

Почему  
**Комкс?**

r\_keeper\_Delivery  
– от первого звонка  
до счастливого  
клиента\_>

r\_keeper

## ФАБРИКИ-КУХНИ

Специальный проект

стр. 34

# ИЛЬЯ ТЮТЕНКОВ

Режиссер ресторанов,  
художник, человек, который  
придумывает концепции

**POLAIR**



ХОЛОДИЛЬНЫЕ  
СТОЛЫ

**ТilYpaд**

АВТОМАТИЗАЦИЯ  
РЕСТОРАНОВ

ДОБРО ПОЖАЛОВАТЬ В «ЗЕЛЬГРОС»!



**SELGROS**  
cash & carry

18+

## В номере:

НОВОСТИ ..... 6

### СОБЫТИЕ

III Ресторанный экономический форум ..... 8  
Конкурс Les Chefs en Or:  
региональные туры ..... 16

НОВИНКИ: МАЙ-2018 ..... 18

### COVER STORY

Илья Тютенков:  
«Ресторан — это энергия радости  
и удовольствия» ..... 20

### МНЕНИЕ

Александр Котюсов:  
чиновники VS рестораторы ..... 26  
Сергей Миронов: лайфхаки  
от ресторатора-блогера ..... 28



### БИЗНЕС-МОДЕЛЬ

Мультиформатные рестораны ..... 32

### СПЕЦПРОЕКТ: ФАБРИКИ-КУХНИ

Ирина Карякина:  
работа над ошибками ..... 36  
Как сделать ставку на качество  
и не прогадать ..... 40  
Способы повышения  
эффективности на потоке ..... 44  
От фабрики-кухни к фабрике теста ..... 46  
Фабрика-кухня: на страже качества ..... 50  
Хлеб — всему голова ..... 52  
Рестотур: из Сибири в Москву ..... 56



с.28



с.20



с.56



## ТЕХНОЛОГИЯ

|                                                                |    |
|----------------------------------------------------------------|----|
| 5 инновационных трендов и влияние их на ресторанный рынок..... | 58 |
| «Комус»: от личного кабинета до личного сервиса.....           | 60 |

## ЕДА И НАПИТКИ ПРОДУКТ МЕСЯЦА

|                       |    |
|-----------------------|----|
| Папоротник орляк..... | 62 |
|-----------------------|----|

## ШЕФ-ПОВАР



|                                                                                            |    |
|--------------------------------------------------------------------------------------------|----|
| Тарас Кириенко: «О работе повара надо судить не по отзывам в интернете, а по прибыли»..... | 64 |
| «Завтрак шефа».....                                                                        | 68 |

## ВИНОДЕЛ

|                        |    |
|------------------------|----|
| Эпоха Возрождения..... | 70 |
|------------------------|----|

## ПИВО



|                                     |    |
|-------------------------------------|----|
| Крафтовое: анархия или порядок..... | 74 |
|-------------------------------------|----|

|                         |    |
|-------------------------|----|
| ОТКРЫТИЯ: МАЙ-2018..... | 80 |
|-------------------------|----|



Всероссийский журнал для профессионалов индустрии питания  
№ 04 (240) 2018

Учредитель

ООО «ИНФОРМАЦИОННЫЙ КАПИТАЛ»

Издатель

ООО «РИК «РЕСТОРАНОФФ»

Генеральный директор **Светлана ЕФИМЕНКО**  
ceo@restoved.ru  
Главный редактор **Елена ЕГОРОВА**  
chief-editor@restoved.ru

Редакция

Шеф-редактор **Марина РОДИОНОВА**  
rodionova@restoved.ru  
Арт-директор **Иван ЕЛИЗАРОВ**  
art-director@restoved.ru  
Дизайнер-верстальщик **Борис РЕМПЕЛЬ**  
Корректор **Алина КОФАНОВА**  
redaction@restoved.ru  
Контент-менеджер **Светлана ПЯТКИНА**  
content@restoranoff.ru

Коммерческий отдел

Директор по рекламе **Евгения КОРОЛЕВА**  
e.koroleva@restoved.ru  
Менеджеры рекламных проектов **Светлана ДЕНИСОВА**  
denisova@restoved.ru  
**Юлия СЕВОСТЬЯНОВА**  
j.sevostyanova@restoved.ru

Отдел подписки и розницы

Руководитель **Зоя ТОЛМАЧЕВА**  
tolmacheva@restoved.ru  
Менеджеры **Виктория ШИМКО**  
podpiska@restoved.ru  
**Анна САТИМОВА**  
satimova@restoranoff.ru  
**Оксана АВДЕЕВА**  
art@restoved.ru  
**Дина СИТДИКОВА**  
or8@restoranoff.ru

Отдел оптовых продаж

Руководитель **Алексей СМОЛИН**  
a.smolin@restoved.ru

Бизнес-школа

Директор **Мария МАЛЫШЕВА**  
rv@restoved.ru

Над номером работали

Эда Адал, Сергей Горбунов, Ольга Ефремова,  
Алина Кофанова, Олег Лихограй, Юрий Лукин,  
Ирина Карякина, Александр Котюсов, Иван Меркулов, Сергей Миронов,  
Александр Пигарев, Алексей Янков

Распространение журнала

почтовая рассылка по России и СНГ:

- рестораны, бары, кафе, клубы;
- гостиницы;
- супермаркеты;
- офисы компаний и банков.
- в редакции;
- через почтовые отделения связи;
- индекс 81786, каталог Роспечать;
- ГК «Урал-Пресс»;
- через региональные представительства издательства.

Журнал зарегистрирован в Федеральной службе по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций (Роскомнадзор).  
Свидетельство о регистрации ПИ №ФС77-61992 от 02.06.2015.  
Дата первоначальной регистрации 28.02.1997.

Перепечатка материалов только с письменного разрешения редакции.  
Ссылка на журнал «Ресторанные ведомости» обязательна.

Материалы, отмеченные знаком ©, публикуются на правах рекламы.  
За содержание рекламных материалов редакция ответственности не несет.  
Мнение авторов может не совпадать с позицией редакции.

Цена свободная.

Адрес редакции:

115093, Москва, ул. Дубининская, 90, пом. 219  
тел./факс: (495) 921-3625, www.restoved.ru, e-mail: info@restoved.ru

Тираж 19 200 экз.

© «Ресторанные ведомости»  
04 (240) 2018

18+

Типография: ООО «ЮНИОН ПРИНТ»

Юридический адрес: 603022, г. Нижний Новгород, ул. Окский съезд, д.2  
Адрес производства: 603003, г. Нижний Новгород, ул. Баррикад, д.1, корпус 5



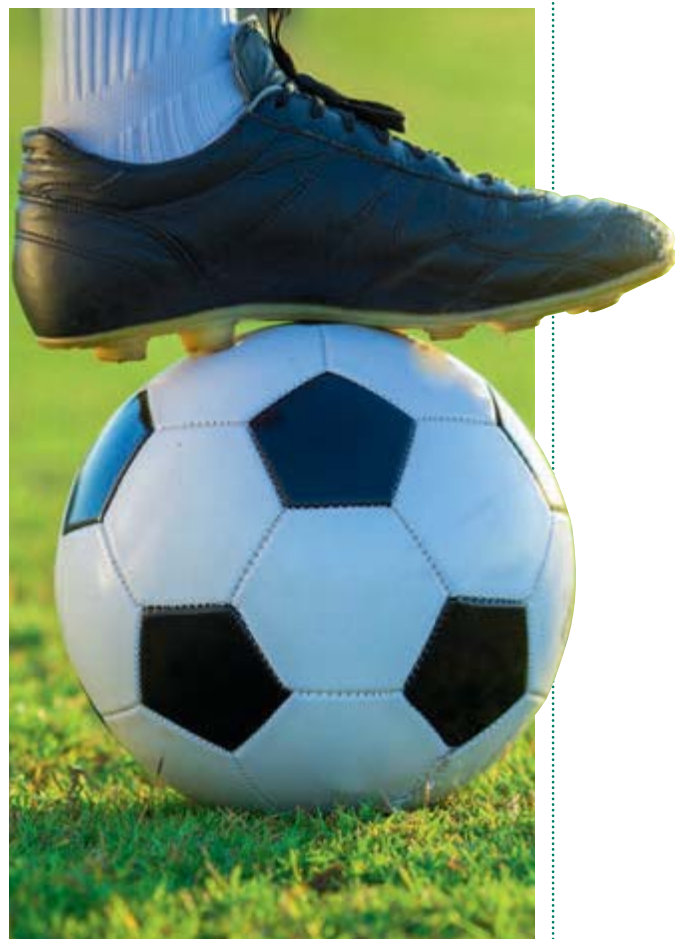
## Идеи Поля Бокюза пришли в Россию

Во время прохождения Красноярского экономического форума 2018 состоялось событие, которое, как мы надеемся, окажет серьезное влияние на развитие ресторанного рынка страны, — было подписано соглашение об открытии в Красноярске первого в России представительства Института Поля Бокюза. Благодаря договору будет создана кафедра высшего образования на базе СФУ, студенты которой будут обучаться поварскому мастерству по высшим мировым стандартам, установленным Институтом Поля Бокюза. Однако одной теории без практики недостаточно, поэтому обучающиеся будут стажироваться как в ресторанах компании Bellini group, так и в ведущих мировых ресторанах. В подписании соглашения приняли участие руководитель международного отдела Института Поля Бокюза Матье Мутон, директор Bellini group Алексей Горенский, а также и.о. ректора СФУ Владимир Колмаков.



## Картошка фри в каждый дом

Ассортимент любого фастфуд-ресторана сложно представить без картофеля фри. Согласно данным маркетинговых исследований, потребление жареного картофеля растет примерно на 5–7% ежегодно. Для удовлетворения растущего спроса в продукте в Липецкой области был построен и открыт первый крупномасштабный завод в России по производству картофеля фри. Этот проект был реализован совместным предприятием российской группы компаний «Белая Дача» и Lamb Weston/Meijer, являющейся мировым лидером по производству продукции из картофеля. Инвестиции в проект составили почти девять миллиардов рублей. Первым потребителем продукции завода станет сеть ресторанов «Макдоналдс», с которой уже подписано долгосрочное соглашение на поставку картофеля фри. В процессе подписания находятся контракты с другими компаниями общественного питания и торговыми сетями по всей стране.



## Подавайте футбол на горячее

Чемпионат мира по футболу в этом году станет событием планетарного масштаба. Поэтому большинство рестораторов сделали закономерный шаг и озаботились установкой в своих заведениях специализированного оборудования для трансляций матчей чемпионата. Основной интерес проявляют как владельцы крупных и сетевых ресторанов и кафе, которым необходимы масштабные впечатляющие решения, так и представители малого бизнеса.

Рост интереса на новые цифровые решения начался еще в конце лета прошлого года, а в феврале-марте 2018-го произошел резкий скачок — объем закупок увеличился примерно на четверть ежемесячно. На сегодняшний день среднее увеличение спроса по сравнению с тем же периодом прошлого года составило 42% и тем не менее продолжает расти. Однако более 37% рестораторов решили не ограничиваться банальным транслированием футбольного контента, а заказывают цифровые решения с несколькими мониторами, которые позволяют не просто показывать матчи, но и выводить на экраны видеоролики со спецпредложениями заведений, «горячими» позициями меню и предложениями по напиткам определенных производителей.





## Рынок фудсервиса растет

Начиная со второго квартала 2017 года рынок фудсервиса стал расти и по результатам на начало года прибавил 2% в деньгах. В 2017 году исследования зафиксировали еще один мотивационный сдвиг — еда вне дома окончательно стала частью образа жизни: вместо того чтобы готовить дома, люди предпочитают зайти в ресторан, чтобы поесть и пообщаться с друзьями. Выросло и количество гостей, которые заказывают в ресторанах блюда с доставкой на дом или забирают заказ самостоятельно. По данным NPD, популярность услуги онлайн-заказа навынос заметно росла в 2017 году в крупных европейских городах. Еще одним трендом, по мнению экспертов, стало то, что потребители начали относиться к заказу еды в заведениях прагматически. Вкусная и качественная еда потеснила значимость атмосферы и прочих внешних атрибутов при выборе заведения. Цена по-прежнему остается важным фактором выбора заведения.



## Кофейни «Даблби» стали мобильными

Кофейни «Даблби» всегда были на шаг впереди своих конкурентов. Вот и в этот раз Анна Цфасман придумала неожиданный ход, пересадив своих бариста на велосипеды. И теперь москвичи и гости столицы, гуляющие по парку Горького, смогут выпить бодрящие напитки без проблем и без длинных очередей. С 1 мая начали работу мобильные кофейни «Даблби», которые представляют собой велосипеды с тележками, где находятся уже приготовленные напитки. Ассортимент пока невелик, но отвечает основным запросам клиентов — холодные чай и кофе, а также кофейный тоник. Мобильная кофейня работает до 22.00.



## Начался сезон летних веранд

Летом 2018 года в Москве откроется 2575 летних веранд. Начать установку открытых веранд рестораны могли с 15 марта. Земельные участки для размещения летних кафе предоставляются городом бесплатно. Их площадь и расположение регламентируются специальной схемой. За соблюдением требований следит столичная Госинспекция по недвижимости. По ее данным, за последние два года количество совершаемых рестораторами нарушений сократилось на 40%. «Практика показывает, что большинство владельцев общепита пользуются возможностью привлечь посетителей в рестораны, установив сезонные веранды, — заявил глава столичного департамента торговли и услуг Алексей Немерюк. — И их количество растет год от года. Например, в 2017 году летом в столице работало больше 2,3 тыс. летних кафе, что в 1,8 раза выше показателей 2012 года, когда в Москве насчитывалось 1,3 тыс. летних кафе».

**HI COLD**

**№1**

**БАРНЫЕ ХОЛОДИЛЬНИКИ**

Серия BN — глубина 500 мм.

- ★ От 2 до 4 секций.
- ★ Глухие или стеклянные двери.
- ★ Стандартный или увеличенный объем.
- ★ Нержавеющая сталь или пластификат.
- ★ Температурный режим -2/+10/-18-20



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

☎ 8 495 411-08-08 ☎ 8 800 333-55-15



# III Ресторанный экономический форум: ресторанный рынок в период глобальной трансформации. Диджитализация. Оптимизация. Диверсификация.

18–19 апреля прошел РЭФ, в рамках которого состоялось более 25 бизнес-сессий различного формата и масштаба. Более 400 участников форума — рестораторы, топ-менеджеры и другие игроки сферы HoReCa — смогли стать участниками одного из самых масштабных мероприятий для профессионалов рынка общественного питания.

## Сессия 1

### Привлечение инвестиций в ресторанном бизнесе: возможности и риски партнерства

Открылось мероприятие сессией с участием первых лиц отрасли: на сцене Конгресс-центра тему «Привлечение инвестиций в ресторанном бизнесе: возможности и риски партнерства» обсуждали Ростислав Ордовский-Танаевский Бланко, основатель ПАО «Росинтер Ресторантс Холдинг», Аркадий Новиков, основатель и владелец Группы компаний Novikov Group, Александр Орлов, основатель ресторанного холдинга Bulldozer Group, Анастасия Та-

тулова, владелец сети кафе-кондитерских «АндерСон», Тимур Ланский, основатель ресторанного холдинга «Рестораны Тимура Ланского». Модератором сессии выступил Сергей Миронов, владелец сети ресторанов «Мясо & Рыба». Тема инвестиций — одна из самых животрепещущих, и интерес к первой сессии среди участников РЭФ был огромным.

### О вариантах привлечения инвестиций в проект:

«Ресторанный бизнес — один из самых развитых и одновременно рискованных бизнесов во всем мире. Сфера об-



щественного питания — главный работодатель, именно на ее долю приходится максимальное число рабочих мест. Человеческий организм — наш главный партнер и союзник, три раза в день он просит еды, и, пока не придумали альтернативного способа удовлетворить его потребности в пище, ресторанный бизнес в безопасности. И интернет пока не вмешивается в наши бизнес-процессы: не придуман еще способ оцифровать еду и послать клиенту по сети. Так что рынку есть куда развиваться. Вы можете значительно сократить риски, если будете развивать свой бизнес по франшизе, хотя мировая практика франшизы тоже прошла через скандалы. Необходимо понимать разницу между привлечением денег друзей или частных инвесторов и денег финансовых партнеров. А она измеряется коэффициентом, по которому вы можете оценить ваш бизнес. Еще одна модель привлечения денег — краудфандинг. Но пока это относительно новое направление для бизнеса».

#### Сдержанная оценка плюсов и минусов инвестиционного развития проектов:

«Все зависит от успешности предприятия. Чем успешнее ваши проекты, чем успешнее вы, тем легче вам будет привлечь инвестиции в новые проекты. Но надо помнить, что инвестиции — вещь интимная. Хороший инвестор — это подарок жизни, это круче, чем хорошая жена».

#### Успех любого проекта во многом зависит от харизмы и удачливости ресторатора:

«В портфеле моей компании много ресторанов, но это никогда не было целью. И это не шутка. Многие проекты начинались с появления инвесторов-друзей, которые приходили с предложением: «Давай запустим новый про-

ект, есть помещение». А я не мог отказать. То есть я давно не ищу инвесторов под новые проекты, все развивается органично. Успех проекта зависит от вас — не просчитались ли вы в выборе места, не ошиблись ли на этапе расчета проекта... Очень важно для ресторатора «поймать» тему, ту самую «птицу счастья». Но сколь сложно ее поймать, столь же легко упустить, потому как придумать проект — одно, а осуществить, развить и сделать из идеи большой бизнес — совсем другая история. У вас вряд ли возникнут проблемы с инвесторами, если проект успешен и приносит прибыль. Проблемы начинаются, когда надо погашать долги, платить по счетам...»

#### О проблемах, которые могут возникнуть, когда у совладельцев бизнеса расходятся взгляды на развитие проекта:

«Работа со сторонним инвестором — схема не для всех. Так как последующее расставание с партнером по бизнесу — как развод, только в этот момент на поверхности появляются все подводные камни, начинаются сложности. Главная проблема при выкупе доли бизнеса у партнера, что то, кто продает, и то, кто покупает, принципиально по-разному оценивают стоимость доли. И тут важно договариваться.

Сегодня мы развиваем свою сеть по франшизе. И если мы входим с человеком в какое-то инвестиционное партнерство, то я прописываю каждую «непригодную» мелочь. Это мой опыт, и он страхует мой бизнес от многих-многих неприятностей и нервных срывов. Мы очень занудные, и с нами сложно работать, потому что мы очень бережем свой бренд, мы делаем все, чтобы никто не мог его испортить».



**Ростислав Ордовский-Танаевский Бланко**

основатель  
ПАО «Росинтер  
Ресторантс Холдинг»



**Аркадий Новиков**

основатель  
Группы компаний  
Novikov Group



**Сергей Миронов**

владелец и управляющий  
сети ресторанов  
«Мясо & Рыба»

#### О рисках, связанных с инвестиционными проектами:

«Не могу сказать, что у меня положительный опыт работы с инвесторами. Как только новый ресторан начинает приносить хорошую прибыль, многие не желают делиться. Более того, многие начинают вмешиваться в работу проекта, пытаются навязывать управляющему партнеру новые идеи и диктовать условия работы. Это не на пользу бизнесу. Разногласия нередко приводили к закрытию проекта, к уходу с рынка успешных концепций».

#### Об истории становления своего бизнеса:

«Первый ресторан мы открыли с друзьями, и такого понятия, как инвесторы, тогда еще не было. После открытия девяти ресторанов на собственные деньги мы поняли, что выросли и готовы привлекать сторонних инвесторов в бизнес. На мой взгляд, смысла в привлечении инвестиций на этапе старта нет. Если я уверен в месте, концепции, в том, что это сработает, то не вижу проблем в привлечении исключительно собственных средств. Если же это спорный проект, но мы видим, что у концепции есть шансы «выстрелить» в этой локации, то стараемся привлекать инвестиционные деньги. Мы развиваем бизнес по франчайзингу, но очень и очень осторожно: контролируем выбор локации потенциального франчайзи, проверяем финансовую и бизнес-состоятельность нового партнера. Если есть какие-то сомнения, то не продаем франшизу, сколько бы денег нам ни предлагали. Стараемся к деньгам инвесторов, которые вкладываются во франчайзинг, относиться так, как будто это наш проект, который мы сами финансируем».



**Тимур Ланской**

основатель  
ресторанного  
холдинга «Рестораны  
Тимура Ланского»



**Александр Орлов**

основатель ресторанного холдинга  
Bulldozer Group



**Анастасия Тагулова**

владелец сети  
семейных кафе  
«Андерсон»

## Сессия 2

## Основные тренды регионов: развиваться по-своему или равняться на столицу?

Во второй сессии успешные рестораторы из Ижевска, Санкт-Петербурга, Волгограда, Новосибирска и Нижнего Новгорода обсудили проблемы развития бизнеса в регионах. Почти все участники сессии признались, что Москва диктует моду на те или иные концепции и вдохновляться успешными столичными проектами — не преступление.

«Любой ресторатор, бывая в другом городе, другой стране, заходит в хорошие рестораны, обращает внимание на детали, напитывается впечатлениями. Я изучаю хорошие столичные концепции, совмещаю увиденное с той картинкой, которую уже сложил в своей голове. Бывает и так, что открытый тобой концепт имеет «близнеца» в другом городе. В 2016-м я открыл White café,



**Эдуард Панин**  
ресторанный холдинг  
«Ресторан Групп»,  
Волгоград, Москва

а чуть позже узнал, что такой концепт уже существует. Тут же услышал, мол, скопировал чужое. Но это не так. Не бойтесь подобных обвинений. Успешные рестораторы думают в одном направлении».

«Мы являемся лидером на рынке Новосибирска, лидером кондитерской и уже ресторанной индустрии. Наша региональная концепция сейчас успешно заходит и на московский рынок. В 2008 году мы поняли, что нам будет более экономически эффективно и целесообразно использовать собственное кондитерское производство под собственный сбыт, нежели работать с ритейл-сетями, которых было достаточно много в Новосибирске даже на тот момент, и решение оказалось правильным. Мы развиваемся в основном за счет собственных средств. Основными параметрами, которые мы для себя поставили в при-

оритет, — это обязательное наличие продукции на полке всегда! Главный параметр — хорошие ингредиенты, вкусная продукция и доступная цена. Мы позиционируем себя как удовольствие по доступной цене».



**Евгения Головкова**  
сеть кафе-кондитерских Kuzina

«Индустрия гостеприимства будет напрямую зависеть от поваров, их навыков, умений, желаний. Рынок развивается, и вектор дальнейшего движения будут определять именно шефы. Рестораторам

надо начинать правильно выстраивать отношения с поварами, правильно их мотивировать, привлекать их в развитие проекта, собирать вокруг них команду. Многие рестораторы боятся вкладываться в шефа, опасаясь, что он словит звездную болезнь и его быстро перекупят конкуренты. Но задача собственника — замотивировать свою команду на общий успех. Успешные проекты есть не только в Москве, но и в регионах. Тут



**Елена Меркулова**  
компания PIR EXPO,  
Москва

