

## История несостоявшегося ресторатора

*«Не делайте из еды кукла!»  
Илья Ильф и Евгений Петров*

Свое знакомство с ресторанами я начал в далекие студенческие годы в славном городе Иваново. Тогда, в период развитого социализма, полки продмагов были почти пустыми, и только в ресторанах существовало относительно продовольственно-винное изобилие. Имея в карманах по пятерке на брата, можно было вполне прилично посидеть в шумном ресторанном зале с портвейном или водочкой, столичным салатиком и настоящим куском мяса. Ресторанов было мало, все они были огромными и находились по большей части в гостиницах. Днем там кормили командировочный люд и туристов, а вечерами в полный рост весело и пьяно прогуливали свои трудовые рублики местные жители. То, что ресторанный бизнес дело прибыльное, хоть и не простое, чувствовалось уже тогда. Откормленные официантки и официанты сверкали золотыми кольцами и брюликами, гордо проплывая мимо голодных студентов. За вход в выходные дни в переполненные залы необходимо было приплатить не менее важному швейцару - «фэйс-контролю» социалистических времен. А без щедрых чаевых не уходили даже студенты, иначе в следующий раз просто не допустят к вождеденной «окультуренной» кормежке.

Во времена перестройки первыми ласточками нарождающегося капитализма стали кооперативные кафе и рестораны. Цены там были заоблачными, «братки» и кооператоры охали, но платили, так как больше отдохнуть по-человечески негде, да и девать шальные деньги тоже особо некуда. Шумные огромные рестораны, больше похожие на залы ожидания аэропортов, потихоньку вытеснялись небольшими уютными ресторанчиками и кафе, где наконец-то стали вкусно кормить и хорошо обслуживать. Кафе и ресторанов открывалось все больше и больше. И уже не клиент приплачивал за доступ в ресторанный зал, а сами

рестораторы стремились привлечь посетителей различными «фишками» в свете последних веяний ресторанной моды.

В те времена я делал свои деньги на других делах, без всяких сомнений, значительно более выгодных. Но мечта занять собственный ресторан, где бы все было так, как я хочу, потихоньку тлела в моей душе. Один из моих бывших друзей, а ныне чиновник очень высокого ранга, четко сказал как-то про меня: «Ты больной человек - тебе не нужны карьера и власть, тебе не нужны большие деньги - ты болен желанием попробовать в жизни все». Шанс попробовать себя в ресторанном бизнесе появился совершенно неожиданно. Дело было в самом конце прошлого столетия. Волею судеб у меня сложились деловые и дружеские отношения с начальником одного из военных санаториев города Сочи. Это был санаторий ВВС, а начальник – «настоящий полковник» с серьезным военным подходом к организации отдыха служивых людей. Санаторий расположился вдалеке от центра Сочи с его пляжно-ресторанной набережной, рядом лишь небольшой поселок для обслуживающего персонала. Летом в санатории кипела жизнь, на берегу моря пели и плясали сразу несколько кафешек, а зимой все замирало. Немногочисленные отдыхающие скучали вечерами в своих номерах под водочку и телевизор. В один из таких дней серого сочинского межсезонья в санаторий приехала высокая московская комиссия. В этот же день, совершенно случайно, приехал по своим делам в санаторий и я. Вместо кабинета начальника меня прямоком провели в баню, где уже потели большие в прямом и переносном смысле голые мужики. Самый большой и важный сразу спросил, где я служил и в каком звании. Узнав, что я сугубо штатский и в армии был всего два месяца на сборах после института, он пообещал это быстро поправить. Шутка всем, кроме меня, очень понравилась. Потом, правда, за столом с пивком и водочкой, большой и важный, надев штаны с генеральскими лампасами, переменил свое решение и пообещал оставить меня на гражданке, но при условии, что я, как бизнесмен, смогу организовать в санатории приличный всесезонный

ресторан. Мне обещали вполне пригодное помещение бывшего питьевого бювета за символическую арендную плату и всяческую поддержку, кроме денег, конечно. После пятой рюмки я согласился, а после восьмой или уже десятой пообещал высокой комиссии сделать лучший ресторан в окрестностях. Язык мой – враг мой! Но люди военные иного, как под козырек и «будет сделано», не понимают. Так, ни черта не понимая в общепите, я взялся за бизнес, который считается одним из самых сложных.

Для начала я нашел партнера-единомышленника, очень порядочного парня-грузина, которому дал под отчет денег для раскрутки и назначил директором с неограниченными полномочиями. Мы за чашкой коньяка все обсудили и пришли к единому мнению, что у нас все должно быть красиво, весело и вкусно. С тем я и отбыл по своим делам и появился в санатории лишь через месяц. Все было серо, скучно и совершенно не вкусно. Хороший парень – новоиспеченный директор нашего ресторана – за это время сумел наладить лишь торговлю пивом с рыбкой и креветками. А так как рядом на набережной была еще парочка подобных заведений, торговля шла вяло. Пиво не продавалось и кисло, народ ворчал или вовсе обходил пивную стороной. Требовался прорыв. Требовались новые идеи, новые люди, необычные решения и, конечно же, деньги – как без них. Деньги у меня были, а вот времени – нет. И все-таки я решил, что основной бизнес подождет, а я попробую себя в новом деле: кормить, поить и развлекать! Я перебрался жить в санаторий, и уже через несколько дней все завертелось в калейдоскопе подготовки к открытию настоящего ресторана. Специальный менеджер бегал по жутко коррумпированным сочинским чиновникам и где вышибал, где вымаливал, а чаще просто покупал подписи под лицензией на торговлю крепкими спиртными напитками. Я вместе с невесть откуда взявшимся местным меломаном ездил по магазинам и закупал музыкальную аппаратуру, налаживал свет для танцпола, и потом, вспомнив, что я энергетик, своими руками вместо электрика монтировал

оригинальную подсветку зала и светомузыку. Под потолком приладили видеокамеру, в зале установили огромный телевизор. Параллельно шла работа по подбору персонала – бармена, официантов, шашлычника. Заключались договоры с поставщиками. Работал по 16-18 часов, спал урывками в выделенном мне под ночлег санаторном номере. Шел июнь, и надо было срочно запустить ресторан к разгару курортного сезона. В конце концов мы даже умудрились покрасить и восстановить давно забытый полуразрушенный фонтан в центре зала. По всему санаторию развесили плакаты, извещавшие об открытии нового ресторана и втором рождении фонтана. Ресторан получил прекрасное звучное название: «Поющий фонтан».

Наконец, наступил день X: очередь у входа, веселые лица кругом, поздравления и я, измученный от постоянного недосыпа, с исколотыми от электрических проводов руками, уже махнувший коньяка, перерезаю ленточку и говорю долгожданное: «Добро пожаловать – мы начинаем!» Апофеозом открытия нового кабака стал торжественный запуск того самого «поющего фонтана». Слабые струйки, приснувшие в потолок под гром аплодисментов, засверкали в лучах прожекторов, а световые эффекты частично скомпенсировали малую мощность архитектурного украшения бывшего питьевого бювета. Военный люд прокричал троекратное раскатистое «Ура!». Все – открылись! Несколько дней ресторан был забит. Народ весело пожирал фирменные шашлычки, пил водочку и коньячок и выплясывал вокруг фонтана. Казалось, проект удался. Хотя выручка не радовала. Зал полный, народ вроде ест и пьет, а выручка маленькая. Окрыленный первыми успехами, я не очень обращал внимание на финансовые показатели и жалобы посетителей на обслуживание.

- Главное сделано, а с мелочами со временем разберусь, - считал я. Однако посетителей становилось все меньше и меньше. А вместе с этим снижалась и выручка. Ну что ж, не можем грамотно организовать доходный общепитовский бизнес – будем развлекать людей! Мало

клиентов – добавим народу зрелищ! И я сам назначил себя ведущим всех вечеров и режиссером будущих шоу, которые еще только предстояло придумать. В общем, я начал заниматься тем, чем в глубине души мечтал заниматься всегда, но приходилось делать сначала карьеру, потом деньги, а душа вот как раз просила чего-нибудь этакого.

Первым делом запустили мы проект «Танец теней». Конечно, ничего сверхнового в этой идее нет. Театр теней много-много лет назад придумали в средневековом Китае, но современные средства техники могли дать идее новую жизнь. В одном из углов ресторана была установлена небольшая сцена, перед ней повесили белый полукруглый тканевый экран. За экраном установили прожектор, самостоятельно изменяющий цвет с белого на красный, синий, зеленый, желтый. Между экраном и прожектором на сцене и происходили разные действия. Артистами театра теней почти бесплатно стали местные старшеклассники. Во время танцев в зале за экраном появлялась красивая худенькая девушка с длинными волосами. Ее тень на экране эффектно двигалась в такт музыки, прожектор изменял цвет подсветки. Зрелище завораживало – от движений хрупкой фигурки под вспышки света невозможно отвести глаз. Позже мы отобрали несколько популярных мелодий и под них поставили маленькие сценки. Так, при исполнении известной песни Тако Окерси за экраном эффектно танцевал парень с тросточкой в цилиндре; в некоторых композициях, где были скрипичные партии, появлялась тень девушки со скрипкой, а под джазовый блюз - парень с добытым невесть где старым саксофоном. Поставили даже маленькую сценку разговора двух влюбленных в кафе под вечную песню из «Шербурских зонтиков». Профессионализма артистам явно не хватало, но ребята старались, их искренность подкупала, что и подтверждали неизменные аплодисменты посетителей ресторана. Поздно вечером, когда все уже были навеселе, исполнялся коронный номер – стриптиз теней. Парень с девушкой эффектно раздевали друг дружку под эротическое танго. В сторону летели сначала брюки, рубашка, платье, а

потом и нижнее белье. Конечно, у исполнителей под бельем были купальники, но за экраном этого не было видно, и, в момент, когда девушка снимала с парня трусики, зал бурно кричал «Браво!». Несколько раз ведущий вечера в моем лице подбивал исполнить стриптиз теней реальных посетителей ресторана. И тогда это становилось непредсказуемым. Я помню, как одна подвыпившая дама, долго и эффектно снимала с себя одежду за экраном, кстати, достаточно эротично, а потом, забывшись, так и появилась в зале в одних трусиках, кланяясь и срывая аплодисменты.

Кроме «театра теней» запустили еще один очень забавный проект. Каждый день без пяти двенадцать на экране телевизора, установленного в зале, появлялся начальник санатория в праздничной форме полковника и поздравлял всех отдыхающих с наступлением нового санаторного дня. Начальник желал всем хорошей погоды, теплого моря, каждой даме по кавалеру, каждому кавалеру по даме. Далее били куранты. Офицеры дружно кричали неизменное «Ура!» и разливали шампанское. Следующим этапом я записал как-то с телевизора выступление мэра города Сочи. Подобрал голос и интонации, сам наложил на изображение другой текст. По тексту мэр лично поздравлял отдыхающих санатория ВВС с прекрасным выбором и желал им хорошего отдыха. Текст выступления не очень совпадал с мимикой, но это никого не смущало, а вызывало неизменный восторг. Когда я дошел до президента, начальник санатория мягко меня остановил. Мол, шутки шутками, а санаторий-то военный. Поэтому президент страны так отдыхающих и не поприветствовал – ну, не срослось. Пару раз, по приколу, выходил с видеокамерой днем на пляж и в шуточной форме брал интервью у загорающего на солнышке люда. Вечером эти записи крутил по телевизору в баре, иногда подменяя ответ на собственный вариант. Так, глубоко семейный полковник, которого я снимал на пляже, когда рядом не было жены, на мой вопрос:

- Что ему больше всего понравилось в санатории?

Ответил:

- Попа вон у той блондинки в розовом купальнике.

Над шуткой в ресторане хохотали все, кроме жены полковника и только мое честное слово, что это я подменил абсолютно благопристойный ответ, спасло семейное счастье. Однажды, по специально разработанному сценарию, весьма упитанный отдыхающий под пивко согласился сыграть «нового русского» в Майами. Было выбрано колоритное место под пальмами, прибили к заборчику красочную вывеску «Miami Beach», и новоявленный артист, увешенный золотыми цепями, рассказывал на камеру, как ему «хреново» в этой проклятой Америке и как сильно он хочет в Сочи в санаторий ВВС. Молоденькая подружка фотомодельной внешности при этом поскуливала и просила:

- Вася, поехали в Сочи, я хочу в ресторан «Поющий фонтан».

Вечером «братан» притащил в ресторан всех своих знакомых. Новоиспеченный артист получил от заведения в подарок шампанское и кассету с записью его интервью на пляже. Этот трофей он увез в свой далекий гарнизон где-то за полярным кругом. А мы еще долго радовали посетителей ресторана записью «майянского» интервью от Васи.

Все это было красиво и весело, но выручка оставалась ниже планируемой. И тогда я решил запустить в ресторане супермодное в то время караоке. Тупо собирать деньги за пьяные песнопения было скучно, и на свет появилось еще одно шоу. На барной стойке установили большой прозрачный куб-копилку, в который любители попеть и складывали свои рублики. Коробка запиралась на огромный амбарный замок. По условиям конкурса спевший на 100 баллов участник получал специальный жетон. Два жетона давали право на третью решающую попытку, и, если исполнителю удавалась снова спеть песню на 100 баллов, он получал суперприз – весь этот ящик с деньгами. При этом, если первые две песни претендент выбирал сам, то третью песню за него выбирала фортуна. На барной стойке появлялся прозрачный барабан с маленькими разноцветными шариками с цифрами. Когда

заработавший уже свои две сотки певец шел на третью решающую попытку, в зале приглушали свет. Прозрачный барабан крутился на специальной подставке, все это эффектно подсвечивалось и переливалось разными цветами. Красота несусветная, спортлото на ТВ могло только позавидовать такому зрелищу. Певец под барабанную дробь вытаскивал шарик, включался свет, и я торжественно объявлял номер и название песни по каталогу. Конечно, в барабан были загружены только номера самых прикольных песен. Народ в военной санатории был в основном офицерский, и песни для исполнения они выбирали серьезные и очень даже патриотические. «Господа офицеры» и «Батяня-комбат» пели раз по пять каждый день. Думаю, что, если бы Газманов и Расторгуев получали положенные им авторские отчисления от каждого исполнения, они бы стали самыми богатыми людьми тогдашнего шоу-бизнеса в России. Пели командами по двое, по трое. И вот, когда, благодаря фортуне, такая спетая компания настоящих офицеров не совсем трезвым хором пела третью песню – «Помню я еще молодухой была...» или «В траве сидел кузнечик...», народ в ресторане покатывался от хохота и требовал исполнения на бис. Беспристрастный аппарат-караоке в конце концов выкатывал им баллов 50-60 и советовал петь лучше. В качестве приза утешения я всегда выдавал претендентам бутылку шампанского, которая немедленно выпивалась, и веселье продолжалось с удвоенной силой, а с ним и новые песни.

Трезвому человеку выносить все это было невозможно, поэтому я каждый свой вечер начинал с приличной дозы коньяка, потом добавлял с кем-нибудь из новоявленных друзей офицеров и к концу вечера пел уже сам с ними песни, а ночью большой дружной компанией мы ехали на моей машине к морю. Машинка в то время у меня была небольшая, но умудрялась перевозить человек по 10-15. На самом берегу у моря до утра работала дискотека и после купания в ход шли танцы до утра. Купались голышом на диком пляже, единственным освещением которого была



лунная дорожка. Коронным номером компашки было перенести в другое место во время купания вещи далеко заплывшей парочки, а потом, весело, вместе с голыми владельцами, искать их по темному пляжу. Как-то раз вещи так запрятали, что найти их ночью так и не удалось. Подвыпивший народ это не остановило. Поделившись по-братски – кому бельешко, а кому штанишки, компания весело отправилась в кафе танцевать. Вещи отыскивались только после рассвета.

Днем я отсыпался, а вечером опять в ресторанный бой. Так как третью песню спеть на 100 баллов было практически невозможно, куб с деньгами «приходилось» перед каждым вечером ополовинивать. Денег на самовыражение господ офицеры не жалели и вскоре доходы от караоке превысили доходы от самого ресторана. Ресторан вышел на планируемые коммерческие показатели. Все было прекрасно, пока в санаторий на гастроли и отдых не приехал женский ансамбль песни из Сибири. Певицам с профессионально поставленными голосами было все равно, что петь. Караоке аппарат-кормилец выдавал сотку за соткой. В первый вечер просто чудом суперприз остался не взятым, замерев на цифре 98 караоке радостно «проблямкал»: «Вы поете превосходно!». Бизнес оказался под угрозой краха! Пришлось вспомнить, что я когда-то был неплохим инженером. Я залез внутрь ящика караоке и в цепь, идущую на счетчик баллов, подключил кнопку выключателя. Стоило на пару секунд нажать на кнопку, и счетчик выдавал сбой, который установка принимала за ошибку исполнителя. Проект был спасен! Две песни солисты легко пели на сто баллов, а на третьей пару баллов хитрая кнопочка у них забирала. Шампанское текло рекой, но ящик с деньгами оставался целым. Через несколько дней ко мне в ресторан пожаловал сам начальник санатория вместе с певичками и своими друзьями офицерами. Офицеры пили, певички пели. Было заметно, что к одной из исполнительниц мой друг «настоящий полковник» явно неровно дышит. «Дружба дороже денег» – решил я и хитрую кнопку на этот раз не

нажал. Певичка заработала свои 100 баллов три раз подряд! Ящик с деньгами был торжественно вскрыт и под бурные аплодисменты посетителей куча денег из ящика вручена счастливой исполнительнице. Специально приглашенный на это событие фотограф шустро бегал вокруг, делая фотосессию. Компания отмечала это событие почти до утра, благополучно прогуляв все содержимое ящика. На следующий день фотографии счастливой обладательницы денежного ящика появились на доске объявлений санатория. Караоке запело с новой силой. Ящик снова стал быстро заполняться. Джек-пот в ближайшее время не планировался.

Только караоке моей буйной фантазии было мало. На свет появился новый проект: элитный офицерский дартс-клуб «Золотой дротик». На террасе возле ресторана установили две мишени для метания дротиков. Разработаны были собственные правила вступления и пребывания в клубе. Каждый подход для бросков стоил небольших денег. Победитель дня получал шампанское и золотой почетный орден клуба. Второе место отмечалось серебряным орденом и бутылкой сухого вина, за третье место был положен бронзовый орден. Ордена изготавливались из фольгированной бумаги соответствующего цвета, имели внушительный вид и рыцарский размер, а также красивую надпись. Награды торжественно вешались на шею победителям в конце каждого вечера. Денег дартс-клуб много не давал, но веселья добавлял премного. Особенно забавно было смотреть на взрослых мужиков на пляже, когда они навешивали на солидные животы ордена и похвалялись, у кого их больше. Воистину, на отдыхе вдали от дома и взрослые серьезные мужи, облеченные званиями, погонами и настоящими боевыми наградами, превращаются в задиристых и хвастливых мальчишек.

В дневное время ресторан пустовал. Редкий посетитель заглядывал на кружечку пива. Детской комнаты, как таковой, в санатории не было, и вот родился, оформился и получил путевку в жизнь целый коммерческий проект под условным названием «Детский городок конкурсов». В дневное

послеобеденное время, когда жара выгоняла родителей с детьми с пляжей, открывал свои двери клуб детских развлечений. Конкурсы были самыми простыми – тот же дартс, караоке, пару «стрелялок» с банками и шариками и приставка к телевизору с «автогонялкой». Вся фишка городка была в том, что вход был платный, при входе ребенку выдавали жетоны, которые он тратил в оплату за игру, а за каждый успех ребенку выплачивали специальные денежки – золотые. Сбил 10 банок или спел на 100 баллов – получи золотую денежку. На золотые можно было купить детские игрушки – куклы, подводные очки, машинки, магнитики на холодильник и прочую дребедень. Игрушки с ценниками призывно размещались на полках в специальном шкафу и продавались только за золотые. Местная валюта в нужном количестве была заранее изготовлена из фольгированной бумаги и имела соответствующие надписи и даже печать казначейства «городка конкурсов»

Купить игрушки за рубли было нельзя. А магазинов поблизости не было. Кроме того, бармен без очереди обслуживал владельцев золотых денежек и принимал их 1 к 10 в оплату приличествующих юному возрасту напитков. Опытным путем была определена входная цена так, чтобы и детям было интересно, и проект оставался прибыльным. Вот и получилось, что пока папы и мамы тихонько потягивали пиво или минералочку на улице под навесом, внутри ресторана пела, стреляла, шумела и зарабатывала золотые детская толпа. Я лично видел, как пацан после нескольких заходов в городок, заработав нужное количество золотых, купил на них бутылку пива для отца и шоколадку для мамы и те, счастливые, показывали их соседям: «Сын заработал и ведь не на игрушку потратил, а нам подарки купил». Сколько живых настоящих денег было потрачено на эти подарки, уже было не важно. Один мальчик очень хотел купить и подарить своей подружке красивую дорогую куклу с голубыми глазами. Несколько дней он стрелял, пел и крутил баранку, а золотых не хватало. Ни на какие уговоры продать куклу за живые деньги бармен не соглашался, и тогда папа мальчика сам

купил себе входной билет и в честном бою добыл недостающие золотые. Через год один из отдыхающих рассказал мне, что его знакомый ресторатор перенял мою идею, организовал подобный детский клуб в одном из московских кафе и рекламировал его как идеальное место для проведения детских праздников. Место быстро стало очень популярным: пока мамы и папы празднуют в одном зале, в другом зале шумная и неугомонная ребятня зарабатывает золотые денежки. Главное – все счастливы! Мне до сих пор интересно, если бы я мог запатентовать идею как интеллектуальную собственность, имел бы я сегодня право на проценты? В моем случае детский городок конкурсов дожил до конца августа, а потом благополучно прекратил свое существование вместе со школьными каникулами.

К концу сентября веселых офицеров заменили «социалы» по льготным путевкам. В ресторане стало тихо – а мне скучно, да и дел других накопилось порядком. Я посчитал все свои расходы на оборудование, лицензию и прочие затраты и оказалось, что я едва-едва вышел в ноль. Денег не заработал, зато провел самое интересное и веселое в своей жизни лето. Я передал весь ресторан вместе с оборудованием местному предпринимателю, договорившись о процентах с прибыли. Процентом я так и не увидел, хотя ресторан продолжал свою работу. Новый арендатор жаловался на маленькие доходы, я его понимал и не давил.

Спустя некоторое время, когда мой поход в ресторанный бизнес остался в прошлом, судьба свела меня с одним из самых известных и удачливых рестораторов Москвы, он мне быстро и четко объяснил причину моих финансовых неудач. И причина эта – воровство! Самое обыкновенное воровство на всех уровнях. Бармен и официанты крысятничали. Недоливали, недодавали, подменивали водку и коньяк. Вместо дорогих марок наливали свою припасенную «паленку». И конечно, безбожно меня обманывали. В общем, пока я развлекал народ, официанты

зарабатывали деньги. Надо было просто наладить жесткий контроль. Я же поручил его своему партнеру-грузину, и он его благополучно завалил. Еще раз подтвердилась известная миру истина – мелочей в бизнесе не бывает, всегда надо становиться профессионалом и контролировать каждый шаг.

Новый год и новое столетие мы встречали именно в этом ресторане. Начальник санатория и новый арендатор организовали в нем веселую праздничную программу. Я приехал вместе с большой компанией друзей. В зале ничего не изменилось, новый арендатор не спешил вкладывать деньги в интерьер. Только «поющий фонтан» украсили хвойными ветками и игрушками. Над потолком висел все тот же телевизор.

Как положено, проводили старый год. Я увлеченно рассказывал своим друзьям о своих летних приключениях в санатории.

Наконец, на экране телевизора появился президент. Борис Ельцин привычно сжал большие кулаки, властно посмотрел с экрана на притихших россиян и вдруг совсем не по-ельцински грустным голосом сказал:

- Я устал, я ухожу...

Ошарашенный зал еще долго не мог прийти в себя. Даже бой курантов показался нам каким-то другим, более тихим и не таким праздничным. Алкоголь, новогодний карнавал и фейерверк сделали свое дело. Праздник удался на славу. Уже под утро, когда большинство гостей разошлись, я в одиночестве обошел свои прежние владения. В подсобке временно притихла установка караоке, на полках ждало новых школьных каникул оборудование для детского городка конкурсов. В отдельном пакете покоились золотые, серебряные и бронзовые ордена для конкурса «Золотой дротик». Было немножко грустно, я понимал, что в ресторанный бизнес я не вернусь никогда.

Начался новый век, новая эпоха в жизни многострадальной страны, меня ждали новые истории, но об этом уже будет другая книга...