

На улицах запахло едой

Сибирские города переживают бум стрит-фуда. Рост этого сегмента общепита оценивается экспертами в разных городах от 50% до 100% по сравнению с «докризисным» периодом. Наиболее заметен он в Новосибирске, где совсем недавно власти делали, казалось, все возможное, чтобы вытеснить точки стрит-фуда с самых оживленных улиц. Возможно, во времена, когда на счету каждый налогоплательщик, городские власти решили извлечь максимальную выгоду и из сферы общественного питания.

Власти Новосибирска долгое время с подозрением относились к заведениям быстрого питания. Еще в 2001 году городской совет утвердил список улиц, на которых запрещено размещать любые временные объекты торговли кроме киосков прессы, мороженого и остановочных павильонов. Решение это принималось на волне борьбы с неэстетичными коммерческими киосками. Но хотя киоски постепенно прибавляли в эстетике, мэрия усиливала давление. В 2008 году было принято постановление №742 «Об утверждении перечня улиц, площадей и вокзалов...», которое практически исключало возможность появления стрит-фуда в городе.

Но на 1 июня 2010 года, согласно информации, представленной администрациями районов Новосибирска, в городе функционирует 297 предприятий общественного питания быстрого обслуживания. Абсолютное большинство из них расположены на наиболее оживленных улицах. Например, последний по счету павильон столичной «Крошки-Картошки» заработал на Вокзальной магистрали. Из его окон, если не мешает автомобильное движение, видно здание мэрии. Кстати, для «Крошки-Картошки» это уже седьмая точка в городе, причем, войдя на сибирский рынок через фуд-корты больших торговых центров, все последние заведения она открывает в привычном для себя стрит-формате.

По данным участников рынка, с финансовой точки зрения открытие точки стрит-фуда не представляет собой большой проблемы. Киоск обойдется в 300-400 тыс. руб., новый павильон среднего размера с зоной обслуживания — в 600-700 тыс. руб., мини-кафе — немногим более 1 млн руб. При хорошей посещаемости такая точка может окупиться за три-четыре месяца.

Самой крупной сетью собственных павильонов (36) в Новосибирске располагает кемеровский «Подорожник», первым опробовавший этот формат в Сибири. В этом году впервые с начала 2008 года «Подорожник» стал расширять сеть в Новосибирске. Пока, правда, открыты только три новых объекта.

Сегодня у кемеровской компании есть сразу несколько конкурентов. В первую очередь это «5 минут» (28 точек), созданная бывшими сотрудниками новосибирского филиала «Подорожника». Обе сети используют один тип основного блюда (сэндвичи) и одну технологическую модель (готовые и упакованные бутерброды только разогреваются на месте).

«Русские блины», одно время также торговавшие упакованными готовыми блюдами, вернулись к своей первоначальной схеме, когда каждый блин выпекается под заказ. Сегодня сеть насчитывает 27 павильонов. «Time Out» (свежеприготовленные сэндвичи) располагает уже более чем 10 точками. Также около десятка объектов у



Точки стрит-фуда на многолюдных новосибирских улицах открываются одна за другой

ФОТО СТАНИСЛАВА СОКОЛОВА

«Хот-дог Мастера». Проекты множатся и растут буквально на глазах. В этом году начала работать сеть «Дядя Денер» (шаурма, манты, самса и т. д.), у которой скоро откроется шестая точка. Примерно столько же у «Донера» — другого проекта с теми же основными блюдами. Помимо этого работает еще несколько десятков точек, не состоящие в сетях («Шаур-мания», «Шаурма», «Red Hot Dog» и др.).

Отдельным жанром новосибирского стрит-фуда можно теперь считать точки по продаже бутербродов в остановочных киосках, основной ассортимент которых составляют сигареты и пиво. Развивать это направление еще в 2008 году начал «Подорожник», договорившись о реализации своей продукции через сеть «Авеню». Такая торговля была налажена через 26 точек, но в январе этого года сотрудничество прервалось. По словам директора по связям с общественностью «Подорожника» Вадима Горяева, «уровень продаж был весьма невысок». Это, впрочем, не помешало занять место «Подорожника» его конкуренту — сети «5 минут».

Внимание к остановочным павильонам у лидеров рынка появилось не случайно. Контракт с сетью таких киосков избавляет от необходимости искать место поближе к пешеходному трафику. А остановочные комплексы не имеют ограничений по ассортименту, кроме общефедеральных, связанных с наличием алкогольной лицензии

и запретом на торговлю пивом вблизи учебных заведений. Другой путь развития этого рынка наметился со второй половины прошлого года, когда в Новосибирске у остановок общественного транспорта стали возводиться небольшие торговые точки, которые арендуют операторы стрит-фуда. По словам исполнительного директора «Русских блинов» Евгения Бабина, большая часть новых павильонов его сети открыта именно на арендованных площадях. Это сокращает издержки и риски. Если к заведению возникнут претензии у надзорных органов, сеть просто закроет одну конкретную точку.

Развитию рынка услуг быстрого питания поспособствовали сами городские власти. В прошлом году, стремясь поддержать малый бизнес, городской совет принял новые правила размещения временных объектов. Согласно этим правилам, сегодня владельцам таких павильонов уже не нужно арендовать для них земельные участки. В результате процедура установки павильона существенно упростилась. Кроме того, чиновники не имеют возможности проверять предприятия малого бизнеса чаще одного раза в три года.

То, что чиновники пошли навстречу малому бизнесу, возможно, объясняется их стремлением любой ценой удержать на рынке налогоплательщиков. В первой половине прошлого года ресторанный биз-

нес в Новосибирске в целом потерял почти 40%, и когда на улицы вернулись продавцы хот-догов и шаурмы, им решили пока просто не мешать, полагает менеджер одной из крупных ресторанных компаний.

Впрочем, не факт, что стрит-фуд повысит поступления в бюджет. Директор холдинга «Фуд-мастер» Илья Серов считает, что стрит-фуд составляет конкуренцию его демократичным столовым «Вилка-Ложка». Часть их потенциальной клиентуры предпочитает столовским котлетам и борщу фаршированный блинчик или булку с сосиской. При этом господин Серов отмечает, что обед в столовой лишь немного дороже такого «перекуса на ходу», а издержки у стационарного предприятия существенно выше. Вадим Горяев конкурентов тоже не жалуется, говоря о том, что «новые точки стараются привлечь клиентов демпинговыми ценами», которые достигаются «за счет низких затрат на инфраструктуру, прегрешений с качеством сырья и нестрогое соблюдения санитарных норм».

Сами предприятия стрит-фуда существенно эволюционировали по сравнению со скромными киосками и уличными лотками десятилетней давности. Сегодня все крупные сети стараются, где это возможно и целесообразно экономически, открывать мини-кафе — павильоны с зоной обслуживания, где посетители могут дождаться исполнения заказа и даже перекусить в непогоду. Например, у «Подорожника» такие зоны имеются в 22 из 34 точек.

В этом же формате работают и открытые недавно точки «Дяди Денера» и «Донера». На фоне конкурентов павильоны «Дяди Денера» действительно отличаются ярким, продуманным дизайном и «западной» подачей (все начинки для шаурмы и донеров выставлены на открытой витрине, процесс приготовления происходит на глазах клиента). Совладелец сети «Дядя Денер» Антон Лыков сообщил, что в его дальнейших планах — строительство точек в духе столичной сети «Восточный базар».

Тем не менее предприниматели, вложившие деньги в стрит-фудовские проекты, понимают, что «репрессии» властей могут вернуться в любой момент. Как признал представитель мэрии, качество работы многих точек стрит-фуда «вызывает вопросы». «Если нет жалоб, то мы просто не можем проверять их чаще чем раз в три года, так что приходится ждать, пока кто-нибудь отравится», — посетовал он. По мнению Вадима Горяева, реальному росту оборота уличного питания в Новосибирске (то есть увлечению продаж, а не количества точек) могла бы способствовать «выработка понятных правил» размещения временных сооружений на магистральных улицах. В конце концов, считает господин Горяев, самим чиновникам будет проще следить за этим сегментом общепита.

Станислав Соколов