

КАЗАХСТАН. СВЕРКА КОМПАСОВ



Игорь Копайлов
Президент Национальной
Ассоциации предприятий
ресторанно-гостиничного
бизнеса «HoReCa Казахстан»

После пандемии рынок просел на 40%, но сегодня в стране наблюдается интенсивное развитие сферы общепита. Потребителями услуг становятся практически все жители и гости больших и малых городов. Сегодня мы уже не представляем свою жизнь без семейного завтрака или торжественного ужина в кафе или ресторане. При этом сфера опережает в динамике многие отрасли экономики. Так, по официальным данным, 50% среды экономики туризма занимают рестораны, кафе

и бары. Из 450 тысяч работников сферы туризма более четверти заняты в сфере общепита. Это направление остается важным как для туристов, так и для граждан. Некоторые специалисты говорят о спаде посещаемости и снижении среднего чека. Они же отмечают, что для стабилизации необходимо поднять цены в 2,5 раза. Проблема кадрового голода будет решена в партнерстве с российскими и/или швейцарскими школами. Профильную образовательную площадку планируется организовать либо в Алматы, либо в Шымкенте, который становится местом проведения ежегодного гастро-фуд-фестиваля и гастрономической столицей Казахстана.



Юрий Негодюк
Ресторатор, основатель сети
«Пинта»

После 24 февраля 2022 года мы в Казахстане никаких изменений на себе не почувствовали. На нас гораздо большее влияние оказала пандемия. Перспективу развития внутреннего рынка я бы мог охарактеризовать как умеренный рост. В этой парадигме мы, как и прежде, продолжим существовать. Большого наплыва ресторанных проектов из России я лично не замечаю. Да, что-то делает московский, а по факту уже международный ресторатор Александр Орлов, но наплывом это едва ли назовешь! Местные ресторанные

сети многим иностранным форумам дадут. В нашей группе компаний глобальных планов по развитию пока нет. Мы сейчас сконцентрированы на текущих проектах: оптимизируемся, ремонтируемся, инвестируем исключительно на поддержку уже существующих проектов и в новые не вкладываемся. Любые форумы и премии, в том числе российские «G10. Высшая лига рестораторов», WhereToEat и другие, всегда являются для рынка мотивацией. Для меня главная ценность таких мероприятий — это обмен опытом и получение новых знаний, рост, популяризация и привлечение внимания ко всему ресторанному рынку Казахстана и к отрасли, в целом.

Алексей Виноградов
Управляющий партнер
ГК «Деловая Русь» по
Центральной Азии

За последние полгода сильно вырос внутренний спрос на высокотехнологичное оборудование. Я бы назвал его отложенным постпандемическим спросом. Он выразился в накоплении товарных запасов от разных европейских производителей на складах. По этой причине бум открытий новых ресторанных проектов в южной столице страны, городе

Алматы, с дефицитом оборудования не столкнулся. Наоборот, заведения открываются на максимально качественном и современном оборудовании. Стабилизировавшийся курс рубля вновь стал привлекательным для ввоза в Казахстан разрешенного западного оборудования из России. После февральских событий в Алматы хлынул большой поток профессиональных кадров. Вместе с ними появилось много фуд-энтузиастов, выросло потребление бутиковых, крафтовых проектов: недорогих бистро, рюмочных, лапшичных и т.п.



Андрей Съедин
Ресторанный критик, создатель
ТГ-канала «Гастробайтер»

Алматы — развивающийся рынок, и любой ресторатор с четким видением концепции, операционным опытом и хорошим вкусом точно займет здесь свою нишу. Пока же город массово еще не привлёк крупных игроков из соседних стран (разве что ресторатор из Санкт-Петербурга Артем Гудченко строит у нас сразу три своих ресторана), но, вероятно, это всего лишь вопрос времени. Из очевидных минусов — излишний

консерватизм: потребитель крайне нехотя отказывается от «Цезаря» и медальонов. Правда, этот минус легко меняется на плюс, поскольку позволяет привлекать в яркие концепции ту немногочисленную публику, что готова к новым гастрономическим опытам. Именно поэтому сет-меню и шефские ужины, включая «Мишлен» и World's Best 50, экстремально популярны. Очевидным плюсом ресторанного рынка Алматы являются погодные условия. Уже в начале марта наступает сезон летних веранд, что увеличивает не только посадку, но и частоту посещения.



Зарина Алиева

Управляющий партнер
итальянской сети ресторанов
Del Papa

К плюсам ресторанного рынка Казахстана, среди прочего, относится высокий уровень потребительского спроса и культуры потребления вне дома. В принципе, так было всегда, а сейчас, после тяжелого коронакризиса, особенно. И если раньше фокус у нас делался на локальной домашней кухне, то сегодня гость хочет новых форматов. Запрос рынка на качественный продукт и сервис растут. Два-три года назад разница между Алматы и Москвой была значительна, теперь же темпы роста нашего

ресторанного рынка существенно выше. За время пандемии наша компания ABR испытала большие сложности с импортом продукции, но ситуация стабилизируется. Знаю, что в Москве в конце июня пройдет I кейс-форум «ОТКРЫВАТЕЛИ» для профессиональных и начинающих открывателей новых ресторанных проектов. Это очень интересный формат! Не помню, чтобы что-то подобное проводилось в Казахстане. Наша сфера быстро развивается, и было бы замечательно знакомиться, объединяться, делиться друг с другом опытом, улучшать инфраструктуру. Мы с нетерпением ждем в гости проект «G10. Высшая лига рестораторов».



Павел Лалакин

Генеральный директор и партнер
Parmigiano Group

Казахстан сегодня — это классный рынок, классная законодательная база, комфортные режимы по налогообложению. Страна находится в том историческом периоде, когда все сектора бизнеса переживают небывалый подъем, а инвестиции в экономику растут в геометрической прогрессии. На почве усиливающейся конкуренции культура потребления тоже растет, емкость рынка для новых концепций увеличивается. Сейчас можно открывать

любые концепции, при грамотном управлении и правильном продукте будет успех, — плотность рынка еще позволяет это делать! В Алматы люди гонятся за впечатлениями постоянно. Они хотят и спешат удивляться. Несмотря на февральские события в РФ и наплыв многих профессионалов ресторанной отрасли в Казахстан (до 25% общего объема мигрантов — это именно работники общепита), кадровый голод не утолен и местами ощущается остро. В Казахстане никогда не было своей школы в сегменте HoReCa, которая готовила бы кадры. Мы растим и воспитываем своих специалистов.