

РЕСТОРАНОВЕД

03 (96) декабрь 2020

18+

**Петербургская
кухня –
уникальное
гастрономическое
явление**

Евгений Иришкин

**КАРЬЕРА ЭТО ВСЕГДА
НОВЫЙ ШАГ К БОЛЬШОЙ
ОТВЕТСТВЕННОСТИ**



ВСЁ ТОЛЬКО НАЧИНАЕТСЯ | komus.com



БРЕНДИРОВАНИЕ ПИЩЕВОЙ УПАКОВКИ

Закажите каталог пищевой упаковки для брендирования: food_market@komus.net



Реклама



Упаковка
для фастфуда



Кондитерская
упаковка



Упаковка
для доставки



Упаковка
для вендинга



Упаковка
для ритейла



Универсальная
упаковка



ПЕЧАТЬ НА УПАКОВКЕ

- выделяет продукт среди конкурентов;
- подчеркивает стиль бренда;
- стимулирует продажи;
- возможна полная запечатка цветом.

САМОКЛЕЯЩИЕСЯ ЭТИКЕТКИ

- экономят бюджет;
- могут служить контролем вскрытия упаковки;
- позволяют разместить дополнительную информацию.



Москва и Московская область **8 (495) 995-00-53**
Санкт-Петербург **8 (812) 402-02-80**
Регионы **8 (800) 200-33-83**

facebook.com/komus.horeca

[@komus.horeca](https://www.instagram.com/komus.horeca)

Не время для бизнеса?

В конце 2020 года тяжело найти другую тему, кроме коронавирусного кризиса. И если не говорить о прогнозах и предсказаниях, то можно подвести промежуточные итоги того, что уже произошло. А для всей сферы гостеприимства произошло сильнейшее потрясение, разделившее жизнь бизнеса на «до», «во время» и, надеемся, уже в ближайшее время - «после».

Конечно, главное слово, которым можно назвать происходящее - кризис. Но оказалось, что кризис кризису рознь. Да, пострадали все! Однако, нашлись сегменты рынка, которые показали рост. Пресловутая доставка, например. Хотя для большинства традиционных ресторанов игра не стоила свеч. Оказалось, что затраты на запуск новой услуги совсем не оправданы полученными от нововведения оборотами. Вместе с тем, проекты в формате dark kitchen показали хороший рост. И, конечно, карантинные ограничения оказались как нельзя кстати смежно со сферой питания вне дома отрасли - ритейлу. Пока были закрыты рестораны, те, кто не мог отказать себе в устройении праздника, шли в гипермаркеты и небольшие магазинчики за едой и бутылками с алкоголем. Кстати, розничная торговля не теряла времени даром и за время ограничений неплохо освоила доставку не только продуктов, но и готовой еды, наборов для приготовления блюд по рецептам.

Кроме того, в разных регионах кризис проходил по-разному. Как и для разных форматов ресторанного бизнеса. В какой-то момент (особенно, летом) эксперты говорили, что ограничения убьют в первую очередь малые независимые рестораны, а на их места придут сети. Или растущие словно монстры агрегаторы доставки начнут открывать свои «тёмные кухни». Но стоило кризису затянуться по времени, и уже многие сети оказались на грани банкротства из-за высокой долговой нагрузки по аренде, заработной плате и кредитам.

И все чаще бизнес стал говорить про выживание. Которое, кстати, многие связывали и связывают до сих пор с мерами государственной поддержки. Увы, уже понятно, что никаких серьезных дотаций и субсидий бизнес не получит. Хорошо, если удастся убедить государство в необходимости льготного налогообложения на ближайшие пару лет и смягчении давления контрольно-надзорных органов. Здорово, если в условиях затянувшихся ограничений к бизнесу, получившему льготные зарплатные кредиты под 2%, не будут применять увеличение ставки до 15% из-за того, что предприятия не смогли сохранить численность персонала на уровне 90% от той, что была до кризиса. Ведь, кредитуюсь, предприниматели рассчитывали на скорое снятие ограничений и работу на полную мощность.

Что же остается бизнесу в такой ситуации? Как всегда - рассчитывать только на свои силы, приспосабливаться к новой реальности, работать над совершенствованием своих проектов, искать перспективные направления и точки роста спроса. А еще - закрывать одни проекты (безнадежно убыточные в нынешних условиях) и открывать новые. По тому как, предприниматели в любой кризис что-нибудь придумают. На то мы и предприниматели! Так было, так есть и так будет всегда.



Александр Марков,
Учредитель журнала «Ресторановед»

РЕСТОРАНОВЕД

Журнал для рестораторов, шеф-поваров, и других профессионалов ресторанного бизнеса.

Издается с 2005 года (до 2010 года выходил под названием «Современный бизнес. Ресторан»)

www.restoranoved.ru

Учредитель/главный редактор:
Александр Марков

Редактор:
Елизавета Грибова
editor@restoranoved.ru

Директор редакции:
Светлана Маркова
sv@restoranoved.ru

Начальник отдела рекламы:
Валентина Голубева
va@restoranoved.ru

PR-директор:
Наталья Симченко
pr@restoranoved.ru

Редактор сайта:
Александр Марков-мл.
life@restoranoved.ru

Корреспонденты:
Юлия Козлова
Анастасия Леснухина
Алена Старостенкова

Дизайнер:
Кирилл Раевский
print@restoranoved.ru

Журнал «Ресторановед» 03 (96)
декабрь 2020
Св-во ПИ № ТУ 78 - 01042 от 13.01.2012 г.
Учредитель Марков А. В.
Издатель ООО «Медиагруппа «Лучший выбор».
Перепечатка материалов допускается только с согласия ООО «Медиагруппа «Лучший выбор»». Товары, рекламируемые в номере, подлежат обязательной сертификации. Ответственность за сведения в рекламе несет рекламодатель.

Замечания и пожелания по доставке журнала можно отправить на электронный адрес:
podpiska@restoranoved.ru

E-mail для писем: media@restoranoved.ru

Телефоны редакции:
8 (812) 910 42 42

8 800 222 26 52
звонок по России бесплатно

медиагруппа

**ЛУЧШИЙ
ВЫБОР**

Содержание

Ресторановед 03 (96) декабрь 2020

СОБЫТИЯ

- 8 PIR EXPO 2020 время живого общения
- 15 Что может быть интересней, чем следить за своей прибылью в режиме онлайн?
- 16 На страже вашего ресторана
- 18 В Санкт-Петербурге прошла первая гастрономическая ассамблея «Санкт-Петербург – страны СНГ»
- 22 Хабаровск попробовал себя в роли столицы российской сферы гостеприимства

ТЕМА НОМЕРА / ПРЕОДОЛЕНИЕ КРИЗИСА

- 26 Ресторанному бизнесу нужно адаптироваться к новым условиям, причем очень быстро
- 28 Новые продукты и облачные решения. Как сделать жизнь ресторатора лучше с r_keeper
- 31 Терминалы самообслуживания уже установлены во всех крупных сетях общественного питания – пора получить свой инструмент для преимущества перед конкурентами!
- 32 Сейчас весь рынок смотрит в цифровое будущее

В Москве в Crocus Expo вопреки всем ограничениям состоялась крупнейшая в этом году офлайн встреча для всей индустрии гостеприимства – PIR EXPO 2020. Ключевая тема выставки – Время ЖИВОГО ОБЩЕНИЯ.

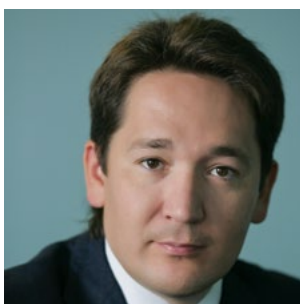


8



16 ноября 2020 года Комитетом по внешним связям Санкт-Петербурга при содействии Комитета по развитию туризма Санкт-Петербурга была организована первая Гастрономическая ассамблея «Санкт-Петербург – страны СНГ». Мероприятие проходило в рамках реализуемого ведомственного проекта «Петербургская кухня».

12



Как заявил президент Российского совета торговых центров – Булат Шакиров, в Москве зафиксирован спад посещаемости ТЦ на 30%, по сравнению с прошлым годом, в регионах – достигает 40%.

42

Мы часто наблюдаем негативный опыт, связанный с нежеланием властей прислушиваться к представителям бизнеса, которые с каждым днем ограничений несут колоссальные потери. Возможен ли конструктивный диалог? Смогут ли контролирующие органы пойти навстречу бизнесу и чего они ждут от самих рестораторов?



Андрей Веретенников,
глава представительства
ФРИО в Хабаровском крае,
директор ООО «Ресторатор»

46

Сегодня шеф-повар Евгений Иришкин известен скорее, как тренер сборной России WorldSkills по кулинарному мастерству. Он является наставником поваров, участвующих на престижных международных кулинарных соревнованиях, и международным экспертом этого движения.



58

Татьяна Цветкова – историк, преподаватель Института среднего профессионального образования Политех в Санкт-Петербурге, специалист с более чем 30-летним стажем работы со студентами, эксперт проекта «Петербургская кухня», куратор Музея Петербургской кухни с 2013 года.



68

34

Новое время – современные инструменты

36

Если мы не найдем новую потребность у наших потребителей, это побудит их к покупке готовой еды в ритейле

38

Кризис научил быть всегда готовым к нему

40

Профессиональная чистота: современные решения для вашего ресторана

42

Из торговых в семейные центры

44

Кадровая стратегия, формирующая конкурентные преимущества

46

Возможен ли диалог бизнеса и власти: опыт Хабаровска

ЛЮДИ БИЗНЕСА

58

Евгений Иришкин
Карьера это всегда новый шаг к большой ответственности

ИСТОРИЯ КУХНИ

68

Петербургская кухня – уникальное гастрономическое явление



Бизнесмен и ресторатор – Тимур Ланский на своей странице в Facebook высказался на тему закрытия ресторанов в Петербурге и падения выручки перед новогодними праздниками:

«Чаевые в чек давно никто не включает, зачем это прописано – непонятно. Если вам понравилось и вы хотите – вы можете их оставить. Нет сейчас обязательства оставлять чаевые!»

К 100% отметке стремится бронирование номеров в отелях Пскова и Псковской области на новогодние праздничные дни

По ее признанию, во многом этому поспособствовало решение губернатора Санкт-Петербурга приостановить работу предприятий общественного питания в Северной столице с 30 декабря по 3 января.

«Мы пережили тяжелый локдаун, когда наши отели могли работать только с командировочными, когда в ресторанах не было посетителей. Даже веранды нам позволили открыть несколько позже. На сегодняшний момент, если оценивать нашу готовность к Новому году, то отели находятся в стандартной ситуации. На праздничные даты они забронированы. Спасибо Санкт-Петербургу, который закрыл у себя практически все, поэтому мы ждем наплыв гостей», – рассказала Светлана Баранова.

В профильных комитетах региона оптимистично заявляют об ожидании чуть ли не миллиона туристов. Большинство гостей приедут из Петербурга.



Петербургский бар El Copitas снова вошел в список World's 50 Best Bars

В опубликованном списке World's 50 Best Bars за 2020 год питерский бар расположился на 27-м месте.

Для El Copitas это уже третье подряд попадание в престижный рейтинг.

Свою популярность заведение заслужило, в том числе благодаря атмосфере секретности: El Copitas на Колокольной улице, специализирующийся на мексиканских напитках и закусках, располагается в подвале без опознавательных знаков и вывесок. Для того чтобы попасть в заведение, необходима предварительная бронь. «El Copitas – это вкуснейший кусочек Мексики в прохладном Санкт-Петербурге, окутанный теплым гостеприимством. Это небольшой бар, куда гости приглашаются за стол, чтобы насладиться приветственной чашкой текилы. Коктейльное меню и тако, приготовленные на дня подачи, меняются каждую неделю, с учетом сезонных ингредиентов – и это серьезное достижение в суровом климате северной Европы», – отмечается на сайте World's 50 Best Bars.

В 2021 году Москва станет первым городом на постсоветском пространстве, в который придет ресторанный гид «Мишлен». Об этом сообщил мэр столицы – Сергей Собянин на своей странице в Instagram.

«В последние годы гастрономия Москвы стала настоящей точкой притяжения туристов. В столице можно найти множество форматов, кухонь и направлений, наши рестораны входят в число лучших в мировых рейтингах, в том числе в World's 50 Best Restaurants. Уверен, что появление Гида MICHELIN откроет наш город по-новому как для туристов, так и для самих москвичей. К тому же возможность получить

звезду станет хорошим дополнительным стимулом для ресторанного бизнеса после удара пандемии», – прокомментировал мэр Москвы.



Из-за коронавируса в Петербурге может закрыться почти 1000 ресторанов

В 2020 году в Петербурге открылось 165 ресторанов, но 90% из них открылись месте старых ресторанов.

Об этом сообщил руководитель направления торговой недвижимости «БестЪ» – Станислав Ступников.

По его словам, по итогам 2020 года индекс развития ресторанов отрицательный: 480 закрытий против 165 открытий. Отмечается, что сильнее всего пандемия затронула недорогие заведения – столовые, фуд-корты и специализированные рестораны.

Эксперт отметил, что из-за пандемии Петербург может лишиться почти тысячи заведений общепита. В настоящее время, по оценкам экспертов, в Северной столице работают 5,2 тыс. различных ресторанов.

Петербургский ресторатор Александр Затуливетров на своей странице в Facebook высказался по поводу предвзятого отношения к малому бизнесу и популизме властей города, а также сравнил ограничительные меры для ресторанов с медленной экзекуцией:

«Мы честно, как послушные школьники, выполнили все указания. Мы согласились со всеми требованиями, часто абсурдными и явно придуманными на коленке. Полтора метра между столами? Пожалуйста, приходите, замеряйте. И приходили. И мерили. У меня в ресторане не заболел ни один работник. И, судя по тому, что никто из коллег не закрылся, у них с этим тоже все в порядке. Нет никаких данных о том, что люди заражаются в ресторанах. Никто об этом не говорил. И если, не дай Бог я, или сотрудники заболеют, то скорее в транспорте, или стоя в очередях в магазинах, но никак не на работе. Значит, дело не в нас?»



**COFFEE
TEA | RUSSIAN
CASAO EXPO**

11-13 марта

**VII международная
выставка-конференция
кофе, чая и какао**

•••••

2021

Москва

Бесплатный билет
по промокоду:
CTCRErest2021

На 21% упадет оборот ресторанного рынка по итогам 2020 года

При этом основными драйверами роста названы кофейни, сетевые рестораны и доставка, доля которой выросла с 10,6% в 2019 году – до 19,7% к сентябрю 2020 года и продолжит увеличиваться. Кроме того, в мае-июне 2021 года ожидается сокращения числа ресторанных несетевых проектов, в то же время доля сетевых ресторанов продолжит расти.



Сергей Миронов: «Останутся пицца и суши»

Сергей Миронов – управляющий партнер сети «Мясо&Рыба» и вице-президент Федерации Рестораторов и Отельеров, в рамках онлайн-конференции «Ресторанный бизнес в условиях ограничений: итоги и прогнозы», организованной порталом MarketMedia, дал свой комментарий относительно нынешней ситуации в ресторанном бизнесе.

«По нашим подсчетам, в Москве спад в ресторанном бизнесе достигает 70%. Спокойно выживут те форматы, которые могут работать и развиваться через доставку. Многие наши коллеги уже закрылись. Такими темпами останутся только пицца и суши», – заявил ресторатор.



40% заведений общепита в России с начала пандемии порядка сменили собственников

Как отметил президент Федерации Рестораторов и Отельеров России – Игорь Бухаров, в первую очередь сложности коснулись тех рестораторов, которые арендуют помещения и работают в крупных городах

«Примерно 40% наших коллег лишились бизнеса. Вроде бы рестораны все работают, просто люди были должны – они отдали за долги предприятия, ушли, взяли совладельцев, у кого-то выкупили. То есть сама точка стоит, но она больше не принадлежит этому человеку, он лишился бизнеса. Помещения не закрылись, но пришли новые владельцы. Сегодня куча предприятий в такой же ситуации», – сказал президент ФРиО.



Макдоналдс открыл первые предприятия на Дальнем Востоке

Первой локацией в новом для сети регионе стал ТРЦ «Черемушки» во Владивостоке. В течение 5 лет компания планирует инвестировать на Дальнем Востоке более 2 млрд рублей.



«Дальний Восток – новый географический регион для Макдоналдс в России. До сегодняшнего дня самой восточной точкой присутствия Макдоналдс в России был Красноярск. В

2020 году мы продвинулись сразу почти на 5000 километров на Восток! Я очень рад, что мы открываем первые предприятия здесь прямо перед Новым годом: жители Приморья смогут по достоинству оценить наши продукты, а мы со своей стороны предоставим им лучший клиентский опыт и приятно удивим их как вкусом, так и качеством наших продуктов. Я также уверен, что с приходом Макдоналдс в регионе будет еще активнее развиваться рынок труда и локальное предпринимательство, ведь мы делаем все для того, чтобы поддерживать местное сообщество. В этом году Макдоналдс отмечает 30-летие в России и, несмотря на все вызовы, мы ставили себе высокие цели по развитию сети предприятий, и сегодняшнее открытие – начало большого пути на Дальнем Востоке!» – говорит Марк Карена, генеральный директор Макдоналдс в России.

Посетители вернутся в рестораны не раньше, чем через 2 года

Российский рынок фудсервиса не вернется к доковидным показателям в 2021 гг, свидетельствуют данные исследования агентства NPD Group. За время ограничений и карантина привычки россиян настолько изменились, что уже влекут за собой корректировку структуры

рынка и усиление роли доставки в фудсервисе. Кроме того, к еде в зале ресторанов люди относятся настороженно: согласно опросу, проведенному агентством в октябре 2020 г., 59% респондентов считали, что рестораны являются местом с высоким риском заражения коронавирусом. В целом NPD Group прогнозирует падение рынка в трафике на 5% в 2021 году по сравнению с 2019 годом.

PIR EXPO 2020

Время живого общения



В Москве в Crocus Expo вопреки всем ограничениям состоялась крупнейшая в этом году офлайн встреча для всей индустрии гостеприимства – PIR EXPO 2020. Ключевая тема выставки – **Время ЖИВОГО ОБЩЕНИЯ**.

В этот самый сложный для индустрии год, на выставку съехалось ресторано-отельное сообщество из 79 регионов России, показав, что, несмотря на запреты и карантин, индустрия жива.

25 360 человек не просто посетили выставку, они пришли объединиться, поддержать друг друга, вдохновиться новыми идеями и двигаться дальше. В этом им помогли более 500 компаний, 250 лекций, дискуссий, мастер-классов на 15 обучающих площадках и 392 эксперта сферы HoReCa.

Елена Меркулова – генеральный директор PIR EXPO:



Наверное, за 23 года, которые мы делаем «ПИР», открытие выставки не было для нас таким долгожданным и желаемым. Все время подготовки мы сталкивались с большим количеством информационных слухов и информационной истерии. Буквально каждый третий нам звонивший говорил, что выставки не будет, и нашей команде каждый день приходилось развенчивать эти слухи.

Нашей основной задачей было провести выставку. Это удалось. В другое время можно было бы сказать, что и гостей хочется побольше, и компаний... Но в настоящее время мы сделали все, что могли. Люди приехали – вот что главное. Да, их не так много, как бывало раньше, но, в такой

непростой общемировой ситуации, по-другому было невозможно.

Мы общались с экспонентами, и было видно, что приехали, в первую очередь, те, кому это, на самом деле, необходимо. Да, с одной стороны, общего количества людей меньше, но, в то же время, эффективных контактов достаточное количество. Ведь в этом году на «ПИРе» не было людей, которые просто пришли поглазеть. Собрались те, кому это действительно нужно.

Главная тема выставки в этом году: «Время живого общения». Когда мы только начинали рекламную кампанию в начале года, она звучала иначе, как «Время больших скоростей». Мы хотели уделить больше внимания именно тому, как управление временем влияет на бизнес и индустрию гостеприимства. Пандемия и кризис внесли кардинальные изменения в настоящую жизнь индустрии гостеприимства и в ее будущее. Много чего изменилось: тренды, игроки рынка... Но сейчас самое главное – не упустить время. «ПИР» – это единственная в этом году масштабная встреча для живого общения».

PIR EXPO-2020 традиционно объединил четыре основных направления HoReCa на тематических площадках: «ПИР-Ресторан», «ПИР-Отель», «ПИР-Кофе», «ПИР-Франчайзинг». В течение четырех дней в трех залах более 500 лучших производителей и поставщиков для ресторанов, отелей и кофеен познакомили гостей выставки со своими лучшими и уникальными предложениями по оборудованию для предприятий HoReCa, комплексным решениям для

проектирования и оснащения предприятий питания, туризма и торговли, инвентарю, посуде и упаковке, продуктам питания и ингредиентам.

Участники выставки представили более 80 новинок, а самые инновационные продукты индустрии стали победителями ежегодной профессиональной премии PIR Expo Awards.

Центральной площадкой выставок «ПИР-Ресторан» и «ПИР-Отель» стала «Территория идей», на которой прошло

124 мероприятия для рестораторов и отельеров, выступило 250 ключевых экспертов индустрии гостеприимства. Основные темы деловой программы этого года: работа с командой в условиях пандемии – как мотивировать, как сохранить, как грамотно распределить обязанности, как добиться рентабельности ресторана 20% и больше, как найти дополнительные точки прибыли в отеле и, как и что оптимизировать без потери качества. В рамках экспозиции «ПИР-Ресторан»

были представлены новинки рынка ресторанного оборудования, комплексные решения для проектирования и оснащения предприятий питания и торговли, инвентарь, посуда и упаковка, продукты питания и ингредиенты. В официальном открытии и награждении участвовали Елена и Иван Меркуловы – основатели PIR Expo и Игорь Бухаров – президент Федерации Рестораторов и Отельеров России.

Со сцены «Центральной арены» выставки Елена Меркулова поблагодарила членов своей команды, которые помогли организовать PIR EXPO в этом году, «не опустили руки и выдержали удар», а также компании, спонсоров, экспонентов и партнеров за то, что «не испугались и показали, максимально полезные и необходимые сейчас, предложения и технологии, которые помогут индустрии выжить, сохранить себя и развить в будущем».

На самом ожидаемом событии PIR EXPO для кондитеров и пекарей – профессиональном форуме Moscow Cake Show за 4 дня прошло 28 мероприятий. Профессионалы рассказали, как кондитеру создать свой бренд, раскрыли секреты вкуса топ-блюдов и поделились более 40 рецептами десертов. В рамках экспозиции компаний для кондитеров были представлены натуральные пищевые красители, сублимированные фрукты и



Максим Попов – совладелец гастрономической улицы strEAT:

Учитывая всю сложность ситуации, в которой мы сейчас находимся, я вижу огромный интерес аудитории. Мне кажется, он даже больше, чем в прошлом году. Люди, которые пришли на нашу лекцию «Как организовать собственную доставку», испытывали живой интерес к тому, что мы сегодня представляли, к нашему опыту. Доставка – отдельное направление бизнеса, которое стремительно развивается. Тем не менее, ресторанный сегмент, пусть даже он станет нишевым, он никогда не уйдет. Мы настолько социальные животные, мы настолько ориентированы на общение, на диалог, на встречи глаза в глаза, что нам сложно будет без этого. Наверное, для нового поколения цифровое направление более понятно и более осязаемое, но наша задача сейчас популяризировать и для них важность живого общения.



Игорь Бухаров – президент Федерации Рестораторов и Отельеров



Подобные мероприятия имеют большое значение для бизнеса.

Иногда кажется, ну чем еще можно удивить, а вдруг действительно открываешь для себя что-то новое. В одной точке стекается большое количество каких-то новых идей, новых тенденций и очень важно это уловить. Если ты сегодня не чувствуешь тренды, если ты не можешь своим гостям предложить что-то новое, в какой-то момент наступит закат. Как в «Алисе в Стране чудес»: «Чтобы только оставаться на месте, нужно бежать со всех ног».

В том числе, новации дают возможность, в той или иной степени, экономить. Сегодня покупательская способность населения падает, потребительское поведение меняется. В этом случае необходимы сокращения издержек, путем автоматизации,

цифровизации, поиска новых направлений, работы с новым продуктом. Это все сегодня можно увидеть на ПИРе.

Много можно в день провести онлайн-конференций, это очень удобно, но никто не заменит живого общения. Как в интернет-магазине: на картинке красиво, а придет вдруг что-то совсем не то.

Что еще немаловажно, встречаясь вживую, все друг друга поддерживают. Приходит уверенное понимание, что мы живы, мы готовы дальше работать, нас не сломить и все будет хорошо.



Константин Ивлев – шеф-повар и ТВ-ведущий:

На «ПИРе» я вижу большое количество людей. Это радует, что, не смотря на любые обстоятельства, ребята хотят быть в тренде и понимать, что вообще происходит в бизнесе.

У всех нас есть те люди, которым мы верим – лидеры мнений. Человеку же всегда интересно, почему один успешен, а у другого не получается. Тем и полезны подобные встречи вживую, что спикеры, которые приезжают, делятся своим опытом, как в бизнесе, так и в жизни. И если из того огромного количества людей, которое я видел на выставке, даже пятерым это поможет, и они найдут какие-то для себя ответы, которые не могли найти – это уже круто.





фруктовое пюре, инвентарь и одноразовая упаковка, а также уникальная посуда и оборудование, в том числе для кондитерских и пекарских производств. Чемпионат России по кулинарии и сервису в категории кондитерское искусство прошел в трех номинациях в формате арт-класс. По итогам конкурса было вручено 12 медалей разной степени ценности. Дипломы победителей – это признание в профессиональной среде и знак качества для клиентов и гостей.

В этом году впервые в рамках PIR EXPO прошел IV Международный форум для поваров «ЗАВТРАК ШЕФА», на котором 60 ведущих шефов страны рассказали, как и в какую сторону необходимо меняться в профессии, как адаптироваться к новым реалиям, быстро принимать решения, и не останавливаться на достигнутом. На трех интерактивных обучающих площадках: CHEF'S TALKS, DARK KITCHEN и ШЕФ. БИЗНЕС состоялось 58 мероприятий, которые посетили более 1500 человек. Своим профессиональным опытом, лайфхаками и инсайтами по «выживанию» ресторана в кризис поделились



ведущие шеф-повара России и лидеры отрасли Константин Ивлев (бренд-амбассадор METRO, шеф-повар и ТВ-ведущий), Владимир Чистяков (шеф-повар BURO TSUM), Режис Тригель (шеф-повар кафе BIO MY BIO), Игорь Гришечкин (шеф-повар петербургского ресторана СОСОСО), Андрей Жданов (шеф-повар ресторана MODUS), Никита Подерягин (шеф-повар ресторана Björn), Артем Хижняков (бренд-шеф сети ресторанов True Cost), Тимофей Кузнецов (бренд-шеф ресторанной группы Italy), Андрей Шмаков (бренд-шеф ресторана SAVVA), Юрий Агузаров (шеф-повар ресторана MØS Gastronomic Smart&Casual) и многие другие.

На площадке «ПИР Кофе» во время выставки успешно прошло порядка 40 образовательных мероприятий, которые смогли посетить 2500 человек, выступило 50 экспертов индустрии,

102 кофейные компании-экспоненты представили новинки, оборудование для приготовления кофе, обжаренное и зеленое зерно со всего мира, аксессуары и оборудование для оснащения кофейен. По итогам Национального чемпионата среди команд кофейен Russian Coffee Cup 2020 – титул лучшей кофейни России в этом году завоевали «Mad Espresso Team» из Санкт-Петербурга. Второе место заняла команда кофейни «1.62» из Краснодар, третьей стала кофейня «Эрна» из Москвы. Чемпионом России по Латте-арт стал Иван Гаврилов (кофейня «Стуценка», Краснодар), 2 место – Полина Нотик («Roast & Crosby», Москва), 3 место – Дмитрий Ляшко (Калининград). Теперь Иван Гаврилов будет представлять Россию на чемпионате мира в июне 2021 года в Афинах.

В экспозиции «ПИР Отель» были представлены компании

всех тематических направлений оснащения отеля. В 57 мероприятиях выступили более 120 спикеров. На Форуме было рассмотрено более 20 успешных кейсов и актуальных инвестиционных проектов по наиболее трендовым и перспективным направлениям инвестиций в направлении загородного отдыха: объекты оздоровительного, эко- и автотуризма. А также представлены 10 бизнес-проектов победителей Всероссийского конкурса по созданию туристско-рекреационных кластеров и развитию экотуризма в России, организованного Агентством Стратегических Инициатив (АСИ).

Проект «ПИР Франчайзинг» в этом году был представлен во всех тематических разделах выставки: свои франшизы экспонировали рестораны, кофейни и отели. Ряд франшиз стали участниками деловой программы выставки.

Что может быть интересней, чем следить за своей прибылью в режиме онлайн?



Руководитель
компании
«Сан-Сити»
Александр
Сандульский
рассказал об участии
в выставке PIR Expo
2020 и особенностях
сервиса «Финокко:
Управленческий учет
ресторана».

FINOKO
www.finoko.ru

В этом году на выставке PIR Expo 2020 наша компания представила систему локализации для российского рынка международного стандарта USAR (Uniform System of Accounts for Restaurants) в связке с нашим продуктом «Финокко». Это лучшие мировые практики, адаптированные под российские реалии, которые представляют собой набор отчетов и методик ведения управленческого учета в ресторанном бизнесе. Удобство в том, что клиенты могут работать в сервисе, как используя свою систему учета, так и внедрив проверенные временем модели. Эти стандарты были разработаны почти сто лет назад, но до сих пор не были переведены на русский язык. Между прочим, сейчас мы даже готовим к изданию книгу «Управленческий учет в ресторане».

«Финокко: Управленческий учет ресторана» – это веб-сервис, который собирает данные из систем учета, которые уже есть в ресторане. Он интегрируется практически со всеми программами. Кстати, совсем недавно мы стали официальными партнерами компании UCS, которая занимается разработкой r_keeper. Автоматическая загрузка данных очень важна потому, что это позволяет исключить ввод данных вручную. Кроме того, в управленческий учет «Финокко» можно легко интегрировать данные программ 1С:Бухгалтерии или из автономных таблиц, таких как Google Docs или Excel в которых ведутся реестры расходов по кассе.

С помощью программы формируются плановые показатели. То есть вы ставите цель и определяете инструменты, которыми вы будете измерять прогресс движения к этой цели. А еще можно встроить календарь платежей и согласование оплат, что очень удобно при дистанционной работе.

Сервис может быть весьма полезен для тех, кто дорос как минимум до трех заведений. Когда бизнес начинает расширяться, неизбежно приходит понимание, что без дополнительных инструментов за всем, что в нем происходит, уже не уследить. И в этом случае продукт «Финокко: Управленческий учет» станет идеальным решением проблемы. Сегодня у нас около 50 клиентов в основном из Москвы, Сочи и других крупных городов. Среди них есть довольно большие сети.

При подключении, могут возникнуть некоторые сложности. Они связаны, в большей степени, с тем, что внедрение управленческого учета вскрывает невидимые проблемы. Вот, например, недавно у одного из клиентов выяснилось, что выручка при продаже «на вынос» учитывалась дважды.

Также нельзя не учитывать человеческий фактор. Порой приходится перестраивать алгоритмы работы всех сотрудников предприятия. А если оно существует достаточно долго, то часто такие перемены встречаются коллективом «в штыхы».

Однако после преодоления всех трудностей мы получаем позитивные отзывы. Один из собственников достаточно крупной сети недавно пожаловался: «Вы что со мной сделали? Я утром просыпаюсь и захожу в приложение «Финокко» раньше, чем в социальные сети!». И его можно понять: что может быть интересней для бизнесмена, чем следить за своей прибылью в режиме онлайн?

На страже вашего ресторана

Пандемия коронавируса в 2020 году, очевидно, внесла изменения в развитие ресторанного бизнеса. Но, несмотря на ряд наложенных ограничений, новых норм и реалий нашей действительности, пустовавшие залы заведений постепенно заполняются гостями. Однако, в сегодняшней непростой эпидемиологической обстановке, не стоит забывать и о других опасностях, никак не связанных с распространением пандемии.

Горячие цеха, а также любое тепловое оборудование ресторана, увеличивают риск возникновения пожара. При этом отдельной статьи заслуживает пожарная защита воздуховодов. С течением времени в воздуховодах скапливается жир, масло, пыль и грязь. Для воспламенения этой «горючей смеси» достаточно малейшей искры. Огонь мгновенно распространяется по всей длине вентиляционной системы, и оперативно его потушить не представляется возможным.

На данный момент в России нет соответствующих нормативных документов, ссылаясь на которые, можно устанавливать системы пожаротушения на профессиональные кухни.

Но при этом, такие системы существуют уже много лет и используются в Европе и во всем мире. Часть из них уже представлена на российском рынке и пользуется большой популярностью.

Несомненным лидером в своем классе является система пожаротушения оборудования профессиональной кухни FireDETEC® F/K от компании ROTAREX, Люксембург. Эффективность, надежность, простота и

экономичность системы отличает ее от аналогичных.

Мы ценим ваше время, поэтому просто и доступно несколько фактов о системе FireDETEC® F/K.

1. Быстрое обнаружение. Датчиком обнаружения пожара и запуска системы FireDETEC® F/K является гибкая сенсорная трубка, заполненная азотом.



Азот создает повышенное напряжение стенок сенсорной трубки, что обеспечивает максимально быструю реакцию на повышение температуры до +175 °С в любой точке трубки. Сенсорная трубка устанавливается на всю площадь вытяжного зонта, т.е. практически весь зонт является «пожарным датчиком».

Примечание: в системах кухонного пожаротушения с извещателем пожара в виде точечных механических датчиков с плавкими вставками (замки), реакция на возгорание происходит менее оперативно, чем в технологии сенсорных трубок.

2. Эффективное тушение. FireDETEC® F/K заправлен на специальном составе F/K: Раствор солей калия с 8.0–9.0 рН. Данный состав был специально разработан для тушения пожара, возникшего из-за возгорания жира или масла – пожар класса F (один из самых сложных).

Но и на этом преимущества не заканчиваются. Как вы знаете, все пожарные системы должны обслуживаться специализированными организациями с ежемесячной или ежеквартальной оплатой. Но только не с FireDETEC® F/K. Эксплуатирующая организация (не специализированная!) производит очистку от жира трубопровода, сенсорной трубки и форсунок, и наблюдает за состоянием системы с помощью манометров. Добавим к этому замену детектора раз в 5 лет и замену огнетушащего состава раз в 10 лет – вот и все расходы на эксплуатацию.

Примечание: в системах кухонного пожаротушения с замками требуется обслуживание специализированной организацией, с заменой плавких ставок раз в 6 месяцев. Также требуется целый комплекс проверок с регламентом от 6 до 24 месяцев. Это влечет за собой существенные финансовые расходы, а также остановку работы кухни на время обслуживания данных систем.

Авторизированным дистрибьютором систем FireDETEC® F/K. ROTAREX, Люксембург в России является группа компаний «ФлэймСтоп». Система продается на Российском рынке с 2013, сертифицирована в Европе и России. ГК «ФлэймСтоп» оказывает полный спектр услуг по проектированию, поставке и монтажу системы FireDETEC® F/K в России и ближнем зарубежье.

Нам доверили свою безопасность несколько сотен сетевых отелей и ресторанов в России. FireDETEC® F/K – единственное правильное, экономически выгодное и надежное решение.



ФЛЭЙМ СТОП

IN PARTNERSHIP WITH
ROTAREX
FIRETEC



Автоматические системы пожаротушения
оборудования профессиональной кухни

ROTAREX FIREDETEC F/K

+7 (495) 543 97 77 | fs@flamestop.ru | www.flamestop.ru

В Санкт-Петербурге прошла первая Гастрономическая ассамблея «Санкт-Петербург – страны СНГ»

16 ноября 2020 года Комитетом по внешним связям Санкт-Петербурга при содействии Комитета по развитию туризма Санкт-Петербурга была организована первая Гастрономическая ассамблея «Санкт-Петербург – страны СНГ». Мероприятие проходило в рамках реализуемого ведомственного проекта «Петербургская кухня».



Проект «Петербургская кухня» возник в 2014 году. Он реализуется Комитетом по внешним связям Санкт-Петербурга, и за 6 лет работы удалось сформировать гастрономический бренд города, наладить партнерские связи с профессиональным сообществом рестораторов и кулинаров, экспертов. Сегодня проект объединяет в себе порядка 30 ресторанов города, которые предлагают блюда с историей и кулинарными особенностями Санкт-Петербурга. Петербургская кухня, как явление в кулинарии, органично сочетает в себе, еще со времен Петра I, как русскую, так и европейские традиции с разнообразным заимствованием из национальных блюд народов, проживающих в России.

Ассамблею посетили

представители исполнительных органов власти Правительства Санкт-Петербурга, эксперты профессиональных объединений и ассоциаций гастрономической сферы России, победители и лауреаты национальных и международных конкурсов кулинарного мастерства стран СНГ, сотрудники ведущих ресторанов и стартапов, студенты и преподаватели профильных учебных заведений Санкт-Петербурга, представители СМИ, блогеры кулинарной сферы.

В мероприятиях Ассамблеи приняли участие: председатель Комитета по внешним связям Санкт Петербурга – Евгений Григорьев, первый заместитель председателя Комитета по внешним связям Санкт Петербурга, руководитель проекта «Петербургская кухня» – Сергей Марков,

заместитель председателя Комитета по развитию туризма Санкт Петербурга – Нана Гвичия, заместитель Начальника Управления по туризму Республики Карелия – Ольга Лукина, Глава Представительства Федерации Рестораторов и Отельеров России в Санкт Петербурге, учредитель и издатель журнала «Ресторановед» – Александр Марков, Председатель правления Санкт Петербургской Ассоциации Кулинаров – Виктор Шабалин, Соорганизатор проекта «Три века Петербургской кухни», Генеральный менеджер Объединенной кейтеринговой компании – Кирилл Зиминов.

Торжественное открытие в формате пресс-конференции состоялось на площадке кулинарной студии CulinaryOn в Петербурге.

На церемонии открытия



Ассамблеи Комитет по внешним связям Санкт Петербурга подписал 3 меморандума о сотрудничестве в работе над проектом «Петербургская кухня», в ходе чего в число партнеров проекта вошли Кулинарная студия CulinaryOn, Санкт Петербургская ассоциация кулинаров и СПб ГБПО «Колледж кулинарного мастерства».

Деловая программа включала в себя круглый стол на тему: «Локальная кухня. Преимущества и успешные практики продвижения местного гастрономического бренда». Модератором выступил – Александр Марков, глава представительства Федерации Рестораторов и Отельеров России в Санкт-Петербурге, учредитель и издатель журнала «Ресторановед».

Во время дискуссии

затрагивались такие темы, как развитие гастрономического туризма в Санкт-Петербурге, локальная кухня и региональные продукты как обязательные его аспекты, практика и проблемы интеграции локальной кухни в образовательные процессы профессиональных учебных заведений, а также роль локальной кухни в региональном ресторанном бизнесе и сфере гостеприимства.

В числе прочего, обсуждались специальные проекты и уникальные мероприятия, основной целью которых является показать гастрономический потенциал Санкт-Петербурга, продемонстрировать привлекательность ресторанной жизни города, которая, без сомнения, очень насыщена.

В этом отношении многие спикеры отметили важность

поддерживать и развивать сотрудничество со странами Содружества Независимых Государств, в самых разных сферах жизни и бизнеса – культурной, торгово-экономической, гуманитарной. И данное мероприятие стало очередным поводом, чтобы укрепить взаимодействие между странами и народами еще и в гастрономии.

Параллельно с этим, в соседнем зале, преподаватель истории Университетского политехнического колледжа СПбПУ, руководитель Музея истории общественного питания Санкт-Петербурга – Татьяна Цветкова, провела открытую лекцию на тему: «История Петербургской кухни и ее роль в выстраивании дипломатических отношений в XIX-XX веках».

Не обошлось без презентаций





с дегустацией национальных блюд стран СНГ. Грузинские блюда представил ресторан «Миндаль» (ореховые закуски и грузинские десерты), армянскую кухню презентовал ресторан «Менуа» (долма, ишли кюфта, авелук, ассорти сыров из Армении, мясное ассорти по-Гююмрийски, гата) узбекскую – ресторан «Навруз» (разные виды самсы: с мясом, тыквой, курицей), азербайджанскую – ресторан «Пахлава» (пахлава, плов) и, наконец, традиционными закусками петербургской кухни угощал ресторан «Северянин».

Для профессионального общества и для начинающих кулинаров петербургских профильных колледжей состоялись четыре практических мастер-класса по приготовлению национальных блюд стран

Закавказья, Центральной Азии, Славянской и Петербургской кухни. Шеф-повара из ресторанов города поделились секретами национальных блюд стран СНГ и местной кухни.

Мастер-классы параллельно проходили в четырех студиях. «Петербургская кухня» была представлена самым известным и знаковым блюдом «стерлядь в шампанском», а также десертом «Анна Павлова». Поваром Славянской кухни был раскрыт рецепт блюда «ложный заяц с пшенной кашей и тыквой», «суп юрма». Участников мастер-класса кухни народов Центральной Азии учили готовить «узбекский плов» и «манты по-узбекски». Желавшие познакомиться с кухней народов Закавказья наблюдали приготовление «сациви из курицы» и «пхали из шпината».

Как отметил в своем письменном приветствии губернатор Санкт-Петербурга – Александр Беглов: «Я уверен в том, что продвижение кулинарных брендов стран СНГ призвано раскрыть богатый потенциал регионов в сфере гастрономического туризма, что в свою очередь, позволит сформировать турпродукт каждого региона и укрепить его имидж на международной арене. Кроме того, это сделает привлекательнее и Северную столицу, поскольку регионы внесут разнообразие в кулинарные пристрастия петербуржцев и гостей нашего города. Таким брендом стала «Петербургская кухня». Проведение Гастрономической ассамблеи станет хорошей традицией, ежегодным мероприятием и послужит развитию дружеских и партнерских связей».



Хабаровск попробовал себя в роли столицы российской сферы гостеприимства

В дальневосточном городе прошла масштабная конференция Федерации Рестораторов и Отельеров, совместно с проектом «Мой бизнес», спикерами на которой выступили признанные лидеры отечественного ресторанного и отельного бизнеса, а также туристической страны.

8 декабря прошла конференция для ресторанов и отельеров Хабаровского края «Как сохранить свой бизнес и зарабатывать в кризис», подготовленная Федерацией Рестораторов и Отельеров России (ФРИО) и хабаровским центром оказания услуг «Мой бизнес» при поддержке Правительства края, представительства Агентства стратегический инициатив в Дальневосточном крае и Национального проекта «Малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы». Для участников мероприятие проходило в онлайн-формате, но многие спикеры выходили в эфир из студии, организованной в Хабаровске. Причем, в студии работали не только местные рестораторы, отельеры и представители власти, но и десант экспертов из Москвы и Петербурга: **Макс Беляев** – вице-президент ФРИО, **Олимпиада Знаменская** – советник президента ФРИО по правовым вопросам, директор Союза управляющих ресторанами, директор Департамента ФРИО по развитию гостиничного бизнеса, директор Hotel Technology, **Александр Марков** – глава представительства ФРИО в Санкт-Петербурге, учредитель журнала «Ресторановед».

Прошедшая конференция стала уникальной еще до ее начала

Во-первых, она проходила в регионе, в котором наиболее успешно в период пандемии

взаимодействует бизнес и местная власть. В Хабаровске успешно работает ситуационный штаб, организованный в самом начале действия карантинных ограничений по предложению ресторатора и главы местного представительства ФРИО – **Андрея Веретенникова**. Это позволило не только принимать продуманные эффективные решения, которые позволяли бизнесу значительно снизить потери, но и наработать уникальный опыт преодоления кризиса, который стал примером и был востребован в других регионах. Благодаря этому, конференцию смотрели предприниматели всей страны.

Во-вторых, организаторам удалось собрать уникальный пул экспертов, из разных городов России, которые подготовили свои выступления с учетом специфики дальневосточного региона. При этом федеральные спикеры выходили в эфир начиная с 6 утра по московскому времени – в Хабаровске в это время было 13 часов и разгар рабочего дня. Отличная возможность почувствовать реальные масштабы великой страны!

И, в-третьих, сама конференция проходила всего один день, но для участников она началась задолго до 8 декабря и продолжилась после. Спикеры подбирались и деловая программа составлялась на основании запросов местного бизнеса. Все участники имели возможность и после мероприятия получить консультации и экспертную поддержку.

Взаимодействие бизнеса и власти как эффективное сотрудничество, а не бессмысленное противостояние

В период карантинных ограничений Хабаровский край стал из одним из передовых регионов России по реальной практике поддержки бизнеса с большим опытом выработки эффективных решений, принимаемых с учетом мнения предпринимателей.

Еще в самом начале пандемии в крае, по предложению главы местного представительства Федерации Рестораторов и Отельеров – **Андрея Веретенникова**, был создан Ситуационный штаб, в который вошли и чиновники, и бизнесмены. Этот штаб показал высокую эффективность – во многом и потому, что предприниматели не просто требовали и просили поддержки, но всегда вносили конкретные разумные предложения на основе глубокой аналитики, заявляли о готовности бизнеса брать на себя повышенные обязательства по соблюдению мер эпидимологической безопасности. Например, работа Ситуационного штаба помогла Хабаровску вслед за Москвой стать вторым регионом страны, в котором летом начали работать летние веранды.

Как заявил на конференции мэр Хабаровска – **Сергей Кравчук**, благодаря совместным решениям, в бизнесе только этого города осталось порядка 560 миллионов рублей, которые должны были бы поступить в

городскую казну. «У нас сейчас субъектов малого и среднего предпринимательства на 3% больше, чем было в январе 2020 года», – заявил глава города.

Высокую эффективность взаимодействия бизнеса и власти отметили первый заместитель Председателя Правительства Хабаровского края – **Мария Авилова** и Уполномоченный по защите прав предпринимателей в Хабаровском крае – **Олег Герасимов**. **Антонина Потапова** – руководитель Центра оказания услуг «Мой бизнес» Хабаровского края, рассказала о мерах и возможностях поддержки, которыми может воспользоваться любая предприниматель региона.

Центр внимания сферы гостеприимства переместился в Хабаровск

Федерация Рестораторов и Отельеров России при подготовке деловой программы конференции для ресторанов и отельеров Хабаровского края «Как сохранить свой бизнес и зарабатывать в кризис» привлекла ведущих предпринимателей сферы гостеприимства нашей страны, которые поделились своим опытом преодоления кризиса и представили участникам взвешенный реалистичный взгляд на состояние и перспективы бизнеса.

Свою позицию изложили признанные мэтры – лидеры российского ресторанного и гостиничного бизнеса:

Игорь Бухаров – президент Федерации Рестораторов и Отельеров России;

Ростислав Ордовский-Танавский Бланко – президент «Ростик Групп», основатель и председатель совета директоров ПАО «Росинтер Ресторантс Холдинг»;

Алексей Васильчук – сооснователь сети «Чайхона № 1», совладелец холдинга REStart Vasilchuk Brothers;

Роман Рожниковский – основатель и владелец сети «Грабли»;

Виктор Гор – совладелец компании Gagarin group;

Сергей Миронов – вице-президент ФРиО, президент Союза управляющих ресторанами, основатель сети ресторанов «Мясо&Рыба»;

Максим Попов – основатель и совладелец проекта «Гастрономическая улица StrEAT»;

Александр Бобылев – генеральный директор, председатель правления «ООО Балчуг»;

Станислав Кондов – генеральный менеджер Radisson Collection Hotel «гостиница Украина»;

Ирина Овсянникова – генеральный менеджер Park Inn by Radisson Izmailovo Moscow;

Николай Филатов – совладелец и директор ZONT Hotel Group;

Булат Шакиров – основатель, президент Союза Торговых Центров.

Спикеры из Москвы, Петербурга и других регионов России поделились практическими кейсами и технологиями развития бизнеса в условиях пандемии.

Александр Журкин – управляющий директор и шеф-повар в «Пироги, вино и гусь», ведущий

программы «Как в ресторане» на телеканале «МИР», рассказал о том, как создать уникальную атмосферу небольшого ресторана с авторским меню. **Михаил Шенштейн** – член экспертного совета ФРиО, основатель сервиса Tastyclub и **Константин Гонтмахер** – эксперт по клиентской лояльности, основатель July Group, поделились кейсами из области маркетинга и привлечения гостей в рестораны и отели.

Светлана Баранова – глава представительства ФРиО во Пскове, директор бюро путешествий «Континент», представила красочный доклад о позиционировании и создании уникального образа региональных отелей.

Сергей Хитров – руководитель аналитической группы «РБК Исследования рынков», подготовил наглядные цифры о состоянии и перспективах ресторанного и отельного бизнеса в условиях COVID-19.

Большой интерес вызвало выступление владельца интернет-компании Liveinternet, основателя и владельца новостного агрегатора на основе данных из социальных сетей MediaMetrics – **Германа Клименко**, которые предложил посмотреть на бизнес в сфере гостеприимства с точки зрения цифровой экономики и показал, какими станут наши проекты в ближайшем будущем.

Региональный менеджер по продажам в России и СНГ компании «DUNI» – **Валерий Зайцев**, рассказал как организовать доставку блюд из ресторана на уровне подачи их официантом в зале.



Член экспертного совета ФРиО, генеральный директор Центра Классификации ООО «Звезды Отели» – **Лилия Биткулова**, обратила внимание отельеров на типовые ошибки при оценке классификации объектов размещения.

Главный санитарный врач и руководитель управления санитарного надзора ФРиО – **Константин Кривошонок**, рассказал что изменится в работе ресторанов и отелей с 1 января 2021 года, после введения новых Санитарных норм и правил (СанПиН).

Лучший региональный опыт преодоления кризиса

Главной задачей онлайн-конференции был обмен предпринимателей своим практическим

опытом, который можно применить в работе проектов сферы гостеприимства. Ценным фактором стало то, что перед участниками мероприятия для ресторанов и отельеров Хабаровского края выступили и наиболее успешные предприниматели региона.

Своим опытом поделились:

Роман Ракуса – основатель ресторанов «Эхо», «Миллионка», «Амур»;

Андрей Шульга – соучредитель ресторанов «Ложка», «Плантация-кофе», «Густав и Густав», «Кабачок», «Залив», «Эльранчо», «Фабрика Эклеров»;

Евгений Бару – управляющий партнер ресторанов «Дерибас» и «Сациви»;

Дмитрий Белов – генеральный менеджер отелей «Интурист» и «Парус»;

Евгений Паластин – бренд-шеф и совладелец Kolba#Sabar; **Валентина Алексеенко** – руководитель коммуникационного агентства Oleks, блогер, журналист.

Благодаря профессиональной команде хабаровской студии «Панорама», трансляция конференции «Как сохранить свой бизнес и зарабатывать в кризис» прошла на уровне лучших образцов телевизионных информационно-аналитических проектов.

Как отметил в заключительном слове вице-президент Федерации Рестораторов и Отельеров – Макс Беляев, эта конференция станет первым мероприятием большого обучающего проекта для предпринимателей сферы гостеприимства Хабаровского края.

Ресторанному бизнесу нужно адаптироваться к новым условиям, причем очень быстро



Герман Клименко – один из ведущих экспертов IT-индустрии в России, владелец интернет-компании LiveInternet, основатель и владелец новостного агрегатора MediaMetrics, председатель Совета Фонда развития цифровой экономики о цифровизации ресторанного бизнеса, борьбе с агрегаторами и перспективах.

Об изменениях в бизнесе

Рестораторы в некотором роде попали в такую любопытную ловушку... Они занимались своим бизнесом, долгое время не желая выходить из зоны комфорта, ограничивая свой кругозор областью в 200–300 метров вокруг ресторана. Это напоминает мне мальчика из анекдота, который до 7 лет молчал, и его все устраивало, а сейчас вдруг каша соленая. Вот люди точно так же. Росло количество и качество сервисов доставки товаров, качество упаковки, а они все смотрели и молчали.

Резко увеличилась зона доставки, появились новые возможности для охвата большей территории. Это одновременно и благо и вред. Благо – для тех, кто хорошо кормит и разбирается в том, как работать с клиентом дистанционно. Вред – для тех, кто раньше жил только за счет проходимости. Конечно, было прекрасно, но сейчас поменялась логистика, принципы, сместились акценты. Вдруг выяснилось, что те, кто плохо кормят – уходят. В свою очередь, те, кто кормят вкусно и разбираются в цифрах, на мой взгляд, чувствуют себя хорошо. Я бы предположил, что ресторанный бизнес ничем не отличается от любого другого, разве что чуть больше зависим от людей.

И не оцифровать, и не добить

Есть абсолютно цифрозависимые сферы бизнеса, такие как СМИ, банки, и т.д. А есть независимые абсолютно – сиделки, скажем. Вот рестораны находятся



Если рестораторы до сих пор не объединились, значит пока еще не все так плохо.

где-то посередине: ни туда, ни сюда. Нельзя оцифровать, потому что люди все равно будут идти, все равно у них останутся любимые заведения. Добить тоже нельзя, ведь кто-то же должен готовить. Не думаю, что фабрики-кухни когда-нибудь победят, но и гарантии никакой нет. Рестораны все еще остаются уязвим звеном. Вам нужно адаптироваться, причем очень быстро.

Ресторанам сложно, но можно выжить при грамотном подходе, управлении цифрами, рекламой и пиаром. Возможно, изменения, которые сейчас идут – не самые плохие. Все эти изменения приведут к хорошей трансформации. К сожалению, не все выдержат. Нужно меняться.

Об агрегаторах

Как потребитель, я рад приходу агрегаторов. Я могу пойти теперь не в 2 ресторана, а в 50.

А рестораторам, чтобы отстаивать свои позиции, нужно бороться за что-то сообща. Например, за фиксированную стоимость доставки. Если об этом будет плакать всего один ресторан, то ничего не сдвинется. Это серьезная работа.

Поймите, что никто другой вас не защитит. Нет никаких причин для того, чтобы за вас вступился ФАС (Федеральная антимонопольная служба). Потому что помогают тем, кто кричит громче. То есть, нужно объединяться,

скидываться деньгами, нанимать лоббиста, юриста, проводить исследования... Вам нужно склонить на свою сторону депутатов, объяснить, что бизнес должен зарабатывать.

Если вы не сможете договориться между собой, то, к сожалению, так и будете страдать. На текущий момент рынок рестораторов разделен на богатых и бедных. Видимо пока все еще не так плохо, если никто не объединяется. Главное, не пропустить точку невозврата.

Главная беда в России – это не дураки и дороги, а производительность труда. Я думаю, что это проблема существует во всех сферах бизнеса, абсолютно во всех. Происходит вымывание среднего управленческого класса, который заменяется на дистанционную работу, на все, что угодно. Когда пандемия закончится, выживут те, кто грамотно работает с цифрой и рекламой. Именно такие займут территорию бывших друзей или врагов.

Еще во многом ситуация зависит от экономики страны. Тут нельзя ничего придумать. То есть, если там все плохо, то и у вас будет плохо. Мне кажется, в конечном итоге, мы все достойно перенесем все испытания, и ресторанный бизнес оживет.

По материалам онлайн-конференции ФРиО для рестораторов и отельеров

«Как сохранить бизнес и зарабатывать в кризис»

Подготовила Анастасия Леснухина

Новые продукты и облачные решения. Как сделать жизнь ресторатора лучше с r_keeper

Встречая 2020 год, мы знали, что нас ждет особенный год – как минимум, на один день длиннее предыдущих, но мало кто предполагал, что он будет настолько необычным. Пандемия внесла изменения во все сферы жизни, и общественное питание не стало исключением. Жесткие ограничения первых месяцев, когда рестораны закрыли свои двери для гостей, вынудили рестораторов сфокусироваться на таких форматах, как доставка и самовывоз. В свою очередь, это подстегнуло процесс цифровизации ресторанов – выйти в онлайн, дать возможность гостю сделать заказ через мобильное приложение и наладить коммуникацию через email и SMS пришлось даже самым консервативным из рестораторов.

R_keeper – поставщика одного из самых популярных решений для автоматизации и цифровизации ресторанного бизнеса – обстоятельства 2020 года подстегнули еще активнее разрабатывать продукты для привлечения, возврата и удержания гостей, а также облачную кассу для быстрого и бюджетного запуска новых заведений. В результате компания представила несколько новых продуктов, среди которых можно выделить следующие: систему настройки программы лояльности r_keeper Loyalty, систему управления бронированиями r_keeper Booking и облачную кассу r_keeper Lite.

r_keeper Loyalty

С помощью r_keeper Loyalty заведение любого формата, от

маленького кафе до федеральной сети ресторанов, сможет построить программу лояльности, которая учитывает персональные предпочтения гостей.

Сервис позволяет настроить самые популярные механики за несколько минут, а гибкие настройки пригодятся для запуска необычных предложений и «умных» акций, которые сами находят подходящих гостей и дарят им привилегии. Также ресторан может предложить гостям бонусный кэшбек за каждый заказ – чем больше тратит гость, тем выше процент кэшбека.

Чтобы получить доступ к привилегиям, гостю необходимо «представиться» системе. Идентификация происходит через приложение СберФуд, по номеру телефона или электронной карте Wallet, которая хранится

в смартфоне гостя. Карта Wallet – современная замена пластиковых карт и картонок с наклейками за каждую покупку. Информация о бонусах и акциях обновляется в режиме онлайн, а ресторан может рассказывать гостям о новинках меню и специальных предложениях в бесплатных push-уведомлениях.

R_keeper Loyalty умеет выделять сегменты гостей по вкусовым предпочтениям, тратам и частоте посещений. Затем каждому сегменту можно предложить привилегии, которые их точно заинтересуют. Например, акцию «Скидка 20% на овощные блюда» получают вегетарианцы, а повышенный бонусный кэшбек на кофе получают те, кто регулярно заказывают напиток.

Модуль рассылок позволяет наладить регулярные

коммуникации: разные email и SMS-сообщения разным сегментам гостей, а также настроить автоматические цепочки рассылок для новичков и поздравления с днем рождения. Воронка рассылок и анализ поведения гостей позволяет понять эффективность коммуникаций и внести изменения в случае низкого отклика.

Для управляющего и владельца бизнеса в личном кабинете r_keeper Loyalty есть подробная аналитика и онлайн-отчеты, доступные из любой точки мира. Специальные алгоритмы системы отслеживают подозрительные операции и пресекают мошеннические действия гостей и персонала.

По оценкам экспертов использование r_keeper увеличивает выручку ресторана и средний чек на 25%–30%, а показатель

окупаемости маркетинговых вложений (ROMI) вырастает до 300–1000%.

r_keeper Booking

Сервис управления резервами столов r_keeper Booking объединяет все бронирования, сделанные по телефону, на сайтах, в социальных сетях, мобильном приложении Афиша–Рестораны, сервисах Яндекс.Карты и Google Maps. Все резервы поступают в установленную на планшет программу, которая в режиме онлайн обрабатывает запросы, уведомляет хостес о поступающих бронированиях и отображает пожелания гостей. Новый сервис позволяет привлечь дополнительных гостей в ресторан, увеличивая количество посетителей и выручку бизнеса.

Используя r_keeper Booking,

ресторан оптимизирует загрузку, исключает случайный овербукинг, снижая потери гостей в пиковые часы. Простой в использовании интерфейс приложения не требует дополнительного обучения персонала. Аналитический модуль позволяет оценивать эффективность каждого канала поступающих бронирований по среднему чеку, анализировать предпочтения гостей и визуализировать посещаемость в виде графиков. С удаленным доступом к резервам и управленческим отчетам, менеджмент всегда будет в курсе ситуации в заведении и сможет принимать решения, основанные на точных цифрах.

Облачные решения

Облачная касса r_keeper Lite разработана специально

Все сервисы
r_keeper
от 4200 Р
в месяц

QR code

r_k Cloud

реклама

для малого бизнеса – обладая всеми возможностями полноформатной кассы, она устанавливается на компактный планшет, что сокращает расходы на покупку комплектующих. Выгодный тариф с ежемесячной оплатой позволяет вернуть полноценную систему управления заведением с минимальными затратами. Все данные r_keeper Lite хранит в защищенном облачном хранилище – это повышает сохранность данных, а первоначальная настройка кассы займет не более 30 минут.

Касса r_keeper Lite включает в себя все необходимые модули: кассу, складской учет, аналитику и программу лояльности. При

этом ресторатор сам решает, какие возможности нужны его бизнесу, а какие можно отключить. Также r_keeper Lite поддерживает интеграцию с ЕГАИС и полностью соответствует 54-ФЗ.

Решение идеально подойдет не только кофейням и фастфуду, но также фудтракам и другим форматам выездной торговли. Постоянное онлайн-соединение требуется только для приема безналичной оплаты – касса может обрабатывать заказы в офлайн-режиме, синхронизируясь с облачными данными в конце рабочего дня. Вся аналитика и ключевые показатели бизнеса доступны управляющему с любого устройства из любой точки мира. Открыть

новое заведение и управлять им еще никогда не было так просто.

Подводя итоги

Как и любой чрезвычайной ситуации, пандемии наступит конец. Хочется, чтобы, кроме ущерба и потерь, мы смогли вынести из этого кризиса и положительные уроки: научиться находить новые подходы к проблемам, отказаться от устаревших и вредных практик, ускорить внедрение удобных цифровых решений для повседневных задач. Что касается команды r_keeper, то мы можем с уверенностью сказать: этот год прошел не зря.



Терминалы самообслуживания уже установлены во всех крупных сетях общественного питания – пора получить свой инструмент для преимущества перед конкурентами!

«Группа компаний «Визард» – команда профессионалов с опытом работы в сфере автоматизации более 20 лет. Мы хорошо знаем потребности рынка сферы услуг и особенно – HoReCa, следим за трендами и предлагаем технологичные решения.

Главные задачи любого бизнеса – сократить издержки и увеличить прибыль. Автоматизация позволяет сделать еще один шаг к их решению.

ГК «Визард» – отечественный разработчик, производитель и поставщик терминалов самообслуживания, которые можно использовать в кафе, ресторанах, в розничных магазинах и организациях сферы услуг. Терминалы работают 24/7, они не болеют и не уходят в отпуск, их не нужно дополнительно обучать. Это настоящие «убийцы очередей»: даже в час пик вы сможете быстро обслуживать клиентов, что особенно важно для ресторанов фаст-фуда. Они могут полностью заменить кассира и освободить время персонала для решения важных задач. А еще в новых условиях пандемии они обеспечивают безопасность клиента и позволяют обслуживать гостей без прямого контакта. Кроме того, терминалы способствуют повышению продаж, так как при заказе в терминале у поставщика



есть возможность установить специальные настройки и предлагать клиенту дополнительные ингредиенты, десерты, напитки, принять участие в акциях.

Терминалы полностью соответствуют 54-ФЗ, оборудованы онлайн-кассами с фискальными накопителями и принтерами чеков. Их можно установить даже в маленьком торговом зале или холле торгового центра. Мы выпускаем несколько моделей терминалов: классические напольные, настольные и настенные, чтобы предприниматели могли выбрать тот, который подходит именно их виду бизнеса. Если нужного варианта нет, не беда – мы создадим особенный терминал специально под нужды клиента! Наше оборудование тщательно тестируется и

имеет гарантию 2 года.

Кроме техники для автоматизации бизнеса, ГК «Визард» более 20 лет занимается продажей торгового оборудования и внедрением продуктов на базе 1 С, сервисным обслуживании (аутсорсинге) торгового оборудования. Надежные партнерские связи с лидерами рынка – компаниями АТОЛ, ЭВОТОР, 1 С, iiko и другими – позволяет предоставлять клиентам новинки и быстро реагировать на любые изменения рынка.

 **WIZARD**
ГРУППА КОМПАНИЙ

+7 499 705 59 33
sale@wsens.ru
wsens.ru

СЕЙЧАС ВЕСЬ РЫНОК СМОТРИТ В ЦИФРОВОЕ БУДУЩЕЕ

И для рестораторов, и для поставщиков пришло время изменить подходы к своему бизнесу

Здравствуйте, меня зовут Комиссаров Леонид. Я CEO компании DocsInBox. Мы много лет занимаемся диджитализацией ресторанных закупок: помогаем поставщикам и ресторанам взаимодействовать друг с другом полностью в электронном виде, повышая тем самым эффективность и сокращая издержки – избавляя и тех, и других от большого количества дополнительных операций.

В этой статье я хочу поделиться с вами своим видением того, как, с учетом текущей ситуации, изменился рынок. А также, на основании многолетнего опыта работы в сфере общественного питания, попробую сформулировать тезисы о том, чем отличаются успешные рестораторы от менее успешных.

РАЗУМНАЯ АЛЬТЕРНАТИВА РАБОТЕ РУКАМИ

Итак, первое что изменилось (особенно, если речь касается ресторанных сетей) это сокращение количества сотрудников, занятых в ресторанной бухгалтерии. Это привело к тому, что первые лица начали работать руками, а именно начали вбивать накладные в систему учета, делать заказы поставщикам.



Леонид Комиссаров,
CEO компании DocsInBox

Произошло это по очень простой причине – все начали резать косты, и, естественно, офисные сотрудники первыми попали «под раздачу». Естественно, ввиду того, что время первых лиц очень дорогое, спрос на наши услуги возрос, потому что все хотят это дело автоматизировать, чтобы сократить свое время.

Раньше вопрос нехватки рук можно было решить двумя способами: первый – это автоматизация. Например, внедрить Docsinbox. А второй это – нанять еще одного человека. Но нанять еще одного человека, скажем прямо, очень дорогое решение. Зато это легко сделать. Всем

понятно, как решать эту нехитрую задачу. Но сейчас опции «нанять еще одного человека» просто нет! По экономическим причинам. Никто не знает, стоит ли сейчас увеличивать расходы на людей, потому что это очень сложно отменяемые обязательства. Купить программу – проще. Хотя бы потому, что в любой момент можно перестать ей пользоваться – а значит, и перестать за нее платить. Очевидно, что программа всегда сильно дешевле человека.

Для того чтобы избавиться от ручной работы, финансовые директора, управляющие и собственники ресторанов приобретают Docsinbox, ведь наша цель – это сделать так, чтобы все накладные стали электронными.

НОВЫЕ ТРЕБОВАНИЯ СОВРЕМЕННЫХ ФОРМАТОВ

Второе, что изменилось – на рынке появились новые ресторанные форматы. Если мы говорим о классическом варианте ресторана с официантами, то с точки зрения бизнеса сам по себе формат (гости и меню) важнее, чем любая система учета и любая автоматизация, потому что деньги зарабатывают в зале.

Сейчас появились новые

ребята, которые работают в дарк китченах. Они используют для привлечения продаж агрегаторов, а у них совсем другой подход к экономике. Агрегаторы очень тщательно следят за фудкостом, вплоть до каждого процента. Примечательно, что на новых точках этих ресторанов часто практически нет людей. Заниматься документооборотом и приемкой вообще некому. Поэтому к нам, как к провайдеру электронного документа оборота, поступают запросы не просто сделать накладные электронными, а вообще их уничтожить. Сделать так, чтобы подписывать накладные можно было электронной цифровой подписью с телефона. Что, собственно, сейчас и делает наша программа.

Первые проекты такого рода решений мы уже запускаем на территории РФ. В начале 2021 года мы готовы предоставлять этот сервис широкому кругу наших клиентов. Внимание, как говорится, не переключайтесь: накладные не просто станут электронными, а вовсе будут уничтожены! Потому, что в 21-м веке люди не должны трогать руками бумажные документы. Это, кстати, еще и небезопасно – от них можно заразиться коронавирусом. Да и не модно вовсе. Давно пора от этого избавиться.

КАК РАБОТАТЬ В УСЛОВИЯХ ПОЛНОЙ НЕСТАБИЛЬНОСТИ

Третья, и очень важная, составляющая – это поломавшиеся цепочки поставок. Рестораны всегда ценили в поставщиках стабильность. Они готовы

сотрудничать долго, даже если цена чуть выше средней, но при этом поставщик обеспечивает своевременность поставки и стабильность цены. Теперь это все поломалось.

Со стороны ресторанов случился кризис платежей – они задолжали поставщикам за уже произведенные поставки огромные суммы денег. Поставщики в свою очередь задолжали огромные суммы производителям товаров. Доверие на рынке пропало. Так или иначе, рестораны начали смотреть: где и что купить подешевле. «Может уйти с отсрочкой платежа и затариваться за наличку?», – задумались многие. Если есть где-то партия лосося, который дешевле, то ресторатор с удовольствием теперь эту партию лосося покупает, и изменяет тем самым своему постоянному поставщику. Все ради экономии. Это привело к тому, что очень многие рестораторы сейчас в постоянном поиске каких-то новых предложений товаров и услуг. Плюс к этому, общая массовая история про доставку потребовала от рестораторов переделки техкарт – пересмотра меню и увеличения числа экспериментов с позициями. И в этот момент понятно, что им нужны какие-то новые товары и продуктовые категории – и, как следствие, новые поставщики.

Повторюсь, сейчас рестораны находятся в постоянном поиске каких-то новых решений. DocsInBox поддерживает эти стремления: мы выпустили нашу первую версию российского маркетплейса! Здесь ресторан

может найти через поиск нужный ему товар и посмотреть, какие цены бывают у разных поставщиков. Далее, через команду специальных брокеров, которые сидят в нашем штате, связаться с поставщиками и провести переговоры. Этот сервис полностью бесплатный, с помощью него мы помогаем ресторанам и поставщикам находить друг друга. Заведения общественного питания пользуются сервисом совершенно бесплатно, поэтому если хотите узнать больше – обязательно напишите нам, мы с удовольствием подскажем. Сейчас к нам подключены 3500 поставщиков. Мы в контакте буквально со всем рынком, с нами вы сможете очень быстро находить интересные предложения.

На этом практически все. Да, времена очень тяжелые, вызовов много. Но нам всем нужно трансформироваться. Нашу компанию кризис тоже не обошел стороной – были периоды, когда и у нас выручка подала в три раза. Но мы смогли вместе с нашими дорогими клиентами эту ситуацию пережить! Теперь смотрим в цифровое будущее, в котором мы вместе с вами будем делать очень классные вещи. Всем пока-пока.



www.docsinbox.ru
+7 920 468 77 78

НОВОЕ ВРЕМЯ – СОВРЕМЕННЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ

Онлайн-платформа FoodEX станет удобным цифровым решением, объединяющим производителей продуктов питания и дистрибьюторов.

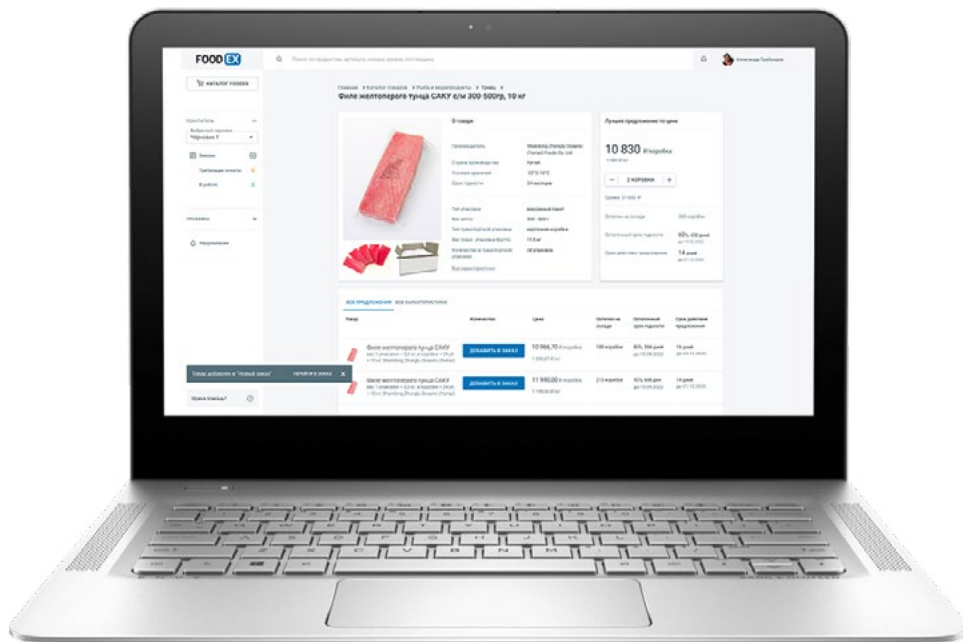
Рынок оптовых закупок и продаж продуктов питания для HoReCa в этом году столкнулся с огромным количеством сложностей, пандемия выявила скрытые проблемы отрасли. Одна из них – низкий уровень цифровизации и автоматизации процессов закупок. До сих пор среднее время «подключения» нового поставщика (поиск, согласование договоров и т.д.) в среднем составляет 45 дней. Сам процесс осуществляется «по старинке»: через «желтые страницы» или поисковики, а оформление заказа происходит по телефону. Тем временем, новая реальность

диктует свои требования: на первый план выходит скорость принятия решений и реагирования, когда дорога каждая минута. Все больше и больше компаний и целых отраслей уходят в онлайн, это неизбежный процесс, подтвержденный мировым опытом.

Платформа FoodEX создает единое цифровое пространство, где все производители и дистрибьюторы продуктов питания будут иметь доступ к актуальным ценам и предложениям.

FoodEX для покупателей – это:

- большое количество поставщиков в одном месте, а значит – быстрый поиск нужного товара;
- прямые цены от поставщиков и понимание реальной рыночной стоимости в момент покупки;
- отгрузка всех категорий товаров с единого склада в Москве категории «А» и, как результат, – экономия на логистике;
- экономия времени на организацию доставки до собственного склада: платформа все организует за вас;
- заведение поставщика за несколько минут вместо стандартных 45 дней;
- постоянное наличие товара благодаря системе резер-



Web-интерфейс платформы FoodEX

вирования для осуществления регулярных заказов;

- прозрачность закупочной деятельности.

FoodEX для поставщиков – это:

- обеспечение загрузки производства и, как следствие, снижение себестоимости благодаря продвижению товара в регионы РФ;

- получение денег за товар сразу после его продажи – теперь не нужно кредитовать покупателей и закладывать это в стоимость;

- организация складской и транспортной логистики «до покупателя»;

- более эффективное управление ценообразованием с помощью мониторинга рынка в режиме реального времени;

- продвижение своего товара и новинок на широкую аудиторию покупателей РФ;

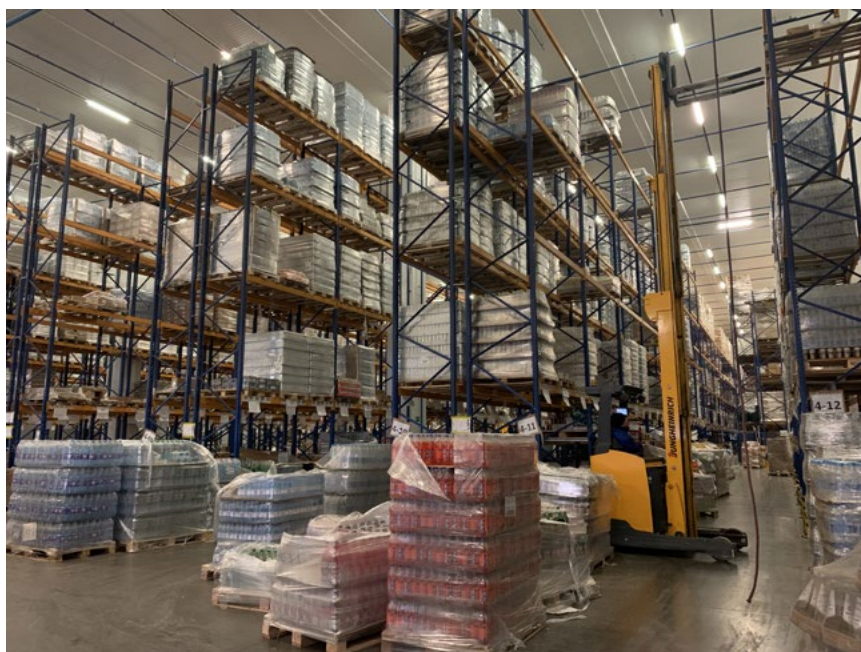
С помощью функционала платформы, покупатели смогут приобретать товар у производителей со всей территории России. В свою очередь, любой региональный производитель сможет выйти на федеральный рынок и сделать свой продукт доступным для всех желающих его приобрести без дополнительных затрат на рекламу. И что самое главное, для осуществления этого не нужны длительные затяжные встречи и переговоры, – рассказывает о преимуществах новой платформы **CEO FoodEX Алексей Фильчагин**. – Так, производителю или любому желающему, чтобы продать товар, требуется только подтвердить оферту на площадке и завезти свой продукт на склад FoodEX в Москве. Он сразу же становится доступным для всех участников платформы. Стоимость продажи также



Алексей Фильчагин,
CEO FoodEX

регулируется производителем, что позволяет ему реализовать свой товар с максимальной для него эффективностью. Для удобства принятия решения о закупке, все участники видят, по каким ценам доступны позиции, и в каком количестве. Площадка полностью открыта и прозрачна.

Распределительный центр FoodEX в г.Москва



Запуск платформы FoodEX запланирован на январь 2021 года, но оставить заявку на подключение можно уже сейчас:

<https://foodex.biz/>

FOOD EX

Если мы не найдем новую потребность у наших потребителей, это побудит их к покупке готовой еды в ритейле



Ростислав Ордовский-Танаевский Бланко – президент «Ростик Групп», основатель и председатель совета директоров ПАО «Росинтер Ресторантс Холдинг» об актуальных проблемах современного ресторанного бизнеса.

Невидимый враг

Для нашего поколения COVID-19 это уникальное новое явление, впервые всех нас атакует невидимый враг. Говоря о ресторанной индустрии, все, что мы пытались сделать – это договориться с арендодателями, продвинуть доставку, найти рынки в сетевых структурах ритейла.

Потребность в доставке и удобном получении того, что тебе нужно здесь и сейчас, конечно, выросла из-за ковида. Я думаю, что эта тенденция сохранится. Такие структуры, как структура виртуальных кухонь, структура черных кухонь, будут набирать обороты.

Однако, оценивая ситуацию в связи с тем маленьким временным окном, которое у нас было в конце лета и в начале осени, можно уверенно сказать на примере многих стран Запада – людям необходимо выходить. Мне не кажется, что абсолютно всем удобно работать из дома. Действительно, некоторые функции можно будет продолжать выполнять дистанционно и, скорее всего, офисный рынок поменяется. Но я думаю, что рано или поздно люди вернуться к офисной работе, вернуться к желанию выходить на улицу и встречаться в ресторанах.

О стратегиях открытия

Те рестораны, чьей основной

деятельностью является обслуживание гостей, в данный момент являются ограниченными в вопросе доставки. Я исключаю модели традиционных компаний, которые сосредоточены в основном на доставку. Две эти модели являются совершенно разными. Бизнес стандартных инфраструктур останется, если инфраструктура для обслуживания гостей будет на месте.

С другой стороны, я вижу потенциальный взрыв: открытие виртуальных кухонь, на которых известные имена, а может и новички, будут создавать свою инфраструктуру непосредственно для доставки. Даже Макдональдс начал открывать черные кухни.



Оценивая ситуацию в связи с тем маленьким временным окном, которое у нас было в конце лета и в начале осени, можно уверенно сказать на примере многих стран Запада – людям необходимо выходить. Я думаю, что рано или поздно люди вернуться к офисной работе, вернуться к желанию гулять и встречаться в ресторанах.

И для меня стало сюрпризом, что доставка бургеров Макдональдса не только в России (где они впервые испытали этот проект), оказалась востребованной. В Индии доставка на велосипедах уже давно практикуется в широких масштабах.

Рынок с 2019 года остался таким же, поэтому если мы не найдем новую потребность у наших потребителей, это, безусловно, побудит их к покупке готовой еды в ритейле или же в структуре, которая занимается доставкой готовых ресторанных блюд. Вряд ли новой потребностью окажется желание потребителя есть еще один раз в день. Здесь остается открытым вопрос в росте потребительских возможностей, которые позволяют людям потреблять более изысканные, дорогие блюда. Если возможности будут увеличиваться, мы увидим, как люди переходят из одного сегмента в другой.

О покупательной способности

Каждой компании нужно четко понять, есть ли смысл бороться. Если приходит осознание, что возможностей нет, то лучше поставить точку сейчас и начать что-то новое. Нужно понимать, что никто не скажет, стоит ли

идти до конца, а также появиться ли у тебя какая-то уникальная идея, которая тебе поможет сдвинуться с места. Я знаю нескольких человек, которые перепрофилировались. До пандемии они снабжали рестораны продуктами полуфабрикатами. Теперь они начали поставлять полуфабрикаты для розничных сетей, таким образом, у них получилось спасти бизнес. Но это ограниченная возможность.

Сейчас стоит понимать, что рынок меняется, приходит новое поколение, которое при приготовлению пищи дома предпочитает покупку уже готовой продукции. Логично будет предположить, что туда перейдет и часть рынка. Тогда где люди будут покупать блюда? Либо в магазинах готовой еды, либо в супермаркетах, которые уже давно начали заполнять кулинарией свои прилавки. Покупательная способность не изменится и для структур, которые имеют виртуальные кухни, и доставляют готовую еду куда угодно. Меняться в данном случае будет только качество еды и ее стоимость. И если вы понимаете, что в таких условиях ваш бизнес не будет приносить прибыль, стоит, как говорят американцы, вынуть ключ. Для

нас это значит вынуть ключ из производства – то есть вернуться и пойти дальше.

В первую очередь я бы хотел порекомендовать своим коллегам в любой ситуации руководствоваться своей душой, своим внутренним голосом. Чтобы вопреки всему, вопреки любым соблазнам, они действовали в гармонии с совестью. Это мое пожелание с точки зрения эмоционального состояния. А с точки зрения бизнеса – на этот раз мы все находимся в одной лодке, нас всех атаковал одинаковый враг. Если раньше дела у тебя шли плохо, арендодатель мог тебя заменить, сейчас это гораздо труднее. Всеми силами нужно пытаться договариваться с арендодателями, но только в том случае если до пандемии твой бизнес шел в гору. Если же и до ковида дела были плохи, остается только принять реальность и, осознав эту реальность, принять решение. Мы – молодая страна, у нас есть будущее. И мы обязательно победим либо в том, что мы уже делаем, либо в чем-то новом.

По материалам онлайн-конференции ФРиО для рестораторов и отельеров «Как сохранить бизнес и зарабатывать в кризис»

Подготовила Алена Старостенкова

Кризис научил быть всегда готовым к нему

Виктор Гор – ресторатор и совладелец компании Gagarin group, о том, чему научил кризис, новых концепциях и поддержке властей.



Кризис

Я думаю, уже всем понятно, что кризис закончится не скоро, и такая нестабильная ситуация будет еще сохраняться в ближайшие годы. Нас ведь постоянно пугают, то следующей волной, то уже новыми вирусами...

За время эпидемии наши

проекты также значительно просели в прибыли, наверно, как и у многих. Потеря в 30% для нас была подарком. Обычно она составляет 50–70%.

Однако в любой ситуации нужно чему-то учиться. Кризис, несомненно, изменил принципы работы, внес много ограничений, воспитал новые привычки, как у потребителей,

так и у предпринимателей, поставщиков, затронув всю цепочку участников бизнеса. А еще он научил нас быть всегда готовыми к нему.

К тому же, стрессовая ситуация стимулирует к поиску новых возможностей и новых предложений для бизнеса. Это особенно видно по тому, как развивается доставка.



За время эпидемии потеря выручки в 30% для нас была подарком. Обычно она составляет 50-70%.

Специалисты и раньше прогнозировали, что спрос на доставку будет расти, но пандемия этот процесс только ускорила. И даже когда народ вернется в рестораны, привычка заказывать блюда на дом у многих останется.

В ресторанах безопасно

Не смотря на то, что диалог с властью постепенно налаживается, в чем есть большая заслуга Федерации Рестораторов и Отельеров России, пока отношения между чиновниками и бизнес-сообществом оставляют желать лучшего. Нас не закрывают, но продолжают ограничивать и облагать штрафами. Слава богу, сейчас уже не пытаются тотально закрыть. Однако, что-то же делать им нужно. Вот и рождаются всякие кривые решения. Властям нужно просто снять с себя ответственность, показать видимость работы.

Пока мои коллеги, рестораторы, всячески стараются соблюдать все предписания Роспотребнадзора, максимально обезопасить территорию своих заведений, в информационном поле к ресторанам, до сих пор, сохраняется предвзятое отношение. Если бы только власть это поняла, услышала, вникла, и, пусть не материально, но информационно нас поддерживала. Дальше мы справимся.

Нужно лишь не мешать и не создавать негативный фон.

На сегодняшний день именно негативная новостная повестка ломает трафик. Этому нужно уделить больше внимания, и всячески объяснять, что в ресторанах безопасно. Безопаснее всего. Это же не транспорт, не магазины, не очереди... Еще не было первой волны закрытия и никто не давал рекомендации, как мы уже протирали ручки дверей, стали чаще проводить уборку и дольше проветривать. Тогда, может быть, не было четкого понимания, как бороться с вирусом, но всеми известными способами, мы обеспечивали безопасность. Мы одни из первых установили антисептики в помещениях, надели перчатки и маски.

Ресторанное сообщество крайне ответственное во всех городах. Ведь если мы сами не будем беспокоиться о безопасности гостей, если гости не будут доверять нашим



На сегодняшний день именно негативная новостная повестка ломает трафик. Этому нужно уделить больше внимания, и всячески объяснять, что в ресторанах безопасно. Безопаснее всего.

заведениям, то кто же к нам придет?

Гости вернутся в рестораны

Что бы не происходило с ресторанами в кризис, гости будут возвращаться. Люди хотят живого общения. Именно так было, когда рестораны открыли после первой волны заражения.

Главное самим беречь свое здоровье. А что касается бизнеса, то во всем нужно искать возможность продержаться и выжить. Любые форматы, которые можно применить – применять, искать всевозможные методы договоренности с персоналом, работать с рекламодателями, держаться за все. Закрывать ресторан – значит его похоронить.

Я, все же, надеюсь, что наладится настоящий двухсторонний диалог с властями. И если в результате это приведет к тому, что бизнес выживет, а люди не заболеют – это будет наша общая победа.

По материалам онлайн-конференции ФРиО для рестораторов и отельеров «Как сохранить бизнес и зарабатывать в кризис»

Подготовила Анастасия Леснухина

Профессиональная чистота: современные решения для вашего ресторана



Как добиваться блестящих результатов чистоты и при этом экономить? Как подобрать правильные средства и программы для обработки помещений, необходимые конкретно вашему ресторану? Можно ли обеспечить сохранность мебели при частой и тщательной дезинфекции поверхностей? На самые важные вопросы о чистоте и безопасности в ресторане ответил руководитель отдела продаж Institutional (HoReCa) в России и странах СНГ Николай Решетников

– Какие факторы должны учитывать рестораторы, обеспечивая санитарную безопасность для гостей и персонала?

– Нужно учитывать тот факт, что ресторан является местом, которое посещают множество людей, в том числе из разных регионов. Санитарная безопасность всегда была приоритетным вопросом в ресторанах, а сейчас стала еще более актуальной и требует особого внимания.

Основными факторами являются санитарные нормы и правила, предписания Роспотребнадзора, выбор поставщиков, обучение персонала, и, конечно, контроль выполнения операций. Это целый комплекс задач, решение которых должно осуществляться в сотрудничестве с профессионалами.

– Какую продукцию и услуги предлагает компания Ecolab для решения этих задач?

– Компания Ecolab является мировым лидером в сфере

производства и сервиса моющих и дезинфицирующих средств. О каком бы бизнесе не шла речь, в том числе о ресторанном, у компании Ecolab существуют комплексные решения, включающие в себя моющие/дезинфицирующие средства, дозирующие системы, сервис и программы обучения.

– В чем ее основные конкурентные преимущества?

– Нацеленность на результат. Наша задача в том, чтобы наши продукты и сервис помогли достичь клиенту конечного результата: чистоты и безопасности, поэтому наши клиенты воспринимают нас не просто как поставщиков, а как партнеров в вопросе гигиены. Для Ecolab качественное обслуживание клиентов остается неизменным, так как этот аспект очень важен для наших заказчиков. Ecolab это команда профессионалов, сотрудничество с которой начинается не с коммерческого предложения, а с мониторинга ситуации,

подбора средств и программ, необходимых конкретному клиенту. У всех ресторанов, разные условия, к примеру, в разных регионах нашей страны жесткость воды отличается, поэтому необходим индивидуальный подход к выбору средств, чтобы процессы мойки и уборки были качественными и безопасными, а материалы и поверхности служили долго. Помимо этого, необходимо учитывать такие факторы как качество посуды, текстиля, особенности работы с имеющимся у ресторанов, оборудованием и многое другое.

Если мы говорим о кухне, то впечатление от посещения ресторана складывается из того, что подается на стол, и это не только блюда, но и посуда, столовые приборы, которыми пользуются гости. Высокоэффективные средства и системы компании Ecolab обеспечивают мытье за один цикл, любой посуды при любых условиях. Мы предлагаем как уже

ставшие классическим решением – жидкие моющие средства, так и инновационные продукты – твердые моющие средства нового поколения Solid и Apex для посудомоечных машин, замачивания посуды и приборов, для автоматической и ручной мойки посуды. Продукты этих линеек позволяют значительно экономить электричество, воду и время, уменьшать количество отходов, снижать простои оборудования, и в результате добиваться блестящих результатов чистоты. Продукты Ecolab отличает кодировка продуктов по цвету и форме, легкая и безопасная загрузка в дозаторы. Использование фирменных дозаторов позволяет отслеживать температуру мойки и ополаскивания, наличие моющих средств и их концентрацию, смену воды в моющем танке, количество вымытых кассет с посудой и другие показатели эффективности работы машины.

То же самое в полной мере относится к общественным зонам и туалетной комнате. За короткое время необходимо вымыть и продезинфицировать поверхности. Без знания процедур влияния средств на различные типы поверхностей и понимания процесса в целом, невозможно профессионально выполнить задачу. Понимая это, Ecolab разработаны продукты серии Oasis Pro, которые в полной мере охватывают все потребности для уборки поверхностей.

Основное преимущество

Ecolab – это технологии, которые включают в себя инновационные продукты, современные дозирующие системы, а также программы обучения и сервисной поддержки. Линейка продуктов Ecolab очень обширная. Перечисленные продукты – лишь малая часть ассортимента, который позволяет подобрать средства для решения любой задачи. Немаловажным является тот факт, что на всех этапах сотрудничества с Ecolab предоставление дозирующих систем, сервис и обучение являются бесплатными.

– На что стоит обратить внимание рестораторам при выборе партнера-поставщика продукции или услуг для обеспечения санитарной безопасности?

– Особое внимание должно уделяться профессионализму, компетентности, наличию широкого спектра продукции для решения различных задач. Немаловажным является и сервисная составляющая, для ресторанов необходимо оперативное решение возникающих вопросов, чтобы ни в коем случае не снижалось качество обслуживания гостей.

– Какие ошибки чаще всего совершают?

– Самым распространенным является выбор бытовой химии для решения профессиональных задач, отсутствие систем дозирования и сервисной составляющей. Рестораторам необходимо разбираться и быть информированными по

поводу применения и дозирования средств, важно ориентироваться не на рекламу, а на состав и его влияние на используемые предметы и поверхности. Не редкость, когда закупаются средства, но и их дозирование и расход являются бесконтрольными. Все это и множество других факторов приводит к негативным результатам работы.

– На что стоит обращать пристальное внимание с учетом пандемии?

– С начала 2020 года вспышка пандемии Covid-19 оказала огромное влияние на весь мир и, в частности, на образ жизни и мышление людей. Реагируя на сложившуюся ситуацию, компания Ecolab скоординировала свою деятельность с отделом исследований и разработок, регулирующими органами и производством для анализа и определения всех решений, которые могут помочь в борьбе с коронавирусом. Сейчас особенно важно принимать необходимые меры предосторожности, и использовать рекомендации Ecolab по применению подходящих методов уборки и дезинфекции, которые отвечают правилам санитарной обработки и гигиены.

В связи с этим особое внимание необходимо уделять дезинфекции поверхностей и обработке рук персонала и гостей. Для данной задачи Ecolab предлагает дезинфицирующие средства Mikro-Quat, Sirafan Speed и Epicare Des.



Свяжитесь с компанией Ecolab для получения поддержки на этапе повторного открытия. Скачайте материалы для обучения на портале ресурсов Ecolab по борьбе с COVID-19: <https://ecolab.widencollective.com/portals/zyehfgms/EcolabResourceLibrary-RU-COVID-19>



Из торговых в семейные центры



Буллат Шакиров – президент Российского совета торговых центров, об изменении формата торговых центров и о потерях отрасли.

Посещаемость торговых центров падает

Согласно последним данным, в Москве зафиксирован спад посещаемости торговых центров на 30%, по сравнению с прошлым годом, в остальных регионах отмечается 30–40%. Показатели удручающие. На это, в том числе, влияет и панические настроения людей из-за заболеваемости и ограничений власти.

Тем не менее, я хотел бы выразить благодарность правительству Москвы и Московской области, за то, что в период ограничений во многом шли навстречу бизнесу. Как мы видим, на сегодняшний день, предприятия сферы гостеприимства в Москве и Московской области имеют возможность работать.

С марта 2020 года торговые центры были закрыты. Мы приложили невероятные усилия, чтобы возобновить работу. Однако если с правительством Москвы и Московской области мы активно поддерживаем контакт,

очень большая проблема до сих пор с регионами: Краснодарский край, Ростовская область и еще 6–7 регионов, где губернаторы не идут на встречу. Слава Богу, у нас есть поддержка Министерства промышленности и торговли, с которым мы 2 раза в неделю проводим совещания, чтобы как-то воздействовать на эти регионы.

Отдельная тема – это Санкт-Петербург. Мне кажется, там назревает просто какая-то революция. Я категорически против любых революционных настроений, но я прекрасно понимаю людей, которые оказались на грани своего существования. Я бы хотел, чтобы власти регионов отвечали за свои действия. Если государственные мужи приняли решение о закрытии чего-либо, тогда пусть делают, как в Германии, где всем компаниям компенсируют 75% от оборота.

Конечно, у них лежат цифры на столе от Роспотребнадзора о количестве заболевших. Но только никто из них не считает

то количество людей и семей, которые, оставшись без работы, выкинуты на улицу... Речь идет о миллионах. У нас в индустрии торговых центров работает больше 4 миллионов человек, включая сотрудников арендаторов, ритейлеров, обслуживающих компаний, клинингового сервиса и прочих.

Торговых центров скоро не будет?

Индустрия торговых центров переживает серьезную трансформацию. Настолько глубокую, что в ближайшем будущем старых добрых ТРК, к которым мы все привыкли, не останется совсем. А на смену торговому формату придут универсальные площадки для отдыха, развлечений, общественных и деловых мероприятий.

Об изменениях в подходе к бизнесу торговых центров говорят и цифры. Оборот онлайн-ритейла в России за полгода достиг отметки в 1 триллион 400 миллиардов,

что равно 10% от оборота всего ритайла и в 2 раза больше, чем в прошлом году. Торговые зоны будут продолжать постепенно уходить в интернет, в том числе и fashion-ритейл, который до этого был широко представлен в магазинах.

И тогда место торговых центров ожидаемо займут большие современные площадки. Потребность в универсальности ярко отражает сфера гостеприимства и гастрономии. Уже наблюдается устойчивый тренд на развитие

фуд-холлов. От других форматов ресторанного бизнеса они отличаются тем, что сочетают в себе различные виды интересных кулинарных концепций, а также креативную среду.

В скором будущем будут востребованы именно те объекты, которые смогут организовать многофункциональное пространство, где гости смогут, в первую очередь, получать новые эмоции и впечатления, а также реализовывать свои потребности в досуге, спорте, бизнесе,

общественной деятельности... В связи с этим изменится и название – из торговых в семейные центры.

Все эти процессы наблюдались и раньше, но протекали достаточно медленно. Из-за кризиса и эпидемии они ускорились, и результат мы увидим уже в 2021 году.

По материалам онлайн-конференции ФРиО для рестораторов и отельеров «Как сохранить бизнес и зарабатывать в кризис»

Нина Ефремова – генеральный директор Управляющей компании «Лиговский-50»:



Если посмотреть на современный торгово-развлекательный комплекс, то это, с одной стороны – какое-то большое пространство, построенное по определенным общепринятым законам, в центре которого всегда был шопинг. Еще до кризиса мы наблюдали, что доля торговли снижается, а растет, как раз, креативная составляющая: развлечения и гастрономия. Сейчас действительно в онлайн уходят даже те направления торговли, которые, казалось бы, раньше невозможно было представить в интернете: торговля обувью и одеждой, где, как минимум, нужны примерочные.

Конечно, у людей остается потребность потрогать руками, посмотреть качество ткани, фасон, проверить материал. С этой задачей могут справляться отдельные шоурумы от крупных брендов, которых нужно гораздо меньше, чем магазинов, как точек продаж. К тому же, во многих пунктах выдачи онлайн-заказа находится также и примерочная, либо есть возможность просмотреть товар перед покупкой даже при доставке на дом.

Естественно, перед большими торгово-развлекательными комплексами станет вопрос, что делать с этими пространствами.

Мы видим, что, не смотря на ограничения, по всему миру и в России, у людей остается желание где-то собираться, проводить время. Другой вопрос, что представление о комфортной среде меняется. Поэтому не факт, что комфортными будут считаться вот эти традиционные торговые комплексы, которые мы привыкли видеть.

Появляется интерес к уютным кварталам, историческим зданиям, тематическим улицам, в том числе и торговым. Такие пространства можно создавать не обязательно в огромном железобетонном здании. Я думаю, будут развиваться разные форматы. Много зависит от концепции, фантазии авторов, от комфортной среды, от эстетической составляющей.

«Лиговский-50» идет именно по этому пути. Он создает точки притяжения для арендаторов, чтобы сделать наше пространство комфортным и удобным для комплексного городского отдыха. Он включает в себя различные варианты размещения, питания, развлечения, проведения мероприятий, зоны коворкинга и многое другое.

Кадровая стратегия, формирующая конкурентные преимущества



Светлана Преутеско – директор департамента образовательных технологий Федерации Рестораторов и Отельеров России, представила кадровую стратегию в формате проведения стажировок выпускников на предприятиях сферы гостеприимства.

О проблеме

На рынке труда мы видим большое количество безработных, а в сфере гостеприимства – настоящий голод профессиональных кадров. Это происходит, потому что система подготовки этих самых кадров давно устарела.

Изменения на рынке происходят очень быстро, и государство не совсем понимает, что нужно индустрии гостеприимства в данный момент, и какой сотрудник будет более востребован. В свою очередь, это понимают сами работодатели. Они точно знают, кто им нужен, на какой конкретной площадке и сколько они готовы заплатить за такого кандидата.

Неспособность системы образования готовить для бизнеса необходимые кадры стимулирует поиск новых решений в этой

сфере. Бизнес обычно использует две стратегии – это кадровый перебор и переманивание, которые не работают «в долгую».

Единственный способ сбалансировать систему подготовки кадров для отрасли и соединить цели всех участников – сделать проект стажировок.

Я предложила рассмотреть в качестве альтернативной долгосрочной стратегии для организации сферы гостеприимства при поиске кадров тот опыт, который мы получили в регионе Севастополь, соединив интересы всех сторон:

- выпускников СПО по специальностям повар и официант;
- работодателей – лучшие рестораны города;
- центр занятости;
- о б р а з о в а т е л ь н ы е организации.

Для каждого участника мы

выявили общие цели и ценности от участия в данном процессе, а также описали запросы и выгоды. В итоге у нас получился очень хороший результат.

Как это работает

Работодатель берет на месяц на стажировку выпускника на конкретное рабочее место, выделяет ему наставника. Стажер работает и получает за свой труд положенную зарплату, а наставник к своей ставке получает надбавку за каждого стажера. Далее, по результатам месяца, Центр занятости компенсирует работодателю зарплату и налоги за стажера, а также наставника.

Фактически, это обучение на месте. Оно дает возможность молодому человеку постичь все нюансы профессии непосредственно в процессе работы. Приходит четкое понимание, кто он,

на кого его учили, где он будет работать и что он будет делать в профессии – это очень ценно. Это высший уровень этического отношения к профессии, что тоже немаловажно.

Работодателю это выгодно потому, что он получает лояльного для себя сотрудника, который уже через 4–5 месяцев вернется к нему работать. Нет необходимости тратить деньги, время, человечески ресурс на то, чтобы искать нового сотрудника и стажировать.

Выгоды каждого участника системы стажировок

В данной истории выигрывают все.

1. Плюсы для работодателей: фактически приобретение профессиональных рабочих рук на свои вакансии за счет государства, компенсация моральных и физических затрат для наставников. Имея трех стажеров, наставник получает существенную прибавку к зарплате.

2. Для выпускника, помимо приобретения реального профессионального опыта – возможность подобрать себе площадку для трудоустройства. И выбрать фактически специализацию – ресторан, бургерная, пиццерия и т.д.

3. Работодатели, в свою очередь, стараются быть лучшими для этих выпускников. Они отбирают себе лучшие кадры и сами для них являются идеальной площадкой.

4. Для Центра занятости, эта фактическая работа по улучшению положения на локальном

рынке труда.

5. Для профессиональной образовательной организации – это фактически выпуск кадров с отработанными профессиональными навыками и понимание потребностей работодателей региона в кадрах и какие программы подготовки более востребованы.

6. Для властей региона – увеличение уровня доверия к власти.

И все сработало, все выпускники пришли на те предприятия работать после выпуска, причем это по времени короткая история. Временной лаг между стажировкой и трудоустройством – 4–5 месяцев, а у работодателя уже лояльный сотрудник готов, на которого можно рассчитывать, который уже знает ваши требования и стандарты и его не так легко переманить.

И ребята дотачивают свое мастерство уже на рабочем месте. Конечно, пришлось отбирать лучших работодателей, стажеры из Севастопольского колледжа сервиса и торговли с очень хорошей профессиональной подготовкой.

Роль ФРиО в системе стажировок

Именно здесь и выступает Федерация Рестораторов и Отельеров России. Как агрегатор запросов работодателей своей сферы гостеприимства ресторанов, отелей, туроператоров, упаковывает эти запросы в понятные профессиональные требования, которые описаны в профстандартах, помогает образовательной организации услышать запросы

рынка и трансформировать их в отдельные модули образовательных программ.

Это титанический труд, который делает ФРиО, но он осознанный. Программа Стажировки ФРиО выстраивает такие необходимые всем профессиональные мосты доверия между всеми участниками рынка, предлагая бизнесу новую кадровую стратегию. ФРиО взял на себя роль ХАБа в своей сфере, соединив ресурсы, которые есть в системе подготовки кадров, распределив ответственность и учитывая интересы всех участников.

Это нужно регионам

В регионах эта программа будет особенно полезна. С помощью системы стажировок можно, в том числе, решить проблему текучки кадров.

Учебные заведения, на самом деле, выпускают достойных специалистов, но куда они идут дальше? Им есть куда пойти? Что им дадут? Реально на рынок к работодателям приходят, в лучшем случае, 10%. Спрашивается, а где те 90%, которых выпустили, на которых государство, в том числе, потратило деньги... Они едут в Москву и пытаются там реализовать себя.

Сейчас, во время пандемии, как раз тот момент, когда нужно чистить все ненужное, оставлять только самые работающие практические модели, опробировать их, прогонять и улучшать. Фактически, регионы закрыты. Там есть рабочая сила, и есть потребность в этой рабочей силе. Сегодня – тот момент, когда нужно перекинуть мостик.

Возможен ли диалог бизнеса и власти: опыт Хабаровска



Андрей Веретенников,

глава представительства Федерации Рестораторов и Отельеров России в Хабаровском крае, директор ООО «Ресторатор»

Проблема взаимоотношений бизнеса и власти существует уже достаточно давно. К сожалению, кризис 2020 года, связанный с пандемией коронавируса, только увеличил пропасть между чиновниками и предпринимателями, особенно в сфере гостеприимства. Мы часто наблюдаем негативный опыт, связанный с нежеланием властей прислушиваться к представителям бизнеса, которые с каждым днем ограничений несут колоссальные потери. Возможен ли конструктивный диалог? Смогут ли контролирующие органы пойти навстречу бизнесу и чего они ждут от самих рестораторов?

На примере Хабаровского края, можно уверенно сказать, что это возможно. С самого начала пандемии в регионе наблюдается эффективное взаимодействие бизнеса с местными властями, которое строится на взаимном доверии, на том, что предпринимателей, наконец, слышат. Со своей стороны, бизнес консолидируется, и представляет собой единую силу, способную отстаивать свои права и предлагать конкретные решения.

Андрей Веретенников – глава представительства Федерации Рестораторов и Отельеров России в Хабаровском крае, директор ООО «Ресторатор», стоит во главе этого процесса. «Ресторановед» расспросил его, как проходит общение, о мерах поддержки в регионе и о том, чего уже удалось добиться такой слаженной работой.

Хочется верить, что позитивный опыт Хабаровского края послужит примером для поддержания и развития сферы гостеприимства и в других регионах России.

– На чем строится диалог



Только грамотной аналитикой можно доказать, что профессиональное сообщество способно не только бездумно предлагать, но также и разделить ответственность за принятые совместные решения с властями и контролирующими органами.

рестораторов и власти в Хабаровском крае?

– Нынешняя общая ситуация в Хабаровском крае, конечно, очень схожа с тем, что происходит сейчас абсолютно во всех регионах России, которые экономически пострадали от последствий пандемии. Разве что, у нас относительно позже начали вводить ограничения. Связано это было с маленьким ростом заболеваемости. Но главное, что, все-таки, отличает Хабаровский край – мы смогли построить эффективную систему взаимодействия бизнеса и власти, наладить диалог с целью поддержания работы индустрии гостеприимства, в частности недопущения введения жестких

ограничительных мер.

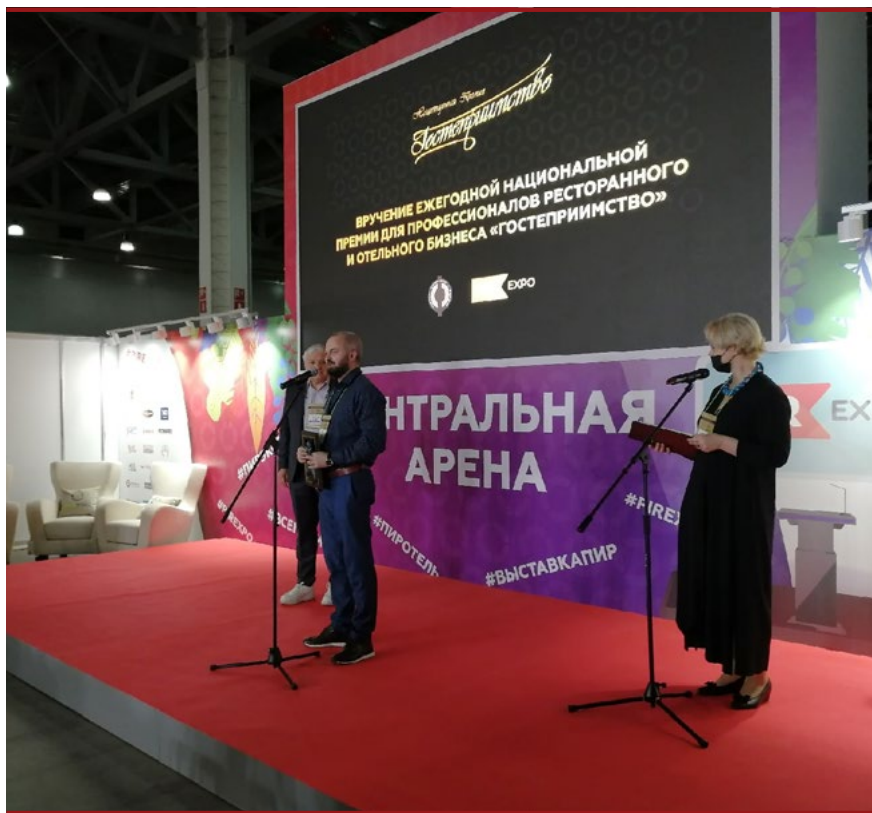
В отношениях с администрацией мы апеллируем исключительно цифрами и фактами. Без этого мы больше никуда не ходим. Никому ведь не поможет, если мы все будем продолжать ныть и рассказывать о том, что рестораны закрываются, и отрасль умирает.

Только грамотной аналитикой можно доказать, что профессиональное сообщество способно не только бездумно предлагать, но также и разделить ответственность за принятые совместные решения с властями и контролирующими органами.

Как известно, структура власти в Хабаровском крае поменялась. Если убрать лишний



Главный принцип общения бизнеса с властью – это обоснованность предложений. Если у органов исполнительной власти есть статистика, которую они охотно предоставляют, то у нас есть аналитика. Это нужно для того, чтобы как раз в период кризиса доступно объяснить, почему, например, наша отрасль является пострадавшей, что нам необходимо, в какие часы можно нас закрывать, а в какие нельзя. Это и есть разделение ответственности.



В рамках отраслевой выставки PIR EXPO-2020, которая проходила в Москве, Хабаровский край был отмечен национальной премией для профессионалов ресторанного и отельного бизнеса «Гостеприимство». Из рук президента Федерации Рестораторов и Отельеров России награду получил региональный представитель Федерации Рестораторов и Отельеров – Андрей Веретенников.

популизм, на сегодняшний момент та команда, которая пришла, изначально была настроена на диалог, и явно заинтересована в развитии экономики региона. Со своей стороны, мы можем подсказать, как это лучше сделать на примере предприятий общественного питания и в целом индустрии гостеприимства.

– Что за время пандемии удалось сделать в результате этого взаимодействия?

– После того, как ограничения сняли, мы согласовали с муниципалитетом вопрос об отмене аренды на земельный участок. Также мы договорились об открытии летних веранд в уведомительном порядке. Это помогло в поддержке отрасли.

Стоит отметить, что те спасительные меры, которые были

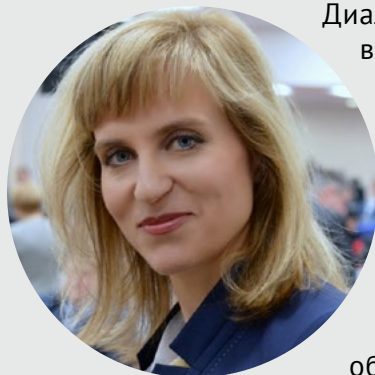
реализованы на территории Хабаровского края, как муниципальные, так и краевые – по большому счету, отголоски федеральной истории. Нужно было только правильно применить ее на практике здесь у нас.

Эпизод с летними верандами довольно показателен. В Хабаровске открыли веранды сразу после Москвы. Мы следили, как Федерация Рестораторов и Отельеров в столице решает данный вопрос на правительственном уровне, и повторили этот опыт один в один. Когда мэр Москвы – Сергей Собянин, подписал соответствующее постановление об открытии летних веранд, у нас, по сути, появился прецедент и сразу инструкция к действию. Мы пришли с уже готовым кейсом к мэру Хабаровска – Сергею Кравчуку, и он нам не отказал.

Хабаровский край смог участвовать в согласовании ряда других постановлений непосредственно на федеральном уровне. Благодаря Игорю Бухарову – президенту Федерации Рестораторов и Отельеров России, нас включили в рабочие группы, где также присутствуют представители Минэкономразвития России, Администрации Президента и других структур.

В отношении рекомендаций Роспотребнадзора, мы также обращались к Москве. Рестораторам Хабаровского края предъявили какие-то абсолютно необоснованные требования. Мы напрямую просили главу Роспотребнадзора – Анну Попову направить рекомендации в наше региональное ведомство, чтобы исключить всякого рода придумывание на местах. Фантазия то

Мария Авилова – первый заместитель Председателя Правительства Хабаровского края:



Диалог между правительством и бизнесом Хабаровского края выстраивается на межведомственном взаимодействии. Мы еженедельно собираем межведомственную рабочую группу, и вместе ищем пути выхода из сложившейся ситуации. Следует заметить, что именно проблемами сферы гостеприимства группа занялась в первую очередь.

К тому же правительство Хабаровского края представило достаточно широкие возможности поддержки, начиная еще с марта 2020 года. Речь идет и об упрощенной системе налогообложения, и о льготах на имущество для предприятий общественного питания. Мы стали выдавать кредиты до 3 млн. рублей на 2 года под низкую ставку – до 4,25%. Ну а в то время,

когда бизнес был полностью закрыт, ставка вовсе опускалась до 1%.

Сегодня мы продолжаем работу, продолжаем искать другие возможности, как дальше взаимодействовать и двигаться вперед. Самое важное – диалог этот не односторонний. Мы видим, как бизнес несет свою социальную ответственность. Рестораторы за время кризиса помогали в оснащении инфекционных отделений, накормить волонтеров и врачей, показывали примером, как может работать реальный бизнес в условиях пандемии, при этом соблюдая все необходимые санитарные нормы.

Для нас важно не просто поддержать финансовую благоустойчивость предприятий, а, все таки, дать им возможность дальнейшего развития на благо всего Хабаровского края, чтобы мы действительно получали удовольствие от посещения наших ресторанов, кафе, театров, музеев. Хочется, чтобы побыстрее это вернулось в нашу обыденную жизнь.

у всех разная.

На данный момент наше общество – единственное профессиональное объединение, которое входит в региональный штаб по борьбе с коронавирусом. Это очень важно для нас.

Очень многое было сделано благодаря поддержке Федерации Рестораторов и Отельеров России. Это не лесть. Это те самые факты, подтвержденные цифрами.

– Каким способом осуществляется самоконтроль внутри профессионального сообщества?

– Одной из главных проблем в кризисной ситуации стало, как ни странно, неправильное и неграмотное информирование народа, как предпринимателей, так и потребителей, относительно тех или иных норм безопасности. С позиции представительства Федерации Рестораторов и Отельеров мы всегда активно оказывали информационное содействие.

Сюда можно отнести также информационные наклейки, которые мы придумали. Их смысл в том, что члены ФРиО помещают на дверь эту наклейку, как знак

того, что Федерация отвечает за качество и безопасность данного предприятия. Надо сказать, это поспособствовало возвращению доверия у гостей, а также стало важным рычагом самоконтроля.

После того, как рестораны потихоньку стали открываться, правительством Хабаровского края было выпущено постановление о необходимости составления акта проверки ресторана, когда в заведение с инспекцией выходит Роспотребнадзор вместе с представителем контролирующего органа. Только после этого выдается акт,



Мы доказывали цифрами, аналитикой, фотоотчетами, инициативными группами, убеждали на конкретных примерах, что торговые центры, предприятия общественного питания и индустрия гостеприимства в целом – безопасный и прозрачный бизнес, с которым можно вести диалог.

разрешающий возобновить работу. ФРиО Хабаровского края, дабы избежать дополнительных проблем и проволочек, взяла ответственность за эти проверки на себя. Опять же, по договоренности с властями, мы организовали собственную комиссию, которая осуществляла инспекцию и составляла акты.

Но даже когда заведения открылись, за столик можно было сесть только вдвоем, а какие-нибудь банкеты были и подавно запрещены. Мы сделали предложение Роспотребнадзору, взяли на себя ответственность за проведение банкетов. Все члены ФРиО на территории Хабаровского края начали регистрировать гостей. Люди оставляют в ресторане адрес электронной почты и телефон. Если так случилось, что, после праздника кто-то из гостей заболел коронавирусом, и выяснилось, что незадолго до этого он был в одном из наших ресторанов, мы можем быстро и четко определить очаг заболеваемости.

Мы сами строго следим за тем, чтобы в ресторанах соблюдались все предписания. Можно сказать, что представительство ФРиО на территории Хабаровского края стало для остальных индикатором того, что происходит, и неким мостиком между

бизнесом и властями.

– Влияет ли удаленность Хабаровска от Москвы на эффективность работы?

– Удаленность Хабаровска – это, скорее не про расстояние, а про время. Пока одни ложатся спать, другие работают, и так же наоборот. В 18:00, когда в Хабаровске заканчивается стандартный рабочий день, в Москве – только все просыпаются. Чтобы следить за тем, что происходит в стране, и участвовать в собраниях, приходится не спать сутками. Тем не менее, многие из наших коллег все равно активно участвуют во всех деловых онлайн-мероприятиях, погружаются в процесс. Просто если этого не делать, бизнес не удержать.

Но есть в таком режиме и свои плюсы. Скажем, коллеги в Москве придумали какое-то

решение, а на следующий день мы можем применить его у себя. Так было и с летними верандами. Я помню, как просыпаюсь перед собранием оперативного штаба, и понимаю, что мне совершенно нечем апеллировать. Количество заболевших не уменьшается, и шансов на открытие как будто нет. Потом оказалось, что до этого в Москве Сергей Собянин уже подписал такое постановление, и я, конечно, им вооружился. Поэтому мы теперь стараемся всегда участвовать во всех ночных ВКС, чтобы потом, утром, уже нашему правительству предлагать решения федерального уровня.

– Как изменился ресторанный бизнес в Хабаровске за время пандемии?

– К сожалению, на сегодняшний момент мы потеряли около



На примере Хабаровского края видно, что взаимодействие возможно в том случае, когда с одной стороны, власть доверяет, идет навстречу и прислушивается, с другой – когда бизнес объединен, когда он четко знает, что ему нужно, когда он отвечает за свои слова.

Сергей Кравчук – мэр Хабаровска:



Влияние пандемии мы особенно почувствовали в марте-апреле 2020 года. Тогда мы сели за стол, совместно с предпринимателями, и задали себе главный вопрос: а что же делать? Мы боялись потерять бизнес нашего города, потому что не знали, что может случиться завтра. Для Хабаровска бизнес – это 35% поступления в бюджет. Весьма ощутимый вклад для города.

По предложению Андрея Веретенникова мы создали, так называемый, Ситуационный центр – своего рода, «мозговой штаб», который был постоянно в гуще событий.

Мы анализировали, какое направление, как развивается.

Охватывали буквально все сферы: рестораны, общественный

транспорт, туризм...

Прежде, чем принять какое-то решение, мы выстраивали диаграммы, смотрели таблицы, анализировали, как ранее развивался бизнес и что с ним может быть, если мы примем или не примем то или иное решение. Наверное, впору писать научные труды по тем материалам, которые мы успели отработать вместе за этот период. По итогу, в бизнесе осталось порядка 560 миллионов рублей, которые должны были поступить в городскую казну. Бюджет города понес ущерб, но какие бы у нас были перспективы, если бы город не поддержал предпринимателей? Мы отнеслись к этому, скорее, как инвестициям в будущее.

Я хочу сказать, что Андрей Веретенников – тот человек, который не просто поддерживает бизнес, а отстаивает интересы. Он не стесняется высказывать свое мнение, как на собраниях в городской Администрации, так и на уровне губернатора. Я ему за это благодарен. И то, что мы сохранили бизнес в Хабаровске, во многом заслуга его команды.

Своей команде я бы тоже хотел выразить признательность. Над тем, чтобы бизнес в Хабаровске понес самые минимальные потери, работали сразу несколько ведомств: экономическое управление, департаменты финансов, муниципальной собственности, даже архитектуры – все преследовали одну цель.

То, что мы пережили и переживаем – это действительно уникальный опыт сотрудничества и взаимопонимания.

10% ресторанного бизнеса только из-за того, что не успели изменить формат доставки до пандемии и введения ограничений. Те, у кого был свой автопарк или кто плотно работал с агрегаторами, у них, в принципе, сейчас все нормально.

Самое главное, что, согласно статистике, за август 2020 года товарооборот предприятий

общественного питания вырос на 10%. Многим пришлось изменить свою изначальную концепцию и работать в другом формате.

Сегодня рестораторы перераспределили свои ресурсы. Количество заместителей значительно уменьшилось. Владельцы поняли, что какие-то функции они могут выполнять сами. Часто

даже семьи стали включаться. Жены рестораторов работают в зале, на кухне, и это нормально. Получается такой семейный бизнес, который мог бы появиться и вчера, но вчера мы могли себе позволить иметь штат.

На примере Хабаровского края видно, что взаимодействие возможно в том случае, когда с одной стороны, власть доверяет,



Как бы ни было скучно заниматься чиновничьими делами, я понимаю, что если представители профессионального сообщества не будут этого делать, то наш бизнес никто не защитит. Есть вещи, которые знает только профессионал. Понимаете, власть – это специалисты, в лучшем случае, но не профессионалы из отрасли.

идет навстречу и прислушивается, с другой – когда бизнес объединен, когда он четко знает, что ему нужно, когда он отвечает за свои слова.

– Как вы считаете, в органах власти нужны представители от бизнеса?

– Да, нужны. Я руковожу советом по предпринимательству при мэрии города Хабаровска и являюсь заместителем председателя совета по предпринимательству и улучшению инвестиционного климата Хабаровского края. Учитывая, что я сам ресторатор и руковожу представительством ФРиО в Хабаровском крае, в хорошем смысле, есть возможность лоббировать интересы отрасли.

Как бы ни было скучно заниматься чиновничьими делами, я понимаю, что если представители профессионального сообщества не будут этого делать, то наш бизнес никто не защитит.

Есть вещи, которые знает только профессионал. Понимаете, власть – это специалисты, в лучшем случае, но не профессионалы из отрасли. Соответственно, вся отраслевая поддержка,

информационная поддержка исходила от нас, как от представителей бизнес-сообщества и профессионалов.

– Опыт Хабаровского края может как-то помочь наладить диалог между бизнесом и властью в других регионах России, которые, к сожалению, до сих пор находятся в довольно плачевном положении?

– На примере нашего региона видно, что взаимодействие возможно в том случае, когда с одной стороны, власть доверяет, идет навстречу и прислушивается, с другой – когда бизнес объединен, когда он четко знает, что ему нужно, когда он отвечает за свои слова.

Важно сохранять в себе позитив и хорошее настроение. Конечно, многие коллеги опускали руки, закрывались. Но большинство старались не слушать тех скучных чиновников, которые рассказывали о том, что бизнес не хочет ничего выполнять. Мы доказывали обратное: цифрами, аналитикой, фотоотчетами, инициативными группами. Мы освещали нашу позицию и требования на региональном и

федеральном уровнях, и убеждали на конкретных примерах, что торговые центры, предприятия общественного питания и индустрия гостеприимства в целом – безопасный и прозрачный бизнес, с которым можно вести диалог.

Конечно, такое эффективное взаимодействие сложились не сразу, а задолго до кризиса. На самом деле, это длится уже порядка 5–6 лет. Все, на чем строится наше общение – это обоснованность предложений. Если у органов исполнительной власти есть статистика, которую они охотно предоставляют, то у нас есть аналитика. Это нужно для того, чтобы как раз в период кризиса доступно объяснить, почему, например, наша отрасль является пострадавшей, что нам необходимо, в какие часы можно нас закрывать, а в какие нельзя. Это и есть разделение ответственности. Мы всегда настаивали на том, что нам не нужна никакая другая помощь, дайте только работать. Мы согласны выполнять все необходимые требования и сами заработаем деньги.

2020 год кардинально изменил не только формат бизнеса, но и систему управления финансами, учет, юридическую среду, в том числе и в сфере гостеприимства. Вместе с плановыми модификациями, которые проводила, например, налоговая инспекция, возникли дополнительные законодательные изменения, напрямую связанные с пандемией коронавируса.

С помощью опытных экспертов попробуем разобраться с тем, как действуют поправки об удаленной работе, а также предложим действенные рекомендации, как ресторатору обезопасить свой бизнес в правовом отношении в условиях пандемии.

Поправки в Трудовой кодекс о дистанционных работниках: как быть ресторанам?



Ирина Благовещенская, основатель консалтинговой компании Escape Consult Group и советник президента Федерации Рестораторов и Отельеров России по финансовым вопросам.



Татьяна Тихонова, руководитель направления кадровый учет в Escape Consult Group.

В октябре 2020 года, согласно указу мэра Москвы, работодатели обязаны перевести на удаленную работу не менее 30% сотрудников с предоставлением в мэрию отчета. В связи с чем, предприниматели сферы гостеприимства (рестораны, кафе, бары, гостиницы) столкнулись с проблемой выполнения требования указа мэра об удаленной работе. Специфика данных организаций состоит в том, что технологический процесс в предприятиях сферы гостеприимства просто исключает возможность работать дистанционно. Очевидно, что для того, чтобы обеспечить функционирование кафе и ресторана, поварам, официантам и барменам необходимо непосредственно участвовать в обеспечении непрерывных процессов.

После волны негодования и обращений с предложениями уточнить этот указ для определенных сфер, вышли официальные разъяснения о том, что работодатель может установить посменный режим работы, согласно которому на объектах будут находиться одновременно не более 70% работников. Это не будет противоречить указу мэра Москвы.

С октября 2020 года рестораторы и отельеры выполняют следующие действия: переводят на удаленку офисных работников (бухгалтерия, отдел персонала) и устанавливают сотрудникам, у которых отсутствует возможность перевода на удаленку, сменный график работы, к примеру, два через два. Таким

образом, цель указа, а именно, избегание массового скопления сотрудников в одном помещении, будет достигнута.

Так вот с переводом на удаленку до сих пор было огромное количество вопросов у всех сфер предпринимательства. Еще после первой волны пандемии, законодатели всерьез задумались о внесении поправок в главу 49.1 Трудового кодекса Российской Федерации (далее – ТК РФ), касающуюся регулирования труда дистанционных работников, поскольку на практике выяснилось, что у работодателей практически нет правовых инструментов для решения вопросов, связанных с переводом сотрудников на дистанционную работу. К тому же не было узаконено такое понятие как «удаленная» работа в то время, как наши органы власти в официальных высказываниях использовали этот термин. В период второй волны эпидемии назрела необходимость введения такого понятия, как «смешанный или комбинированный режим работы». 8 декабря 2020 года был подписан закон, который внес изменения в Трудовой кодекс РФ в главу 49.1 (Федеральный закон от 08.12.2020 № 407-ФЗ «О внесении изменений в Трудовой кодекс Российской Федерации в части регулирования дистанционной (удаленной) работы и временного перевода работника на дистанционную (удаленную) работу по инициативе работодателя в исключительных случаях».

Итак, давайте рассмотрим, какие изменения были внесены в регулирование труда

дистанционных работников и постараемся выявить вопросы, на которые пока из данного Закона не следует ответов. И дадим рекомендации в части применения данного Закона у себя на предприятии.

Переход на дистанционную работу

В статье 312.1 ввели понятие временной дистанционной работы, ограничив ее сроком в шесть месяцев. При этом в отношении срока сказано, что, по условиям дополнительного соглашения к трудовому договору, срок либо не должен превышать шести месяцев, либо периоды работы в дистанционном формате должны периодически чередоваться с периодами выполнения работником трудовой функции на стационарном рабочем месте.

При этом из статьи не совсем понятно, какой продолжительности должны быть эти периоды и что делать работодателю, например, если закончился шестимесячный срок временной дистанционной работы. Продлевать? Вывести сотрудника в офис? Если вывести, то после какого срока работы в офисе его снова можно отправить на дистанционку, если необходимость в этом не отпала?

Электронные документы

В той же статье 312.1 в старой редакции было сказано, что ознакомление дистанционщика с локальными актами работодателя, а также с другими документами, ознакомить с которыми необходимо работника под подпись, работник может быть

ознакомлен путем обмена электронными документами между работодателем и дистанционным работником.

Под электронными документами, по нашему мнению, предполагался обмен документами с использованием сторонами усиленной квалифицированной электронной подписи работодателя (далее – УКП).

В новой редакции законодатель предлагает три способа ознакомления работника с документами:

- в письменной форме под подпись
- путем обмена электронными документами
- в иной форме, предусмотренной коллективным договором, локальными актами, трудовым договором.

Единственным документом, для которого установлено обязательное предоставление в оригинале является листок нетрудоспособности.

В новой редакции статьи 312.2, как и в предыдущей редакции, осталось такое понятие, как «электронные документы». При этом его значение не раскрыто. Отличие в том, что в предыдущей редакции статьи работодатель был обязан направить дистанционному работнику по почте заказным письмом с уведомлением оформленный надлежащим образом экземпляр трудового договора на бумажном носителе. Теперь это нужно делать только по письменному заявлению работника, т.е. такой обязанности у работодателя нет.

Изменения коснулись и

правил ведения трудовой книжки на дистанционного работника. В предыдущей редакции статьи было сказано, что по соглашению сторон трудового договора сведения о дистанционной работе могут не вноситься в трудовую книжку дистанционного работника. А в новой редакции говорится о том, что по желанию дистанционного работника сведения о его трудовой деятельности вносятся в трудовую книжку при условии ее предоставления. То есть теперь в трудовом договоре с дистанционщиком не нужно прописывать условие о внесении записи в трудовую книжку. Алгоритм такой: запись вносим только после предоставления трудовой книжки.

Статья 312.3 в предыдущей редакции называлась «Особенности организации и охраны труда дистанционных работников», в новой редакции она называется «Особенности порядка взаимодействия дистанционного работника и работодателя». В этой главе четко сказано, что при заключении в электронном виде с дистанционщиком таких документов, как:

- трудовой договор;
- дополнительное соглашение к трудовому договору;
- договор о материальной ответственности;
- ученический договор на получение образования без отрыва или с отрывом от производства, а также при внесении изменений в эти договора или при их расторжении используются УКП и аналогичная подпись или усиленная неквалифицированная

электронная подпись работника.

В других случаях взаимодействия сторон может осуществляться путем обмена электронными документами с использованием других видов электронной подписи или в иной форме, предусмотренной коллективным договором, локальным нормативным актом, трудовым договором или дополнительным соглашением к нему. При этом формы обмена документами должны обеспечить фиксацию факта получения сторонами документа в электронном виде.

Режим работы

В статье 312.4 сказано, что режим рабочего времени дистанционного работника может устанавливаться локальным нормативным актом, коллективным договором или трудовым договором (дополнительным соглашением) с работником. В предыдущей редакции статьи режим рабочего времени можно было предусмотреть только в трудовом договоре с дистанционным работником. А в случае, если он не установлен ни в одном из вышеуказанных документов, то режим устанавливается работником по своему усмотрению.

Получается, что если в компании нет ни одного документа, который устанавливает режим работы дистанционного работника или это условие не прописано в его трудовом договоре, то он может работать так, как ему удобно, например, по ночам, или делить рабочее время на части, не совсем удобные в

отношении взаимодействия с работодателем.

Также стоит обратить внимание на то, что вызвать дистанционного работника для работы на стационарном рабочем месте, работодатель имеет право только если это временная дистанционная работа. Условия и порядок такого выхода должны быть предусмотрены локальным нормативным актом, коллективным договором или трудовым договором (дополнительным соглашением).

Больше всего вопросов вызывает фраза «время взаимодействия дистанционного работника с работодателем включается в рабочее время». Что она означает? Если работодатель, к примеру, даст работнику задание после окончания рабочего дня, то значит ли это, что время выполнения этого задания в тот же день или переписка/переговоры с работодателем будет оплачено как сверхурочная работа? Или, если оно по определению входит в рабочее время, то за него работник и так получает свою заработную плату и дополнительной оплате оно не подлежит? Новая глава, к сожалению, ответа на данный вопрос не дает.

Оборудование

По вопросу предоставления работодателем дистанционному работнику оборудования, программно-технических средств (далее – ПТС), средств защиты информации (далее – СЗИ) в новой редакции статьи 312.6 сказано, что работодатель обеспечивает дистанционного

работника оборудованием, ПТС, СЗИ и иными средствами. Работодатель выплачивает работнику компенсацию за использование им собственного или арендованного оборудования. При этом порядок, сроки, размеры возмещения также должны указываться в локальных актах, коллективном договоре или в трудовом договоре. А вот использовать свое или арендованное оборудование (ПТС, СЗИ) работник может только с согласия или с ведома работодателя.

Охрана труда

В новой статье 312.7 об особенностях охраны труда дистанционных работников практически ничего не изменилось, кроме того, что добавилась фраза о том, что если работник переведен на дистанционную работу временно, то на период выполнения этим работником трудовой функции дистанционно, работодатель выполняет обязанности по охране труда, предусмотренные для дистанционных работников. Это означает, что когда работник выйдет на работу в офис, то на него будут распространяться правила охраны труда для данной категории работников.

Увольнение

Новшества коснулись и вопросов, связанных с увольнением дистанционного работника. В статье 312.5, посвященной вопросам расторжения трудового договора с дистанционным работником, было написано, что расторжение трудового договора

о дистанционной работе по инициативе работодателя производится по основаниям, предусмотренным трудовым договором.

В статье 312.8 работодателю оставили только два дополнительных основания для расторжения трудового договора с дистанционщиком, помимо предусмотренных ТК РФ.

Первое основание звучит следующим образом: в случае если в период выполнения трудовой функции дистанционно работник без уважительной причины не взаимодействует с работодателем по вопросам, связанным с выполнением трудовой функции, более двух рабочих дней подряд со дня поступления соответствующего запроса работодателя (за исключением случая, если в нем предусмотрен более длительный срок для взаимодействия с работодателем). Это касается и временного, и постоянного дистанционщика.

Неоднозначным является второе дополнительное основание для расторжения трудового договора с дистанционщиком, который работает в таком режиме постоянно, а именно: в случае изменения работником местности выполнения трудовой функции, если это влечет невозможность исполнения работником обязанностей по трудовому договору на прежних условиях. Не совсем понятно, что это означает? Переезд работника в местность, где нет Интернета? Вопросы есть также и по процедуре увольнения такого работника.

У работодателя осталась, на

наш взгляд, не несущая смысла обязанность отправить работнику заказным письмом с уведомлением по почте в течение трех дней с даты издания приказа об увольнении копии приказа на бумажном носителе, если ознакомление осуществляется в форме электронного документа. Если все-таки под электронным документом имеется в виду документ, подписанный УКП, то зачем отправлять работнику еще и бумажную копию приказ, не совсем понятно. Усиленная квалифицированная подпись идентична собственноручной подписи.

Временная дистанционная работа

Статьей, которая, на наш взгляд, может оказаться самой полезной для работодателя в условиях пандемии, является статья 312.9 позволяющая работодателю перевести работников временно на дистанционную работу в упрощенном порядке в исключительных случаях, под которые попадает и введение режима повышенной готовности, как написано в статье: в случае принятия соответствующего решения органом государственной власти и (или) органом местного самоуправления. Согласие работника на такой перевод не требуется.

На работодателя в случае временного перевода работников на дистанционную работу возложена обязанность принять локальный нормативный акт с учетом мнения профсоюзного органа (в случае его наличия) с указанием

в нем порядка, условий, сроков такого перевода. С локальным актом работников нужно ознакомить способом, позволяющим достоверно подтвердить получение работником такого локального нормативного акта.

Дополнительное соглашение к трудовому договору работника при временном переводе на дистанционную работу не нужно.

По окончании срока перевода (не позднее окончания периода наличия обстоятельства, послужившего основанием для временного перевода) работник обязан приступить к выполнению своей трудовой функции на прежних условиях.

Рекомендации

На основании вышеприведенного, мы можем дать следующие рекомендации:

1. Работодателю рекомендуем составить локальный нормативный акт, в который включить все аспекты работы дистанционных работников, описать процессы взаимодействия сторон трудового договора как можно подробнее. Особенно обратить внимание на четкое описание режима работы дистанционщика, на условия предоставления работнику оборудования или выплату компенсации за использование им своего или арендованного оборудования, предусмотреть срок ответа работника на запрос работодателя (он не должен превышать двух дней, поскольку с этим сроком связана возможность расторжения трудового договора с дистанционным работником).

Поскольку в новой редакции статьи 312.9 (абзац 6) сказано, что работодатель должен возмещать работнику другие расходы, связанные с выполнением дистанционной работы, то рекомендуем четко указать в локальном акте какие именно расходы готов компенсировать работодатель во избежание дальнейших споров с работниками.

С локальным актом в обязательном порядке ознакомить под подпись всех работников.

2. Рекомендуем подписывать с дистанционными работниками документы, перечисленные в 312.3 настоящей статьи, усиленной электронной цифровой подписью. Поскольку в законе отсутствует информация о том, за чей счет оформляется УКП, то можно данный пункт также отразить в локальном нормативном акте.

Остальные документы в процессе работы с дистанционными работниками рекомендуем подписывать простой электронной подписью (ПЭП) с использованием программного обеспечения, внедренного в компании.

Не рекомендуем пользоваться правом обмениваться с работниками документами способом, который вы сами можете установить, например, с помощью мессенджеров или смс-сообщений. Данный способ не совсем законен и корректен с точки зрения судебной практики и возможных трудовых споров с работниками, а также противоречит федеральным законам, например, о бухгалтерском учете.

Сегодня шеф-повар Евгений Иришкин известен скорее, как тренер сборной России WorldSkills по кулинарному мастерству. Он является наставником поваров, участвующих на престижных международных кулинарных соревнованиях, и международным экспертом этого движения.



Евгений Иришкин
***Карьера это всегда
новый шаг к большой
ответственности***



«Профессиональная кухня»

Ведущий рубрики – председатель Правления Санкт-Петербургской Ассоциации кулинаров Виктор Шабалин

Но в жизни Евгения была и впечатляющая профессиональная карьера от выпускника кулинарного лицея до позиций шефа престижных ресторанных проектов.

От творчестве и профессиональном развитии повара с Евгением Иришкиным поговорил постоянный ведущий рубрики «Профессиональная кухня», председатель правления Санкт-Петербургской ассоциации кулинаров и член экспертного совета Федерации рестораторов и отельеров Виктор Шабалин

Профессию выбирал осознанно, карьеру строил с самого начала

– Евгений, к своим 40 годам вы уже прошли огромный профессиональный путь от повара до международного эксперта движения WorldSkills Россия в компетенции «Поварское дело». Расскажите, пожалуйста, что повлияло на выбор профессии?

– Если честно, то у меня было два варианта: стать краснодеревщиком и вырезать из дерева красивые вещи или стать поваром и готовить вкусную еду. Как мы видим, перевесил второй вариант.

На самом деле, решение было осознанным. Где-то в 13–14 лет я уже понимал, чем буду

заниматься, и даже начал потихоньку к этому готовиться. Ходил параллельно на уроки труда, вне школьной программы. Мне нравилось делать своими руками всякие вкусности. Отчасти родители тоже повлияли на мой выбор. Мама и папа очень вкусно готовят. В детстве я постоянно наблюдал, как они это делают и даже помогал. Так я поступил в петербургский Профессиональный лицей кулинарного мастерства № 140, который тогда он находился на набережной реки Мойки, 26.

– В какой момент вы поняли, что не хотите быть просто поваром, а начали развиваться, как шеф-повар и руководитель?

– После выпуска из лицея в 1999 году, меня приняли на мое первое место работы в ресторан «Гарсон». Потом, когда открылся второй по этим брендом, я стал работать в двух сразу. Шеф-поварами там были французы, и я получил хорошую практику на профессиональной кухне. Меню обновлялось каждый новый сезон. Готовили блюда с фуа-гра, трюфелями, черной икрой... «Гарсон» оказал на меня сильное влияние. В то время в нашем городе было очень мало подобных заведений. Когда появлялись новые, я даже приходил в них под

видом того, что хочу устроиться на работу. На самом деле, просто наблюдал, как развивается сфера общественного питания Санкт-Петербурга. Я следил, как устроен тот или иной ресторан, как организована работа, какие продукты используют...

В 2009 году, осознав что нужно двигаться дальше, я пошел работать в ресторан на воде – Фрегат «Благодать», – причем сразу шеф-поваром. Представляет: несколько залов, летняя терраса. В тот момент мне хотелось больших объемов, большой ответственности.

– Вы сказали, что учились у французов. Кого еще вы могли бы назвать своими учителями с точки зрения практики?

– Я всегда учился, постоянно ходил на мастер-классы. Определенное влияние на меня оказал Илья Исаакович Лазерсон, с которым мы познакомились в 2010 году.

– Если говорить о вашей работе шеф-поваром, вы больше управленец или творец?

– Наверно, управленец больше.

– А как же «создавать своими собственными руками»? Как же ваши пряничные домики в ресторане «Удачный выстрел»?

– И такое было. Креатив всегда



**Известный повар
Илья Лазерсон, по
собственному признанию
Евгения Иришкина,
оказал на него большое
влияние**

(фото с сайта lazerson.ru)

идей данного проекта – восстановить то забытое старое, чем славилась рестораны Санкт-Петербурга во времена царской России. Как, по-вашему, нужен ли городу этот проект с точки зрения гастрономического туризма?

– Конечно, нужен. И как гастрономическое событие, и для привлечения гостей. Отличная идея. Лишней она точно не будет. Но сегодня, сформировать конкретно русскую кухню, очень сложно. Вот у меня нет для нее четкого определения. Я понимаю, что это локальный продукт, но у нас огромная страна и локальный продукт в каждом регионе разный. В целом, вся русская кухня – это больше того, что мы едим в Санкт-Петербурге или в Воронеже. Традиционные блюда русской кухни можно подавать в современной интерпретации. Этим многие уже занимаются, доказывая, что классика тоже может быть современной.

Я сейчас много езжу по стране и могу сказать: чтобы продвигать русскую кухню, нужно, в первую очередь, познакомить с ней россиян. А для этого нужно развивать внутренний туризм. Когда жители нашей большой страны из одного региона будут

нужен. Конечно, бывают случаи в профессиональной жизни повара, когда творчества нет. Или кому-то это дано в меньшей степени. Но человек умеет грамотно повторить сложное блюдо. Как вариант, повар едет за границу и привозит оттуда какие-то интересные идеи, которые потом воплощает в жизнь.

Заимствование и изучение чужого опыта – нормальное явление современной кулинарии

– То есть, вы считаете, что плагиат в кулинарии – это хорошо?

– Конечно. Это же, своего рода, профессиональная конкуренция.

Не будем лукавить, в современной российской кулинарии позаимствовано многое из мирового опыта. Есть шефы, которые

берут новую информацию, пропускают ее через себя, и выдают уже свой продукт. Но сейчас уже и Европа начинает смотреть на нас – изучать и копировать.

– Пора задуматься о восстановлении нашей традиционной кухни? Или продвигать современную российскую?

– По-моему мнению, восстанавливать буквально не нужно. Сложно воссоздать забытое старое, которое строилось совсем на других продуктах и вкусовых предпочтениях. Все само собой сформируется в процессе изучения традиций.

– В Санкт-Петербурге существует и развивается ведомственный проект Комитета по внешним связям «Петербургская кухня», руководит которым зампред комитета Сергей Леонидович Марков. Одна из

”

Плагиат в кулинарии – это хорошо. В современной российской кулинарии позаимствовано многое из мирового опыта. Есть шефы, которые берут что-то новое у западных коллег, пропускают это через себя, и выдают уже свой продукт. Но сейчас и Европа начинает смотреть на нас – изучать и копировать.

приезжать в гости в другой регион, тогда они автоматически начнут узнавать тот самый локальный продукт.

– Вы сказали, что очень часто ездите по нашей стране. Я так понимаю, что это связано с Вашей работой в проекте «WorldSkills Россия». Расскажите, пожалуйста, как вы попали в это движение?

– Тут нужно отдать должное Денису Смирнову, первому международному эксперту движения WorldSkills по компетенции «Поварское дело» в России. В 2013 году он меня пригласил помочь в организации чемпионата в Москве. Было это так: я сел в самолет, который летел с Кипра, где участвовал на чемпионате «Вкус жизни» в индивидуальных и командных соревнованиях. Мне звонит Денис и говорит: «Найди время и приезжай ко мне. У меня есть для тебя хорошее предложение. С твоим учредителем я уже договорился». Фраза про учредителя была решающей (смеется).

Мы познакомились с Денисом Смирновым в университете, где я учился, а он был заведующим лабораторией. Он мне рассказывал, что есть такое движение, и я постепенно начал внедряться. Сначала провели чемпионат в Москве, потом в Санкт-Петербурге. Потом петербургский организатор кулинарных мероприятий Дмитрий Гуляев, когда реанимировал «Золотую кулину» в 2014 году, предложил нам провести соревнования участников и сформировать работу судей по стандартам WorldSkills. Так я



Первый в России международный эксперт WorldSkills Russia по компетенции «Поварское дело» Денис Витальевич Смирнов скоропостижно скончался 6 января 2017 года в возрасте 44 лет.

(фото с сайта worldskills.ru)

окончательно перешел в движение WorldSkills.

Международное и российское понимание кулинарных соревнований

– В 2019 году под вашим руководством национальная сборная WorldSkills Россия в компетенции «Поварское дело» взяла золото, и стала победителем Всемирного чемпионата в Казани. Расскажите про этот опыт подготовки к чемпионату. Как это все было?

– Заслуга в этом не только моя, для достижения этого результата трудилась большая команда профессионалов, таких как менеджеры компетенции Козубенко Александра, ряд известных шеф-поваров: Гребенщиков Артем, Гребенщиков Алексей, Матюха Андрей, Лазерсон Илья, Олькиницкий Владимир, Исаков Антон, Селиванов Сергей, преподавателей Иванова Елена и Пономарева Ксения, а также участник чемпионата 2017 года Хрхрян Сергей.

В 2017 году, после скоропостижного ухода Дениса Смирнова, я стал международным экспертом в этом движении. Первый мой опыт международного выезда в этом статусе заключался в том, что я был там, как тренер сборной. Смотрел, выяснял для себя какие-то интересные моменты, таким образом у меня складывалось понимание этого чемпионата, как он проходит, и, главное – что нам нужно для победы. Потом был чемпионат в Абу-Даби, я был уже в качестве оценивающего эксперта, там понял всю систему оценивания, как она меняется и по какому принципу, а также что должно быть в приоритете при подготовке участника, а что можно поставить на второй план.

Чемпионат WorldSkills – это спорт, а участник – спортсмен. Если говорить про нашу компетенцию, то 50% – это кулинария, а остальные 50% – это просто спорт. Очень важны такие факторы как: мотивация, психология, физические нагрузки, режим, распорядок дня, питание, здоровье...



эксперты договариваются и формируют общие профессиональные стандарты, так как они отличаются в разных странах, а оценивать всех участников нужно одинаково по общему своду стандартов. Есть новые тенденции, технологии, которые мы применяем во время соревнований. На последнем чемпионате в Казани в очередной раз, обсуждалось влияние нового оборудования на профессиональные навыки. Пришли к выводу, что нужно учитывать фактор прогресса и отделять его от профессионального уровня участников. Например, умение резать продукт на слайсере или руками при помощи ножа. Современное оборудование позволяет сохранить время повару и улучшить качество блюда, но на чемпионатах WorldSkills так же важно показать навыки работы руками.

Чемпионаты и система профессионального образования

– Получается, что для профессионального повара владение оборудованием – хорошо, а для начинающего – лучше детально оттачивать

– Что такое чемпионат WorldSkills в российском понимании?

– Для начала мы должны разделить чемпионаты на два уровня: международный и российский.

Российские рамки WorldSkills, по большей части, базируются

на среднем профессиональном образовании. Мы анализируем уровень заведений: преподавательский состав, как он влияет на подготовку обучающихся, оснащение лабораторий и прочее. Отсюда демонстрационные экзамены и рейтинг площадок.

В международной практике



В Санкт-Петербурге развивается ведомственный проект Комитета по внешним связям «Петербургская кухня», руководит которым зампред комитета Сергей Леонидович Марков (на фото). Чтобы продвигать русскую кухню, нужно, в первую очередь, познакомить с ней россиян. А для этого нужно развивать внутренний туризм, уверен Евгений Иришкин

профессиональные навыки без средств механизации?

– Изначально студенту колледжа должны дать 70% базы, познакомить с современными технологиями, а когда он выходит в отрасль и постепенно становится профессионалом, каждое предприятие, на котором он будет работать, его доучивает.

– *Хорошо, тогда как объяснить простым мастерам производственного обучения и преподавателям в колледжах, что нужно просто выполнять свою работу, и не надо делать из каждого студента потенциального участника чемпионата? То есть, требуется только одно, чтобы обучающийся просто показывал хороший уровень.*

– Согласен с Вами. Сегодня мастера и преподаватели

прокачивают одного участника из всего учебного заведения, а остальные ребята брошены. У этого есть объяснение. Победа участника от какого-либо колледжа в региональном или национальном чемпионатах добавляет учебному заведению плюсы к рейтингу. Это безусловно правильно, но не первостепенно. После участия в конференции «Петербургская кулинарная школа. Традиции и новаторство», которую проводил Колледж кулинарного мастерства, сложилось впечатление, что не все правильно понимают цели и задачи движения. Тогда появилась идея, совместно с Санкт-Петербургской ассоциацией кулинаров и Санкт-Петербургским представительством ФРИО, провести семинар, на который в качестве слушателей пригласить ведущих

мастеров и преподавателей профильных колледжей, которые занимаются подготовкой ребят по компетенции «Поварское дело» и представителей отрасли для того, чтобы они услышали из первоисточника что есть движение Worldskills и компетенция «Поварское дело» в частности, но пока из-за пандемии эти планы не реализованы.

Сегодня в систему среднего профессионального образования внедрен демонстрационный экзамен, когда обучающийся колледжа встает в специально оборудованный бокс и показывает экспертам свои профессиональные знания и навыки. Академия WorldSkills ведет непрерывную работу по повышению квалификации мастеров производственного обучения и преподавателей, действует система независимой





Чемпионат WorldSkills – это спорт, а участник – спортсмен. Если говорить про нашу компетенцию, то 50% – это кулинария, а остальные 50% – это просто спорт. Очень важны такие факторы как: мотивация, психология, физические нагрузки, режим, распорядок дня, питание и здоровье.

оценки квалификации, но почему-то есть какое-то недопонимание со стороны колледжей и отрасли.

– С колледжами понятно, разъяснительная работа ведется и есть положительные сдвиги, но как донести работодателям, что независимая оценка квалификации им нужна?

– Это все еще точно. Работодатели еще не видят результата. Если человек пришел, сдал профессиональный экзамен, который на 30% состоит из теории и на 70% из практики, получил свою оценку и документ, где написано, что он умеет делать, то для работодателя это должно быть аргументом в приеме на работу, следовательно, должно быть признание этой оценки. Опять же, с точки зрения «регуляторной гильотины», независимая оценка квалификации или демонстрационный экзамен в компетенции «Поварское дело» являются инструментом по внедрению в отрасль системы ХАССП и ухода от старых СанПинов. Понятно, что человеческий фактор исключить нельзя, но в целом, если отрасль признает независимую оценку квалификации и демонстрационный экзамен, ситуация с требованиями контролирующих органов

начнет выравниваться в пользу отрасли.

О судьях и вкусах не спорят?

– Вернемся к Международным конкурсам и соревнованиям. Как по-вашему, они заставляют нас принять какой-то чужой, не свойственный нам подход?

– Безусловно. К примеру, у нас два чемпионата: чемпионат Европы, и мировое первенство. На европейском чемпионате мы ориентируемся на вкус свойственный Европе. Законодателями вкуса на данный момент являются Скандинавы – это кислый и сладкий вкусы. А на мировом мы понимаем, что есть европейцы и азиаты. То есть, мы делаем блюда, вкусы которых попадут и туда, и туда, – не используем непонятные для иностранцев продукты.

– Вы сказали, что есть европейские вкусы и азиатские вкусы. А что для Вас русский вкус?

– Признаюсь честно, что мне русский вкус до сих пор сложно описать. Я общаюсь с разными шеф-поварами на эту тему, каждый мне говорит свое видение, но в итоге это сводится ближе к вкусу детства.

– Значит ли это, что на международных чемпионатах WorldSkills, мы продвигаем не русскую кухню и русский вкус, а профессионализм наших участников?

– Однозначно! Если говорить о моем участии в этом, то моя задача подготовить участника так, чтобы он смог набрать максимальное количество баллов, и потерять как можно меньше. Если мы дадим острое, а эксперт острое не ест, соответственно, он поставит низкую оценку. У всех разное предпочтение. Чтобы попадать в цель нужно делать что-то классическое – понятное для большинства.

– Делятся ли как-то судьи между собой по группам? Например, одни хорошо понимают организацию рабочего места и технологический процесс, а другие сильны в дегустации.

– Сами нет. На каждом чемпионате есть группа управления. Она выбирается каждый год. Голосуют все международные эксперты и выбирают наиболее компетентных, с хорошей репутацией. У меня был опыт кандидата при голосовании на Европейский чемпионат 2020 года. В итоге мне не хватило двух голосов до позиции заместителя

Искандар Слаев – первый российский повар, победивший на мировом чемпионате рабочих профессий WorldSkills под наставничеством Евгения Иришкина, сейчас сертифицированный эксперт чемпионата, рассказал об этапах подготовки к соревнованиям.



На протяжении двух лет я пытался попасть в сборную России. В 2017 году я занял второе место в финале чемпионата WorldSkills Россия, который проходил в Краснодаре. Затем в течении полугода была полная тишина. Я не знал, попал я в сборную или нет. Как раз в этот момент ввели новое правило, согласно которому принимать участие можно только один раз. Если не зашел в тройку, больше тебя не допустят до соревнований. Я закончил обучение в колледже, устроился на работу, и уже думал поступать в университет.

В июне мне позвонил международный эксперт WorldSkills – Евгений Николаевич Иришкин и пригласил приехать на тренировку сборной в Санкт-Петербург. И все-таки в 2017 году, меня включили в расширенный состав. После длительных тренировок и отборов внутри сборной мне посчастливилось оказаться в основном составе. Я должен был представлять Россию на международном уровне на чемпионате Европы, а потом и мира. Подготовка проходила по всей стране. Мы старались бывать на самых разных площадках и тестировать продукты, потому что от региона к региону они отличались. Это очень важно для чемпионата. Распорядок дня выглядел так: мы просыпались в 6-7 утра, занимались спортом, потом завтракали, затем было свободное время, а к 9-10 часам мы приходили непосредственно на площадку и там начинали тренироваться.

Конкурсное задание на чемпионат оглашают за три месяца. Месяц-полтора мы посвящали тому, что составляли вкус блюд, пробовали различные комбинации, виды подачи, а последующие полтора – отработывали выполнение задания на время. Чемпионат мира длился 4 дня. Каждый день нужно было приготовить по одному блюду на 4 порции за 3 с половиной часа. 15 минут на подготовку рабочего места и старт. Поэтому необходимо было отработать все движения до секунды, подбить все тайм-листы – последовательность выполнения действий. Последние недели две работали особенно упорно, вместе с тренерами, которые наблюдали за нами на протяжении всего времени до этого. Команда была очень сильная. С нами работали лучшие шеф-повара и эксперты. За всю подготовку полностью отвечал международный эксперт Евгений Иришкин.

Важный аспект тренировки – моральная готовность участника. Иногда наставники нарочно создавали стрессовые ситуации для меня, могли даже забрать что-то из продуктов. Это необходимо, чтобы быть внутренне готовым к любым обстоятельствам, которые могут возникнуть на чемпионате, и не потеряться.



WorldSkills пришли к выводу, что нужно учитывать фактор прогресса и отделять его от профессионального уровня участников. Современное оборудование позволяет сохранить время повару и улучшить качество блюда, но на чемпионатах WorldSkills так же важно показать навыки работы руками.

главного эксперта. Но, если говорить о баллах и шансах для твоего конкурсанта, то не очень хорошо, если ты, как эксперт, состоишь в группе управления. Потому что ты не можешь отстаивать интересы своего участника. Так принято на мировом чемпионате, и на евро. Все эксперты, попадающие в эту систему, проходят программу доступа, начиная с изучения всех правил и стандартов чемпионата, кодекса этики и подписания этого кодекса. Потом идет небольшое обучение с видеорядом. Все проходит на английском языке. Далее, заполнение различных анкет на понимание оценивания, прохождение ряда тестов. Потом, уже на самом чемпионате есть дополнительный профессиональный тест. Также прописывается в какую группу ты можешь попасть, в какую нет. Например, кто-то лучше умеет пользоваться измерительными приборами (весами). Я, в силу своего опыта, могу работать в любой группе.

– В России эксперты в компетенции «Поварское дело» в основном из сферы образования, а западные эксперты – больше из отрасли?

– В основном эксперты из отрасли, многие из них известные

шеф-повара и участники престижных чемпионатов. Например, Sebastian Gibrand эксперт из Швеции, серебряный призер престижного чемпионата Boscuse dor.

– Есть ли принципиальное отличие западной системы профессионального образования от нашей?

– Есть! У них больше практики и большая часть преподавателей – практикующие повара. Мне повезло, что я много поездил по разным странам, и бывал в зарубежных учебных заведениях.

– Вы сказали про защиту интересов своего участника. Я знаю, что подобная ситуация имела место на Всемирном чемпионате в Казани, где вам пришлось защищать права Искандара Слаева. Расскажите подробности, если это не секрет.

– Не секрет. Наша компетенция достаточно сложная, ведь кулинария это больше творчество, а не точная наука. И хоть у нас было четкое понимание что мы должны сделать по заданию, всегда всплывают нюансы, ведь задание на английском языке. Так вот, когда мы разрабатывали десерт, в задании было прописано что в тарелке одним из элементов должен быть теплый

cake. Мы поняли, что это должно больше напоминать тесто для кексов или бисквитное. Но на чемпионате я узнал, что группа экспертов, которая оценивает десерт, приняли решение что тесто должно быть песочным. Я был с этим не согласен и понимал что мой участник потеряет большое количество баллов. Я поднял вопрос по этой проблеме – задал его команде управления и главному эксперту. Он собрал всех экспертов и после обсуждения мы приняли решение, что допускаем в оценку оба варианта. Если бы я вовремя не отреагировал, то участник потерял баллы.

Одним из плюсов данного чемпионата то, что все эксперты профессионалы. Не смотря на языковой барьер и то, что в каждой стране разные профессиональные стандарты, эксперты всегда принимают решение путем обсуждения, не пытаются «завалить» участников.

– На вас за это коллеги-эксперты не обиделись?

– Все отнеслись нормально. Потом все подошли и каждый поздравил. Это важный момент, так как на одном из чемпионатов эксперты не поздравили победителя, так как считали победу не совсем заслуженной и спорной.



На всемирном чемпионате WorldSkills Евгению пришлось защищать перед коллегами-экспертами интересы своего ученика Искандера Слаева – в итоге тот стал чемпионом мира!

От Олимпа к Олимпу

– Как протекает Ваша жизнь после золота?

– Протекает также: продолжаем подготовку к следующим чемпионатам, параллельно пытаемся помочь повысить уровень профессионального образования в стране.

– 2022 год чемпионат EuroSkills пройдет в Санкт-Петербурге. Какие шансы у нас взять золото в вашей компетенции?

– Шансы есть всегда.

– Региональные представители движения обращаются к вам за консультацией или

помощью в подготовке к этому событию?

– Обращаются, но как правило достаточно поздно. Есть такое понятие как региональные сборные. У них очень ограниченные возможности, а подготовкой сборной нужно заниматься задолго до чемпионата, а не накануне. За месяц подготовить настоящего чемпиона «с нуля» невозможно.

– Как попасть в национальную сборную?

– Для этого необходимо пройти путь от регионального чемпионата до Национального и занять призовое место. Либо раз в год у нас проходит Отборочный чемпионат в расширенный состав

сборной, где может принять участие любой желающий студент или молодой работник в возрасте до 22 лет.

– Региональные представители движения обращаются к вам за консультацией или помощью в подготовке к этому событию?

– Обращаются, но как правило достаточно поздно. Есть такое понятие как региональные сборные. У них очень ограниченные возможности, а подготовкой сборной нужно заниматься задолго до чемпионата, а не накануне. За месяц подготовить настоящего чемпиона «с нуля» невозможно.

”

Одним из плюсов чемпионата WorldSkills является то, что все эксперты – профессионалы. Не смотря на языковой барьер и то, что в каждой стране действуют разные стандарты, эксперты всегда принимают решение путем обсуждения, не пытаются «завалить» участников.

Петербургская кухня – *уникальное гастрономическое явление*



Татьяна Цветкова – историк, преподаватель Института среднего профессионального образования Политех в Санкт-Петербурге, специалист с более чем 30-летним стажем работы со студентами, эксперт проекта «Петербургская кухня», куратор Музея Петербургской кухни с 2013 года. «Ресторановед» расспросил Татьяну Юрьевну о таком гастрономическом и историческом явлении, как «Петербургская кухня» и студенческих исследовательских проектах.

– *Петербургская кухня. Что это такое?*

– Петербургская кухня – это значимый этап в истории русской кулинарии, который начинается в XVIII веке, с момента возникновения Санкт-Петербурга. Всем известно, что Петр I для строительства новой столицы приглашал иностранных специалистов: немцев, итальянцев, голландцев, англичан. При них, как правило, находились и повара. Они привозили к нам из Европы рецепты своих национальных блюд, которые потом оседали на невских берегах. Здесь они видоизменялись и адаптировались под местные традиции, превращались во что-то особенное.

В том же XVIII веке, в период правления Елизаветы Петровны, а после нее и Екатерины II, в высшем свете укоренилась мода на французские кулинарные традиции. В домах столичной аристократии хорошим тоном считалось приглашать на работу французского повара. Однако при этом русская кухня своих позиций все еще не сдавала, и пользовалась значительной популярностью. Ведь, по воспоминаниям современников, все Романовы в домашней обстановке предпочитали простые русские

блюда: щи, ботвинью, окорок, каши, квашеную капусту, соленые огурцы.

Но настоящий расцвет русской кухни случился в XIX веке, после победы русской армии в войне с Наполеоном. Тогда страна переживала небывалый

патриотический подъем, и высший свет Петербурга стал отказываться от всего французского и возвращаться к истокам. Светское общество снова заговорило на русском языке, в моду вернулись сарафаны, косы. И, конечно, в этот момент все требовали



Купеческий стол. Сервировка



Званный обед. Сервировка стола

только русских национальных блюд. К черту шампанское, давайте нам квасу! Потом это явление так и назовут «квасным патриотизмом».

В это же время, в 1819 году, по приглашению императора Александра I, в Петербурге появился известный французский повар Мари Антуан Карем. Казалось бы, в такой обстановке ему оставалось только собрать вещи и уехать, хлопнув дверью. Тем не менее, французский мастер принял вызов, стал изучать русскую кухню, внимательно наблюдать за работой местных поваров, и тогда предложил новые блюда, сохраняя основы, но применяя к ним европейские технологии. Так из-под его руки появились, уже знакомые нам, слоенно-дрожжевые пироги из белой пшеничной муки, которые до этого пекли только из ржаной, с русскими мясными, рыбными и овощными начинками. Студень или холодец он заменил заливным, разработал рецептуру котлет на косточке, антрекотов, эскалопов. Представил различные соусы – этим, как известно,

особенно славится французская кухня.

Главное, Антуан Карем сумел за короткий срок пребывания в Санкт-Петербурге оставить после себя последователей – поваров, которые дальше развивали и совершенствовали Петербургскую кухню. Во второй половине XIX века именно его приемники издали первые русские кулинарные книги, в которых указывается точная дозировка продуктов. Игнатий Радецкий, Герасим Степанов,

Елена Молоховец, Пелагея Александрова-Игнатъева – это самые известные авторы кулинарных книг того времени. Их наследие составляет основу для изучения Петербургской кухни и сегодня.

– В какой момент вы стали заниматься темой Петербургской кухни?

– В 2013 году мне поручили курировать наш музей. Я, как преподаватель истории, сначала проводила экскурсии для своих студентов и гостей колледжа.

Раньше я не знала ничего о петербургской кухне, но я знала историю. В нашей библиотеке с 30-х годов хранились кулинарные книги XIX века. Я стала изучать все, что у нас было по этой теме на тот момент. Готовилась на протяжении года. А затем появилась идея изучать историю петербургской кухни вместе с ребятами.

– Со студентами вы проводите тематические обеды. Как это происходит?



На открытии Гастрономической ассамблеи «Санкт-Петербург – страны СНГ»

Меню

Петербургская кухня. Званый обед XIX века.

Консоме «Демидовф»

Пирожки натурально «а ля Карамзинъ»

Винегрет от Антуана Карема

«Пулярды или цыплята Маренго»

Гречневая каша с пармезаном

Десерт «Бламанже»

Петербургский квас

Консоме «Демидовф» – *Огюст Эскофье «Кулинарный путеводитель. Рецепты от короля французской кухни». 1901.*

Пирожки натурально «а ля Карамзинъ», Гречневая каша с пармезаном – *Игнатий Радецкий «Санкт – Петербургская кухня». 1862.*

Винегрет, «Бламанже» – *Антуан Карем «Искусство французской кухни». 1866.*

«Пулярды или цыплята Маренго» – *Пелагея Александрова – Игнатьева «Практические основы кулинарного искусства». 1901.*

Петербургский квас – *Екатерина Авдеева «Поваренная книга русской опытной хозяйки». 1846.*



Пулярды или цыплята Маренго



Гречневая каша с пармезаном



Благодарственное письмо от комитета по внешним связям СПб

– Мы называем их студенческие исследовательские проекты Петербургской кухни. Первые три проекта (три учебных года) были только теоретические: петербургская, советская (ленинградская) кухня и кухни народов СССР. Студенты изучали историю, делали презентации, а затем рассказывали перед однокурсниками и преподавателями.

Далее родилась идея тематических проектов. Ведь если на первом курсе я их знакомя с историей петербургской кухни, то, начиная со второго курса, студенты изучают технологию приготовления пищи, и уже могут приготовить блюда по рецептам XIX века.

Меня очень поддержали преподаватели технологии, и так мы провели первый проект «Званный обед XIX века». Составили меню из восьми блюд по рецептам Антуана Карема, Игнатия Радецкого, Екатерины Авдеевой, Елены Молоховец и Пелагеи Александровой-Игнатьевой.

Большую помощь нам

оказывают преподаватели организации и обслуживания. Их студенты показывают сервировку столов, демонстрировали правила обслуживания.

На нашем званом обеде присутствовал Сергей Марков – первый заместитель председателя Комитета по внешним связям Санкт-Петербурга и руководитель проекта «Петербургская кухня». Он был совершенно поражен. Все-таки в ресторанах готовят профессионалы, а тут студенты занимаются изучением петербургской кухни. Ему это очень понравилось. А дальше меня ведь только похвалили...

”

Петербургская кухня – это уникальный гастрономический феномен, возникший в результате слияния двух культур: традиционной русской кухни и изящной французской с некоторыми добавлениями других национальных кулинарных рецептур.

Затем были проекты: «Дворянское и купеческое чаепитие», но купеческое не московское, как мы привыкли представлять с баранками, огромными пирогами, а именно деловое петербургское, «Закусочный стол – фуршет XIX века», куда мы пригласили петербургских рестораторов, в том числе Леонида Гарбара – президента Федерации Рестораторов и Отельеров Северо-Запада. Мы даже разыгрывали костюмированные сценки.

Для нас каждый проект – праздник. Но больше всего я люблю подготовку. Этот период особенно творческий. Выбираю тему я, а потом, в начале учебного года, делюсь этим со студентами и преподавателями.

Прошлогодние первокурсники уже мечтают участвовать в приготовлении блюд, старшие курсы предлагают более сложные рецепты. К каждой теме придумываем инсценировки из классических произведений, звучат романсы в сопровождении семиструнной гитары. И все это наши студенты! В каждом проекте участвует примерно 50 человек.

Когда утверждено меню, то

Меню

Петербургская кухня. Закусочный стол – Фуршет XIX века.

Профитролы и волованы

Тарталетки

Канapé

Фромаж

Салат «Ладога»

Жульен из курицы

Кокот грибной

Пирожки разные

Пряники медовые

(рождественские)

Конфеты шоколадные нарезные

Трюфель

Птифуры шоколадные,
миндальные

Птифуры ленинградские

Клюквенный морс

Брусничная вода

Кофе, чай.





Дворянское чаепитие. Инсценировка

преподаватели со студентами приступают к отработке блюд. Ведь если приготовить точно по старинным рецептам, то вряд ли это придется нам по вкусу. Изменились продукты, технологии приготовления, оформление блюд.

Задача студентов рассказать гостям: что они сохранили из старинных рецептов, что изменили, каким оборудованием для приготовления пользовались. На защиту проектов мы приглашаем рестораторов города, шеф-поваров, журналистов. Постоянные наши гости – представители комитета по внешним связям Правительства Санкт-Петербурга.

– В 2014 году появился городской проект «Петербургская кухня». С чего началось ваше сотрудничество? Какие плоды дала эта совместная работа?

– Идея проведения городского проекта «Петербургская кухня» принадлежит комитету по внешним связям Правительства Санкт-Петербурга. Тогда же наш

Музей получил приглашение участвовать в проекте, которое мы приняли с удовольствием.

В тот год у нас уже была первая победа на городском конкурсе «Золотая Кулина». Студент Тимофей Тюлин под руководством преподавателя технологии Грозы Марии Михайловны победил, приготовив блюдо петербургской кухни «Императорская корона».

Примерно в это же время в городе началось проведение ресторанных фестивалей, и отдельной номинацией была представлена «Петербургская



На вручении премии «Золотой Лев»

Меню

Петербургская кухня. Дворянское и купеческое чаепитие XIX века.

Пирожное бисквитное с кремом.	слоеного теста).
Эклер.	Сдоба с корицей (из дрожжевого слоеного теста).
Яблочный пирог Вульфов.	Ромовая баба.
Заварные крендельки к чаю.	Конфеты нарезные.
Пряники (печатные).	Трюфель.
Курник (из дрожжевого слоеного теста).	Пастила яблочная.
Пирог с капустой (из дрожжевого	Цукаты из яблок, вишни, груши.



кухня». Постепенно в проект включались ведущие рестораны города, сейчас их уже более 30.

В прошлом году прошел первый фестиваль «Петербургская кухня», где соревновались шефы. Готовили блюда петербургской кухни. Наши ребята из колледжа заняли первое место.

Я провожу лекции по истории Петербургской кухни и приглашаю на экскурсии в наш Музей

участников проекта. Большим событием стал фестиваль «Три века Петербургской кухни» в феврале 2020 года и в ноябре успешно прошла первая Гастрономическая Ассамблея «Санкт-Петербург – страны СНГ».

– Петербургская кухня переживала несколько этапов, по-разному влиявших на ее развитие. Даже в какой-то момент казалось, что

традиционные блюда исчезли совсем. Можно сказать, что некоторые рецептуры все-таки были утрачены?

– В советский период, особенно в первые десятилетия, главной задачей стало сытно накормить трудящихся. Изящество петербургской кухни стали считать пережитком буржуазного прошлого.

Тем не менее, мы знаем, что



”

Для нас каждый проект – праздник. Кроме рецептов, к каждой теме мы придумываем инсценировки из классических произведений, звучат романсы в сопровождении семиструнной гитары. И все это наши студенты! В каждом проекте участвует примерно 50 человек.

на кремлевских дипломатических приемах, даже в годы войны, готовили блюда петербургской кухни. Тогда в Кремле и на правительственных дачах работали повара старой школы.

В советской кухне через все испытания прошли такие блюда как бефстроганов, пожарские котлеты, биточки Скобелевские, заливное. Да и известные всем котлеты по-киевски – это михайловские котлеты (названы так по имени Михайловского дворца, расположенного поблизости), приготовленные впервые в петербургском Купеческом клубе. Будучи изобретенными в

1912 году, они не успели стать по-настоящему известными, так как война и революция, ликвидировавшая и Купеческий клуб, и его хозяев, и персонал, буквально стерла всякую память о «михайловских котлетах». Все кондитерские изделия: бисквиты, заварное, слоенно-дрожжевое, дрожжевое тесто – это заслуга французских поваров. В СССР очень популярными были эклеры, но мало, кто тогда знал, что авторство принадлежит Антуану Карему. Или знаменитый «Наполеон» – его придумали и испекли впервые кондитеры на кухне Зимнего дворца в 1912 году, когда

в России праздновали 100-летие победы над Наполеоном.

А рецептуры не могут быть утрачены, потому что, слава богу, сохранились кулинарные книги XIX века, которые сегодня переиздаются и стали очень востребованы.

– Существует ли современная петербургская кухня или это все-таки больше наследие прошлых эпох?

– Петербургская кухня, без сомнения, существует в XXI веке. Подтверждение этого – ресторанные фестивали, которые проводятся в нашем городе. Лучшие рестораны участвуют в номинации «Петербургская кухня». Каждый сезон они предлагают новые блюда, не обязательно исторические. Например, «Тельное из ладожского судака под сливочным кулисом». Здесь очень грамотное сочетание блюд русской кухни под французской приправой, которая придает сочность и нежность рыбе.

– Какое будущее ждет петербургскую кухню?

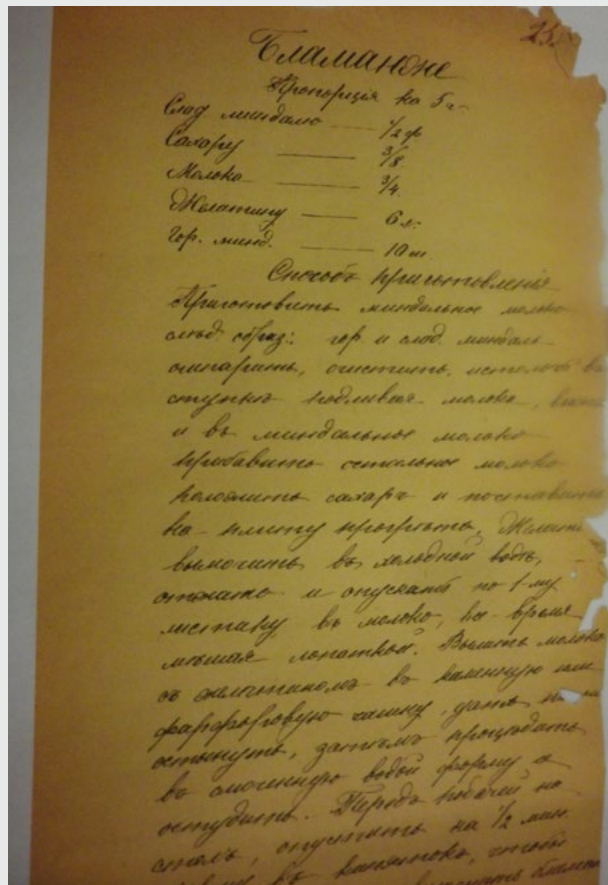
– Это зависит от нас. Прежде всего, надо готовить специалистов со знанием истории русской кухни. В учебной программе технологии приготовления пищи этого раздела нет. В нашем колледже студенты знакомятся с историей петербургской кухни с первого курса, благодаря Музею и нашим проектам. Очень важно, чтобы об этой уникальной странице истории русской кухни знали петербуржцы. Это ведь часть исторического наследия города, которое надо изучать и сохранять.

Экспозиция музея охватывает периоды развития истории петербургской и советской (ленинградской) кухни с Петровской эпохи до конца XX века.

Наш музей был открыт в 2003 году. Инициатива создания музея принадлежит выдающемуся историку русской кухни, автору учебников по технологии приготовления блюд русской кухни и популярных книг по истории русской кухни – профессору Николаю Ивановичу Ковалеву. В 30-е годы он начинал преподавать в нашем техникуме, а затем, когда перешел на работу в Ленинградский институт советской торговли, продолжал сотрудничество с техникумом, затем колледжем.

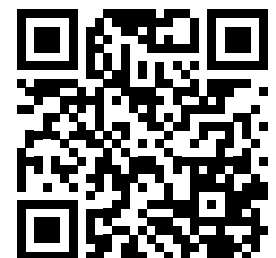
Огромную поддержку в организации Музея оказал директор колледжа – Исаев Борис Николаевич, а создавали экспозицию, собирали фото, документальные материалы наш выпускник – Алексей Корж и Кравцова Валентина Александровна – преподаватель технологии, автор учебников и ученица Н.И. Ковалева. Это была очень большая работа всего коллектива колледжа в тесном сотрудничестве с Музеем истории Санкт-Петербурга.

Экспозиция выстроена в хронологической последовательности и охватывает периоды развития истории петербургской и советской (ленинградской) кухни с Петровской эпохи до конца XX века.





Все номера
журнала
доступны
по ссылке:





ПОЛИГРАФИЯ
ДЛЯ ВАС И ВАШИХ ГОСТЕЙ!

МЕНЮ, ВИННЫЕ КАРТЫ
флаеры, плакаты, визитки
и другие рекламные материалы

(812) 339-73-00

(812) 324-18-15

www.premium-press.ru

Premium