-то новое. Поэтому, думаю, в следующем году надо ждать всплеска интересных подач при снижении чека.

— Нужно забыть про радикально высокие цены, — поддерживает своего коллегу **Владимир Леншин**, генеральный директор Санкт-Петербургской школы барменов «Точка с запятой», соучредитель ресторана «Четыре Четверти». — При этом всё должно быть очень

интересно, но просто и понятно. Сейчас, когда повальное увлечение молекулярной кухней в общем-то прошло, хочется понимать, что ты ешь, без угадывания ингредиентов. И если мне предложат винегрет с чипсами из свёклы, гренками из селёдки и пеной из майонеза, то, честное слово, мне проще съесть отдельно свёклу, отдельно — селёдку.

### От сезонных продуктов — к своей ферме

Таким образом, тенденция использования хороших сезонных продуктов — понятных, простых и вкусных — усилится в новом году возвратом к простым блюдам. Которые на поверку оказываются не так уж и просты!

— До революции, когда человек приходил устраиваться поваром, у него хозяин ресторана не спрашивал диплом, — улыбается Леншин. — Он просил приготовить самое простое: пожарить картошку, сварить яйцо «в мешочек» или всмятку, пожарить омлет. Потому что на самом деле это сложные блюда, ведь чтобы они получились так, как нужно, повар должен суметь «поймать момент»!

А вот **Иван Березуцкий**, уверенно выводящий вместе с братом-близнецом Сергеем российский ресторанный рынок на уровень мирового, считает одной из ближайших тенденций наличие при ресторане собственной фермы. Кухню ресторана Twins Garden, входящего в список ста лучших ресторанов мира, на 70% обеспечивает ферма в Калужской области: 50 гектаров земли, для ресторана Ивана и Сергея выращивают около полутора сотен видов овощей, фруктов, ягод и трав, разводят рыбу и птицу, выращивают коров молочных пород и даже редких нубийских коз — из их молока производят сыр.

— И мне кажется, возможно, не в следующем году, а года

через два-три, все поймут, что иметь собственную ферму при ресторане — это очень круто! — говорит Иван. — Ведь будущее — за качественным продуктом, который будет рулить не один год. Поэтому рекомендую рестораторам прислушиваться к шефам. Мы каждый день на работе, мы чувствуем гостей и имеем больше, чем кто бы то ни было, обратной связи.

### Моноконцепция: суперкачество за вменяемые деньги

От качественного продукта — один шаг до моноконцепции, за которую ратуют Березуцкие.

— Надо вкладывать деньги в понятные, выверенные концепции: в следующем году будут рулить именно они, — считает Иван. — Если в Москве пошли крабовые рестораны, то в следующем году в Петербурге тоже будут. Появится ряд сильных крабовых проектов, и впереди окажутся концептуальные рестораны, продающие суперкачественный продукт за вменяемые деньги. И здесь нет противоречия, это вполне возможно: у нас в Москве открыто два крабовых заведения, которые построены на принципе «суперкачество по вменяемой цене», и мы думаем о третьем. При этом неважно, крабовые это будут места, сырные заведения или какие-то ещё: пусть будут разные, но — с тем же подходом. Гости приходят в ресторан, получают качественные продукты, платят за него понятные деньги, и ресторан на этом специализируется.

— Нишевые монопродуктовые форматы начнут реализовываться в более интересном качестве и, наконец, завоюют сердца гостей, — согласна с коллегой **Людмила Иванова**, совладелица и автор концепции кафе «Мечтатели».

### Фастфуд и стритфуд: ещё вкуснее, ещё демократичнее

Ожидается, что фастфуд и стритфуд в следующем году также будут искать разные формы, становиться многообразнее. Принцип «вкуснее и демократичнее» в данных сегментах важен, как ни в каких других. И то, что это возможно, доказывает появившаяся осенью 2016-го на рынке сначала Москвы, а через год — и Петербурга израильская франшиза Sofix.

В Москве у неё множество точек, и точка на Павелецком вокзале, например, уже очень мощно влияет на окружающие кофейни: все они снижают цены на кофе, несмотря на свои концепции и притязания, а некоторые вообще вынуждены релоцировать свои заведения. Но Sofix популярен не только тем, что продаёт доступный кофе.

Особенность концепции состоит в том, что все блюда и напитки продаются по единой фиксированной цене 60 рублей, и гость, идя в заведение, может заранее спланировать, сколько блюд он возьмёт, не думая о том, какие именно они будут — кофе с пирожным или салат с чем-то ещё. В ритейле мы знакомы с концепцией фиксированных цен в сетевых магазинах, имеющих большие обороты и прибыли; на очереди — общепит. И Sofix — первое заведение общественного питания, которое пошло путём фиксации цен на всё меню.

— За год мы открыли более 30 точек в Москве, а теперь активно развиваем сеть в Петербурге, — рассказывает **Алексей Лоборев**, руководитель отдела франчайзинга компании Sofix. — Залог нашего успеха — справедливая фиксированная цена на всю продукцию плюс неизменное качество. Это философия рационального потребления, которая активно



распространяется по всему миру. Вы приходите, заказываете, что хотите, и не думаете о цене. У нас низкий порог входа: 60 рублей — та сумма, с которой не жалко расстаться.

Фактически Sofix продвигает в России новую концепцию — заведение с одной фиксированной ценой на любое блюдо. Новую для нас концепцию развивают и опытные московские рестораторы Александр Кан и Илиодор Марач, открывшие ресторан True Cost с парадоксальными ценами: порция картофеля фри в 150 граммов за 8 рублей 90 копеек, салата оливье — за 60 рублей 46 копеек. Всё остальное в такой же ценовой категории. Но парадокс лишь на первый взгляд: дело в том, что вход в ресторан по билетам: до 16.00 билет стоит 150 рублей, после 16.00 — 500. Купил — и ешь, что хочешь, по себестоимости.

Эта концепция так и называется — true cost (true cost) — и означает то, что цены в меню рассчитаны по себестоимости продуктов, а вход в заведение

платный. Рестораторы открыли уже три заведения, строя сеть заведений true cost.

— Думаю, в фастфуде и стрит-фуде будет множество изменений, — подтверждает **Леонид Гарбар**, президент Федерации рестораторов и отельеров Северо-Запада. — А в связи со множеством конгрессных мероприятий в следующем году в Петербурге будет востребован качественный кейтеринг.

### Русская кухня будет развиваться во всех сегментах общественного питания

Что касается кухни, которая становится и будет становиться всё более популярной, то... «Бургерами вроде наелись, теперь можно и котлету на булке попробовать. Или пирожки — почему бы и нет?» — улыбается Леонид Гарбар.

Русская кухня, по его мнению, будет развиваться во всех сегментах общественного питания. В следующем году в Петербург приедет множество

иностранных гостей, которым гораздо интереснее пробовать русские блюда, нежели итальянские, японские или какие-то ещё.

Но русская кухня до сих пор требует осмысления. С одной стороны, люди ищут старинные рецепты, пробуют их готовить. С другой — понимание того, что вкусы изменились, требует адаптации блюд. С третьей — достаточно сложно, если это вообще возможно, отделить «русские блюда» от, например, «французских»: влияние приехавших в Россию иностранных поваров на местную кухню слишком обширно, чтобы сегодня его можно было попросту «вычленивать». Да и зачем?

Всё это позволяет русской кухне формироваться заново, и многие её адепты, идя своими путями, работают над этим сообща. Скорее всего, эта тенденция — создание и развитие современной русской кухни — продлится не просто в следующем году, а в течение нескольких ближайших лет, а, возможно, и десятилетий.

## ПЕРСПЕКТИВЫ РОССИЙСКОГО РЕСТОРАННОГО РЫНКА

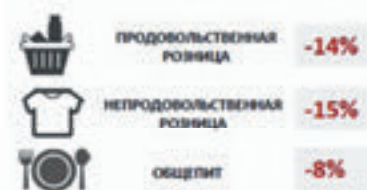


## РБК ИССЛЕДОВАНИЯ РЫНКОВ

Ресторанный рынок в 2015–2016 гг. **БОЛЕЕ СТОЙКО** перенес кризис по сравнению с 2009 г., когда оборот общепита упал почти на **13%** (несмотря на рост доходов населения).

- Причина стойкости — культура питания вне дома.

Сравнение темпов падения за 2015–2016 гг.:





**Тентовые  
конструкции —  
любое  
решение**

**СТИЛЬНО**



**МОБИЛЬНО**



**НАДЕЖНО**



реклама

**(812) 974-64-84**

**(921) 744-33-98**

**www.tent-spb.ru**

195027, г. Санкт-Петербург,  
ул. Дегтярева, д. 2А

### **Площади: двести метров хуже, чем сто**

«Недорого и вкусно» заставит рестораторов использовать с толком каждый метр ресторанной площади.

— Из небольшого количества моих точек «Дикман`s Deli» 200 метров хуже, чем 100, — отмечает Дмитрий Дикман. — Из-за арендных ставок, большой конкуренции, недостаточной проходимости. Сегодня очень важна экономика, поэтому, думаю, площади заведений будут уменьшаться.

— Заведения совершенно точно должны быть небольшими по площади и с очень маленьким по объёму меню — порядка 10–15 позиций. Лучше пусть оно часто меняется, — подтверждает Владимир Леншин. — И, конечно, очень важна атмосфера, потому что любой ресторан, бар, кафе — это театр. Человек приходит не к столам, стаканам и тарелкам, и даже не к еде и напиткам, а к совокупности факторов: когда есть атмосфера, когда в заведении вкусно, интересно и дружелюбно.

Владимир считает, что ресторанам сейчас очень не хватает душевности.

— Я почти перестал ходить по кафе, барам и ресторанам, потому что стало неинтересно в человеческом смысле, — говорит он. — Всё вкусно, не придраться ни к еде, ни к посуде, ни к дизайну — а души нет! Если ресторатор не поймёт, что к нему приходят не клиенты, а гости, то и клиенты перестанут приходить — им проще будет заказать доставку на дом.

### **Вперёд, в 2018-ый!**

Людмила Иванова назвала ещё ряд тенденций 2018 года:

- В следующем году продолжат быть в тренде авторские проекты «ручной работы»

гастрономического формата.

- Рестораторы будут уделять завтракам больше креативности и внимания.

- Устойчивый в последние несколько лет спрос на интересные винные карты, скорее всего, обогатится более узкими нишевыми идеями и их качественным воплощением.

Людмила акцентирует, что импортозамещение и введение санкций позволило серьёзно поднять качественный уровень продуктов, и в следующем году рестораторы ждут стабильности этих продуктов и их поставок.

— Годы кризиса приучили гостей быть более разборчивыми и выбирать по-настоящему качественные, концептуальные места, — добавляет она. — С каждым годом становится всё меньше консервативности в выборе блюд, а готовность пробовать что-то новое возрастает. Кроме того, я вижу достаточно устойчивую тенденцию совмещения еды с развлечением и обучением: сейчас модно учиться разбираться в вине, ходить на кулинарные мастер-классы.

По данным, приводившимся на конференции РБК, в 2017 году ресторанный рынок начал выходить из кризиса. Упав за 2015–2016 годы почти на 8%, в первой половине 2017-го его оборот вырос на 0,1%. Это совсем немного, но это рост! В конце года, как прогнозируют эксперты РБК, оборот вырастет ещё на 0,2% по сравнению с показателем прошлого года.

По итогам же 2018-го года РБК ожидает рост рынка на 1,2%.

Гости начинают всё больше активизироваться, и главная задача рестораторов — успеть вписаться в новые тенденции — в новый 2018-й год! И пусть нас всех ждёт удача!

*Светлана Куликова*



# Деликатес — не роскошь

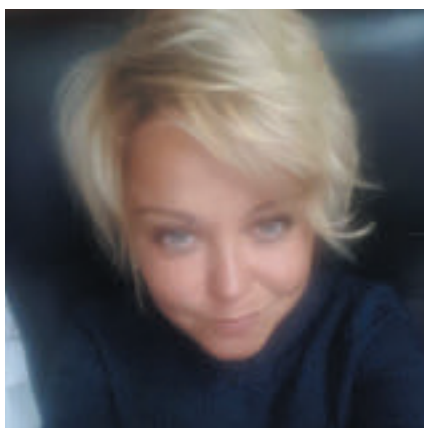
Декабрь — идеальное время для подведения итогов уходящего года. Есть они и у компании «Деликатес». Она с первого дня своей работы, вот уже на протяжении нескольких лет, делает ставку на высокое качество продукции и ее широкий ассортимент, который постоянно расширяется. О том, каких результатов удалось достичь, нашим читателям рассказывает Олеся Московкина.

— *Чем для вашей компании был примечателен 2017 год?*

» Мы приобрели бесценный опыт. А, кроме того, расширили спектр производимой продукции, нашли новых заказчиков, что не может не радовать, особенно в нынешней ситуации на рынке. Естественно, для того чтобы выйти на качественно иной уровень, тщательно изучали спрос и актуальные тенденции в ресторанном бизнесе. Без этого любые усилия тщетны, а инвестиции бессмысленны.

— *Олеся, вы уже упомянули о расширении ассортимента. Чем теперь готовы порадовать рестораторов?*

» В этом году у нас появилась еще одна интересная линейка. Если говорить о конкретных позициях для сегмента HoReCa, то предлагаемый ассортимент пополнился чикен-болами с двумя видами сыра. Мы также разработали необычные колбаски «Васаби»,



**Олеся Московкина,**  
директор по развитию  
компании «Деликатес»

которые не оставят равнодушными гостей ресторанов, кафе и баров и, как следствие, принесут их владельцам существенную прибыль.

— *Чем еще ознаменовался уходящий год для компании «Деликатес»?*

» Не скрою, очень радует то, что мы стали участвовать в серьезных проектах. Обновили внешний вид упаковки для своей продукции, сделав ее современной и весьма привлекательной, разработали новые каталоги, что значительно облегчает нашим клиентам процесс выбора.

— *Как изменился рынок в вашем сегменте и что его ждет в ближайшем будущем?*

» Не буду кривить душой: он становится неустойчивым, а потому с каждым днем нам все сложнее работать. Еще один немаловажный фактор — растущая конкуренция. При этом спрос

на продукцию у многих снизился. И даже в такой сложной ситуации мы удерживаем стабильное положение и рассчитываем на рост в новых направлениях, что даст возможность укрепить позиции компании на рынке. А надежные деловые партнеры, отвечающие за качество своей продукции, — это именно то, что сегодня так нужно российским рестораторам. И наша компания, на мой взгляд, в полной мере отвечает предъявляемым жестким требованиям. Уверена, это подтвердят все наши заказчики, с которыми мы успешно работаем не только в России, но и за ее пределами.

*Записал Игорь Еленин*



**ЗАО «Деликатес»**  
Московская область,  
г. Щёлково,  
ул. Краснознаменская, 2  
+7 (495) 663-99-77  
[www.delikates.ru](http://www.delikates.ru)

## ИТ для ресторанного бизнеса

Рубрику ведет компания «ЮСИЭС СПб» (UCS SPb)

# Итоги 2017 года: БОЛЬШИЕ ПЕРЕМЕНЫ, КРУПНЫЕ ПРОЕКТЫ, НОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

— По вашему мнению, как развивался ресторанный рынок в этом году, и что изменилось в автоматизации?

» Очень важно отвечать потребностям рынка. Активно стал развиваться малый бизнес: небольшие бургерные, стрит-фуды, мини-пекарни. Но именно с самого начала очень важно вести учет продаж, расходов, анализировать меню и ценообразование. И у нас появились специальные бюджетные предложения, которые помогают предпринимателям успешно развиваться. R\_keeper\_cloud и кассовая станция на планшете — оптимальный комплект для стартапа.

— Изменения в законодательстве сильно ослепили деятельность рестораторов?

» Безусловно, новые законы относительно учета и продажи алкогольной продукции, а также 54-ФЗ создали определенные сложности для работы общепита. Однако те заведения, которые пользуются системой



**Игорь Ситник,**  
генеральный директор  
компании «ЮСИЭС СПб»

автоматизации, практически безболезненно перешли на новый формат работы. Обновления для программ r\_keeper и StoreHouse были выпущены и реализованы своевременно. Мы помогли огромному количеству ресторанов наладить работу в ЕГАИС и оперативно подключить онлайн-кассы.

— Какие новые технологии были выпущены в этом году?

» Новые технологии, это, прежде всего, новая, усовершенствованная и прогрессивная, система складского учета StoreHouse пятой версии. Новинка вызвала огромный интерес у пользователей, сразу после выхода на рынок, мы получили огромное количество заявок: проводим презентации, обучаем персонал, устанавливаем.

Marketing\_Desktop — новое слово в работе с лояльностью гостей, это адресные предложения, которые гарантируют ресторану посещаемость. Интересно, что оплата ПО производится ежемесячно, то есть пользователь сам выбирает — в каком месяце пользоваться технологией, а в каком в этом нет необходимости.

Dashboard — удобный интерфейс для анализа эффективности работы предприятия, все отчеты доступны в виде наглядных графиков со смартфона, планшета или ПК — настоящая палочка-выручалочка для управляющего, заинтересованного в развитии бизнеса.

— Были ли в этом году реализованы крупные проекты?

» Этот год был щедрым для нашей компании. Мы произвели автоматизацию крупнейших объектов, в их списке — места общественного питания на «Зенит-Арене» и СК «Юбилейный». Снова были

UCS после слияния с Rambler ориентируется больше на конечного пользователя — посетителя ресторана. И задача технологий теперь не просто облегчить работу линейного персонала и управляющих, но сделать пребывание гостей в заведении наиболее комфортным.



Заказ можно будет делать с телефона, оплачивать его, также используя смартфон, заказывать доставку ко времени прибытия домой или забирать самостоятельно в ресторане в удобное время.

на Петербургском международном экономическом форуме, и в этом году количество объектов питания, с которыми мы работали, увеличилось. Также была произведена автоматизация клуба «А2» и крупнейшего в России Музея железных дорог. Были и другие интересные

Мы помогли огромному количеству ресторанов наладить работу в ЕГАИС и оперативно подключить он-лайн кассы.

проекты: новый ресторан Аркадия Новикова «Сыроварня», № 1 Гольф Клуб, «Гранд отель Эмеральд», музыкальный клуб «Ленон», ресторан «Птичий двор», ресторан КОКОКО и многие другие.

— **Чего ждете от нового года?**

» В грядущем году мы ожидаем выпуска и развития

**r\_keeper\_MarketingDesktop**

**ПРОСТОЙ ИНСТРУМЕНТ УПРАВЛЕНИЯ ЛОЯЛЬНОСТЬЮ**

С ПОМОЩЬЮ МОДУЛЯ ВЫ СМОЖЕТЕ:

- дарить бонусы и скидки гостям в дни рождения и праздники
- настраивать индивидуальные графики скидок и начисление бонусов для каждого заведения сети
- формировать индивидуальные привилегии для постоянных гостей
- рассылать рекламу только тем гостям, которым она будет интересна

**790 рублей в месяц**

новых мобильных технологий, которые позволят гостям ресторана быстро и удобно получить заказ. Таким образом, мы словно переходим от сегмента B2B к сегменту B2C. UCS после слияния с Rambler ориентируется больше на конечного пользователя — посетителя ресторана. И задача технологий теперь не просто облегчить работу линейного персонала и управляющих, но сделать пребывание гостей в заведении наиболее комфортным.

Так в перспективе заказ можно будет делать с телефона, оплачивать его, также используя смартфон, заказывать доставку ко времени прибытия домой или забирать самостоятельно в ресторане в удобное время. Развитие технологии SmartReserve позволит интегрировать сервис «Афиша-рестораны» и систему r\_keeper, откроет

новые возможности в обслуживании, пользователи приложения «Афиша-Рестораны» смогут не только бронировать столики

**r\_keeper**

выбрали более 45 000 ресторанов в 48 странах мира

через Интернет, но и, не дожидаясь официанта, оплачивать счет прямо со своего мобильного телефона. Ресторатор же сможет анализировать структуру чека и средний счет гостей, наблюдать эффективность продвижения на «Афиша-Рестораны».

*В преддверии нового 2018 года от всей души хочется пожелать вам новых успехов, интересных проектов и смелых идей! Стабильного развития бизнеса, выгодных предложений. Счастья и гармонии дома!*

**r\_keeper**

**U\_C\_S**

Санкт-Петербург,  
Московский пр., д. 91  
(812) 329-05-60  
✉ info@ucs-spb.ru  
www.ucs-spb.ru

## МИРОВЫЕ БРЕНДЫ ОТ ККС ДЛЯ ВЕДУЩИХ СПЕЦИАЛИСТОВ В ФАСТФУД-ИНДУСТРИИ

*«Каждый день рестораны быстрого обслуживания принимают более 25 миллионов заказов с помощью наших систем.» - НМ Electronics, Inc. (НМЕ)-лидера в производстве оборудования, цифровой беспроводной аудио-связи и мониторинга скорости обслуживания для ресторанов фаст-фуд с линией автораздачи, а так же эксклюзивный партнер Группы компаний ККС в РФ.*

В преддверии Нового Года, хотим рассказать об успехах и лучших продуктах Группы компаний ККС. Этот год был достаточно успешным, многие наши новинки, вышедшие на рынок, стали популярными в сегменте HoReCa. Новые ККТ «Спарк-115-Ф», были установлены на 1000 объектов. Система киосков самообслуживания, о которых мы рассказывали ранее, также имела успех во многих сетевых ресторанах России. Одним из ведущих продуктов эксклюзивным в России, является система **Drive Thru**. **Drive Thru** — система автораздачи



**Дарья Пуйто,**  
начальник отдела продаж  
Группы компаний ККС  
(Санкт-Петербург)

[WWW.CCRS.RU](http://WWW.CCRS.RU)

от компании НМЕ — мирового лидера в производстве оборудования, цифровой беспроводной аудиосвязи и мониторинга скорости обслуживания для ресторанов фастфуд с линией автораздачи. А Группа компаний ККС, является эксклюзивным поставщиком НМЕ на всей территории России. В этом году наши специалисты устанавливали **Drive Thru** в такие сети как «Макдоналдс», «Бургер Кинг», KFC. Новыми клиентами, которые установили данную систему, стала сеть ресторанов Hesburger. Расскажем более подробно об этом уникальном продукте, который





# КОМПЛЕКСНАЯ АВТОМАТИЗАЦИЯ И СЕРВИСНАЯ ПОДДЕРЖКА РЕСТОРАНОВ И ФАСТФУДА

Автоматизированно более 1500 объектов в РФ и СНГ.

Бары, кофейни (обслуживание у стойки)

Классические рестораны

Школьное, корпоративное питание и кейтеринг

Предприятия быстрого питания (fastfood)

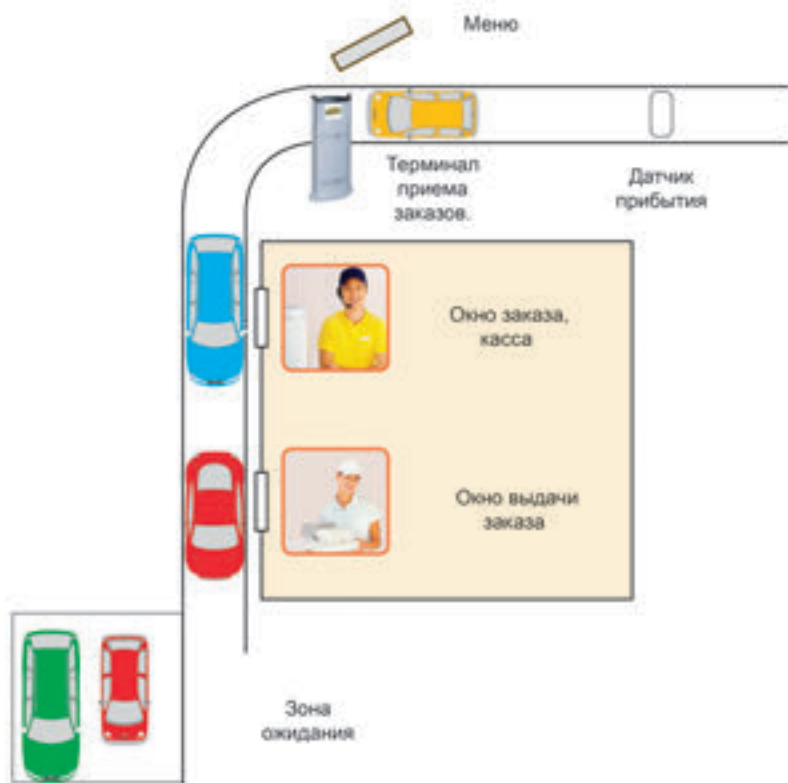
Программное обеспечение, POS-оборудование.  
 Монтаж, внедрение, обучение.  
 Техническая поддержка 24 часа в сутки.



**ККТ СПАРК-115-Ф**

Внесен в реестр контрольно-кассовой техники  
 и полностью соответствует требованиям 54-ФЗ

## МЫ ПРЕДЛАГАЕМ ГОТОВЫЕ КОМПЛЕКСНЫЕ РЕШЕНИЯ ДЛЯ ВАШЕГО БИЗНЕСА



пользуется спросом у ведущих сетевых ресторанов мира.

**Система Drive Thru** — это возможность обслуживания посетителей ресторана, не заставляя их покидать свои транспортные средства. Многие известные рестораны быстрого питания уже давно используют автораздачи для удобства своих клиентов. Число ресторанов с линией Drive Thru стремительно растет.

На автораздаче обычно работают самые лучшие и быстрые работники ресторана. Но даже они не всегда способны оперативно сформировать все заказы без очереди. **Система Drive Thru** увеличивает скорость работы линии автораздачи уже за счет того, что заказы клиентов отражаются на мониторе отдела выдачи заказа, поэтому сбор заказа начинается с момента выбора клиентом пунктов меню у стойки приема заказа. Если оператор, стоящий на выдаче, понимает, что заказ не будет сразу собран в машину из-за отсутствия готовых наименований продукции, то эта машина отправляется в зону ожидания,



чтобы не создавать очередь.

**Система работает по методу «трех остановок»:**

- заказ через терминал заказов;
- окно оплаты;
- окно выдачи.

Устанавливается «терминал заказов», подбирается необходимое оборудование, как правило, под каждого клиента персонально с учетом дизайна и размеров. Сотрудники, которые работают в пунктах оплаты и выдачи имеют специализированные наушники, а также пункты оснащены POS-оборудованием и экранами, на которые выводят заказы. Более подробную информацию с полным функционалом, коммерческое предложение или консультацию, вы всегда можете получить у специалистов Группы компаний ККС.

**Преимущества системы автораздачи Drive Thru**

- сокращает время обслуживание клиентов;
- удобный и простой интерфейс позволяющий оператору быстро принять заказ;
- клиенту не надо стоять в очереди и покидать машину;
- увеличивает пропускную способность линии автораздачи;
- позволяет осуществлять подробный мониторинг работы системы Drive Thru.

**Почему Drive Thru?**

- Обеспечивает до 75% оборота в крупных сетях.
- Увеличение среднего чека на 40%.
- Сокращение времени обслуживания клиентов.
- Удобство для клиента: не нужно стоять в очереди и покидать машину.

Сотрудники Группы компаний ККС могут подобрать для вас полный комплект системы Drive Thru под ключ с полной установкой системы на объекте. Наши специалисты предварительно разработают оптимальную схему пере-

движения машин, а также составят коммерческое предложение с необходимым оборудованием для вашего объекта.



# ПРЕМИЯ БАНКЕТНЫХ ПЛОЩАДОК

февраль 2018  
[www.4banket.ru](http://www.4banket.ru)

*Столичный*  
*4b@nket*

2017



При поддержке Федерации  
рестораторов и отельеров



# КОНСТАНТИН ИВЛЕВ: «На кухне я деспот. Но справедливый»





Когда настало время выбирать специальность, отец сказал ему: «Костя, иди в повара. По крайней мере, всегда будешь сыт, тем более, поесть ты любишь. А еда при любой власти будет актуальна». Эти слова оказались не только мудрыми, но и пророческими.

С тех пор прошло много лет. Сегодня Константин Ивлев — не просто известный и востребованный шеф. Он по праву считается одним из признанных российских авторитетов в области профессиональной кухни.

Накопленный практический опыт и житейская мудрость позволяют ему не стесняться собственного прошлого, не бояться настоящего и с уверенностью смотреть в будущее. И еще открыто и не подбирая слов говорить том, о чем другие чаще предпочитают молчать.

### Суть профессии

— *Константин, вы однажды сказали, что китель даже с самыми крутыми нашивками еще не делает человека шефом...*

» Абсолютно в этом уверен. Для того чтобы им стать, нужна поварская душа. Что до статуса и регалий, то на кухне мы все — повара. А шеф — всего лишь лычка. Как в армии: генерал — тоже солдат.

В России общепит умер в начале 90-х, собственно, тогда же начался ресторанный бизнес. Открылось первое совместное предприятие, приехали иностранцы и начали нас учить. Большое отличие первого поколения отечественных шеф-поваров первой волны, к которым я причисляю и себя, от нынешнего поколения состоит в том, что мы осознавали: нужно учиться, работать на свое имя, чтобы потом оно работало на тебя. А еще понимали: в 20 лет шефом стать почти невозможно. Единицы приходили к этому в двадцать пять, а я еще раньше — в 23, что для того времени было скорее исключением.

Почему так? Работа повара — каждодневный титанический труд. Мы не смотрим на время, любим продукты, гостей,

достаточно жестки, но при этом справедливы, в большей степени думаем о вкусе блюда, о тех, кто к нам приходит, а не о собственном комфорте или о том, сколько можно заработать бабок. Все это и есть состояние души.

И для того, чтобы стать шеф-поваром, недостаточно отрастить бороду и «забить» рукава.

Я в профессии уже давно и знаю, что говорю. Никогда не кичусь своим стажем. Однако если со мной кто-то хочет поспорить, заявляя, что все знает в ресторанном деле, отвечаю таким специалистам: «Чувак, я работаю шефом два десятка лет, причем всегда на очень высоком уровне. Все, что произошло в этом бизнесе, случилось либо благодаря мне, либо при моем непосредственном участии». Аргумент действует безотказно.

Не говорю о том, что создал отрасль, но я один из тех, кто

закладывал ее фундамент. Прекрасно понимаю: сейчас мы формируем основы профессии, ее правила, по которым впоследствии люди будут работать.

В Европе, да и во всем мире в подкорке сидит уважение к продукту, уважение к повару. У нас ничего подобного во времена советской власти не было. Просто потому, что исторически так сложилось.

Только в начале 90-х наши повара более или менее научились профессионально снимать скорлупу с яйца, сваренного вкрутую. И то получалось не у всех, поскольку оно до конца не сварилось.

### Идиотизм и харизма

— *А что происходит сейчас?*

» *Не раскрою тайны, если скажу: у нас в ресторанном*

” *Мы все зависим от уровня персонала, но при этом у нас в стране нет ни одной по-настоящему профессиональной школы, хотя существуют ресторанные холдинги, синдикаты. А те учебные заведения, которые есть, уже на первоначальном этапе отбивают всякое желание связывать свою жизнь с индустрией гостеприимства.* “

**”** Даже среди журналистов есть нормальные люди, а есть продажные твари [за деньги готовые написать что угодно]. По крайней мере, именно это и творится сейчас в московской ресторанной журналистике. **“**

**бизнесе до сих пор одни — идиоты — ломают, а другие — правильные люди — строят. Из-за первых мы и не можем ничего разложить по полочкам.**

**— Так может тогда непускать идиотов в ресторанный бизнес?**

**»** Хотите честно? Благодаря таким людям я когда-то учился. А кто-то и по сей день это делает, оттачивает свое профессиональное мастерство. Более того: когда наступила эра новых шеф-поваров, немало владельцев ресторанных проектов начали, образно говоря, сходить с ума — дали шеф-поварам карт-бланш. А по факту в результате данного подхода к делу выжил только один ресторан — White Rabbit, где шеф-поваром Володя Мухин. Все остальные со своими оригинальными задумками и идеями новой русской кухни канули в Лету. Почему? Мы русские люди, и нам нельзя давать в руки вожжи и предоставлять полную свободу. Иначе такой фигни наворотить можем!

К слову, когда нахожусь в Петербурге, всегда восхищаюсь вашим городом и понимаю: Петр I был уникальным человеком, который через кровь и кандалы столько всего создал за время своего правления. Поверьте: если бы он всех гладил по голове, у него ничего бы не вышло!

## Российская специфика

**— А вот некоторые рестораторы сетуют: Петр Алексеевич-де сделал много, но нормальный**

**сыр при нем так и не научились производить...**

**»** Что значит нормальный сыр? И вообще, к тому моменту, когда началось нынешнее эмбарго, я как шеф уже давно избавился от большинства импорта на своей кухне и начал вместе с Анатолием Коммом продвигать российские продукты. Да, это трудно, потому что нет калибровки, с производителями бывает очень сложно договориться. Но реально!

А тем, кто устраивает истерики, плачет, что нет пармезана, хамона, хочется сказать: «Чуваки, нет — и не надо! Фиг с ним! Мы ведь жили без них раньше!»

Почему у нас умирает гастрономия, несмотря на то, что к нам в Россию на гастроли приезжают иностранные шефы? Мы готовы играть в гастрономию за границей, где все атмосферно, где действительно есть шеф-повар. А у нас это превращается в издевку. Приезжает в Москву звездный мастер, неделю тусуется и отправляется восвояси, оставив вместо себя ученика, который, не спорю, тоже хороший человек и, не исключая, когда-нибудь станет великим, но гостю все-таки хочется поесть из рук мэтра! Почему элитные автомобили или часы стоят

очень дорого? Потому что и то, и другое собирают вручную.

## Ученики и учителя

**— У вас ведь наверняка тоже был свой наставник?**

**»** В 1995 году в Москве открылся ресторан «Ностальжи», где я начал работать. Параллельно Юра Рожков, царствие ему небесное, уже был шефом в «Репортере». Тем временем Роман Рожниковский и Игорь Бухаров первыми пробили гастрономическое окно в Европу, соединив еду и вино, стали всеерьез заморачиваться этим. Вот тогда и появился Патрик Пажес, раскрывший мне некоторые секреты профессии. Его, к сожалению, уже тоже нет в живых. Первый урок, который мэтр мне преподавал, касался цветовой гаммы в тарелке. Он сказал: «Должно быть правильное сочетание цветов, тогда каждый продукт заиграет, его реально будет выделить, подчеркнуть. Можно на первый план поставить основной продукт, а соус на второй. Или наоборот».

А еще свою роль в моем становлении сыграл Женя Селезнев, с которым мы вместе пришли в «Ностальжи». Также своим наставником считаю и Юрку Рожкова. Но при этом не могу никого назвать кумиром и не считаю гением. Почему? Может, потому, что сам всегда был настырным и наглым. Но я не готов считать какого-то одного человека своим учителем.

Вот сейчас порой слышу, как представители молодого поколения шефов говорят, что в своей работе ориентируются

**”** Последние 25 лет шеф-повара Москвы отличаются друг от друга только тем, как они, каждый по-своему, кладут в тарелку оливье. **“**



на Блюменталю. Какой Блюменталь?! Хочешь быть настоящим шефом? Научись классике! Научись сначала котлеты жарить!! Вот что действительно важно! Не надо сразу перескакивать через ступени! Особенность нынешнего времени в том, что забраться на профессиональную вершину достаточно легко. Гораздо сложнее на ней удержаться.

Если честно, когда смотрю на современный ресторанный мир Москвы, становится страшно от того, какое мы вырастили поколение. Современные столичные повара стали напоминать Леонида Ильича Брежнева: борются за какие-то призы в виде тарелок, за грамоты, медали. Стараются угодить ресторанным критикам, чтобы получить хороший отзыв. Но ведь когда росли мы, не существовало никаких критиков. Нужно было пахать на кухне.

Понимаю, что все приходит со временем. Но мы никогда ни перед кем не лебезили. Поверьте, мне было все равно, что и как обо мне напишут — хорошо или плохо. Никогда не верил в силу печатного слова. Может быть, потому, что очень рано начал читать публикации зарубежных шеф-поваров и узнал об их отношении, в том числе к ресторанной критике. Поэтому когда сейчас вижу то, что происходит, становится смешно.

## Право на ошибку

— *Напрягает, когда из зала возвращают тарелку с едой?*

» Нет. Современный шеф должен правильно относиться к таким вещам. Признаться, никогда не хотел, чтобы меня все любили. Это невозможно! Я ведь не проститутка. Отдаю себе отчет в том, что приготовленная мной еда может кому-то не нравиться, как понимаю и то, что мои повара могут допустить ошибку.

## О шеф-поваре:

Основатель компании IVLEV group, концепт-шеф «Капитал бизнес групп». С 2008 года основатель и президент Федерации профессиональных поваров и кондитеров России.

Является основателем кулинарного направления «Новая русская кухня». Член International Gastronomic Association Chaine des Rotisseurs, автор кулинарных книг «Моя философия кухни», «Кухня настоящих мужчин», «Россия готовит дома», «Готовим на раз, два, три» и серии книг «Уроки шеф-повара». Ведущий телепередач «Футбол со вкусом» на канале «Динамо-ТВ», программ «На ножах» и «Адская кухня» на канале «Пятница», программ «Вкус по карману» и «Моя твоя еда» на канале «Кухня ТВ».

Константин является колумнистом на радио «Серебряный дождь» (передача «Среда вкуса» с Константином Ивлевым). Преподаватель международной бизнес-школы управления в индустрии сервиса SWISSAM в Санкт-Петербурге, амбассадор Bruichladdich (односолодовые шотландские виски), лицо компании TEFAL, фабрики кухонной мебели LORENA, торгового дома «Перекресток» и компании «Жуковское молоко».

Авторская кухня одного из самых именитых шеф-поваров Москвы Константина Ивлева известна концепцией, подчеркивающей уникальность русского продукта. Смешивая различные культуры, играя с популярными рецептами и по-своему интерпретируя традиционные блюда, он во всем находит новый вкус и поднимает русскую кухню на новый уровень.

— *Гость всегда прав?*

» Да, раньше в ресторанном бизнесе придерживались именно такой точки зрения. И это не подвергалось сомнению. Однако со временем мое отношение к этому постулату изменилось, поскольку стал понимать: среди гостей много идиотов. Более того, я, наверное, один из первых шефов,

начавших выгонять таких посетителей из ресторана, если они несли чушь и выдвигали нелепые претензии.

Как реагировал на них? Быстро созывал «временное правительство», и мы обсуждали ситуацию. В принципе, во всех заведениях, где я работаю, существует схема поведения, если в зале возникла проблема:

**”** Печатная пресса и телевидение принимают активное участие в формировании неправильного представления о нашей профессии. Иногда включишь какой-нибудь канал, посмотришь передачу с участием поваров — и становится смешно. Диву даешься, какую чушь иногда они несут и как их снимают. Всегда вспоминаю комичный случай, как один «профессионал» готовил яйцо пашот: сварил его в кипятке и потом начал очищать от скорлупы. **“**

собираемся все вместе — официант, обслуживающий стол, управляющий, шеф и су-шеф. Забираем блюдо и его пробуем. Если жалоба обоснованная — вопросов нет. Принесем извинения и найдем выход из положения. Если видим: недовольство — не более чем идиотизм гостя, тогда не стесняемся сказать ему в лицо, что он не прав, и не удаляем блюдо из чека. Причем мне абсолютно все равно, какая реакция на это последует. Даже если потом обиженный посетитель где-нибудь в соцсетях напишет, что в нашем ресторане попробовал отвратительное блюдо. Идиотов тоже нужно лечить! Если этого не делать, их станет очень много, что, в принципе, сейчас и происходит. Одни специально приносят с собой жучков, другие кидают волосы в тарелку. Зачем? Кто-то не хочет платить, кто-то развлекается таким образом.

Идти на поводу у этих «гостей» — значит становиться частью стада, к чему я никогда не стремился и, более того, всячески этого избегаю до сих пор.

Однако если посетителю действительно отдали некачественное блюдо, считаю, можно

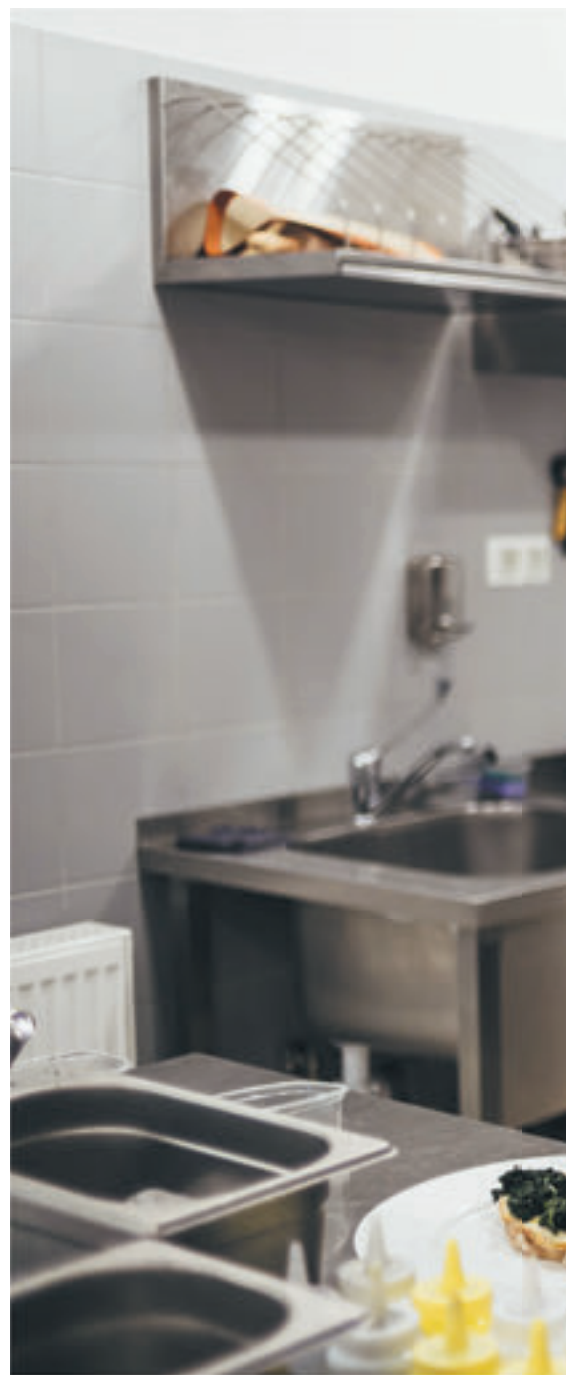
застрелиться. По крайней мере, мне было бы ужасно стыдно, окажись продукт испорченным. Справедливости ради скажу, ничего подобного не случается ни в одном моем заведении.

Почему? Все просто. У меня в ресторанах внедрена и работает мощная система ОТК, которая полностью исключает данные случаи. Так, например, официант имеет право не брать заказ с раздачи, если у него есть сомнения по поводу качества блюда.

Впрочем, если кто-то из гостей говорит, что блюдо несвежее, официант с такими претензиями на кухню даже не идет. Потому что понимает: подобное невозможно в принципе, особенно если знает, что на смене стою я. Тогда вопросов вообще не возникает.

К тому же в моих заведениях есть незыблемое правило: мы одна команда, и за все, что случается, несем ответственность вместе. Если обслуживание хорошее, а еда плохая — под раздачу попадают все. Еда хорошая, а обслуживание плохое — последствия аналогичные. Любая ошибка общая. Причина проста: деньги идут из одного котла, да

**”** Наш ресторанный бизнес я сравниваю со сборной России по футболу: и там, и там ставятся высокие цели. При этом и там, и там — хромота и всегда плачевные результаты. Чего удивляться, если на конкурс *Bocuse d'Or* («Золотой Бокюз») от России едет человек из Таллина. Не нашли ни одного московского шефа?! Смешно!. **“**



и известность заведения — заслуга всей команды. Ведь знаменитым становится не только шеф, но и официанты, и повара, которые гордятся, что работают в популярном месте. И если тебе как руководителю удастся донести эту мысль до коллектива, люди начинают совершенно по-другому работать.

### Кадровый вопрос

— Где набрать официантов, готовых взять на себя ответственность за оценку блюда?





» Если в заведении создан правильный микроклимат, при котором каждый сотрудник испытывает гордость за то заведение, где трудится, тогда собрать команду несложно. И, конечно, персонал нужно обучать. Это само собой. В частности, официанты у меня пробуют все, что готовит кухня. В обязательном порядке. Если я вижу, что кто-нибудь из них ест garbage (дрянь, мусор — англ.) — сразу смертная казнь. Пинками, с позором выгоняю с работы. У меня правильные рестораны: сначала

создаем меню, потом проводим тренинги для официантов. Ведь они должны донести задумку шефа до гостя. Вот зачем им важно пробовать блюда. Да, это статья расходов. Но она необходима. Так официант начинает понимать, что именно он отдает посетителям.

К тому же каждый официант понимает: все тайное всегда становится явным и о допущенной им ошибке я рано или поздно узнаю, поскольку очень многие мои знакомые ходят ко мне в рестораны.

— *Что может заставить вас уволить человека в секунду?*

» У меня есть свод жестких правил. Для меня, например, повар умер, когда он отдает некачественное блюдо или заготовку и говорит: «Это сделал не я, а предыдущая смена».

Нужно выйти на работу и все проверить, попробовать. Если что-то не понравилось, то довести до ума и только потом сообщить коллеге о допущенной им ошибке. Если же отдал блюдо, ничего не предприняв, — это самое страшное, что

” У многих в нашей стране сложилось мнение, что олигарх — человек, который ничего не делает, а просто красиво живет, катаясь на яхтах. На самом деле, каждый из них — очень большой труженик. Я с ними встречался. И знаю, о чем говорю. “

может быть, — безразличие. Правда, порой такое происходит по неопытности.

Надо сказать, сейчас работать с поварами достаточно сложно. Да еще и время тяжелое: практически у всех кредиты, людям приходится вкалывать.

С другой стороны, складывается уникальная ситуация: все, кто приезжает в Москву, хотят жить в центре города. Практически каждый стремится приобрести мобильный телефон последней модели.

Помню, в свое время, принимая повара на работу, я просил его показать, какой у него смартфон. Если видел что-то модное, навороченное, отказывал такому кандидату. Понимал: у человека взят кредит, а значит, он работает каждый день, как робот, чтобы его выплатить. Не спит, не отдыхает. Не перезагружается. Через два-три месяца такой гонки любой превращается в овощ. И в результате начинает допускать ошибки. На фиг, скажите, мне нужен такой сотрудник?

К слову: мой товарищ, работавший в одном из ресторанов Лондона, рассказывал, что те, кто приезжает в британскую столицу зарабатывать деньги, предпочитают жить на окраинах, даже если приходится добираться до места по три часа. Почему? Потому что это дешевле! Аналогичная ситуация в Москве: шикарный дом где-нибудь в Лобне стоит столько же, сколько убогая двушка ближе к центру.

Я понимаю молодежь. Им хочется купить себе шмотки, машины. В связи с этим вспоминаю эпизод из своей жизни:

в какой-то момент обратил внимание на то, что мои повара любят сорить деньгами, красиво отдохнуть. Однажды собрал их и сказал: «Завтра всем взять машину в кредит, в обязательном порядке!» — на собственном опыте знал, что взятые кредиты учат считать деньги.

Чем завершился эксперимент? Ребята машины взяли, стали работать лучше, начали планировать расходы, повысилась дисциплина. Все они позже сказали мне спасибо за такой урок.

— **Самая большая ошибка, которую сегодня допускают шеф-повара?**

» Думать, что уже всего достиг. Шеф — как красное вино: чем оно дольше лежит, тем насыщеннее его вкус и выше цена. Меняются вкусы. Появляются новые тенденции. Сейчас наступил период в гастрономии, который я в шутку называю «временем тарелок».

— **Что имеете в виду?**

» Порой тарелки дороже блюд, которые на них подаются... Да и сама еда иногда — просто конец света! Но даже если она и вкусна, то с точки зрения

визуального восприятия обычно полный аут!

Считал и считаю: не нужно бегать за конъюнктурой. Но ее надо знать. Не спорю: хочешь быть в обойме — стоит уделять внимание модным трендам. При этом важно оставаться верным себе.

— **Кстати, о тарелках. У вас на кухне они летают?**

» Редко. Только когда эмоции перехлестывают. Бывает, бесит человеческая глупость. А сотейниками не кидаюсь точно. Помню, в свое время работал с французскими шефами. Вот они действительно любили это дело. Порой, мы на кухне чувствовали себя, как на поле битвы.

Кстати, руки тоже никогда не распускаю. Знаю, что удар тяжелый. Могу только в запале пендаль дать (смеется)...

**Бермудский треугольник**

— **Константин, кто, на ваш взгляд, главный в ресторанном проекте: его владелец, управляющий или шеф-повар?**

» Скажу так: самое главное — это деньги. А так все зависит от того, на каких условиях приглашен шеф-повар и понимает ли он, где ему придется работать. Один из моих учеников, которому я помогал открывать ресторан, признался, что не желает готовить оливье и цезарь. Спрашиваю: «Ты хочешь зарабатывать деньги и вовремя их получать? Хочешь, чтобы стабильная зарплата была у твоих поваров»

” Считаю, McDonald's — правильно сделанный, самый крутой проект в сегменте fast food, если мы говорим о соотношении цены и качества. Почему у него неоднозначная репутация в России? Просто успешных никто не любит. По моему мнению, у нас в стране единственная сеть ресторанов, которая может быть удостоена звезды Мишлен, — McDonald's. “



и они от тебя не убежали? Тогда строй меню по классическим канонам: 70% — коммерческие блюда, а 30% — авторские, над которыми ты можешь сходить с ума, экспериментировать».

Этому меня научил Аркадий Новиков, когда в 2007 году мы с ним открывали ресторан GQ. Я тоже тогда считал ниже своего достоинства готовить салат оливье, на что услышал: «Твоя задача как шеф-повара — сделать вкусный оливье. Чтобы потом, когда гость захочет такой салат, он пришел именно к тебе. Вот это и будет твоя профессиональная победа».

Я уверен: именно так нужно подходить к приготовлению любых блюд, ставших классикой. Что делать, если не можем мы в России без того же цезаря?

Человек так устроен: придя в ресторан, он заказывает, как правило, два блюда: одно обя-

” *Еще застал то время, когда в сознании общества повара были пьяницами, ворами, несуннами, дебоширами. Я один из тех шефов, кто последние 15 лет менял отношение людей к нашей профессии в целом. Делал это вместе с Илюшей Дубовым, Сергеем Ярошенко, Сергеем Аникиным, Максом Тарусиным, Юркой Рожковым. Мы показывали, что повара — не идиоты. Первыми начали учиться. Перестали пить, стали выглядеть, как настоящие шефы. И довели в итоге профессию до соответствующего уровня. Но тут приперлись хипстеры, разрушившие часть того, что мы создавали. Причем разрушали не только они. Вот поэтому у нас пока и идет все через одно место....* “

и только потом можно попробовать поменять процентное соотношение классической и авторской кухни. Сначала 50/50, а затем, не исключая, и 30/70, но повторяю: при стабильной полной посадке. Когда в зале ежедневно будет уйма людей. Взять, например, потрясающе-

и говорит, что он хочет видеть в меню. Возникает вопрос: зачем тогда нужен шеф-повар?

В такие проекты приглашают и меня. В подобных ситуациях поступаю просто: предлагаю инвестору подписать бумагу. В ней говорится, что в случае неудачи, которая наступит в результате выполнения его указаний, за последствия отвечает он.

” *Я не перестраиваю мир, а меняю его вокруг себя. Я не революционер, готовый умереть в нищете и забвении. Просто очень хорошо чувствую время.* “

зательно из классики, а другое будет искать в разделе авторской кухни. Если, конечно, у него есть настроение для эксперимента. Почему? Все просто: провалится попытка найти что-нибудь эдакое, необычное, — он хотя бы насытится знакомой едой.

И еще: повар должен понимать: ресторан — это бизнес, в который вкладываются колоссальные деньги. Конечно, в Петербурге инвестиции скромнее, чем в Москве, но это, впрочем, не меняет сути дела.

Вот почему важно, чтобы шеф-повар осознавал свою роль в заведении, куда его приглашают. Если даже дают в руки вожжи, нужно оставаться хладнокровным. Необходимо сначала набить ресторан гостями,

го повара Рустама Тангилова: в меню его заведения не только авторские блюда, но и традиционный рассольник.

— **Самая большая беда российского ресторанного бизнеса на данный момент?**

» Как раз боевые действия между владельцем, шеф-поваром и управляющим. А хочется просто работать. Из-за этой борьбы у нас и в ресторанах-то организовано все не пойми как, через одно место. Уверен: ситуация изменится, как только шеф-повара сами начнут открывать рестораны. Когда они будут понимать, нужен им управляющий или нет, какие шаги необходимо делать, а какие — нет. А сейчас приходит инвестор

## Некоронованные короли

— **Не секрет, что некоторые шеф-повара подвержены звездной болезни. Как можно вылечить от нее? И стоит ли это делать?**

» К большому сожалению, звезд из шеф-поваров сделали псевдопиарщики и владельцы заведений. Они вообще рушат выстроенную поварскую систему, доказывая друг другу, что их шеф круче, чем у конкурентов.

На мой взгляд, сбивать корону надо. У меня тоже были шеф-повара, которых сам учил, ставил им руки. Они становились знаменитыми. Но я всегда предупреждал и предупреждаю: забраться на вершину легко; гораздо сложнее удержаться.

Кстати, все, что у меня есть — имя, деньги, социальный статус, — я заработал на кулинарии. И очень хорошо себя чувствую в разных ипостасях. Но при этом нигде не был звездным. Многие

люди, воспринимая меня как звезду, живут слухами и не знают, в отличие от моих близких, насколько в общении я демократичный человек.

Не скрываю: на кухне я деспот. Но справедливый. Почему деспот? Потому что перфекционист. И не из совдепа, хотя родился во времена СССР. Мне повезло. По воле судьбы мои родители очень рано уехали работать за границу. Я не заражен вирусом совдеповщины, а сознание сформировалось в Европе. Там же складывался характер, который потом стал развиваться дальше.

допустить одну и ту же ошибку. Если это происходит, с подобным сотрудником расстаюсь без сожаления. Зачем мне тратить на него свое время? Считаю, он должен подстроиться под меня, а не наоборот.

Кому-то кажется, что я жесткий. Однако люди со мной работают по много лет. Да, были недовольные. Но даже те, кого я когда-то выгнал пинками, со временем осмыслили произошедшее и признали свои ошибки. Не скрою: я эмоциональный, вспыльчивый. Не кичусь этим. Но и не собираюсь париться на сей счет.

со строжайшей дисциплиной. А подобный опыт бесценен.

И еще у меня есть такое понятие, как «синдром борща». Если коротко, то у каждого повара получается свой борщ. Поэтому когда новый сотрудник приходит к тебе в ресторан, ты его волей-неволей начинаешь переучивать.

Поэтому всем рекомендую: хотите стать хорошим шеф-поваром — поработайте в течение десяти лет (по году-два) у тех, кто импонирует, чтобы найти свой стиль.

## Экранный образ кухни

*— Признайтесь, зачем вам, человеку, который всем и все доказал, нужно телевидение и, в частности, шоу «На ножах»?*

» А зачем получать большие деньги? Если есть такая возможность, почему надо отказываться? Скажу так: когда кулинария попала на голубые экраны, я пришел вместе с ней как консультант ряда программ. Затем на протяжении многих лет вел передачи.

Что подвигло меня пойти на такой шаг? Во-первых, телевидение — инструмент популяризации профессии. Во-вторых, то, что я делаю на телеке, людям нравится. По сути, мои телепередачи — виртуальный ресторан с публикой в несколько миллионов. Да, в них есть элемент попсы. Но что делать, если именно это у нас едят.

А что касается телевидения, скажу так: когда меня приглашали вести первый сезон «Адской

» *По каким критериям у нас определяется лучший ресторан на разных конкурсах? Давайте решим: мы выбираем проект, несущий конкретную философию, или тот, где самая вкусная кухня? Как можно сравнить несравнимое?!* «

## Игра по правилам

*— Стоит ли придерживаться принципа кнута и пряника?*

» От него никуда не деться, если человек не понимает по-хорошему. Всегда говорю: «До вас не доходит по-русски? Выучу китайский, если начнете на нем понимать, что я хочу донести».

К сожалению, такие в России люди, с таким менталитетом. Нет у нас того, что человек в Европе получает от рождения: отношение к работе, к коллегам, умение беречь те ценности, которые ты имеешь на месте, где трудишься.

Если у нас бардак на улице, на дорогах, почему должно быть все идеально в ресторанах? Да, повара на кухне тоже не все понимают. Приходится объяснять. Но у меня есть правило трех предупреждений. На мой взгляд, только дурак может трижды

Говорю своим сотрудникам: «Если хотите, чтобы я был спокойным и уравновешенным, работайте над собой. Делайте правильно то, за что вам платят».

Когда беру человека на работу, плачу ему зарплату, то хочу, чтобы он вложенные в него деньги оправдывал. Станет работать лучше — получит больше. И он должен это понимать, стремиться к достижению результата.

Просто многие повара никогда не работали в по-настоящему хороших ресторанных проектах,

» *Шефы в большинстве своем — мощные, харизматичные люди. Если есть реальная харизма и упорство, готовность долбить стену, то ее в итоге разобьешь. Когда молодой повар становится шефом, он в течение пяти лет еще не видит своего стиля, а только его ищет. А вот у меня он уже есть, поэтому ко мне и обращаются за помощью в открытии заведений.* «



кухни», причем за внушительный гонорар, я отказался.

Почему? Тогда открывал ресторан White Rabbit, и мне как человеку ресторанному, а не телевизионному, это было интереснее. А еще осознавал: существует мощная энергетика Гордона Рамзи. А я в тот момент не был уверен в собственной крутости. И только сейчас понял: готов, это мое.

Вообще, на мой взгляд, телевидение нужно правильно воспринимать. Многие почему-то уверены, что там всем и все дается легко. Поверьте, это не так.

Когда мы начинали проект «На ножках», то не копали вглубь, а потом решили копнуть и показать людям, что ресторанный бизнес не такой уж бархатный. Не отрицаю: и в нашей индустрии есть идиоты, мы не стесняемся об этом говорить. И сейчас мне пишут миллионы людей, которые благодарят, что для меня важно: кому-то мы открыли глаза на бизнес, кто-то на наших программах учится управлять командой.

Да, иногда мне пишут: «Вы не Рамзи!» Отвечаю таким: «Я не Рамзи, а Ивлев!» А то, что у моих ресторанов нет звезды Мишлен, — так их и во всей России нет ни у одного заведения, и никогда, кстати, не будет. Обидно, что люди прекратили читать книги и хотя бы немного думать. Что поделаться? Не можешь изменить обстоятельства — измени отношение к ним.

**— Концепция проекта имеет значение?**

» Это один из важнейших моментов. К большому сожалению, иногда рестораторам просто не хватает терпения. Они не ждут результатов. Открывается заведение с перспективной концепцией. И уже через неделю-две, в худшем случае через месяц, инвесторы хотят получить отдачу, что едва ли возможно.

К тому же если в классном ресторане по воле его владельца

**» Шеф-повара, которые чего-то уже достигли, находятся под микроскопом. И я в этом смысле не исключение. От нас всегда ждут либо поражения, либо победы. И мы это чувствуем. Однако я никогда не смотрю, кто мне дышит в спину. Пусть дышат! «**

появляется, например, кальян, это может смутить остальных гостей, ведь они перестанут понимать, куда попали. Не говоря уже о том, что может разрушиться созданная атмосфера. При сегодняшней жесткой конкуренции нужно очень хорошо думать над каждым шагом.

Помню, лет десять назад один предприниматель загорелся красивой идеей открыть настоящий европейский ресторан, без щей-борщей. Позвал меня. Все сделали. Открылись. А через несколько дней он звонит, грустный: «Приезжал важный гость. Не нашел борща. Уехал! Давай вводить это блюдо в меню...» После того разговора я отказался с ним сотрудничать.

Я не против борща. Я за концепцию. Важно ее дожать.

Сегодня уже могу себе позволить выбирать, с кем работать. При этом всегда говорю так: надо договориться на берегу, чтобы потом веслами в лодке не махать.

**— А если предложат открыть чебуречную?**

» Почему нет? Главное, чтобы проект был интересным. Остальное меня не напрягает. Такие предложения приносят деньги. А деньги дают свободу, которая позволяет творить.

**» Всегда своим ребятам говорю: «Если хочешь достичь результата, нужно работать с успешным человеком. И тогда его успех перейдет на тебя». Именно этой идеей я заражаю сотрудинок. «**

И я не стесняюсь об этом говорить. Думаете, у того же Алена Дюкасса только рестораны высокой кухни? Отнюдь! У него еще есть и сеть забегаловок, но сделанных профессионально.

Просто люди многие вещи воспринимают неправильно. Почему? Потому что завидуют. А зависть и жадность — страшнейшие человеческие пороки не только в индустрии гостеприимства, но и в жизни.

## Прогнозы и предсказания

**— Константин, что в ближайшие годы будет в тренде? Какие концепции, форматы?**

» Сейчас все стали биться за гостя. Поэтому начали открывать заведения с низкими ценами. А мне хочется спросить: на чем мы будем зарабатывать? Да, согласен, в Европе рестораны зарабатывают 10–20%, но там другая система. Мы зарабатывали 50–60%, а вы, борясь за гостя, пилите сук, на котором сидите. Конечно, можно открыть заведение со средним чеком в 700–1000 рублей. Но если его потом повышаешь до 2000 рублей, народ уйдет. Надо же головой думать!

Что будет дальше? Не знаю. Сейчас рынок перемешан, как

## Блиц о личном

– *Константин, ваш сын продолжит династию?*

» Надеюсь. Сейчас ему 16. И решение это он принял сам. Ни к чему его не принуждал. Просто с раннего детства я вынужден был брать его с собой на работу. Есть дети, которые рождаются в театре и все время проводят за кулисами. Матвей же, образно говоря, родился и вырос на кухне. Он то барменом хотел быть, то кондитером, то поваром. А в какой-то момент подошел ко мне и заявил: «Буду директором, как ты! Ведь тебя все боятся и вокруг тебя бегают». Пришлось объяснять парню, что я не директор, а повар. А то, что он видит, – суть моей работы. Сейчас заканчивает школу и выбирает, где продолжить обучение. К сожалению, в России практически нет вариантов. Разве что, питерский вуз, в котором сам преподаю и знаю, что он дает в плане знаний. По крайней мере, эта история лучше, чем сборная нашей страны по футболу и ресторанный бизнес (*улыбается*). Не исключая, что сын в итоге предпочтет зарубежную школу, отучится, вернется и будет в течение пяти лет работать у моих коллег в разных ресторанах. А уже потом я под него открою ресторан «Ивлев». Хочу создать династию. Тем более, мне есть что сыну дать, что ему оставить. Главная задача детей заключается не в том, чтобы профукать созданное родителями, а чтобы преумножить наследство. Я сделал именно так. И до сих пор благодарен родителям за то, что они в меня вложили.

Матвей видит, чего мне удалось достичь, как живет наша семья, и понимает: если включить голову, можно стать успешным и востребованным человеком. Я ему говорю: «Мне все равно, кем ты станешь – поваром, барменом или официантом. Но если хочешь быть успешным, обрати внимание на ресторанный бизнес».

– *Как проводите свободное от работы время?*



» Я не работаю в традиционном смысле уже много лет. У меня нет выходных по графику. Беру их, когда считаю нужным. Свободное время, конечно, провожу с семьей. Она у меня дружная, веселая. А еще есть потрясающие друзья. Сколько себя помню, наш дом всегда был открыт. Так что живу, не напрягаясь.

– *Говорят, вы страстный болельщик.*

» Это правда. Моя команда – «Динамо». Кстати, на клубном канале веду передачу «Футбол со вкусом». На хоккей тоже хожу. Нравится атмосфера на спортивных аренах. Так что я абсолютно нормальный человек, не замороженный на кулинарии, да и вообще ни на чем.

– *Что еще по душе?*

» Много. Машины, хорошие часы, кино, походы, люблю путешествовать, вкусно поесть. Я человек достаточно разносторонний. Просто не всегда на все хватает времени. Но я работаю и зарабатываю деньги тем, что умею делать хорошо.



Кстати, на мой взгляд, беда России в том, что у нас масса людей занимается не своим делом. Считаю, если есть такая возможность, «не твое» надо отдать профессионалам. И к этому нужно нормально относиться. Такого стиля жизни придерживаюсь уже лет пятнадцать.

В свое время услышал мудрое изречение, которое перевернуло мое сознание: «Если не можешь изменить обстоятельства, измени отношение к ним». Жить стало легче. Если нет шансов изменить систему, зачем с ней бороться? Но при этом нужно чувствовать границу, чтобы не стать частью стада.

Невозможно быть любимым всеми. Да и зачем? Ты живешь для себя, а не для них. Лучше жить в центре своей жизни, чем на окраине чужой. Для меня важно смотреть в зеркало и видеть в нем себя, а ни какое-то чучело. Мы живем в прекрасное, но очень жесткое время. Оно, как машина, перемалывает человеческие судьбы. Я видел стремительные взлеты и очень жесткие падения. Никому, и в первую очередь мне самому, не нужны понты.

Считаю, что с годами, если есть голова на плечах, мы становимся мудрее. Начинаем анализировать происходящее, доходим до сути, делаем выводы, разбираемся в себе. Так формируется характер, проявляется харизма. Правда, не у всех. Знаю много поваров, которые замечательно готовят, но о них никто не слышал, потому что они сами этого не хотят и не могут предложить свои знания и умения, как товар. А сейчас очень важно уметь продать себя. У каждого человека есть цена. И не стоит этого стесняться.

У меня масса предложений с того же телевидения, но я не каждое принимаю, потому что не собираюсь целиком посвящать себя этому занятию. Да и всех денег не заработаешь. Хочу жить в комфорте, душевном равновесии и в согласии с собой.

#### – Самый главный урок, который вы получили от жизни?

» Он в том, что, увы, иногда люди, которых считал близкими, могут воткнуть нож в спину. Предательство – это страшно. Но я

порой прощаю, оступившихся, поскольку понимаю: они слабые.

К сожалению, поварское сообщество не может консолидироваться. Многих испортила вся эта суета вокруг медалей и наград. Да и пиарщики намеренно сталкивают нас лбами.

#### – Любимая книга?

» Очень люблю литературу о Великой Отечественной войне и о тех личностях, которые творили историю.

#### – Какую музыку предпочитаете?

» Русский рок. Группы «Би-2», «Ария», «Сплин», «Наутилус». У наших рокеров тексты другие. Они глубже. Еще люблю послушать металл. Например, ACDC. Особенно с утра, если нужно создать себе соответствующее настроение. Завестись. А по дороге домой всегда наслаждаюсь классикой, чтобы перезагрузиться. В круглосуточных московских пробках приятно послушать Чайковского или Рахманинова. В общем, я музыкальный чувак.

#### – Без какого качества нет Константина Ивлева?

» Без справедливости.

#### – Что такое счастье?

» Гармония. Я честен сам с собой и с окружающими меня людьми. Не стесняюсь смотреть на себя в зеркало. Как говорила Фаина Раневская: «Лучше быть хорошим человеком, ругающимся матом, чем тихой, воспитанной тварью».

Знаете, в чем истинный кайф жизни? В том, что тебе никому и ничего не надо доказывать. В том, что можешь общаться только с теми, кто тебе приятен. И вообще классно быть самому за себя в ответе. Одним словом, я счастливый человек.

винегрет. Мы сами довели людей до того, что они к еде относятся, как к топливу. Беляши и чебуреки из палатки человек покупает по 40 рублей, и его не волнует качество продукта. Для него главное — набить желудок. И чтобы это еще было дешево.

Если говорить о трендах в целом, то к паназиатской кухне стали хорошо относиться, Италия останется.

Отдельная история — локализация продуктов. Вот мы орем о ней, а в результате российские дороже привозных. Белые грибы, краб, икра стоят столько, что проще вернуться ко всему импортному, чем использовать, например, свою рыбу. Тот же грубач, когда мы только начинали с ним работать, обходился нам в 280 рублей за кило, а сейчас это уже 1200 рублей. С какой такой радости?! А все потому что мы, повара, сделали этот продукт популярным. И как нам людей кормить с такими закупочными ценами? Вот почему многие покупают продукты более низкого качества, а потом пытаются сделать из них конфетку, чтобы потом засунуть ее в микроволновку и разогреть.

В общем, сейчас мы похожи на нечто, плывущее по течению. Утонуть не утонем, и куда-то нас обязательно принесет. Куда? Не понимаю. Пожалуй, это единственный вопрос, на который у меня нет четкого ответа.

**— Каким вы видите будущее ресторанного бизнеса?**

» Если честно, сегодня я его не понимаю. Почему? Пока человек выбирает, куда ему сходить вечером — в чайхану,

» Иногда повара мне говорят: «Шеф, вы крутой! Мы хотим жить так же!» Только они не понимают: для того, чтобы достичь своего нынешнего положения, я вкалывал долгие годы. Закончил ПТУ с красным дипломом и пятым разрядом. Когда пришел на работу в ресторан, мне сразу сказали: «Ты молодой, поэтому ставка у тебя будет специалиста третьего разряда».

Такая была система. Пошел работать, не устраивая революцию. Поверьте: иногда можно отступить на шаг назад, чтобы потом сделать два шага вперед. «

в McDonald's или в тот же White Rabbit, — ничего хорошего у нас не будет.

Сейчас снова видим то, что уже было 15 лет назад: смешные концепции, когда в одном месте и суши, и пицца, и паста, и караоке.

Общество у нас пока не понимает, что такое правильные, хорошие рестораны. Их убили критики и шефы, которые не хотели бороться, потому что боятся потерять рабочее место. А бизнесмены не хотят открывать серьезные проекты, потому что им нужно зарабатывать бабло. Таких людей, как Рустам Тангиров и Дмитрий Блинов, — по пальцам пересчитать. Я себя причисляю к ним. И нам сложно, но боремся. Мы — как та самая искра. Кстати, единственное хорошее, что досталось нам от коммунистического прошлого, — две фразы, ставших крылатыми: «Учиться, учиться и еще раз учиться» и «Из искры возгорится пламя!».

Верю ли я в то, что оно действительно возгорится? Конечно! Правда, не думаю, что явление станет массовым

в ближайшие десять лет. Ведь далеко не каждый российский шеф ныне может позволить себе открыть собственное заведение. Все-таки зарплаты у нас не настолько большие, как может показаться. И даже если повар садится на откаты, совершая тем самым, на мой взгляд, преступление перед профессией, он всего лишь зарабатывает себе на существование.

Со временем ситуация изменится. Но у нас в России данный процесс идет слишком тяжело, долго и медленно. К этому надо правильно относиться. Ресторанный бизнес невозможно изменить быстро. Да, уже сейчас есть единичные заведения, которые соответствуют всем канонам. Уже сейчас есть достаточное количество ребят, которые много могут в профессии. Но пока не всё в их силах. К слову, я согласился на участие в телешоу в том числе и для того, чтобы им помочь.

Могу сказать: для того чтобы произошли ощутимые перемены, должно вырасти новое поколение шеф-поваров. Нынешняя генерация неоднородна. Одни идиоты забивают руки татуировками и отращивают бороды, думая, что они уже крутые, а другие пашут. Когда удастся найти баланс, а еще лучше, добро перевесит зло, тогда появится надежда.

Беседовал Алексей Журавлев

» В ресторанном бизнесе нужно найти свой проект, своего шефа. А еще очень важен фарт. Ведь бывает же, что два заведения стоят рядом, дверь в дверь. В одном биток, а в другом нет ни души. У каждого проекта есть собственная «химия». «



# COFFEE TEA

RUSEXPO

15–17  
Марта  
Москва, Сокольники  
2018

V Российская кофейно-чайная выставка

90

ЭКСПОНЕНТОВ

100

МЕРОПРИЯТИЙ

4400

КВ. М.

5000

ПОСЕТИТЕЛЕЙ



При поддержке

РОС-ЧАЙНОФЕ

Организатор

Кофе Чай  
в России

+7 495 9358707  
www.coffeetea.ru

Для получения бесплатного билета используйте промокод FREETICKET2018EX на сайте

[WWW.COFFEETEARUSEXPO.RU](http://WWW.COFFEETEARUSEXPO.RU)

# Максим Коновалов: «Ресторанный бизнес особенный, в него нужно входить с душой»



Это сегодня он известный ресторатор, эксперт, которого стремятся пригласить организаторы большинства мероприятий в индустрии гостеприимства. К нему обращаются за советом начинающие предприниматели. Еще бы, ведь учредитель и генеральный директор ресторанного холдинга Welcome Group Максим Коновалов у себя в Ижевске уже смог сделать то, о чем многие его коллеги по отрасли только мечтают, обладая куда большими ресурсами и возможностями. Хотя поначалу никаких наполеоновских планов наш собеседник не строил.



## Внутренняя потребность

— *Максим, помните, когда и почему пришли в ресторанный бизнес?*

» Как часто в жизни бывает, все произошло случайно. Наш основной бизнес — дистрибуция продуктов питания, оптовые поставки, работа с магазинами. В принципе, он интересный и даже, наверное, более денежный. Однако меня всегда смущала длинная цепочка от поставщика до конечного потребителя. Пока что-то придумаешь, пока дело дойдет до покупателя... А внутренняя потребность в контакте с непосредственными покупателями у меня всегда была.

И вот однажды, лет 15 назад, ко мне пришел наш директор по закупкам и предложил открыть кофейню. Я идею поддержал и поручил написать бизнес-план (как известно, именно на этом этапе обычно 90% людей отсеивается, останавливается, поскольку сгенерировать идею может любой, а вот воплотить ее, дано не каждому). И вот через две недели получаю готовый документ. Правда, в первом варианте цифры были не очень красивые. В общем, несколько раз корректировали. Можно сказать, меня взяли измором (улыбается).

А пока писался бизнес-план, до нас дошла информация, что в самом центре города продается магазин, который, по словам его владельца, подвергся рейдерскому захвату. Не скрою, было страшновато, но мы точку выкупили на законных основаниях, выступив в роли эдаких рыцарей, спасителей.

Как-то все сложилось. С одной стороны, есть человек, одержимый идеей, а с другой, появилось помещение в очень хорошем месте. Сначала пошли по пути франчайзинга. На тот момент из доступных вариантов был Baskin Robbins. Подписали договор.

## О рестораторе:

Максим Коновалов родился 12 сентября 1973 года в городе Воткинск (Удмуртия). В 1995-ом закончил экономический факультет Удмуртского государственного университета.

За год до этого создал торговую, логистическо-дистрибьюторскую компанию "ДИК", которая работает и сейчас.

В ресторанный бизнес пришел в 2003 году, когда им было открыто первое кафе (Baskin Robbins и "Кофе Семь"). Это и положило начало компании Welcome Group, управляющим партнером которой он является по сей день. Женат. Двое детей.

Итак, мы открыли кафе Baskin Robbins, а поскольку помещение досталось большое, рядом в нем же сделали кофейню. Так работали примерно в течение года.

Но вскоре я понял: ничего уникального в кафе Baskin Robbins нет. Кроме того, франшиза достаточно дорогая. Не говоря уже о том, что этот формат предполагает загрузку только в выходные. В итоге кафе закрыли.

А вот та самая первая кофейня, в центре Ижевска, до сих пор существует.

В общем, дальше как-то все пошло. Надо сказать, к подобным вещам отношусь философски. Да, с одной стороны, это случайность, с другой, понимаю: где-то во Вселенной мысли материализуются. Знаю точно: сейчас мне ресторанный бизнес очень нравится. Он, конечно, очень сложный, нервный иногда. Но зато с момента появления идеи до того, как с ней знакомится гость, время иногда пролетает мгновенно. Это очень круто! Особенно для меня, как для креативного человека: сегодня придумал проект,

а завтра его реализовал. Открытие заведения, по сути, похоже на рождение ребенка. Говорю это, как отец двоих детей. Сначала возникает идея, потом происходит ее воплощение в жизнь, а уже через полгода видишь результат своих усилий. Поэтому сейчас и продолжаем реализовывать разные задумки.

## Выбор пути

— *Есть различные точки зрения. Одни считают, что лучше концентрироваться на единственном заведении, по мнению других, имеет смысл создавать разные, непохожие, проекты, третьи уверены: для успеха нужно разворачивать сеть. В какой момент вы поняли, что на кофейне не остановитесь?*

» Знаете, если говорить о развитии компании, наши первые шаги иначе, как странными, не назовешь. Мы ведь вообще никаких планов не строили. Это было просто какое-то безумство. Ничего больше. Потому что вторым проектом стало заведение на 300 (!)



Карaoke-клуб Kovër

посадок. Сейчас я с содроганием вспоминаю, какая у меня для него концепция была... по крайней мере, с точки зрения моих нынешних представлений о том, что такое хорошо и что такое плохо, та «точка» заслуживает одного эпитета — адова.

Представьте: днем в нем предлагали бизнес-ланчи через линию раздачи, а вечером транслировали спорт на двух больших экранах. Причем там собирались серьезные люди. Вечерами в пятницу и в субботу это был клуб, в субботу и в воскресенье днем у нас проходили детские мероприятия. По нынешним моим представлениям, то, о чем рассказываю, просто ад какой-то. Однако тогда подобная «концепция» как-то срабатывала.

А сейчас уверен: так делать нельзя! Почему? У меня лично неприятие, например, заведений, в которых диван с каминном. Так же, если вижу меню, напоминающее по толщине книгу о вкусной и здоровой

пище, понимаю: эта еда, скорее всего, будет не вкусная и не здоровая.

Как показывает практика, люди либо подсознательно чувствуют ситуацию, либо, исходя из опыта, осознают: в заведении, специализирующемся на чае, должен быть в первую очередь вкусный чай.

Ну, не верю я, что в кофейне может быть вкусный стейк, а в проекте, которое позиционируется как steake house, будет шикарный кофе.

И еще одна важная деталь: когда мы открывали свое второе заведение, отставание провинциальных городов в плане развития ресторанного бизнеса составляло лет пять-семь. Да и конкуренция была другая.

Сейчас отставание провинции от столицы меньше. Года два. Сегодня, если говорить об Ижевске, наш ресторанный холдинг, объективно, крупнейший в городе. Каких-то лет 10–12 назад мы, по сути, создавали городскую среду.

Собственно, это еще одна причина, почему мне нравится ресторанный бизнес. Я, кстати, люблю читать книги на тему урбанистики в привязке именно к общепиту. И мне реально нравится концепция STARBUCKS, как третьего места. И очень радует, когда мне в Ижевске говорят спасибо за то, что мы заведения открываем. Для многих это одна из причин, по которой они не уезжают из города. Я понимаю: данный фактор не единственный, но, тем не менее, своего рода крючок, маленький камушек на весы в пользу решения остаться. Наш холдинг создает в городе культ еды, что мне очень импонирует.

В остальном я всегда к ресторанным проектам относился, как к бизнесу. Скажу честно: не люблю те заведения, что созданы для жены, мамы, дочери, для моей большой души... Их видно сразу.

На мой взгляд, любое кафе, бар, ресторан — это бизнес, основная задача



которого — заработать деньги. И если проект дохода не приносит, значит, в нем что-то не так. А в какой-то момент мы к этому начали относиться еще более серьезно, нежели просто как к бизнесу. Появились сетевые форматы. Сейчас у нас два сетевых бренда, под одним десять заведений, под другим пять. Остальное — штучные проекты, причем, разной ценовой категории. А сейчас в моей жизни настал такой период, когда идей в голове больше чем людей и сил для их реализации.

### Идеи и планы

— *Откуда такой креатив?*

» Я сам по себе такой человек. Наша дистрибьюторская компания, с которой, собственно, все начиналось, до сих пор работает. И там дела идут хорошо. Более того, не скрываю, что наш первый бизнес гораздо более прибыльный, чем ресторанный. И мой друг и партнер (с ним мы вместе занимаемся бизнесом уже двадцать лет) спрашивает меня: зачем тебе рестораны? У него-то

### О холдинге Welcome Group:

Началом ресторанного холдинга Welcome Group стало открытие торговой компанией «ДиК» первой в своем роде городской кофейни «Кофе Семь» в апреле 2003 года.

С того момента прошло более 14 лет. На сегодняшний день холдинг включает в себя 30 заведений в различных стилях и ценовых категориях (включая сетевые):

первая городская кофейня «Кофе Семь»;

сеть семейных кафе Mama Pizza;

ресторан «Вино и Мясо»;

ресторан-пивоварня Welten;

боулинг, караоке «ОГНИ»;

гриль & бар BBQ;

караоке-клуб Kovër;

Гастробар ОКНА;

ижевский паб «Юпитер 5»;

сеть РОННИ Бургер клуб;

бар «Пряный Кролик»;

кафе «Ялта».

Готовятся к запуску еще несколько заведений

Ресторан «Вино и мясо». Летняя терраса





Первая городская кофейня «Кофе Семь»

стиль и ритм жизни совершенно иной. Четыре рабочих дня, три выходных.

У меня другая жизнь. Более драйвовая, и она мне по душе. Возникают мысли по поводу расширения территории, завоевания новых рынков... Да, если зайти в соцсети, там иногда проскакивают негативные комментарии по поводу качества работы моих заведений. Но даже это мне нравится. Рестораны — очень живой бизнес, чем он и привлекает.

**— Вы уже обмолвились о своих планах по расширению географии. Поделитесь подробностями?**

» Пару лет назад мы присматривались к Набережному Челнам. Попытались выйти на тамошний рынок, попутно совершив все ошибки, какие только можно: и город оказался не тот, и помещение выбрали неправильное, и систему управления сделали не ту. Все оказалось несколько иначе.

И в итоге заведение пришлось закрыть. Ошибки проанализировали. Но планы по экспансии все равно остались, в другие города обязательно пойдем, потому что в Ижевске уже тесно. До той же Перми, например, всего 300 километров...

Знаете, чем еще хорош ресторанный бизнес? В нем легко напроситься на комплименты, в частности, по поводу качества сервиса. Понимая это, мы в нашей компании разработали очень мощную программу подготовки персонала, что позволило обеспечить высокий уровень обслуживания. И это многие отмечают, что приятно.

Вообще, на мой взгляд, ресторанный бизнес дает возможность избавиться от комплексов. И это одна из причин, почему в него приходят.

В свое время на собеседованиях, когда я их сам проводил, задавал соискателям вопрос: «Что вы больше любите: ходить в гости или принимать их?». Ответ на него многое объясняет.

Я, например, в принципе люблю ходить в гости. Но гораздо больше нравится, когда в гости приходят ко мне, поэтому, наверное, и оказался в ресторанном бизнесе.

### Реалии жизни

**— А насколько в нынешних условиях это действительно бизнес?**

» Скажем так: у меня нет сомнений на этот счет. Другое дело, что есть гораздо более спокойные отрасли и формы предпринимательства. Вот почему, разговаривая с теми, кто еще только делает свои первые шаги в отрасли или планирует пойти в данном направлении, даю им понять: ресторанный бизнес особенный, в него нужно входить с душой. Не зря же его еще называют индустрией гостеприимства. И в этом суть.

Однако надо отдавать себе отчет в том, что рестораны — тяжелое занятие, которое зачастую



государство не воспринимает, как серьезный бизнес. В результате: чиновников не волнует, хорошо рестораторам или нет. Это факт. Отношусь к государству соответствующе: стараюсь делать вид, что его не существует, то есть не работаю с ним. Да, когда представители власти к нам приходят, мы их, разумеется, принимаем. Однако сами за ни за кем не бегаем. И такая позиция мне по душе. Это круто. Ведь я завишу, и то в определенной мере, только от своих гостей. Понятно, что если у кого-то возникнет желание меня задавить, повод найдется. Но если не брать такие экстремальные ситуации, могу сказать: наше положение вполне устойчиво. И мы не зависим от какого-то человека, чиновника, принимающего решение о судьбе твоего проекта.

Стабильность холдинга Welcome group обеспечивает достаточно большая база постоянных гостей. Если с ними правильно работать, делать

свое дело достойно, они от тебя никуда не уходят. Да, такой путь долог, но он надежен. Хотя концепции бывают разные. Жизнь одних коротка, другие рассчитаны на более долгий срок.

Что касается лично меня, то не скрою: с возрастом интересы меняются, из-за чего одни идеи ресторанных проектов, которые хотелось реализовать, уходят, а на их месте появляются новые.

Еще лет десять назад мы открывали проекты для людей своего поколения.

Когда заведений было мало, искали своего гостя. Помню даже делали заход на такую социальную группу, которую для себя называю «бухгалтеры»: обеспеченные женщины в годах. Мы увидели эту нишу, начали делать заведение в ней. Маялись, маялись. Дело шло со скрипом. Даже пытались менять концепцию. Но в какой-то момент осознали: ничего не получается. Почему? Ответ простой: не чувствовали эту

аудиторию, поскольку она нам не близка.

А сейчас в нашем холдинге уже 30 заведений. И часть из них создана для тех, чьи интересы по объективным причинам мне трудно понять. Но зато на руководящих должностях у нас в подобных точках работают профессионалы, близкие к целевой аудитории.

**— Можно ли сказать, что на сегодняшний день целевой аудиторией ваших заведений является весь Ижевск, поскольку Welcome Group работает в разных сегментах рынка?**

» У нас нет заведений для возрастной аудитории. От 60 и старше. Мы не работаем в сегменте fast food.

В городе есть второй ресторанный холдинг, появившийся одновременно с нами, который сделал ставку на франшизу известных брендов — KFC, Pizza Hut и т.д.

Нам такой формат неинтересен. В частности, потому,



Гастробар ОКНА



Бар «Пряный Кролик»

что, работая по франшизе, нет возможности находить и реализовывать креативные идеи. Для меня это скучный бизнес. Независимое заведение позволяет осуществлять любые замыслы. А если еще они дают результат, круто. Сразу заряжаешься.

— **Помогаете начинающим рестораторам?**

» Мне порой пишут или звонят с просьбой помочь открыть заведение. Иногда я делюсь знаниями. Бывают случаи, когда отказываю, ведь отдавать просто так, за здорово живешь, накопленный опыт, за который я в свое время заплатил мягко говоря, большие деньги, по меньшей мере, странно. Да были не слишком удачные проекты, а среди них и те, что мы в итоге закрыли. В принципе, тоже опыт.

Особенно смешно, когда в ресторанный бизнес приходят люди, не имеющие никакого опыта в этой сфере. Они не работали ни поварами, ни официантами, ни барменами. Да, у меня тоже нет

профессиональной базы, но за 12–13 лет упорного труда методом проб и ошибок я, надеюсь, стал спецом в управлении ресторанными проектами.

### Ликбез для ресторатора

— **От каких ошибок вы бы предостерегли тех, кто только делает первые шаги в индустрии гостеприимства?**

» Можно конечно, ответить философски, сказать, что не стоит идти в этот бизнес. Поверьте: если человек задает себе вопрос, а не открыть ли мне ресторан, значит, скорее всего, делать этого не стоит. Нужно принять решение и, никого не спрашивая, открыть заведение. Есть сомнения? Тогда не имеет смысла и ввязываться.

Повторю: в любом ресторанном проекте нужно жить. Это бизнес, которым ты занят 24 в сутки. Проблемы могут возникнуть и днем, и ночью, и в рабочее время, и в отпуске. Случалось, я решал вопросы, находясь на отдыхе. Плаваешь с детьми в бассейне, и тут звонок.

Приходится переключаться.

И еще одна важная деталь: для того, чтобы заниматься ресторанным бизнесом, важно искренне любить людей и стремиться сделать им хорошо, даже если это, порой, противоречит правилам бизнеса.

А многие открывают рестораны не для людей, а для себя, хуже, если для жены, для друзей и уж совсем плохо, когда рассматривают ресторанный проект исключительно, как бизнес, инструмент зарабатывания денег. Так вот, если такие мысли и идеи приходят в голову лучше не заниматься ресторанным делом.

— **Какой из совершенных вами промахов, стал уроком на всю жизнь?**

» Примерно пять лет назад мы решили построить сеть кофеен. Целевой аудиторией выбрали творческую молодежь. Вроде все продумали до мельчайших деталей. Открыли две точки, а уже через год их закрыли. Почему? Во-первых, ошиблись с локацией. Потому что посчитали: мы уже настолько



круты, что в каком бы месте не открылись, люди придут. А рынок таких ошибок не прощает. Какой бы ты крутой не был, при плохой локации тебя ждет фиаско. К тому же, целевая аудитория оказалась слишком небольшой. И это был наш второй просчет. Мы все сделали правильно с точки зрения концепции, атмосферы, управления, но банально не хватило посетителей. По крайней мере, для бизнеса. Все наши дальнейшие попытки что-то изменить, ни к чему не привели, ведь у публики уже сложилось определенное восприятие заведения.

### Рецепт успеха

— *В чем тогда слагаемые успеха, помимо любви к людям?*

» Нужно быть открытым миру. Смотреть, что нового происходит вокруг. Важно любить дело, которым занимаешься. Ведь повар, любящий свою работу и людей, приготовит

вкусную еду, а бармен придумает вкусный коктейль. Знаю, что звучит банально. Но это правда. Да, порой совершаются какие-то технологические ошибки. Конечно, необходимо найти правильную локацию, формат. Но мне кажется, данные факторы актуальны для любого бизнеса. А в глобальном смысле, действительно надо любить своих гостей.

### Средство от кадрового голода

— *Максим, учитывая количество заведений вашего холдинга в Ижевске, возникает вопрос, где нашли столько сотрудников?*

» Воспитывал и воспитываю их сам. Берем молодых и неотесанных и учим. Да, работа эта сложная и порой неблагодарная, но она того стоит. Знаете, скажу так: персонал тоже нужно любить. И я горжусь тем, что даже если от нас человек уходит, то при встрече с ним мы

спокойно смотрим друг другу в глаза. Я никого не обманываю.

Был у меня случай: захожу в Петербурге в ресторан и вижу бармена, который проработал у меня шесть лет и в какой-то момент в Питер решил переехать. Он искренне обрадовался, встретив меня.

Вообще считаю: проблемы с персоналом есть там, где людей физически нет. Если они есть, сделать так, чтобы они пришли к тебе и обучить не проблема.

— *Вы по стилю управления диктатор или демократ?*

» Я демократичный диктатор. Стараюсь, чтобы сотрудники не отмалчивались, а спорили со мной, чтобы мы обсуждали разные вопросы. Да, бывают моменты, когда нужно единолично принять то или иное решение. Но политику: «Я — начальник, ты — дурак» не приемлю. Однозначно, поддерживаю делегирование полномочий. Более того,



Ижевский паб «Юпитер 5»

## Блиц о личном

— Как проводите свободное время?

» Чаще всего, с семьей. Стараемся много путешествовать.

— Каким книгам отдаете предпочтение?

» Назвать какой-то один жанр трудно. Могу сказать, что бывают периоды, когда читаю запоем.

— Чем еще увлекаетесь?

» Смотрю кино. Но, опять-таки, периодами. Очень люблю, например, творчество молодых американских режиссеров, ленты Тарковского, Сокурова. В общем-то, я всеядный. Единственное, что не по душе, — современные блокбастеры. На них приходится ходить с сыновьями, одному

из которых 10, а другому 12 лет.

— Хотите, чтобы они пошли по вашим стопам?

» Ничего не буду делать специально для этого. Если я увижу, что у них есть искреннее желание окунуться в ресторанный бизнес, тогда поддержу.

— Что такое счастье?

» Заниматься тем, что нравится, и получать за это деньги. Ведь заниматься тем, что не по душе, — мука. Когда занимаешься любимым делом, но не имеешь стабильного дохода, не обеспечиваешь себе и своей семье достойную жизнь, возникает чувство обиды. И, конечно, важно, чтобы родные тебя поддерживали. У меня пока все сходится, а значит, я счастлив.

был случай, когда операционный директор мне заявила, что сама примет решение. Сначала меня это удивило. Не ожидал такого: подчиненный ставит меня, владельца и генерального директора, на место. Но потом понял, что залез на ее территорию. И осознал, насколько это круто, когда у сотрудников хватает смелости об этом заявить. Более того, если я буду всем командовать и вмешиваться в работу тех, кого сам наделил полномочиями, у них всегда будет возможность, если что-то пойдет не так, сказать: «мы не при чем, это было ваше решение».

Кстати, что касается кадров, могу признаться: даже когда мои друзья просят устроить их чадо на работу в одно из моих заведений, никогда этого не делаю с нарушением установленного порядка, пользуясь своим положением. Все происходит на общих основаниях, в соответствии с существующей системой приема на работу.

### Маркетинговые ходы

— Расскажите об инструментах рекламы, пиара

**и продвижения, которые используете.**

» Свои первые заведения, мы, как и большинство начинающих рестораторов, открывали на интуиции. Но интуиция — дело такое: она может выстрелить, а может и нет. В идеале — перевести ее в практическую плоскость. Так, например, анализировали успешный опыт собственных заведений, пытались понять, почему так произошло. А поняв, переводили интуицию в осознанность. Хотя сейчас, когда смотрю на те проекты, которые открывали пять-шесть лет назад, понимаю: мы совершили кучу ошибок. И, кстати, анализ, в том числе анализ причин успеха, является одним из его слагаемых в будущем, о чем мы с вами уже говорили. Рефлектировать нужно всегда. Очень полезный навык.

— Реализованная вами идея с алкосейфом явно доказала свою состоятельность...

» Это не я придумал. К слову, Аркадий Новиков, кажется, сказал, что ресторанный бизнес построен на заимствованиях. По большому счету, действительно все уже

придумано до нас. Четко осознаю: моя задача — не изобретать, а удачно компилировать. Так вот, что касается упомянутого вами алкосейфа, его внедрили в одном из ночных клубов Швейцарии. Суть затеи в том, что, приобретая бутылку дорого спиртного, гость совсем не обязан опустошать ее в этот же вечер. Он может оставить напиток на ответственное хранение в заведении и вернуться в любое время, хоть через день, хоть через год. Мы нашли такой ход интересным и установили подобный сейф у себя в заведении. Когда посетитель сдает недопитую бутылку, мы замеряем количество оставшегося в ней и запираем в сейф на ключ. Гость взамен получает сертификат-купон, удостоверяющий факт приема-сдачи.

Однажды у нас произошел забавный случай: девушка зашла и показала документ, говоривший о том, что год назад она сдала нам на хранение заказанный ею элитный алкоголь. Какое же было ее удивление, когда бармен не просто достал уже покрывшуюся пылью недопитую бутылку, а продемонстрировал,





Кафе «Ялта»

что ни капли за прошедшее время не пропало!

Нашу гостью данный факт удивил настолько, что она рассказала о нем во всех соцсетях, заявив, что наш сейф надежнее банковского.

И таких идей куча. Их просто нужно увидеть и вовремя применить. Хотя, конечно, гораздо круче, если удастся придумать что-то свое. Любая такая идея — классный повод о нем рассказать своим друзьям и знакомым. И заведение подготовило публику к разговору. Если «фишек» нет, проект многое теряет. У любого успешного заведения они есть. Это может быть и конгениальная еда, и какие-то смешные штуки в интерьере, и неординарное поведение официантов. Да что угодно! Не скрою, мы постоянно находимся в поиске таких идей, чтобы люди могли друг с другом про нас разговаривать.

### Взгляды, правила и планы

— *В чем состоит основной принцип ресторатора Максима Коновалова?*

» Любить гостей и быть с ними честным. По крайней мере, я стараюсь.

— *Сами свои заведения посещаете?*

» Только их. Там я самый постоянный гость. Делать проекты, в которые ты сам не хочешь ходить — мука. У конкурентов бываю очень редко. Почему? Если там плохо, мне будет обидно и не по себе из-за того, что потерял время. А если хорошо, мне станет еще обиднее, что это не я реализовал (улыбается).

— *Какие планы у ресторатора Максима Коновалова?*

» Выход за пределы Ижевска. Понимаю, что это своего рода вызов. Но когда ты работаешь все время в одном городе и у тебя много заведений, живешь спокойно. А появление на другом рынке — реальное испытание.

И, конечно, хочется, удержав команду, потихоньку отойти от операционного управления проектами в ежедневном режиме.

— *Что самое сложное в ресторанном бизнесе?*

» Труднее всего, постоянно черпать откуда-то энергию. Ведь в индустрии гостеприимства ее постоянно отдаешь, и если она отсутствует, тебе не хочется даже ехать на работу. А люди же привыкли, что ты «зажигалка». Но даже ей нужно иногда отдохнуть.

Беседовал Алексей Журавлев

# АНТОН ИСАКОВ: «КАЖДЫЙ НОВЫЙ КОНЦЕПТ — ЭТО ЖИЗНЬ»

Когда такой профессионал, как петербургский шеф-повар Антон Исаков берется за дело, значит, ждите, будет нечто интересное и оригинальное. За плечами Антона работа в Gusto, Ginza Project, Italy Group, «Italy на Московском» и в других заведениях. В свои 32 года, 18 из которых, по его собственному признанию, он провел на кухне, Антон успел не только узнать всю ресторанный индустрию изнутри, но теперь сам ставит кухню в различных заведениях, продумывает концепции и выступает консультантом. Антон Исаков рассказал в интервью «Ресторановеду», как он стал шеф-поваром, и за какими концепциями будущее ресторанного бизнеса.



## Аппетит приходит во время еды

» Я стал поваром случайно. Мой отец — военный, он очень хотел отправить меня в Суворовское училище. Но мама и бабушка были против, и я пошел учиться в Морской колледж с военной кафедрой, где выбрал

специализацию «судовой повар». Так все и началось.

Своим вторым папой считаю Фабрицио Фатуччи. Он очень многое мне дал. Это было в 2005 году, на момент знакомства с Фабрицио я работал поваром. Мой тогдашний шеф сказал, что в город приехал Фабрицио, и если я хочу, можем поработать

с ним. Мне было тогда 20 лет, и я был самым зеленым на кухне. Это было очень сложное время. Я практически не спал. Но не зря есть такая фраза: без кризиса нет роста. Этот опыт был мне интересен, я не хотел заниматься просто процессом. Фабрицио приехал из ресторана у которого были две звезды Мишлен, он был учителем одной из лучших школ Италии. С ним было интересно работать, продвинуться в своей сфере. Я вырос у него на кухне. Когда мне доверили должность су-шефа, было очень трудно руководить поварами, которые были старше меня. Фабрицио мне привил вкус, объяснил, как все должно работать, какие могут быть продукты, для меня это было очень полезно.

Сейчас встречаются такие повара, которые год где-то поработали и думают, что они готовы работать шеф-поварами. Но у них банально нет этих технических навыков.

— Как же узнать, что ты готов к работе шеф-повара?



## Биография:

Антон родился в Ленинграде в 1985 году. Учился в Морском техническом колледже по специальности «судовой повар». Важным моментом в карьере Антона Исакова стало знакомство и последующее сотрудничество с известным итальянским шеф-поваром Фабрицио Фатуччи в 2005 году (ресторан Sculptors). Антон часто посещал Италию, где изучал местную гастрономию и приобрел опыт. Исаков выступал в Париже на мировом фестивале Omnivore Paris в команде с Иваном Березуцким, представлял Россию на неделе русской кухни в Эстонии. Регулярно участвует в «Мадрид Фьюжн», съезде шеф-поваров со всего мира, где представляются новые гастрономические техники. В 2012 году на Экономическом форуме обеспечивал работу кухни для высокопоставленных лиц. Успел побывать участником экспедиции на Белое море, где изучил особенности региональных продуктов. В 2013 участвовал в фестивале «Северная кухня»; выезжал на гастроли в Москву, открывая «pop-up» проект DOOR 19. Осенью 2017 года в Санкт-Петербурге принял участие в запуске концептуального ресторана «Сырник».

» Я считаю, что у каждого шеф-повара должна быть профессиональная база. Нужна школа шеф-поваров. Потому что ты становишься на позицию управленца, и если ты какие-то моменты не прожил, то тебе будет очень сложно. Я проработал два года на кондитерке, несколько лет на заготовке, потом несколько лет на холодном, несколько лет на горячем, два года стоял на пасте. Когда ты каждый день крутишь пасту, весь этот процесс ты проживаешь. Очень много мелочей, которые необходимо самому узнать, важно научиться чувствовать продукт.

Бывает, приходит человек без образования, мы на него смотрим не с точки зрения банальных вещей, обращаем внимание,

есть ли свои наработки, если он сделал ошибку и потом делает ее повторно, не хочет работать над собой, лучше его не брать.

В любом ресторане должен быть костяк — это может быть два человека, пять или двадцать человек, туда входит шеф. К сожалению или к счастью, в ресторанной сфере сейчас сильная конкуренция, у меня были ситуации, когда моего су-шефа или поваров просто покупали за зарплату в два раза выше. Но костяк остается.

## Не бояться делать новое

— *Расскажите о вашей команде, кого вы берете?*

» У меня очень большая команда хороших ребят! Многие из них ждут отмашки,

и как только надо будет делать проект, они будут готовы. Когда просят на стажировку и просто поработать, берем, но это не то. Ребята, которые пройдут через огонь и воду — вот какая должна быть команда!

— *А как можно научиться чувствовать продукт?*

» Подсчитал, что я работаю на кухне 18 лет. За это время было много всего. Когда работал в загородном ресторане, были идеальные шефские условия: внизу ресторан, а наверху твоя комната. Но мне нужно было вставать в пять утра, кормить животных фермы, где я тоже работал, к восьми мне нужно было быть уже в городе на учебе. Мне приходилось все совмещать. А когда стал работать в Ginza Project, мы готовили для первых лиц государства, это тоже очень тяжело — тебя бесконечно проверяют, но когда ты максимально завязан в этом графике, когда ты миллион раз повторяешь одну и ту же технологию, учишься чувствовать продукт, начинаешь думать более свободно, то есть ты понимаешь, как поведет себя, к примеру, паста, если пробить ее в блендере. А не просто предпо-  
ложил и все.

Я кстати практически не читаю поварские книги, техники, тенденции, улавливаю, когда еду на «Мадрид Фьюжн», или на мировые фестивали.

— *Что интересного увидели за границей и реализовали это у нас?*

» Очень много в мире шикарных шефов, у которых есть своя «фишка».

Несколько лет назад ездили на «Мадрид Фьюжн» с Александром Бельковичем, там был французский шеф, который жарил в каштанах свинину. Я вернулся и подумал, как это можно сделать здесь. Так как тогда ресторан, в котором я работал, находился на крыше, решили

## Где работал:

2017 «Сырник» (постановка кухни)  
 2015-2016 «Гастрономика» (шеф-повар)  
 2012-2015 Italy Group (концепт-шеф)  
 2012 «Italy на Московском» (шеф-повар)  
 2011-2012 сеть «Васаби» (бренд-шеф)  
 2009-2011 Gusto (су-шеф)  
 2008-2019 «Бали» (су-шеф)  
 2005-2007 Sculptors (су-шеф)  
 2002-2004 «Таракан» (повар)

жарить голубя в камнях, кстати, примечательно, что вся Европа ест голубей, но в России не любят голубя. Тем не менее я увидел технику и реализовал через свои задачи, которые должны быть поставлены максимально правильно. И мне всегда интересно сделать новое.

## Реализация и результат

— *Но вы и делаете новое. Этой осенью открытие ресторана «Сырник», где вы поставили кухню, стало событием, и уже спокойно можно назвать его успешным проектом.*

» Концептуальная составляющая ресторана — это моя история. Я занимаюсь идейностью. Здесь хочется показать и оставаться в концепции сыра. Поэтому всегда думаем над подачей блюд. Мы сейчас делаем дрожжевую пасту. У дрожжей есть жизнь, задача, поймать тот момент, когда дрожжи опухнут и тогда с тестом что-то сделать, мы решили его сварить. Чтобы кто-то еще делал дрожжевую пасту, я не видел. Для меня это технологично. Интересно же — раскрыть вкус пасты через соус, и получился креативный взгляд на пасту. Мне многие говорят, что пора писать книгу, но для меня это простые вещи. Но с другой стороны, здорово

осознавать, что какие-то мои идеи начинают копировать. И я выхожу на мастер-классы с моими наработанными технологиями для того, чтобы ребята, услышав меня, увидев мою технику, стали реализовывать ее по-своему. Не делали банальную копию, а применяли технику — это важнее. Нельзя взять ту же пасту и сделать так же, мы стараемся нарабатывать техники, которые можно реализовывать. По мне, это круче. Мне не жалко делиться идеями, потому что иначе я закроюсь в себе и стану одним из тех, кто говорит: все, это мое, никому не отдам. Когда я вижу, что людям нравится, — это круто, неважно, это ты придумал или нет. Блюдо как идея набирает обороты, все очень просто.

— *Назовите, пожалуйста, какое-то одно из ваших блюд, которое получило наибольший резонанс?*

» Ризотто «Филадельфия». По сути мы взяли ролл «Филадельфия» и сделали по итальянской технологии. Блюдо получило резонанс, потому что, опять же, это понятное блюдо, все любят ролл «Филадельфия». Мы сделали ризотто, и блюдо стало популярным. Вижу через Instagram, что его копируют. То, что мы делаем набирает

обороты. Кстати, история любого классического блюда — это тот же самый креатив. Если бы какое-то из классических блюд делал один человек только в одном ресторане, оно бы не стало знаменитым на весь мир. Это результат.

— *На ваш взгляд, какие блюда будут популярны в будущем?*

» Народ хочет понятную еду, но со своей «фишкой». То, что точно вкусно. Бывает, ты получаешь сложное блюдо, но не всегда понимаешь, как его сделать так, чтобы оно было понятным. Например, сейчас мы по особой, разработанной нами технологии, делаем «Наполеон», который назвали «Великолепон». Мы сами это придумали.

— *Выступая на ПИРЕ, вы сказали, что продвигаете русскую кухню.*

» Русской кухни как таковой не существует, есть русский продукт. Мне это очень интересно. Есть один концепт, который хотелось бы реализовать в будущем. У меня была идея, и мы сделали тартар из шашлыка. В Санкт-Петербурге весной не только корюшка есть. Очень много есть идей, которые пока не реализованы. Мы думаем, например, совместить березу и подберезовик. Это будет круто!

Сейчас время перемен: возможно, уеду в Москву, возможно, останусь здесь. Подписался на Сургут, в декабре лечу в Находку. В Сургуте ожидается запуск очень крутого ресторана, где я занимаюсь концептом. Это город-нефтяник, думаем сделать десерт «Нефть». И вроде как там есть дичь, нужно изучить местность. В Сургуте удастся подумать и реализовать русское меню.

— *Что скажете о развитии ресторанной индустрии в регионах?*

» На прошлой неделе был в Уфе и Казани — был



приятно удивлен. Уфа мне очень понравилась. Там есть хорошие рестораны. В регионах есть шефы с опытом, но которые работают в том направлении, который им говорят инвесторы или учредители. Есть очень технические ребята. Например, шеф-повар Ковальков приехал с Новгорода, уже с большим опытом. Поэтому регионы развиваются, сложно рассуждать на тему того, насколько качественно они это делают, но то, что у них есть потенциальный рост, — это 100%.

Таких узкоконцептуальных ресторанов, как «Сырник», в регионах нет, но начинают появляться гастробары. Знаю, что в Омске запускают хорошие проекты, во Владивостоке — полные залы в новых проектах, регионы просят простых мест, где довольно понятная еда. Регионы едят.

**— Вы затронули очень важную тему работы с инвесторами. Как понять, с каким инвестором работать стоит, а с каким нет?**

» В работе с инвесторами главное — доверие. Например, я знаю все про кухню, было бы идеально найти инвестора, который знает все про работу зала и про индустрию. Который если бы и лез в кухню, то только с точки зрения поддержки. Я не знаю ни одной идеальной кухни, к которой нельзя бы было придаться. Если не придрался по вкусу, то по стандартам Роспотребнадзора. Надо найти человека, который доверяет. Некоторые инвесторы не хотят смотреть на концептуальные проекты. Допустим, тут история про сыр, и десерты будут про сыр, а есть инвесторы, которые хотят, чтобы в меню был брауни. И он приходит и говорит шефу: «Я хочу брауни по такому рецепту, как в том заведении». Если хочешь, чтобы было как где-то, возьми

## Блиц

Мясо или рыба? овощ  
Картофель или рис? Картофель  
Жарить или варить? Запекать  
Чай или кофе? Кофе очень люблю  
Вино или водка? вино  
Гость всегда прав? Не всегда  
Любимая книга? Живая кухня Антонио мин  
Вы любите сыр? Очень  
Хобби? Сноуборд — зимой, летом -машины

и купи это заведение. У шефа напрочь пропадает желание работать. Шеф-повар и учредитель должны работать в связке. Когда инвестор подходит идейно к вопросу, и говорит: «Хочу брауни, давай подумаем, как это сделать», это уже другой разговор. Можно найти решение, подходящее для меню заведения, — ввести брауни по особому рецепту или добавить в отдельное меню предложений и т. д.

## Продвигать разные концепты

**— За какими форматами заведений будущее, как вы думаете?**

» Правильнее развиваться концептуально. По крайней мере, этот формат набирает обороты, так легче держать качество, нежели в больших ресторанах, где в меню 300 позиций.

**— А есть идеальное число позиций в меню?**

» Идеального числа позиций в меню нет, главное, чтобы официанты могли рассказать о блюдах. Другой вопрос, насколько это нужно, чтобы было много позиций. Гость приходит уставшим, ему подают меню из 400 позиций, он тыкает пальцем и выбирает

цезарь... В «Сырнике» остановимся на 40 позициях, это будет логично.

**— Многие шеф-повара стремятся к тому, чтобы в итоге открыть свой авторский ресторан. К чему стремитесь вы?**

» Каждый шеф должен найти свой стиль работы, свою философию. Я его либо нашел, он внутри меня, я его не чувствую, либо я уже привык работать в разных концептах, в разных направлениях и это и есть мой стиль. Мне не раз предлагали запустить ресторан, который будет называться именем меня. Но я не уверен, потому что не понимаю, насколько мой стиль будет прежним. Свой ресторан — это как татуировка, от которой отказаться не сможешь, а я вот каждый день для себя хочу найти что-то новое и реализовать это. Мне интересно получать для себя задачу, креативить, продвигать один концепт за другим. Каждый новый концепт — это жизнь. А собрать свои наработки, поставить в один ресторан и назвать имени меня — это сделать несложно, но мне интереснее реализовывать то, что за рамками.

Беседовала Асмик Ванцяна

# АЛЕКСЕЙ ЖУРАВЛЕВ: «РЕСТОРАННАЯ ОТРАСЛЬ НЕ ПРОСТО ЖИВА, ОНА РАЗВИВАЕТСЯ»

В новом году мы решили осуществить ряд структурных изменений. В частности, ресторанное и отельное направление будут независимы друг от друга. Алексей Журавлев, в течение двух последних лет занимавший должность главного редактора, полностью сконцентрируется на работе в журнале «Современный отель». В связи этим мы предложили Алексею поделиться впечатлениями от работы в «Ресторановед».



— Алексей, расскажи, как формировались и менялись твои взгляды на ресторанный бизнес за время работы в качестве главного редактора журнала «Ресторановед».

» Еще до того, как принять, не скрою, лестное для меня предложение и занять ответственную должность, считал, что ресторанный бизнес — это удел успешных предпринимателей старше сорока, и даже пятидесяти. Казалось, что только такие люди, имеющие серьезный жизненный и профессиональный опыт способны не просто придумать интересный проект, но и успешно реализовать его. Со временем осознал, что несколько заблуждался. Мягко говоря. Выяснилось, и очень быстро, что успешным ресторатором реально стать гораздо раньше. Посмотрите хотя бы на нынешний ресторанный рынок Петербурга. На вершине всевозможных рейтингов те, кому сегодня немногим более тридцати и те, кто совсем недавно отметил сорокалетие. На них ровняются. К ним прислушиваются. Да, конечно, по-прежнему в строю рестораторы,



начинавшие свой славный путь в бизнесе в 90-е, а то и раньше. И это не может не радовать. В конце концов, каким бы красивым не было здание, без фундамента не обойтись. Однако в целом сейчас мы видим органичное сочетание опыта и молодости, что дает надежду на светлое будущее (улыбается).

Не буду лукавить: стало немного не по себе, когда ресторанный бизнес, словно цунами, накрыла хипстерская волна. Но она, на мой взгляд, прошла. Правда, следы разрушений еще остались... Их придется устранять.

А так... Очень быстро стало ясно, что ресторанный бизнес с большой буквы есть не только в Москве и Петербурге, но и в других городах страны. К тому же, что стало приятным сюрпризом, выяснилось, что рестораторы — открытые, вдумчивые и весьма интересные люди. Раньше казалось, что проще покорить Пик Коммунизма или Эверест, чем добраться до первого лица какого-нибудь ресторана холдинга. Жизнь доказала: нет ничего невозможного. Правда взять интервью у Аркадия Новикова, Вадима Лапина и Михаила Тевелева так и не получилось. Пока не получилось (улыбается).

**— Самые яркие встречи, события и впечатления за это время?**

» Александр Викторович, а нам точно хватит полос в журнале? Вот сейчас начну перечислять и точно кого-нибудь забуду... Была не была: однажды исполнилась мечта, и я таки встретился и поговорил с Александром Затуливетровым. Хотя раньше и думать о такой удаче не мог. Это МОЙ человек (надеюсь, Александр Борисович простит за фамильярность) и ПРОФЕССИОНАЛ. Леонид Гарбар — для меня стал тем, на кого хочется ровняться. Елена Кузнецова поразила не только открытостью, готовностью откликнуться

## Алексей Журавлев

Родился и вырос в Ленинграде-Санкт-Петербурге. Выпускник факультета журналистики СПбГУ. Окончил магистратуру школы журналистики Канзасского университета (США).

В профессии со школьной скамьи. Первые творческие опыты были поставлены в газете «На страже Родины» еще до поступления в вуз. На третьем курсе журфака познакомился с Александром Викторовичем Марковым, бессменным руководителем издательства «Наша деловая пресса». С тех пор (с короткими перерывами) работаем в связке. Что только не выпускали за это время, о чем только не писали!

Десять лет отработал в журнале «Торговое оборудование». С 2015 года в журналах «Ресторановед» и «Современный отель».

Упертый Козерог, безнадежный трудоголик, любящий людей. Девиз по жизни: «Нет проблем, есть вопросы, которые можно решить».

Когда-то много читал. Сейчас много пишу и переписываю. Мечтаю о семейном отеле на берегу моря. Зенит — ЧЕМПИОН!!

на любую просьбу, но и способностью эффективно и красиво управлять большим ресторанным проектом. Джованни Да Прат — итальянец с русской душой. Собственно, воплощение души. Тот человек, с которым мои внутренние настройки во многом совпадают. Константин Ивлев — тот, кто знает о профессии столько, что можно издавать полное собрание сочинений. И желательно без цензуры (улыбается). Сергей Малаховский — друг и человек-электростанция, который своей кипучей энергией заряжает всех и вся. Можно дальше списком, по алфавиту? Гаяне Бреилова, Игорь Бухаров, Максим Коновалов, Максим Кораблев-Дайсон, Роман Лазарев (Редман), Дмитрий Левицкий, Андрей Лушников, Николай Митчин, Арам Мнацаканов, Олег Назаров, Евгений Никифоров, Игорь Пращенко, Михаил Фейгельман... На самом деле проще взять наши журналы за 2,5 года и посмотреть хотя бы

на обложки. Вообще, рекомендую нашим читателям подписаться на журнал чем быстрее, тем лучше. Будет интересно. Что касается ярких событий, их два — Gastreet Restaurant Show и Петербургский ресторанный форум & ЯРКО — мероприятие, организованное нашим издательством в августе этого года. А еще, пожалуй, ПИР Экспо этого года. Каждое из названных событий по-своему доказало: ресторанный отрасль не просто жива, она развивается.

Самое яркое впечатление? Вы точно хотите это услышать? (улыбается).

Тогда скажу: работа нашей команды. Тот путь, который мы вместе проделали за два с половиной года. И то количество мероприятий, которое мы вместе организовали и провели. Если бы кто-то раньше сказал, что такое в принципе, по силам, не поверил бы. А теперь знаю: когда рядом такие коллеги, те, с кем дышишь одинаково, возможно все. Даже

если семья небольшая, она все равно семья.

— Ты можешь «нарисовать» портрет абстрактного современного ресторатора?

» Попробую. Мужчина (Увы, женщины пока реже становятся известными рестораторами. Приношу извинения представительницам прекрасного пола). В возрасте 35–45 лет. Имеющий опыт работы в бизнесе. Нередко начинавший с низов. Это если мы про абстрактных рестораторов. А вообще, этот вопрос еще сложнее предыдущего.

— Главные составляющие успеха ресторанный проект? Есть ли некая универсальная формула успеха?

» На мой взгляд, если говорить об эмоциональной стороне, то это любовь к людям (гостям и сотрудникам) и безграничная вера в успех. Если о «практике», то не удивлю, если скажу: концепция, локация, семья (сотрудники), чуйка, удача и деньги! Универсальной формулы, считаю, нет и быть не может. У каждого она своя. Хотя, по-прежнему, уверен: без любви к людям и веры в успех в ресторанном бизнесе делать нечего.

— Ты можешь представить себя в качестве ресторатора? Кому, на твой взгляд, ресторанный бизнес противопоказан?

» Честно говоря, с трудом. Разве что, когда-нибудь открою кофейню. Даже концепция уже есть и название. Но пока все-речь об этом не думаю. Солидарен с ресторатором Максимом Коноваловым (интервью с ним опубликовано в этом номере): можешь не открывать ресторанный проект — не открывай. Кому он противопоказан? Рискну ответить так: тем, кто привык к нормированному рабочему дню и не любит людей.

— Какое-то время ты параллельно возглавлял два журнала — «Ресторановед» и «Современный отель». В чем сходства и в чем отличия этих двух сфер индустрии гостеприимства?

» Частично ответ скрыт в вопросе: и ресторанный, и отельный бизнес ориентированы на гостя. И именно это их объединяет. А отличия? На мой взгляд, ресторанный проект, если мы не говорим о холдинге, живет, условно, одним днем. Здесь деньги короткие. Полюс, все и всё на виду. Отель — игра в долгую. Он более стабилен и оставляет право на ошибку.

— Теперь ты полностью сконцентрируешься на работе в журнале «Современный отель». Чего из ресторанного бизнеса тебе будет не хватать больше всего?

» Возможности беспрепятственно общаться с первыми лицами ресторанного бизнеса, ресторанных туров, которое организывает наше издательство, и... бессонных ночей (улыбается).

— Чему рестораторам стоит поучиться у отельеров и наоборот?

» Сложно ответить... Рестораторам, наверное, не хватает цеховой, профессиональной сплоченности, которая есть у отельеров. А отельерам можно поучиться у рестораторов стойкости и умению выживать в самых непростых обстоятельствах.

— Какие заведения тебе по душе как гостю?

» Те, где внимательно относятся к гостю, искренне улыбаются и вкусно, сытно кормят. А еще люблю уютные места, куда приходишь на час-два, а хочется остаться навсегда.

## Блиц о личном

— Идеальный завтрак?

» Вкусный, сытный, вовремя. А еще завтрак в три часа дня первого января.

И тот, который готовишь любимой, пока она спит.

— Хороший ресторан — это?

» Опять будет список из названий... А если серьезно, тот, в который хочется постоянно возвращаться. Тот, который рекомендуешь близким. Тот, где тебя узнают (улыбается).

— Мясо или рыба?

» Мясо.

— Чай или кофе?

» По настроению. Чаще кофе. Капучино.

— Виски или вино?

» Вино. Красное. Сухое.

— Любимое блюдо

» «Под электрическими облаками» в ресторане «МыЖеНаТы», солянка в русском гриль баре «Ребра House».

— Любимый формат ресторана?

» Домашний, итальянский.

— В какой ресторан не пойдешь ни при каких обстоятельствах?

» В тот, где обслуживают так, будто делают одолжение.





# RUSSIAN HOSPITALITY® AWARDS

ОФИЦИАЛЬНЫЙ ПАРТНЁР

  
**PROFESSIONAL**

IV ЕЖЕГОДНАЯ ВСТРЕЧА И ЦЕРЕМОНИЯ НАГРАЖДЕНИЯ  
ЛУЧШИХ ОТЕЛЕЙ РОССИИ

**19 ФЕВРАЛЯ 2018 ГОДА**

МЕСТО ПРОВЕДЕНИЯ  
**LOTTE HOTEL MOSCOW**

[www.hospitalityawards.ru](http://www.hospitalityawards.ru)

+7 (495) 698 61 63



r\_keeper

КОМПАНИЯ «ЮСИЭС СПб» / UCS SPb

Официальное представительство UCS в Санкт-Петербурге  
196084, Московский пр. 91, офис 324 +7 (812) 329-05-60  
info@ucs-spb.ru www.ucs-spb.ru

РЕКЛАМА



### MegaPos MP-3275L

Процессор VIA Eden ULV 1.6GHz; экран 15" TFT LCD сенсорный резистивный; разрешение 1024x768; яркость 250 кд/м<sup>2</sup>. Прочная конструкция из современного пластика, мощный вентилятор, стандартные интерфейсы для подключения периферийных устройств. Оперативная память: от 512MB до 1GB. Габаритные размеры: (Ш\*В\*Г) 382x356x388мм.

Санкт-Петербург, Московский пр., д. 91, (812) 329-05-60, info@ucs-spb.ru, www.ucs-spb.ru **U.C.S**



### Glaive RT665

Процессор Intel® Atom™ D525 1M L2 Cache 1.8GHz; оперативная память от 1 GB до 4 GB; размер/разрешение: 12" TFT LCD / 800x600, 15" TFT LCD / 1024x768; яркость (тип подсветки) 330 cd/m<sup>2</sup> (LED) / 250 (CCFL) / 450 cd/m<sup>2</sup> (LED); экран Touch Screen 5-и проводной резистивный; размеры (Ш,В,Г): 320x345x271мм, 370x389x271 мм.

Санкт-Петербург, Московский пр., д. 91, (812) 329-05-60, info@ucs-spb.ru, www.ucs-spb.ru **U.C.S**



### Eco POS i 9000. Бюджетный POS-терминал с оптимальными техническими характеристиками

Процессор Intel ATOM D2550 1,86 ГГц. Сенсорный дисплей с диагональю 15 дюймов. Оперативная память 2 Гб. Имеет LPT порт и может работать в DOS. Считыватель магнитных карт 1 -2 -3. Терминал может быть, как настольным, так и настенным, сконструирован по схеме Panel PC. Гарантия 3 года.

Санкт-Петербург, Московский пр., д. 91, (812) 329-05-60, info@ucs-spb.ru, www.ucs-spb.ru **U.C.S**



### Специализированный электронный блокнот официанта на базе Apple iPod Touch 4 и 5 поколения

Терминал «Мобильный официант» работает через Wi-Fi. Его легко можно использовать на летних верандах, в залах ресторанов, где сложно проложить кабели для подключения стационарного оборудования. «Мобильный официант» - незаменимый помощник при обслуживании бизнес-ланчей, при массовом наплыве гостей и т. д.

Санкт-Петербург, Московский пр., д. 91, (812) 329-05-60, info@ucs-spb.ru, www.ucs-spb.ru **U.C.S**



### Электронное меню Rk-Order

Супер-новинка на базе iPad и R-Keeper v.7. Прекрасная альтернатива «бумажному» меню, созданная на базе планшетного компьютера iPad производства компании Apple. Теперь гость ресторана может самостоятельно сделать заказ при помощи планшета.

Санкт-Петербург, Московский пр., д. 91, (812) 329-05-60, info@ucs-spb.ru, www.ucs-spb.ru **U.C.S**



### Термопринтер Sam4s Ellix 50DB. Надежный и качественный принтер чеков Sam4s Ellix 50DB, Ethernet/COM/USB.

Термопечать, скорость печати 250 мм/сек, ширина печати 80 мм, ширина бумаги 80 мм. Типы штрих-кодов: UPC-A/E, JAN (EAN) 13/8, ITF, CODE39, CODE93, CODE128, CODABAR, PDF417,QR. Есть автоотрезчик, интерфейсы подключения USB, RS-232, Ethernet. Вес 1.9 кг, габариты: 250x201x220 мм. Питание 24VDC/2.5A. Диапазон рабочих температур 0°C - 35°C.

Санкт-Петербург, Московский пр., д. 91, (812) 329-05-60, info@ucs-spb.ru, www.ucs-spb.ru **U.C.S**



### Планшетный терминал Prestigio MultiPad Viscone 4U в металлическом антивандальном корпусе

Оптимальное решение для сезонных кафе, временных проектов, залов со сложной конфигурацией. Металлический антивандальный корпус. Экран размер - 10.1" Разрешение 1280x800. Плотность пикселей 149.4 ppi. Операционная система - Windows 10. Процессора - Intel Atom Z3735F, конфигурация - 4x SoC 1.33 ГГц. Оперативная память - 2 Гб. Встроенная память - 32 Гб. Модуль сотовой связи - 3G. Стандарт Wi-Fi - 802.11b/g/n. Версия Bluetooth - 4.0. Тыловая камера и фронтальная камеры, встроенный динамик и микрофон. Поддержка GPS. Емкость аккумулятора - 6600 мАч. Датчики - акселерометр (G-сенсор). Разъемы - micro USB, USB. Видео выходы - HDMI. Хаб USB 2.0 3-порта + RJ45

Санкт-Петербург, Московский пр., д. 91, (812) 329-05-60, info@ucs-spb.ru, www.ucs-spb.ru **U.C.S**



	<p><b>POS - моноблок SPARK-TT-2215</b>                  SPARK-TT-2215 - инновационный сенсорный POS-терминал «все-в-одном» с мощным 4-ядерным процессором Intel Celeron J1900, плоским экраном повышенной яркости, сенсорной панелью без рамки с технологией мультитач, широким набором опций и интерфейсов.                  Преимущества SPARK-TT-2215:                  • Высокая производительность при низком энергопотреблении;                  • Плоский экран без рамки - эргономичность и чистота;                  • Влагопроницаемая панель.</p>		<p><b>Беспроводная аудио-система EOS - HD</b>                  Беспроводная аудио-система для предприятий быстрого питания с линейкой обслуживания автомобилей Drive-Thru. Предназначена для обеспечения беспроводной двусторонней голосовой связи работников предприятия между собой, а также с клиентом через стойку приема заказа в линии обслуживания автомобилей.                  Состав системы:                  • Базовая станция BASE6200;                  • Головные гарнитуры HDST;                  • Детектор автомобилей + система ZOOM;                  • Терминал приема заказов;                  • Программное обеспечение.</p>
	<p><b>POS - моноблок SPARK-TT-2115</b>                  Беспроводный POS-моноблок с 15" полноэкранной сенсорной панелью без выступающих кромок, с высокоэффективным 2-ядерным процессором Intel Atom N330 Dual-core. Влаго- и пыленепроницаемый корпус без вентиляторов, обеспечивает надежную работоспособность в жестких условиях.</p>		<p><b>Чековый принтер SPARK-PP-2030</b>                  Наилучшее соотношение цена/качество                  Возможность печати QR кодов                  Компактный, удобный в использовании                  Совместимость с командами ESC/POS и LINE/IT                  Высокая скорость печати                  Разрешение 203 точек/дюйм                  Возможность подключения по любому из 3-х интерфейсов (COM+USB+LAN)</p>
	<p><b>Контрольно кассовая техника СПАРК-115-Ф</b>                  КЮМ СПАРК-115-Ф обеспечивает передачу фискальных данных в соответствии с 54 - ФЗ любому оператору фискальных данных, зарегистрированному в реестре ОФД. СПАРК-115-Ф полностью соответствует требованиям 54 - ФЗ и позволяет обеспечивать некорректируемую регистрацию и энергозависимое долговременное хранение итоговой информации о денежных расчетах с населением, и обеспечивает возможность осуществления налоговыми органами контроля за полнотой учета выручки.                  Преимущества СПАРК-115-Ф:                  • Превосходное качество, высокую надежность и длительный срок службы.                  • Высокая скорость печати.                  • Высокое разрешение обеспечивает печать сложных и четких изображений.                  • КЮМ СПАРК-115-Ф может устанавливаться в горизонтальном и вертикальном положениях, а также подвешиваться на стену.</p>	  	<p><b>IS-Click - Система оценки качества обслуживания</b>                  Специальное решение для ресторанов. Автоматизация взаимодействия клиент - официант - кухня. Эффект применения IS-Click:                  • Уменьшение количества официантов;                  • Увеличение операционной прибыли заведения;                  • Повышение удовлетворенности гостей;                  • Снижение времени реакции на вызов гостей.                  Аналитика:                  • Полная статистика в реальном времени по работе официантов и кухни.                  • Ежедневные отчеты на экране смартфона управляющего;                  • Аналитические отчеты в формате EXCEL.                  Возможны 2 варианта организации приемного устройства системы оценки качества в зале ресторана:                  • Настольная стойка формата А5 с системой оценки качества и функцией вызова официанта.                  • Папка-счет.</p>
	<p><b>Кiosk самообслуживания SPARK-IT-1040</b>                  Кiosk самообслуживания - это законченное решение для самостоятельного заказа услуг и товаров клиентам, оплаты и выдачи.                  Кiosk самообслуживания от ГК ККС позволит вам увеличить продажи за счет:                  • Сокращения времени обслуживания                  • Наглядной демонстрации меню или каталога товаров                  • Рекламных предложений                  • Расширения площади контакта с вашими гостями                  Кiosk самообслуживания позволит сократить расходы на персонал за счет того, что уменьшается количество кассиров для обслуживания клиентов.                  Кiosk самообслуживания обеспечивает борьбу с очередями. В классическом ресторане быстрого обслуживания, кассир принимает оплату и занимается сборкой заказа. В результате гости вынуждены ждать в очереди. С помощью kiosка самообслуживания гость оплачивает заказ и ожидает готовности своего заказа, наблюдая за экраном электронной очереди.                  Кiosk самообслуживания придаст вашему предприятию имидж современного и инновационного заведения.</p>	  	<p><b>IS-Hotel - Система автоматизации гостиниц</b>                  Предназначена для автоматизации сетей отелей, гостиниц, санаториев и пансионатов, мини-отелей. Функционал обеспечивает автоматизацию всех технологических процессов.                  Группа компаний ККС                  198020, г. Санкт-Петербург, Старо-Петергофский пр., д. 40А, пом. 12Н тел./факс: (812) 240-08-21                  www.ccs.ru, e-mail: commerce@spb.ccs.ru</p> <p><b>IS-Media</b>                  IS-Media — программный комплекс, предназначенный для визуализации рекламных, справочных, имиджевых и указательных материалов с электронных (цифровых) носителей и возможностью удаленного управления ими из любой точки мира.                  Преимущества использования IS-Media:                  • Привлечение новых клиентов;                  • Создание у клиентов предпосылок для дополнительных покупок;                  • Продвижение товаров и услуг;                  • Увеличение среднего чека;                  • Повышение лояльности клиентов;                  • Высокая окупаемость инвестиций;                  • Привлечение партнеров-рекламодателей;                  • Улучшение общего имиджа компании.</p> Группа компаний ККС 198020, г. Санкт-Петербург, Старо-Петергофский пр., д. 40А, пом. 12Н тел./факс: (812) 240-08-21 www.ccs.ru, e-mail: commerce@spb.ccs.ru

реклама



**О ресторанном бизнесе  
со знанием дела!**

**Профессиональный  
отраслевой журнал  
от издательства «Наша  
деловая пресса»**

**Издается с 2005 года**

**Периодичность выхода  
журнала — 9 номеров в год**

## Подписка на журнал «Ресторановедъ»

Электронная версия журнала

**3 186 руб./год**

Печатная версия журнала

**6 372 руб./год**

## Деловой клуб журнала «Ресторановедъ»

**Привилегии и стоимость участия в Деловом клубе:**

Участие в Деловом клубе журнала «Ресторановедъ»	Заочное участие в Деловом клубе журнала «Ресторановедъ»
Годовая подписка на печатную версию журнала	Годовая подписка подписка на электронную версию журнала
Участие в закрытых конференциях для постоянных читателей журнала	Заочное участие в закрытых конференциях для постоянных читателей журнала (онлайн трансляция)
Бесплатные заочные консультации и рекомендации от экспертов журнала	Бесплатные заочные консультации и рекомендации от экспертов журнала
Скидка 20 % на участие во всех мероприятиях Издательства «Наша деловая пресса»: конференции, семинары, форумы «Искусство гостеприимства»	Скидка 20 % на участие во всех мероприятиях Издательства «Наша деловая пресса»: конференции, семинары, форумы «Искусство гостеприимства»
Приоритетное размещения новостей вашей компании на сайте <a href="http://www.restoranoved.ru">www.restoranoved.ru</a>	Приоритетное размещения новостей вашей компании на сайте <a href="http://www.restoranoved.ru">www.restoranoved.ru</a>
Пост –релиз и тезисы 1 конференции	Пост –релиз и тезисы 1 конференции
Возможность участия в публикациях журнала в качестве ньюсмейкера или эксперта	-
Скидка 20% на участие в Деловом Клубе журнала «Ресторановедъ»	
<b>15 930 руб./год</b>	<b>9 558 руб./год</b>

Цены на подписку и участие в Деловом клубе указаны с учетом НДС 18%

**Restoranoved.ru**

Будем рады видеть вас в числе наших читателей и членов Делового клуба.

**(812) 493-33-73 и 493-44-04 e-mail: [podpiska@mediavibor.ru](mailto:podpiska@mediavibor.ru)**





**MODERN  
BAKERY  
MOSCOW**

**12 – 15 марта 2018**

ЦВК «Экспоцентр», Москва  
Павильоны 7 и Форум

24<sup>я</sup> международная специализированная выставка  
для хлебопекарного и кондитерского рынка



Пищевые технологии  
и оборудование



Сырье, ингредиенты  
и добавки



Оснащение ресторанов,  
кафе и магазинов

**ПОЛУЧИТЕ БЕСПЛАТНЫЙ БИЛЕТ!**

[www.modern-bakery.ru](http://www.modern-bakery.ru)

+7 495 649 87 75



Холодильное оборудование  
и технологии



Упаковка, хранение  
и транспортировка  
пищевых продуктов



Гигиена  
производства



Услуги



messe frankfurt



# ПОМОГАЕМ БЫТЬ ЛУЧШИМИ

R-KEEPER™ – КОМПЛЕКСНОЕ  
РЕШЕНИЕ ДЛЯ АВТОМАТИЗАЦИИ  
ВАШЕГО РЕСТОРАНА

БОЛЕЕ  
**45 000**  
РЕСТОРАНОВ

В **48**  
СТРАНАХ  
МИРА

U\_C\_S

r\_keeper

КОМПАНИЯ «ЮСИЭС СПБ»/ UCS SPb:

Официальное представительство UCS в Санкт-Петербурге  
196084, Московский пр. 91, офис 324 • +7 (812) 329-05-60  
info@ucs-spb.ru • www.ucs-spb.ru

СЕРВИС\_ON-LINE\_24/7/365\_>>