

## Кушать продано

Иркутские рестораторы теряют клиентов.

«Все думают о закрытии. Но продать некому, а бросить жалко», – призналась «Конкуренту» владелица одного известного иркутского ресторана. Обороты местных заведений общественного питания потеряли за начало 2009 года, по официальным данным, до 10%, а по подсчётам самих игроков – до 50–60%. Рестораторы пробуют умерить аппетиты, предлагая антикризисные бонусы, но с сожалением замечают, как их клиенты уходят в кафе, закусочные и фаст-фуды. От последних до домашнего питания – один шаг, уверены эксперты.

Генеральный директор ресторана «НЭП» Анна Бондарь следит за снижением потока клиентов с осени прошлого года. «Народу тогда стало даже меньше, чем летом. Сейчас выдаются дни, когда вообще нет ни одного посетителя», – рассказывает она. Постоянные клиенты вместо одного-двух раз в неделю теперь бывают в «НЭПе» всего пару раз в месяц, хотя сумма среднего чека осталась неизменной – 700–800 рублей на человека. «В отдельных случаях мы даже стали разрешать приносить с собой свой алкоголь», – говорит Анна Бондарь. В её заведении уже были вынуждены сократить персонал. С нынешним количеством гостей вполне справляются два официанта и два повара.

Слова ресторатора подтверждает статистика. Оборот общественного питания в Иркутске и Иркутской области в первом квартале 2009 года составил 1,822 млрд. рублей, или 727 рублей на душу населения. Это на 10,5% меньше, чем за аналогичный период прошлого года, свидетельствует Иркутскстат. Провальным для заведений общепита стал ноябрь 2008 года. Тогда оборот рухнул сразу почти на 100 млн. рублей и составил всего 85% от показателей 2007 года. Ситуация выправилась в декабре, когда оборот прибавил 120 млн. рублей за месяц и составил 682 млн. рублей. Однако с тех пор предприятиям так и не удалось выйти на предновогодние показатели.

Игроки называют цифры статистики крайне оптимистичными. «Обороты с начала года упали на 50–60%. Я сужу по собственным заведениям и бизнесам друзей», – рассказал «Конкуренту» Юрий Коренев, президент Ассоциации рестораторов Иркутска и владелец «Чешской пивоварни», кафе «Венское», «Швейка», «Red Holl'a», «Одноклассников» и других иркутских заведений. По его словам, лишь немногие места, пользующиеся популярностью, пока не заметили изменений, к примеру, «Чердак», «Beer Haus» и «Чешская пивоварня». «Подумываю о закрытии пары заведений, – делится планами Коренев. – Причём первыми на очереди окажутся те, что находятся в арендованных у государства помещениях». За последние полтора года, как утверждает ресторатор, арендная плата таких площадей выросла в 3–5 раз. «Все думают о закрытии. Но продать некому, а бросить жалко», – резюмировала Анна Бондарь.

### Кто-то теряет, а кто-то находит

Первыми, как и следовало ожидать, «посыпались» заведения более дорогого сегмента. Среди них – ресторан «Мимино». Как рассказал его генеральный директор Андрей Филлер, из-за кризиса заведение было вынуждено закрыться в этом году. Сейчас готовится проект репрофилирования ресторана. «Место останется прежним, но кухня, меню, ценовой сегмент – всё изменится, – отметил Филлер. – Будем ориентироваться на экономическую ситуацию в стране». Он отказался сообщить детали, однако уточнил, что переход в эконом-класс планируется осуществить до конца года. В числе закрывающихся оказались заведения, которые успешно работали на протяжении нескольких лет, сказал Юрий Коренев, в частности ресторан «Кают-компания». При этом в Иркутске продолжают появляться новые рестораны. К примеру, готовится к открытию «Васаби и Ко». «Сейчас не самое подходящее время для этого, и новые проекты запускаются, скорее, по инерции, – считает Юрий Коренев. – Эти заведения задумывались несколько лет назад. Думаете, я хотел открывать «Одноклассников»? Но отступить было поздно, когда уже шло строительство помещения».

Пока рестораторы создают стратегические планы на выживание, владельцы менее дорогих заведений встречают новых клиентов. «Состав посетителей меняется. Недавно мы проводили опрос, где они указывали

место своей работы. Заметили, что среди гостей стало больше топ-менеджеров и высокопоставленных чиновников, в том числе регионального правительства. Люди начали считать деньги», – поделился наблюдениями управляющий кафе «Снежинка» Игорь Зарубин. По его словам, обороты снизились незначительно, а ежедневная выручка сейчас равна 50 тыс. рублей против 53 тыс. в прошлом году. Чтобы не растерять старых и привлечь новых гостей, Зарубин придумал «фишку» – никаких банкетов. Даже под Новый год. «Иначе придут клиенты, увидят закрытые двери и пойдут в другое место. А вдруг им там больше понравится?» – рассуждает он.

## Пипл хавает

Тем не менее миграция посетителей по сетям общепита пошла дальше. И если у ресторанов и кафе в регионах обороты упали на 23 – 50%, то у сетей быстрого питания этот показатель, наоборот, вырос на треть и больше, сообщил руководитель Московского агентства регионального развития потребительского рынка и сферы услуг Сергей Лыков. По его данным, у самых крупных фаст-фудов «Макдоналдс» и «Ростикс» обороты подскочили в этом году на 70%. «Кризис обеспечил приток клиентов в эти заведения», – отметил эксперт. Игроки собираются начать активную экспансию за пределы центра страны. У того же «Макдоналдса» более 40 новых проектов в регионах за два года. Впрочем, сеть, скорее всего, остановится на Урале, а «Ростикс» если и появится в Иркутске, то только по франшизе, рассказал Лыков. Он уверен, что организовывать логистику в Байкальский регион даже для таких пищевых «монстров» нерентабельно. По словам эксперта, теперь дело за местными предприятиями быстрого питания, которые имеют все шансы развиваться и в кризис.

Владельцы иркутских фаст-фудов менее оптимистично оценивают свои перспективы. «Клиентов действительно становится больше, – подтвердила управляющая «Солнце-пиццей» Елена Лыткина. – Но судить пока что сложно – мы проработали всего пять месяцев». Несмотря на заметную смену предпочтений людей в сторону заведений эконом-класса, она не планирует открывать новые точки. «В будущем это вполне возможно, но надо дождаться конца кризиса», – сказала Лыткина. Управляющий сетью пиццерий «У Джузеппе» Руслан Егоров считает, что падение спроса на услуги общепита продолжится по всем сегментам рынка. Число клиентов заведений уже снизилось на 5–10%. «Люди всё больше питаются если не в фаст-фудах, то дома, – говорит Лыков. – Вы понимаете, что фабрики делают ставки на серые макароны? Кризис, и о ресторанном бизнесе многим придётся забыть».

## Смена вкуса

Сами иркутяне подтверждают, что в предприятия общепита стали захаживать реже и тратить там меньше денег. «Раньше 4-5 тыс. рублей в месяц уходило на посиделки различные в кофейнях-ресторанах-кафе, а теперь я иду либо с людьми, которые за меня заплатят, либо ограничиваюсь кофе с десертом в пределах 500 рублей за поход», – рассказала дизайнер Жанна. По словам другого нашего собеседника, «иногда всё же приходится посещать заведения, чтобы встретиться по делам или с девушкой». «К любви к домашней еде теперь добавилась финансовая составляющая. Так что домой, там поесть – и назад на работу. Благо, что близко», – добавил другой собеседник «Конкурента».

При этом иркутяне довольно скептически воспринимают бонусы и антикризисные меню. К примеру, дневные скидки в ресторанах и бесплатное музыкальное сопровождение пока не привлекли большого числа клиентов. В заведениях попроще – та же история. С начала мая семь иркутских кафе и столовых начали работать по «социальным часам», сообщили в городском управлении бытового обслуживания, общественного питания и защиты прав потребителей. Программа добровольная и совершенно бесплатная. В каждом месте по чётным или нечётным дням выделен ровно час на то, чтобы пообедать за 40–60 рублей. В специальное меню входит обычный комплексный обед из салата, супа, второго и чая с сахаром. Оценить качество предложенной еды «Конкуренту» не удалось: подгадать место и час обеда, чтобы попасть в «социальное время», оказалось крайне сложно. Как признались в городской администрации, в одних заведениях ежедневно обедают максимум девять человек, в других – вообще ни одного. «Думали, привлекут новых клиентов, но результаты пока не обнадеживают», – признался и.о. начальника отдела общественного питания управления бытового обслуживания, общественного питания и защиты прав потребителей Иркутска Максим Волюнец. Чтобы заманить клиентов, нужно для начала сделать вывески более заметными или установить их там, где они вообще отсутствуют, парировал один из наших собеседников, который пытался поесть в «социальный час», но не нашёл указанного кафе и отправился на обед домой.

Поделиться в соцсетях:

Также читайте эксклюзивную информацию в соцсетях:

- [Телеграм](#)

- [ВКонтакте](#)

Связаться с редакцией Бабра:

[newsbabr@gmail.com](mailto:newsbabr@gmail.com)

#### НАПИСАТЬ ГЛАВРЕДУ:

Телеграм: [@babr24\\_link\\_bot](#)

Эл.почта: [newsbabr@gmail.com](mailto:newsbabr@gmail.com)

#### ЗАКАЗАТЬ РАССЛЕДОВАНИЕ:

эл.почта: [bratska.net.net@gmail.com](mailto:bratska.net.net@gmail.com)

#### КОНТАКТЫ

Бурятия и Монголия: Станислав Цырь

Телеграм: [@bur24\\_link\\_bot](#)

эл.почта: [bur.babr@gmail.com](mailto:bur.babr@gmail.com)

Иркутск: Анастасия Суворова

Телеграм: [@irk24\\_link\\_bot](#)

эл.почта: [irkbabr24@gmail.com](mailto:irkbabr24@gmail.com)

Красноярск: Ирина Манская

Телеграм: [@kras24\\_link\\_bot](#)

эл.почта: [krsyar.babr@gmail.com](mailto:krsyar.babr@gmail.com)

Новосибирск: Алина Обская

Телеграм: [@nsk24\\_link\\_bot](#)

эл.почта: [nsk.babr@gmail.com](mailto:nsk.babr@gmail.com)

Томск: Николай Ушайкин

Телеграм: [@tomsk24\\_link\\_bot](#)

эл.почта: [tomsk.babr@gmail.com](mailto:tomsk.babr@gmail.com)

[Прислать свою новость](#)

#### ЗАКАЗАТЬ РАЗМЕЩЕНИЕ:

Рекламная группа "Экватор"

Телеграм: [@babrobot\\_bot](#)

эл.почта: [equatoria@gmail.com](mailto:equatoria@gmail.com)

#### СТРАТЕГИЧЕСКОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО:

эл.почта: [babrmarket@gmail.com](mailto:babrmarket@gmail.com)

[Подробнее о размещении](#)

[Отказ от ответственности](#)

[Правила перепечаток](#)

[Соглашение о франчайзинге](#)

[Что такое Бабр24](#)

[Вакансии](#)

[Статистика сайта](#)

[Архив](#)

[Календарь](#)

[Зеркала сайта](#)