

расходов. Рентабельность по EBITDA 11,0–11,5% выглядит вполне достижимой целью.

Планы развития и объем инвестиций в 2011 году пока находятся в стадии обсуждения. Развиваться будем обязательно смешанно, открывая как корпоративные рестораны, так и заведения, работающие по франчайзингу. Открытие корпоративных ресторанов большей частью сможем профинансировать за счет денежного потока от операций, без привлечения новых заимствований.

Особое внимание будет уделено развитию на транспортных узлах. На сегодняшний день мы присутствуем в аэропортах Шереметьево-2, Шереметьево-3 терминал-D, аэропорт Пулково, аэропорт в Риге, аэропорт Домодедово и на Курском железнодорожном вокзале. Что касается маркетинговой

ли в трудах летний свадебный пик (не смотря на дым и жару люди женились!). Мы впервые провели в стенах ресторана выставку прекрасных русских пейзажей от живописцев-суриковцев Александра Иванова, Олега Жиленкова и Антона Иванова. Впервые в этих стенах наш шеф-повар Михаил Никольченко готовил блюда русской дворянской кухни и целый год изобретал новинки «Трофеев русской охоты». А еще мы совершили небольшое открытие — открыли интерактивную библиотеку «Русской водки». Интерактивность ее заключается в том, что каждый гость может брать любой экспонат и «почитать». В июле нас посетил знаменитый французский шеф-повар Пьер Ганьер, обладатель трех звезд Мишлена. Нам было приятно получить высокую оценку наших блюд от такого ценителя. Завершается этот год тоже очень значимым событием — проводим русско-венгерский гастрономический фестиваль «Русская охота & Венгерское вино» в сопровождении фотовыставки «Чарующая Венгрия».

Мы многому научились за прошедший год и с надеждой смотрим в будущее. Уже в начале ноября почти все билеты на новогоднюю ночь были проданы! И уже заказано несколько банкетов на следующий год. В наши планы входит развитие банкетной службы, банкетного сервиса. Мы обратили внимание, что гости часто возвращаются к нам, чтобы отметить семейные праздники, дни рождения, юбилеи и свадьбы. Нам предстоит много потрудиться, чтобы пришли новые гости, чтобы оценили изысканную и вкусную русскую кухню! А нашим постоянным гостям мы благодарны за постоянство и признание.

Александр Холод, президент компании «Русский Проект»

2010 год для компании «Русский Проект» выдался особенно примечательным и знаменательным благодаря многим масштабным событиям. В августе 2010 года компании исполнилось 20 лет, мы благодарны всем партнерам, коллегам и друзьям за то, что в трудные минуты были рядом и не изменили своим принципам. Безоговорочной победой в 2010 году стало решение президиума Высшего арбитражного суда РФ запретить клонам использовать сочетание «Русский Проект». Мы будем продолжать защищать свою аутентичность и не позволим пользоваться нашим именем для введения в заблуждение клиентов.

В этом году мы укрепили свои позиции в регионах, открыли представительства компании в Астане, Омске, Вологде и т.д. Наше географическое присутствие уже есть в 24 городах Рос-



Александр Холод,
президент компании «Русский Проект»

сийской Федерации, и в целях развития и повышения эффективности мы запустили региональную программу Russian Project Marathon с участием нашего партнера компании Rational, это мероприятие показало, что в регионах есть огромный интерес к новациям в области технологического оборудования и, соответственно, к покупке и использованию таких новинок.

Мы всегда следим за новинками в мире профессионального оборудования для предприятий общественного питания и торговли, принимаем активное участие в различных экспериментах и разработках в области инновационных кулинарных технологий. В этом году мы выступили спонсором и партнером научно-исследовательского проекта ChefLab, который включает пять циклов исследований по методам инновационных технологий французской, испанской и американских школ молекулярной гастрономии и авангардной кухни (вакуумное маринование, сублимация, эмульгирование, формообразование, управление текстурой, термомиксинг и пакоджетинг и т.д.). Проводим эксклюзивное обучение сотрудников компании, а также различные мероприятия для партнеров. Например, ежегодное мероприятие для ведущих дилеров отрасли.

В 2011 году планируем также вести активную и позитивную маркетинговую политику, ожидаем прироста товарооборота от регионов и других проектов. Сейчас в стадии планирова-



Светлана Ульянова,
директор ресторана «Русская Охота»

политики, то здесь мы продолжим реализацию последовательной стратегии, направленной на привлечение новой аудитории, рост лояльности существующих гостей и развитие популярности ключевых торговых марок, что в конечном счете должно позитивно отражаться на росте продаж. Мы будем достигать этого за счет высокого качества сервиса и блюд, новых интересных и выгодных предложений, улучшения атмосферы в наших ресторанах, проведения ярких рекламных кампаний и т.п.

Светлана Ульянова, директор ресторана «Русская Охота»

Ресторан «Русская охота» при отеле «Золотое кольцо» открылся осенью 2009 года, поэтому прошедший год стал для нас первым. Год назад мы впервые с нашими гостями встретили Новый год, впервые отпраздновали множественном свадеб, Красную Горку и пережи-

ния находятся многие большие проекты 2011 года. Мы готовы к переменам и будем их с нетерпением ждать! Всем удачи и позитива в 2011 году!

Алексей Голяков, руководитель отдела развития компании «СОФТ-ВЕСТ»

2010 год показал нам, что, предлагая пользователям недорогие и качественные решения, можно работать и развиваться даже на таком высококонкурентном рынке, как автоматизация ресторанного бизнеса. Наша компания значительно расширила свое присутствие в регионах, мы продолжаем активно сотрудничать с нашими ключевыми клиентами — «Киностар ДеЛюкс», «Детский Мир», «ФИЛИ».

В 2010 году компания СОФТ-ВЕСТ стала выпускать собственную POS-систему myPOS, созданную с оптималь-

дорогого решения для отдельных ресторанов и малых сетей под торговой маркой JUPITER. Теперь вместо традиционных кухонных принтеров можно использовать мониторы, что позволяет поварам видеть, какие заказы им выполнять и в каком порядке. А выполненные поваром заказы могут отображаться на таком же мониторе официанта. Такая система позволяет увеличить прибыль заведения за счет большей оборачиваемости столов. Другим преимуществом этой системы является экономия на расходных материалах до 20–30 тыс. руб. в год. Гибкая система накопительных и дебетовых карт реализует различные схемы повышения лояльности и привлечения клиентов. Используемая вместе с турникетами на входе, такая система особенно полезна для клубов, так как позволяет полностью исключить оборот наличных денежных средств внутри заведения, уменьшив злоупотребления и существенно увеличив выручку.

JUPITER теперь содержит финансовый блок, который позволяет вести взаиморасчеты с поставщиками, учет начислений и выдачи заработной платы и всех прочих финансовых операций ресторана. Вместе с OLAP-отчетами это дает владельцу бизнеса всю необходимую информацию для контроля доходов, расходов и финансового состояния предприятия.

В 2010 году компания осуществила перевод линейки отраслевых решений «ДОМИНО», в том числе и «ДОМИНО 8: Ресторан» на новую версию Oracle. Это позволило нам гарантировать клиентам стабильную работу системы и создать решение с ZERO ADMINISTRATION, не требующее от клиента специалиста по системному администрированию сервера.

Планы компании «СОФТ-ВЕСТ» на 2011 год включают дальнейшее развитие продуктовой линейки отраслевых решений «ДОМИНО», разработку новых функциональных модулей и приложений, необходимых для удовлетворения потребностей предприятий сферы общественного питания и развлечений. Безусловно, мы будем развивать решение для малых предприятий под торговой маркой JUPITER. В наших планах создание совершенно нового по качеству решения по видеонаблюдению и контролю за персоналом — «WEB-монитор руководителя». С его помощью хозяин бизнеса сможет контролировать динамику основных показателей и своевременно влиять на ход дел, находясь в любой точке земного шара. Кроме этого, одним из приоритетных направлений остается развитие услуг ИТ-аутсорсинга, что, несомненно, будет востребовано нашими клиентами.

Мы ожидаем, что заканчивающийся финансовый кризис сменится подъемом рынка и еще больше клиентов обратят свой взор на готовые и недорогие решения нашей компании. Ведь они не нуждаются в доработке и доступны с финансовой точки зрения для многих клиентов.

Екатерина Саргсян, руководитель департамента маркетинга компании «Сухаревка»

В 2010 году мы отметили постепенный рост спроса на нашем рынке: по нашим данным, рынок оборудования, посуды и инвентаря в России в первом полугодии 2010 года вырос на 10% по сравнению с аналогичным периодом 2009 года (без учета роста цен). Наша информация отчасти подтверждается и официальной статистикой:



Алексей Голяков,
руководитель отдела развития компании
СОФТ-ВЕСТ

ным соотношением «цена — качество — функциональность». Для ресторанных проектов наиболее востребованными были POS-системы myPOS в комплектации с touch-мониторами.

Кроме этого, в 2010 году мы стали оказывать своим клиентам услуги ИТ-аутсорсинга. Примечательно, что эти услуги оказались востребованными как среди крупных сетевых клиентов, так и среди небольших компаний, для которых содержание собственного ИТ-отдела весьма затратно.

Продолжается активное развитие не-



Екатерина Саргсян,
руководитель департамента маркетинга
компании «Сухаревка»

по данным Госкомстата, оборот рынка общественного питания, определяющий спрос на нашем рынке, в первом полугодии 2010 года вырос по отношению к 2009 году на 7%.

Уходящий год стал для «Сухаревки» по-настоящему переломным. Привлеченные инвестиции и реорганизация бизнес-процессов позволили увеличить эффективность нашей работы. В этом году мы реализовали ряд крупных и интересных проектов: комплексы общепита в санатории «Вороново» и ФК «Спартак», Москва, ресторан Gastronomika Fish, столовые при МГМ СУ им. Семашко, Новоуральской промышленной компании, ОАО «Росетелеком», ЗАО «Ферреро Россия», госпиталя г. Цхинвал, ЗАО «Таманьнефтегаз» и многих других.

В течение всего года компания работала над увеличением складского запаса наиболее ликвидных товаров. Один