

общественных местах. Те же курильщики могут использовать электронные сигареты в барах и ресторанах. Если мы посмотрим закон, то речь идет о табачном дыме, а не о никотиновом. Но это уже вопросы к юристам», — говорит она.

СТРАШНЕЕ ЗАПРЕТА НА КУРЕНИЕ
Опрошенные ВГ участники рынка и эксперты считают, что наибольшее негативное влияние на бизнес кафе и ресторанов оказывают нынешняя макроэкономическая и внешнеполитическая ситуации, а никак не запрет на курение.

По словам Алексея Бурова, совладельца группы компаний «Пивная карта», на фоне всего происходящего со взаимоотношениями России с Западом, взаимными санкциями, макроэкономической ситуацией в стране, а также с повышением цен на продукты запрет на курение никак не повлиял на рынок общепита. «Это все равно как прошел бы дождь в пять утра, на который никто не обратил бы внимание. Любой негативный тренд имеет отложенный эффект, так что рынок общественного питания еще ждут непростые времена. Многие компании будут вынуждены поменять концепцию, изменить ассортиментную политику, многие закроются. Снизится напряжение на рынке человеческих ресурсов, повысится конкуренция среди поставщиков. По моим оценкам, все это произойдет в течение года-полутора лет, уже перед новогодними праздниками следует ждать снижения корпоративных заказов. С другой стороны, ситуацию будут поддерживать граждане, которые отказались от поездок за рубеж, они будут ходить в бары и рестораны по инерции. Экономическая ситуация сейчас не рисует радужных картин», — заключает господин Буров.

Исполнительный директор Ассоциации общественного питания Дмитрий Гуляев отмечает, что все же запрет на курение нельзя сбросить со счетов. «Летом это было не так заметно, так как, пока было тепло, все выходило курить на улицу или курили на террасах. Кстати, рестораторы столкнулись с тем, что стало увеличиваться количество краж — люди после еды в заведении выходили покурить и зачастую не возвращались, чтобы оплатить счет. Впрочем, общепит нашел выход из положения: руководство начало штрафовать официантов, которые стали более внимательно следить за поведением клиентов. Так вот, возвращаясь к курению, я полагаю, что зимой эффект от запрета курения в ресторанах не заставит себя ждать, и люди, которые заходили выпить чашку кофе или провести деловую встречу, скорее всего будут делать это у себя в офисе», — говорит господин Гуляев.

Что касается немногочисленных петербургских кальянных, то, как отмечает господин Гуляев, эти заведения стали использовать фруктовые смеси, не прибегая к табаку.

По словам Игоря Гуцева, старшего партнера юридической компании «Дювернуа Лигал», в федеральном законе «Об охране здоровья граждан от воздействия окружающего табачного дыма и последствий потребления табака» под запретом курения в таких общественных местах, как точки общепита, оказался именно табак. «Иными словами курить смеси, не содержащие табак, не запрещено. Так что кальянные наверняка стали предлагать смеси, в которых не используются табачные листья», — заключает эксперт. ■

ЭМБАРГО ПОСАДИЛО НА БЛИННУЮ ДИЕТУ

ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЕ ЭМБАРГО ЗАТРОНУЛО БОЛЬШИНСТВО РОССИЙСКИХ РЕСТОРАНОВ, КАФЕ И БАРОВ. ОДНАКО ПОСЛЕДСТВИЯ ДЛЯ ВСЕХ ОКАЗАЛИСЬ РАЗНЫМИ. В ЧИСЛЕ НАИБОЛЕЕ ПОСТРАДАВШИХ — РЕСТОРАНЫ ВЫСОКОЙ КУХНИ, В ТО ВРЕМЯ КАК НА ЗАВЕДЕНИЯХ С РУССКОЙ КУХНЕЙ НОВЫЕ УСЛОВИЯ РАБОТЫ ПРАКТИЧЕСКИ НЕ СКАЗАЛИСЬ. ОЛЬГА ЛАЗАРЕВА

Продовольственное эмбарго, введенное президентом России 6 августа 2014 года, поставило под запрет мясные и молочные продукты, рыбу, овощи, фрукты и орехи из стран Евросоюза, США, Австралии, Канады и Норвегии. Все эти продукты активно использовались российскими рестораторами. Спустя 2,5 недели после опубликования списка запрещенных к ввозу продуктов многие из заведений начали бить тревогу.

Одно из пострадавших заведений — ресторан «Можно» в Петербурге, меню которого построено на принципах диеты Дюкана. «На нас санкции отразились негативно, — рассказывает соучредитель и генеральный директор ресторана «Можно» Иван Феоненко. — Например, пропал норвежский лосось. Мы пробовали использовать чилийский, но он гораздо дороже — на 15–20 процентов — и хуже по качеству. Мы планируем отправиться на поиски хорошего лосося в Карелию, попробуем найти местное сырье. Также для нас, как для диетического ресторана, очень большой потерей стало исчезновение обезжиренного творожка Valio. На его основе мы готовили ряд десертов. Найти интересную замену этому продукту нам также пока не удалось».

По словам ресторатора, исчезновение ряда «западных» продуктов привело к росту цен на их российские аналоги. «Всего за неделю виноград подорожал со 115 до 195 рублей, говядья вырезка с 550 до 615 рублей, горошек — с 465 до 565 рублей. Из-за этого рентабельность нашего бизнеса потихоньку снижается. В сентябре мы будем обновлять меню, уберем из него ряд блюд, пересмотрим цены. Мы не хотим их повышать, но, думаю, по ряду позиций они поднимутся на 15–20 процентов. Надеюсь, не выше», — сообщил господин Феоненко.

На итоговой стоимости блюд сказались не только повышение цен поставщиками, но и удлинение логистической цепочки. «Московские рестораторы сейчас активно прорабатывают вариант закупки европейских продуктов через поставщиков соседних стран — Белоруссии и Казахстана, — рассказывает руководитель направления стрит-ритейла компании JLL в Санкт-Петербурге Анна Лапченко. — Зависимость рестораторов от импорта не стоит недооценивать, и это касается не только премиальных заведений. Например, доля поставляемых из-за рубежа продуктов для сети пивных среднего ценового уровня достигает 70 процентов. Заменить большинство из них на отечественные невозможно, качество российских продуктов далеко не всегда соответствует стандартам, к которым привыкли посетители.

Например, найти качественное мясо для стейка у российского производителя — задача достаточно сложная», — отмечает эксперт.

Помимо пивных и ресторанов высокой кухни, эмбарго затронуло и деятельность заведений, специализирующихся на итальянской кухне. «У наших поставщиков заканчиваются такие позиции, как сыр пармезан, некоторые виды овощей (в частности, салат Ромейн), томаты черри, лосось. По другим позициям на фоне замены продукции на российские и белорусские аналоги мы видим удорожание на 5–10 процентов», — констатирует совладелец и генеральный директор сети ресторанов Pelipasta Павел Басов.

Повышение цен на закупаемую продукцию отмечает и генеральный директор сети ресторанов «Две палочки» Максат Ишанов: «Цены однозначно повысились. Значимую часть нашего товарооборота составлял норвежский лосось, запрет ввоза которого стал для нас, пожалуй, наиболее заметным неудобством. Кроме того, под запрет попали некоторые овощи, фрукты, мясо, сыры, которые мы также используем в приготовлении. В данный момент идет активная проработка альтернативных путей поставки продуктов. Мы проверяем качество, условия логистики. Возможно, часть блюд будет выведена из меню. Но это не коснется топовых позиций, которые пользуются высоким спросом и любовью наших гостей». По словам господина Ишанова, в данный момент повышение цен в сети не проводится. «Если нам все же придется повысить цены на те или иные позиции, то они вырастут не более чем на пять процентов. Но и такое повышение цен — это самая крайняя мера», — отмечает ресторатор.

А вот у общепитов, предлагающих посетителям блюда русской кухни, серьезных проблем после введения эмбарго не возникло. «На нас ответные санкции практически не отразились. Основная часть нашей продукции всегда была российского производства. Сейчас мы выбираем поставщика рыбной продукции, и это, наверное, единственное, что нас беспокоило и в Москве, и в Петербурге. Но этот вопрос уже практически улажен», — сообщил основатель и акционер сети ресторанов «Теремок» Михаил Гончаров. По словам бизнесмена, ни одно блюдо не будет выведено из меню, все заведения работают так же, как и до введения эмбарго. «Некоторую часть продукции мы просто заменили российскими аналогами. Для нас важна стабильность, поэтому по каждому продукту мы имели два и даже три резервных

поставщика на случай сбоя в поставках или проблем с качеством. Сейчас эта работа принесла свои плоды», — констатирует господин Гончаров.

Анализируя реакцию рынка на события последних недель, эксперты не отмечают значительного спада в сегменте общественного питания. «Если санкции и скажутся на выручке ресторанов, то незначительно и, конечно, не приведут к закрытию заведений. В зону риска попадают рестораны узкой национальной кухни, а также рестораны sea food, специализирующиеся на блюдах, приготовленных исключительно из импортного сырья», — считает региональный директор департамента торговой недвижимости Colliers International Анна Никандрова.

Однако экономическая нестабильность первого полугодия уже сказалась на темпах развития общепитов, а усиленная продовольственным эмбарго, она привела к приостановке развития некоторых сетей. «Многие рестораторы сейчас взяли паузу, ожидая дальнейшего развития событий. Скорее всего, ожидание продлится до конца года, — прогнозирует руководитель отдела торговых помещений Astera в альянсе с BNP Paribas Real Estate Ольга Аткачис. — Те сети, что продолжают свое развитие в текущем году, пока не пересмотрели параметры заявок на новые помещения. Арендные ставки на помещения под общепиты также пока не пошли вверх, и, думаю, не пойдут. Даже если цены в ресторанах и вырастут, бизнес не сможет платить более высокую арендную ставку, чем сейчас».

При этом многие рестораторы уже сейчас внимательно оценивают посещаемость своих заведений, пытаются понять, снизилась ли она. В условиях нестабильности потребители, как правило, сокращают расходы, снижая количество посещений ресторанов и размер чека. В такой ситуации все будет зависеть от гибкости бизнеса и его умения перестраиваться в меняющихся условиях, считает директор департамента брокериджа NAI Bescar в Санкт-Петербурге Михаил Рожко. «Посмотрите на запрет курения — мы не слышим о массовом закрытии кафе и ресторанов после вступления в силу данного закона. Так же будет и сейчас: рестораны немного пересмотрят ценовую политику, сделают акцент на рекламе и маркетинге, предложат оригинальные мероприятия, привлекающие гостей, и бизнес будет жить. Другое дело, что бизнес, включая и ресторанный, не должен постоянно выискивать лазейки и придумывать, как выжить в условиях отсутствия правил игры. Бизнес должен нормально работать, а не выживать», — считает эксперт. ■